

LATVIJAS UNIVERSITĀTE
EKONOMIKAS UN VADĪBAS FAKULTĀTE
EIROPAS STUDIJU NODAĻA

**CIVILĀS AVIĀCIJAS NOZARES ATTĪSTĪBA
EIROPAS SAVIENĪBAS
VIENOTĀ TIRGUS IETVAROS**

MAĢISTRA DARBS

Autors: Mārtiņš Mikstans

Stud. apl.: StAt010013

Darba vadītājs: *Mag.oec.*, LU Eiropas un
sabiedrības attīstības studiju akadēmiskā
centra pētnieks Juris Kanels

RĪGA 2008

ANOTĀCIJA

Civilā aviācija ir nozīmīgs transporta veids, kas ES piedzīvojis 48% pieaugumu kopš 1997. gada. Pastāv viedoklis, ka šādu izaugsmes tempu izraisīja ES civilās aviācijas nozares liberalizācija, kā rezultātā uzlabojās aviokompāniju konkurētspēja un lidostu efektivitāte, kā arī radās tarifu samazinājums, izraisot pasažieru skaita pieaugumu. Darba mērķis ir noskaidrot, kā liberalizācija ietekmējusi aviokompāniju un lidostu attīstību, kā arī novērtēt tās ietekmi uz patērētājiem (pasažieriem). Darbā apskatīts nozares regulējums (normatīvie akti, starpvalstu līgumi, organizāciju darbs), kas salīdzināts ar identificētajiem konkurences modeļiem. Nozares galvenie rādītāji salīdzināti ar teorētisko piederību tirgus struktūrai. Pētījuma rezultātā noskaidrots, ka liberalizācija veicinājusi nozares attīstību un tieši patērētāji guvuši lielāko labumu.

Atslēgvārdi:

Civilā aviācija, aviokompānijas, lidostas, pasažieri, konkurence, liberalizācija, ES

ANNOTATION

Civil aviation is an important transport modus that has grown by 48% since 1997. Opinion exists this growth rate has been triggered by the liberalization of the EU civil aviation sector forcing airlines to compete more fiercely and airports to optimize their efficiency thus causing reduction in airfares that stimulated passenger increase. The aim of this paper is to determine the impact of liberalization on airport and airline development as well as to evaluate its benefits for passengers (consumers). Paper describes relevant sector regulations (laws, agreements, organizations) which are compared with identified competition models. The key sector indicators are then compared with the theoretic market structure. The results of the analysis show that liberalization has fostered sector development and mainly consumers benefit from it.

Keywords:

Civil aviation, airlines, airports, passengers, competition, liberalization, EU

SATURS

Apzīmējumu saraksts	1
Ievads	2
1. ES civilās aviācijas nozares tiesiski ekonomiskais regulējums un liberalizācija	5
1.1. Civilās aviācijas nozares regulējums vēsturiskā perspektīvā	5
1.1.1. ICAO izveidošana	6
1.1.2. Bilaterālie gaisa transporta līgumi	6
1.1.3. Starpaviokompāniju vienošanās (<i>Interline</i> līgumi)	10
1.1.4. IATA	11
1.1.5. ECAC	14
1.1.6. EUROCONTROL	16
1.2. Civilās aviācijas regulējums ES normatīvajos aktos un liberalizācijas norise	18
1.2.1. EK dibināšanas līgumi un gaisa transporta politika līdz liberalizācijai	18
1.2.2. ES gaisa pārvadājumu liberalizācijas process	20
1.2.3. ES gaisa telpas konsolidācija: Vienotās Eiropas debesis	24
1.2.3. ES lidostu pakalpojumu liberalizācija	26
1.2.3. Iniciatīvas gaisa pārvadājumu liberalizēšanā starp ES un trešajām valstīm	31
2. Konkurences jēdziens, tās modeļi un konkurences politika	38
2.1. Konkurences jēdziens un tirgus struktūra	38
2.2. Konkurences politika	45
2.2.1. Konkurences politikas mērķi un uzdevumi	45
2.2.2. ES konkurences politikas galvenās nostādnes	46
2.3. Konkurences mērīšana	49
3. ES civilās aviācijas nozares analīze pirms un pēc liberalizācijas	54
3.1. Aviokompāniju darbības analīze ES iekšējā tirgū	57
3.1.1. Aviokompāniju konkurences modelis pirms un pēc liberalizācijas	57
3.1.2. Izmaiņas aviokompāniju darbībā liberalizācijas rezultātā	62
3.2. Lidostu darbības analīze ES iekšējā tirgū	72
3.2.1. Lidostu konkurences modelis pirms un pēc liberalizācijas	72
3.2.2. Izmaiņas lidostu darbībā liberalizācijas rezultātā	76
3.3. Civilās aviācijas liberalizācijas iespaids uz patērētājiem	80
3.4. Starptautiskās lidostas “Rīga” gadījuma analīze	86
Secinājumi	101
Izmantotā literatūra un avoti	108
Pielikumi	111
1. pielikums. Attēlos izmantotie dati	111

APZĪMĒJUMU SARAKSTS

ACI	<i>Airport Council International</i> , Starptautiskā lidostu padome
AEA	<i>Association of European Airlines</i> , Eiropas Aviokompāniju asociācija
ATM	<i>Air Traffic Management</i> , gaisa satiksmes vadība
ASK	<i>Available Seat Kilometers</i> , pieejamo sēdvietu kilometri
ASV	Amerikas Savienotās valstis
CRS	<i>Computer Reservation Systems</i> , Datorizētās rezervācijas sistēmas
DG COMP	<i>Directorate General for Competition</i> , Konkurences ģenerāldirektorāts
EASA	<i>European Aviation Safety Agency</i> , Eiropas Aviācijas drošības aģentūra
ECAA	<i>European Common Aviation Area</i> , Eiropas kopējā aviācijas telpa
ECAC	<i>European Civil Aviation Conference</i> , Eiropas Civilās Aviācijas Konference
ECSC	<i>European Coal and Steel Community</i> , Eiropas Ogļu un tērauda kopiena
EEK	Eiropas Ekonomiskā kopiena
EK	Eiropas Kopienas
ELFAA	<i>European Low Fare Airline Association</i> , Eiropas Zemo cenu aviokompāniju asociācija
ERA	<i>European Regions Airline Association</i> , Eiropas Reģionu aviokompāniju asociācija
ES	Eiropas Savienība; ES- <i>n</i> : Eiropas Savienība ar <i>n</i> dalībvalstīm (piem., ES-15)
FSC	<i>Full Service Carrier</i> , pilna servisa aviokompānija
HHI	<i>Herfindahl-Hirschman Index</i> , Herfindāla-Hiršmana indekss
IATA	<i>International Air Transport Association</i> , Starptautiskā gaisa satiksmes asociācija
ICAO	<i>International Civil Aviation Organization</i> , Starptautiskā civilās aviācijas organizācija
JAA	<i>Joint Aviation Authorities</i> , Vienotās aviācijas institūcijas
KTP	Kopējā transporta politika, <i>Common Transport Policy</i>
LCC	<i>Low Cost Carrier</i> , zemo izmaksu aviokompānija
R&D	<i>Research and Development</i> , pētniecība un attīstība
RPK	<i>Revenue Passenger Kilometers</i> , maksājošo pasažieru kilometri
PSO	<i>Public Service Obligation</i> , sabiedrisko pakalpojumu pienākums
TEN	<i>Trans-European Network</i> , Eiropas transporta tīkli

Tabulās un grafikos izmantotie valstu kodi:

BE	Beļģija	LU	Luksemburga	AU	Austrālija
BG	Bulgārija	HU	Ungārija	CA	Kanāda
CZ	Čehijas Republika	MT	Malta	CH	Šveice
DK	Dānija	NL	Nīderlande	CI	Čīle
DE	Vācija	AT	Austrija	CN	Ķīna
EE	Igaunija	PL	Polija	IL	Izraēla
IE	Īrija	PT	Portugāle	IN	Indija
EL	Grieķija	RO	Rumānija	IS	Islande
ES	Spānija	SI	Slovēnija	HR	Horvātija
FR	Francija	SK	Slovākija	JP	Japāna
IT	Itālija	FI	Somija	LI	Lihtenšteina
CY	Kipra	SE	Zviedrija	MK	Bijusī Dienvidslāvijas republika Maķedonija
LV	Latvija	UK	Apvienotā Karaliste	NO	Norvēģija
LT	Lietuva			NZ	Jaunzēlande
				RU	Krievija
				TR	Turcija
				US	ASV

IEVADS

Transports ir nozīmīga tautsaimniecības nozare ar saiknēm visās citās ekonomikas nozarēs. Šī iemesla dēļ, Eiropas Ekonomiskās kopienas (EEK) dibināšanas, jeb tā sauktajā Romas līgumā tika paredzēta atsevišķa nodaļa Kopējās transporta politikas (KTP) izveidošanai. Tomēr, neskatoties uz dibināšanas līgumos iekļautajām prasībām, Eiropas Kopienas (EK) dalībvalstis ilgi nevarēja atrast kopsaucēju, lai vienotos par šādas, tiem laikiem radikālas politikas ieviešanu. Pēc tam, kad tika pabeigta iekšējā tirgus izveide, ES noteiktiem soļiem tomēr virzījās uz transporta integrāciju, atverot nacionālos tirgus un ieviešot Eiropas transporta tīklu (*Trans-European Network, TEN*), kas ļāva plānot vienotas Eiropas transporta infrastruktūras izveidi, lai saistītu visas EEK dalībvalstis un kas tiktu veidota ar kopienas finansiālu atbalstu. (2 p.266)

Ideja īstenot Romas līgumā atrunāto KTP dzīvē radās 1980-to gadu beigās, vienlaikus ar iecerētā vienotā tirgus ieviešanu, jo nevarēja būt runa par liela tirgus izveidošanu, kura ietvaros precēm, personām un pakalpojumiem būtu brīva kustība, ja šo tirgu veidojošie dažādie reģioni un nacionālie tīkli netiktu saistīti ar modernu un efektīvu infrastruktūru. KTP izveide arī bija būtisks priekšnosacījums ekonomiskajai izaugsmei un nodarbinātības veicināšanai. Romas līgumā ir minēts, ka KTP ir noteicošais elements iekšējā tirgus izveidei un kopienas ekonomiskās un sociālās kohēzijas nodrošināšanai (20).

Kopienas ekonomisko dzīvotspēju nodrošina dažādi transporta veidi, tomēr kā galvenos iespējams izdalīt ceļu transportu, dzelzceļa transportu, kuģu transportu un aviāciju. Ikviens no šiem transporta veidiem piedāvā gan personu, gan arī komerciālās kravas pārvadāšanu. Katram no minētajiem transporta veidiem ir savas priekšrocības un trūkumi. Tā, piemēram, ceļu transports ir visplašāk izplatīts, jo ceļu infrastruktūra ES ir augsti attīstīta un pastāv liela konkurence pārvadātāju starpā, turklāt transportlīdzekļus, atkarībā no to izmantošanas mērķa, ir viegli un ekonomiski izdevīgi iegādāties pat privātpersonai.

Kuģu transports ir piemērotāks efektīvai lielu kravu pārvadāšanai nekā pasažieru transportam, jo kuģu transporta pārvadājumu ātrumi ir salīdzinoši zemāki, nekā, piemēram, dzelzceļa vai aviācijas transportam, turklāt nepieciešamas milzīgas investīcijas kuģu transportlīdzekļu būvei.

Dzelzceļš ir ieguvis izdevīgākā sauszemes transporta veida reputāciju – ar to iespējams pārvadāt gan lielas kravas, gan arī lielu pasažieru skaitu īsos, vidējos un garos attālumos.

Tomēr dzelzceļa infrastruktūras lielās fiksētās izmaksas attiecībā pret kopējiem ieņēmumiem diktē nepieciešamību pēc konkurences ierobežojumiem, kā rezultātā praktiski visās ES valstīs eksistē īpaša regulējošā politika attiecībā uz dzelzceļa transportu.

Pēdējais ekonomiski nozīmīgais transporta veids ir civilā aviācija. Saskaņā ar EUROSTAT datiem, 2005. gadā kopējais ES-25 pārvadātais aviopasažieru skaits (gan iekšzemes, gan starptautiskais) sasniedza 704 miljonus. Ceļu transports nepšaubāmi saglabā savu dominanci starp citiem transporta veidiem – piemēram, 81.8% no kopējā pasažieru pārvadājumu apjoma sastāda autobusu un privāto automašīnu pārvadātie pasažieri, tomēr aviotransports ar 8% no kopējā pārvadājumu apjoma ir bijis nozīmīgs pasažieru transporta veids ar vislielāko izaugsmi laika periodā no 1995. gada līdz 2004. gadam, **uzrādot 48% pieaugumu, kas it īpaši palielinājies kopš 1997. gada**, kad tika pabeigta ES iekšējā aviotransporta tirgus liberalizācija (21 p.5-6,120).

Īpaši jāatzīmē fakts, ka pagāja 30 gadi no brīža, kad 1957. gadā tika noslēgts Romas līgums ar tajā ietvertu KTP izveides nosacījumu, līdz ES iekšējā aviotransporta tirgus liberalizācijas “I paketei” 1987. gadā. Šo 30 gadu laikā civilās aviācijas nozare, kā tiks pierādīts maģistra darba turpmākajās nodaļās, ir bijis visstingrāk regulētais transporta veids, kas ir tieši ietekmējis tajā iesaistītās puses.

Ņemot vērā civilās aviācijas nozares straujo attīstību kopš ES aviotransporta tirgus liberalizācijas pabeigšanas brīža, sava maģistra darba ietvaros autors izvēlējies pētīt civilās aviācijas nozares attīstību ES vienotā tirgus kontekstā.

Civilās aviācijas nozarē ietilpst divas apakšnozares:

- regulārie gaisa pārvadājumi (*Scheduled Air Transport*) – pasažieru un kravas aviopārvadājumi regulāri plānotos maršrutos;
- vispārējā aviācija (*General Aviation*), kurā iekļauti visi pārējie civilie pārvadājumi, gan privātie, gan komerciālie.

Ērtības labad, šī maģistra darba ietvaros ar jēdzienu “civilā aviācija” autors apzīmēs regulāro gaisa pārvadājumu apakšnozari. Turklāt, darbā galvenā uzmanība tiks pievērsta pasažieru aviopārvadājumiem. Šādu nodalījumu autors ir pieņēmis ne tikai tādēļ, ka kravas pārvadājumi ar aviotransportu 2005. gadā bija tikai 0.06% no kopējā ES kravu pārvadājumu apjoma (21 p.5), bet arī tādēļ, ka pasažieru pārvadājumi pēc savas būtības un regulējošiem normatīvajiem aktiem atšķiras no kravu pārvadājumiem, turklāt, pēdējie ir lielākoties pakārtoti pasažieru pārvadājumiem. Neskatoties uz to, darbā aviokravu pārvadājumu rādītāji var tikt izmantoti, lai ilustrētu kopējās aviācijas attīstības tendences ES.

Autors ir izvirzījis hipotēzi:

ES civilās aviācijas nozares liberalizācija un vienotā gaisa transporta tirgus ieviešana ir paātrinājušas šīs nozares attīstību, veicinot aviokompāniju konkurētspēju, lidostu ieņēmumu palielināšanos, pasažieru nodevu un aviobiļešu cenu samazināšanos.

Autora izvirzītais maģistra darba mērķis ir noskaidrot, kā civilās aviācijas nozares liberalizācija ES ir ietekmējusi tajā iesaistīto spēlētāju – aviokompāniju un lidostu ekonomisko attīstību, kā arī novērtēt liberalizācijas ekonomisko aspektu uz patērētājiem (pasažieriem).

Lai pārbaudītu izvirzīto hipotēzi un izpildītu maģistra darba mērķi, darba pirmajā daļā tiks analizēti ES normatīvie akti, atsevišķi nozīmīgākie starpvalstu līgumi un konvencijas, kā arī vairāku starptautisko organizāciju darbība, kas vistiešāk ietekmē civilās aviācijas nozari. Darba otrajā (teorijas) daļā tiks pētīti ekonomiskās konkurences teorijas principi ar mērķi identificēt konkurences modeļus, kas attiecas uz civilās aviācijas nozari.

Darba trešajā (pētījuma) daļā, par pamatu ņemot teorētiskajā daļā identificētos konkurences modeļus, kā arī ES normatīvo aktu un starptautisko organizāciju ietekmes analīzi, autors izvirzījis uzdevumu noteikt, kādam konkurences modelim civilās aviācijas nozares uzņēmumi atbilda pirms ES iekšējā aviotransporta tirgus liberalizācijas un kādam – pēc tās. Kad būs noskaidrots konkurences modelis pirms un pēc liberalizācijas, autors uzstādījis uzdevumu novērtēt, kurš regulējuma tips (stingrs tirgus regulējums vai tirgus liberalizācija) ir nesis lielākus kvantitatīvos ieguvumus civilās aviācijas nozarei. Šī uzdevuma ietvaros tiks analizēta triju galveno iesaistīto pušu (aviokompāniju, lidostu un pasažieru) ieguvumi un zaudējumi no liberalizācijas. Minēto uzdevumu autors paveiks, balstoties uz nozari raksturojošo statistikas datu analīzi, tirgus dalībnieku publicētajiem darbību raksturojošajiem rādītājiem, kā arī salīdzinot savus secinājumus ar citu autoru domām par civilās aviācijas liberalizācijas tēmu. Lai pamatotu darbā izdarītos secinājumus, autors veiks gadījuma analīzi (*case study*), balstoties uz Starptautiskās lidostas “Rīga” piemēru. Plašāks darba izmantoto metožu izklāsts sniegts 3. nodaļā.

Maģistra darba gaitā iegūtie secinājumi tiks apkopoti darba beigās.

1. ES CIVILĀS AVIĀCIJAS NOZARES TIESISKI EKONOMISKAIS REGULĒJUMS UN LIBERALIZĀCIJA

1.1. Civilās aviācijas nozares regulējums vēsturiskā perspektīvā

Jau no pašiem aviācijas pirmsākumiem, visā pasaulē civilā aviācija ir bijusi viena no visstingrāk regulētajām nozarēm. Ir izveidojies paradokss – no vienas puses, pēc būtības aviācija ir viena no jomām, kura prasa starptautiskas sakarus un sadarbību. No otras puses, civilās aviācijas uzņēmumi gandrīz vienmēr ir bijuši nacionālo valstu pilnīgā īpašumā vai kontrolē. Civilās aviācijas uzņēmumu darbība vienmēr ir bijusi pakļauta kompleksam ekonomisko ierobežojumu tīklam, kas ierobežoja nozares spēlētāju (galvenokārt, bet ne tikai – aviokompāniju un lidostu) iekļūšanu tirgū, cenu veidošanas politiku un tirgū piedāvāto produktu apjomu.

Civilo aviāciju mūsdienās uzskata par lielu transporta nozari. Tās sākumi datējami ar 1919. gadu, tomēr aviopārvadājumus par nozīmīgu transporta veidu sāk uzskatīt tikai pēc II Pasaules kara, kad šī nozare sāka uzplaukt. Valdības tradicionāli uzskatīja civilo aviāciju par sabiedrisko pakalpojumu sniedzēju, kas no ekonomistu redzes punkta īsti neatbilst patiesībai. Saskaņā ar ekonomistu definīciju, sabiedrisko pakalpojumu sniedzējam piemīt dabiskā monopola iezīmes. Dabiskie monopoli eksistē tikai pie apstākļiem, ja zemākās cenas un tirgus pieprasījuma nodrošināšanai tirgū var eksistēt tikai viens pakalpojuma sniedzējs. Lai gan civilās aviācijas uzņēmumi nevar tikt uzskatīti par sabiedrisko pakalpojumu sniedzējiem, valdības vēsturiski ir definējušas tos par “kvazi” sabiedrisko pakalpojumu sniedzējiem, par iemeslu minot vairākus apsvērumus: pirmkārt, civilā aviācija, tāpat kā citas transporta nozares, rada svarīgu netiešo peļņu. Atdeve no gaisa transporta nav mērāma tikai no šīs industrijas peļņas, bet arī no citiem makroekonomiku ietekmējošajiem faktoriem. Otrkārt, valdības bieži uzskata aviokompānijas par instrumentiem īpašu valsts interešu virzīšanai. Nacionālā aviokompānija var tikt uzskatīta gan par valsts prestiža simbolu, gan arī par līdzekli, ar kuru stimulē tirdzniecību un ārējās investīcijas, vai arī kā līdzekli tūrisma stimulēšanai, un pat par veidu, kā iespējams garantēt rezerves floti ar pilnībā apmācītu apkalpi ārkārtas gadījumiem valstī, savukārt lidostas – par nozīmīgu militāro bāzi. (4 p.65-66)

Jau pirms II Pasaules kara, civilā aviācija bija pierādījusi savu potenciālu. Ar komerciālo gaisa transportu tika pārvadāts prioritārais gaisa pasts, bet virkne valstu izmantoja gaisa satiksmi, lai sasniegtu savas attālās kolonijas. Neskatoties uz to, civilajai aviācijai nebija kopējas regulējošas juridiskās bāzes, kas radīja neērtības visām attīstītajām valstīm. Šī iemesla dēļ tika sasaukta Čikāgas konference un izveidota ICAO. (27 p.A-2)

1.1.1. ICAO izveidošana

Lai gan katras valsts valdība stingri un vienpusēji varēja kontrolēt savus iekšzemes aviopārvadājumus, tomēr kļuva nepieciešams starpvalstu regulējums starptautiskajā satiksmē. Šī iemesla dēļ uzreiz pēc II Pasaules kara tika ieviests starptautisks tiesiskais regulējums, kurš tika balstīts uz bilaterālisma (vienošanās starp diviem tiesību subjektiem) principu. 1944. gadā Čikāgā (ASV) tika noturēta ASV ierosināta starpvalstu konference, kuras mērķis bija izveidot konkurētspējīgu un liberālu vidi starptautiskā gaisa transporta pārvadājumu nodrošināšanai. Konference tomēr pilnībā neattaisnoja savu uzdevumu. (3 p.19)

Tā kā Čikāgas konference tika sasaukta pēc ASV iniciatīvas, pirms tās notika intensīvas konsultācijas ar ASV sabiedrotajiem, pēc kurām ielūgums tika izsūtīts 55 valstīm un institūcijām. Konferenci apmeklēja 54 valstis, bet Čikāgas konvenciju parakstīja 52 valstis, kas arī izveidoja pastāvīgo Starptautisko civilās aviācijas organizāciju (*International Civil Aviation Organization, ICAO*). Par ICAO darbības mērķi tika uzstādīts nodrošināt starptautisko sadarbību civilajā aviācijā ar maksimāli vienādiem regulējošiem aktiem, standartiem, procedūrām, kas skar visas civilās aviācijas jomas. Vissvarīgākie Čikāgas konvencijas sasniegumi ir attiecināmi uz tehnisko jomu, jo konferencē tika izveidots noteikumu un likumu kopums, kas attiecās uz navigāciju kopumā, lidojumu drošību, kā arī lika pamatus vienotas gaisa navigācijas sistēmas ieviešanai visā pasaulē. (22)

Formāli Čikāgas konferences rezultāts ir Čikāgas konvencija, ar kuru tika iedibināts tehniskais un tiesiskais ietvars starptautiskajiem gaisa pārvadājumiem, taču tā neskāra nozares ekonomisko regulējumu.

Līdz pat 1980-to gadu sākumam spēkā bija trīs mehānismi, ar kuru palīdzību civilajā aviācijā tika regulēti ekonomiskie jautājumi: (a) bilaterālie gaisa transporta līgumi (*Air Transport Agreements*), kas juridiski tika balstīti uz Čikāgas konvencijas normām; (b) starpaviokompāniju vienošanās (t.s. *inter-airline* jeb *interline agreements*) jeb komerciālie līgumi un (c) Starptautiskās gaisa transporta asociācijas (*International Air Transport Association, IATA*) tarifu fiksēšanas mehānisms. (3 p.19)

1.1.2. Bilaterālie gaisa transporta līgumi

Lai valsts nodrošinātu savu suverenitāti, tai jābūt *de facto* un *de iure* atzītai kontrolei pār visu teritoriju, ūdeņiem un gaisa telpu valsts noteiktajās teritoriālajās robežās. Tiklīdz kā valsts ir izveidota, tās pienākums un tiesības ir aizsargāt savu teritoriju, jebkāds teritoriālās robežas pārkāpums bez valsts atļaujas uzskatāms par sodāmu. (5 p.75-79) No šī izriet, ka, neatkarīgi no tā, vai indivīds šķērso valsts robežu, vai kuģis iebrauc valsts teritoriālajos ūdeņos vai arī gaisa kuģis ielido valsts gaisa telpā ar mērķi pārlidot valsts teritoriju, ir

nepieciešama iepriekšēja atļauja. Ja šāda atļauja nav pieprasīta un izsniegta, robežas šķērsošana tiek uzskatīta par nelikumīgu un pārkāpējs var tikt pakļauts sodam.

Bilaterālais gaisa transporta līgums, kas dažkārt tiek saukts arī par bilaterālo gaisa pakalpojumu līgumu (*Air Service Agreement*), ir vienošanās starp divām valstīm, ar kuru tiek atļauta civilās aviācijas satiksme starp abu valstu teritorijām. Tā kalpo kā ieeļošanas vīzas ekvivalents abu valstu gaisa kuģiem.

Gaisa transporta līgumi pamatā tiek balstīti uz tā saucamajām “gaisa brīvībām” – *Freedoms of the Air* (sk. 1.1. attēlu), kas tika formulētas Čikāgas konferences laikā, jo iesaistītās valstis nespēja vienoties par universāliem noteikumiem gaisa satiksmē un katrai valstij bija savi uzskati par to, cik lielā mērā jāliberalizē civilās aviācijas nozare. Čikāgas konferencē ASV uzstāja uz standartizētu, atsevišķu aviācijas tiesību ieviešanu, kuras būtu spēkā aviācijas nozarē, tomēr pārējās valstis uzskatīja, ka ASV aviokompāniju salīdzinošais pārkums tai laikā novestu pie to dominēšanas pasaules civilajā aviācijā.

Gaisa brīvības		
Gaisa brīvības ir tiesības vai priekšrocība, attiecībā uz regulāriem starptautiskajiem avioreisiem, ko viena valsts ir devusi otrai valstij (valstīm):		
Tehniskās brīvības	Pirmā gaisa brīvība	pārlidot tās teritoriju bez nosēšanās
	Otrā gaisa brīvība	nosēties tās teritorijā, ja tas nav saistīts ar pasažieru pārvadāšanas mērķiem
Komerčiālās brīvības	Trešā gaisa brīvība	izsēdināt pirmās valsts teritorijā pasažierus, kas nāk no pārvadātāja mītnes valsts
	Ceturtnā gaisa brīvība	uzņemt pirmās valsts teritorijā pasažierus, kuru galamērķis ir pārvadātāja mītnes valsts
	Piektā gaisa brīvība	izsēdināt un uzņemt pirmās valsts teritorijā pasažierus, kuru izlidošanas punkts vai galamērķis ir trešā valsts
ICAO raksturo visas "brīvības" pēc Piektās gaisa brīvības kā "tā sauktās", jo tikai pirmās piecas ir iekļautas starptautiskā nolīgumā.		
Komerčiālās brīvības	Sestā gaisa brīvība	transportēt caur pārvadātāja mītnes valsti pasažierus, kas pārvietojas starp divām citām valstīm
	Septītā gaisa brīvība	Tiesības pārvadāt pasažierus vai kravu starp divām trešajām valstīm bez reisa turpināšanas uz savu mītnes valsti
Kabotāžas tiesības*	Astotā gaisa brīvība	transportēt kabotāžas pasažierus starp diviem tiesības dodošās valsts punktiem uz reisa, kas sākas vai beidzas ārvalstu pārvadātāja mītnes valstī vai (saistībā ar Septīto gaisa brīvību) arī ārpus tiesības dodošās valsts teritorijas.
	Devītā gaisa brīvība	transportēt tiesības dodošās valsts kabotāžas pasažierus uz reisa, kas tiek pilnībā veikts tiesības dodošās valsts teritorijā

*Kabotāža - pasažieru un kravas transports starp diviem punktiem vienas valsts teritorijā.

1.1. att. Deviņas “gaisa brīvības” (3 p.227)

Šī iemesla dēļ tika izveidotas stingri noteiktas gaisa brīvības, par kurām katra valsts vienojas atsevišķi ar bilaterāla gaisa transporta līguma palīdzību. (23)

Gaisa brīvības ir komerciālās aviācijas tiesību kopums, kas nosaka, kādas tiesības konkrētas valsts aviokompānijām ir ielidot citas valsts gaisa telpā un veikt tajā nosēšanos.

Čikāgas konvencijā ir veiksmīgi iestrādāta daudzpusēja vienošanās par pirmajām divām gaisa brīvībām (tā sauktajām ‘tehniskajām’ gaisa brīvībām), kas automātiski stājās spēkā starp visām konvenciju parakstījušām pusēm. Pārējās gaisa brīvības, lai gan ir stingri definētas ICAO dokumentācijā (24), valstis piešķir citām valstīm bilaterālajos gaisa transporta līgumos. Lai šāds līgums oficiāli stātos spēkā, tam jābūt reģistrētam ICAO reģistros.

Starpvalstu bilaterālo gaisa pārvadājumu līgumu galvenais mērķis ir tirgus piekļuves kontrole. Šajos līgumos tiek noteikts, starp kādām lidostām var tikt veikti lidojumi un kādas ir pārvadājumu tiesības. Vēl viena svarīga bilaterālo līgumu sastāvdaļa ir aviokompāniju nozīmēšana, kurām ir tiesības lidot minētajos maršrutos, izpildāmo reisu skaits un lidojumu kapacitāte. Bilaterālie līgumi kļuva par civilās aviācijas regulēšanas stūrakmeni un to pildīšanas kontroli veica IATA, galvenokārt ar tarifu mehānisma palīdzību.

Kā liecina pats nosaukums, bilaterālo līgumu slēgšanā ir iesaistītas divas puses. Šādi līgumi ir divu valstu valdību vienošanās par gaisa pārvadājumu nosacījumiem. Šī iemesla dēļ, ja vien nepastāv kāds svarīgs apstāklis, kura dēļ vienas valsts valdībai jāpiekāpjas otras priekšā, bilaterālie līgumi praktiski vienmēr ir balstīti uz paritātes principiem. Tas nozīmē, ka lielākajā daļā līgumu ir iestrādātas līdzsvara normas – ja pirmajai valstij ir tiesības nozīmēt vienu aviokompāniju, tad otrai ir tādas pašas tiesības; ja pirmās valsts nozīmētajai aviokompānijai ar bilaterālo līgumu dota atļauja lidot starp punktu A un B, tad arī otras valsts nozīmētajai aviokompānijai, saskaņā ar paritātes principu, ir dotas tiesības lidot šajā pašā maršrutā.

Bilaterālie līgumi satur gan administratīvos, gan ekonomiskos noteikumus. Lielākajā daļā līgumu administratīvās sadaļas regulē tā saucamās “mīkstās” tiesības (*soft rights*), kuru mērķis ir veicināt gaisa satiksmi – piemēram, nodokļu piemērošanas kārtību, importa muitas nodevu atcelšanu gaisa kuģu detaļām, aviokompāniju naudas līdzekļu pārskaitīšanu uz ārzemēm, utt. Par “cietajiem” tiesībām tiek sauktas ekonomiskās tiesības, piemēram, nozīmēto aviokompāniju skaits, tarifu regulēšana, kapacitātes un pārvadājumu tiesības (piekļuve maršrutiem). Bilaterālajos līgumos ir noteikts, vai katra valsts var nozīmēt vienu vai vairākas aviokompānijas, kas lido noteiktos maršrutos. Lielākajā daļā tradicionālo bilaterālo līgumu paredzēts, ka neskatoties uz to, cik aviokompānijas tiek nozīmētas reisu veikšanai, tām jābūt nozīmējošās valsts pilsoņu faktiskā īpašumā un pārvaldībā. Šī nacionalitātes klauzula ilgu laiku bija lielākais šķērslis starptautisko regulāro gaisa pārvadājumu liberalizēšanai.

Divi svarīgi nosacījumi bilaterālo līgumu ekonomiskajā sadaļā ir tarifi un kapacitātes ierobežojumi. Lielākajā daļā tradicionālo bilaterālo līgumu noteikts, ka par pasažieru pārvadājumu cenām un kravas tarifiem valstu nozīmētās aviokompānijas vienojas savā starpā. Tomēr aviokompānijām tika ieteikts cenas noteikt ar IATA tarifu noteikšanas mehānisma palīdzību, lai gan pēc tam bilaterālā līgumā iesaistīto valstu valdības IATA noteiktos tarifus vēlreiz apstiprināja. Šis procedūras dēļ šāds tarifu apstiprināšanas mehānisms tiek saukts par “dubulto apstiprināšanu”, jo bilaterālā līguma dalībvalstis saglabāja galīgo kontroli pār tarifiem.

Paritātes princips bilaterālajos līgumos prasīja arī vienošanos par kapacitātes regulēšanas mehānismu, jo parasti abu valstu nozīmētajām aviokompānijām tika dotas vienādas tiesības lidot noteiktajos maršrutos. Daži no bilaterālajiem līgumiem noteica ļoti stingrus kapacitātes ierobežojumus, bet citi – minimālu kontroli. Nepieciešamība regulēt kapacitāti noteiktos maršrutos bija viens no iemesliem, kādēļ radās t.s. “marketinga reisi” (*code share flight*). Marketinga reiss apzīmē situāciju, kad faktiski lidojumu veic viena aviokompānija (operējošā aviokompānija) ar savu reisa numuru, bet daļu no vietām konkrētajā reisā pārdod cita aviokompānija ar savu reisa numuru. Bilaterālie līgumi bieži regulē kapacitāti arī marketinga reisu izpratnē, bet savstarpējos norēķinus aviokompānijas veic ar starpaviokompāniju vienošanās (t.s. *interline* līgumu) palīdzību.

Trešā “cieto” tiesību daļa ir bilaterālā līguma maršrutu saraksta pielikums, kurā skaidri un nepārprotami tiek izklāstītas pārvadājumu tiesības, kas ir piešķirtas katrai no bilaterālā līguma slēdzējām valstīm. Maršrutu sarakstā tiek noteikti maršruti, kuros lidojumus var veikt katras valsts nozīmētās aviokompānijas, dodot pārvadātājiem trešo un ceturto gaisa brīvību (sk. 1.1. attēlu). Visbiežāk maršrutu sarakstā tika noteikti konkrēti pilsētu (lidostu) pāri, retāk – dotas tiesības lidot starp jebkuriem diviem bilaterālā līguma valstu punktiem. Maršrutu saraksta pielikumā tiek arī noteikts, vai nozīmētajām aviokompānijām tiek dotas tiesības uzņemt pasažierus trešajās valstīs pa ceļam starp bilaterālā līguma valstu pilsētām, tādējādi dodot piekto gaisa brīvību. Piektā gaisa brīvība tomēr nevar tikt izmantota līdz brīdim, kamēr visas iesaistītās trešās valstis nav devušas savu piekrišanu.

Līdz 1978. gadam visi bilaterālie līgumi bija samērā ierobežojoši attiecībā uz piekļuvi tirgum, stingri regulējot maršrutu sarakstu, kapacitāti un tarifus. Pastāv divi vispārīgie bilaterālo līgumu tipi: Bermudas līguma¹ tips un predeterminētais līguma tips (sk. 1.1. tabulu).

¹ Līgums starp Apvienotās karalistes un ASV valdībām par gaisa satiksmes regulēšanu starp abu valstu teritorijām, kas noslēgts Bermudā, 1946. gada 11. februārī. Tas radīja precedentu aptuveni 3000 Bermudas līgumam līdzīgu bilaterālo līgumu noslēgšanai.

Tradicionālo gaisa pārvadājumu līgumu galvenie nosacījumi (3)

	Bermudas (liberālais) tips	Predeterminētais tips
Tirgus pieeja	Nozīmētās aviokompānijas var lidot tikai noteiktā un ierobežotā pilsētu pāru/maršrutu skaitā	
	Vairākos līgumos piešķirta piektā gaisa brīvība, bet kopējā kapacitāte ir saistīta ar trešās/ceturtais gaisa brīvības nosacījumiem	Piektā gaisa brīvība piešķirta tikai dažos līgumos
	Čartera pārvadājumu tiesības nav iekļautas	
Nozīmēšana	Parasti nozīmēta viena aviokompānija, bet dažos līgumos nozīmētas divas vai vairākas aviokompānijas	Nozīmēta viena aviokompānija
	Pārvadātājiem jābūt nozīmējošās valsts pilsoņu faktiskā īpašumā un kontrolē	
Kapacitāte	Nav lidojumu biežuma vai kapacitātes kontroles, bet kapacitāte var tikt pārskatīta, ja kāda aviokompānija cieš zaudējumus	Vienošanās par kapacitāti vai 50%-50% sadalījums
		Dažos bilaterālajos līgumos pieprasīti <i>interline</i> līgumi
Tarifi	Tarifi tiek noteikti, pie lidojumu izmaksām pieskaitot peļņu. Ir nepieciešams abu valstu apstiprinājums ("dubultais" apstiprinājums) Ja iespējams, pārvadātājiem jālieto IATA procedūras.	

Liberālākie jeb t.s. Bermudas tipa līgumi no predeterminētajiem atšķīrās galvenokārt ar diviem aspektiem: pirmkārt, tika dotas plašākas iespējas reisos starp bilaterālā līguma valstu pilsētām uzņemt pasažierus trešo valstu teritorijā (piektā gaisa brīvība) un, otrkārt, nebija striktas kapacitātes vai lidojumu biežuma kontroles. Tomēr Bermudas tipa līgumi nav uzskatāmi par īstēni liberāliem, jo to noteikumi neaizliedza ne valdību iejaukšanos kapacitātes regulēšanā, ne arī iespēju dibināt starpaviokompāniju vienošanās, ar kurām faktiski iespējams ierobežot konkurenci maršrutos.

1.1.3. Starpaviokompāniju vienošanās (*Interline* līgumi)

Starpaviokompāniju vienošanās jeb tā saucamo *interline* līgumu sākotnējais mērķis bija veicināt aviokompāniju savstarpējo norēķinu sistēmas izveidi, kas bija nepieciešama, lai veiktu savstarpējos maksājumus par ieņēmumiem, kurus aviokompānijas ieguva veicot lidojumus bilaterālo līgumu ietvaros. Ar *interline* līgumu palīdzību pārvadātāji noteica ienākumu proporciju, kāda jāmaksā otram pārvadātājam par izmantoto vietu kapacitāti reisos

konkrētajā tirgū. Pastāv dažādi mehānismi, ar kuru palīdzību aviokompānijas veic norēķinus – daži līgumi bija atvērti, nosakot neierobežotu līdzekļu pārskaitīšanu citam pārvadātājam, lai nodrošinātu to, ka aviokompānijas beigu ieņēmumi ir proporcionāli tās lidojumu kapacitātes daļai (parasti nepārsniedzot 50% no kopējās kapacitātes). Tomēr lielākajā daļā gadījumu tika nolīgta noteikta ieņēmumu daļa, ko viena aviokompānija pārskaitīja citai no kopējiem ieņēmumiem, tādējādi veicinot zināmu konkurenci. (3 p.22)

Interline līgumu pamats meklējams IATA rezolūcijās, kurās šādu līgumu slēgšana tika ne tikai veicināta, bet arī standartizēta. (22) Starpaviokompāniju vienošanās var būt visdažādākās – tās regulē gan kopīgas marketinga programmas, gan arī stratēģiskas partnerības vienošanās. *Interline* līgumi var būt bilaterāli vai multilaterāli, attiecināti tikai uz noteiktām lidostām vai arī reģionāli, un pat globāli.

Mūsdienu *Interline* līgumi ir izauguši no tradicionālajiem starpaviokompāniju līgumiem, kas skāra tādas aviopārvadātāju pamatfunkcijas, kā biļešu pārdošana, bagāžas apkalpošana un kopējas cenu kampaņas. Tagadējie *Interline* līgumi var ietvert šādas sfēras:

- vienas aviokompānijas izdotu biļešu pieņemšana citas aviokompānijas izpildītajos reisos;
- abpusēji pakalpojumi lidostās;
- marketinga reisu numuru piešķiršana (t.s. *codeshare* līgumi)
- kopēji pārdošanas biroji un pārdošanas kampaņas;
- kopēja programma bieži lidojošiem pasažieriem;
- e-komercijas sadarbības līgumi;
- kapitāla daļu nodošana citai aviokompānijai.

Starpaviokompāniju vienošanās pēc būtības ir līgums starp diviem biznesa partneriem – to saturu neregulē starptautiskas konvencijas un līgumslēdzējas puses var noteikt tādus noteikumus, kas tiem ir izdevīgi. Arī globālās aviokompāniju alianses (*Star Alliance*, *SkyTeam*, *OneWorld* u.c.) ir izveidotas uz *interline* līgumu bāzes. (17)

1.1.4. IATA

IATA tika dibināta Havanā (Kubā) 1945. gadā. Tās dibināšanas brīdī IATA bija 57 locekļi no 31 valstīm, galvenokārt no Eiropas un Ziemeļamerikas. Jāatzīmē, ka ja ICAO dalībnieki ir valstis, tad par IATA locekli formāli var kļūt tikai aviokompānija (tas neizslēdz citu organizāciju līdzdalību IATA darbā asociētu locekļu statusā). Patlaban IATA ir 240 pastāvīgo locekļu. (22)

Modernā IATA ir pēctece Starptautiskajai gaisa satiksmes asociācijai (*International Air Traffic Association*), kas tika nodibināta Hāgā (Nīderlandē) 1919. gadā, kad tika veikts pirmais regulārais avioress. Līdz 1939. gadam, kad Starptautiskajai gaisa satiksmes asociācijai pievienojās aviokompānija *Pan American*, šī asociācija bija Eiropas mēroga organizācija. Pēc 1945. gada, pieaugot starpkontinentālo reisu skaitam, IATA tūlīt pēc dibināšanas bija spiesta uzņemties vispasaules gaisa satiksmes ekonomiskā aspekta organizēšanu, sistematizējot un reorganizējot savu darbu.

IATA sākotnēji svarīgākie uzdevumi pārklājās ar ICAO darbu – abas organizācijas sadarbojās vienotu drošības standartu izveidē visām aviokompānijām, lidostām un lidojuma organizētājiem. 1949. gadā šie standarti tika pieņemti kā “Pielikumi” Čikāgas konvencijai. Jāatzīmē, ka šī konvencija līdz šim brīdim regulē starptautiskās civilās aviācijas procedūras.

Tiklīdz kā civilās aviācijas nozares uzņēmumu darbam ar Čikāgas konvencijas palīdzību tika nodrošināts stabils juridiskais pamats, radās vairāki citi jautājumi:

- kurš drīkst lidot uz kuriem?
- kādas cenas jāprasa par pārvadāšanu?
- kā sadalīt naudu, ja pasažieris ar vienu biļeti lido ar vairākām aviokompānijām?
- kā aviokompānijas savā starpā veic norēķinus? (22)

Čikāgas konferencē tika mēģināts rast atbildi uz pirmajiem diviem jautājumiem ar daudzpusējas vienošanās palīdzību, kas tomēr neizdevās. Jautājums par to, kurš drīkst lidot kur, tika atrisināts divpusējās sarunās. Par pirmo šādu divpusējo vienošanos pieņemts uzskatīt t.s. Bermudas līgumu. Šis līgums bija pirmais no aptuveni 4 000 bilaterālajiem gaisa transporta līgumiem, kurus līdz šim brīdim reģistrējusi ICAO.

Tūlīt pēc II pasaules kara valdības uzstāja uz savām tiesībām uzraudzīt cenas, kādas starptautiskās aviokompānijas iekasēja par biļetēm, tomēr, gluži praktisku iemeslu dēļ valdības pašas šīs cenas izstrādāt nevarēja. Tādēļ IATA tika deleģēta noturēt satiksmes konferences (*Traffic Conferences*), kuru ietvaros dažādiem maršrutiem dažādos ģeogrāfiskos rajonos tiktu izstrādāti tarifi, kas pēc pieņemšanas satiksmes konferencē jāapstiprina maršrutos iesaistīto valstu valdībām. Lai gan IATA satiksmes konferenču oficiālais mērķis bija (a) novērst cenu dempinga iespējas populārākajos maršrutos un (b) tanī pat laikā nodrošināt, lai tiktu nodrošinātas zemākās iespējamās cenas patērētājiem, reālajā dzīvē IATA noteiktās cenas, kas līdz mūsdienām saglabājušās kā t.s. Normālie tarifi (*Normal Tariff*) jeb Y klases cena (*Y-Class Fare*), bija augstas. Piemēram, IATA noteiktie normālie tarifi iekšeiropas maršrutos ir līdz pat 10 reizēm augstāki nekā vidēja biļetes tirgus cena mūsdienās.

IATA ir starptautisko aviopārvadātāju asociācija, kas spēlēja milzīgu lomu bilaterālo līgumu režīma uzturēšanā. Kopš Bermudas līguma noslēgšanas, ar kuru tika apstiprināti IATA fiksētie tarifi, līdz pat 1980-to gadu sākumam gandrīz visos bilaterālajos līgumos bija atsauce uz IATA tarifu noteikšanas mehānismu, nosakot, ka «kad vien iespējams, starpvalstu vienošanās par tarifiem jābalsta uz IATA procedūrām, kas regulē tarifu noteikšanu» (3 p.22)

IATA pēc būtības ir kartelis, jo veic neslēptu cenu fiksēšanu, kas jau no pašiem IATA pirmsākumiem bija pretrunā ar ASV konkurenci regulējošiem normatīvajiem aktiem. Ņemot vērā to, ka tarifu noteikšanā galavārds jebkurā gadījumā piederēja valstīm (“dubultās” apstiprināšanas princips) un IATA tika uzskatīts par ērtu mehānismu tarifu noteikšanai, šīs organizācijas lēmumi vienmēr ir bijuši kā izņēmums, kas netika skatīti konkurences likumu kontekstā.

Tikai 1980-to gadu sākumā bilaterālajos līgumos tika atņemta atsauce uz IATA fiksētajiem tarifiem. Iemeslu tam bija notikumi 1970-tajos gados, kad stingro bilaterālo līgumu dēļ Rietumeiropā un Ziemeļamerikā strauji attīstījās čartera un citu neregulāro reisu satiksme, kuru veikšanu formāli neregulēja bilaterālie līgumi un IATA fiksētie tarifi. Čartera pārvadātāji tādējādi spēja nodrošināt daudz zemākas cenas pasažieriem. Valdības uz to reaģēja, mēģinot noteikt dažādus aizliegumus un darbības ierobežojumus čartera pārvadātājiem, lai aizsargātu pārvadātājus, kas attiecīgajos maršrutos bija nozīmīgi bilaterālajos līgumos. Neskatoties uz visiem ierobežojumiem, 1977. gadā 29% no visiem pasažieriem, kas lidoja interkontinentālajos reisos starp Eiropu un Ziemeļameriku, bija čartera pasažieri. Tanī pat laikā strauji augošās Āzijas aviokompānijas, kas nebija pievienojušās IATA, startēja maršrutos starp Eiropu un Āziju, ignorējot IATA noteiktos apkalpošanas noteikumus un piedāvājot pasažieriem daudz augstāku servisa klasi, kā parastās aviokompānijas, bieži par zemāku cenu. Čarteru pārvadātāju radītās konkurences dēļ IATA kļuva arvien grūtāk nodrošināt fiksēto tarifu ievērošanu, kas noveda pie dažu aviokompāniju, kas bija IATA dalībnieces, lēmuma pārkāpt IATA noteiktos standartus un cenu politiku. Sabiedrība, masu mediji un interešu grupas arvien spēcīgāk uzbruka bilaterālo līgumu koncepcijai, kas liedza zemāko cenu aviokompānijām pieeju tirgum, tajā pat laikā aizstāvot augstāko cenu aviokompānijas un to noteikto cenu politiku. Spiediena rezultātā tika iedragāts tradicionālo bilaterālo līgumu pamats un 1978. gadā ASV sākās pirmais liberalizācijas vilnis, ar kuru līdz 1992. gadam tika atvērta ASV iekšējais tirgus. Kā tiks apskatīts vēlāk, līdzīgs liberalizācijas vilnis, kas sākās nedaudz vēlāk, notika arī ES. (3 p.23)

Runājot par liberalizācijas ietekmi uz bilaterālajiem līgumiem, nedrīkst aizmirst, ka arī pēc liberalizācijas ASV un ES, vēl 21. gadsimta sākumā lielākā daļa starpvalstu gaisa

pārvadājumu vienošanās ir būvētas pēc tradicionālo bilaterālo līgumu principiem, kas aprakstīti 1.1. tabulā.

Neskatoties uz darbības trūkumiem, IATA spēja nodrošināt vienotas cenu sistēmas izveidi, lai izvairītos no tarifu atšķirības starp kaimiņos esošām valstīm un tādējādi novērstu pasažieru plūsmas novirzīšanos uz citu valsti kļūdainas tarifu politikas dēļ. Konkrētas un stingras tarifu sistēmas ieviešana veicināja aviokompāniju uzticēšanos savstarpējos norēķinos, kas, savukārt, veicināja starpaviokompāniju norēķinu sistēmas izveidi. IATA ir autors daudzām ar aviācijas biļešu noformēšanu saistītām specifiskām procedūrām, piemēram, cenas veidošanas noteikumiem daudzsektoru lidojumos, biļetes summas sadalīšanas principiem starp aviokompānijām, bez kurām nebūtu iedomājami aviācijas pārvadājumi mūsdienās.

1.1.5. ECAC

Ilgi pirms vienotā aviācijas tirgus ieviešanas ES, Eiropas Padome apsvēra iespēju izveidot vienotu gaisa transporta uzraudzības institūciju. 1953. gada 19. martā Eiropas Padome izdeva rezolūciju², ar kuru aicināja ICAO sasaukt konferenci, kuras laikā tiktu apspriesti sekojoši Eiropas valstīm svarīgi jautājumi:

- (a) komerciālās un tehniskās sadarbības uzlabošanas metodes starp konferences dalībvalstu aviokompānijām;
- (b) iespēja nodrošināt ciešāku sadarbību starp Eiropas valstīm, veicot komerciālo tiesību savstarpēju apmaiņu. (26)

Atbildot uz Eiropas Padomes iniciatīvu, ICAO 1953. gada maijā izdeva rezolūciju, ar kuru faktiski tiek dibināta ECAC. Pirmā ECAC konference sanāca 1955. gadā un par jaundibinātās organizācijas locekļiem pirmajā gadā kļuva 19 Eiropas valstis, kuras pārstāvēja šo valstu civilās aviācijas aģentūras. Jau kopš pašiem pirmsākumiem ECAC galvenais mērķis bija multilaterāla regulāro reisu līguma izstrāde, kas varētu aizstāt bilaterālos gaisa transporta līgumus. Par spīti intensīviem pūliņiem šo mērķi realizēt, valstu fundamentālās nesaskaņas par pārvadājumu tiesībām un vietu skaita sadalījumu maršrutos lika ECAC 1959. gadā šo mērķi atmest. Viens no ECAC agrīnās darbības ievērojamākajiem rezultātiem bija multilaterālā komerciālo tiesību līguma par neregulāro reisu veikšanu Eiropā (*Multilateral Agreement on Commercial Rights of Non-Scheduled Air Services in Europe*) noslēgšana 1956. gadā, kas noteica liberālākus noteikumus noteiktu tipu neregulāro lidojumu veikšanai starp ECAC dalībvalstīm. (26)

² Rezolūcijas teksts atrodams ICAO Doc 7447-C/868.

ECAC ir izaugusi no 19 valstu līguma savienības līdz 42 valstu organizācijai, pēdējās pievienotās valstis ir Gruzija, Azerbaidžāna, Bosnija un Hercegovina, u.c. Neskatoties uz to, ka ECAC dalībnieki ir nacionālas valstis un kompromisu šādās organizācijās parasti ir grūti panākt, ECAC ir milzīga loma ES gaisa tirgus liberalizācijā, it sevišķi liberalizācijas “I paketes” radīšanā 1987. gadā, kad ECAC izstrādāja un iesniedza ES izpildinstitūcijām ieteikumus par civilās aviācijas liberalizāciju, ko tās pēcāk izdeva direktīvu un regulu formā.

Viena no svarīgākajām organizācijām, kas darbojas ECAC paspārnē, ir apvienotās aviācijas institūcijas (*Joint Aviation Authorities*, JAA). JAA pārstāv virkni Eiropas valstu civilās aviācijas aģentūru, kas apvienojušās ar mērķi izstrādāt un ieviest vienotus drošības standartus un procedūras. Šīs kooperācijas mērķis ir ne tikai nodrošināt augstus un ilglaicīgus drošības standartus, bet arī noteikt vienotu konkurences latīņu Eiropas valstīs. JAA lielu uzsvāru liek uz Eiropas aviodrošības normu harmonizēšanu ar ASV drošības standartiem.

JAA darbs tika uzsākts 1970. gadā (iesākumā tā darbojās ar nosaukumu *Joint Airworthiness Authorities*). Tās sākotnējie mērķi bija izstrādāt vienotus sertifikācijas kodus lidaparātiem un dzinējiem. Kopš 1987. gada tās atbildība ir paplašināta un iekļauj operāciju, uzturēšanas, licencēšanas un sertifikācijas/dizaina standartu izstrādi visa veida lidaparātiem.

JAA dalībvalstis ir apvienojušās uz JAA līgumu bāzes, kura sākotnējā versija tika parakstīta 1990. gadā Kiprā. Dalība JAA ir atvērta jebkuram ECAC biedram, kas ir gatavs pievienoties 1990. gada līgumam. Balstoties uz šo līgumu un sekojošiem pielikumiem, JAA ir šādas funkcijas un mērķi:

- caur JAA dalībvalstu sadarbību nodrošināt augstu aviodrošības līmeni;
- izveidot izmaksu efektīvu drošības sistēmu, lai uzlabotu civilās aviācijas nozares rentabilitāti un veikt kopējo aviodrošības standartu konsolidēšanu visās JAA dalībvalstīs;
- sadarboties ar citām reģionālajām civilās aviācijas pārvaldes institūcijām, lai nodrošinātu, ka tās akceptē aviodrošības prasības vismaz JAA standartu līmenī, kā arī veicināt aviodrošības noteikumu harmonizēšanu visā pasaulē ar līgumu vai tehniskās palīdzības programmu starpniecību.

ES dalībvalstis līdz 2002. gadam JAA tika pārstāvētas atsevišķi, t.i., katra ES valsts bija pievienojusies 1990. gada Kipras līgumam atsevišķi. 2002. gadā tika pieņemta regula (EC) Nr. 1592/2002, ar kuru tika izveidota jauna struktūra – Eiropas Aviācijas drošības aģentūra (*European Aviation Safety Agency*, EASA), ar ko tika radīts jauns juridiskais ietvars Eiropas aviācijā. EASA no 2002. gada nodrošina vienotu ES dalībvalstu pārstāvniecību JAA. (33)

EASA sekmē visaugstāko kopējo civilās aviācijas drošības un vides aizsardzības standartu ievērošanu Eiropā un visā pasaulē. Tā ir centrālais elements jaunā reglamentējošā sistēmā, kas nodrošina aviācijas nozares darbību ES vienotajā tirgū. Ievērojams EASA sasniegums bija Airbus A380, pasaules lielākā gaisa kuģa, sertificēšana 2006. gada decembrī.

EASA uzdevumos ietilpst:

- nodrošināt ekspertu padomu ES jaunu tiesību aktu sastādīšanā;
- īstenot un uzraudzīt drošības noteikumus, tostarp veikt pārbaudes dalībvalstīs;
- veikt gaisa kuģu un to sastāvdaļu tipa sertificēšanu, kā arī organizāciju apstiprināšanu, kas iesaistītas aeronavigācijas produktu izstrādē, ražošanā un apkopē;
- veikt drošības analīzi un pētījumus. (34)

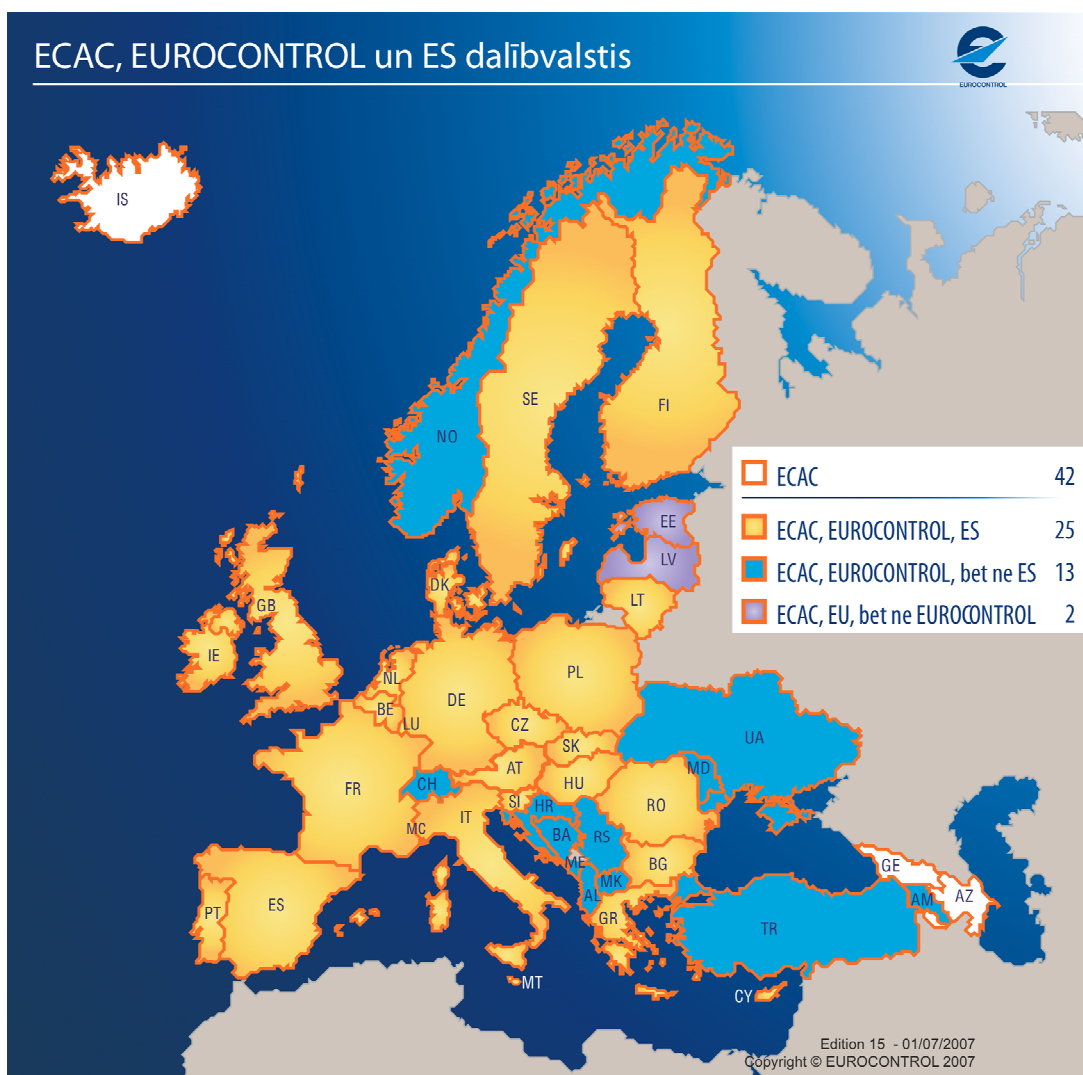
Kā minēts regulas 1592/2002 tekstā 21. pantā, EASA uzdevums ir panākt, lai funkcijas un uzdevumus, ieskaitot arī tās, kas izriet no dalībvalstu sadarbības apvienotajās aviācijas institūcijās (JAA), dalībvalstis nodotu EASA efektīvi, bez jebkādas pašreizējā augstā drošības līmeņa pazemināšanas. EASA uzdevumu loks nemitīgi paplašinās, lai tā varētu risināt ātri augošās aviācijas nozares problēmas. Tās nākotnes uzdevumos ietilps juridiski saistošu noteikumu izstrādāšana gaisa kuģu ekspluatācijai, reisu apkalpes licencēšana un trešo valstu gaisa kuģu drošības apstiprināšana.

1.1.6. EUROCONTROL

Eiropas Avionavigācijas drošības organizācija (*European Organisation for the Safety of Air Navigation*, EUROCONTROL) ir starptautiska organizācija, kura ir dibināta 1963. gadā un kuras galvenais uzdevums ir izveidot vienotu Eiropas gaisa satiksmes vadības (*Air Traffic Management*, ATM) sistēmu. Šajā civilās aviācijas organizācijā patlaban iestājušās 38 dalībvalstis.

EUROCONTROL izstrādā, koordinē un attīsta vienoto Eiropas ATM stratēģiju un saistītās rīcības programmas, iesaistot Eiropas valstu nacionālās aviācijas institūcijas, aeronavigācijas pakalpojumu sniedzējus, civilos un militāros gaisa telpas lietotājus, lidostas, profesionālās organizācijas un atbildīgās ES institūcijas. EUROCONTROL uzdevums ir nodrošināt visaptverošu aeronavigācijas pakalpojumu sniegšanu – stratēģisko un taktisko gaisa pārvadājumu plūsmas vadību, gaisa telpas kontrolieru apmācību, gaisa telpas kontroli pa reģioniem, kā arī progresīvu, drošu procedūru izstrādi un aeronavigācijas maksu iekasēšanu.

EUROCONTROL galvenais mērķis ir Vienoto Eiropas debesu (*Single European Sky*) iniciatīvas ieviešana dzīvē. Lai to paveiktu, ir nepieciešams ieguldīt lielu darbu ATM tehniskā nodrošinājuma attīstībā. Patlaban dažādas Eiropas valstis izmanto dažādas ATM sistēmas, kuras nevar nodrošināt savstarpēju savietojamību un, lai to novērstu, EUROCONTROL investē jaunu inovatīvu sistēmu izstrādē – piemēram, radot evolucionāru tehnisko infrastruktūru MADAP, kā arī ieviešot elektronisku sistēmu, ar kuru tiek likvidētas tradicionālās lapiņas gaisa dispečeru darbavietās, tādējādi paaugstinot gan lidojumu drošību, gan arī darba efektivitāti. Viens no svarīgākajiem EUROCONTROL sasniegumiem ir ciešākas sadarbības panākšana starp civilajiem un militārajiem gaisa satiksmes kontrolieriem, padarot lidojumus Eiropas gaisa telpā efektīvākus. (32)



1.2.att. Valstu dalība ECAC, EUROCONTROL un ES (32)

1.2. Civilās aviācijas regulējums ES normatīvajos aktos un liberalizācijas norise

1.2.1. EK dibināšanas līgumi un gaisa transporta politika līdz liberalizācijai

Civilo aviāciju ES pamatā regulē EEK dibināšanas līgums, kas skar visa veida transporta regulējumu un tādējādi ir attiecināms uz aviāciju. EEK dibināšanas līgumā, kas tika parakstīts 1957. gadā, ir iestrādāts centrālais KTP princips, kura uzdevums ir veicināt EK attīstības mērķu sasniegšanu. Viens no ievērojamākajiem EEK līguma noteikumiem ir tas, ka līguma 2. pantā tiek noteikti specifiski uzdevumi, kas, cita starpā, nosaka arī KTP ieviešanu, kā tas paredzēts līguma 3(1) pantā. Savukārt, šis nosacījums ir saistīts ar līguma 74. pantu, kas nosaka, ka līguma mērķi, kas saistīti ar transporta jomu, ir jāīsteno katrai dalībvalstij KTP parametru ietvaros, kas tiks noteikti ar sekundāriem normatīvajiem aktiem. (7 p.427)

Neskatoties uz iepriekš minēto, EK gaisa transporta politiku sāka izstrādāt tikai no 1977. gada. Ilgstošā aizkavēšanās ir saistīta ne tikai ar ES dalībvalstu tā brīža nevēlēšanos regulēt civilo aviāciju EK līmenī, bet arī ar juridisku atrunu līgumā – EEK līguma 84(1) pantā ir noteikts, ka nosaukums “transports” attiecas uz dzelzceļu, ceļu un upju transportu, bet līguma 84(2) pantā noteikts, ka ES Ministru Padomei ir dota rīcības brīvība izlemt vai vispār, kādā apmērā un ar kādām procedūrām līdzīgi noteikumi var tikt attiecināmi uz gaisa un jūras transportu. Lai gan 84. punktā gaisa un jūras transports ir minēts nepārprotami, līgumā iestrādāta netieša atsauce uz to, ka nosaukums “transports” neattieksies *ipso facto* uz gaisa un jūras transportu. (7 p.428)

Līguma attiecināšana uz gaisa un jūras transportu tika detalizēti izskatīta 1974. gada prāvā *Komisija pret Franciju*³, kad Eiropas tiesa savā spriedumā atzīmēja: «pantā 84(2) jūras un gaisa transports, kamēr Padome nav izlēmusi citādāk, tiek izslēgts tikai no līguma otrās daļas IV nodaļas noteikumiem, kas attiecas uz KTP. Uz to attiecas, uz tiem pašiem pamatiem kā pārējiem transporta veidiem, līguma vispārējie noteikumi.⁴». Tiesa šo lēmumu vēlāk apstiprināja arī prāvā *Eiropas Kopienų Komisija pret Beļģijas Karalisti*⁵ 1977. gadā, uzliekot Eiropas Komisijai gan «likumisku pienākumu, gan politisku pienākumu nodrošināt, ka līguma vispārējie noteikumi attiecas arī uz gaisa un jūras transportu» (7 p.428).

No augstāk minētā izriet, ka EEK, pēc būtības būdama dalībvalstu ekonomiska federācija, pirms minētajiem tiesas lēmumiem nevēlējās uzsākt vienotas transporta politikas

³ Case 167/73, *Commission v. France*

⁴ Oriģinālais sprieduma teksts angļu valodā: “Under article 84 (2), sea and air transport, so long as the council has not decided otherwise, is excluded only from the rules of title iv of part two of the treaty relating to the common transport policy. It remains, on the same basis as the other modes of transport, subject to the general rules of the treaty.”

⁵ Case 156/77, *EC Commission v. Kingdom of Belgium*

izstrādi civilās aviācijas jomā, jo EK dibināšanas līgumos nebija skaidra un nepārprotama pilnvarojuma to darīt.

Kā jau minēts, EK kopējā gaisa transporta politika ir veidota kopš 1977. gada. Šis process ir unikāls, jo tā ir pirmā reize, kad suverēnu valstu grupa ir izstrādājusi kopīgu, visaptverošu un dalībvalstīm obligātu gaisa transporta politiku. EK politika ir pilnībā atšķirīga no ICAO pieejas civilās aviācijas regulējumā, jo EK īpašu uzmanību ir pievērsusi šīs politikas ekonomiskajiem aspektiem. Tāpat jāatzīmē, ka minētā EK gaisa transporta politika ir obligāta visām dalībvalstīm un tās nevar veikt patvaļīgas izmaiņas – politiku īsteno ar nacionālo vai ES normatīvo aktu palīdzību.

EK gaisa transporta politika regulē visu civilās aviācijas nozari, kuras galvenie spēlētāji ir aviokompānijas, lidostas un gaisa satiksmes kontroles dienesti. EK politika ir definēta, raugoties ne tikai uz nozares vajadzībām, bet arī uz sabiedrības labumu kopumā, jo daudzējādā ziņā gaisa satiksme ir svarīga sastāvdaļa modernas un labi funkcionējošas sabiedrības vajadzībām – tai skaitā tūrismam un tirdzniecībai. (25 p.1)

EK gaisa transporta politikas galvenie uzdevumi ir formulēti ES Baltajā grāmatā “Transporta politika uz 2010. gadu – laiks izlemt”:

- veicināt nozares ilgtspējīgu izaugsmi;
- izlīdzināt spēles noteikumus, lai nodrošinātu vienādus konkurences apstākļus;
- nodrošināt augstus drošības standartus;
- nodrošināt aizsardzību pasažieriem;
- dabas aizsardzība.

Minētās politikas īstenošanu dzīvē ES veicina ar vienotajiem aviāciju regulējošiem normatīvajiem aktiem, kuru uzdevums ir:

- harmonizēt standartus pārvadātāju licencēšanai;
- nodrošināt brīvu pieeju aviācijas tirgum un tiesības brīvi noteikt cenas;
- harmonizēt drošības noteikumus un prasības;
- harmonizēt pieeju infrastruktūrai (lidostām, utt.);
- veikt izmaiņas ATM darbībā, lai optimizētu pārvadājumu operāciju pusi;
- veikt stingru konkurences noteikumu un valsts subsīdiju kontroli.

ES specifiskā juridiskā sistēma, ko lielā mērā diktē likumu un vienotas konstitūcijas trūkums, bieži balstās uz dažādu EK veidojošu līgumu interpretāciju. Iepriekšējā apakšnodaļā tika apskatīts ceļš, kādā gaisa transports ieguva pilnvērtīga transporta veida statusu EEK dibināšanas likuma kontekstā. Tomēr jāatceras, ka, runājot par civilo aviāciju ES, ir jāņem vērā visi pārējie ES normatīvie akti, īpašu uzmanību pievēršot konkurences likumiem.

1.2.2. ES gaisa pārvadājumu liberalizācijas process

Gaisa pārvadājumi ES tika liberalizēti trijos piegājienos, jeb, kā to dēvē ES oficiālajos dokumentos, “paketēs”. “Pakete” šajā gadījumā apzīmē normatīvo aktu kopumu, kas tika izdots vienā laikā, ar mērķi liberalizēt ES gaisa transportu. Liberalizācijas “paketes” tika ieviestas šādos laika periodos:

- “I pakete” – 1987. gadā;
- “II pakete” – 1990. gadā;
- “III pakete” – 1992. gadā.

ES gaisa pārvadājumu liberalizācija nebija tik viegli īstenojama kā ASV, kur civilās aviācijas deregulācija notika 1978. gadā, kad ASV kongresam pietika izdot vienu likumu⁶, ar kuru tika liberalizēts viss ASV aviācijas tirgus vienā paņēmienā. ES gadījumā liberalizācija nozīmēja daudzu, savā starpā atšķirīgu nacionālo tirgu, kuri iepriekš bija saistīti ar bilaterālajiem gaisa transporta līgumiem, apvienošana vienotā iekšējā gaisa pārvadājumu tirgū. Lēmums ieviest vienotu ES aviācijas tirgu bija neatņemama sastāvdaļa centieniem radīt vienotu iekšējo tirgu visās ES ekonomikas nozarēs, kā tas paredzēts Līgumā par Eiropas Savienību.

Pirms vienotā aviācijas tirgus ieviešanas ES, kas notika 1993. gadā, civilās aviācijas tirgus ES bija dalībvalstu iekšējo tirgu apvienojums. Katrā valstī iekšzemes pārvadājumus regulēja nacionālie normatīvie akti, kas būtiski atšķīrās, piemēram, konkurences uzraudzības pakāpes ziņā. Starptautiskā gaisa transporta kārtību Eiropā noteica bilaterālie gaisa transporta līgumi starp katru no valstu pāriem. Lai gan daži no šiem līgumiem bija samērā liberāli, tomēr daudzi saturēja tradicionālās īpašumtiesību un kontroles normas, bet daži – ierobežoja iekļūšanu tirgū un regulēja lidojumu skaitu, bieži ļaujot tikai vienai aviokompānijai no katras valsts izpildīt reisu stingri noteiktos maršrutos. Starptautiskajos pārvadājumos cenas tika nolīgtas aviokompāniju starpā ar IATA tarifu regulēšanas mehānismu palīdzību un cenas gan starptautiskos, gan vietējos maršrutos kā pēdējās parasti apstiprināja valstu valdības.

Liberalizācijas juridiskās bāzes ieviešana noritēja 6 gadus. Savos sākumos tai sīvi pretojās ne tikai civilās aviācijas industrijas pārstāvji, bet arī dažas ES dalībvalstis. Apgalvojums, ka ar “III paketes” ieviešanu 1992. gadā tika izveidots pavisam jauns regulējums civilajā aviācijā ir patiess, jo iepriekšējais ierobežojošais režīms tika aizstāts ar

⁶ Atsauce dota uz “*The Airline Deregulation Act of 1978*”, kuru 1978. gada beigās izdeva ASV Kongress. Šis akts paredzēja, ka pirmo reizi 40 gadu laikā ASV aviokompānijām tika dota brīva iekļūšana tirgū (no 1981. gada) un tās varēja netraucēti paplašināt lidojumu tīklu pēc saviem ieskatiem. Tāpat akts deva brīvību no 1982. gada aviokompānijām pašām noteikt pārvadājumu cenas un 1984. gadā izbeidza Civilās aeronautikas padomes (*Civil Aeronautics Board*) darbību, kas līdz šim regulēja aviācijas industriju. (8)

jaunu, minimāla regulējuma režīmu. Visi komerciālie ierobežojumi lidojumiem ES iekšienē tika atcelti. (27 p.28)

1987. gadā, izstrādājot divus starptautiskus līgumus, ar kuriem tika pieļauta daļēja vietu skaita ierobežojumu atcelšana un tarifu liberalizācija, ECAC iniciēja pirmos soļus Eiropā uz gaisa pārvadājumu tirgus liberalizāciju. Tomēr šie liberalizācijas soļi realizējās tikai ES, jo tika ieviesti ar ES institucionālā mehānisma palīdzību. Virzība uz vienotu iekšējo tirgu bija galvenais impulss, kādēļ ES tika ieviestas arī pārējās liberalizācijas “paketes”. “I pakete”, izveidojot Eiropas Ekonomisko zonu, tika vienlaikus attiecināta arī uz Islandes, Norvēģijas un Lihtenšteinas civilo aviāciju, bet Šveice gaisa satiksmes liberalizācijai pievienojās ar bilaterāla gaisa transporta līguma starpniecību. (18)

Nozīmīgs ir fakts, ka ar “I paketi” un “II paketi” ES civilajā aviācijā tika saglabāts bilaterālisma princips, tomēr ES dalībvalstis piekrita turpmāk ievērot šādus noteikumus:

- (a) gadījumā, ja kapacitātes sadalījums tirgū ievērojami novirzās no 50%-50% sadalījuma, valsts valdībai ir tiesības iejaukties, ja tās aviokompānijai vai aviokompānijām tirgus kapacitātes daļa ir nokritusies zem 45 (un nākamajā solī, zem 40%). “II pakete” šos noteikumus vēl tālāk liberalizēja;
- (b) Piektās gaisa brīvības nosacījumu vienkāršošana, dodot lielāku brīvību veikt reisus saskaņā ar Trešo un Ceturto gaisa brīvību (lai gan ar nosacījumiem);
- (c) kontrole pār tarifiem joprojām tiek saglabāta, tomēr ar būtiskām izmaiņām;
- (d) tiek ierobežotas aviokompāniju tiesības noslēgt sadarbības līgumus. Aviokompāniju brīvība piedalīties IATA tarifu noteikšanas mehānismā tiek stingri ierobežota. (27 p.29)

Liberalizācijas “III pakete”, kas stājās pilnībā spēkā 1993. gada 1. janvārī, bija pakāpeniskā bilaterālo ierobežojumu atcelšanas procesa kulminācija. Lai gan liberalizācijas procesā galvenais uzsvars tika likts uz komerciālo ierobežojumu atcelšanu, interesanti, ka, tikai pēc “III paketes” ieviešanas beidzot radās iespēja ieviest vienotos aviopārvadātāju licencēšanas kritērijus. Šādi tika izbeigta līdzšinējo aviopārvadātāju šķirošana pēc nacionālās piederības un tika ieviests jauns jēdziens – “kopienas pārvadātājs” (*Community Air Carrier*). Šī jēdziena ietvaros kopienas pārvadātājam atbilstošas aviokompānijas lielākajai īpašuma daļai jāpieder un to jākontrolē ES dalībvalstij vai ES dalībvalsts personai. Jebkura aviokompānija, kas atbilst šiem un dažām papildu specifiskām finansu un drošības prasībām, ir jāreģistrē tajā ES dalībvalstī, kurā tā atrodas un kur notiek tās primārā uzņēmējdarbība. Tiklīdz, kā aviokompānijai tiek piešķirta darbības licence, tai tiek piešķirtas tiesības, kas izklāstītas regulās 2408/92 “Par pieeju gaisa maršrutiem” un 2409/92 “Par cenām un tarifiem

gaisa pakalpojumiem”, kas dod aviokompānijām tiesības lidot praktiski jebkurā maršrutā ES iekšienē un ļauj aviokompānijām brīvi noteikt savus tarifus.

No komerciālā viedokļa, ES ir radīta viena no liberālākajām gaisa telpām pasaulē, tomēr ceļš no “I” līdz “III paketes” ieviešanai bija pakāpenisks un tika noteikti vairāki pārejas periodi, lai ES dalībvalstu nacionālie tirgi spētu adaptēties tirgus liberalizācijai. Par to var pārliecināties arī pēc regulu un direktīvu, kas veido ES vienotās gaisa telpas juridisko bāzi, izdošanas gadiem (sk. 1.3. attēlu).

A	Ekonomiskās politikas akti	7
	<i>Regulas:</i> 2407/92, 785/2004, 2408/92, 95/93, 2409/92, 2299/1989	
	<i>Direktīva:</i> 96/67	
B	Gaisa satiksmes vadības akti	11
	<i>Regulas:</i> 549/2004, 550/2004, 2096/2005, 551/2004, 2150/2005, 552/2004, 1032/2006, 1033/2006, 1794/2006	
	<i>Direktīva:</i> 2006/23	
C	Drošības akti	10
	<i>Regulas:</i> 3922/91, 1592/2002, 1702/2003, 2042/2003, 104/2004, 593/2007, 736/2006, 2111/2005	
	<i>Direktīvas:</i> 94/56, 2003/42	
D	Aviodrošības akti	5
	<i>Regulas:</i> 2320/2002, 622/2003, 1217/2003, 1486/2003, 1138/2004	
E	Dabas aizsardzības jomas akti	4
	<i>Direktīvas:</i> 89/629, 92/14, 2002/30, 2002/49	
F	Sociālās jomas akti	4
	<i>Direktīvas:</i> 1989/391, 2003/88, 2000/79, 91/670	
G	Pasažieru aizsardzības akti	5
	<i>Regulas:</i> 2027/97, 261/2004	
	<i>Direktīvas:</i> 90/314, 93/13, 95/46	
H	Citas gaisa satiksmes jomas	6
	<i>Regulas:</i> 3925/91, 437/2003, 1358/2004	
	<i>Direktīva:</i> 2003/96	
	<i>Formas:</i> 2	

1.3.att. ES vienotās gaisa telpas juridiskā bāze (ar sadalījumu pa jomām) (25)

EK civilās aviācijas juridisko bāzi veido ES regulas un direktīvas. Regulai un direktīvai ir būtiska atšķirība īstenošanas veidā: ja regulas ieviešana ir tieša (t.i., nav vajadzīga tās pārņemšana nacionālajos likumos), tad direktīvas ir jāiestrādā dalībvalsts nacionālajos likumos lietojot tādu formu un līdzekļus, kas vislabāk atbilst vietējām vajadzībām, ņemot vērā

nacionālās likumdošanas īpatnības. Neskatoties uz formu vai metodi, kādā direktīva tiek ieviesta nacionālajos normatīvajos aktos, pēc transpozīcijas galarezultātam jāatbilst direktīvas sākotnējai jēgai.

Vissvarīgākais atcēlums, kas tika ieviests pakāpeniski no 1993. gada 1. janvāra līdz 1997. gada 1. aprīlim, bija kabotāžas tiesības (t.s. “devītās gaisa brīvības”) – iekšzemes reisu vienas ES dalībvalsts teritorijā veikšana, ko izpilda citas ES dalībvalsts aviokompānija. ES dalībvalstīm nebija pienākums atvērt savus nacionālos tirgus brīvai konkurencei citiem ES pārvadātājiem līdz minētajam datumam, lai gan ES dalībvalstu aviokompānijām šajā laika posmā bija tiesības veikt secīgās kabotāžas lidojumus (t.s. “astotā gaisa brīvība”) ar noteikumu, ka kabotāžas sektoram netika atvēlēts vairāk kā 50% no kopējā vietu skaita.

Gaisa transportā viena no vissvarīgākajām ar liberalizāciju saistītajām problēmām ir apstākļi, ka vēsturiski dažām aviokompānijām valsts dotāciju veidā ir piešķirtas ļoti lielas subsīdijas. Eiropas Komisijas politika šajā jomā tika vērsta uz to, lai ierobežotu valsts dotāciju kropļojošo ietekmi uz tirgu, pamazām uzstādot arvien stingrākus noteikumus dotāciju piešķiršanai, līdz kamēr tās tika aizliegtas pavisam.(28 p.39)

Ierobežojumu atcelšana tirgus pieejai, kapacitātei, lidojumu frekvencēm un cenu veidošanai mudināja ES civilās aviācijas jomā pievērst lielāku uzmanību parastajiem konkurences likumiem, lai nodrošinātos pret negodīgas konkurences izveidošanos un tirgus dominances ļaunprātīgu izmantošanu. Juridiskais pamats tam tika radīts 1987. gadā, kad Eiropas Komisijai tika dotas tiesības piemērot EEK dibināšanas līguma 81. un 82. punktā ietvertās konkurences regulēšanas normas arī gaisa transporta pakalpojumiem. Līguma 81. punkts aizliedz vienošanās starp firmām, ja tā rada šķēršļus, kropļo vai ierobežo konkurenci, ja vien šāda vienošanās nav radīta ar mērķi sasniegt tehnisku vai ekonomisku progresu, no kā patērētāji gūst ievērojamu labumu. Līguma 82. pants aizliedz ļaunprātīgu dominējošā stāvokļa izmantošanu.

Tomēr pilnīga aviopārvadājumu tirgus liberalizācija var nozīmēt to, ka aviokompāniju biznesa loģika var spiest tās atteikties no mazāk ienesīgu maršrutu apkalpošanas un koncentrēties uz ienesīgākajiem maršrutiem, kas parasti ir starp lielākajām pilsētām. Šī iemesla dēļ, Padomes regulā 2408/02 4(1)(a) punktā paredzēts mehānisms, kā dalībvalsts var nodrošināt aviokompāniju interesi brīvā tirgus apstākļos apkalpot arī mazāk rentablus reisu, kuros sabiedrības interešu aizstāvības dēļ tomēr jābūt aviosatiksmei. Šis mehānisms tiek saukts par sabiedrisko pakalpojumu pienākumu (*Public Service Obligation*, PSO) un civilās aviācijas nozares kontekstā to var definēt kā valsts pārvaldes (vai līdzīgas) institūcijas izsludināts konkurss konkrēta aviomaršruta apkalpošanai, piešķirot subsīdijas un nodrošinot monopola stāvokli pretendētājam, kas piedāvājis zemāko cenu, pretī prasot noteiktu kritēriju

(lidojumu biežuma, vietu skaita lidmašīnā, biļetes cenas, u.c.) izpildi. Šis mehānisms tiek iedarbināts, ja kāds konkrēts maršruts nenes pietiekami lielus ienākumus, lai būtu pelnošs brīvā tirgus apstākļos, bet, no otras puses, sabiedrības labuma dēļ pārvadājumi šajā maršrutā ir vēlami. Saskaņā ar regulas tekstu, «*dalībvalsts var uzlikt sabiedrisko pakalpojumu pienākumu attiecībā uz regulāru gaisa satiksmi uz lidostu, kas apkalpo kādu nomaļo vai jaunattīstības reģionu savā teritorijā, vai attiecībā uz mazāk noslogotu maršrutu uz jebkuru reģionālu lidostu savā teritorijā, jebkuru šādu maršrutu uzskatot par vitāli svarīgu reģiona, kurā atrodas šī lidosta, ekonomikas attīstībai, ciktāl tas ir vajadzīgs, lai šajā maršrutā nodrošinātu tādu noteikumiem atbilstīgu regulāru gaisa satiksmi, kas atbilst noteiktajiem nepārtrauktības, regularitātes, pārvadājumu apjoma un cenu veidošanas standartiem, kurus gaisa pārvadātāji neievērotu, ja ņemtu vērā vienīgi savu komerciālo interesi*».

Rezumējot, ES gaisa transporta liberalizācija balstās uz šādiem galvenajiem principiem:

- (a) kopienas pārvadātājiem tika dotas tiesības veikt lidojumus jebkur kopienā;
- (b) tika saglabāta aizsardzība tiem maršrutiem, kuros eksistēja PSO;
- (c) vietu skaitu maršrutā (kapacitātes) ierobežojošās normas tika padarītas pretlikumīgas, atskaitot gadījumus, ja to ieviešana nepieciešama sastrēgumu un dabas aizsardzības problēmu risināšanai;
- (d) Kopienas pārvadātājiem tika dota pilna brīvība noteikt tarifus pēc saviem ieskatiem un pēc savstarpējas vienošanās ar klientu;
- (e) tika nodrošināta antidempinga un aizsardzība pret pārlieku augstu cenu pieprasīšanu. (27)

1.2.3. ES gaisa telpas konsolidācija: Vienotās Eiropas debesis

Lai gan ES civilās aviācijas nozari pēc tās komerciālās liberalizācijas var uzskatīt par vienu no brīvākajām pasaulē, tās attīstību lielā mērā kavē dažādas problēmas, kas saistītas nevis ar konkurences ierobežojumiem vai cenu fiksēšanu, bet gan ar sadrumstaloto Eiropas gaisa telpas vadību.

ES gaisa telpa ir viena no visnoslogotākajām pasaulē. Pēdējās desmitgades laikā gaisa satiksme ir augusi par vairāk kā 50%. Piemēram, visā 2006. gadā Eiropas gaisa telpā notika gandrīz 10 miljoni lidojumu, noslogotākajās dienās – līdz pat 33000 lidojumu. (32) Piedevām, Eiropā ir liels lidostu blīvums, kas padara gaisa satiksmes kontroli vēl sarežģītāku. Pretstatā ASV, kur arī ir notikusi civilās aviācijas nozares liberalizācija un eksistē konsolidēta gaisa telpas vadība, Eiropā neeksistē vienota gaisa telpas pārvalde, kura organizētu visaptverošu aeronavigāciju vadību Eiropas līmenī.

Ideja izveidot Vienotās Eiropas debesis (*Single European Sky*) radās 1960. gadā laikā, kad tika sākts dibināt EUROCONTROL, ar mērķi izveidot vienotu gaisa telpu sešās tās dibinātājvalstīs. Patlaban Vienoto Eiropas debesu iniciatīvas ieviešanu dzīvē veic šī organizācija.

Nemot vērā patreizējos nozares attīstības tempus, EUROCONTROL prognozē, ka līdz 2020. gadam lidojumu skaits dubultosies. Patreizējās lidojumu vadības sistēmas, ar visiem nepārtrauktajiem uzlabojumiem, pieaugošo noslodzi var izturēt līdz 2015. gadam. Lai novērstu ļoti nopietnus aeronavigācijas sastrēgumus, ir nepieciešamas radikālas pārmaiņas. Vienoto Eiropas debesu iniciatīvas mērķis ir izveidot vienotu, unificētu gaisa satiksmes vadības sistēmu, ar kuras palīdzību būs iespējams sagaidāmo gaisa satiksmes pieaugumu apkalpot.

Patreizējā situācijā gaisa telpa ir organizēta pēc valstu robežu principa un katra valsts uztur savu ATM organizāciju un vadības elektroniskās sistēmas. Intensīvie pūliņi tās modernizēt un optimizēt radījuši drošu, bet samērā dārgu ATM Eiropā. Tās darbības efektivitāti mazina atšķirīgās darba metodes katrā valstī, kā arī gaisa maršrutu izvietojums, kas ir veidots nevis balstoties uz optimālākajām gaisa satiksmes kustības trajektorijām, bet gan uz valstu robežu līnijām.

Lai gan vienotas elektroniskās ATM sistēmas neesamība ir būtisks trūkums, Vienoto Eiropas debesu iniciatīva nefokusējas tikai uz aprīkojuma vai programmatūras maiņu. Tās galvenais paņēmieni rezultātu sasniegšanai ir izmaiņu ieviešana normatīvajos aktos, lai atrisinātu pamatproblēmas, kas patlaban kavē gaisa satiksmes optimālu vadību. Eiropas Komisija ir izvirzījusi šādus mērķus, kas jāsasniedz ar Vienoto Eiropas debesu iniciatīvu:

- restrukturizēt Eiropas gaisa telpu, pakārtojot to optimālai gaisa satiksmes plūsmai, nevis nacionālo valstu robežām;
- palielināt gaisa telpas kapacitāti;
- paaugstināt vispārējo ATM efektivitāti.

Eiropas Komisija ir pieņēmusi ATM juridisko bāzi, kas sastāv no četriem normatīvajiem aktiem, pēc kuru ieviešanas un izpildes tiks sasniegts mērķis – tiks izveidota labi funkcionējoša Eiropas ATM sistēmu. Tie ir:

- juridiskais ietvars Vienoto Eiropas debesu izveidei (regula 549/2004);
- aeronavigācijas pakalpojumu nodrošināšanas dokuments (regula 550/2004);
- gaisa telpas organizēšanas un lietošanas noteikumi (regula 551/2004);
- Eiropas ATM tīkla savstarpējās savietojamības regula (regula 552/2004).

Minētajos normatīvajos aktos noteikts, ka EUROCONTROL tiek dots pilnvarojums veikt šādus ES aeronavigācijas attīstībai svarīgus pienākumus:

- ATM kārtības izstrādāšana, kas nodrošinātu elastīgu gaisa telpas izmantošanu;
- gaisa telpas klasifikācija;
- funkcionālo gaisa telpas bloku izveide;
- vienotu maksājumu shēmas izstrāde;
- savstarpējās savietojamības nodrošināšana starp EUROCONTROL dalībvalstīm;
- gaisa satiksmes plūsmas pārvaldība;
- vienotās aeronautiskās informācijas publicēšana.

2007. gada beigās EUROCONTROL un Eiropas Komisija parakstīja sadarbības memorandu, ar kuru tās apņemas veicināt savstarpējo sadarbību piecās jomās. Neskaitot Vienoto Eiropas debesu ieviešanas procesu, starp Eiropas Komisiju un EUROCONTROL ir panākta vienošanās par globālās navigācijas satelītu sistēmu, tai skaitā Galileo, attīstīšanu, datu vākšanu un analīzi gaisa satiksmes un vides aizsardzības vajadzībām, kā arī R&D.

Pēc Vienoto Eiropas debesu ieviešanas sagaidāmi vairāki ieguvumi: pirmkārt un galvenokārt, izmantojot līdz šim pārlidojumiem aizliegtās gaisa telpas (piem., kas vēsturiski bijušas rezervētas militārām vajadzībām, bet tagad to eksistence nav attaisnojama) un optimizējot gaisa satiksmes plūsmas noslogotajās Eiropas debesīs, aviokompānijām būtiski samazināsies pārlidošanas izdevumi un degvielas izmaksas, turklāt, samazināsies gaisa satiksmes sastrēgumi. Otrkārt, ieviešot vienotus ATM standartus visās EUROCONTROL valstīs, tiks nodrošināta augstāka lidojumu drošība, jo tiks sasniegts augsts savstarpējās savietojamības līmenis ne tikai ES valstīs, bet arī citās Eiropas valstīs, kas pievienojušās EUROCONTROL. Treškārt, Vienoto Eiropas debesu iniciatīvā ir integrēta gan civilā, gan militārā aviācija, kas radīs papildu kapacitāti gaisa satiksmei uz atbloķētās militārās gaisa telpas rēķina.

1.2.3. ES lidostu pakalpojumu liberalizācija

Lidostas ir civilās aviācijas nozares “kodola” spēlētājs. Lidostām ir liela nozīme ne tikai gaisa transporta nozares makrolīmenī, bet arī uzņēmējdarbības veicināšanā reģionos ap lidostām. Lidostas ir stratēģiski svarīgi uzņēmumi, kas veicina ekonomisko, ražošanas un tūrisma attīstību noteiktā teritorijā. Lidostas jau sen netiek uzskatītas tikai par pacelšanās/nolaišanās laukumu tehniskām vienībām – gaisa kuģiem, jo to ietekme uz reģionu ekonomisko attīstību ir pārāk liela. Lidostas ir kļuvušas par neskaitāmu operacionālo un komerciālo procesu apvienojumu, kurā bieži parādās dažādi sarežģījumi vadības un

koordinācijas etapos. Turklāt, lidostu darbu apgrūrina tām piedēvētā lielā negatīvā ietekme uz vidi, kā arī arvien pieaugošais konkurences spiediens starp dažādām viena reģiona lidostām.

Lidostas nodrošina nozīmīgu loģistikas atbalstu pasažieru pārvadājumiem īsos, vidējos un garos maršrutos, kā arī nodrošina iespēju transportēt kravas īsos termiņos. Šī iemesla dēļ lidostas ir uzskatāmas par neatņemamu sastāvdaļu ES vienotā tirgus principu nodrošināšanā, kurā paredzēta brīva cilvēku, preču un pakalpojumu kustība.

Gadu desmitiem lidostas ir bijušas pasīvas sociālpolitisko lēmumu, kurus izdeva dažāda līmeņa valsts institūcijas, izpildītājas. Līdz ar to visa lidostu nozare ir attīstījusies lielas fragmentācijas apstākļos, jo tādā veidā politiskie spēki varēja visvairāk ietekmēt lidostu darbību. Turklāt, lidostas tiek uzskatītas par dabīgajiem monopoliem konkrēta reģiona ietvaros, jo nepieciešamās infrastruktūras izveide un darbības nodrošināšana ir ārkārtīgi resursietilpīga, gan laika, gan līdzekļu ziņā. Šo apgalvojumu vēl vairāk pastiprina fakts, ka lielākā daļa Eiropas valstu lidostu līdz 1990-to gadu sākumam bija valsts uzņēmumi vai organizācijas, un valsts dabiskās intereses bija nodrošināt sava īpašuma maksimālu aizsardzību pret iespējamu konkurenci. Lidostu attīstība faktiskas konkurences izolācijas apstākļos ir radījusi situāciju, ka līdz minētajam laikam netika izmantotas daudzas izdevības, ar kuru palīdzību lidostu darbu varēja padarīt daudz efektīvāku un gan darbaspēka izmantošanas, gan izmaksu ziņā.

Ir iespējams vilkt paralēles ar iepriekš apskatīto gaisa pārvadātāju situāciju pirms liberalizācijas – aviokompānija, ieguvusi “nozīmētā aviopārvadātāja” statusu, bieži vien varēja pieņemt iracionālus biznesa lēmumus. Par piemēru tam var minēt lidojumu tīkla plānošanu, balstoties uz politiskajām interesēm. Tikai nesen, kad valstu ietekme uz aviokompāniju darbu samazinājās, ir vērojami dažādi centieni veicināt nozares evolūciju uz konkurentu sadarbības pamata – piemēram, tiek veidotas aviokompāniju alianses, kuru mērķis ir palielināt tirgus daļu un samazināt zaudējumus, ko radītu bezjēdzīga konkurence. Šīs iniciatīvas ir ienesušas lielas pārmaiņas arī lidostu darbībā, jo aviokompānijas ir lidostu lielākie klienti.

Kā minēts iepriekš, lidostas ilgstoši atradās politiski radītā konkurences izolācijā. Šo izolāciju vēl jo vairāk pastiprināja bilaterālie līgumi starp dažādām valstīm. Kā apskatīts iepriekš, bilaterālo līgumu pielikumos jeb t.s. “maršrutu sarakstos” tika nozīmētas ne tikai konkrētas aviokompānijas, kas var veikt pārvadājumus starp divām valstīm, bet arī konkrēti lidostu pāri, starp kuriem aviokompānijas drīkst pārvadāt pasažierus. Lielākajā daļā gadījumu šīs nozīmētās lidostas atradās valstu galvaspilsētās vai galvenajos uzņēmējdarbības centros. Šādā situācijā brīva konkurence starp aviokompānijām un lidostām par pasažieriem nemaz nebija iespējama. (15 p.1-9)

Gaisa transporta liberalizācijas vilnis ES šo situāciju ir radikāli mainījis, ļaujot aviokompānijām veikt reisu no jebkuras lidostas uz jebkuru lidostu jebkurā vietā ES, tādējādi likvidējot jebkādas politiskos šķēršļus bilaterālo līgumu izpratnē. Tomēr gaisa transporta liberalizācija ir uzskatāma par atsevišķu procesu, kas nekādā veidā nav ne skāris, ne arī atrisinājis problēmas, kas pastāv starp aviopārvadātājiem un lidostām. Šīs problēmas ir iedalāmas trijās galvenajās kategorijās:

- (a) lidostu maksu jautājums;
- (b) lidostu kapacitātes jautājums;
- (c) virszemes apkalpošanas jautājums.

Lidostu maksu jautājums ir īpaši aktualizējies pēc ES gaisa transporta tirgus liberalizācijas, jo situācijā, kad jebkurš kopienas pārvadātājs var veikt pārvadājumus jebkur ES teritorijā, viens no galvenajiem faktoriem lēmuma pieņemšanā, vai atklāt jaunu lidojumu vai slēgt jau esošo, ir attiecīgās lidostas cenu politika. Lidostu maksām šī iemesla dēļ jābūt caurspīdīgām un uz visiem pārvadātājiem, kas vēlas veikt lidojumu uz kādu lidostu, ir jāattiecinā vienādi noteikumi, nepieļaujot cenu diskrimināciju. Lidostas iekasē maksas par gaisa kuģiem, to pacelšanos un nolaišanos, kā arī jebkuriem citiem ar ATM nesaistītiem pakalpojumiem, ja tie notiek lidostas teritorijā – infrastruktūras (peronu, termināļu) izmantošanu, tehnikas (kravas iekraušanai un izkraušanai) lietošanu, utt. Šīs maksas sedz lidostas infrastruktūras izbūves un uzturēšanas izmaksas, kā arī veido lidostas ienākumu bāzi.

Lidostu maksas parasti nosaka un pieprasa saskaņā ar starptautiski pieņemtiem principiem un kritērijiem, kas veido lidostu maksu sistēmu. Tās, savukārt, bieži nosaka valstu valdības, īpaši tajos gadījumos, ja lidosta ir valsts īpašums. Pat, ja lidosta ir privātā īpašumā, lidostas maksai jāatbilst zināmiem parametriem, ko nosaka valsts institūcijas.

2000. gadā Pirmās instances tiesa savā lēmumā lietā *Aéroports de Paris/Alpha Flight Services* noteica, ka Eiropas Komisijai, pamatojoties uz Kopienas likumiem, ir tiesības pieprasīt, lai lidostu maksas būtu nediskriminējošas, kas gan nenozīmē, ka tām jābūt visur vienādām. Tiesas lēmums pieļauj dažādu lidostu maksu esamību, ja vien atšķirības var tikt pamatotas ar objektīviem, nediskriminējošiem kritērijiem.

Lidostu kapacitātes jautājums ir nedaudz specifiskāks nozarei, tomēr tā ietekme uz civilās aviācijas nozari kopumā ir milzīga. Lielās lidostās, lai varētu nodrošināt nepārtrauktu un plānojamu lidostas darbību, aviokompānijām tiek iedalīti noteikti laiki, kad to gaisa kuģiem ir tiesības veikt pacelšanos vai nosēšanos. Šos laikus sauc par slotiem (*slots*) un tie

tiek definēti kā atļauja, ko pārvadātājam piešķir lidosta vai valsts aģentūra, ar kurām slotu īpašniekam tiek dotas tiesības ieplānot pacelšanos vai nolaišanos noteiktā laikā.

Sloti ir nozīmīgs gaisa transporta politikas elements un instruments, ar kuru tiek nodrošināta efektīva aviācijas sistēma. Slotu trūkuma problēmu nedrīkst skatīt atsevišķi no lidojumu kapacitātes, konkurences un vides aizsardzības aspektiem. ES slotu problēmu pirmoreiz tika mēģināts regulēt 1995. gadā, kad tika izdota regula (EEC) 95/93. Ar šo regulu tika radīti vienoti noteikumi slotu piešķiršanai visā EK teritorijā, kas tika balstīti uz toreiz aktuālo slotu piešķiršanas procedūru. Īpaši jāatzīmē, ka šajā regulā tika paredzēts atbalsts jaunajām aviokompānijām, kuras varētu vēlēties iekļūt civilās aviācijas tirgū gaisa pārvadājumu liberalizācijas rezultātā. Regula nosaka, ka slotu piešķiršana jābalsta uz noteikumu, ka 50% no esošo vai no jauna izveidoto slotu jāpiešķir tirgus jaunpienācējiem. Svarīgi ir uzsvērt minētās regulas nozīmi. Lielo lidostu nepietiekamā kapacitāte un trūkumi slotu piešķiršanas sistēmā varēja nopietni iedragāt gaisa transporta liberalizācijas procesu, jo brīvība lidot jebkur nedod nekādas ekonomiskās priekšrocības, ja lidostās, uz kurām tiek veikti komerciāli izdevīgākie reisi, nav iespējams iegūt tiesības pacelties vai nolaieties.

Lai tālāk regulētu slotu piešķiršanas procedūru, kā arī lai nodrošinātu vienlīdzīgu kapacitātes sadalījumu un godīgas konkurences principu ievērošanu starp aviokompānijām, 2004. gadā ES tika izdota tā saucamā "slotu regula" Nr. 793/2004, ar kuru tika veiktas izmaiņas regulā 95/93. Slotu regulas darbība tiek vērtēta pretrunīgi, tomēr ar to ir panākti vairāki nozīmīgi uzlabojumi slotu piešķiršanā un vispārējā civilās aviācijas tirgus funkcionēšanā. Valda uzskats, ka minētā regula nav tikusi pilnībā ieviesta visās ES dalībvalstīs un Eiropas Komisijai tiek lūgts nodrošināt efektīvākas darbības, lai slotu regulas noteikumus īstenotu realitātē.

Virszemes apkalpošanas jautājums ir trešā svarīgā problēma lidostu darbības liberalizēšanā ES vienotā tirgus ietvaros. Virszemes apkalpošana (*ground handling*) ir svarīgs lidostas pakalpojumu aspekts, jo no tās ir atkarīga ne tikai lidojumu drošība, bet arī gaisa pārvadātāju izmaksas. Virszemes apkalpošana ietver visu ar gaisa kuģu sagatavošanu lidojumam saistīto pakalpojumu spektru – sākot no biļešu reģistrācijas lidostā, bagāžas nogādāšanas no reģistrācijas galdiem līdz lidmašīnai, līdz pat lidmašīnas uzpildei ar degvielu un apstrādei ar pretapledošanas šķidrumu.

Virszemes apkalpošanas pakalpojumu tirgu ES regulē direktīva 96/67/EC, kas tika izdota 1996. gada oktobrī. Ar šo direktīvu ES dalībvalstīm tika uzdots pakāpeniski atvērt konkurencei virszemes pakalpojumu tirgu lidostās. Tas bija nepieciešams, jo pasažieru reģistrēšana, bagāžas apstrāde, u.c. pakalpojumi bija monopolizēti daudzās ES lidostās, kas

izraisīja sūdzības no aviokompāniju puses par to, ka virszemes pakalpojumu cena ir relatīvi augsta attiecībā pret neoptimālo pakalpojuma efektivitāti un kvalitāti. Minētajā direktīvā noteikts, ka lielākajās ES lidostās (kurās gada laikā apkalpoti vismaz 2 miljoni pasažieru vai 50 tūkst. tonnu kravas) ir jānodrošina brīva konkurence virszemes apkalpošanas sfērā un jebkurai no direktīvā noteiktajiem pakalpojumu tipiem ir jābūt vismaz diviem pakalpojumu sniedzējiem. Pie tam, vismaz vienam no pakalpojumu sniedzējiem jābūt pilnībā neatkarīgiem no lidostas vai aviokompānijas, kurai konkrētajā lidostā ir lielākā tirgus daļa.

Lai gan direktīvas transpozīcijas process dalībvalstu normatīvajos aktos nebija gluds, jau tagad ir vērojama pozitīva direktīvas ietekme: visā ES ir palielinājies virszemes apkalpošanas kompāniju skaits, cenas ir kritušās, bet pakalpojumu kvalitāte augusi. (35)

2007. gada sākumā Eiropas Komisija uzsāka jaunu iniciatīvu, pieņemot “lidostu paketi”, kurā ietilpst trīs galvenās sastāvdaļas:

- (a) izmaiņu ierosinājums lidostu maksu direktīvā;
- (b) ziņojums par lidostu kapacitātes, efektivitātes un drošības stāvokli;
- (c) atskaite par virszemes apkalpošanas direktīvas ieviešanu.

Eiropas Komisijas viceprezidents transporta jomā Žaks Baro (*Jacques Barrot*) “lidostas paketes” pieņemšanas dienā atzīmēja: «Saskaņā ar Lisabonas stratēģiju, Eiropas lidostas spēlē vitālu lomu ekonomiskās un sociālās konkurētspējas nodrošināšanā Eiropā. Līdz šim Eiropas lidostas ir atradušās dažādu normatīvo, komerciālo un ārējo izaicinājumu priekšā, kas bija saistīti ar kapacitātes, finansēšanas un vides aizsardzības jautājumiem. Šo jauno pasākumu mērķis ir ieviest vienotu likumu bāzi un nodrošināt to vienādu izpildi visā Eiropā.» (35)

Ierosinājums par izmaiņām lidostu maksu direktīvā ir paredzēts, lai pārveidotu attiecības starp lidostu operatoriem un lidostu klientiem, pieprasot pilnīgu caurspīdīgumu, konsultēšanos ar klientiem pirms cenas piemērošanas un nediskriminācijas principa ievērošanu. Turklāt, ar minētajām izmaiņām paredzēts izveidot neatkarīgu iestādi katras dalībvalsts līmenī, kura varētu nodrošināt strīdu izšķiršanu īsos termiņos.

Ziņojums par lidostu kapacitāti, efektivitāti un drošību Eiropā ietver visaptverošu darbības plānu, ar kuru tiks novērsti sastrēgumi Eiropas lidostās. Šajā ziņojumā uzsvērti pieci principiāli pasākumi, kas jāveic, lai nodrošinātu gaisa satiksmes pieaugumu ilgtspējīgā veidā:

1. esošās kapacitātes optimizēšana;
2. vienotu aviodrošības pasākumu ieviešana visās lidostās;
3. “komodalitātes” jeb vairāku transporta veidu integrēšanas veicināšana;
4. lidostu ekoloģiskās kapacitātes un infrastruktūras plānošanas uzlabošana;
5. izmaksu efektīvu tehnoloģisko risinājumu izstrāde un ieviešana.

Atskaitē par virszemes apkalpošanas direktīvas ieviešanu atspoguļota pozitīvā pieredze, kas gūta kopš direktīvas ieviešanas un piedāvāti tālākie soļi, kas varētu tikt veikti vēl tālākai virszemes apkalpošanas tirgus liberalizēšanai.

Paredzams, ka “lidostu paketē” ietvertu priekšlikumu ieviešana dzīvē vēl vairāk liberalizēs ES lidostu tirgu, no kā pozitīvu guvumu gūs ne tikai aviokompānijas un pasažieri, bet arī pašas lidostas, jo konkurences apstākļi liks tām optimizēt iekšējos procesus un samazināt izmaksas, lai palielinātu darbības efektivitāti un iegūtu lielāku peļņu. Tomēr šis process būs sāpīgs, it sevišķi tām lidostām, kas atrodas valsts īpašumā.

1.2.3. Iniciatīvas gaisa pārvadājumu liberalizēšanā starp ES un trešajām valstīm

ES dalībvalstu gaisa pārvadājumu tirgus liberalizēšana un ierobežojumu atcelšana ir būtiskākais notikums pasaules civilās aviācijas nozarē pēc līdzīgas liberalizācijas, kas notika ASV 1978. gadā. ASV gadījumā tā bija liberalizācija federālas valsts ietvaros, kamēr ES gadījumā nācās apvienot suverēnu valstu gaisa pārvadājumu tirgu. Pēc vēriena un nozīmības ES gaisa transporta nozares liberalizācija daudzkārt pārspēja likumdošanas izmaiņas ASV.

Kā noskaidrots iepriekš, viens no svarīgākajiem panākumiem ES gaisa pārvadājumu liberalizācijā ir kopienas pārvadātāja statusa piešķiršana ES dalībvalstu aviokompānijām. Kopienas pārvadātājam ir dotas neierobežotas tiesības veikt pārvadājumus starp jebkuriem diviem punktiem ES ietvaros ar noteikumu, ka aviokompānija ievēro saistošos noteikumus, kādi ir spēkā ES. Tomēr, tiklīdz kopienas pārvadātājs apsver iespēju veikt lidojumus ārpus ES uz trešajām valstīm, spēkā ir vecie bilaterālie līgumi, kuri strikti regulē valstu nozīmēto aviopārvadātāju tiesības lidot noteiktos maršrutos. Dalībvalstu aviopārvadātāji, kas ES iekšienē bauda neierobežotās tiesības veikt pārvadājumus pēc pašu ieskatiem un izvēles, savu kopienas pārvadātāja statusu nevar izmantot, lidojot uz trešajām valstīm.

Šajā aspektā pagrieziena punkts bija tā saucamie “atvērto debesu” spriedumi, kurus izdarīja Eiropas Kopienas tiesa attiecībā pret astoņu ES dalībvalstu noslēgtajiem bilaterālajiem gaisa pārvadājumu līgumiem ar ASV un ar kuriem tika atzīts, ka minētās dalībvalstis ir pārkāpušas Eiropas Ekonomikas kopienas dibināšanas līguma noteikumus. Ar šiem spriedumiem faktiski tika noteikts, ka Eiropas Kopienai ir tiesības un pienākums uzstāties visu dalībvalstu vārdā jautājumos, kas skar starptautisko gaisa satiksmi. Pirms 2002. gada starptautisko gaisa satiksmi starp ES dalībvalstīm un trešajām valstīm regulēja tradicionālie bilaterālie līgumi, bet “atvērto debesu” spriedumi radīja jaunu spēlētāju starptautiskajā civilās aviācijas nozarē – Eiropas Savienību.

Lai novērstu situāciju, ka kopienas pārvadātāja statuss neeksistē ārpus ES dalībvalstu robežām un lai nodrošinātu civilās aviācijas nozares straujāku attīstību, 2005. gadā ES,

balstoties uz Eiropas Komisijas priekšlikumu, nolēma izveidot gaisa transporta ārpolitiku, kura balstās uz trim galvenajiem pīlāriem:

- ES sarunas ar trešajām valstīm par kopienas pārvadātāja statusa atzīšanu jeb horizontālās vienošanās;
- Eiropas vienotās gaisa telpas (*European Common Aviation Area, ECAA*) izveide, kuras sastāvā būtu ES dalībvalstis un ES kaimiņvalstis;
- mērķtiecīgas sarunas ar citām pasaules valstīm, lai panāktu vienošanās par gaisa transporta liberalizāciju ar galvenajiem pasaules reģioniem.

Katrs no šiem pīlāriem ir svarīgs savu mērķu sasniegšanai, tādēļ tie tiks apskatīti nedaudz detalizētāk, lai norādītu šo centienu ietekmi uz liberalizāciju ne tikai ES, bet arī globālā mērogā.

I pīlārs: Horizontālās vienošanās

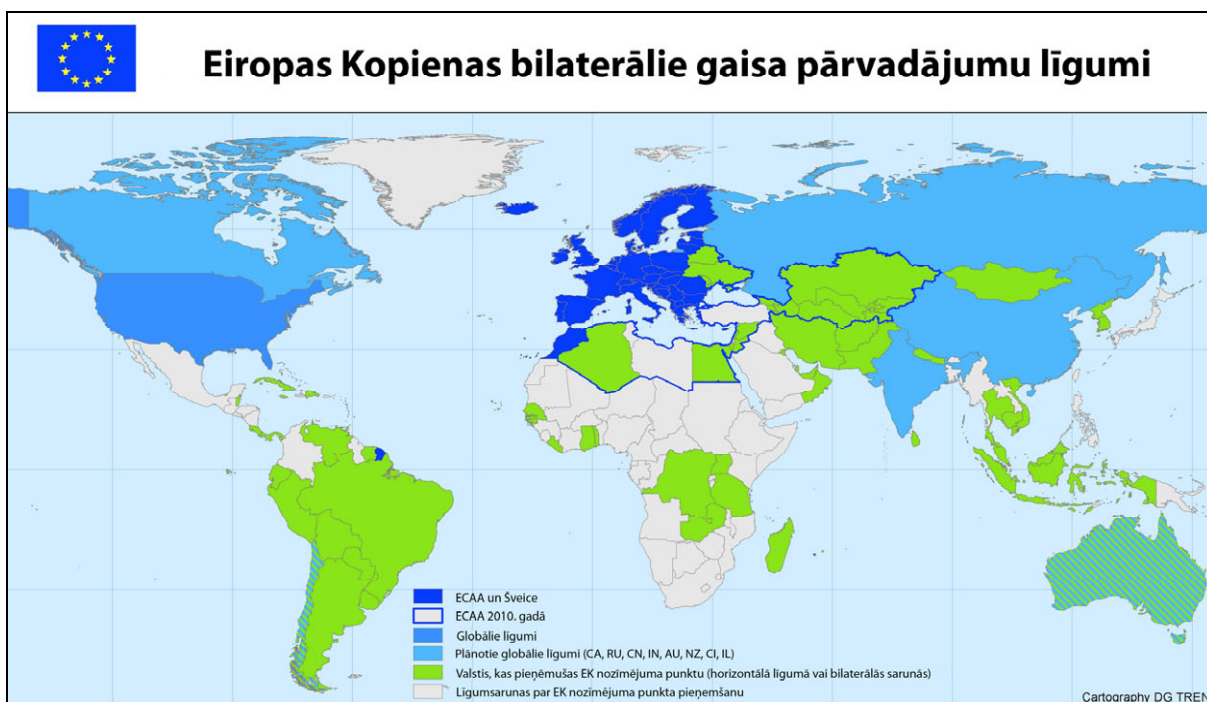
Horizontālās vienošanās ir līgumi, kurus noslēgusi Eiropas Komisija dalībvalstu uzdevumā, ar mērķi sakārtot visus eksistējošos bilaterālos gaisa pārvadājumu līgumus starp dalībvalstīm un trešajām valstīm, lai tie atbilstu ES normatīvo aktu prasībām. “Atvērto debesu” spriedumos teikts, ka, ja bilaterālajā līgumā starp dalībvalsti un trešo valsti pastāv noteikums, ka nozīmētā pārvadātāja statusu var piešķirt tikai aviokompānijām, kuras ir līgumslēdzējas dalībvalsts pilsoņu faktiskā īpašumā un kontrolē, šāds noteikums ir diskriminējošs un pretrunā ar ES likumiem. Rezultātā, jebkurai ES dalībvalstij ir jānodrošina vienāda pieeja tirgum maršrutos uz galamērķiem ārpus ES jebkurai kopienas pārvadātājam, kam ir pārstāvniecība minētās dalībvalsts teritorijā. Bilaterālie līgumi starp ES dalībvalstīm un trešajām valstīm ir jāgroza, lai tajos tiktu atspoguļota šī prasība. “Atvērto debesu” spriedumi tāpat nosaka, ka daži no bilaterālo līgumu punktiem ir ekskluzīvā ES kompetencē un tādējādi ES dalībvalstis nedrīkst vest autonomas līgumsarunas.

2003. gada jūnija Transporta padomes sēdē Eiropas Komisija un ES dalībvalstis vienojās par veidu, kā atrisināt problēmu, kuru radīja “atvērto debesu” spriedumi. Tika identificētas divas metodes: (a) līgumsarunas ar katru no trešajām valstīm atsevišķi, lai labotu katru bilaterālo līgumu; (b) līgumsarunas par viena “horizontālā” līguma noslēgšanu, kur Eiropas Komisija, balstoties uz dalībvalstu mandātu, ved līgumsarunas atsevišķi ar katru trešo valsti visu dalībvalstu vārdā. Laika posmā starp 2003. gada jūniju un 2008. gada martu atsevišķo bilaterālo līgumsarunu metode tikusi izmantota, lai izmainītu 112 bilaterālos gaisa transporta līgumus, bet horizontālo līgumsarunu rezultātā ir noslēgti 525 līgumi. Horizontālo

Līgumsarunu metode ir pierādījusi savu pārākumu izmaksu un laika ietaupījuma ziņā. Pārskats pār valstīm, ar kurām noslēgti jaunie bilaterālie līgumi, dots 1.4. attēlā.

Jāatzīmē, ka jaunizveidotais kopienas pārvadātāja jēdziens neietekmē pārvadājumu tiesības (t.i., nosacījumus eksistējošajos bilaterālajos līgumos, ar kuriem tiek noteikts nozīmēto aviokompāniju skaits un lidojumu frekvence vai kapacitāte). Lai gan pārvadātāju skaits, kurus ES dalībvalsts var uzskatīt par kandidātiem nozīmēšanai var strauji pieaugt, par to iekļaušanu bilaterālajos līgumos un faktisko atzīšanu par nozīmēto pārvadātāju vēl joprojām ir jāvienojās ar trešo valsti.

Ja bilaterālās sarunas par gaisa pārvadājumu līguma noslēgšanu ved ES dalībvalsts, tai jāievēro regulas (EC) 847/2004 prasības, kurā tiek noteikti konkrēti punkti, kas jāiekļauj bilaterālajā līgumā un kuri atspoguļo Eiropas Kopienas kompetenci un likumu prasības.



1.4.att. Pārskats pār EK noslēgtajiem bilaterālajiem gaisa pārvadājumu līgumiem ar trešajām valstīm (35)

II pīlārs: ECAA

1996. gada oktobrī ES Ministru Padome deva Eiropas Komisijai pilnvaras gatavot priekšlikumus par multilaterāla līguma noslēgšanai tā brīža ES dalībvalstu starpā, kā arī ar Islandi un Norvēģiju par Eiropas vienotās aviācijas telpas (*European Common Aviation Area, ECAA*) izveidošanu. Pēc Eiropas Komisijas ieceres, ECAA būtu jādarbojas līdzīgi kā ES

iekšējam vienotajam aviopārvadājumu tirgum, tikai tam jāattiecas arī uz ES kaimiņiem austrumos un dienvidos. ECAA pamatprincipi definēti šādi:

- pilnīga aviācijas tirgus atvēršana pieejas, kapacitātes, cenu veidošanas un aviokompāniju filiāļu izveidošanas tiesību ziņā, nediskriminējot pārvadātājus pēc nacionalitātes (uz abpusējiem pamatiem);
- aviācijas likumdošanas harmonizācija ar ES normatīvajiem dokumentiem jomās, kas skar drošību, aviodrošību un ATM.

Eiropas Komisija saņēma mandātu vest līgumsarunas ar t.s. pirmo grupu – Balkānu reģiona valstīm par ECAA paplašināšanu šajā virzienā. ECAA multilaterālā līguma tekstu akceptēja visi ECAA partneri sarunu nobeigumā 2005. gada 20. decembrī. ECAA līguma teksts tika vairākkārtīgi vienkāršots, salīdzinot ar pirmo uzmetumu, kas tapa 1996. gadā ar tolaik 10 ES dalībvalstīm. Tika būtiski vienkāršoti arī punkti, kas skāra konkurences ierobežojumu jautājumus. Otrajā sarunu grupā par pievienošanu ECAA ietilpa ES kaimiņa Vidusjūras reģionā – Marokas pievienošanās līgumam. Maroka parakstīja ECAA līgumu 2006. gada decembrī, ar kuru tā apņēmas ieviest nepieciešamās izmaiņas savos aviāciju regulējošajos normatīvajos aktos divos etapos, pēc kā tās pārvadātājiem tiks dotas kabotāžas tiesības ES valstīs.

ECAA līgums sastāv no pamatteksta, saukta arī par multilaterālo galveno tekstu, kas ir saistošs visām līgumslēdzējām valstīm. Pie pamatteksta tiek pievienota virkne protokolu, kas ir specifiski katrai valstij, kas pievienojas ECAA un kuros var tikt atspoguļoti arī pārejas noteikumi. ECAA līgumam ir pielikums, kurā uzskaitīti ES aviācijas nozari regulējošie normatīvie akti, kas stājas spēkā visā ECAA teritorijā. Lai ECAA līgumā paredzētos noteikumus būtu iespējams īstenot dzīvē pēc iespējas ātrāk, ES apņēmas sniegt tehnisko palīdzību Balkānu reģiona valstīm.

Galvenie ES dalībvalstu ieguvumi no ECAA līguma:

- tiek radīts jauns tirgus ar jaunām ekonomiskajām iespējām sasniegt ES kaimiņreģiona patērētājus, arī tūrisma jomā;
- vienota aviācijas tirgus izveide 35 valstīs ar iedzīvotāju skaitu virs 500 miljoniem;
- eksistējošo traucēkļu novēršana ATM sistēmā, kas radās kara periodā Balkānu valstīs un radīja gaisa telpas slēgšanu;
- sadarbība ar ES kaimiņvalstīm, kas nākotnē veicinās tālāku Eiropas valstu integrāciju.

ECAA nodibināšana ir radījusi nozīmīgu precedentu civilās aviācijas jomā globālā līmenī, jo visas 8 ECAA partnervalstis⁷, kas nav ES dalībvalstis, ir apņēmušās iekļaut savā aviācijas likumdošanā prasības, kādas izvirza ES aviācijas likumu *acquis*. ECAA (sk. 1.4. attēlu) faktiski stāsies spēkā ar brīdi, kad jaunās ECAA partnervalstis būs pārņēmušas atbilstošās ES prasības savā likumdošanā un spēs pildīt tās reālajā dzīvē. Harmonizētie noteikumi ECAA teritorijā izveidos vienotu, brīvu un drošu gaisa pārvadājumu tirgu, kas stimulēs citu ekonomikas nozaru un reģionu attīstību. Sarunas par ECAA līguma noslēgšanu nos arī ar Krieviju, Ukrainu, Baltkrieviju, Gruziju, Azerbaidžānu un Armēniju.

III pīlārs: globālo līgumu noslēgšana

Trešais ES civilās aviācijas ārpolitikas pīlārs ir sarunas par globālo līgumu noslēgšanu ar valstīm nozīmīgākajos pasaules reģionos, ar mērķi nostiprināt brīvas konkurences principu ieviešanu aviopārvadājumos starp ES un pasaules dinamiskākajiem reģioniem, tajā pat laikā radot precedentu civilās aviācijas nozarē visā pasaulē. Kā svarīgs mērķis ir uzstādīts veicināt ES pieejas civilās aviācijas regulēšanā atzīšanu starptautiskā mērogā. Globālie līgumi no tradicionālajiem bilaterālajiem gaisa pārvadājumu līgumiem atšķiras ar to, ka tajos aviopārvadājumu tirgus regulējošu nosacījumu vietā tiek iekļautas augstāka līmeņa vienošanās: tirgus atvēršana, likumdošanas konverģence un arī specifisku konkurences ierobežojumu atcelšana pārvadātājiem. Patlaban III pīlāra ietvaros notiek līgumsarunas ar Austrāliju, Jaunzēlandi, Čīli, Ķīnu un Indiju.

Kā visspilgtāko rezultātu, kas gūts, pateicoties šai pieejai, var minēt 2008. gada 30. martā spēkā stājušos gaisa pārvadājumu līgumu, kas noslēgts starp ES un ASV, ko sauc arī par “atvērto debesu līgumu” jeb *open skies agreement*. Neskatoties uz visiem vēsturiskajiem pagrieziena punktiem, kas sasniegti ar šī līguma parakstīšanu, tas tomēr uzskatāms tikai par pirmo soli starptautiskās civilās aviācijas nozares normalizēšanā un pārejā no novecojošajiem bilaterālajiem noteikumiem uz jauniem gaisa pārvadājumu tirgus nosacījumiem, kas bāzēti uz brīvas konkurences principiem.

Atvērto debesu līguma galīgais mērķis ir izveidot atvērtu aviācijas telpu transatlantiskā mērogā – vienotu gaisa transporta tirgu starp ES un ASV, kurā būtu iespējama brīva investīciju plūsma un kurā neeksistētu ierobežojumi aviopārvadājumiem, tajā skaitā dodot abu pušu aviokompānijām kabotāžas tiesības attiecīgajai ES un ASV iekšējos tirgos. Lai to nodrošinātu, Eiropas Komisija uzsāks otro sarunu etapu ar ASV valdību 2008. gada maijā.

⁷ Sākotnējās ECAA partnervalstis bija Albānija, Bosnija un Hercegovina, Bulgārija, Horvātija, bijusī Dienvidslāvijas republika Maķedonija, Rumānija, Serbija un Montenegro, un ANO misija Kosovā.

Lai izprastu globālo līgumu būtību un ietekmi uz konkurences ierobežojumu atcelšanu starptautisko aviopārvadājumu tirgū, jāapskata galvenie ES un ASV noslēgtā gaisa pārvadājumu līguma elementi.

- Tirgus regulēšana:

- (a) ASV atzīst kopienas pārvadātāja konceptu, ļaujot ES aviokompānijām lidot uz ASV no jebkuras ES valsts;
- (b) tiek atcelti visi ierobežojumi maršrutos starp ASV un ES (trešā un ceturtā gaisa brīvība), kā arī lidojumiem uz trešajām valstīm pēc nosēšanās ASV un ES (piektā gaisa brīvība);
- (c) jebkādu ierobežojumu atcelšana attiecībā uz t.s. “septīto gaisa brīvību” kravas pārvadājumiem, kurus veic ES aviokompānijas;
- (d) jebkādu ierobežojumu atcelšana attiecībā uz cenu veidošanu visos maršrutos starp ASV un ES, ar atrunu, ka ASV aviokompānijām nav tiesību pārdot biļetes par dempinga cenām iekšeiropas maršrutos;
- (e) neierobežotas tiesības veidot marketinga reisus (*codesharing*) starp ES, ASV un trešo valstu aviokompānijām.

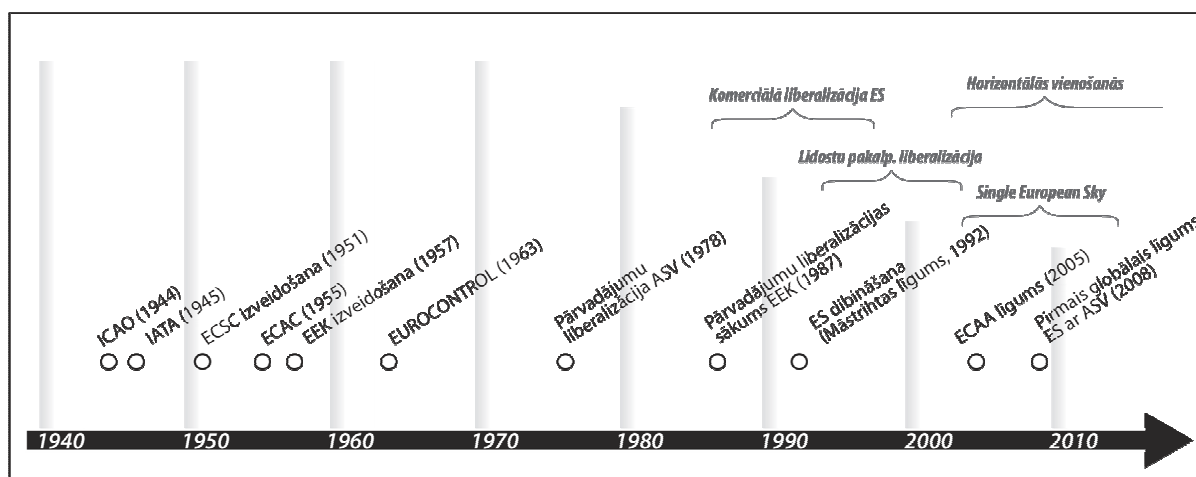
- Sadarbība likumdošanas jomā

- (a) aviodrošība – panākta vienošanās, ka ASV harmonizēs savus aviodrošības normatīvos aktus ar ES regulām;
- (b) konkurence – lai novērstu negodīgu konkurenci starp aviokompānijām, ASV un ES konkurences uzraudzības iestādes īsteno līdzvērtīgu likumisko pieeju aviokompāniju alianšu līgumu un citu sadarbības līgumu vērtēšanā;
- (c) valsts atbalsts un subsīdijas – lai novērstu konkurences kropļošanu, ASV un ES kopīgi izskata ziņojumus par aizdomīgiem subsidēšanas gadījumiem īpašā kopīgā komisijā;
- (d) muita – dažādas iekārtas un materiāli, kurus izmanto starptautiskajā gaisa satiksmē, t.sk. aprīkojums, degviela u.c. tiek atbrīvoti no muitas maksājumiem. (35)

Neskatoties uz lielo progresu, kas sasniegts ar ES un ASV atvērto debesu līguma parakstīšanu, tas tiek arī kritizēts. IACA, 37 Eiropas aviokompāniju asociācija, kas apkalpo tūrisma industriju un veic čartera pārvadājumus, savā 2007. gada 22. marta preses relīzē izteica bažas, ka «šis darījums [atvērto debesu līgums] dod ASV aviokompānijām pilnu pieeju ES iekšējam tirgum, kamēr ES aviokompānijas drīkstēs lidot tikai transatlantiskajās

pamatlīnijās. ES aviokompānijām arī turpmāk būs liegta pieeja ASV iekšējam aviācijas tirgum. Saskaņā ar līguma noteikumiem, ES pārvadātāji varēs tikai simulēt piekļuvi ASV iekšējam tirgum, ja tās investēs līdz 49,9% akciju daļas, kas nenodrošina balsstiesības. Šis līgums nekvalificējas “atvērto debesu līguma” būtībai, jo tas ir ļoti tāla atbalss no atvērtās aviācijas telpas, kuru Eiropas Komisija slavināja 4 gadus atpakaļ. Komisijas iepirkumu saraksts otrajai sarunu fāzei paliek ļoti garš, kamēr ASV puse ir ieguvusi visu, ko tā gribēja jau pirmajā sarunu raundā.»

Nobeidzot pārskatu par ES civilās aviācijas nozares tiesiski ekonomisko regulējumu un liberalizācijas procesu, 1.5. attēlā apkopoti svarīgākie notikumi un procesi, kas ietekmējuši ES civilās aviācijas nozares izveidošanos par tādu industriju, kāda tā ir šodien.



1.5.att. ES civilās aviācijas nozares attīstību ietekmējušie svarīgākie procesi un notikumi

2. KONKURENCES JĒDZIENS, TĀS MODEĻI UN KONKURENCES POLITIKA

Vienalga, vai civilās aviācijas nozari regulē ārkārtīgi stingri ierobežojumi, vai tā ir pilnībā liberalizēta, to var uzskatīt par tirgu, kurā, saskaņā ar ekonomikas teoriju, jābūt konkurencei, jo starptautiskajos pārvadājumos bilaterālie līgumi automātiski paredz vismaz duopola situāciju. Apskatot civilās aviācijas nozares tiesisko un ekonomisko regulējumu ES, konkurence vairākkārt tika minēta, dodot vērtējumu, vai konkrētu likumu izmaiņu rezultātā tā samazinājās vai palielinājās.

Šīs nodaļas mērķis ir apskatīt konkurences jēdzienu, tirgus struktūru, konkurences modeļus un noteikt paņēmienus, ar kuriem iespējams kvantitatīvi analizēt nozari raksturojošos statistikas datus. Tāpat, lai vēlāk būtu iespējams analizēt ES civilās aviācijas nozares rādītājus pirms un pēc liberalizācijas, nepieciešams izprast konkurences politikas teorijas aspektus, kas ietekmē gaisa pārvadājumu tirgus darbību.

2.1. Konkurences jēdziens un tirgus struktūra

Literatūrā (14, 168.lpp.) konkurenci definē kā cīņu starp konkurentiem par visizdevīgākajiem preču pārdošanas un pirkšanas nosacījumiem jeb divu vai vairāku personu vai arī organizāciju mēģinājumiem iegūt vienas un tās pašas preces, pakalpojumus vai ražošanas un finanšu resursus. Tas nozīmē, ka patērētāji konkurē ar citiem patērētājiem, bet ražotāji konkurē ar citiem ražotājiem.

Var izdalīt trīs galvenos konkurences veidus: pilnīgā konkurence, monopolistiskā konkurence un nepilnīgā konkurence, kurā ietilpst monopols, monopsons, oligopols un oligopsons. Civilās aviācijas nozarē (precīzāk, regulārajos gaisa pārvadājumos) monopsons un oligopsons gluži praktisku iemeslu dēļ eksistēt nevar, tādēļ tie turpmāk apskatīti netiks.

Pilnīgā konkurence. Patērētāja ieguvums ir lielāks, ja tam ir iespēja izvēlēties precī tirdzībā, kurā ir liela šīs preces daudzveidība. Šāds tirgus tiek saukts par augstas konkurences tirgu un tas tiek iedalīts divos veidos: pilnīgajā konkurencē un monopolistiskajā konkurencē.

Pilnīgā konkurence ir ideāla tirgus struktūra, kurā pircēji vai patērētāji un ražotāji vai pārdevēji konkurē tieši viens ar otru, pilnībā pakļaujoties pieprasījuma un piedāvājuma likuma darbībai. (14, 170 lpp.) Lai pilnīgā konkurence varētu eksistēt, tirgum ir jāatbilst šādiem kritērijiem:

1. Liels skaits relatīvi mazu pārdevēju un pircēju. Ja tirdzībā, attiecībā pret piedāvājumu, eksistē liels skaits pārdevēju, jebkurš no tiem apzinās, ka pārdod tik mazu daļu no kopējā ražošanas apjoma, ka palielinot vai samazinot savu ražošanu, produkta tirgus cena no tā būtiski nemainīsies, jo to nosaka tirgus kopumā.

2. Homogēns produkts. Pilnīgās konkurences apstākļos patērētājiem jāuzskata viena ražotāja preci par perfekti aizvietojamu ar cita ražotāja preci un patērētājam pirkums jāizdara vadoties tikai pēc cenas.
3. Pilnīgs tirgus, īpaši pilnīgas zināšanas par tirgus apstākļiem. Pilnīgajām zināšanām jābūt diviem aspektiem: (a) pircējiem un pārdevējiem jāzina citās tirgus daļās prasītās cenas, lai tie varētu atbilstoši rīkoties, un (b) lai varētu nodrošināt vieglu iekļūšanu tirgū, ražotājiem, kas pretendē ienākt tirgū, jāzina, kādu peļņu gūst patreizējie ražotāji.
4. Brīva iekļūšana tirgū. Ja nepieciešams saglabāt lielu pārdevēju skaitu, jānodrošina brīva iekļūšana nozarē, jo pretējā gadījumā uzņēmumi var kooperēties, lai ietekmētu cenas, vai to tirgus daļas var augt līdz ar esošo konkurentu aiziešanas no nozares.
5. Brīva ražošanas faktoru mobilitāte ilgtermiņā. Ja rodas izmaiņas pieprasījumā, ilgtermiņā jābūt iespēja ražošanas faktorus pārnest no vienas ražošanas līnijas uz citu. Pie tam, visiem faktoriem jābūt vienādi pieejamiem visām firmām. Reālā dzīvē tas nenotiek, jo, piemēram, ražošanas faktoriem parasti nepiemīt mobilitāte, ja ir izdarītas lielas investīcijas specifiskās tehnoloģijās, ko pārnest citās ražošanas līnijās nav iespējams. (10 p.120-123)

Reālajā dzīvē pilnīgā konkurence ir novērojama ļoti reti, tomēr daudzās industrijās sāncensība ir tik sīva, ka pilnīgās konkurences modelis palīdz paredzēt uzņēmumu uzvedību šajās nozarēs.

Monopolistiskā konkurence. Tirgum, kam piemīt gan konkurences, gan arī zināmas monopola iezīmes, sauc par monopolistisku tirgu. To var atpazīt pēc šādiem kritērijiem:

- (a) *Daudz tirgotāju* – par vienu mērķa grupu tirgū sacenšas daudz tirgotāju;
- (b) *Produktu diferenciacija* – katrs uzņēmums ražo produktu, kas kaut nedaudz atšķiras no citu ražotāju produkta (pēc iesaiņojuma, zīmola, u.c. īpašībām);
- (c) *Brīva iekļūšana tirgū* – uzņēmumi var iekļūt tirgū vai atstāt to bez šķēršļiem.

Produkta sevišķās pazīmes, vienreizīgums nodrošina tam monopolstāvokli tirgū. Šīs atšķirīgās pazīmes diferencē produktus un dod iespēju tos pārdot par dažādām cenām. Ja līdzīgiem produktiem, ko piedāvā dažādi pārdevēji, tirgus cena nav vienāda, tas nozīmē, ka šādā tirgū ir nevis pilnīgā konkurence, bet gan monopolistiskā konkurence. Šādas konkurences apstākļos, tāpat kā pilnīgās konkurences tirgū, daudzie pircēji un pārdevēji darbojas neatkarīgi, viņu rīcība ir pakļauta pieprasījuma un piedāvājuma likuma darbībai, viņi

ir labi informēti par precēm, pakalpojumiem un to cenām. Jauniem pārdevējiem, lai iekļūtu tirgū vai to atstātu, nepastāv īpaši šķēršļi. Monopolistiskajā konkurencē firmu galvenais mērķis ir iegūt augstāku peļņu. (14, 176. lpp.)

Raugoties no pieprasījuma viedokļa, monopolistiskā konkurence ļoti atgādina monopolu. Ir tikai nedaudz pilnībā homogēnu produktu. Turklāt, katra firma mēģina apzināti piešķirt savam produktam kādu atšķirīgu iezīmi, lai atšķirtos no sāncenšu piedāvājuma. Lietā tiek likta reklāma, lai popularizētu produkta labās īpašības, kā arī tiek kultivēts firmas prestižs, lai noturētu un piesaistītu klientus. Ja viens ražotājs gūst nepamatoti augstu peļņu no kāda produkta, citi esošie ražotāji mēģina šo produktu kopēt un piedāvāt tirgū kā līdzvērtīgu. (10 p.184-185)

Lai firmas saglabātu konkurētspēju tirgū monopolistiskas konkurences apstākļos, tām nepārtraukti jāiegulda produktu inovācijā. Ja tās nepārtraukti nemeklēs uzlabojumus saviem produktiem, to izdarīs konkurents, iekarojot patērētāju simpātijas un izstumjot tās no tirgus. Lai varētu noturēties tirgū un gūt maksimālu peļņu, firmas iegulda līdzekļus jaunu produktu izstrādē, inovāciju ieviešanā un arī saražoto produktu reklamēšanā.

Oligopols. Reālajā dzīvē daudzas preces un pakalpojumus, piemēram, tabakas izstrādājumus, automašīnas, naftas produktus, arī aviopārvadājumus tirgū piedāvā tikai dažas firmas. Vienā oligopola versijā eksistē viena liela firma ("cenas līderis"), kas nosaka cenu tādā līmenī, lai maksimizētu savu peļņu, bet mazākajām firmām šis "cenu līdera" noteiktais līmenis ir jāpieņem kā pašu par sevi saprotamu. Citos gadījumos firmas var būt līdzīgas pēc lieluma, bet, tā kā to skaits ir mazs, neviena no firmām nevar noteikt cenu, nedomājot par ticamāko varbūtējo reakciju no citu konkurentu puses. Piemēram, ja tā samazina savu produktu cenu, tā nevar paļauties, ka automātiski iegūs lielāku tirgus daļu, jo tikpat labi citas firmas var nekavējoties reaģēt, arī samazinot savu produktu cenu.

Oligopols ir tirgus struktūra, kurā dažas relatīvi lielas firmas ražo vai pārdod visas (vai lielāko daļu) preces un pakalpojumus konkrētajā tirgū, bet jaunu firmu iekļūšanai šajā tirgū ir ļoti lieli šķēršļi. Oligopols pieskaitāms nepilnīgās konkurences tirgus struktūrai. (14, 178.lpp) Dažos avotos (29) norādīts, ka oligopols tiek definēts kā nozare vai tirgus, kurā lielākajām četrām firmām ir koncentrācijas koeficients virs 40%. To var izteikt arī tā, ka četru lielāko firmu tirgus daļa sastāda vairāk kā 40% no kopējās nozares vai tirgus daļas.

Tā kā oligopola gadījumā tirgū ir tikai daži pārdevēji, viens no galvenajiem oligopola aspektiem ir spriedze starp kooperāciju un pašas firmas interesēm. Oligopolā firmu grupām visizdevīgāk ir kooperēties un strādāt kā monopolistam – saražojot mazu produktu apjomu un

pārdodot to virs izmaksu līmeņa. Tomēr, jebkuram oligopolistam interesē tikai sava peļņa, kas ir galvenais iemesls, kas kavē faktiska monopola izveidošanos.

Oligopolā konkurence var radīt dažādus rezultātus. Dažos gadījumos, firmas var noslēgt slepenas norunas (*collusions*) ar mērķi paaugstināt cenas, ierobežojot ražošanu, līdzīgi kā monopolā. Ja šādai slepenai norunai eksistē arī formāla vienošanās, tad tā tiek saukta par karteli. Slepenas norunas bieži tiek slēgtas brīžos, kad firmas mēģina stabilizēt tirgu. Tomēr slepenas norunas nedrīkst jaukt ar gadījumu, ja oligopolists – “cenu līderis” nosaka cenu, bet pārējais tirgus šai cenai piemērojas.

Kartelis (*cartel*) ir vienas ražošanas nozares vairāku uzņēmumu apvienība ar savstarpēju ilgtermiņa vienošanos. Tās dalībnieki vienojas par pārdošanas noteikumiem, maksāšanas termiņiem, daļa savā starpā realizācijas tirgu, nosaka ražošanas kvotas, cenas, utt. Karteļa dalībnieki saglabā patstāvību ražošanas un komerciālajā darbībā. Viņiem ir neslēpta vienošanās forma par fiksētām cenām un tirgus pārdali starp ražotāju grupām, kas izgatavo kāda noteikta produkta lielu daļu. Gadījumā, ja kāds no karteļa dalībniekiem nepilda līguma noteikumus, pret to var piemērot sankcijas.

Oligopolā pastāv arī citas vienošanās formas, piemēram, sindikāts (vairāku uzņēmumu apvienība, kas ražo viena veida produkciju, kuru realizē vienots sindikāta kantoris); trusts (uzņēmumu apvienība, zaudējot ne tikai komerciālo, bet arī ražošanas neatkarību); koncerns (liels daudznozaru uzņēmumu komplekss), transnacionālās korporācijas. (14, 181.lpp.)

Lai gan kārdinājums vienoties slepenā norunā vai izveidot karteli ir liels, mūsdienās oligopolistiem šī iespēja bieži ir liegta, jo lielākajā daļā valstu, un it īpaši ES un ASV, pastāv stingri konkurences pārkāpumu novēršanas likumi. Tādēļ oligopolisti ir spiesti analizēt tirgu un, rēķinoties ar citu tirgus dalībnieku ticamākajām iespējamām reakcijām, veikt uzmanīgas korekcijas saražoto preču apjomā un cenā. Oligopolistiem, lai saglabātu savu tirgus daļu, bieži jāīsteno sava stratēģija, izvēloties labāko izeju no situācijas, ņemot vērā pārējo tirgus dalībnieku rīcību.

Pabeidzot pārskatu par oligopoljiem, jāatzīmē kāds svarīgs aspekts – jo lielāks tirgus dalībnieku skaits konkrētā oligopolā, jo vairāk oligopols iegūst pilnīgās konkurences iezīmes. Ja oligopols ir ļoti liels, tā dalībnieki būtībā kļūst par savā starpā konkurējošām firmām, kuras izvēlas tikai to, cik daudz saražot. Ja oligopola dalībnieku skaits pieaug, cenas efekta nozīmība krītas, bet ļoti lielā oligopolā pazūd pavisam. (12 p.343)

Monopols. Monopols ir industrija, kurā ir tikai viens preces, pakalpojuma vai izejvielas, kas nav tieši aizvietošanas, piegādātājs, un kurā eksistē šķēršļi jaunu firmu iekļūšanai. Šie iekļūšanas šķēršļi var būt iestrādāti likumos, vai arī dabiski radušies traucēkļi, kas pasargā monopolistu no potenciālo konkurentu klātbūtnes, un ir monopola unikālā atšķirības zīme.

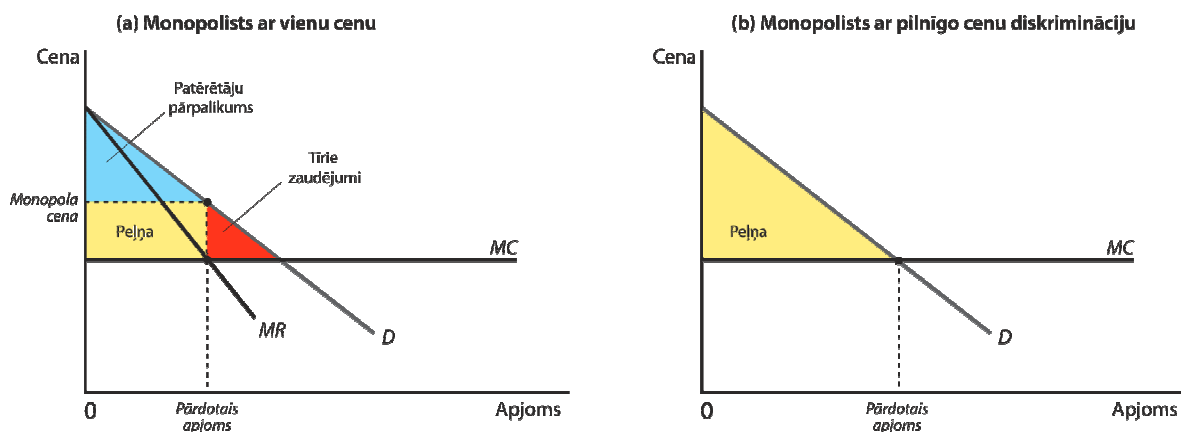
Likumiskie šķēršļi rada tā sauktos “valsts monopolus”. Valsts monopols tiek radīts, ja konkurenci nozarē ierobežo likums, licence vai patents, kas liedz citu firmu iekļūšanu tirgū. Pirmais ierobežojumu tips – ar likumu – nosaka ekskluzīvas tiesības firmai piegādāt precī vai pakalpojumu (piemēram, pasta pakalpojumi Latvijā). Otrais tips – ar licenci – nosaka īpašus noteikumus noteiktos amatos, profesijās vai nozarēs. Valsts izsniegto licenču saņemšana, kas nepieciešama, piemēram, aptieku darbībai u.c. industrijās, ir visspilgtākais šīs barjeras piemērs. Lai gan licenču izsniegšana pati par sevi nerada monopolu, tā ierobežo konkurenci. Trešais tips – ar patentu – nosaka ekskluzīvas valsts dotas monopola tiesības izgudrotājam uz izgudrojuma izmantošanu. Ekskluzivitātes termiņš šādā gadījumā atšķiras katrā valstī. Arī importa ierobežojumi ar tarifiem, kvotām, utt. ir uzskatāmi par konkurences ierobežojumu, kas var radīt monopola stāvokli. (11 p.313)

Dabiskie šķēršļi rada tā sauktos “dabiskos monopolus”. Šāds monopols rodas, ja eksistē tikai viens piegādes avots vai arī ja viena firma var apgādāt visu tirgu ar attiecīgo produktu par zemāku cenu, nekā to varētu izdarīt divas vai vairākas firmas. Iespējamās divas dabiskā monopola formas: pirmā – viss dabas resurss ir vienas firmas īpašumā, otrā – dabiskais monopols var rasties apjomradīta ietaupījuma (*economy of scale*) dēļ. Ja viens ražotājs var apgādāt visu tirgu par zemākām vidējām ražošanas izmaksām nekā to varētu divas vai vairākas firmas, tad izdzīvos tikai viena firma. Piemēri dabiskajiem monopoliem, kas radušies apjomradīta ietaupījuma dēļ, parasti ir meklējami sabiedrisko pakalpojumu jomā – gāzes, elektrības, siltuma u.c. kompānijas. (10 p.163-165)

Interesanta monopola iezīme ir cenu diskriminācija – prakse, kad dažiem klientiem tiek prasīts maksāt augstāku cenu par identisku precī, kā citiem. Cenu diskriminācija ir spēkā arī gadījumos, ja klientam par mazu pirkumu tiek prasīta lielāka maksa, nekā par lielu pirkumu. Šis monopolam raksturīgais fenomens var eksistēt plašā diapazonā – sākot no teorētiskās “pilnīgās cenu diskriminācijas”, kad uzņēmums katrai pārdotajai vienībai nosaka savu cenu un katram klientam prasa maksāt maksimālo klientam pieņemamo cenu, līdz pat selektīvai cenu diskriminācijai, kad, piemēram, studentiem tiek piedāvātas atlaides transporta līdzekļos. Tomēr skaidri jāatšķir cenu *atšķirības* no cenu *diskriminācijas* – daudzās situācijās preces, kas ir līdzīgas, bet nav vienādas, var būt ar dažādu cenu, jo tām ir atšķirīgas ražošanas izmaksas. Piemēram, ja elektrības ražotājs darba dienās, darba laikā pieprasa augstāku maksu par elektroenerģiju kā nakts stundās, tas nenorāda uz cenu diskrimināciju, bet gan uz to, ka dienā, kad vispārējais elektrības patēriņš ir liels, elektrības ražošanas izmaksas ir lielākas, nekā naktī. Ja transporta uzņēmums – monopolists – piedāvā studentiem lētāku cenu par braukšanu tajā pat vilcienā, kur brauc pārējie pasažieri par pilnu cenu, tā jau ir uzskatāma par

cenu diskrimināciju, jo cenas ir dažādas nevis tādēļ, ka produkta ražošanas izmaksas mainās, bet tādēļ, ka dažādām klientu grupām ir dažāds pieprasījums pēc produkta. (11 p.323)

Lai gan pilnīgā cenu diskriminācija reālā dzīvē nav iespējama tā iemesla dēļ, ka patērētāji ne vienmēr var un ne vienmēr grib paust to, cik viņi būtu gatavi maksāt par monopolista produktu, lielākā tā vai mazākā mērā pastāv. Tā kā cenu diskriminācija, kā tiks pierādīts vēlāk, vēsturiski ir viena no gaisa pārvadājumu cenu veidošanas izplatītākajām metodēm, šī jēdziena ekonomiskais pamatojums apskatīts zemāk (sk. 2.1. attēlu).



2.1.att. Labklājība ar un bez cenu diskriminācijas (12)

Grafikā (a) parādīts monopolists, kas pieprasa vienu cenu visiem pircējiem. Šajā tirgū kopējais pārpalikums ir vienāds ar peļņas (ražotāja pārpalikumu) un patērētāju pārpalikumu summu. Pārējā daļa, pat ja pieprasījums ir lielāks nekā piedāvājums, ir tīrie zaudējumi, jo potenciālie patērētāji vērtē produktu galējo izmaksu (MC) līmenī un nav gatavi maksāt augstāku cenu. Augstā cena rada monopolistam tīros zaudējumus, lai gan pieprasījums (D) ir liels. Grafikā (b) parādīts monopolists, kas spēj īstenot pilnīgu cenu diskrimināciju. Tā kā patērētāju pārpalikums ir vienāds ar nulli, ražotāja pārpalikums ir vienāds ar tā peļņu. Jebkurš pircējs, kas novērtē produktu par cenu, kas ir lielāka par MC, to nopērk un par savu vēlni maksā pārdevējam. (12 p.327)

Lai gan pirmajā acu uzmetienā trūkst izskaidrojuma, kādēļ monopolistam būtu jāsamazina sava produkta cenu, ja tas ir vienīgais produkta ražotājs, izskaidrojums ir rodams iedziļinoties šajā fenomenā dziļāk. Salīdzinot ar vienas cenas monopolistu, pilnīgās cenu diskriminācijas gadījumā monopolistam ir stimulēti atrast dažādus veidus kā "diskriminēt" jeb izdalīt dažādas klientu grupas un katrai no tām pieprasīt augstāko iespējamo cenu. Šādā veidā mazāk maksāspējīgās grupas (piemēram, studenti, pensionāri, utt.) maksā zemāku cenu, kamēr citi patērētāji par identisku produktu maksā lielāku cenu. Šādi monopolists gūst lielāku

peļņu nekā vienas cenas modelī, jo spēj piesaistīt pircējus, kas savādāk monopolista preces nepirktu. Jāatzīmē, ka peļņu nesoša cenu diskriminācija var notikt tikai pie sekojošiem noteikumiem:

- (a) produktu nevar pārpārdot, pretējā gadījumā grupas, kas produktu saņem par zemāko cenu, var pārdot to kādam citam par augstāku un tādējādi gūt peļņu. Šī iemesla dēļ cenu diskriminācija parasti notiek pakalpojumu nozarēs;
 - (b) cenu diskriminējošajam monopolistam ir jāspēj identificēt grupas, kurām ir dažāda pieprasījuma elastība. Tāpat cenas diskriminācija nedrīkst pārkāpt normatīvos aktus. Šo iemeslu dēļ parasti cenu diskriminācija notiek uz vecuma, nodarbinātības vai iepriekšpārdošanas pamata. Aviokompāniju diferencētā tarifu politika tāpat tiek pieskaitīta kā atbilstoša šajā punktā minētajiem nosacījumiem.
- (11 p.327)

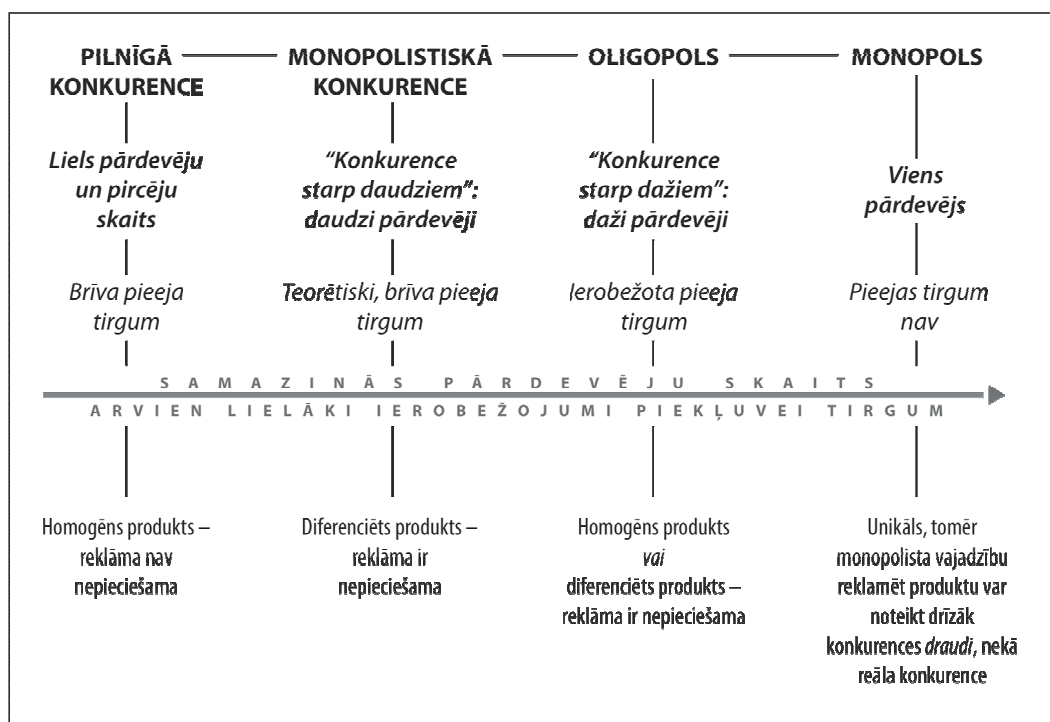
Cenas diskriminācijas efekts ir pārsteidzošs: cenu diskriminācija var paaugstināt ekonomisko labklājību. Tas ir saistīts ar faktu, ka vienas cenas monopolista prasītā cena par produktu var atstāt daudzus patērētājus bez kārotās preces, kamēr pilnīgās cenu diskriminācijas gadījumā, kas gan ir tikai teorētiski, visi patērētāji, kas vēlas produktu iegādāties, to varēs par tiem maksimāli pieņemamo cenu. Šādā gadījumā cenu diskriminējošs monopols sāk kļūt līdzīgs firmai pilnīgas konkurences apstākļos.

Apzināta konkurences samazināšana kādā nozarē var tikt iedalīta divās galvenajās grupās. Pirmajā ietilpst augstāk aprakstītie monopola radīšanas veidi, t.i., likumiskie un dabiskie. Otrajā grupā ietilpst “apzināti radītie” monopoli, kuru izveidošanas mērķis ir bijis specifiski ierobežot piegādi (piemēram, naftas ražotāju kartelis OPEC). Samērā bieži, runājot par IATA darbību, šai organizācijai arī tiek piedēvēts monopolista statuss, jo IATA ne tikai atbilst visiem karteļa definīcijas punktiem, bet tā arī gadiem ilgi ir bijusi vienīgā gaisa pārvadājumu cenu noteikšanas instance, kurā tarifi tika noteikti cenu konferencēs (sk. 1.1.3. apakšnodaļu).

Reālā dzīvē “tīru” monopoli atrasti ir grūti. Apvienotās Karalistes monopola likumi nosaka, ka monopols eksistē nozarēs, kurās dominējošais pārdevējs kontrolē 25% tirgus daļas. Monopols ir emocionāls vārds un bieži pirmā reakcija uz monopola eksistenci ir prasība pēc tā aizstāšanas ar brīvu konkurenci. Jāatceras atšķirība starp valsts monopoliem, dabiskajiem monopoliem un apzināti radītajiem monopoliem. Lai gan valsts un dabiskie monopoli var ļaunprātīgi izmantot savu ekskluzīvo stāvokli un gūt nepamatoti augstu peļņu, lielā mērā šo divu monopolu veidu eksistence ir neizbēgama. Tomēr apzināti radītie monopoli, visdrīzāk, ir

jāizbeidz, jo tie ir radīti tikai ar mērķi īstenot ierobežojošas darbības, nesot zaudējumus patērētājam.

Pastāv dažādas nepilnīgās konkurences pakāpes, kas kopā sauktas par tirgus struktūru (sk. 2.2. attēlu). Viena galējība rodas tad, ja tirgū ir tikai viens noteikta produkta ražotājs, otra – ja tirgū ir milzīgs daudzums firmu, kas ražo tikai nedaudz atšķirīgus produktus, kas ir vienīgā atšķirība no pilnīgās konkurences.



2.2.att. Tirgus struktūras vispārinātās formas (10)

2.2. Konkurences politika

2.2.1. Konkurences politikas mērķi un uzdevumi

Konkurences politika ir vairāku mērķu sintēze. Tā ir brīvā tirgus ekonomiskās politikas stūrakmens, kas balstīts uz skaidri definētu privātīpašuma jēdzienu, tiesībām slēgt līgumus un kuru atbalsta centieni, kas virzīti uz monetārās stabilitātes, nodarbinātības un sociālās labklājības saglabāšanu un attīstību. Šī iemesla dēļ konkurences politikas skaidrojums ir bijis plaši interpretēts – no vienas puses, liberālisti ir kaismīgi atbalstījuši uzskatu, ko var raksturot ar frāzi "*Laissez faire, laissez passer le monde va de lui même*"⁸, no otras puses – ekonomiskās intervences atbalstītāji, kuri ar konkurences politikas palīdzību centušies izveidot tādas tirgus struktūras un spieduši uzņēmumus darboties tā, lai no tā izrietētu

⁸ Aptuvenais autora tulkojums no franču valodas: "*Ļaujiet mums būt, ļaujiet pasaulei būt, kāda tā ir*".

vispārējā ekonomiskā labklājība. Šajā plašajā uzskatu spektrā var izdalīt četrus galvenos uzdevumus, kas jāpilda konkurences politikai:

- izveidot konkurenci regulējošu kārtību kā visaptverošu ekonomiskās brīvības garantu;
- uzturēt konkurenci regulējošu kārtību, lai veicinātu efektivitāti un tehnoloģiski-ekonomisko progresu;
- uzstādīt standartus godīgai konkurencei, kas aizliedz krāpnieciskas darbības, draudus un šantāžu, kā arī negodīgu priekšrocību saņemšanu ar valsts subsīdiju palīdzību;
- uzturēt decentralizētu piegāžu struktūru par labu maziem un vidējiem uzņēmumiem, kas tiek uzskatīti par ekonomikas mugurkaulu demokrātijā. (13 p.1)

Viena no plašākām konkurences politikas definīcijām ir šāda: “instrumentu un likumu kopums, ar kuriem tiek nodrošināts, ka konkurence tirgū netiek ierobežota veidā, kas rada zaudējumus sabiedrībai”. (9 p.30) Šāda definīcija paredz, ka konkurence tomēr var tikt ierobežota veidā, kas nenes sabiedrībai zaudējumus. Konkurences politikas instrumenti vienmēr izriet no konkrētās valsts normatīvajiem aktiem un likumdevēju uzskatiem par to, kādam jābūt sabiedrības labuma standartam valstī.

2.2.2. ES konkurences politikas galvenās nostādnes

Konkurences politikas izveidošanās Eiropā var tikt iedalīta divās pakāpēs: nacionālajā un supranacionālajā konkurences politikā. Nacionālā konkurences politika radās un eksistēja katrā valstī atsevišķi. Pretstatā ASV, Eiropā konkurenci ierobežojošās normas tika ieviestas samērā vēlu, piemēram, Anglijā tikai 1919. gadā, bet Vācijā tikai 1923. gadā. Eiropā valdīja uzskats, ka karteļu veidošanās ir ne tikai pieļaujama, bet arī vajadzīga, jo tas ir pašregulējošs instruments, kas novērš ekstrēmu konkurenci un cenu karus. (9 p.9)

Konkurences politikas veidošanās ES supranacionālajā līmenī iesākās ar Eiropas Ogļu un tērauda savienība (*European Coal and Steel Community, ECSC*) līgumu 1951. gadā. Līguma 65. un 66. panti aizliedz karteļu dibināšanu, bet uzņēmumu apvienošanas kontrolē ECSC Augstā komisija. Tomēr Romas līgumā 1957. gadā tika iestrādāts vienīgi aizliegums veidot līgumiskus ierobežojumus konkurencei, uz kuru gan attiecas dažādi izņēmumi, un dominējošā stāvokļa izmantošanas aizliegums. Uzņēmumu apvienošanās kontrole tika ieviesta tikai 1989. gadā.

ES konkurences politikas galvenie stūrakmeņi ir EK dibināšanas līgums un tā sauktā “uzņēmumu apvienošanās regula” jeb regula 4064/89. Kā aprakstīts iepriekš, regulai ir tiešais spēks – tā nav jātransponē katras valsts likumos. Minēto normatīvo aktu kontroli ES līmenī nodrošina Eiropas Komisija un it īpaši tās Konkurences Ģenerāldirektorāts (*Directorate*

General for Competition, DG COMP), bet dalībvalstu līmenī – nacionālās konkurences uzraudzības iestādes.

Strīdus gadījumos spēkā ir Pirmās instances tiesas lēmumi, kuras jurisdikcijā ir visas sūdzības, ko fiziska vai juridiska persona cēlusi pret ES. Starpvalstu strīdus vai ES dalībvalsts prasības pret ES institūcijām izskata Eiropas tiesa, kas kalpo arī kā otrās instance tiesa Pirmās instances tiesas spriedumu apstrīdēšanai. Nacionālā līmenī vietējās tiesas izskata lietas, vadoties pēc vietējo likumu normām, un atbildētājs šādos gadījumos ir nacionālās konkurences uzraudzības iestādes.

EK dibināšanas līgumā ir divi panti, kas tieši attiecas uz konkurences politiku, proti, 81. un 82. pants (sk. 2.3. attēlu).

81. pants – horizontālās un vertikālās apvienošanās. Šādas apvienošanās var radīt potenciālas problēmas brīvai konkurencei:

- horizontālā apvienošanās – vienošanās starp konkurentiem parasti samazina konkurenci, tādējādi ierobežo labklājību un šī iemesla dēļ ir jāaizliedz (atskaitot ļoti specifiskus gadījumus, kā kooperācijas līgumus R&D jomā);
- vertikālā apvienošanās – vienošanās starp firmām, kas darbojas dažādos ražošanas procesu etapos (piemēram, starp ražotāju un tirgotāju), var izraisīt paaugstinātu darbības efektivitāti un radīt draudus citiem konkurentiem, ar noteikumu, ka to izmanto kompānijas, kurām ir liela tirgus daļa. (9 p.32)

Horizontālo un vertikālo apvienošanos apkarot pēc vienādiem kritērijiem ir grūti, tādēļ tika pieņemta regula 2790/1999, ar kuru tika noteikti izņēmumi vertikālās apvienošanās gadījumu sodīšanai. Interesanti, ka izņēmumi noteikti tādām nozarēm, kā lauksaimniecībai, aizsardzībai un transportam (ceļu, dzelzceļa, iekšzemes un jūras kuģniecībai, kā arī aviācijai⁹). Citiem vārdiem sakot, šo nozaru uzņēmumu vienošanās netiek aizliegtas uz tādiem pašiem pamatiem, kādi attiecas uz pārējo nozaru uzņēmumiem.

Minētie izņēmumi un papildu regulas kalpo par garantu, ar kuru tiek nodrošināta kārtība un tiek izslēgta iespēju firmām griezties Eiropas Komisijā pēc izņēmuma statusa piešķiršanas, saskaņā ar EK dibināšanas līguma 81 (3) punktā noteikto, kā tas bija iespējams līdz 2002. gadam.

82. pants – dominējošā stāvokļa ļaunprātīga izmantošana. Pantā minēto ļaunprātīgo izmantošanas veidu uzskaitījums (sk. 2.3. attēlu) nav pilnīgs, bet gan dod piemērus. Strīdus gadījumā par to var lemt Pirmās instances tiesa. Vispārinot, 82. pants tiek attiecināts uz tirgus

⁹ Atsauce dota uz regulu EEK 1617/93

eksploatēšanu, it īpaši uz pārmērīgu cenu piemērošanu, kā arī tādām konkurentus izslēdzošām darbībām kā agresīva cenu veidošana, atteikšanās piegādāt, kā arī piesaistīšana. Šajā pantā tāpat ir liels uzsvars domai, ka, lai dominējošā stāvokļa ļaunprātīga izmantošana eksistētu, vispirms jānosaka, vai vispār eksistē dominējošs stāvoklis, bet pēc tam – vai dominējošā stāvokļa izmantošana ir ļaunprātīga. (9 p.34)

EIROPAS KOPIENAS DIBINĀŠANAS LĪGUMS VI SADAĻA Kopīgi noteikumi par konkurenci, nodokļiem un likumu tuvināšanu 1. NODAĻA Konkurences noteikumi	
<p style="text-align: center;"><i>81. pants</i></p> <p>1. Turpmāk norādītais ir aizliegts kā nesaderīgs ar kopējo tirgu: visi nolīgumi uzņēmumu starpā, uzņēmumu apvienību lēmumi un saskaņotas darbības, kas var iespaidot tirdzniecību starp dalībvalstīm un kuru mērķis ir nepieļaut, ierobežot vai traucēt konkurenci kopējā tirgū, vai kuru iedarbībai ir šādas sekas, un jo īpaši darbības, ar kurām</p> <ul style="list-style-type: none"> a) tieši vai netieši nosaka iepirkuma vai pārdošanas cenas, vai kādus citus tirdzniecības nosacījumus; b) ierobežo vai kontrolē ražošanu, tirgus, tehnikas attīstību vai investīcijas; c) sadala tirgus vai piegādes avotus; d) līdzvērtīgos darījumos ar dažādiem tirdzniecības partneriem piemēro atšķirīgus nosacījumus, tādējādi radot tiem neizdevīgas konkurences apstākļus; e) slēdzot līgumus, prasa, lai otra puse uzņemtos papildu saistības, kuras pēc savas būtības vai saskaņā ar nozares praksi nekādi nav saistītas ar attiecīgo līguma priekšmetu. 	<p>2. Visi nolīgumi vai lēmumi, kas ir aizliegti saskaņā ar šo pantu, automātiski nav spēkā.</p> <p>3. Šā panta 1. punktu tomēr var atzīt par nepiemērojamu</p> <ul style="list-style-type: none"> - jebkuram starp uzņēmumiem noslēgtam nolīgumam vai nolīgumu kategorijai; - jebkuram uzņēmumu apvienību pieņemtā lēmumam vai lēmumu kategorijai; - jebkādi saskaņotai darbībai vai darbību kategorijai, <p>kas palīdz uzlabot preču ražošanu vai izplatīšanu, vai veicina tehnisku vai saimniecisku attīstību, reizē ļaujot patērētājiem baudīt pienācīgu daļu no iegūtajiem labumiem, un kas</p> <ul style="list-style-type: none"> a) neuzspiež attiecīgiem uzņēmumiem ierobežojumus, kas nav obligāti vajadzīgi, lai sasniegtu šos mērķus; b) neļauj šādiem uzņēmumiem likvidēt konkurenci attiecībā uz šo ražojumu būtisku daļu.
	<p style="text-align: center;"><i>82. pants</i></p> <p>Vienam vai vairākiem uzņēmumiem, kam ir dominējošs stāvoklis kopējā tirgū vai būtiskā tā daļā, šāda stāvokļa ļaunprātīga izmantošana ir aizliegta kā nesaderīga ar kopējo tirgu un tiktāl, ciktāl tā var iespaidot tirdzniecību starp dalībvalstīm.</p> <p>Stāvokļa ļaunprātīga izmantošana var jo īpaši izpausties kā</p> <ul style="list-style-type: none"> a) tieši vai netieši uzspiestas netaisnīgas iepirkuma vai pārdošanas cenas vai citi netaisnīgi tirdzniecības noteikumi; b) ierobežota ražošana, tirgi vai tehnikas attīstība, kas kaitē patērētājiem; c) atšķirīgi noteikumi līdzvērtīgos darījumos ar dažādiem tirdzniecības partneriem, tādējādi radot tiem neizdevīgas konkurences apstākļus; d) prasība, lai otra puse, slēdzot līgumus, uzņemtos papildu saistības, kuras pēc savas būtības vai saskaņā ar nozares praksi nav saistītas ar attiecīgo līgumu priekšmetu.

2.3.att. Eiropas kopienas dibināšanas līguma 81. un 82. pants. (30)

Svarīgi ir uzsvērt, ka saskaņā ar ES normatīvajiem aktiem, uzņēmuma nokļūšana dominējošā stāvoklī nav sodāma, bet šī dominējošā stāvokļa ļaunprātīga izmantošana ir sodāma. Citiem vārdiem sakot, ja uzņēmums nostiprina savu stāvokli vai pat līderību tirgū ar inovācijas, marketinga vai investīciju palīdzību, tas ir legāli un arī loģiski, jo būtu acgārni sodīt uzņēmēju par to, ka tas vēlas būt veiksmīgāks, labāks un efektīvāks nekā citas firmas.

Apvienošanās vispār. Gan horizontālās, gan vertikālās apvienošanās regulē Apvienošanās regula Nr. 4064/89 un tai sekojošās izmaiņas. Lai gan tā tika pieņemta ilgi pēc Romas līguma noslēgšanas un pēc ilgstošām diskusijām, tajā iekļauti strikti ieviešanas laiki un noteikumi, kā cīnīties ar *koncentrāciju* (regulas izpratnē par koncentrāciju uzskatāma gan horizontālā un vertikālā firmu apvienošanās, gan arī firmu pārņemšana vai cits faktiskais stāvoklis, kad vienas firmas darbību īstenībā pārņem cita firma). Regulā noteikts, ka, ja ir iecerēts kāds koncentrācijas projekts, par to jāpaziņo Eiropas Komisijas Konkurences

direktorāta speciālai nodaļai – *Merger Task Force* (MTF), kuras uzdevums ir viena mēneša laikā veikt gadījuma izpēti. Pēc tam MTF var izlemt par to, vai šāda apvienošanās “izraisa šaubas par tās atbilstību kopējā tirgus prasībām”. Ja tiek pieņemts negatīvs lēmums, MTF rīcībā ir četri papildu mēneši, lai izsvērtu koncentrācijas projektu, lai beigās sniegtu vienu no trim iespējamajiem lēmumiem: (a) apvienošanās var atļaut, (b) aizliegt vai (c) atļaut ar noteikumiem. (9 p.36)

Fakts, ka koncentrācijas izvērtēšanai ir atvēlēts noteikts laika periods, ir apsveicams, jo uzņēmumi var rēķināties ar apvienošanās ilgumu. Apvienošanās ir dārgs process, jo firmām jāveic liela restrukturizācija ražošanas, izplatīšanas, izpētes un bieži arī personāla jomās.

Apvienošanās regula neregulē visus apvienošanās gadījumus ES, tomēr tā sniedz vadlīnijas nacionālajām valstīm, kā apvienošanās gadījumus traktēt, balstoties uz subsidiaritātes principu, ja vien nav pamatota iemesla, kādēļ tas būtu jādara centralizētā ES līmenī. Apvienošanās gadījumus ES līmenī skata gadījumos, ja ir pārsniegti zināmi kritēriji, kas noteikti regulā, un jo īpaši, ja firmas, kas apvienojas, darbojas vairākās ES valstīs.

2.3. Konkurences mērīšana

Šīs apakšnodaļas galvenais mērķis ir noskaidrot, kādas metodes ekonomikā tiek izmantotas, lai mērītu tirgus konkurētspēju un noteiktu tirgus modeli, vadoties no dažādiem datiem. Mērījumu metodoloģija ir ļoti svarīga, lai darba analīzes gaitā būtu iespējams apstrādāt un interpretēt civilās aviācijas nozari raksturojošos statistikas datus, jo vienkāršs rezultātu apraksts var nebūt pietiekams, lai atklātu kopsakarības šajā nozarē. Tāpat, kā jau minēts iepriekš, tiks apskatīta arī daži spēļu teorijas pamatjēdzieni, kas autoram var palīdzēt izprast dominējošo civilās aviācijas tirgus spēlētāju rīcības modeļus un pamatojumu.

Konkurences būtība ir cīņa starp monopolu un brīvu konkurenci. Tiekme fokusēties uz šīm divām galējībām bieži ir kritizēta, pamatojoties uz to, ka pilnīgās konkurences jēdziens neizskaidro to konkurenci, kāda pastāv reālajā dzīvē. Roberts Līfmans (*Robert Liefmann*), kas kļuva plaši pazīstams ar savu novatorisko grāmatu par karteļiem un trestiem¹⁰, rakstīja: «Konkurences klimakss ir monopols, un visa konkurence nav nekas cits, kā tiekšanās pēc monopola». Lai kādas būtu atšķirības starp monopolu un konkurenci, saglabājas aktuāls jautājums – kā to noteikt ar kvantitatīvām metodēm.

Viens no monopola priekšnoteikumiem ir maza piegādātāju skaita esamība tirgū, kas nozīmē, ka tirgū jābūt lielumam horizontālās koncentrācijas līmenim, lai monopols eksistētu. Horizontālā koncentrācija ir saistīta ar lielu tirgus daļu nonākšanu vadošo uzņēmumu

¹⁰ LIEFMANN, R. *Kartelle, Konzerne und Trusts*. Stuttgart, 1927

kontrolē, ko var izraisīt konkurences ierobežojumi, kas rezultātā rada iespēju fiksēt cenas. Neskatoties uz to, ar lielu horizontālo koncentrāciju vien nepietiek, lai monopols rastos, jo vienmēr pastāv jaunu konkurentu ienākšanas drauds.

Pilnīgās konkurences priekšnoteikums ir pilna resursu mobilitāte, t.i., pieņēmums, ka uzņēmumiem nav jāveic kapitālieguldījumi, kurus nevar pārnest uz citu ražošanas līniju. Šos kapitālieguldījumus sauc arī par zaudētajām izmaksām (*sunk costs*). Reālajā dzīvē lielākajā daļā nozaru, kurās nepieciešams liels zaudēto izmaksu ieguldījuma apjoms, eksistē milzīgas izmaksas darbības uzsākšanai, un tādēļ tirgū esošais monopolists vai oligopolisti var pieprasīt monopola cenu un gūt peļņu, nebaidoties zaudēt pozīciju tirgū. Šo apgalvojumu raksturo fakts, ka pēc ASV aviindustrijas deregulācijas, kas bieži tika likta par piemēru citām ekonomikas nozarēm, pirmajā mirklī radās neskaitāmas jaunas aviokompānijas, kas sāka konkurēt tirgū. Tomēr pēc tirgus krīzes saglabājās tikai trīs galvenās aviokompānijas. (13 p.17) Ņemot vērā iepriekšminēto un īpašu vērību pievēršot zaudēto izmaksu faktoram pētāmajā nozarē – civilajā aviācijā, ir nepieciešams objektīvi noteikt tirgus struktūru, vadoties pēc tā spēlētāju kontrolētajām tirgus daļām.

Praksē visbiežāk horizontālo koncentrāciju mēra, nosakot kopējo **tirgus daļu**, kas pieder noteiktam skaitam tirgus dalībnieku. Šī metode ir visvienkāršākā un tai ir vieglākais datu iegūšanas ceļš.

Piemērs: Uzņēmums A: 40%; Uzņēmums B: 30%; Uzņēmums C: 10%; ...Uzņēmums N: n%.
PAVISAM: 100%

Sēdziens: Uzņēmumi A un B dominē tirgū, aizņemot 70% no tirgus daļas.

Nedaudz smalkāka horizontālās koncentrācijas mēraukla ir Herfindāla indekss jeb Herfindāla-Hiršmana indekss (*Herfindahl-Hirschman index*, HHI). Ar to iespējams noteikt konkurences brīvības pakāpi un tādēļ tas tiek plaši izmantots konkurences likumos un konkurences uzraudzībā. HHI tiek definēts kā katras atsevišķas firmas tirgus daļas kvadrātu summa, jeb vidējā tirgus daļa, izsvērta pēc tirgus daļas. HHI var svārstīties no 0 (ļoti daudz mazu firmu) līdz 1 (pilnīgs monopols). Mazs HHI parasti nozīmē cenu noteikšanas ietekmes un, līdz ar to, konkurences pieaugumu, kamēr liels – pretēju efektu. HHI aprēķina sekojoši:

$$H = \sum_{i=1}^n s_i^2$$

kur s_i ir firmas i tirgus daļa dotajā nozarē no kopējā firmu skaita n .

HHI izmanto gan ES, gan ASV konkurences uzraudzības iestādes. ES ir noteikti zināmi HHI sliekšņi, kuru pārsniegšana pēc firmu apvienošanās var radīt draudus konkurencei:

- (a) pēcapvienošanās HHI zem 0.1 tiek uzskatīts par “nekoncentrētu tirgu”, kam nav jāpievērš turpmāka analīze;
- (b) pēcapvienošanās HHI starp 0.1 un 0.2 un HHI pieaugums vismaz 0.025 parasti rada nopietnas bažas, kas izsauc ciešāku pētīšanu;
- (c) pēcapvienošanās HHI virs 0.2 un HHI pieaugums vismaz par 0.015 izsauc vēl lielākas aizdomas un izmeklēšanu. (31 p.44)

Horizontālā firmu koncentrācija nebūt nenozīmē, ka rodas monopolistisks tirgus spēks. Tāpat horizontālā koncentrācija ne vienmēr ir monopolizācijas centienu rezultāts, to var radīt dažādi gadījuma efekti. Lai noteiktu tirgus kopsakarības un to, vai tiešām tajā nepastāv monopolistiskas tendences, tiek izmantots Mostelera likums (*Mosteller's Law*, ML). ML ne tik daudz vērtības pievērsts kompānijas lielumam, cik tās tirgus daļai. Salīdzinot reālo tirgus daļu sadalījumu ar to, kādai tai būtu teorētiski jāveidojas gadījuma efektu ietekmē, iespējams atklāt netiešus pierādījumus konkurences ierobežojumiem. Ja veiksmes iespējas ir sadalītas vienādi un īpaši, ja tās nav izkropļotas ar konkurences ierobežojumiem par labu dominējošajām firmām, tad tirgus daļu sadalījumam ar mazām novirzēm būtu jāatbilst ML. Vidējās izmaksas ir atkarīgas no inovāciju ieviešanas, bet pārdošana ir atkarīga no tā, cik labi produkts atbilst klientu vēlmēm. Abi šie faktori, starp citu, ir pakļauti milzīgam gadījuma efektu skaitam. Ja šie efekti tiek ņemti vērā, tad tirgus daļas, visticamāk, sadalīsies nevienlīdzīgi, saskaņā ar formulu (13 p.20):

$$s_j = \frac{1}{n} \sum_{i=j}^n \left(\frac{1}{i} \right)$$

Attīstot šo formulu, tiek iegūts ideālais tirgus daļu sadalījums, kā attēlots 2.1. tabulā:

2.1. tabula

Tirgus daļu sadalījums (%) dažādam firmu skaitam pēc Mostelera likuma

Konkurentu skaits tirgū	Konkurenta pozīcija tirgū						HHI
	1	2	3	4	5	6	
1	100						1.0
2	75	25					0.6250
3	61	28	11				0.4626
4	52	27	15	6			0.3694
5	46	26	15	9	4		0.3114
6	41	24	16	10	6	3	0.2658

Tabulā uzskatāmi attēlots, kā, pieaugot konkurentu skaitam tirgū, samazinās HHI. Šī indeksa samazināšanās, pieaugot tirgū esošo uzņēmumu skaitam, ļauj secināt, ka, jo lielāks firmu skaits konkurē vienas industrijas ietvaros, jo to lielums kļūst līdzīgāks. ML ļauj paredzēt uzņēmuma pozīciju tirgū bez papildu informācijas par tā darbību vai ziņām par tā identitāti. Ir samērā iespējams, ka firma, kas kādu laiku ir noturējusies vadībā, pēc kāda brīža var noslīdēt zemākā pozīcijā. Tā kā, saskaņā ar ML, aprēķinātā tirgus daļas varbūtība parāda, kādai būtu jābūt firmu tirgus daļām neierobežotas konkurences gadījumā, būtiskas novirzes no teorētiskā sadalījuma var radīt aizdomas par konkurences ierobežojumu klātbūtni konkrētajā tirgū.

Uzskatāms HHI un ML piemērs ir dots 2.2. tabulā, kurā ir salīdzināts Latvijas banku sektora uzņēmumu tirgus daļas 2007. gada 4. ceturksnī ar aviopārvadājumu tirgus sadalījumu starptautiskajā lidostā “Rīga” tajā pašā laika periodā. Tabulas ailītēs “Tirgus daļa” (TD) uzrādīts uzņēmumu tirgus daļas īpatsvars katrā nozarē (%), bet tirgus daļas HHI (apzīmēts kā HHI_{TD}) norādīts blakus. Salīdzinājumam blakus uzrādīts arī ideālais tirgus sadalījums saskaņā ar Mostelera likumu (ML), kā arī Mostelera likuma HHI (apzīmēts kā HHI_{ML}).

Salīdzinot reālo TD ar ML, uzreiz pamanāmas lielas neatbilstības banku sektorā, bet vēl lielākas – aviācijas nozarē. Ja apskata trīs banku sektora vadošos tirgus līderus, redzams, ka tie atraujas no sāncenšiem par gandrīz 6% TD, bet aviācijas nozarē – pirmie divi uzņēmumi kopā kontrolē gandrīz 71% TD.

2.2. tabula

Uzņēmumu tirgus daļu salīdzinājums dažādās nozarēs Latvijā 2007. gada 4. ceturksnī¹¹

(a) Banku sektora tirgus daļa pēc aktīviem

Uzņēmums	Tirgus daļa _{TD}	HHI_{TD}	Mostelera likums _{ML}	HHI_{ML}
Hansabanka	21.70%	0.0471	16.24%	0.0264
Parex banka	14.60%	0.0213	11.89%	0.0141
SEB Latvijas Unibanka	14.10%	0.0199	9.71%	0.0094
DnB NOR Banka	8.30%	0.0069	8.27%	0.0068
Nordea	7.90%	0.0062	7.18%	0.0052
Rietumu Banka	5.60%	0.0031	6.31%	0.0040
Aizkraukles banka	5.10%	0.0026	5.58%	0.0031
LHQB	4.20%	0.0018	4.96%	0.0025
UniCredit Bank	3.40%	0.0012	4.42%	0.0020
Latvijas Krājbanka	3.10%	0.0010	3.94%	0.0015
	88.00%	0.1261	78.49%	0.0750

(b) Aviokompāniju tirgus daļa pēc pasažieru skaita

Uzņēmums	Tirgus daļa _{TD}	HHI_{TD}	Mostelera likums _{ML}	HHI_{ML}
Air Baltic	45.60%	0.2079	17.36%	0.0301
Ryanair	25.30%	0.0639	12.60%	0.0159
Latcharter	4.80%	0.0023	10.22%	0.0104
KLM	3.20%	0.0010	8.63%	0.0074
CSA	2.70%	0.0007	7.44%	0.0055
Easy Jet Berlin	2.60%	0.0007	6.49%	0.0042
Norwegian Air	2.40%	0.0006	5.69%	0.0032
Lufthansa	2.00%	0.0004	5.01%	0.0025
Aer Lingus	1.90%	0.0004	4.42%	0.0020
Finnair/Aero	1.50%	0.0002	3.89%	0.0015
	92.00%	0.2781	81.75%	0.0829

¹¹ Avots: Latvijas Komercbanku Asociācijas Interneta lapa, <http://www.bankasoc.lv/>, VAS “Starptautiskā lidosta “Rīga”” nepublicētie materiāli

Neskatoties uz to, HHI banku sektorā ir normas robežās, kādu noteikusi ES (HHI līdz 0.2), bet aviācijā HHI ir 0.27, kas norāda uz ārkārtīgi lielu horizontālo koncentrāciju. Deviācija no ML ir tik acīmredzama, ka atliek secināt:

- (a) tā kā abas nozares ir ļoti regulētas, jaunu konkurentu piekļuve konkrētajiem sektoriem ir ārkārtīgi apgrūtināta, kā rezultātā konkurence ir stipri ierobežota – apgalvojums apstiprinās ar 3 līderu tirgus daļām banku sektorā un 2 kompāniju dominanci aviopārvadājumu nozarē;
- (b) banku sektorā konkurenci var uzskatīt par atbilstošu ML, sākot ar ceturrtā uzņēmuma tirgus daļu, bet aviācijas nozarē reālo tirgus daļu neatbilstība ML, kā arī acīmredzamā divu līderuzņēmumu tirgus daļu lielums liek domāt, ka nozarē izveidojusies duopola situācija.

Neskatoties uz augstāk minēto, aviopārvadājumu nozarē, spriedums (b) ir daļēji nepatiess, jo HHI un ML sver konkurenci, izejot tikai no katra nozares uzņēmuma tirgus daļas pret kopējo tirgus daļu, neņemot vērā tādus būtiskus aspektus, kā lidojumu tīklu, ģeogrāfiju, cenu veidošanas politiku u.c. faktorus. Kā tiks pierādīts darba pētnieciskajā daļā, lai noteiktu reālo konkurences līmeni civilajā aviācijā, nepieciešams salīdzināt nevis kopējo tirgus daļu, kas ir pārāk robusts mērs, bet gan detalizētākus rādītājus, tai skaitā arī statistiku maršrutu līmenī. Tomēr HHI un ML tiks izmantoti kā vadlīnija, kurus var izmantot kā “trauksmes indikatorus” iespējamo konkurences kropļojumu agrīnai noteikšanai un kā pamatu vēlākai situācijas analīzei.

3. ES CIVILĀS AVIĀCIJAS NOZARES ANALĪZE PIRMS UN PĒC LIBERALIZĀCIJAS

Šīs nodaļas uzdevums ir analizēt ES civilās aviācijas nozares darbību gan pirms, gan pēc liberalizācijas aktu stāšanās spēkā, izmantojot iegūto informāciju par civilās aviācijas tiesisko un ekonomisko regulējumu ES, kā arī teorētisko materiālu par tirgus struktūrām, konkurences modeļiem, mērīšanas paņēmieniem un konkurences politiku. Izpildot uzdevumus, tiks sasniegts mērķis – noskaidrot, kā civilās aviācijas nozares liberalizācija ES ir ietekmējusi aviokompāniju un lidostu ekonomisko attīstību, kā arī novērtēt liberalizācijas ekonomisko aspektu uz patērētājiem (pasažieriem).

Kā tika konstatēts darba sākumā, liberalizācija nenotika vienas dienas vai pat viena gada laikā. Tas bija ilgstošs process, kas sākās 1987. gadā ar “I paketes” ieviešanu un beidzās 1997. gadā, kad pēc pārejas perioda stājās spēkā “III pakete”, ar kuru kopienas pārvadātājiem tika piešķirta iepriekš valstu visvairāk sargātā un aviokompāniju visvairāk kārotā atļauja – tiesības veikt kabotāžas pārvadājumus (t.s. devītā gaisa brīvība) jebkurā ES dalībvalstī.

Tā kā liberalizācija ilga 10 gadus, ir grūti ar pilnīgu pārliecību noteikt, kurā brīdī ES gaisa telpa vēl bija stingri regulēta un kurā iestājās liberalizācijas efekts. Tomēr atskaites punkts ir nepieciešams, tādēļ autors par robežšķirtni ES-15 gaisa telpas liberalizācijai uzskatīs 1993. gada 1. janvāri. Lai gan no šī datuma tika noteikts četru gadu pārejas periods līdz 1997. gadam, kad kabotāžas tiesības stājās spēkā pilnībā un tādā veidā ES pilnībā liberalizēja gaisa satiksmi, 1993. gada 1. janvāri var uzskatīt par svarīgu pagrieziena punktu – tika iedibināts kopienas pārvadātāja jēdziens un tika nodibināta ECAA.

Svarīgs aspekts, kādēļ autors uzskata, ka civilās aviācijas liberalizācija ES-15 faktiski notika 1993. gada 1. janvārī un nevis pēc četru gadu pārejas laika beigām 1997. gada 1. aprīlī, ir regula par gaisa pārvadājumu maksām un tarifiem¹² noteikums, ka kopienas gaisa pārvadātāji var brīvi noteikt gaisa pārvadājumu maksas. Regula stājās spēkā 1993. gada 1. janvārī. Šī ir fundamentāla brīvība, kas aviokompānijām līdz tam brīdim nebija dota. Kā tika apskatīts iepriekš, cenu veidošanas procesā bija iesaistītas valsts institūcijas, bet, ja bija nepieciešams izstrādāt cenas starptautiskajā gaisa satiksmē, tad apstiprinājums bija jāsaņem arī no attiecīgajām otrās iesaistītās valsts iestādēm.

Latvijā un citās jaunajās dalībvalstīs, kas ES pievienojās 2004. gada 1. maijā, liberalizācija iestājās bez pārejas laika – ar iestāšanās brīdi jaunās dalībvalstis pilnībā pārņēma ES normatīvos aktus, tai skaitā visas regulas un direktīvas, ar ko tika nodibināta ECAA. Bulgārija un Rumānija ir ECAA dalībnieces kopš pievienošanās ES.

¹² Padomes Regula (EEK) Nr. 2409/92, 5(1) pants

Civilā aviācija ir nozare, kurā darbojas vairāki nozīmīgi spēlētāji – pārvadātāji (aviokompānijas), aviācijai nepieciešamā infrastruktūra (lidostas un gaisa satiksmes kontroles iestādes), patērētāji (pasažieri) un servisa organizācijas (virszemes apkalpošanas uzņēmumi, centrālās rezervēšanas sistēmas, kravas aģenti, ēdienu piegādes firmas, u.c.). Pārvadātāji, infrastruktūras uzņēmumi, patērētāji un servisa organizācijas ir saistīti ļoti stingrā sadarbības ķēdē, tāpēc objektīvu iemeslu dēļ tie ir kļuvuši pilnīgi atkarīgi viens no otra – tā, piemēram, aviokompānijas nevar veikt lidojumus bez nepieciešamās infrastruktūras – lidostām un gaisa telpas kontroles, kas nodrošina lidojumu drošību. Tāpat aviopārvadātāji nevar eksistēt bez patērētājiem – pasažieriem, jo tie ir aviokompāniju ieņēmumu avots.

Servisa organizācijas, savukārt, ir specializējušās tādu pakalpojumu sniegšanā, kuru nodrošināšana pašiem pārvadātājiem un infrastruktūras uzņēmumiem vai nu nebūtu pa spēkam, vai arī to sniegšana izrādītos ekonomiski neizdevīga dažādu iemeslu – darbietilpības, sarežģītuma, neatbilstības pamatdarbībai dēļ. Šo iemeslu dēļ pārvadātāji un infrastruktūras uzņēmumi tos pērk kā ārpalpojumus. Servisa organizācijas, ar dažiem izņēmumiem, pēc būtības ir satelīti civilās aviācijas nozares “kodolam”, tādēļ to darbības analīze netiks veikta, jo tā būtu atsevišķa pētījuma tēma. Nenoliedzot servisa organizāciju nozīmi nozares funkcionēšanas vispārējā nodrošināšanā, šī pētījuma kontekstā autors par civilās aviācijas “kodolu” ir definējis:

- aviopārvadātājus;
- lidostas;
- pasažierus.

Pārējo civilās aviācijas nozares spēlētāju darbības rezultāti analīzes gaitā var tikt uzrādīti paskaidrojošiem nolūkiem, lai ilustrētu vai pierādītu lielākas kopsakarības.

Lai pierādītu izvirzīto hipotēzi un izpildītu maģistra darba mērķi, autors pētījumu veiks, izmantojot sekojošas metodes:

- (a) balstoties uz darba 2. daļā apskatītajiem teorētiskajiem konkurences veidiem, modeļiem un tirgus struktūru veidiem, tiks analizēta ES civilās aviācijas nozare pirms un pēc gaisa pārvadājumu liberalizācijas 1993. gadā, lai noteiktu, kādam teorētiskajam konkurences modelim atbilda aviokompāniju un lidostu darbība un kādu iespaidu tā atstāja uz patērētājiem (pasažieriem) reālajā dzīvē;
- (b) pielietojot iepriekš iztīrītās konkurences mērīšanas metodes, tiks analizēti izvēlēti “kodola” uzņēmumu darbības statistiskie rādītāji;
- (c) tiks veikta starptautiskās lidostas “Rīga” gadījuma izpēte. Šī konkrētā lidosta izvēlēta, jo Latvijā starptautiskā lidosta “Rīga” ir vienīgā nozīmīgā

starptautiskā lidosta (Liepājas lidosta, no kuras arī notiek starptautiskie reisi, darbu sāka tikai 2007. gadā), un tādējādi starptautiskās lidostas “Rīga” darbības rezultāti faktiski atspoguļo valsts civilās aviācijas nozares attīstību kopumā. Gadījuma izpētes mērķis ir verificēt hipotēzi, balstoties uz darbā iepriekš iegūto informāciju un atziņām.

Lai izpildītu uzdevumus, pārbaudītu hipotēzi un sasniegtu darba mērķi, šajā nodaļā tiks izmantoti statistikas dati no dažādiem avotiem, t.sk. aviopārvadātāju asociācijām, kā arī Rīgas, Viļņas un Tallinas lidostu nepublicētie materiāli. Iegūtie secinājumi par konkurences veidiem tiks salīdzināti ar citiem pētījumiem par civilās aviācijas nozari.

Kā tika noskaidrots maģistra darba pirmajā nodaļā, pēc Čikāgas konferences visa civilā aviācija tika iespiesta noteiktos normatīvo aktu rāmjos, kurus no vienas puses saturēja starpvalstu vienošanās (Čikāgas konvencija) un bilaterālie līgumi, ko uzraudzīja ICAO, bet no otras puses ierobežoja katras valsts vietējie likumi.

Ja ICAO tradicionāli ir vairāk koncentrējusies uz tehnisko specifikāciju noteikšanu starptautisko lidojumu veikšanai, tad IATA ir bijusi nozares komerciālā aspekta regulētāja. Starptautiskās civilās aviācijas uzplaukuma sākumā pēc II pasaules kara IATA satiksmes konferencēs tika noteikts, cik liels būs aviokompāniju komerciālais ieguvums no reisu veikšanas – cenas izteiksmē. IATA satiksmes konferences tika sasauktas, jo valstu valdību rīcībā nebija tādu resursu, lai nodrošinātu globālas aviopārvadājumu cenu politikas izstrādi. Šajā ziņā IATA nozīmi nedrīkst novērtēt par zemu.

Ja katrai no divām nozares “kodola” sastāvdaļām bija sava regulējošā institūcija: aviokompānijām IATA, infrastruktūras uzņēmumiem – ICAO, tad ES pasažieriem nebija organizācijas, kura aizstāvētu viņu tiesības vai intereses gaisa pārvadājumu jomā. Var apgalvot, ka no 1944. gada (ICAO izveidošana) līdz 1993. gadam (faktiskā ES civilās aviācijas liberalizācija un ECAA izveidošana), civilās aviācijas patērētāji tagadējās ES valstīs bija pilnībā atkarīgi no IATA un ICAO, kā arī nacionālo valstu lēmumiem un tādējādi pasažieri bija uzskatāmi par atkarīgiem no aviokompāniju, lidostu un valstu lēmumu sintēzes. Tādēļ pasažieru situācija jāvērtē, izejot no aviokompāniju un lidostu darbības rezultātiem. Turpmāk nodaļā tiks analizēta “kodola” spēlētāju – aviokompāniju un lidostu darbības rādītāji pirms un pēc liberalizācijas, bet pasažieru ieguvumi vai zaudējumi no liberalizācijas tiks noteikti, apkopojot “kodola” spēlētāju darbības rezultātus.

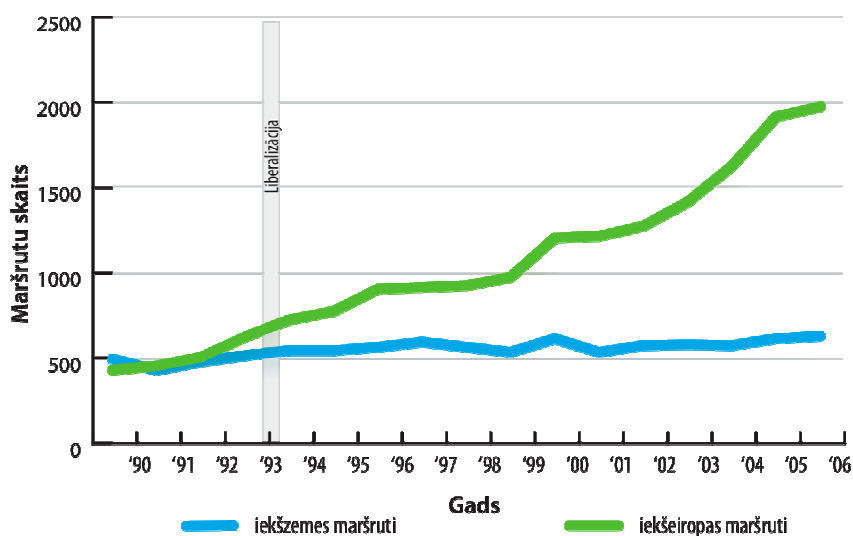
3.1. Aviokompāniju darbības analīze ES iekšējā tirgū

3.1.1. Aviokompāniju konkurences modelis pirms un pēc liberalizācijas

Kā apskatīts 1. nodaļā, ES gaisa pārvadājumu liberalizācija aviokompānijām nesa lielāku brīvību izvēlē kur lidot un kādu cenu noteikt par sēdvietu. Liberalizācijas fakts pats par sevi tomēr neatbild uz jautājumu, vai tās rezultātā ir mainījies aviokompāniju konkurences veids. Lai to noteiktu, nepieciešams apskatīt trīs galvenos parametrus: (a) spēlētāju skaitu tirgū, (b) cenu veidošanas principus un (c) produktu diferencētības pakāpi, jo šie parametri visspilgtāk raksturo atšķirības konkurences modelī pirms un pēc liberalizācijas.

Spēlētāju skaits tirgū. Pirms liberalizācijas, starptautiskos pārvadājumus ES dalībvalstu starpā regulēja bilaterālie līgumi, ar kuriem tika noteikti t.s. “nozīmētie pārvadātāji”, kam tika dotas tiesības veikt regulāros reisus starp noteiktām lidostām. Pēc liberalizācijas jebkuram kopienas pārvadātājam ir tiesības brīvi izvēlēties lidot uz jebkuru galamērķi, vadoties pēc savas biznesa loģikas.

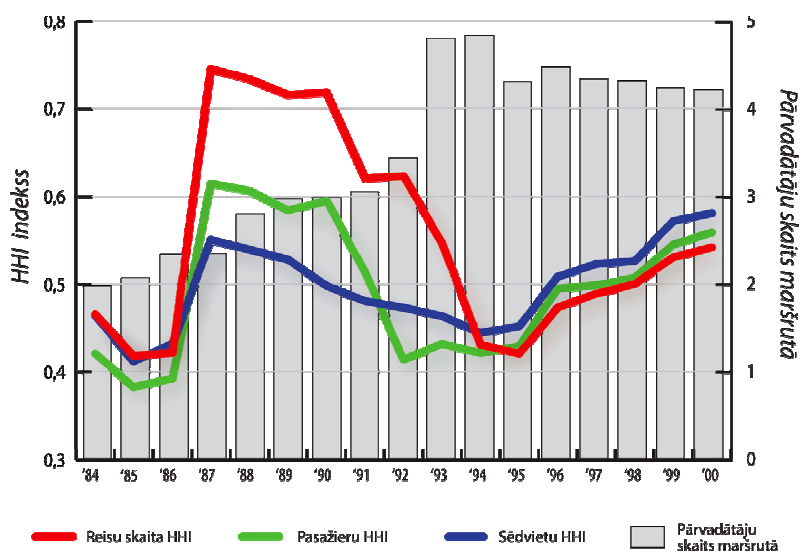
Ja runā par spēlētāju skaitu gaisa pārvadājumu tirgū, lielāka uzmanība jāpievērš nevis pārvadātāju (t.i., firmu) skaitam, bet gan maršrutu skaitam, kas atspoguļo reālo piedāvājuma palielinājumu tirgū. Ja tiek mērīts tikai aviokompāniju skaits, tas var nepilnīgi atspoguļot reālo situāciju tirgū: var būt daudzas mazas aviokompānijas, kuras, piemēram, formāli eksistē, tomēr reāli reisus neveic. Saskaņā ar Eiropas Komisijas DG COMP datiem, kopš 1993. gada, kad notika tirgus liberalizācija, maršrutu skaits ES ietvaros ir palielinājies par 170% (sk. 3.1. attēlu). Tiek apkalpots lielāks skaits pilsētu, kā arī attāli reģioni, ar to dodot pasažieriem iespēju lidot uz plašāku galamērķu loku un vairāk izmantot tiešo lidojumu priekšrocības.



3.1.att. Aviomaršrutu skaita dinamika ES-27 valstīs no 1990. līdz 2006. gadam (6)

Arī konkurence ES gaisa pārvadājumu tirgū ir stipri pieaugusi – laika periodā no 1992. līdz 2006. gadam maršrutu skaits, kuros konkurē vairāk kā divi pārvadātāji, ir pieaudzis par 300%, kas novedis pie aviobiļešu cenu samazināšanās. Liberalizācija ir ne tikai samazinājusi tirgus koncentrāciju, bet arī pavērusi ceļu līdz tam ES mazpazīstama pārvadātāja tipa – zemo izmaksu aviokompāniju (*Low Cost Carrier, LCC*) ienākšanai tirgū. LCC tirgus daļa 1992. gadā bija 1% no kopējās pārvadājumu kapacitātes, bet 2006. gadā tā jau bija pārsniegusi 18%.

Uz maršrutu skaita dinamiku var paskatīties arī no konkurences mērīšanas viedokļa. Kā tika apskatīts maģistra darba 2. nodaļā, viens no izplatītākajiem konkurences jeb tirgus koncentrācijas mērīšanas paņēmieniem ir Herfindāla-Hiršmana indekss (HHI), ko konkurences noteikšanai dažādās nozarēs izmanto arī DG COMP. Izmantojot pieejamos datus no citu autoru publikācijām (19 p.144), autors apkopoja Eiropas gaisa transporta pirmsliberalizācijas un pēcliberalizācijas HHI vienā attēlā, lai varētu veikt plašākus secinājumus (sk. 3.2. attēlu, attēlā izmantotie dati pievienoti 1. pielikumā).



3.2.att. Tirgus koncentrācija Eiropas gaisa transportā.

Analīzē, kas tika veikta par 100 noslogotākajiem pilsētu pāriem Eiropā 17 gadu garumā, ir savākti atsevišķi dati gan par reisu skaitu, gan par pasažieru skaitu, gan arī par vietu skaitu attiecībā pret pārvadātāju skaitu noteiktā maršrutā. Kā redzams attēlā, sākot no 1988. gada pārvadātāju skaits apskatītajos maršrutos (pelēkie stabiņi) pieaug, kas ir atbilstoši ES liberalizācijas pakešu mērķim. Ja paskatās laika periodu starp 1984. un 1987.gadu, tad redzams, ka vidējais aviokompāniju skaits, kas veic pārvadājumā maršrutā, ir ap 2, kas apstiprina bilaterālo līgumu ietekmi – maršrutos galvenokārt dominēja duopols (mītnes valsts

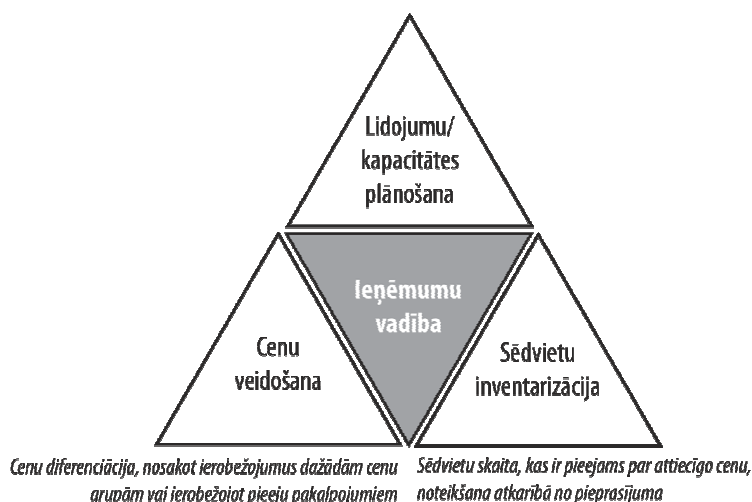
pārvadātājs un otras valsts nozīmētais pārvadātājs). 1987. gada liberalizācijas paketei, saskaņā ar šiem datiem, nav bijusi liela ietekme, jo vidējais pārvadātāju skaits pieaug aptuveni līdzīgā tempā, kā pirms liberalizācijas. 1992. gadā vērojamas krasas izmaiņas, jo strauji pieaug pārvadātāju skaits, līdz ar to izsaucot tirgus liberalizāciju un visu trīs HHI indeksu samazināšanos. Pēc 1996. gada vērojama tirgus stabilizācija, kad samazinās vidējais pārvadātāju skaits maršrutos un līdz ar to pieaug HHI visos apskatāmajos parametros.

Grafikā atsevišķi izdalīts sēdvietu, reisu skaita un pasažieru HHI. Reisu skaita HHI (jeb pārvadātāju konkurence, nosakot HHI pēc reisu skaita tirgus daļas) rāda, ka laika posmā no 1987. gada līdz 1992. gadam, kad tika veikta liberalizācijas pamatdaļa, maršrutos formāli eksistēja konkurence, tomēr lielāko reisu daļu veica nedaudzi pārvadātāji, par ko liecina ļoti augstais HHI šajā periodā. Pēc liberalizācijas “III paketes” pieņemšanas 1993. gadā visu trīs rādītāju HHI normalizējās, lai gan vērojama neliela konkurences samazināšanās, kas izskaidrojama ar tirgus stabilizēšanos.

Tomēr, nenoliedzami, svarīgākais rādītājs ir vidējais pārvadātāju skaita pieaugums maršrutos: 1984. gadā maršrutā tas bija aptuveni 2, kamēr 2000. gadā aptuveni 4 aviopārvadātāji, kas apstiprina, ka liberalizācijas mērķis ir sasniegts un maršrutos ir lielāka konkurence aviopārvadātāju skaita ziņā.

Cenu veidošanas principi. Ja spēlētāju skaita izmaiņas tirgū iespējams noteikt samērā precīzi, tad cenu veidošanas jautājums civilajā aviācijā ir nedaudz specifiskāks. Lai precīzāk noteiktu, kāda ir tirgus struktūra ES civilās aviācijas nozarē, nepieciešams apskatīt aviobiļešu cenu veidošanas principus.

Vēsturiski cenas starptautiskajiem gaisa pārvadājumiem noteica valstu valdības, par tarifiem vienojoties ar IATA starpniecību. IATA Tarifu konferencēs fiksētās cenas tika stingri kontrolētas katras valsts līmenī, lai novērstu iespēju, ka citas valsts aviokompānija pārdod biļetes uz saviem reisiem par zemākām cenām, kā pašmāju pārvadātājs. Tomēr 1970-to gadu beigās strauji uzplaukusī lēto čarterlidojumu kustība radīja nepieciešamību pēc cita risinājuma, jo čarterkompānijas pārvilināja trešdaļu pasažieru no dārgajām valstu aviokompānijām – IATA loceklēm. Lai spētu konkurēt ar lētajiem čarteroperatoriem un lai varētu dot prettriecienu LCC, kas 1978. gada liberalizācijas rezultātā parādījās ASV, 1980-to gadu sākumā aviokompānijas ieviesa pilnīgi jaunu principu cenu veidošanā, ko sauc par ieņēmumu vadību (*revenue management*), ar kuru pārvadātāji nodrošināja efektīvu cenu diskrimināciju, kas raksturīga monopolistiem.



3.3.att. Aviokompāniju ieņēmumu vadības funkcijas

Kā norādīts 3.3. attēlā, aviokompānijas ieņēmumu vadību izmanto, lai palielinātu ieņēmumus dažādos veidos, tai skaitā, diferencējot cenas, nosakot stingrākus vai mazāk stingrus ierobežojumus, iekļaujot cenā papildu pakalpojumus, utt. Kas ir svarīgi šī darba kontekstā, ar aviokompāniju ieņēmumu vadības palīdzību vienādam produktam (lidmašīnas sēdeklim lidojuma laikā) tiek noteiktas dažādas cenas, kas noteiktas cenu veidošanas fāzē. Uz vienas aviokompānijas izpildītu reisu starp divām lidostām visbiežāk tiek pārdotas vairākas cenas, bet dažkārt to skaits pārsniedz 10. Katrai cenai ir noteikts savs cenas kods, kam, savukārt, ir piesaistīti konkrēti cenas noteikumi – piemēram, minimālais vai maksimālais uzturēšanās ilgums galamērķī, maksimālais biļetes izpirkšanas laiks pirms lidojuma, atļauja biļeti nodot atpakaļ vai mainīt tās datumu, utt. Kā redzams 3.4. attēlā, lielākās cenu variācijas ir ekonomiskajā klasē, kurā biļetes ir lētākas. Ar sēdvietu inventarizācijas palīdzību tiek dinamiski mainīts sēdvietu skaits, kas ir pieejams par konkrēto cenu.

Parastā prakse rāda, ka zemākās ekonomiskās klases cenas jeb tā sauktās “marketinga” cenas attiecas tikai uz dažām sēdvietām, kamēr biļeti par augstākām ekonomiskās klases cenām (“Y” klasi, kas ir vēsturiski noteiktā IATA cena, vai piemēra gadījumā “Z” klasi) var nopirkt pat stundu pirms izlidošanas, ja vien visas sēdvietas nav pilnībā pārdotas. Vietu skaits par lētākajām ekonomiskās klases biļešu cenām, savukārt, tiek dinamiski kontrolēts un sēdvietu pārdošana tiek pārtraukta, ņemot vērā kopējo atlikušo vietu skaitu reisā.

Jāuzsver, ka 3.4. attēlā apskatītā reisa gadījumā visas cenas tika pārdotas uz vienas lidmašīnas sēdvietām, pie kam, 12 cenu klases tika pārdotas uz ekonomisko servisa klasi, bet 3 cenu klases – uz biznesa servisa klasi. Visdārgākās ekonomiskās servisa klases cenas (kods ZOW) pircējs nesaņem atšķirīgu produktu no biļetes īpašnieka, kas to nopirka par vislētākās

ekonomiskās servisa klases cenu (TOW), atskaitot, iespējams, palielinātu punktu skaitu par lidojumu lojalitātes programmas ietvaros.

FQDRIXTLL/ABT/R,NP											
ROE 0.459434 UP TO 1.00 LVL											
TAX MAY APPLY											
09MAY08**09MAY08/BT RIXTLL/NSP;EH/TPM 178/MPM 213											
LN	FARE BASIS	OW	LVL	RT	B	PEN	DATES/DAYS	AP	MIN	MAXFR	
01	TOW	18		36	T	NRF	-	-	+	-	R
02	LOW	33		66	L	NRF	-	-	+	-	R
03	KOW	48		96	K	NRF	-	-	+	-	R
04	UOW	63		126	U	NRF	-	-	+	-	R
05	WOW	83		166	W	NRF	-	-	+	-	R
06	QOW	100		200	Q	NRF	-	-	+	-	R
07	HOW	110		220	H	NRF	-	-	+	-	R
08	HOW	120		240	M	NRF	-	-	+	-	R
09	EOW	133		266	E	NRF	-	-	+	-	R
10	SOW	148		296	S	NRF	-	-	+	-	R
11	YOW	157		314	Y	NRF	-	-	+	-	R
12	ZOW	158		316	Z	NRF	-	-	+	-	R
13	JOW	165		330	J	-	-	-	-	-	R
14	DOW	177		354	D	-	-	-	-	-	R
15	COW	194		388	C	-	-	-	-	-	R

Cenas kods
(Fare Basis)

Cena
vienā virzienā

Cena
turp/atpakaļ

Cenas ierobežojumi

3.4.att. Piemērs principam, kā aviokompānijas nosaka cenu pārvadājumiem: cenu displejs 2008. gada 9. maija reisam Rīga-Tallina CRS Amadeus.

Atšķirībā no pilna servisa aviokompānijām (*Full Service Carrier, FSC*), LCC parasti pieturas pie vienkāršākas un caurspīdīgākas tarifu politikas, lai gan cenu diferenciācija jebkurā gadījumā pastāv. LCC izmanto arī citu ieņēmumu gūšanas veidu – t.s. slēptās biļetes izmaksas, piemēram: maksa par bagāžas nodošanu, maksa par slēpju u.c. sporta inventāra pārvadāšanu, maksa par prioritāru vietu iekāpšanas rindā, utt.

Neskatoties uz to, vai pārvadātājs ir LCC jeb FSC aviokompānija, gan vienā, gan otrā gadījumā cenu veidošanas politika būs atkarīga no konkrētā maršruta, ekonomiskās situācijas reģionā, konkurences minētajā maršrutā un citiem ārējiem faktoriem. Piemēram, LCC aviokompānija *Ryanair*, kas uzsāka lidojumus no Rīgas uz Milānas Bergamo lidostu, sākotnēji uzturēja agresīvu cenas politiku, lai spētu konkurēt ar *airBaltic*, kas arī lido uz Milānu, bet uz Malpensa lidostu. Ar ieņēmumu vadības sistēmas palīdzību, abas aviokompānijas pēc neilga adaptācijas perioda spēj noteikt pieprasījuma punktu un pielāgot savas ieņēmumu vadības sistēmas, lai varētu iegūt maksimālo peļņu.

Aviokompāniju produktu atšķirīgums. Regulāro pārvadājumu mērķis ir pasažieru pārvadāšana no punkta A uz punktu B. Tas var notikt, tikai izmantojot specifiskus tehniskos

līdzekļus – gaisa kuģus. Gaisa kuģi ir komplicēti mehānismi, kuru izstrādē un ražošanā nepieciešams ieguldīt milzīgas izmaksas, tādēļ komerciālos pārvadājumos izmantojamo pasažieru lidmašīnu ražotāju skaits nav liels. Starp tiem kā lielākie minami *Airbus*, *Boeing*, *Bombardier*, *Embraer*. Objektīvi vērtējot, dažādu marku gaisa kuģu komforta līmenis, ātrums u.c. parametri ir praktiski identiski, jo konkurences apstākļos ražotāji cenšas pārņemt viens no otra labākās idejas un reklamēt tās klientiem – aviokompānijām, lai tās nopirktu konkrētā ražotāja gaisa kuģus. Aviokompānijas pārdod gaisa kuģu sēdvietas, kas uzskatāms par to pamatproduktu. Tātad, runāt par būtiskām pamatprodukta atšķirībām starp aviokompānijām nebūtu pamatoti.

Lai spētu piesaistīt un noturēt klientus, aviokompānijas pamatproduktu “apaudzē” ar dažādu pakalpojumu klāstu. Vienkāršākais sadalījums ir biznesa un ekonomiskajā servisa klasē. Starpkontinentālajos reisos figurē arī pirmā klase un biznesa/ekonomiskās klases apvienojums, tomēr iekšējās maršrutos šādas klases neeksistē.

Ilgu laiku aviokompāniju atšķirības zīme bija pirmšķirīgs serviss uz borta, tai skaitā augstas klases ēdienu un dzērienu klāsta nodrošināšana pasažieriem lidojuma laikā. Laikā, kad šis koncepts tika uzskatīts par obligātu lidojuma sastāvdaļu, līdzīgus pakalpojumus nodrošināja faktiski visas ES aviokompānijas. Līdz ar LCC aviokompāniju ienākšanu tirgū daudzām aviokompānijām, lai samazinātu pārvadājumu cenas, bija jāsamazina izdevumi un tādēļ tās atteicās no dažu pakalpojumu sniegšanas. Patlaban eksistē trīs aviokompāniju grupas:

- (a) FSC, kas nodrošina “tradicionālos” pakalpojumus pasažieriem – ēdināšanu un dzērienu pasniegšanu, lojalitātes programmas, īpašas uzgaidāmās zāles biznesa klases pasažieriem, utt. FSC pārdotās biļešu cenas bieži ir visaugstākās;
- (b) LCC, kas izmaksu samazināšanas nolūkā aviobiļetes cenā ietver tikai maksu par sēdvietu, bet jebkurš papildu pakalpojums ir par atsevišķu maksu (piemēram, bagāžas nodošana, ēdināšana, utt.);
- (c) starptips – t.s. “hibrīda tipa” aviokompānijas, kuras nevēlas pazaudēt esošo “premium” klientu bāzi, bet nevar arī ignorēt zemo izmaksu pārvadātāju radīto cenu konkurenci, tādēļ ir samazinājušas dažu pakalpojumu apjomu vai atcēlušas tos vispār, kamēr citus – atstājušas iepriekšējā apmērā.

3.1.2. Izmaiņas aviokompāniju darbībā liberalizācijas rezultātā

Vērtējot aviokompāniju kopējo darbību noteiktā laika posmā, visbiežāk tiek apskatīti divi pamatrādītāji: vēsturiskie dati par pieejamo sēdvietu kilometriem (*Available Seat Kilometers*, ASK) un maksājamo pasažieru kilometriem (*Revenue Passenger Kilometers*, RPK). Ar ASK mēra aviokompānijas pasažieru pārvadājumu kapacitāti, ko aprēķina reizinot

visas lidojumos pieejamās vietas ar kopējo nolidoto attālumu kilometros. RPK, savukārt, parāda, cik maksājošo pasažieru aviokompānija ir pārvadājusi, citiem vārdiem, RPK skaitās nolidots, kad viens maksājošs pasažieris ir nolidojis vienu kilometru. RPK izdalot ar ASK, iespējams iegūt pasažieru noslodzes faktoru aviokompānijā (*Load Factor*, LF) kas norāda uz to, cik lielā mērā noteiktā laika periodā ir izmantota aviokompānijas kopējā kapacitāte.

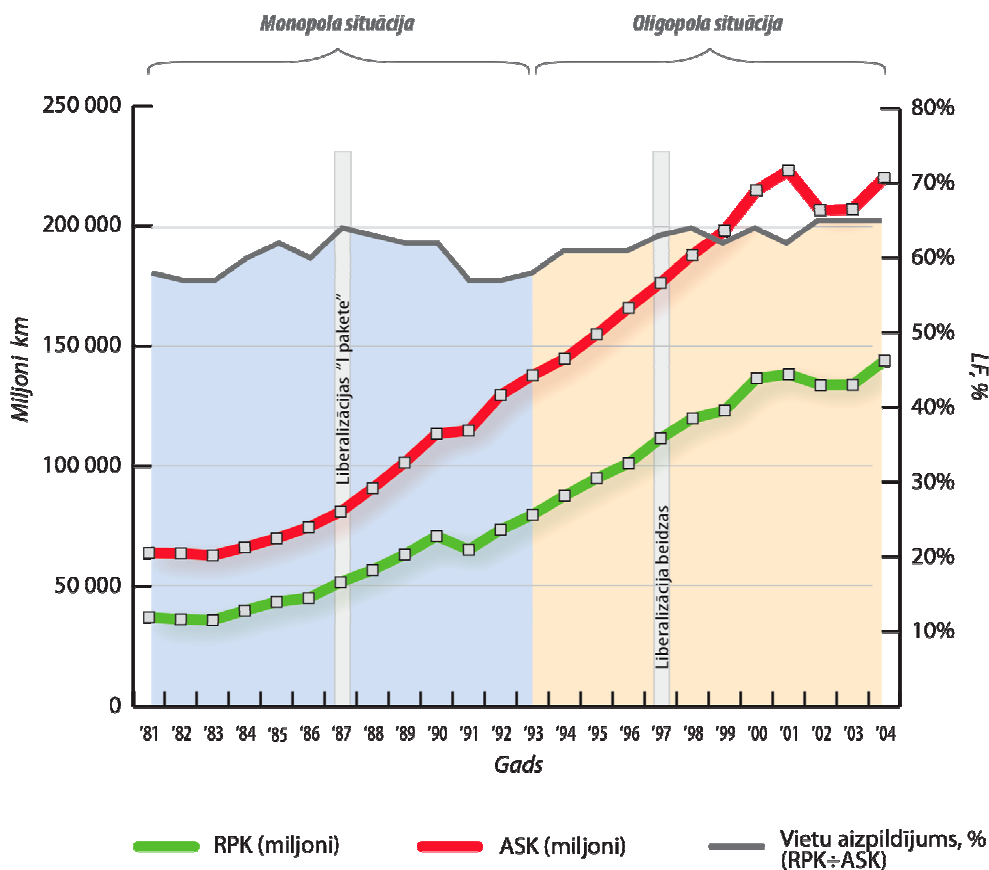
Nākamais svarīgais aspekts, kas jāapskata aviokompāniju darbības kontekstā, ir to ienākumi vai arī peļņa/zaudējumi, kas radušies pamatdarbības rezultātā. Tomēr aviācijā ienākumus, peļņu vai zaudējumus var ietekmēt vairāki faktori, starp kuriem var izdalīt iekšējos (piemēram, aviokompānijas produktivitāte, darba efektivitāte un kopējo izmaksu līmenis), ārējos (galvenokārt, aviācijas degvielas cena un lidostu maksas).

Diemžēl neeksistē vienots augstākminēto pamatrādītāju apkopojums par visām ES aviokompānijām. Piemēram, oficiālos datus par gaisa pārvadājumiem ES statistikas organizācija EUROSTAT sākusi apkopot tikai no 1990-to gadu sākuma, kas ir nepietiekami, lai iegūtu pamatu ticamam spriedumam par aviokompāniju darbības rādītājiem pirms un pēc liberalizācijas. Lai spriedumu varētu pamatot, jāapskata dati pietiekami ilgā laika periodā pirms un pēc gaisa transporta liberalizācijas, kas sākās 1987. gadā. Šī iemesla dēļ turpmāk apakšnodaļā tiks izmantota vairāku aviopārvadātāju asociāciju apkopotā vēsturiskā informācija, kas sniedz plašāku pārskatu par nozares attīstību.

FSC raksturojošie rādītāji Eiropā. Par pamatu ņemot Eiropas Aviokompāniju asociācijas (*Association of European Airlines*, AEA), kurā apvienojušās vairāk kā 30 lielākās Eiropas FSC aviokompānijas, publicētos datus, autors sastādīja apkopojumu grafiku par ASK, RPK un LF izmaiņām laika posmā no 1981. gada līdz 2007. gadam (sk. 3.5 attēlu, izmantotie dati pievienoti 1. pielikumā). Jāatzīmē, ka AEA biedru vidū ir ne tikai ES kopienas pārvadātāji, bet arī ne-ES pārvadātāji.¹³ Neskatoties uz to, dati ir atzīstami par atbilstošiem kopējo tendenču raksturošanai, jo no pavisam 33 šīs asociācijas biedriem 26 jeb 85% pārstāv EEK dalībvalstis.

Piezīmes pie 3.5. attēla: (1) darba kontekstā, autors ievietojis atzīmes, kad sākās un kad formāli tika beigta gaisa transporta liberalizācija ES. (2) Grafikā uzrādīti tikai AEA locekļu nolidotie ASK, RPK un LF, tajā nav iekļauti LCC darbības rezultāti, kas tiks apskatīti turpmāk. (3) Attēlā norādīta robežšķirtne, kad mainījās aviokompāniju konkurences modeļi.

¹³ 2008. gada maijā Eiropas Aviokompāniju asociācijā ietilpst: *Adria Airways, Aer Lingus, AeroSvit, Air France*, Air Malta, Air One, Alitalia, Austrian*, bmi, British Airways*, Brussels Airlines, Cargolux, Croatia Airlines, Cyprus Airways, Czech Airlines, Deutsche Lufthansa AG*, Finnair, Iberia, Icelandair, Jat Airways, KLM, LOT Polish Airlines, Luxair, Malev Hungarian Airlines, Olympic Airlines, SAS, Spanair, Swiss, TAP Portugal, TAROM Romanian, Turkish Airlines, Ukraine International Airlines, Virgin Atlantic* (*: ieskaitot atzīmēto aviokompāniju meitas uzņēmumu rezultātus kopš to dibināšanas)



3.5.att. Eiropas FSC aviokompāniju (AEA biedru) nolidotie ASK, RPK un vietu aizpildījuma % Eiropas maršrutos laika posmā no 1981. līdz 2004. gadam (36)

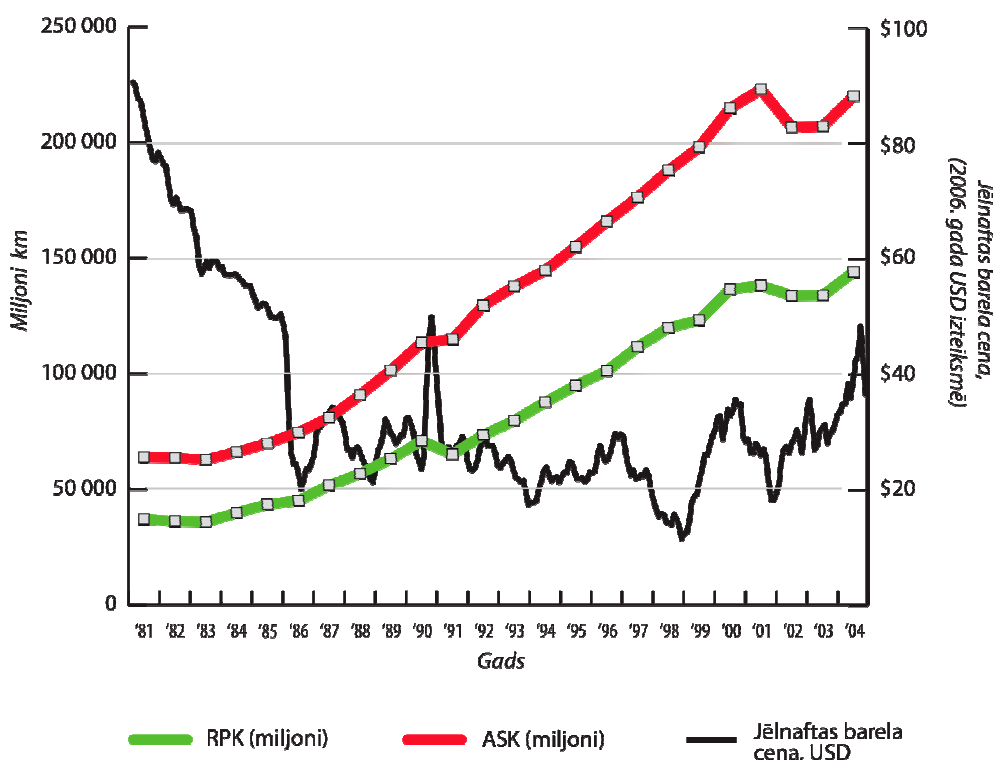
Kā redzams 3.5. attēlā, gan ASK, gan RPK pieaugums laika posmā no 1981. gada līdz 1987. gadam, kad stājās spēkā liberalizācijas “I pakete”, ir bijis samērā vienmērīgs, tomēr mazs, ASK kopumā periodā pieaugot par 17 miljardiem kilometru. Kopš 1988. gada šis pieaugums ir krietni straujāks. Periodā no 1988. gada līdz 1992. gada beigām, kad notika tirgus struktūras maiņa ES gaisa pārvadājumos no monopola uz oligopolu, kopējais ASK jau sastāda 631 miljardu kilometru, bet laika posmā no 1993. gada līdz 1997. gadam, kad formāli liberalizācija tika pabeigta, kopējais ASK bija 779 miljardi kilometru. ASK kumulatīvais pieaugums no 1987. gada līdz 2004. gadam sasniedz 138,9 miljardus kilometru. Skatoties no cita punkta, šis skaitlis nozīmē, ka aviokompānijas 2004. gadā nolidoja par 138,9 miljardiem pieejamo pasažieru vietu kilometriem vairāk, kā 1987. gadā.

Tomēr pieejamā kapacitāte ASK izteiksmē neraksturo situāciju pilnībā, jo tā jāskata kontekstā ar RPK jeb reāli pārvadāto pasažieru skaitu. RPK un ASK proporciju var izteikt aviopārvadātāja reisu noslodzes faktora jeb LF līknē. Kā redzams attēlā, RPK skaits aug proporcionāli ASK no 1981. gada līdz 1989. gadam, kad spēji sarūk. Ja pamatoti var apgalvot, ka laika posmā no liberalizācijas sākuma līdz 2004. gadam ASK pieaugums ir izskaidrojams

ar gaisa pārvadājumu tirgus liberalizācijas pozitīvo ietekmi, tad RPK samazinājumu ar liberalizācijas efektu izskaidrot nevar.

RPK kritumu var izskaidrot divējādi: pirmkārt, ar pārsātinājumu tirgū (pārāk lielu aviopārvadājumu kapacitāti) vai, otrkārt, ar ārējiem faktoriem (no kuriem svarīgākais ir jēlnaftas cenu svārstības pasaules tirgos, no kā tieši atkarīga aviācijas degvielas cena).

Zemāk, 3.6. attēlā savietotas ASK un RPK līknes, kas tika apskatītas 3.5. attēlā, ar jēlnaftas cenas svārstībām pasaules tirgos. Pat neveicot statistiskās korelācijas aprēķinus, ir acīmredzams, ka gan ASK, gan RPK izaugsme ir samazinājusies gados, kad jēlnaftas cena ir spēji paaugstinājusies.



3.6.att. Eiropas FSC aviokompāniju (AEA biedru) nolidoto ASK un RPK salīdzinājums ar jēlnaftas cenas svārstībām pasaules tirgos no 1981. līdz 2004. gadam¹⁴

Apskatot 1990.-1991. gada rādītājus, redzams, ka ASK pieaug minimāli, bet RPK samazinās pirmo reizi 9 gadu laikā. Šis fakts var tikt skaidrots ar Kuveitas kara izraisīto naftas cenu kāpumu, kad aviokompānijas bija spiestas paaugstināt pārvadājumu cenas, lai kompensētu degvielas cenu kāpuma radītās papildu izmaksas. Līdzīga situācija vērojama arī 2000.-2001. gadā, kad naftas cenām strauji pieaugot, reāli pārvadāto pasažieru skaita pieaugums samazinājās. Straujais visu rādītāju (ASK, RPK, naftas cenu) kritums 2001.-2002. gadā skaidrojams ar *force majeure* – 2001. gada 11.septembra teroristu uzbrukumiem ASV,

¹⁴ Jēlnaftas cenu datu avots: ASV Enerģijas informācijas administrācija, www.eia.doe.gov; cenas ar inflācijas korekcijām

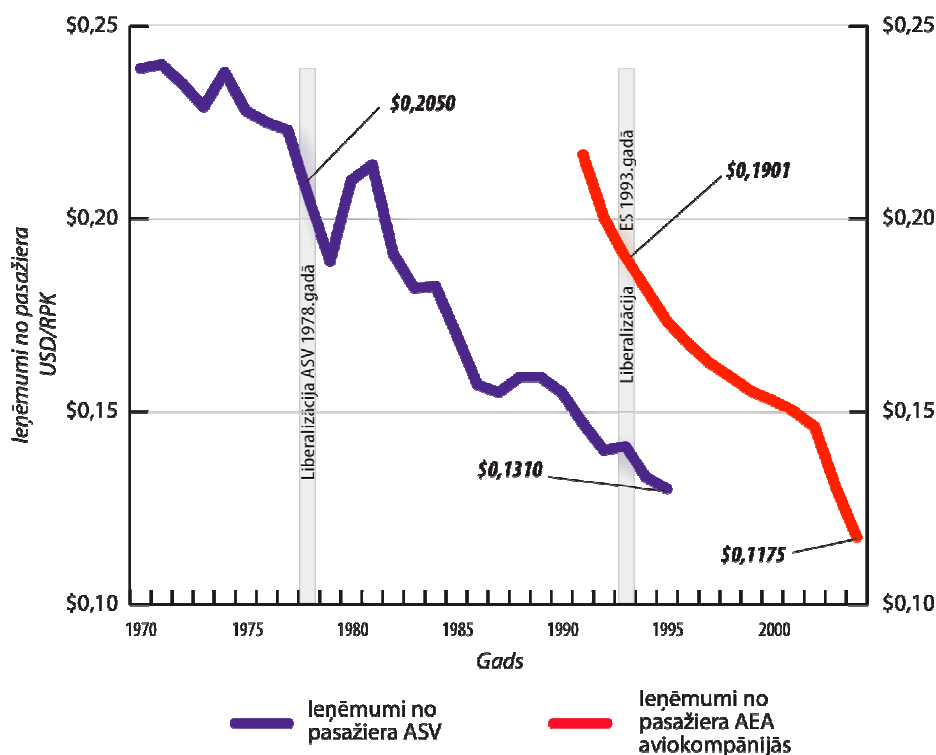
kas tika veikti ar lidmašīnu palīdzību un tādējādi iedragāja patērētāju uzticību gaisa transportam kā drošam pārvietošanās līdzeklim.

Nākamais nozīmīgais FSC darbības vērtēšanas aspekts ir ieņēmumi no pārvadātajiem pasažieriem, kas būtībā uzskatāmi par ieņēmumiem no pamatdarbības. Tā kā ES pastāv daudz aviokompāniju, nav racionāli analizēt katra pārvadātāja gada pārskatu, jo tas neparādīs kopainu nozarē. Turklāt, aviokompānija var iegūt lielu peļņu no pārvadātajiem pasažieriem, tomēr, savas darbības neefektivitātes vai nepamatoti liela personāla dēļ, galarezultātā ciest zaudējumus.

Viens no nozarē izplatītākajiem veidiem, kā mērīt pārvadājumu ienesīgumu, ir noteikt ieņēmumus no pasažieriem uz vienu pārvadāto pasažieru kilometru (ieņēmumi/RPK). Eiropā parasti šādi dati ir katras aviokompānijas konfidenciāla informācija, kas netiek publicēta. Tomēr autoram tos izdevās iegūt apkopotā veidā no AEA, kas publicējusi datus par ieņēmumiem no pasažiera/RPK laika posmā no 1991. līdz 2004. gadam. Ieņēmumu līmeni no pasažiera ir grūti vērtēt bez noteikta atskaites punkta, tādēļ salīdzinājumam grafikā ievietoti arī ASV aviokompāniju ieņēmumu no pasažieriem dati, kas īpaši noder, salīdzinot situāciju pirms un pēc liberalizācijas gan ASV, gan ES (sk. 3.7. attēlu).

Attēlā redzams, ka liberalizācijas brīdī 1978. gadā ASV pārvadātāju ieņēmumi no pasažiera bija 0,2050 USD/RPK apmērā. Līdz 1993. gadam, kad notika līdzīga liberalizācija ES, tie nokritās līdz aptuveni 0,14 USD/RPK līmenim. Salīdzinājumā ar AEA aviokompānijām (un vispārinot uz ES pārvadātājiem kopumā), kas 1993. gadā pelnīja vidēji 0,1901 USD/RPK no pasažiera, ASV aviokompānijas tajā pat laikā guva ievērojami mazākus ieņēmumus. 2004. gadā šī aina dramatiski ir izmainījusies, ES pārvadātāju ieņēmumiem no pasažiera nokrītoties līdz 0,1175 USD/RPK līmenim, tādējādi sasniedzot aptuveni vienādu līmeni ar ASV – pasaules pirmā liberalizētā gaisa tirgus – pārvadātājiem.

Pirmajā acu uzmetienā krītošie ieņēmumi no pasažiera neliecina par liberalizācijas pozitīvo efektu uz aviopārvadātājiem. Tomēr jāatzīst, ka straujais kritums ieņēmumos no pasažiera ir lielā mērā izskaidrojams ar konkurences parādīšanos ģeogrāfiski relatīvi mazā reģionā, turklāt, LCC ietekmē daudzas FSC bija spiestas samazināt savas darbības izmaksas, lai varētu izdzīvot laikā, kad valdības subsīdijas vairs nebija atļautas. Tas apliecina, ka pēc darbības optimizācijas FSC varēja gūt peļņu, kaut gan ieņēmumi no iekšēropas pasažieriem ir strauji sarukuši. Tas tiek panākts ne tikai rūpīgi izvērtējot personāla skaitu aviokompānijā, bet arī nododot darba un resursietilpīgākos uzdevumus, kas tieši neskar pārvadātāja pamatdarbību, apkalpošanā ārpuskalpojumu sniedzējiem.



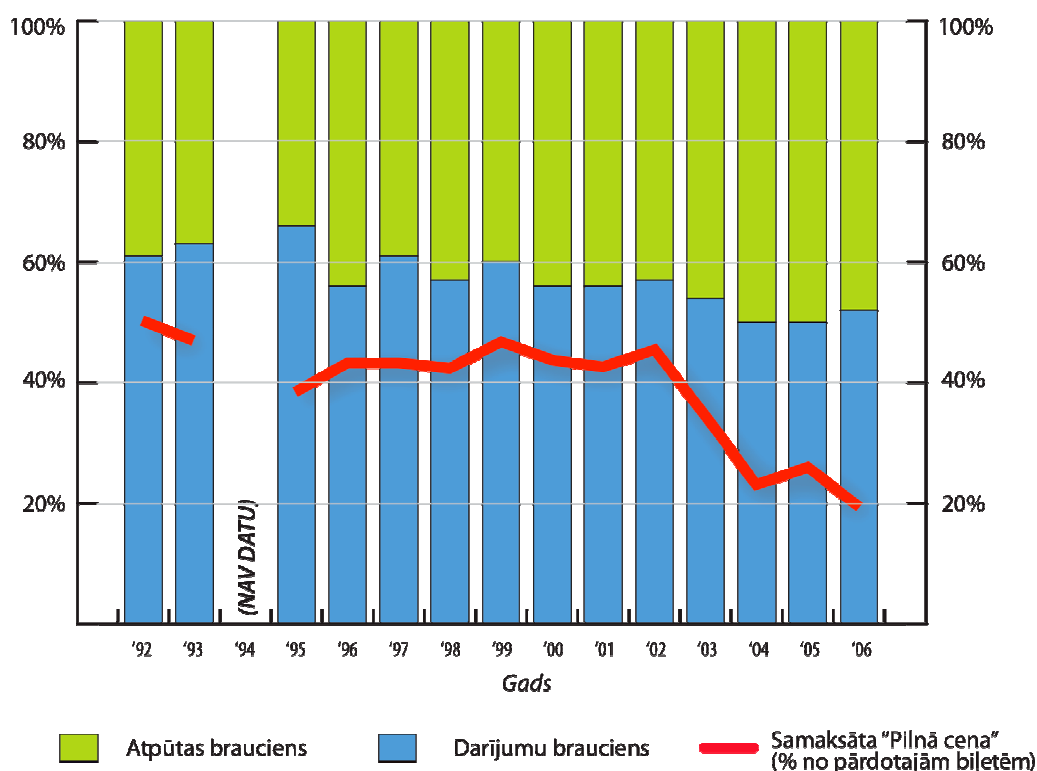
3.7.att. Eiropas FSC aviokompāniju (AEA biedru) ieņēmumu no pasažieriem (USD/RPK) salīdzinājums ar ASV aviokompāniju ieņēmumiem no pasažiera (USD/RPK)¹⁵

FSC krītošo ieņēmumu tendenci apstiprina arī Eiropas reģionālo aviokompāniju asociācijas (*European Regional Airline Association, ERA*) statistika par pasažieru ceļojuma mērķu dinamiku un pārdoto “pilnās cenas” biļešu procentuālo sadalījumu pa gadiem (sk. 3.8. attēlu, izmantotie dati pievienoti 1. pielikumā).

Šis grafiks spilgti raksturo tendenci, kas sākās jau 1990-to gadu vidū: samazinoties pasažieru skaitam, kas izmanto aviopārvadājumus darījumu braucieniem, proporcionāli pieaug to pasažieru skaits, kuri lido, lai apciemotu draugus, radus, paziņas vai atpūstos. Pēdējā pasažieru kategorija nav gatava maksāt lielu cenu par biļeti, tādēļ, ja lidojums par saprātīgu cenu nav pieejams, tie izvēlas vai nu nelidot vispār, izmantot alternatīvas – LCC pārvadātājus vai arī citus transporta līdzekļus (autotransportu vai dzelzceļu satiksmi).

Šī iemesla dēļ samazinās “pilnās cenas”¹⁶ biļešu procentuālā daļa, ko pasažieri pērk lidojumiem FCC reisos. Īpaši liels kritums vērojams 2002.-2006. gados, kad “pilnās cenas” biļešu īpatsvars nokritās no 44% līdz 20%.

¹⁵ ASV datu avots: *Airline Deregulation and Fares at Dominated Hubs and Slot-Controlled Airports Testimony to the Committee on the Judiciary, United States House of Representatives, November 5, 1997* (<http://www.economics.neu.edu/morrison/research/house971105.pdf>); ES datu avots: *Association of European Airlines, 2004 Key Figures* (<http://www.aea.be>)



3.8.att. Eiropas FSC aviokompāniju (ERA biedru) pasažieru ceļojuma mērķis un pārdoto “pilnās cenas” biļešu daļa no 1992. līdz 2006. gadam¹⁷

LCC raksturojošie rādītāji Eiropā. LCC koncepts radās ASV liberalizācijas gaitā un pirmā LCC aviokompānija pasaulē bija *Southwest Airlines*, kuras radītais biznesa modelis tika vairākkārt kopēts ASV, bet 1990-to gadu sākumā tika pārņemts uz Eiropu. Eiropā LCC koncepts pilnā apmērā sāka darboties 1991. gadā, kad īru pārvadātājs *Ryanair* transformējās no FSC uz LCC. *Ryanair* piemēram sekoja vairākas citas aviokompānijas, kā, piemēram, *EasyJet* Apvienotajā karalistē 1995. gadā. Patlaban valda uzskats, ka LCC piedāvā zemas aviobiļešu cenas un nepiedāvā lielāko daļu tradicionālo papildu pakalpojumu. LCC biznesa modeli raksturo šādi elementi: vienkāršs produkts, zemas darbības izmaksas un īpašs pozicionējums tirgū, pretstatā FSC. Darbības izmaksu salīdzinājums starp FSC un LCC dots 3.1. tabulā.

¹⁶ Pilnā cena (*Full Fare*) tiek definēta kā ekonomiskās vai biznesa klases cena, kurai nav ierobežojumu (parasti augstākā cena attiecīgajā servisa klasē) pretstatā lētākām ekonomiskās vai biznesa klases cenām, kas tiek pārdotas ar datumu maiņas, atgriešanas u.c. ierobežojumiem.

¹⁷ Avots: ERA Market Characteristics, 1995-2006; www.eraa.org

ASK izmaksu salīdzinājums FSC un LCC 2006. gadā, USD centos (38)

Aviokompānija	ASK izmaksas	Indekss (<i>British Airways=100</i>)
FSC		
Austrian	16.12	129
Lufthansa	14.62	117
Air France	14.52	116
SAS	13.02	104
Alitalia	12.57	100
British Airways	12.57	100
Iberia	9.03	72
LCC		
EasyJet	6.9	55
Ryanair	4.81	38

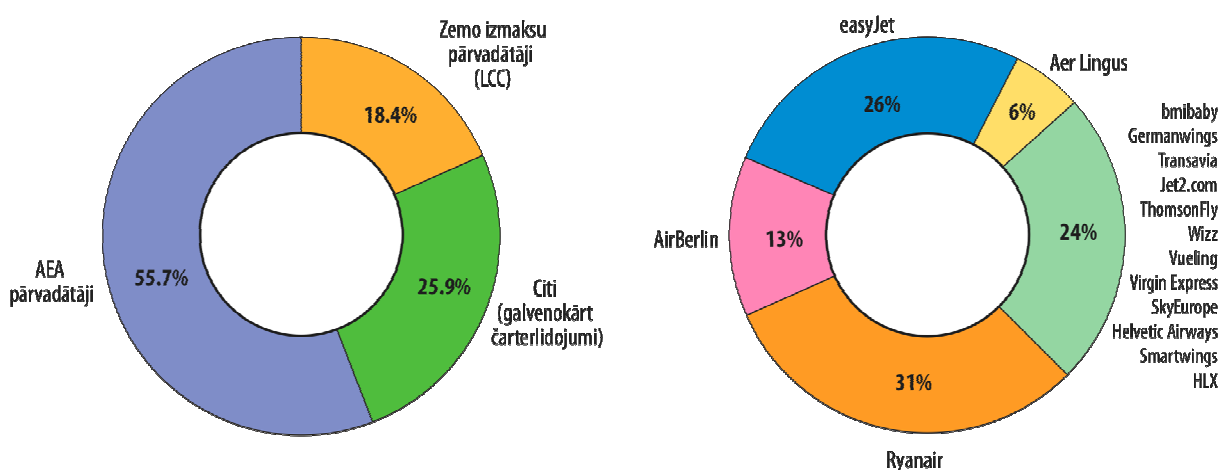
Salīdzinot LCC un FSC pieejamā kilometra izmaksas, redzams, ka abi pārstāvētie LCC ir krietni efektīvāki izmaksu ziņā, un vienīgā FSC aviokompānija, kas arī spēj saražot vienu ASK zem 10 ASV centu robežas, ir *Iberia*. Zemās ASK izmaksas ļauj LCC piedāvāt zemākas aviobiļešu cenas, nekā to var atļauties FSC konkurenti, tādēļ LCC sevi reklamē kā zemo cenu aviokompānijas un bieži veic kampaņas, izsludinot biļešu izpārdošanu par 0.01 GBP/LVL/EUR. Turklāt, LCC korporatīvajās komunikācijās izmanto t.s. “melno PR” – konkurentu nomelnošanu. Blakus ultra zemo biļešu cenu izpārdošanai, “melnais PR” ir uzskatāms par otro īpašo veidu, kā LCC sevi pozicionē tirgū. Aviokompānijas *Ryanair* “melnā PR” piemērs dots turpmāk, 3.9. attēlā.

Kā tika apskatīts 3.1.1. apakšnodaļā, aviokompānijas maksimizē savus ieņēmumus, izmantojot ieņēmumu vadības sistēmas. Lai gan vēsturiski šo principu ieviesa FSC pārvadātāji, ieņēmumu vadības sistēmas tiek plaši izmantotas arī LCC ieņēmumu maksimizēšanai. Fakts, ka LCC organizē biļešu izpārdošanas kampaņu par 0.01 GBP/LVL/EUR nenozīmē, ka šāda cena attieksies uz sēdvietām visos maršrutos, visos laikos un visos datumos. LCC ieņēmumu vadības sistēmas parasti nav tik komplicētas kā FSC, kam ieņēmumi jāmaksimizē ne tikai tiešajos maršrutos, bet arī savienojšos pārvadājumos un sadarbības partneru reisos, tomēr arī LCC veic cenu diskrimināciju balstoties uz tiem pašiem ierobežojumiem, kā FSC – mainot biļešu cenu, atkarībā no tā, cik ilgs laiks atlicis līdz izlidošanai, kāds ir atlikušo vietu skaits reisā, utt. No šī viedokļa LCC no FSC atšķirās tikai ar agresīvu viszemāko biļešu cenas līmeni, kuru tās izmanto marketinga nolūkiem.



3.9.att. LCC “melnā PR” piemērs: *Ryanair* gaisa kuģis ar uzrakstu uz borta “NEIN zum LUFTHANSA KEROSINZUSCHLAG”¹⁸ Rīgas lidostā 2005. gadā. Autora foto

LCC biznesa modelis Eiropā gūst panākumus. Kā rāda ES iekšpolitikas ģenerāldirektorāta pētījums par LCC ietekmi, LCC sēdvietu proporcija kopējā pārvadājumu apjomā nemitīgi pieaug un 2006. gada vasarā sasniedza 18.4% no kopējā vietu skaita (sk. 3.10. attēlu). Skaitliskā izteiksmē tas sastāda 3.1 miljonu sēdvietu nedēļā. Kā redzams attēla labajā grafikā, arī LCC tirgū ir vērojama liela segmentācija: *Ryanair* pieder aptuveni trešdaļa tirgus daļas, tuvākais sekotājs ir *EasyJet* ar aptuveni ceturtdaļu tirgus daļas, bet Vācijas LCC *Air Berlin* aizņem 13% no kopējā Eiropas LCC tirgus.

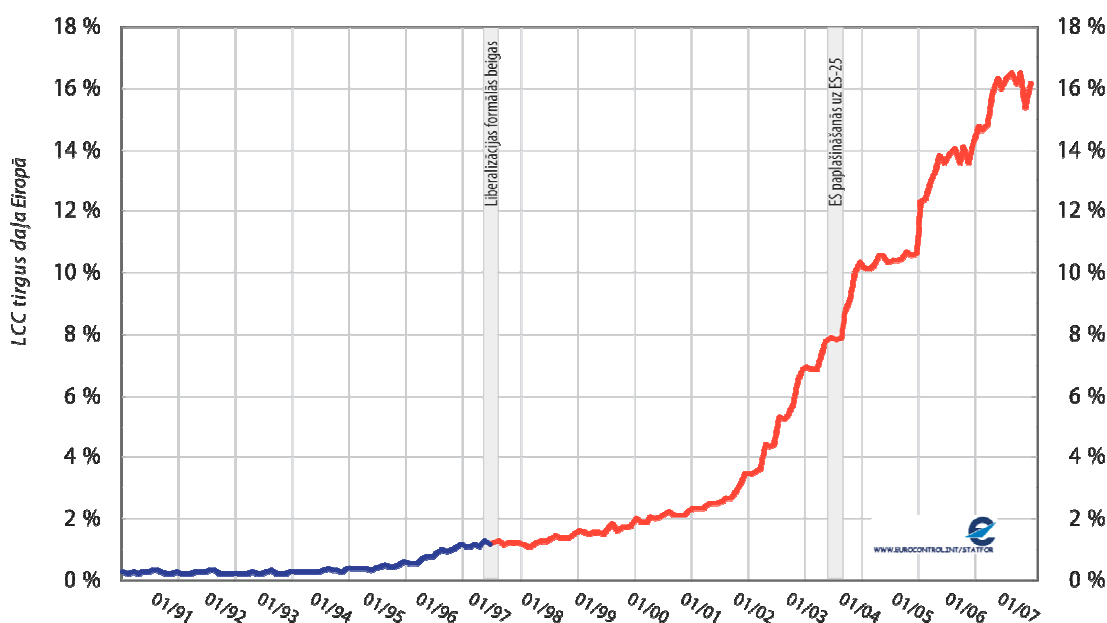


3.10.att. Iknedēlas vietu sadalījums aviopārvadājumos Eiropā 2006. gada vasarā, % (38)

¹⁸ “NĒ *Lufthansa* degvielas nodoklim!” – domāts t.s. “degvielas nodoklis”, kuru daudzi pārvadātāji, t.sk. *Lufthansa* piemēro biļetēm aviācijas degvielas sadārdzināšanās dēļ, tādējādi kompensējot zaudējumus.

Lai labāk varētu izprast LCC pārvadātāju augošo nozīmi ES civilās aviācijas nozarē, 3.11. attēlā apkopoti EUROCONTROL dati par LCC gaisa kuģu kustībām laika posmā no 1991. līdz 1997. gadam, kas ir vēl viena metode, ko var izmantot LCC pārvadātāju tirgus daļas noteikšanai Eiropā.

Salīdzinot ar pilnā servisa aviokompāniju darbības rādītāju pieaugumu, kas sākās jau 1993. gadā, LCC tirgus daļa uzņēma pieauguma tempus tikai 2000. gadā, bet īpaši strauji sāka palielināties 2002. gadā. Straujš lēciens LCC tirgus daļā vērojams pēc ES jauno dalībvalstu uzņemšanas 2004. gadā, kad ES paplašinājās līdz 25 dalībvalstīm. Tas skaidrojams ar to, ka ekonomiski ne tik spēcīgajās dalībvalstīs pastāvēja ārkārtīgi liels pieprasījums pēc LCC pakalpojuma tā zemās cenas dēļ.



3.11.att. LCC tirgus daļas pieaugums %, pēc EUROCONTROL datiem.

ES bieži LCC darbība tiek pārlietu slavināta, norādot, ka tā ir devusi milzīgu stimulu gaisa satiksmi izmantot mazāk situētiem sabiedrības slāņiem, kas iepriekš aviokompāniju pakalpojumus nebija izmantojuši to dārdzības dēļ. Tomēr jāatceras, ka arī FSC ir milzīga ekonomiskā nozīme ne tikai ES, bet arī globālās ekonomikas kontekstā. Piemēram, daudzu mūsdienu starptautisko kompāniju darbība būtu paralizēta, ja LCC savu uzvaras gājienu turpinātu un rezultātā pilnībā izkonkurētu FSC pārvadātājus, jo FSC, atšķirībā no LCC, nodrošina ne tikai personu un kravas pārvietošanu no punkta A uz B, bet arī savienojošos reišus uz visu pasauli.

3.2. Lidostu darbības analīze ES iekšējā tirgū

3.2.1. Lidostu konkurences modelis pirms un pēc liberalizācijas

No iepriekš maģistra darbā apskatītā izriet, ka lidostām vēsturiski piemētas valsts monopola iezīmes: lidostas, būdamas valsts īpašumā, bieži ir baudījušas izolētību no konkurences, jo to darbību aizsargājuši īpaši likumi vai līgumi. Tā kā lidostas ir neskaitāmu operacionālo, infrastruktūras un komerciālo procesu apvienojums, kura radīšanai ir nepieciešama milzīga pieredze un finansu investīcijas, to darbībā iespējams atrast arī dabiskā monopola īpašības – apjomradītā ietaupījuma (*economy of scale*) efektu. Viena lidosta reģionā ilgtermiņā var piedāvāt zemāku cenu saviem pakalpojumiem, ja tai blakus nebūs konkurentu, kas piedāvā identisku produktu, jo tādējādi tā ātrāk spēs atpelnīt infrastruktūras un operāciju nodrošināšanā ieguldītās investīcijas. Ja lidostai ģeogrāfiski blakus atradīsies spēcīgs konkurents, abas lidostas īstermiņā piedāvās zemāko iespējamo maksu, kas tuva pašizmaksai vai pat darbības pašizmaksu pilnībā nesedz, ar mērķi iegūt lielāku tirgus daļu. Tomēr ilgtermiņā abas lidostas būs spiestas maksas pacelt, lai spētu izdzīvot. Šādas konkurences gadījumā vidējās lidostu maksas, visticamāk, būs augstākas nekā monopola gadījumā, jo tirgus (aviokompānijas, pasažieri) būs sadalīts starp abiem konkurentiem, kas nozīmē mazāku gaisa kuģu un pasažieru kustību caur katru no lidostām. Tā kā abos gadījumos veiktie ieguldījumi infrastruktūras izbūvē un darbības nodrošināšanā būs vienādi lieli (piemēram, divu skrejceļu ar līdzīgiem parametriem izbūves izmaksas ir samērojamas), tad, lai investīcijas atpelnītu mazāka skaita aviokompāniju un pasažieru apstākļos, lidostām maksas būs jāpaaugstina.

Atšķirībā no aviokompānijām, kur tirgus struktūra pirms un pēc liberalizācijas nebija skaidri izteikta un tādēļ bija nepieciešams analizēt galvenos tirgus parametrus, lidostu konkurences modelis ir skaidrs: ar ārkārtīgi reti izņēmumiem tas ir monopols ar valsts un dabiskā monopola iezīmēm. Pat, ja vienā pilsētā eksistē vairākas lidostas (piemēram, Londonā u.c. metropolēs), parasti tās ir vai nu viena operatora īpašumā, vai arī tiek pārvaldītas sabiedriski-privātās partnerības (*public-private partnership*) ietvaros, kur nozīmīga īpašuma daļa pieder valstij vai pašvaldībai. Konkurence starp lidostām visbiežāk pastāv starp reģioniem (vai starp dažādiem ekonomiskajiem centriem) un no šīs sāncensības parasti iegūst nevis pasažieri, bet gan aviokompānijas, kuras ar dažādiem paņēmieniem tiek vilinātas izvēlēties uzsākt reisu uz kādu konkrētu lidostu.

Daudzās valstīs lidostas, neskatoties uz to, vai tās ir valsts īpašumā vai privatizētas, tiek uzskatītas par “kvazi” sabiedrisko pakalpojumu sniedzējiem, jo to eksistence ir nepieciešama vispārējā sabiedrības labuma nodrošināšanai. Latvijas gadījumā vārds “kvazi” īpaši labi

raksturo lidostu “it kā” sabiedrisko pakalpojumu sniedzēja statusu, jo likumā “Par sabiedrisko pakalpojumu regulatoriem” noteikts, ka regulējamās nozares ir enerģētika, elektroniskie sakari, pasts, dzelzceļa transports, sadzīves atkritumu pārvaldība, ūdensapgāde un kanalizācija, kā arī siltumapgāde; lidostas šajā likumā netiek pieminētas. Savukārt, likumā “Par iepirkumu sabiedrisko pakalpojumu sniedzēju vajadzībām” lidostas faktiski tiek atzītas par sabiedrisko pakalpojumu sniedzēju.¹⁹

No augstāk minētā izriet, ka lidostas arī pēc liberalizācijas ir saglabājušas monopola stāvokli objektīvu iemeslu – to īpašā statusa, nepieciešamo investīciju un politiskās nozīmības dēļ. Tomēr liberalizācija nesa lielas pārmaiņas divos aspektos: lidostu privatizācijā un lidostu konkurencē reģionālā līmenī.

Lidostu privatizācija ir īpaši aktuāls temats ES, jo pēdējo gadu laikā ir notikuši vairāki vērienīgi lidostu privatizācijas darījumi – piemēram, Lielbritānijas lielākā lidostu pārvaldītāja *British Airport Authority*²⁰ pāriešana Spānijas infrastruktūras kompānijas *Gruppo Ferrovial* īpašumā par 10 miljardiem Lielbritānijas mārciņu, Kipras nozīmīgāko lidostu (Larnakas un Paphos) nonākšana *Hermes Airport* pārvaldībā, kā arī plaši izskanējusī uzņēmuma *Aéroports de Paris*²¹ privatizācija, pret kuru protestēja teju visas aviokompānijas, kas lido uz CDG un ORY lidostām, pēc tam iesniedzot divas atsevišķas prasības Francijas tiesā. Bija paredzēts privatizēt arī Amsterdamas Šipholas lidostu (kura, savukārt, piedalījās citu lidostu – Brisbeinas, Austrālijā un Ņujorkas JFK, ASV lidostas 4. termināļa privatizācijā) tomēr tās privatizāciju apstādināja Amsterdamas municipalitāte, kurai pieder 21,8% akciju lidostā.

Saskaņā ar iepriekš apskatīto konkurences teorijas materiālu, monopolu likvidēšana bieži vien ir vēlama un atbalstāma, jo tādējādi tiek veicināta jaunu spēlētāju ienākšana tirgū un lielāka konkurence nozares uzņēmumu starpā. Tomēr, saskaņā ar IATA vērtējumu, lidostu gadījumā tā ne vienmēr var būt taisnība. IATA ir atzinusi, ka «pirms trim vai četriem gadiem, IATA, tāpat kā visi pārējie [industrijā iesaistītie], ticēja, ka lidostu privatizācija ir laba lieta, jo pēc pāriešanas privātās rokās tās tiktu pārvaldītas vadoties no komerciāliem un biznesa apsvērumiem pretstatā līdzšinējiem valstiskajiem apsvērumiem. Tomēr privatizētās lidostas uzrāda daudz sliktākus darbības rezultātus. Aviokompānijas saņem dubultu triecienu no lidostu privatizācijas. Primārais iemesls, kādēļ lielākā daļa valdību privatizē savā īpašumā esošās lidostas, nav filosofisks vai ezotērisks – tas tiek darīts tādēļ, lai radītu ienākumus.

¹⁹ Likuma “Par iepirkumu sabiedrisko pakalpojumu sniedzēju vajadzībām” 7.pantā noteikts: “Teritorijas izmantošanas jomā šo likumu piemēro attiecībā uz noteiktas teritorijas izmantošanu naftas vai gāzes meklēšanai vai iegūšanai vai cietā kurināmā iegūšanai, kā arī uz lidostu vai ostu pārvaldīšanu.

²⁰ BAA pārvalda 8 nozīmīgas lidostas Lielbritānijā, t.sk. *London Heathrow*, *Gatwick* un *Stansted* lidostas.

²¹ *Aéroports de Paris* pārvalda 2 lielākās lidostas Parīzē – *Charles de Golle* (CDG) un *Orly* (ORY)

Daudzos gadījumos, lai palielinātu ienākumus no privatizācijas, lidostas iepriekš tiek padarītas vērtīgākas. Kā tas tiek izdarīts? Samazinot lidostu maksas. Pēc tam lidostas tiek privatizētas un nonāk tās kompānijas rokās, kas solījusi visvairāk. Daudzos gadījumos par lidostām tiek pārmaksāts. Kā lai jaunais īpašnieks atgūst savus ieguldījumus? Paaugstinot lidostu maksas». *Aéroports de Paris* gadījumā ikgadējais prognozētais lidostu maksas pieaugums sastāda 6%, kamēr Larnakas un Paphos lidostās maksu paaugstinājums tika noteikts 47% apmērā, kas vēlāk tika palielināts līdz 70%. Pēc aviokompāniju protestiem, Kipras gadījumā maksas pieaugums tika atlikts uz 11 mēnešiem. (1 p.32-34)

Jaunajiem privatizēto lidostu īpašniekiem lielu slogu uzliek valdību pieprasītās koncesijas jeb ienākumu daļas samaksa valstij. Daudzos gadījumos valstij maksātā koncesija sastāda 30%-50% no lidostas ienākumiem. Lai koncesionārs varētu maksāt privatizācijas darījumā apsolīto maksu valstij, tam nekas cits neatliek, kā paaugstināt lidostas maksas.

Neskatoties uz maksu pieaugumu, lidostu privatizācija var ienest līdzšinējā valsts pārvaldītājā uzņēmumā daudzas inovācijas, atbrīvojot lidostu pārvaldītājus no politiskām saistībām, kā arī paaugstināt lidostu produktivitāti, no kā iegūst gan pasažieri, gan aviokompānijas.

Lai gan ir vērojama cieša korelācija starp lidostu nodošanu privātā pārvaldībā un maksu pieaugumu, jāatzīmē, ka parasti privatizācija ir saistīta ar nepieciešamību pēc noteiktām investīcijām. *Aéroports de Paris* gadījumā tā bija vajadzība pēc jauna termināļa (4. satelīta) būvniecības CDG lidostā, Londonas Hitrovas gadījumā – jaunā T5 termināļa nodošanas ekspluatācijā. Ja privatizācija netiktu veikta, šādu projektu īstenošana dzīvē būtu apgrūtināta. Lai palielinātu nepietiekamo lidostu kapacitāti augošā pieprasījuma apstākļos, valdības vienai būtu spiestas meklēt līdzekļus, aizņemoties naudu citādi. Arī šādā gadījumā būtu gaidāms lidostu maksu pieaugums, jo valstij vajadzētu atdot aizņēmuma pamatsummu un kredītprocentus. Līdz ar to, nav iespējams noteikt, vai privatizācijas radītais lidostu maksu pieaugums ir būtiski lielāks nekā tad, ja lidosta netiktu nodota privātā pārvaldībā.

Lidostu finansiālos panākumus mūsdienās nevar sasniegt tikai ar pasažieru skaita pieaugumu. Lidostai ir jāfokusējas uz konsekventiem, peļņu nesošiem uzņēmējdarbības veidiem, vienlaicīgi samazinot izmaksas. Par būtisku lidostu ieņēmumu avotu ir kļuvuši neaviācijas ienākumi, kas tiek definēti kā visi lidostas pakalpojumi, kas nav saistīti ar gaisa kuģu un pasažieru apkalpošanu lidojuma pamatfunkciju nodrošināšanai. Lidostu neaviācijas ienākumos ietilpst platību iznomāšana veikalu, ēdināšanas iestāžu darbībai lidostā, reklāmas tiesību nodošana lidostas teritorijā, u.tml. Aviācijas/neaviācijas ienākumu proporcija vidēji industrijā sastāda 60% / 40%, bet dažos ekstrēmos gadījumos, kā, piemēram, Dublinas lidostā – pat 40% / 60%. Pārlika komercializācija tomēr var novest līdz situācijai, ka lidostu

var raksturot nevis kā “lidlauku, kas aprīkots ar nepieciešamo aeronavigācijas aparatūru, kā arī ēkām pasažieru, kravas un gaisa kuģu apkalpošanai”, bet gan kā iepirkumu centru, no kura var pacelties lidmašīnas.

Lidostu privatizācijas un peļņas maksimizācijas tendence ir cieši saistīta ar ES gaisa pārvadājumu tirgus un lidostu pakalpojumu liberalizāciju. Pārvadājumu tirgus liberalizācijas rezultātā ES tirgū strauji pieauga aviokompāniju veikto maršrutu skaits un lidojumu kapacitāte (sk. 3.1. un 3.2. attēlu), bet lidostu pakalpojumu liberalizācija un monopolu likvidēšana virszemes apkalpošanas jomā, kā arī izmaiņas lidostu maksu noteikšanas kārtībā spieda lidostas samazināt maksas. Tādēļ lidostas meklē citus ieņēmumu avotus, ar ko varētu segt pieaugošās darbības izmaksas, investēt infrastruktūras uzlabojumos un gūt peļņu.

Lidostu konkurence reģionālā līmenī. Pirms gaisa transporta liberalizācijas ES lidostas baudīja monopolstāvokli, ko noteica valstu un bilaterālo līgumu noteikumi. No tām reisu veica monopola vai ļoti ierobežotas konkurences stāvoklī esošās valstu nozīmētās FSC, kuras orientējās uz maksimālu pakalpojumu klāsta nodrošināšanu saviem pasažieriem, parasti, jāpiebilst, uz augstas aviobiļešu cenas rēķina.

Situācija strauji izmainījās pēc liberalizācijas, kad ES civilās aviācijas nozarē ienāca LCC, sākotnēji aviokompāniju *Ryanair* un *EasyJet* izskatā. Kā noskaidrots iepriekš, lai samazinātu darbības izmaksas, LCC atteicās no lielākās daļas bezmaksas papildu pakalpojumiem, biļetes cenā ietverot tikai pamatpakalpojumu – sēdvietu lidojumā no punkta A līdz punktam B, nenodrošinot pasažieriem arī tādu servisu kā pārsēšanās nodrošināšanu (un ar to saistīto bagāžas pārlikšanu no viena gaisa kuģa otrā, utt.) dažādās lidostās.

Tradicionālās centrālās lidostas, kas bija pieradušas pie relatīvi augstu lidostu maksu iekasēšanas, nevarēja LCC piedāvāt zemākas lidostu maksas, kā FSC. Turklāt, LCC darbībai nebija nepieciešami greznie termināļi, pārsēšanās iespēju nodrošināšana u.c. pakalpojumi, kurus tajā laikā par augstajām maksām nodrošināja lidostas. Šī iemesla dēļ LCC koncentrējās uz t.s. “sekundāro lidostu” izmantošanu – tās gan atradās tālāk no ekonomiskajiem centriem, bet to zemākās būvniecības un uzturēšanas izmaksas ļāva piedāvāt zemākas lidostu maksas LCC. Šī iemesla dēļ lielākā daļa operāciju, kuras veic LCC, notiek uz sekundārajām lidostām.

Spilgts sekundārās lidostas veiksmes piemērs ir Frankfurtes Hahn lidosta, kas no nīkuļojošas militārās lidostas pēc NATO spēku izvešanas kļuva par LCC *Ryanair* bāzi, kura 2007. gadā apkalpoja vairāk kā 4 miljonus pasažieru. Šis piemērs spilgti raksturo vairākas tendences, kas šobrīd raksturo lidostu konkurenci reģionālā līmenī. Pirmkārt, pastāv spilgti izteikta virzība rekonstruēt vecas, neizmantotas (galvenokārt bijušās militārās) lidostas atbilstoši mūsdienu tehniskajām prasībām un lietot tās LCC vajadzībām. Neskaitot

Frankfurtes Hahn piemēru, šo virzienu apstiprina daudzu citu lidostu, kas Eiropā ir pārvērstas no militārām par pasažieru lidostām, attīstības vēsture – piemēram, Weeze lidosta Nīderreinas reģionā Vācijā un Stokholmas Skavsta lidosta Zviedrijā. Otrkārt, LCC izmanto lidostas, kuras nav tik pārblīvētas kā tradicionālās ekonomisko centru lidostas, un kurās nepastāv slotu trūkuma problēma. Tāpat kā iepriekšējā gadījumā, Frankfurtes Hahn lidosta ir labs piemērs, bet ir arī daudzas citas lidostas, kuras lielajos ekonomiskajos centros LCC izmanto līdzīgu motīvu dēļ – piemēram, Charleroi lidosta Briselē, Beļģijā, Sandefjord lidosta Oslo pievārtē, Norvēģijā, utt. Sekundāro lidostu radītos konkurences draudus ir sapratuši arī tradicionālo lidostu īpašnieki. Piemēram, Frankfurtes Main (reģiona lielākās lidostas) operators *Fraport* pārvalda arī Frankfurtes Hahn lidostu, tādējādi nodrošinot galveno starptautisko lidostu pret iespējamu LCC lidostas konkurenci reģionā.

Vēl viens reģionālās konkurences veids lidostu starpā rodas tad, ja vairākas aptuveni viena lieluma lidostas atrodas ģeogrāfiski tuvu viena otrai. Šāda konkurence ir spilgti izteikta Baltijas valstīs, kur Rīgas lidosta, kas ir reģiona centrā, sacenšas ar Kauņas, Tallinas un Viļņas lidostām par reģiona pasažieriem. Līdzīga situācija ir vērojama arī citur – piemēram, Ķelnes/Bonnas lidostas konkurencē ar Diseldorfas lidostu Vācijā.

3.2.2. Izmaiņas lidostu darbībā liberalizācijas rezultātā

Ņemot vērā to, ka aviokompānijas ir lielākie lidostu klienti, vēl pirms lidostu liberalizācijas paketes tās bija spiestas piemēroties izmaiņām, ko aviokompāniju biznesa modelī ienesa gaisa transporta liberalizācija. Pirms gaisa transporta liberalizācijas eksistēja divu tipa lidostas: (a) valstu nozīmēto pārvadātāju centrālās lidostas (“*hubs*”), kas kalpoja kā centrs visiem ienākošajiem un izejošajiem nozīmētā pārvadātāja avioreisiem un uz kurām pasažieri tika piegādāti ar reģionāliem reisiem, un (b) reģionālās lidostas, kas visbiežāk kalpoja par satelītu centrālajām lidostām. Tā kā pirmsliberalizācijas laikā starptautiskajos pārvadājumos ļoti plaši tika izmantoti savienojošie reisi, tad šo divu tipu lidostas spēja pilnībā nodrošināt tā laika aviokompāniju biznesa prasības.

Kā noskaidrots iepriekš, līdz ar LCC ienākšanu daudzas FSC bija spiestas mainīt savu biznesa modeli, lai spētu izdzīvot un konkurēt jaunajos gaisa pārvadājumu tirgus apstākļos. Šī iemesla dēļ radās arī t.s. “hibrīda” tipa aviokompānijas, kuras pēc biļešu cenu, piedāvātā pakalpojumu klāsta u.c. līmeņa atradās pa vidu abiem aviokompāniju pamattipiem. Līdzīgs process norisinājās arī lidostu sektorā: lielākai daļai lielo un vidējo centra lidostu pēkšņi uzradās konkurenti, piemēram, atjaunoto militāro lidostu vai arī bijušo reģionālo lidostu izskatā, kas, mainoties aviokompāniju biznesa virzieniem, mēģināja iegūt klientu bāzi un gūt peļņu. Pēc gaisa transporta liberalizācijas ir izkristalizējušies 3 lidostu tipi:

1. lielās centrālās lidostas, kuras koncentrējas uz vienu vai vairāku pārvadātāju ar plašu lidojumu tīklu apkalpošanu. Tajās parasti ir ļoti zems LCC pārvadātāju īpatsvars un kopējā pasažieru plūsma ir virs 25 miljoniem gadā;
2. LCC lidostas, kas koncentrējas uz LCC apkalpošanu. Tās bieži ir lielo centrālo lidostu bijušie reģionālie atzari, rekonstruētās militārās lidostas, utt;
3. hibrīda lidostas bez īsti skaidras specializācijas. Tās parasti ir vidēja lieluma centrālās lidostas vai reģionālās lidostas, kurās tiešajiem reisiem ir lielāka proporcija, kā savienojošiem reisiem.

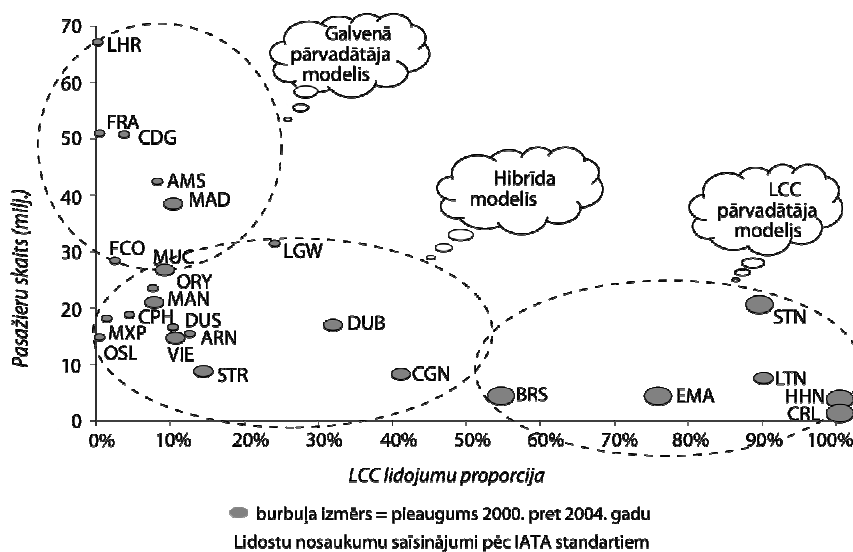
Pirmās divas lidostu kategorijas ir samērā ierobežotas savu stratēģisko lēmumu pieņemšanā, jo pirmajās valda slotu trūkums, bet otrajās zemās lidostu maksas neļauj tām būtiski mainīt savu darbības virzienu, attīstot citus pakalpojumus. Hibrīda tipa lidostām ir mazāk ierobežojumu lēmumu pieņemšanā, ja tās vēlas kardināli mainīt darbības virzienu, tomēr to darbību ietekmē stratēģiskā nenoteiktība: tām bieži vien var nākties sadarboties ar dažādiem klientiem, kuru prasības ir krasi atšķirīgas. (39 p.3)

Kā apskatīts apakšnodaļā par aviokompāniju attīstību pēc liberalizācijas, pēdējo gadu laikā ir vērojams liels lidojumu kapacitātes pieaugums, ko lielā mērā noteica LCC biznesa modeļa panākumi. Īpaši lielākajās ES valstīs, pasažieriem tiek dota liela izvēle maršrutu ziņā – tie var izvēlēties lidot gan ar FSC, gan ar LCC reisiem. Tā kā ir vērojama tendence, ka katra tipa aviokompānijas izmanto noteikta veida lidostas, konkurence starp viena reģiona lidostām, tai skaitā centrālajām lidostām, ir strauji pieaugusi. Turklāt, aviokompānijas, kuru izdzīvošana bieži atkarīga no to darbības izmaksu samazināšanas, spiež lidostas samazināt lidostu maksas, pretējā gadījumā pārvadātāji atsakās veikt reisu uz konkrētu lidostu.

Lidostām, kas darbību uzsākušas sen (īpaši centrālajām lidostām), tas nozīmē milzīgas pārmaiņas – ja agrāk, bilaterālo līgumu laikā, pasažieru plūsmu parasti ģenerēja apkaimes reģionālās lidostas, tad pēc liberalizācijas reģionālās lidostas pašas sāka piesaistīt pārvadātājus, lai palielinātu savus ieņēmumus. Centrālās lidostas ir nonākušas ļoti spēcīgas konkurences krustugunīs, jo, no vienas puses, tās sacenšās ar citām centrālajām lidostām par tranzītpasažieru plūsmu; no otras – tām jākonkurē ar reģionālajām lidostām, kas apkalpo LCC veiktos tiešos reisu.

Pēc lidostu liberalizācijas pakešu pieņemšanas lielajām lidostām tiek uzlikts vēl papildu slogs: tām jāļauj pieeja savas infrastruktūras apkalpošanai neatkarīgām kompānijām, kā arī jāvienādo lidostu maksas, lai novērstu cenu diskrimināciju pret aviokompānijām. Neskatoties uz to, lidostas ir spējušas saglabāt ļoti augstu peļņas līmeni. Lidostu bizness ir krietni ienesīgāks par aviokompāniju biznesu, ja tos salīdzina pēc ieguldījumu atdeves: ACI 2005.

gada aprīļa izdevumā “*Building for the Future*” atzīmēts, ka lidostu ieguldījumu atdeve ir 10%, kamēr aviokompāniju kapitāla atdeve tikai 6%.



3.12.att. Lidostu sadalījums pa tiem ar EEK lidostu piemēriem (39 p.2)

Konsultāciju firma *Booz Allen Hamilton* 2005. gadā veica lidostu pētījumu, kurā tika analizēti dažāda tipa lidostu darbības parametri, ar mērķi noteikt to produktivitātes koeficientu, kā arī EBITDA²² peļņas daļu no kopējā apgrozījuma katrā no lidostu darbības modeļiem. Analizēto lidostu saraksts un grupējums pa tiem ir atrodams augstāk, 3.12. attēlā. Rezultāti ir interesanti no vairākiem aspektiem, tādēļ tie pievienoti zemāk, 3.2. tabulā.

Minētajā pētījumā vērtējuma summa sastāv no divām komponentēm: stratēģiskā pozicionējuma un operāciju efektivitātes novērtējuma, katrai piešķirot 100 punktus. Stratēģiskā pozicionējuma komponentē ietilpst aviācijas un neaviācijas ieņēmumi, klientu (pārvadātāju) skaits, pasažieru apmierinātības indekss un izaugsmes tempi 4 gadu griezumā. Operāciju efektivitātes komponentē iekļauts aeronavigācijas un komerciālās kapacitātes izmantošana, kā arī minimālā pārsēšanās laika un darbības izmaksu novērtējums. Kā redzams tabulā, neviena no 25 pētījumā apskatītajām lidostām ne tuvu nav sasniegusi maksimālo 200 punktu skaitu. Visu triju grupu “3 labākās lidostas” uzrāda aptuveni vienādus produktivitātes rādītājus, tas pats, gan ar lielāku atšķirību, attiecināms uz “3 sliktāko lidostu” produktivitātes rādītājiem. Līderi katrā no grupām savu pārkumu ir ieguvuši galvenokārt ar inovatīvajām idejām – piemēram, Kopenhāgenas lidosta ar savu sabalansēto tirdzniecības/pakalpojumu kompleksu. Vērtējot vidējos produktivitātes rādītājus pa lidostu grupām redzams, ka LCC

²² EBITDA – *Earnings Before Interest, Tax, Depreciation and Amortization* – ieņēmumi pirms kredītprocenu, nodokļu, nolietojuma un amortizācijas nomaksas

lidostas ir priekšgalā: tas ir lielā mērā skaidrojams ar lielo servisa efektivitāti, tomēr efektivitātes maksimizēšana var galarezultātā novest pie servisa kvalitātes pazemināšanās, kas vērojams daudzās LCC lidostās.

3.2. tabula

Lidostu produktivitātes novērtējums un EBITDA peļņas daļa no kopējā apgrozījuma 2005. gadā (39)

Lidostas	Vērtējuma summa (max 200)	EBITDA peļņa, %
Centrālās lidostas (analizētas 7)		
Top 3		
<i>Amsterdama (AMS)</i>	107	42,1%
<i>Londona Hitrova (LHR)</i>	96	43,2%
<i>Frankfurte Maina (FRA)</i>	96	24,0%
Vidēji 3 labākās lidostas	100	36,4%
Vidēji visas lidostas	93	29,7%
Vidēji 3 sliktākās lidostas	86	27,1%
Hibrīda tipa lidostas (analizētas 12)		
Top 3		
<i>Kopenhāgena (CPH)</i>	118	58,1%
<i>Mančestera (MAN)</i>	111	48,5%
<i>Diseldorfa (DUS)</i>	110	38,0%
Vidēji 3 labākās lidostas	113	48,2%
Vidēji visas lidostas	95	33,7%
Vidēji 3 sliktākās lidostas	68	28,9%
LCC tipa lidostas (analizētas 6)		
Top 3		
<i>Bristole (BRS)</i>	117	60,7%
<i>Londona Stansteda (STN)</i>	109	34,6%
<i>East Midlands (EMA)</i>	103	49,6%
Vidēji 3 labākās lidostas	110	48,3%
Vidēji visas lidostas	101	32,5%
Vidēji 3 sliktākās lidostas	93	8,8%

EBITDA peļņas salīdzinājums procentos pret kopējo apgrozījumu pētījuma kontekstā parāda konkrētās lidostas darbības finansiālos rezultātus. Kā redzams salīdzinājumā, lidostas lielums nekādā gadījumā nav tās panākumu atslēga. Katras lidostas rokās ir veidot savu biznesa stratēģiju, lai ar tās palīdzību spētu gūt ieņēmumus nākotnē. Īpaši labi to ilustrē vidējā EBITDA ieņēmumu % amplitūda starp “3 sliktākajām lidostām” un “3 labākajām lidostām” LCC lidostu grupā (39.5%) un centrālo lidostu grupā (9.3%), ņemot vērā faktu, ka pirmās grupas vidējais efektivitātes vērtējums ir augstāks par otrās grupas vidējās efektivitātes vērtējumu.

Katras lidostas centiens ir pozicionēt sevi gaisa pārvadājumu tirgū. Tomēr, neskaitoties uz to, vai lidosta pieder pie centrālā, LCC vai hibrīda tipa, saskaņā ar *Booz Allen Hamilton* pētījumu nav nozīmīgas atšķirības grupu vidējos rādītājos – visu lidostu tipu vidējā darbības efektivitāte svārstās 93-101 punkta no iespējamo 200 punktu robežās, bet vidējā EBITDA % rādītājs – 29%-32% ietvaros.

Šī tendence vēlreiz pierāda, ka tikai ar atrašanos vien kādā konkrētā lidostu “tirgus nišā” lidosta nevar nodrošināt efektīvu un peļņu nesošu darbību pēcliberalizācijas ērā. Lai spētu darboties pieaugošās konkurences un tirgus segmentācijas apstākļos, lidostām ir jāveic virkne pasākumu gan aeronavigācijas jomā, optimizējot kapacitāti slotu problēmas novēršanai, gan infrastruktūras pārvaldīšanas sfērā, samazinot vidējās izmaksas un uzlabojot darba efektivitāti, kā arī komerciālā izpratnē – paaugstinot neaviācijas ieņēmumu daļu kopējos lidostas ienākumos.

3.3. Civilās aviācijas liberalizācijas iespaids uz patērētājiem

Visi iepriekš apskatītie likumdošanas akti, procesi un starptautisko organizāciju darbs ir tieši attiekušies tikai uz aviokompānijām, lidostām un citiem ar civilās aviācijas nozari saistītajiem uzņēmumiem. Pamatotu iemeslu dēļ, ES liberalizācijas gaitā netika izdoti nekādi likumdošanas akti, atskaitot vienu izņēmumu²³, kuru tiešais adresāts būtu aviopasažieri un kas tiem dotu papildu tiesības salīdzinājumā ar situāciju, kāda bija pirms liberalizācijas. Visi labumi, ko pasažieri ir guvuši no liberalizācijas, ir izrietējuši no iniciatīvām, kas bija vērstas uz aviopārvadātājiem, lidostām un arī gaisa kontroles institūcijām. Šī iemesla dēļ, runājot par pasažieru ieguvumiem no gaisa pārvadājumu tirgus un lidostu liberalizācijas procesa, ir jāvadās pēc iepriekš nodaļā iztirzātajām izmaiņām, ko liberalizācija ienesa civilās aviācijas nozarē kopumā.

Balstoties uz šajā nodaļā aprakstītajām izmaiņām nozarē, ir pamats apgalvot, ka pasažieri ir kļuvuši par lielākajiem ieguvējiem no gaisa transporta liberalizācijas un it īpaši liels tiešais ieguvums ir gūts no šādiem uzlabojumiem:

- (a) piedāvājuma (maršrutu un lidojumu skaita) palielinājuma;
- (b) sekundāro lidostu attīstības un konkurences lidostu starpā kopumā;
- (c) cenu samazinājuma maršrutos, kuros ir liela pārvadātāju konkurence.

Piedāvājuma palielinājums. Saskaņā ar Eiropas Komisijas datiem, aviopārvadātāju skaits, kas izpilda regulāros reisus ES ietvaros, ir pieaudzis no 77 pārvadātājiem 1992. gadā līdz 139 aviokompānijām 2000. gadā. Arī pēc 2000. gada ir vērojama daudzu jaunu aviokompāniju ienākšana, pie tam, daudzas no jaunpienācējām bija vai nu esošo nacionālo pārvadātāju reorganizācijas rezultātā radušās jaunas kompānijas (piemēram, *Aer Lingus*

²³ Vienīgais normatīvais akts, kuras adresāts liberalizācijas kontekstā ir aviopasažieri, ir ES regula Nr. 261/2004, kas izdota 2004. gada 11. februārī, ar ko paredz kopīgus noteikumus par kompensāciju un atbalstu pasažieriem sakarā ar iekāpšanas atteikumu un lidojumu atcelšanu vai ilgu kavēšanos.

pārveidojās no FSC par “hibrīda” tipa aviokompāniju), vai arī esošo nacionālo pārvadātāju izveidotas LCC “atvases” (piemēram, FSC SAS radītā LCC *Snowflake*, FSC *Lufthansa* izveidotā LCC *Germanwings*). Tomēr, kā konstatēts ES tirgus koncentrācijas analīzes gaitā, lielāks pārvadātāju skaits ne vienmēr nozīmē lielāku izvēli gaisa pārvadājumos. Par piedāvājuma palielinājumu nozarē var spriest drīzāk pēc maršrutu skaita pieauguma.

Iepriekš konstatēts, ka kopš liberalizācijas brīža ES ir būtiski pieaudzis iekšeiropas maršrutu skaits: no 750 (1993. gadā) uz 2000 maršrutiem (2006. gadā). Maršrutu pieaugums nozīmē to, ka tiek apkalpots lielāks skaits reģionālo lidostu, kas ļauj patērētājiem iespēju izmantot gaisa satiksmi tajos ES reģionos, kurus līdz šim tā netika nodrošināta. Lielu lomu jauno maršrutu skaita pieaugumā spēlē LCC, kuri brīvā tirgus apstākļos pēc liberalizācijas ir uzsākuši īstu kobotāžas ekspansiju, veicot reisu starp lidostām, kas ir ārpus to mītnes valstīm. Par piemēru tam minams ES lielākais LCC pārvadātājs *Ryanair*, kas, piemēram, no starptautiskās lidostas “Rīga” veic lidojumus ne tikai uz Īriju, kas ir tās īstenā mītnes valsts, bet arī uz Apvienoto Karalisti, Itāliju, Somiju, Zviedriju u.c. valstīm, efektīvi konkurējot ar FSC aviokompānijām, kas attiecīgajos maršrutos pirms liberalizācijas vai nu bija pilnīgi monopolisti, vai veica reisu, saskaņojot to ar Latvijas nacionālo (nozīmēto) pārvadātāju *airBaltic*.

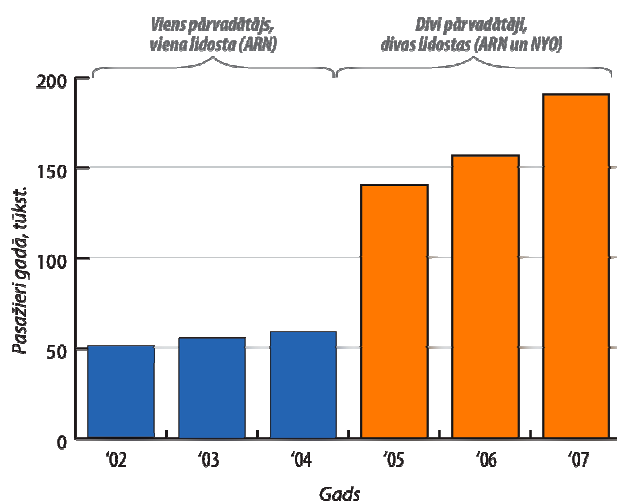
Liberalizācijas pozitīvajai ietekmei maršrutu pieaugumā ir arī negatīvs aspekts. Ja pirmsliberalizācijas laikā valstu valdības, izmantojot to rīcībā esošās politiskās un ekonomiskās sviras, spēja lielā mērā noteikt valstu nozīmētajām aviokompānijām kuros maršrutos un cik bieži lidot, tad pēc liberalizācijas konkurences apstākļos šī valsts ietekme ir krietni sarukusi. Tas var atstāt negatīvu ietekmi uz ekonomiski atpalikušajiem reģioniem, uz kuriem aviopārvadātāji nevēlas lidot, jo tas ir komerciāli neizdevīgi, bet kuros sociālu iemeslu dēļ gaisa satiksme būtu jānodrošina. Tas vairāk attiecas uz valstīm, kuru teritorijā ietilpst attāli reģioni (piemēram, galējos ziemeļos) vai arī mazapdzīvotas salas un kuru iedzīvotājiem gaisa transports ir vienīgais praktiskais satiksmes veids ar attiecīgās valsts ekonomiski aktīvajām pilsētām.

Šeit jāatzīmē PSO lielā nozīme ES civilās aviācijas nozarē pēc liberalizācijas. Lai varētu uzturēt pienācīgus regulāros gaisa pārvadājumus maršrutos, kas apkalpo kādu konkrētu reģionu un ir vitāli svarīgi tā ekonomiskajai attīstībai, ES dalībvalstis var šajos maršrutos noteikt PSO. Gadījumā, ja neviena aviokompānija nevēlas lidot maršrutā, kuram piešķirts PSO statuss, attiecīgā dalībvalsts var izsludināt konkursu ar mērķi atrast vienu pārvadātāju, kam tiek piešķirts monopola tiesības maršrutā un kam tiek kompensēti zaudējumi, kas rodas no reisu veikšanas.

Saskaņā ar ES Transporta un enerģētikas ģenerāldirektorāta datiem, 2008. gada maijā lidojumi uz PSO nosacījumiem tiek veikti (vai izsludināti tenderi) 205 maršrutos visā ES. Aviomaršrutu ieviešanu uz PSO pamata nekādā gadījumā nedrīkst uzskatīt par ieguvumu no liberalizācijas, tā drīzāk ir klasificējama kā ES kompensācija tās iedzīvotājiem par to, ka pēc liberalizācijas nacionālais pārvadātājs vairs nevar atļauties veikt lidojumus uz attāliem reģioniem ar zemu pasažieru plūsmu, ko tas bija spiests darīt ar valdības rīkojumu pirmsliberalizācijas ērā.

Sekundāro un reģionālo lidostu attīstība. ES patērētāji patlaban var izvēlēties starp lielu aviokompāniju skaitu un tie vairs nav atkarīgi no sava nacionālā pārvadātāja reisu un cenu politikas. Tas ne tikai liek FSC un LCC konkurēt savā starpā, bet arī sāncensība saasinās starp reģiona lidostām, kuras savā starpā sacenšas par lielāku aviokompāniju skaita piesaistīšanu savai lidostai, lai tādējādi nodrošinātu lielāku pasažieru plūsmu.

Minēto ieguvumu no pasažieru redzes punkta iespējams raksturot ar vienkāršu piemēru no starptautiskās lidostas “Rīga” vēstures (sk. 3.13. attēlu, izmantotie dati pievienoti 1. pielikumā).



3.13.att. Pārvadātais pasažieru skaits maršrutā Rīga-Stokholma 2002.-2007. gadā

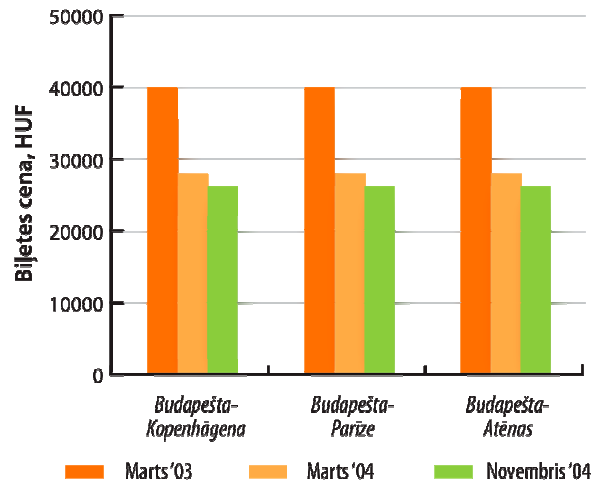
Maršruts Rīga-Stokholma bija komerciāli ārkārtīgi nozīmīgs jau kopš Latvijas nacionālā pārvadātāja *airBaltic* dibināšanas, jo ar šiem reisiem tika piegādāti pasažieri *airBaltic* mātes kompānijai SAS uz tās centrālo Stokholmas Arlanda (ARN) lidostu (atrodas aptuveni 40km no Stokholmas). Šajā maršrutā dominēja 2 veidu pasažieri: tiešās satiksmes pasažieri, kas lidoja no Rīgas uz Stokholmu darījumu vajadzībās, un jaukti biznesa/atpūtas pasažieri, kuri izmantoja tālākos savienojumus ar aviokompāniju SAS pa visu Eiropu un pasauli. Jāatzīmē, ka ARN lidostā, līdzīgi kā citās centrālās lidostās, dominēja viens pārvadātājs (SAS) un tajā

praktiski nebija LCC pārvadātāju. 2005. gadā, gadu pēc tam, kad Latvija iestājās ES un, saskaņā ar ES gaisa satiksmes liberalizācijas *acquis* liberalizēja savu gaisa pārvadājumu tirgu, lidojumus no Rīgas uz Stokholmas Skavsta (NYO) lidostu (sekundāra lidosta aptuveni 100km attālumā no Stokholmas) uzsāka aviokompānija *Ryanair*. Kā redzams attēlā, pasažieru skaits palielinājās no 58 tūkstošiem 2004. gadā, kad reisu veica viena aviokompānija uz vienu lidostu, uz 140 tūkstošiem 2005. gadā, kad reisu uzsāka arī *Ryanair* uz otru lidostu. Svarīgi ir atzīmēt divus faktus: (a) kopējais pasažieru skaits maršrutā ir pieaudzis, kas noraida aizdomas, ka jaunais pārvadātājs ienākot tirgū atņem pasažierus jau esošajai aviokompānijai; (b) *airBaltic*, lai spētu konkurēt ar agresīvo *Ryanair* cenu politiku, 2005. gadā ieviesa vienvirziena tarifus šajā maršrutā.

Patērētāju ieguvums ir acīmredzams: no “pasažieru piegādes maršruta” aviokompānijas SAS centrālajai lidostai 2002. gadā (pārvadāto pasažieru skaitu 51 tūkst.) maršruts Rīga-Stokholma 2007. gadā ir pārvērties par nozīmīgu virzienu lidostas “Rīga” lidojumu ģeogrāfijā ar kopējo pasažieru skaitu 190 tūkstoši gadā jeb 6,5% no kopējo lidostas pasažieru apjoma. Ņemot vērā faktu, ka starp Rīgas un Stokholmas Skavstas lidostu pārsvarā lido tiešie pasažieri, jo aviokompānija *Ryanair* nepiedāvā pārsēšanās servisu, var konstatēt, ka minētā maršruta atklāšana ir izveidojusi transporta alternatīvu ne tikai pasažieriem ar biznesa mērķiem abās valstīs, bet arī tūristiem.

Cenu samazinājums. Iepriekš konstatēts, ka aviokompāniju cenas ir samazinājušās maršrutos, kuros eksistē konkurence aviokompāniju starpā. Īpaši cenas ir samazinājušās reisos, kuros konkurē FSC ar LCC. Lai noturētu savu tirgus daļu, FSC bija spiestas būtiski samazināt cenas komerciāli nozīmīgos maršrutos, kā tas 2003. gadā bija jādara aviokompānijai *Lufthansa* maršrutā Ķelne-Hamburga, kad parādījās LCC konkurents *Hapag-Lloyd Express*. *Lufthansa* bija spiesta samazināt savas ekonomiskās klases biļetes cenu (ar ierobežojumiem) no 143 EUR par 36% līdz 92 EUR (noņemot visus ierobežojumus), lai nezaudētu savu klientu bāzi. Vēl viens piemērs, kā FSC bija spiests reaģēt uz LCC konkurences parādīšanos 2004. gadā, bija Ungārijas aviokompānijas *Malev* cenu pazemināšana (sk. 3.14. attēlu). (37 p.15)

Tomēr, kā pierāda pētījumi, cenas tika pazeminātas tikai tajos maršrutos, kuros eksistēja konkurence vai nu vairāk kā divu FSC, vai kaut viena LCC pārvadātāja izteiksmē. Ja maršrutā dominēja viens vai divi FSC, cenas parasti nemainījās, jo katrs no pārvadātājiem vēlējās iegūt maksimālu peļņu. Kā atzīmēja Eiropas Komisija savā ziņojumā “cenu līmenis samazinās, ja tirgus struktūra pārveidojas no monopola uz duopolu vai maršrutos parādās vairāk kā divi pārvadātāji”. (16 p.24)

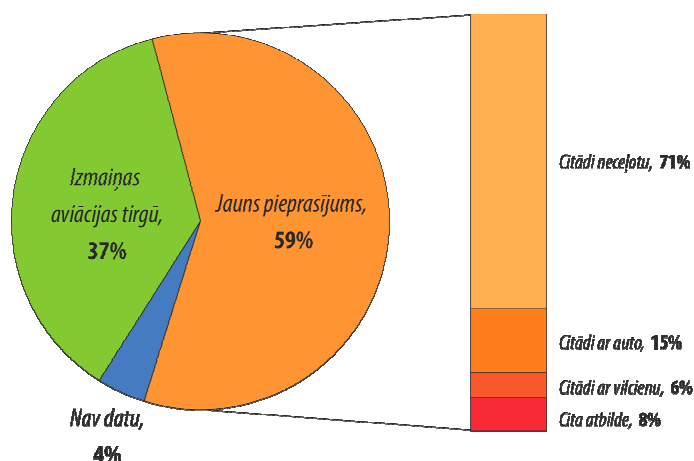


3.14.att. Zemākā pieejamā ekonomiskās klases biļetes cena Malev reisos pirms un pēc LCC ienākšanas tirgū (37)

Spiediens no LCC puses piespieda FSC atcelt dažādus cenas noteikumus, kas līdz šim nodrošināja efektīvu cenu diskrimināciju: piemēram, tika atcelts slavenais “sestdienas nakts” likums, kas attiecās uz visām zemākajām ekonomiskās klases cenām, prasot pasažieriem pavadīt nakti no sestdienas uz svētdienu galapunktā, pretējā gadījumā uzstādot noteikumu pirkt biznesa klases biļeti. Tāpat LCC iespaidā FSC ieviesa zemas cenas ekonomiskās klases vienvirziena biļetēm (līdz tam vienvirziena biļetes ekonomiskajā klasē bija pieejamas tikai par dārgu cenu, vai arī tika piedāvāts pirkt vienvirziena biznesa klases biļeti).

LCC bija tie, kas par galveno (bieži vienīgo) aviobiļešu pārdošanas kanālu izvēlējās internetu. FSC, redzot šīs koncepcijas popularitātes pieaugumu sabiedrībā, arī sāka veidot mājas lapas, kurās tika integrēti biļešu rezervēšanas moduļi, kas saistīti ar globālajām CRS. Šī iemesla dēļ strauji samazinājās tradicionālo biļešu tirdzniecības kanālu – tūrisma aģentūru un aviokompāniju biroju nozīme produkta pārdošanā. Turklāt, automatizācijas pakāpe, ko bija iespējams panākt ar biļešu pārdošanu internetā, samazināja aviokompāniju izmaksas, kas ļāva vēl vairāk pazemināt biļešu cenas.

Vērtējot EUROSTAT datus par LCC tirgus daļas pieaugumu (sk. 3.11. attēlu iepriekš), var rasties iespaids, ka LCC atņēma pasažierus FSC, konkurējot ar zemām cenām un agresīvu marketingu. Tomēr Eiropas Zemo cenu pārvadātāju asociācija (*European Low Fares Airline Association, ELFAA*) dati pierāda pretējo: lielākā daļa LCC pasažieru ir pasažieri, kuri vai nu nebūtu lidojuši vispār, ja nebūtu pieejamas zemas cenas aviobiļetes, vai arī izvēlētos citu transporta veidu (sk. 3.15. attēlu).



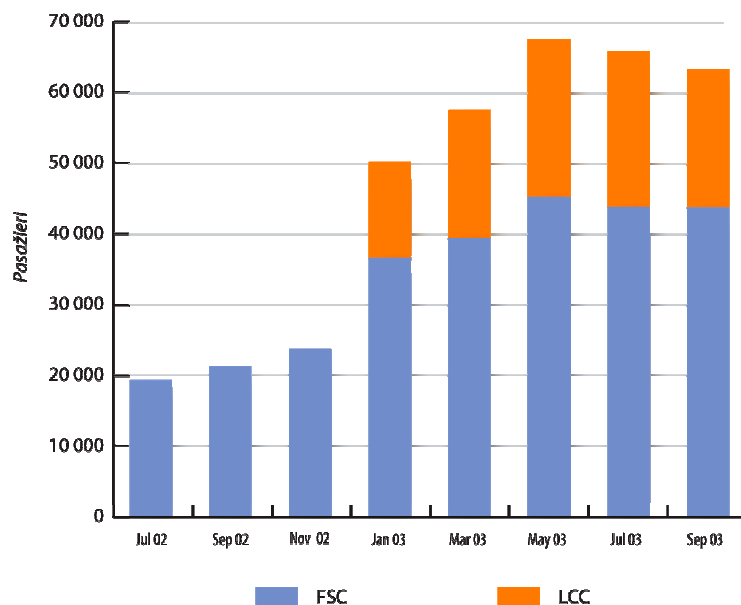
3.15.att. LCC pasažieru struktūra (avots: ELFAA)

Grafikā redzams, ka no kopējo LCC pasažieru apjoma 37% ir izvēlējušies lidot ar zemās cenas pārvadātāju, jo to ir spiedušas izmaiņas aviācijas tirgū (piemēram, līdzšinējais FSC pārvadātājs vairs nelido konkrētajā maršrutā), par 4% pasažieru nav datu, bet 59% pasažieru ir atzinuši, ka iepriekš nelidoja, jo aviobiļešu cenas bija pārāk augstas. No šiem 59% pasažieru gandrīz trīs ceturtdaļas atzina, ka, ja nebūtu pieejamas lētās aviobiļetes, tad vispār atteiktos ceļot, bet atlikusī ceturtdaļa izvēlētos citu transporta līdzekli.

LCC ienākšana tirgū ne vienmēr nozīmē to, ka no FSC pārvadātājiem tiks pārvilināti līdzšinējie pasažieri. Pastāv viedoklis, ka LCC ienākšana ir izraisījusi pilnīgi jauna patērētāju segmenta – tādu, kas nekad iepriekš nebija lidojuši aviobiļešu dārdzības dēļ – atklāšanu un piesaistīšanu aviācijas nozarei klientu statusā.

Viens no LCC nozīmīgākajiem plusiem ir tas, ka tie spēj aktivizēt jaunus patērētājus, kuri līdz LCC ienākšanai noteiktā maršrutā nebija izvēlējušies izmantot gaisa pārvadātāju pakalpojumus. Piemērs tam dots 3.16. attēlā, kurā parādītas pasažieru skaita izmaiņas maršrutā Ķelne-Hamburga, kad 2003. gada janvārī lidojumus uzsāka LCC *Hapag-Lloyd Express*.

Attēlā redzams, ka FSC pārvadāto pasažieru skaita daļa saglabā tādas pašas pasažieru pieauguma tendences, kā LCC pasažieru daļai – tās vienādi aug un krīt. Salīdzinot 2002. gada jūliju ar to pašu mēnesi 2003. gadā, redzams, ka konkurences rezultātā kopējais pārvadāto pasažieru skaits palielinājies no 20 000 pasažieriem līdz aptuveni 66 000 pasažieru. Tas bija iespējams, jo LCC stratēģija ir ienākt jaunus maršrutos, piedāvājot ārkārtīgi zemas marketinga cenas, savukārt FSC bija spiesti pazemināt cenas, lai spētu konkurēt ar LCC.



3.16.att. Pasažieru sadalījums maršrutā Ķelne – Hamburga pēc LCC Hapag-Lloyd Express lidojumu uzsākšanas (avots: ELFAA)

Kopumā konkurence minētajā maršrutā ir radījusi pozitīvu efektu – apkalpoto pasažieru skaits maršrutā ir strauji pieaudzis. LCC konkurence ir a) palielinājusi kapacitāti maršrutā b) spiedusi FSC samazināt cenas un c) aktivizējusi līdz šim neaktīvu patērētāju grupu, kuri sākuši izmantot gaisa pārvadājumus, lai nokļūtu no Ķelnes uz Hamburgu.

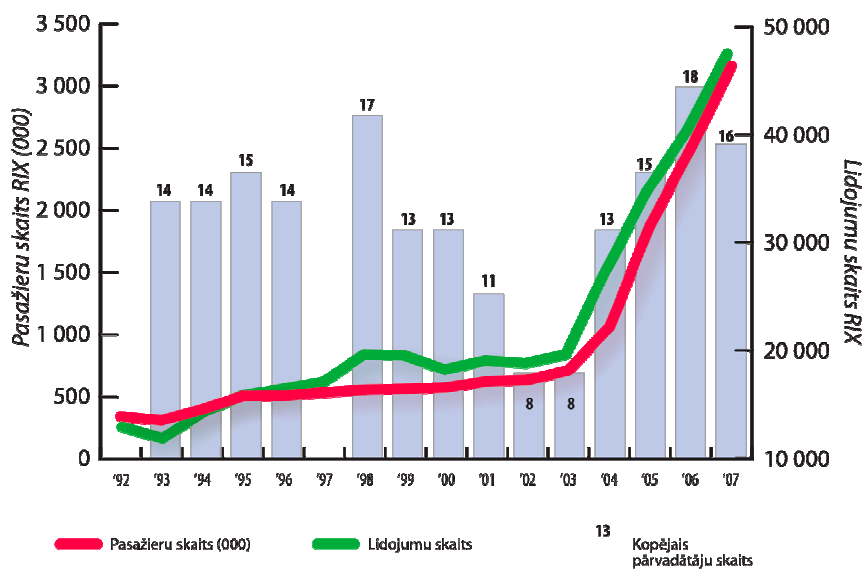
Pasažieru ieguvumi no cenu samazinājuma vienmēr jāskatās uz konkrētu piemēru bāzes, jo, kā iepriekš konstatēts, aviokompānijas veic ieņēmumu vadību, vadoties no ārējiem faktoriem – konkurentu skaita maršrutā, valsts ekonomiskās labklājības u.c. parametriem. Svarīgākais ir tas, ka šiem parametriem mainoties, aviokompānijas līdztekus dinamiski maina arī pārvadājumu tarifus. Šī iemesla dēļ faktiskā oligopola apstākļos, kas izveidojies ES gaisa pārvadājumu jomā pēc liberalizācijas, ir svarīgi nodrošināt lielāko iespējamo aviopārvadātāju konkurenci pēc iespējas lielākā maršrutu skaitā: kā noskaidrots maģistra darba 2. nodaļā, jo lielāks tirgus dalībnieku skaits pastāv konkrētā oligopolā, jo vairāk oligopols iegūst pilnīgās konkurences iezīmes un līdz ar to produkta cenai ir tendence samazināties.

3.4. Starptautiskās lidostas “Rīga” gadījuma analīze

Starptautiskā lidosta “Rīga” (IATA lidostas kods RIX) tika uzbūvēta 1974. gada oktobrī, kad kļuva skaidrs, ka esošās lidostas Rīgā (militārā lidosta “Rumbula” un civilā lidosta “Spilve”) nevar nodrošināt nepieciešamo kapacitāti gan civilajiem, gan militārajiem lidojumiem. Abas mazākās lidostas pēc jaunbūvētās lidostas nodošanas ekspluatācijā tika slēgtas. Sākot no darbības pirmsākumiem līdz pat 1991. gadam, kad *de facto* atjaunota

Latvijas Republika, RIX ir kalpojusi kā reģionālā lidosta PSRS iekšzemes pārvadājumiem, no kuras netika veikti starptautiskie regulārie reisi. Līdz ar Latvijas Republikas neatkarības atjaunošanu RIX pārgāja citā attīstības posmā, iegūstot starptautiskās lidostas statusu. Lai gan vēl līdz šim brīdim RIX ir 100% valsts īpašumā, kura kapitāldaļu turētājs ir Latvijas Republikas Satiksmes ministrija, brīvā tirgus apstākļos RIX uzdevums ir plānot savu darbību un attīstību arī no komerciālā viedokļa, pretstatā centralizētā plāna uzdevumu izpildei, kā tas bija pirms 1991. gada. Tādēļ gadījuma analīzē tiks apskatīta lidostas attīstība no 1992. līdz 2008. gadam (par 1991. gadu nav pieejamas ticamas statistikas) ar mērķi atklāt pozitīvās un negatīvās tendences, kuras ienesusi ES īstenotā gaisa transporta un lidostu liberalizācija. Lai mērķi izpildītu, RIX darbības rezultāti tiks analizēti ar analogiskām metodēm, kādas tika lietotas maģistra darba 3. nodaļā, vērtējot civilās aviācijas liberalizācijas iespaidu uz aviokompānijām, lidostām un pasažieriem kopumā.

RIX pamatdarbības rādītāji. 3.17. attēlā (izmantotie dati pievienoti 1. pielikumā) apkopoti 3 rādītāji, kas raksturo RIX darbības vēsturiskās tendences. Kā redzams grafikā, 1990-to gadu sākumā RIX pakalpojumus gadā izmantoja ap 350 000 pasažieru, kas izmantoja 14 aviokompāniju pakalpojumus. Pasažieru skaita pieaugums līdz 1990-to gadu beigām turpinājās ar vidēji 7.8% pieaugumu gadā, bet 2000. gadā kopējais pasažieru skaits sasniedza 574 tūkstošus.



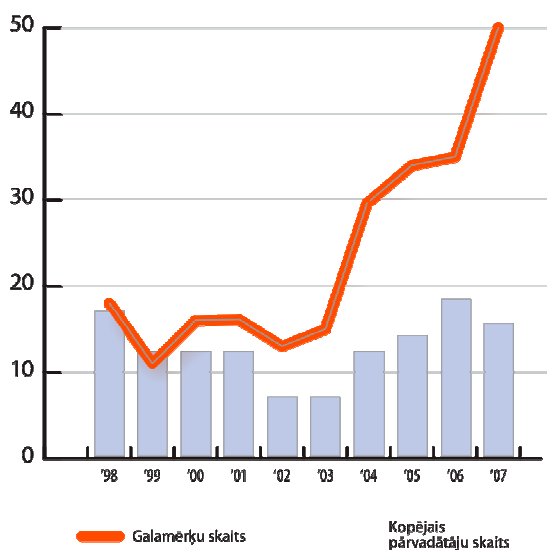
3.17.att. Pasažieru un lidojumu skaita pieaugums saistībā ar pārvadātāju skaita izmaiņām no 1992. – 2007. gadam (dati: RIX gada pārskati)

Vidējais aviokompāniju skaits, kuras veica regulāros reisos, šajā periodā bija 14.2 – ar vērā ņemamu izņēmumu 1998. gadā, kad lidostā strādāja 17 pārvadātāji. 2000-to gadu

sākumā pārvadāto pasažieru skaits pieauga, tomēr daudz lēnāk – laikā no 2000. līdz 2003. gadam pieaugums bija tikai 6.1%. Aviokompāniju skaits, kas lido uz/no RIX, šajā periodā ir rekordzems – vidēji tikai 10.

Pēc Latvijas iestāšanās ES, kas notika 2004. gada maijā, lidosta piedzīvoja ne tikai strauju pasažieru skaita pieaugumu, pirmo reizi Latvijas Republikas neatkarības laikā pārsniedzot 1 miljona pasažieru skaita atzīmi, bet arī aviokompāniju skaits pieauga līdz 13 pārvadātājiem. No iestāšanās brīža ES līdz 2007. gadam RIX pasažieru skaits vidēji ik gadu ir audzis par 46.38%, kas uzskatāms par ārkārtēju rādītāju. Arī aviokompāniju skaits ir adekvāts – 2007. gadā lidostā operēja 16 pārvadātāji.

3.17. attēlā redzamā zaļā līkne parāda lidojumu skaitu pa gadiem. Ar lidojumu skaitu tiek uzskaitītas gaisa kuģu pacelšanās un nolaišanās reizes, tādēļ šis rādītājs ir ļoti noderīgs, lai noteiktu kopējo lidostas aktivitāti. Ja kopējo lidojumu skaitu izdala ar dienu skaitu gadā, iespējams iegūt vidējo pacelšanās/nolaišanās skaitu diennaktī. Skatoties lidojumu skaita datus pēc šādas metodes, var iegūt interesantu ainu: vidēji dienā RIX pacēlās un nosēdās 1992. gadā – 35, 2000. gadā – 49.5, 2004. gadā – 74.8, bet 2007. gadā – jau 129.7 lidmašīnas. Ņemot vērā to, ka RIX nav lielas aviokravu plūsmas un kravas lidmašīnu īpatsvars kopējā lidojumu skaitā nav nozīmīgs, lidojumu skaita lielais pieaugums un pasažieru plūsmas izaugsme varētu būt saistāma ar aviokompāniju skaitu, kas veic reusus uz/no RIX. Taču tā kā 2007. gadā lidostā strādāja 16 aviokompānijas, bet vidējais pārvadātāju skaits RIX no 1992. – 2007. gadam bija 13.5, jāsecina, ka salīdzinoši niecīgais aviokompāniju skaita pieaugums virs vidējā līmeņa nav iemesls pasažieru plūsmas un lidojumu skaitu pieaugumam.



3.18.att. Galamērķu skaita dinamika lidostā “Rīga” no 1998. – 2007. gadam (dati: RIX gada pārskati, nepublicētie materiāli par 2007. gadu)

Augstāk, 3.18. attēlā ir savietots galamērķu skaits pa gadiem ar lidostā strādājošo pārvadātāju skaitu. Arī šajā grafikā vērojama līdzība ar 3.17. attēlu: straujais pasažieru skaita, lidojumu skaita un galamērķu skaita pieaugums ir vērojams no 2004. gada. Tā kā pasažieru skaits pats no sevis nepalielinās (to rada aviokompānijas) un tā kā pārvadātāju skaits RIX būtiski nav audzis, var secināt, ka straujais pasažieru pieaugums no 2004. gada skaidrojams ar galamērķu skaita pieaugumu jeb lidojumu ģeogrāfijas paplašināšanos.

Aviokompāniju darbība RIX. Tūlīt pēc neatkarības atgūšanas Latvijā neeksistēja nacionālais pārvadātājs, jo iepriekš tā bija PSRS aviokompānija *Aeroflot*, kas kļuva par Krievijas Federācijas nozīmēto aviokompāniju. 1990-to gadu sākumā izveidojās vairākas jaunas vietējās aviokompānijas – *Baltic International Airlines*, *Latvijas Aviolīnijas*, *Riair*. Tomēr 1995. gadā divas no tām beidza savu eksistenci: *Baltic International Airlines* bankrotēja, bet *Latvijas Aviolīniju* darbs tika pārstrukturizēts un tika izveidots jauns nacionālais pārvadātājs – *airBaltic*, kas savu pirmo lidojumu veica 1995. gada 1. oktobrī. Jaunā aviokompānija, kas tika veidota kā Latvijas valsts un Skandināvijas aviokompānijas SAS kopuzņēmums, pamazām sāka paplašināt savu lidojumu ģeogrāfiju. Paralēli no RIX lidojumus šajā laikā veica arī Eiropas lielās aviokompānijas *Lufthansa*, *SAS*, *Finnair*, u.c.

Nacionālā pārvadātāja *airBaltic* izveidošana kopuzņēmumā ar *SAS* bija reizē veiksmīgs un neveiksmīgs lēmums. Veiksmīgs tādēļ, ka *airBaltic* jau kopš dibināšanas ir pārņēmusi savas mātes kompānijas labāko biznesa praksi, kā arī nodrošinājis konsekventu lidojumu drošības noteikumu ievērošanu. Neveiksme slēpās apstākļi, ka *SAS* interesēs bija novirzīt Latvijas pasažieru plūsmu uz savām centrālajām lidostām Kopenhāģenu un Stokholmu, nevis ļaut *airBaltic* attīstīt pašam savu tiešo lidojumu ģeogrāfiju. RIX 2000. gada pārskatā atzīmēts: «Var uzskatīt, ka 2000. gadā aviācijas tirgus ir stabilizējies un no Latvijas aviosabiedrību puses apsīkuši jauni attīstības meklējumi. Vēl pirms dažiem gadiem tiešie lidojumi Rīgu savienoja ar Minheni, Hamburgu, Parīzi, Čīrihi. 2000. gadā šajos un citos nozīmīgos galamērķos varēja nokļūt tikai tranzītceļā. Nav nejaušība, ka skaitliski lielākais pasažieru pieaugums ir Kopenhāģenas virzienam (...) kopā ar Stokholmas virzienu tie nodrošina 36,4% no visiem lidostā “Rīga” apkalpotajiem pasažieriem. Skaidrs, ka liela daļa no viņiem ir tranzītpasažieri, kuriem nākas samierināties ar pārsēšanās neērtībām. Bez tam šāda Latvijas aviopārvadātāju politika neļauj īstenot “Rīgas” kā tranzītlidostas attīstības plānus.»

2001. gada 11. septembra teroristu uzbrukumi iedragāja arī RIX darbību. Lai gan pasažieru skaits nesaruka, tomēr izaugsme tika būtiski bremsēta. Vairākas aviokompānijas, kas veica lidojumus uz RIX vai nu bankrotēja (piemēram, *TransEast Airlines*), vai nu nespēja nostiprināties tirgū (*Severstal*). Nacionālais pārvadātājs jaunu virzienu meklējumus nesāka,

toties aizvēra eksistējošo tiešo reisu uz Budapeštu. Atkal vērojams Stokholmas un Kopenhāgenas virzienu pieaugums. Lidostas 2001. gada pārskatā atzīmēts: «Ja ņem vērā, ka *airBaltic* ir pārvadājis 260 638 pasažieru, bet no tiem apmēram 80% bezkonkurences apstākļos uz Kopenhāgenu un Stokholmu, ir skaidrs, ka jauni galamērķi mūsu pasažieriem ir ļoti aktuāli.»

2002. gadā notika dažas izmaiņas lidojumu kartē no Rīgas. *airBaltic* uzsāka tiešos reismus uz Berlīni, Vīni, turklāt atsāka lidojumus virzienos, kuros bija pārtraucis lidojumus iepriekš – uz Maskavu, Varšavu un Prāgu. Līdz ar to notika būtiska Latvijas aviācijas tirgus pārdale – *airBaltic* pozīcijas nostiprināja, kamēr, piemēram, *Austrian Airlines* vispār pārtrauca lidojumus no Vīnes uz Rīgu, pamatojot šo lēmumu, ka tai ar bilaterālā līguma noteikumiem tiek liegts tāds lidojumu skaits, kas nodrošina kvalitatīvu produktu patērētājam.

2004. gads RIX bija īpaši nozīmīgs ar Latvijas iestāšanos ES. Kā zināms, Latvija pārņēma visu aviācijas liberalizācijas *acquis* no iestāšanās brīža, tas nozīmē, ka liberalizācija pilnībā iestājās 2004. gada maijā. Latvijas aviācijas tirgū ienāca tādi nopietni LCC pārvadātāji (un konkurenti līdzšinējiem spēlētājiem) kā *EasyJet* un *Ryanair*, kas jau pirmajā gadā atklāja vairākus reismus uz Rietumeiropu. Minētajiem pārvadātājiem ienākšana Latvijas tirgū pirms iestāšanās ES bija liegta, jo ne *EasyJet*, ne *Ryanair* nav savas mītnes valsts nozīmētie pārvadātāji, kas būtu tiesīgi veikt lidojumus saskaņā ar bilaterālo gaisa transporta līgumu nosacījumiem.

Līdz šim inertā Latvijas nacionālā aviokompānija *airBaltic* pēc konkurences parādīšanās nekavējoties atvēra vairākus jaunus virzienus stratēģiski svarīgajās valstīs, no kurām bija sagaidāma LCC konkurence (Apvienotā Karaliste, Īrija, Vācija). Jaunie virzieni, kas atklāti RIX kopš iestāšanās ES, apkopoti 3.3. tabulā:

3.3. tabula

Atklātie jaunie maršruti no RIX 2004. – 2008. gadā.

2008 Virziens	a/k	2007 Virziens	a/k	2006 Virziens	a/k	2005 Virziens	a/k	2004 Virziens	a/k
LCC Milano	FR	Gomel	BT	Dusseldorf	BT	LCC Stockholm NYO	FR	LCC London STN	FR
Chisinau	BT	LCC Bremen	FR	Bergen	BT	Dnepropetrovsk	BT	LCC Frankfurt Hahn	FR
Ventspils	BT	Rome	BT	Tbilisi	BT	Istanbul	BT	LCC Tampere	FR
Nice	BT	Athens	BT	Baku	BT	Barcelona	BT	LCC Berlin SXF	U2
Almaty	BT	LCC Trondheim	DY	LCC Dublin	FR	Paris	BT		
Yerevan	BT, U8	Stavanger	BT	Kaliningrad	BT	Odessa	BT		
Kuopio	BT	Kuresaare	BT	Zurich	BT	LCC Liverpool	FR		
Venice	BT	Liepaja	BT	Goteborg	BT	Rome	OK		
Aalesund	BT	Oulu	BT	LCC Glasgow	FR	LCC Oslo	DY		
Vilņa	TE	LCC East Midlands	FR	Simferopol	BT	LCC Dublin	EI		
LCC Ķelne/Bonna	4U	LCC Shannon	FR						
Taškenta	BT	LCC Bristol	FR						

EI - Aer Lingus; BT - airBaltic; DY - Norwegian; FR - Ryanair; OK - ČSA; TE - FlyLal; U2 - EasyJet; U8 - Armavia; 4U - Germanwings

Kā redzams 3.3. tabulā, 2004. gadā LCC atklāja 4 jaunus maršrutus uz savām bāzēm ES. 2005. gadā nacionālais pārvadātājs *airBaltic* uzsāka plašu maršrutu ekspansiju, uzsākot lidojumus uz 5 jauniem galamērķiem, tomēr liekot uzsvāru lidojumiem uz ne-ES valstīm, ar kurām noslēgti bilaterālie līgumi. Tā kā šajos maršrutos *airBaltic* nav jābaidās no LCC konkurences, 2005. gads uzskatāms par pagrieziena punktu šī pārvadātāja filosofijā: *airBaltic* paplašina reisu ģeogrāfiju ne tikai uz ES valstīm, bet arī austrumu virzienā, piedāvājot pārsēšanās pakalpojumus saviem pasažieriem lidostā "Rīga". Nākamajos gados atklātie reisi uz Tbilisi, Baku, Kaļiņingradu, Gomeļu, Erevānu, Almati u.c. pilsētām šo apgalvojumu apstiprina. *airBaltic* sāk specializēties, tādējādi nesot labumu lidostai tranzītpasažieru izteiksmē.

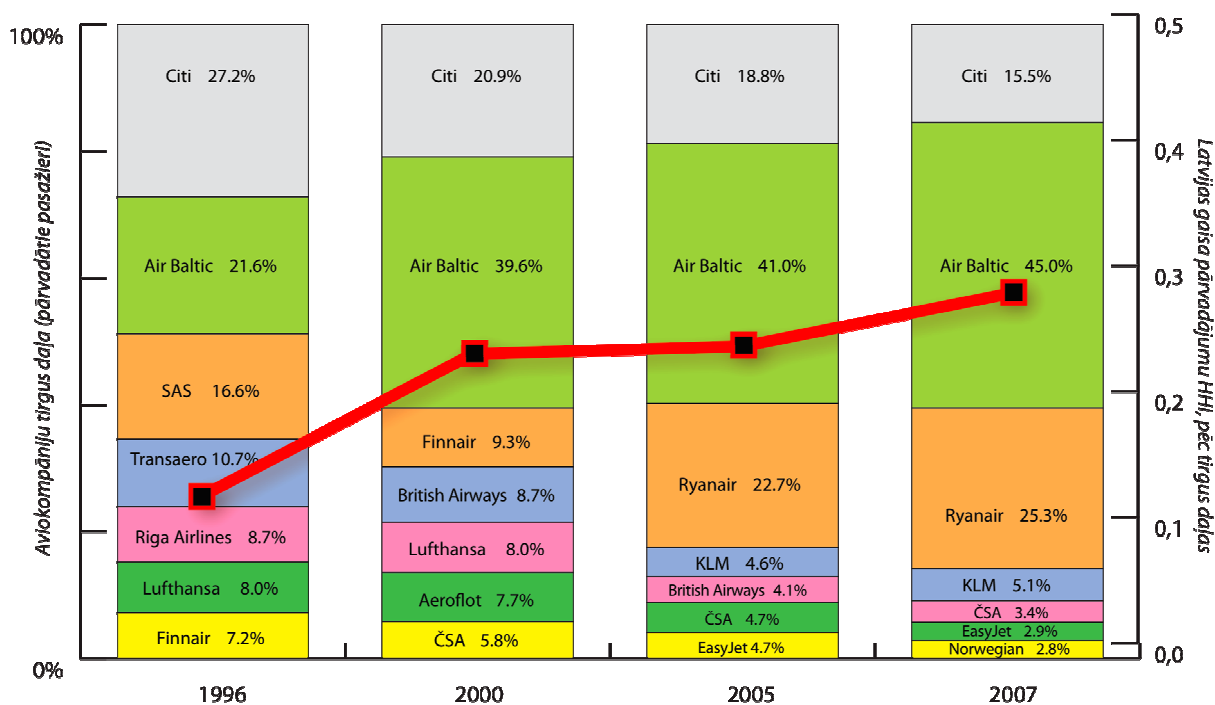
2007. gads lidostai atnāca ne tikai ar 3 miljono pasažieri, bet arī ar nopietnu zaudējumu RIX, kas izpaudās aviokompānijas *British Airways* lidojumu pārtraukšanā 2007. gada martā. Šis ir negatīvs fakts divu iemeslu dēļ: pirmkārt, lidostā samazinās aviokompāniju skaits, otrkārt, *British Airways* nodrošināja savienojošos reisu pa visu pasauli caur Londonu.

2008. gada pirmajos četros mēnešos aviokompāniju konkurence vēl vairāk palielinājusies līdz ar lidojumu uzsākšanu uz Ķelnes/Bonnas lidostu, ko veic LCC *Germanwings*. Kopumā šajā periodā ir atvērti 12 jauni reisi, kas ir tikpat, cik visā 2007. gadā kopumā. 2008. gada maijā RIX pavisam ir 17 LCC reisi, kas rada milzīgu konkurenci nacionālajam aviopārvadātājam. Apsveicama ir *airBaltic* koncentrēšanās uz austrumu tirgiem, jo tādējādi lidostai tiek piegādāta papildu tranzītpasažieru plūsma.

Pievēršoties vēsturiskajām izmaiņām gaisa pārvadājumu tirgus sadalījumā, balstoties uz RIX apkopoto statistiku (izmantotie dati pievienoti 1. pielikumā) tiks analizēta aviokompāniju tirgus daļa lidostā četros gados – divos pirms, divos pēc liberalizācijas. Pamatojoties uz tirgus daļu lielumu, tiks noteikts HHI, kā arī aprēķināta ideālā tirgus daļa pie konkrētā tirgus dalībnieku skaita, saskaņā ar Mostelera likumu (ML).

Kā redzams 3.19. attēlā, kopš 1996. gada tirgus koncentrācija strauji pieaug. Ja vadošais tirgus spēlētājs *airBaltic* 1996. gadā turēja 21.6% no tirgus daļas, tad 2007. gadā tā sasniedz jau 45% no kopējo pārvadāto pasažieru skaita lidostā. Līdz ar LCC ienākšanu un maršrutu ekspansiju, FSC pārvadātājus, kas lidostā dominēja 1996.-2000. gadā, nomainīja LCC pārvadātāji. 2007. gadā kopējais ārvalstu LCC īpatsvars pasažieru pārvadājumos sasniedz 31%, bet, ja tam pieskaita *airBaltic*²⁴, tad LCC pārvadā 76% no visiem RIX pasažieriem.

²⁴ Pastāv domstarpības par to, vai *airBaltic* ir hibrīda tipa vai LCC pārvadātājs – tā darbība pēc daudziem parametriem atbilst LCC modelim (piemēram, vienvirziena cenu struktūra, maksas ēdienu/dzērienu serviss uz borta, maksas iekasēšana par bagāžas pārvadāšanu, utt.), bet, no otras puses – *airBaltic* eksistē biznesa klase, kā arī tā akceptē citu aviokompāniju (SAS, Lufthansa, u.c.) lojalitātes programmas un piedāvā to dalībniekiem priekšrocības, kas liek domāt, ka *airBaltic* ir hibrīda tipa aviokompānija.



3.19.att. Aviokompāniju tirgus daļas salīdzinājums lidostā “Rīga” un HHI
(dati: RIX gada pārskati, nepublicētie uzņēmuma materiāli)

HHI indekss 1996. gadā bija 0.1077, tomēr tas strauji pieaug, 2000. gadā sasniedzot 0.2235. 2005. gadā HHI indekss kāpj tikai par dažām simtdaļām līdz 0.2297, kas skaidrojams ar to, ka lielākais tirgus spēlētājs *airBaltic* nav ieguvis būtiski lielāku tirgus daļu, bet drīzāk ir notikusi tirgus restrukturizācija – LCC *Ryanair* ir izkonkurējis lielākos FSC pārvadātājus, kas rezultējās to tirgus daļas samazinājumā. Tomēr jāņem vērā arī tas, ka faktiskais FSC pārvadājumu apjoms var nebūt samazinājies, jo lidostā apkalpoto pasažieru skaits ir strauji pieaudzis, lielā mērā arī pateicoties jaunatklātajiem *Ryanair* reisiem. 2007. gadā gan *Ryanair*, gan *airBaltic* tirgus daļas aug, un abi līderi valda pār 70.3% tirgus daļas. Salīdzinājumam jāmin, ka, saskaņā ar ML ideālo tirgus sadalījumu, *airBaltic* tirgus daļai 2007. gadā būtu jābūt ap 21.1%, bet *Ryanair* – ap 14,9%.

Ja pievērš uzmanību reālajai tirgus situācijai pret ML ideālo sadalījumu (sk. 1. pielikumu), jākonstatē, ka tikai 1996. gadā tas atbilda praktiski 1:1 pret ideālu; visos pārējos gados ir vērojama arvien pieaugoša disproporcija, kas aug līdz ar *airBaltic* tirgus daļas palielinājumu. Turklāt, gan pasažieru skaita, gan cenu veidošanas un arī maršrutu ģeogrāfijas situācija bija daudz sliktāka 1996. gadā, kad tirgus sadalījums atbilda ML principiem, nekā 2007. gadā, kad novērota milzīga deviācija. Tas liek secināt, ka Mostelera likumu uz vienas valsts civilās aviācijas nozares analīzi attiecināt nevar, jo pastāv saprotams tirgus ierobežojums: aviokompānija no savas mītnes zemes objektīvu iemeslu dēļ veiks vairāk reisu,

nekā ārvalstu aviokompānijas, jo tai šeit ir izveidota tehniskā bāze un pastāv citas priekšrocības. Mostelera likumu var tomēr attiecināt uz civilās aviācijas tirgus daļu sadalījumu lielākā reģionā, piemēram, ja tiek analizēta ES gaisa transporta nozare kopumā.

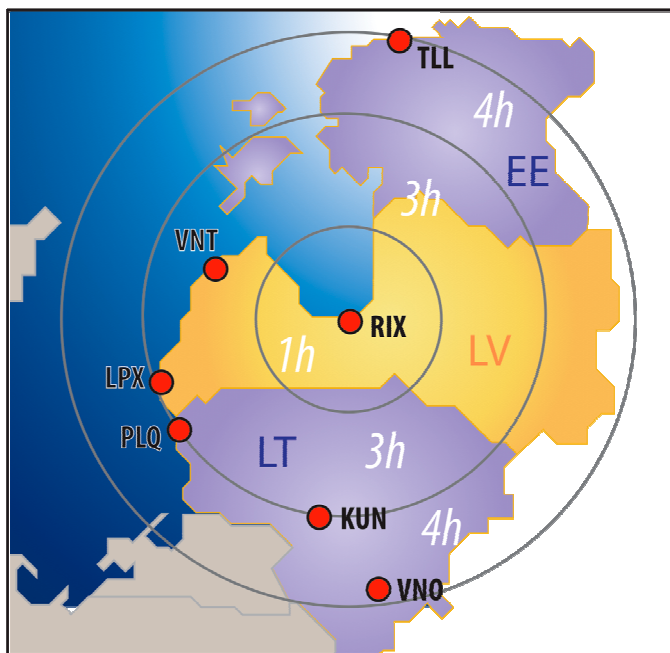
Piezīme par ML Latvijas aviācijas tirgus kontekstā nenozīmē, ka būtu jāignorē HHI indikators. Pēc autora domām, situācija, ka Latvijā aviācijas nozares HHI sasniedz 0.2734 atzīmi un četru lielāko tirgus dalībnieku daļa pārsniedz 78% no kopējā pārvadāto pasažieru skaita (saskaņā ar konkurences teoriju, oligopols iestājas, ja 4 tirgus dalībniekiem pieder vismaz 40% tirgus daļas), rada pamatotas bažas par iespējamām sekām, ja kāds no tirgus “gigantiem” pēkšņi pārtrauks operācijas. Tas var novest pie situācijas, ka, paļaujoties tikai uz tirgus līderu panākumiem, lidosta var kļūt par “milzi uz māla kājām”: ja jebkādu iemeslu dēļ lidojumus pārtrauks vai nu *Ryanair* vai, vēl sliktāk, *airBaltic*, pārējās aviokompānijas īstermiņā nespēs nodrošināt pietiekamu kapacitāti un elastīgu cenu politiku, kas novedīs pie strauja pārvadāto pasažieru skaita sarūkuma. Viegļāk sacīt nekā darīt, tomēr RIX patreizējā tirgus situācijā jāpieliek visas pūles, lai paplašinātu klientu – aviokompāniju skaitu.

Konkurence ar citām lidostām reģionā. RIX bauda labvēlīgu ģeogrāfisko novietojumu – tā atrodas Baltijas reģiona centrā, kura kopējais iedzīvotāju skaits ir ap 6.97 miljoniem (Igaunijā – 1.34, Lietuvā – 3.36, Latvijā – 2.27 miljoni iedzīvotāju).

Neskaitot RIX, reģionā atrodas vēl 6 nozīmīgas lidostas: Viļņa (VNO), Tallina (TLL), Palanga (PLQ), Kauņa (KUN), Liepāja (LPX) un Ventspils (VNT). Pirmās divas ir starptautiskas lidostas ar vērā ņemamu darbības stāžu, kas vēsturiski ir apkalpojušas savas valsts pasažierus, un kuru darbība tiek salīdzināta ar RIX darbības rādītājiem jau kopš 1990-tiem gadiem. Palangas lidosta ir maza reģionālā lidosta, kas apkalpo Lietuvas rietumu rajonus, tomēr arī no tās jau vairākus gadus tiek veikti starptautiskie reisi, piemēram, uz Kopenhāgeni (aviokompānija *SAS*). Pēc liberalizācijas tika atvērta rekonstruētā Kauņas lidosta, kura pilnībā atvēlēta LCC pārvadātāju vajadzībām un 2007. gadā apkalpoja aptuveni 300 tūkstošus pasažieru. Saskaņā ar Kauņas lidostas publicēto 2008. gada vasaras sarakstu, lidostā operē 2 pārvadātāji: *FlyLal* un *Ryanair*. Kauņas lidostas atvēršana ir stingri saistīta ar Lietuvas lielākās – Viļņas lidostas – kapitāldaļu turētāju lēmumu neielaiest valsts centrālajā lidostā LCC pārvadātājus, maksimāli novirzot tos uz Kauņas lidostu.

Arī Latvijā pēdējo 2 gadu laikā novērojama lidostu attīstība. 2007. gadā lidojumus no RIX uz Liepājas lidostu (LPX) uzsāka Latvijas nacionālais pārvadātājs *airBaltic*, bet nedaudz vēlāk šī aviokompānija atvēra reisu no Liepājas uz Hamburgu un Kopenhāgeni. Līdz ar to Liepājas lidosta uzskatāma par mazu, reģionālu, bet starptautisku lidostu. 2008. gada aprīlī nacionālā aviokompānija *airBaltic* uzsāka reisu uz vēl vienu reģionālo lidostu Latvijā –

Ventspils lidostu (VNT). Informācija par to, vai no Ventspils tiks atklāti arī starptautiskie reisi, patlaban netiek sniegta.

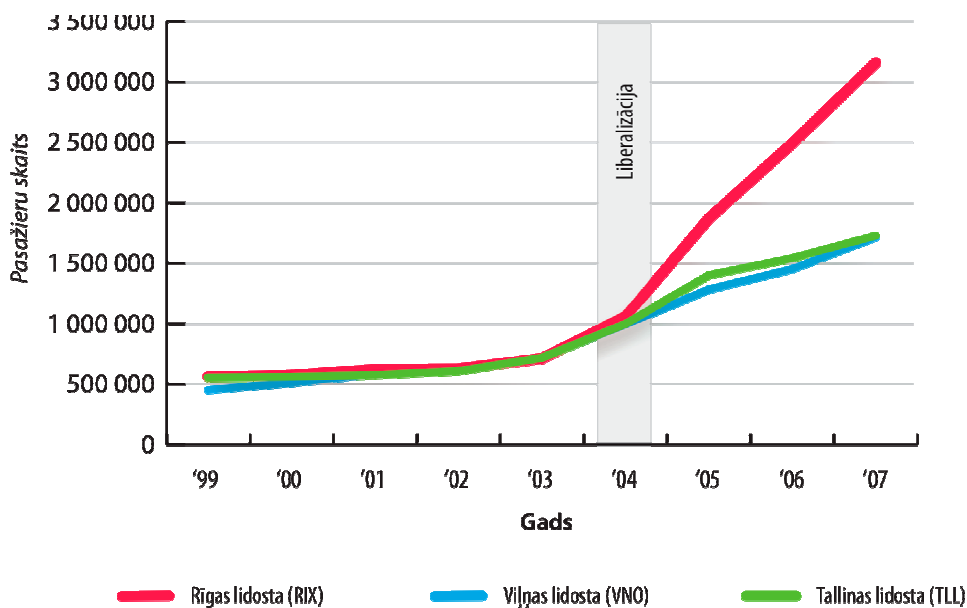


3.20.att. Lidostas “Rīga” un konkurējošo lidostu novietojums reģionā

3.20. attēlā ar koncentriskajiem lokiem apzīmēta RIX pārklājuma zona. Ar atzīmēm “1h”, “3h” un “4h” norādīts laiks, kāds nepieciešams, lai ar automašīnu nokļūtu līdz RIX. Tā kā Igaunijas un Lietuvas pierobežas teritorijā ar Latviju atrodas vairākas lielas pilsētas (Klaipēda, Mažeiki, Paņeveža, Pērnavā, Valga, arī Tartu), var lēst, ka 3 stundu brauciena attālumā no Rīgas dzīvo aptuveni 4.5 miljoni iedzīvotāju. Līdz ar Baltijas valstu pievienošanos Šengenas konvencijai un robežkontroles atcelšanu, daudzi Lietuvas un Igaunijas iedzīvotāji labprāt izmanto RIX pakalpojumus, jo nedaudz ilgāko braucieni ar automašīnu atsver RIX piedāvātais lielais maršrutu klāsts un zemākās aviobiļešu cenas, kas radušās tirgus līderu konkurences dēļ.

Palangas, Kauņas, Liepājas un Ventspils lidostas tomēr nav uzskatāmas par nozīmīgu sāncensi lielajām reģiona lidostām – Rīgai, Viļņai un Tallinai. Lai arī tās atņem noteiktu pasažieru skaitu, tomēr patlaban tas nav tik liels, lai varētu runāt par minēto lidostu nopietnu ietekmi uz tirgus sadalījumu. Tomēr prognozējams, ka situācija var strauji mainīties – īpaši Kauņas lidostas gadījumā, piemēram, ja LCC *Ryanair* pieņemtu lēmumu veidot bāzi šajā lidostā.

Pasažieru plūsmas attīstība galvenajās reģiona lidostās laika posmā no 1999. gada līdz 2007. gadam sniegta 3.21. attēlā.

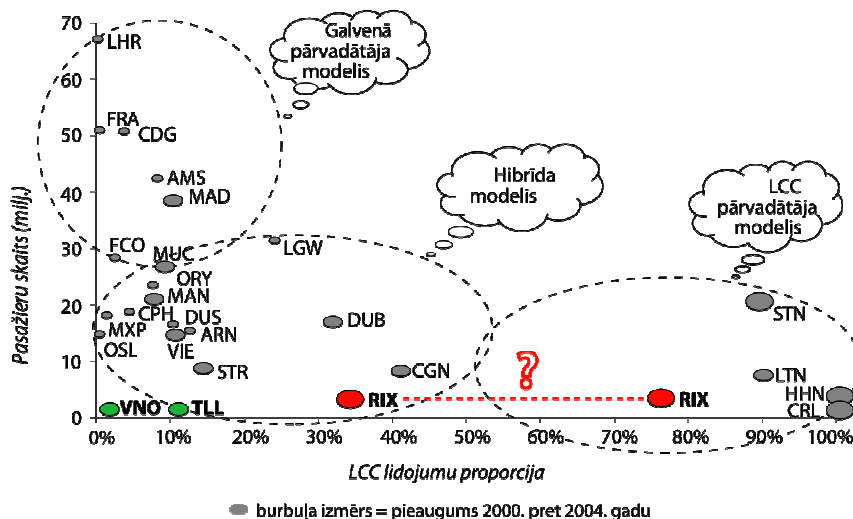


3.21.att. Pasažieru plūsma lielākajās Baltijas reģiona lidostās
(dati: RIX neregulāri publicētie materiāli)

Kā redzams 3.21. attēlā, līdz liberalizācijas brīdim visās trijās lidostās pasažieru skaits bija aptuveni vienāds un tā pieauguma tempi laika posmā līdz 2004. gadam bija praktiski identiski. No 2004. gada šī situācija krasi mainījās: RIX izvirzās vadībā, 2007. gadā apkalpojot gandrīz tikpat pasažieru, cik Viļņas un Tallinas lidosta kopā. Kā apskatīts iepriekš, straujais RIX pasažieru skaita pieaugums ir saistīts ar diviem faktoriem: (a) LCC ienākšanu un reisu atklāšanu uz pieprasītākajiem galamērķiem un (b) nacionālā aviopārvadātāja maršrutu ekspansiju, kā arī pārorientēšanās no FSC aviokompānijas uz LCC/hibrīda tipa pārvadātāja modeli. Ja salīdzina RIX tendences ar abām pārējām lidostām, jāatzīmē, ka Viļņā patlaban operē tikai viens LCC (*Aer Lingus* uz Dublinu), kamēr Tallinā – tikai *EasyJet* un *Norwegian* ar kopumā 4 galamērķiem (Londona, Berlīne, Stokholma un Oslo). Salīdzinot ar RIX, kurā kopš 2004. gada atklāti 17 LCC (neskaitot *airBaltic*) reisi, mazāks LCC reisu skaits ir atstājis acīmredzamu ietekmi uz pasažieru skaita pieaugumu dinamiku Viļņas un Tallinas lidostās.

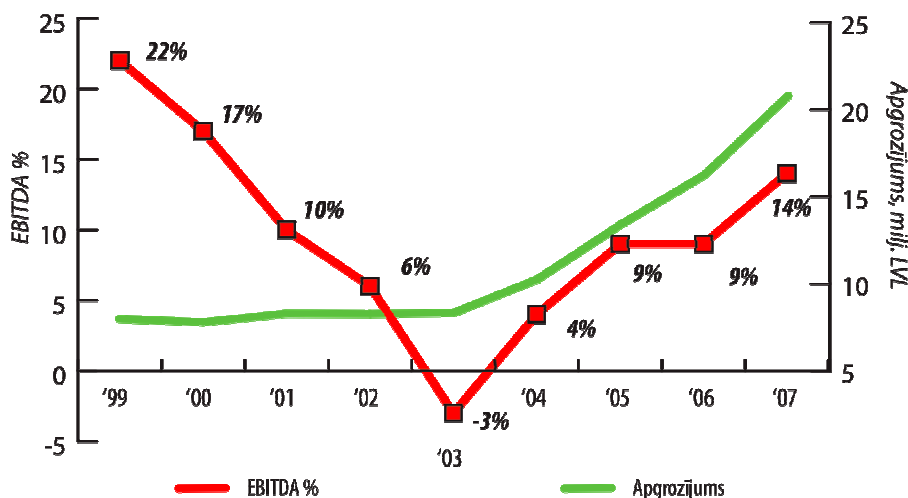
Kā iepriekš konstatēts, pasažieru skaita rādītājs tomēr nav vienīgā lidostas darbības rezultātu mēraukla. Lidostas rezultāti jāvērtē, ņemot vērā tās darbības modeli, kā arī salīdzinot EBITDA procentu no kopējā apgrozījuma, kā apskatīts iepriekš. Tā kā visas trīs lielākās reģiona lidostas ir 100% valsts īpašumā, iegūtos rezultātus nekropļos uzņēmējdarbības formas atšķirības.

Lai noteiktu reģiona lidostu darbības modeļus, autors ievietoja 3.12. attēlā Rīgas, Viļņas un Tallinas lidostu 2007. gada datus (sk. 3.22. attēlu).



3.22.att. Rīgas, Viļņas un Tallinas lidostu darbības modelis

Izmantojot *Booz Allen Hamilton* metodi, konstatēts, ka Viļņas un Tallinas lidostas pilnīgi noteikti vērtējamas kā hibrīda tipa lidostas: tām ir samērā liela rīcības brīvība un stratēģiskās izvēles iespējas. RIX gadījumā situācija nav viennozīmīga: kā atzīmēts iepriekš, pastāv diskusija par aviokompānijas *airBaltic* piederību LCC vai hibrīda tipa pārvadātājam. Ja uzskata, ka *airBaltic* ir hibrīda tipa pārvadātājs, tad RIX uzskatāma par hibrīda modeļa lidostu, kas pietuvojusies ļoti tuvu robežšķirtnei ar LCC lidostu. Ja *airBaltic* tiek uzskatīts par LCC, tādā gadījumā LCC lidojumu proporcija RIX pārsniedz 76%, ierindojo to LCC lidostu vidū. RIX darbības dinamika pēc otra *Booz Allen Hamilton* kritērija, EBITDA peļņas procenta attiecībā pret kopējo apgrozījumu, apkopota 3.23. attēlā (izmantotie dati pievienoti 1. pielikumā):



3.23.att. EBITDA % no apgrozījuma un apgrozījuma dinamika lidostā “Rīga”
(dati: RIX gada pārskati, neauditētie rezultāti par 2007. gadu)

Kā redzams 3.23. attēlā, EBITDA procentuālā daļa no apgrozījuma ir strauji sarukusi no 22% 1999. gadā līdz -3% 2003. gadā, bet atkal 2004. gadā tā uzņēma pieauguma tempus, 2007. gadā sasniedzot 14%. Lielais EBITDA % kritums laika periodā no 2000. gada līdz 2003. gadam daļēji saistāms ar lidostas investīcijām jaunā termināļa būvniecībā un infrastruktūras uzlabošanā, kur tā ieguldīja līdzekļus no gūtās peļņas. Saskaņā ar 2004. gada RIX gada pārskatu, lidostas infrastruktūras attīstībā un citos pamatlīdzekļos investēti 3.3 miljoni latu un dzēstas kredītsaistības 3.1 miliona latu apmērā, kam tika izlietoti 2.9 miljoni latu no uzņēmuma nopelnītajiem līdzekļiem un atlikums segts no valsts subsīdijas. Ja EBITDA pieskaita minētos 2.9 miljonus latu, ko uzņēmums ieguldīja no savas peļņas, EBITDA % no apgrozījuma sastāda 32,8%, kas atbilst atbilst hibrīda modeļa lidostu vidējam EBITDA % līmenim 33.7% (sk. 3.12. attēlu). Laika posmā no 2004. gada līdz 2007. gadam vērā ņemamas investīcijas infrastruktūrā netika veiktas. Saskaņā ar RIX izplatītajiem neauditētajiem darbības rezultātiem, 2007. gadā EBITDA daļa sasniesusi 14%, un šis rādītājs vairāk atbilst LCC modeļa lidostām. Jāatzīmē, ka kopš 2003. gada lidostas apgrozījums ir pieaudzis 2,5 reizes no 8.37 līdz 20.75 miljoniem latu gadā.

Lidostu maksas. 2004. gada novembrī RIX kapitāla daļu turētājs Latvijas Republikas Satiksmes ministrija samazināja pakalpojumu cenas pasažieru aviopārvadātājiem. No 2004. gada vairs netiek iekasēta pasažieru izlidošanas nodeva (LVL 7 apmērā par katru pasažieri) un aviosabiedrībām tiek piešķirta atlaide lidostas maksai, kuras lielums atkarīgs no gadā pārvadātā pasažieru skaita. Izmainot cenu politiku, tiek izvirzīta iecere sasniegt jaunu stratēģisko mērķi: 5 gadu laikā nodrošināt 5 miljonu pasažieru apkalpošanu lidostā, piesaistot zemo izmaksu aviosabiedrības un stimulējot esošās aviokompānijas samazināt biļešu cenas.

3.4. tabula

Lidostas maksu atlaides lidostā “Rīga” kopš 2004. gada

(avots: LR MK noteikumi Nr. 991)

Izlidojošo pasažieru skaits gadā	Atlaide, %
25000	10
50000	20
75000	30
100000	40
125000	50
150000	60
200000	70
250000	80

LR MK noteikumos Nr. 991, punktā 3.4. ir noteikta arī maksa, kas jāmaksā pasažieriem par drošības pasākumiem. Tā noteikta 12.18 eiro vai ekvivalentas summas latos apmērā, ko aviokompānijas iekasē no pasažieriem un pēc tam dodot lidostai. Šī ir vienīgā maksa, kas pasažieriem tieši jāmaksā par lidostas izmantošanu. Jāatzīmē, ka, saskaņā ar iepriekšminētajiem MK noteikumiem, 3.4. tabulā minētās atlaides attiecas arī uz 12.18 eiro lielo maksu par drošības pasākumiem.

Vēl viens stimuls, kas ieviests 2007. gada decembrī, lai veicinātu jaunu maršrutu atvēršanu, ir jauno reisu atbalsts: aviokompānija pirmos divus gadus saņem 40% atlaidi no aeronavigācijas un lidostas "Rīga" pakalpojumu maksas, ja tā atklāj un saskaņā ar publicētu lidojumu sarakstu vismaz reizi nedēļā lido uz vietu, uz kuru lidojuma atklāšanas laikā vismaz gadu nav veikti regulārie lidojumi, ar noteikumu, ka pārvadātājs, kas saņem atlaidi no maksas, jaunajā maršrutā veikto lidojumu skaitu un pārvadāto pasažieru skaitu nedrīkst summēt ar jau esošajos maršrutos veikto lidojumu skaitu un pārvadāto pasažieru skaitu, kā arī jaunajā maršrutā nepiemēro LR MK noteikumu Nr. 991 punktā 3.4. minētās atlaides uz lidostas "Rīga" pakalpojumiem. Ja pārvadātājs otrajā gadā pārtrauc jauno regulāro lidojumu, tas atmaksā lidostai "Rīga" un valsts akciju sabiedrībai "Latvijas gaisa satiksme" saņemtās atlaides summu par pirmajā gadā veiktajiem regulārajiem lidojumiem.

Rezumējot iegūto informāciju par lidostas maksu izmaiņām jāsecina, ka pēc iestāšanās ES un gaisa telpas liberalizācijas pasažieriem tās samazinājušās no aptuveni 15 latiem līdz 8 latiem, savukārt lidostas pakalpojumu maksa avokompānijām samazināta no 10% līdz 80%, atkarībā no aviokompānijas pārvadāto pasažieru skaita.

Ir pamats apgalvot, ka 2004. gadā pieņemtie Ministru kabineta noteikumi, ar kuriem tiek noteiktas atlaides aviokompānijām, kas gada laikā pārvadās noteiktu skaitu izlidojošo pasažieru, kalpojais par pamatu aviokompāniju pieplūdamam lidostā un maršrutu ekspansijai pēc liberalizācijas. Tomēr jau kopš MK noteikumu pieņemšanas nerimstas kritiskas balsis, galvenokārt no FSC aviokompāniju puses, kas apgalvo, ka šī kārtība ir pretrunā ar ES konkurences politiku. Tās pamato savu nostāju ar faktu, ka tikai 2 aviokompānijas spēj iegūt lielāko atlaižu līmeni – 80%, bet pārējās var kvalificēties tikai atlaidei tikai 10-20% apmērā. Jaunās kārtības pretinieki atzīmē, ka minētā kārtība ierobežo konkurenci un tādēļ ir atceļama.

Balstoties uz iepriekš maģistra darbā analizēto materiālu gan ES likumdošanas, gan arī konkurences politikas jomā, jāatzīst, ka visi ierobežojumi konkurencei civilās aviācijas nozarē tika atcelti ar liberalizācijas *acquis*. Arī pēc strīdīgo MK noteikumu pieņemšanas nepastāv nekādi šķēršļi, kas ierobežotu kāda kopienas pārvadātāja ienākšanu lidostā „Rīga”. Jebkurš kopienas pārvadātājs ir tiesīgs ne tikai uzsākt jaunus lidojumus no RIX, bet arī bāzēt savus

gaisa kuģus, lai varētu veikt lielāku skaitu lidojumu, ja tas tam komerciāli ir izdevīgi, tādējādi palielinot pasažieru skaitu, lai kvalificētos augstākam atlaižu līmenim. Šī apgalvojuma patiesumu apstiprina Lietuvas nacionālās aviokompānijas *FlyLal* lēmums 2008. gada pavasarī bāzēt vairākas lidmašīnas RIX un veikt lidojumus 4 reizes dienā uz Viļņu, lai piegādātu no Latvijas savienojošos pasažierus tālākiem *FlyLal* lidojumiem, kas tiek veikti no galvenās lidostas.

Skatoties vēsturiskā perspektīvā un analizējot tirgus daļas lidostā „Rīga” redzams, ka lielāko tirgus daļu patiešām aizņem divi pārvadātāji, kas saņem lielāko atlaidi. Tomēr jāatzīmē, ka *Ryanair* savu tirgus daļu ir iekarojis, atverot 12 reises, 2007. gadā nodrošinot lidostai 800 449 pasažierus, kamēr *KLM*, lielākais FSC, kas RIX izmanto kā satelītlidostu pasažieru transportēšanai uz savu centrālo lidostu Amsterdamā, 2007. gadā pārvadā 109 047 pasažierus.

Saskaņā ar ES lidostu liberalizācijas regulām, lidostu maksām ir jābūt caurspīdīgām un vienādi piemērojamām visām aviokompānijām. Lai gan ir bijusi asa kritika no DG COMP pārstāvju puses par Latvijas normatīvajiem aktiem, kas nosaka minētās atlaides aviokompānijām, patlaban noteiktas darbības no Eiropas Kopienas institūciju puses nav bijušas.

Šajā strīdā abām pusēm ir svarīgi argumenti. Lidostas nostāja ir saprotama, jo tā vēlas piesaistīt un noturēt lielos klientus – aviokompānijas. Arī ES nostāja ir skaidra: liberalizācijas pūliņi nenācās viegli un liberalizācijas sasniegumi ir jāsargā, pretējā gadījumā to nozīme tiks devalvēta. Raugoties no aviokompānijas – līdzšinējā tirgus līdera, kas saņem lielāko atlaidi, skatpunkta, situācija ir skaidra: ja eksistējošā RIX lidostas maksu atlaižu politika tiks atcelta, tad jaunie lidostas tarifi nedrīkst pārsniegt iepriekš maksātos, jo tā savus uzņēmējdarbības plānu ir būvējusi, rēķinoties ar iepriekšējām izmaksām un iespējamais paaugstinājums var likt tai ciest zaudējumus. No lidostas viedokļa šāda situācija rada neskaidrību: civilās aviācijas aprindās atlaižu politikas problēma ir izskanējusi pietiekami plaši, lai tā varētu veiksmīgi turpināt piesaistīt jaunas aviokompānijas, kā priekšrocību minot esošo atlaižu politiku.

Pasažieri, kā jau iepriekš konstatēts maģistra darbā, ir atkarīgi no lidostas un aviokompānijas lēmumu sintēzes: ja RIX cels lidostu maksas, pārvadātāji reaģēs vai nu ar biļešu cenu paaugstinājumu vai arī ar reisu slēgšanu. Pasažieriem tomēr vienmēr paliks izvēles iespēja – lidot no RIX vai no kaimiņvalstu lidostām. Jāatzīst, ka pēc liberalizācijas arī aviokompānijām vienmēr pastāv iespēja savu bāzi pārvietot uz citu ES valsti.

Liberalizācija ir kā abpusgriezīgs zobens – no vienas puses, tā dod neierobežotas iespējas visiem nozares spēlētājiem: aviokompānijām paplašināt lidojumu ģeogrāfiju, īstenot pārdrošākos biznesa plānus; lidostām – vilināt ES kopienas pārvadātājus atvērt jaunus

maršrutus, bet pasažieriem – izvērtēt pārvadājumu cenu un izvēlēties piemērotāko savām vajadzībām no piedāvājuma apkārtnes lidostās. No otras puses, tā pakļauj iepriekš aizsargātas uzņēmējdarbības formas tam pašam likumam, kas eksistē pārējās nozarēs: izdzīvo stiprākais. Arī RIX gadījumā šis apgalvojums ir spēkā. 2004. gadā, plānojot lidostas izaugsmi un virzot pieņemšanai jaunus lidostu maksu atlaižu noteikumus, LR Satiksmes ministrija izvirzīja mērķi – 2009. gadā lidostā “Rīga” apkalpot 5 miljonus pasažieru. Ja Eiropas Komisijas konkurences uzraudzības iestādes tomēr atzīs, ka iepriekšminētie noteikumi neatbilst ES likumdošanas normām, šī prognoze, visdrīzāk, nepiepildīsies un civilās aviācijas nozares analītiķi varēs apsveikt kādas citas Baltijas reģiona lidostas, visticamāk, Kauņas, straujos izaugsmes tempus.

SECINĀJUMI

ES civilās aviācijas nozares liberalizācija nenotika vienā mēnesī, pat ne gadā. Tā sākās 1987. gadā un faktiski vēl nav beigusies, jo pastāv daudzas iniciatīvas, kuru mērķis ir uzlabot un modernizēt esošo situāciju gaisa transportā starp ES dalībvalstīm un arī satiksmē ar trešajām valstīm. Maģistra darbā konstatēts, ka no 1944. gada, kad notika pirmais vērā ņemamais globālais mēģinājums ieviest vienotus standartus pasaules civilajā aviācijā (ICAO dibināšana), līdz pat mūsdienām lielākajā daļā gadījumu spēkā ir vecais gaisa transporta regulējuma tips ar bilaterālo līgumu palīdzību.

Jau Romas līgumā (1957.gadā) tika paredzēts, ka ES dalībvalstīm jāizveido kopēja transporta politika. Šī noteikuma īstenošana sākās tikai pēc 30 gadiem, 1987. gadā, kad tika ieviesta t.s. pirmā gaisa transporta “liberalizācijas pakete”, kas attiecināta uz aviopārvadātājiem. Tai sekoja arī otrā un trešā, turklāt paralēli tika īstenotas citas liberalizācijas programmas, kas tieši skar pārējos civilās aviācijas “kodola” spēlētājus – lidostas un gaisa kontroles uzņēmumus: lidostu liberalizācijas “pakete” un *Single European Sky* iniciatīva, kuras mērķis ir modernizēt Eiropas gaisa telpu, lai optimizētu esošos maršrūtus un pielāgotu tos nevis valstu robežu principiem, bet gan mūsdienu gaisa transporta efektīvas izmantošanas prasībām.

Kā izriet no darba 1. nodaļā konstatētā, civilās aviācijas nozares spēlētāji ir jau no pašiem pirmsākumiem bijuši pilnīgi atkarīgi no savu valstu valdību lēmumiem. Lai panāktu efektīvas gaisa satiksmes regulējošās sistēmas izveidi, valstis savas tiesības pieņemt saistošos lēmumus deleģēja starptautiskām institūcijām – ICAO, IATA, EUROCONTROL, ECAC u.c. Pētot šo organizāciju mijiedarbību, autors nonāca pie secinājuma, ka nozares spēlētājus iegrožojuši neskaitāmi normatīvie akti, vienošanās un līgumi, kas bieži kavēja to komerciālo attīstību.

Lai atklātu ekonomiskās kopsakarības un gūtu teorētisko pamatu secinājumu izdarīšanai pētījuma daļā, autors darba 2. nodaļā apskatīja konkurences teorijas pamatprincipus un identificēja konkurences mērīšanas iespējas. Atklātie konkurences modeļi un mērīšanas metodes tiek pēcāk izmantoti darba 3. nodaļā, kurā tika pētīti civilās aviācijas nozares “kodola” spēlētāju darbības pamatrādītāji, ar mērķi pārbaudīt izvirzīto hipotēzi «*ES civilās aviācijas nozares liberalizācija un vienotā gaisa transporta tirgus ieviešana ir paātrinājušas šīs nozares attīstību, veicinot aviokompāniju konkurētspēju, lidostu ieņēmumu palielināšanos, pasažieru nodevu un aviobiļešu cenu samazināšanos*».

Apkopojot darba 1., 2. un 3. daļā konstatētos faktus un izdarītos spriedumus, autors secina, ka līdz ES gaisa transporta liberalizācijas brīdim nozīmētās aviokompānijas savā mītnes valstī attiecībā pret trešajām valstīm, t.sk. ES dalībvalstīm, atradās faktiskā monopola vai duopola stāvoklī. Monopola vai duopola situāciju noteica starp valstīm noslēgtie bilaterālie līgumi, ar kuriem tika noteikti speciāli “nozīmētie” pārvadātāji (parasti valstu nacionālās aviokompānijas), kam vispār tika dotas tiesības veikt lidojumus starp divām valstīm. Turklāt, bilaterālo līgumu “maršrutu pielikumos” tika uzskaitīti konkrēti lidostu pāri un norādīti lidojumu biežumi un kapacitāte, kādus katrs konkrētais pārvadātājs maršrutā drīkstēja piedāvāt. Tiesības veikt pārvadājumus vienas valsts teritorijā (t.s. “kabotāžas tiesības”) ar ārkārtīgi retiem izņēmumiem tika dotas tikai mītnes valsts pārvadātājiem. Jaunu aviokompāniju pieeja tirgum starptautiskajos pārvadājumos arī tika regulēta ar bilaterālo līgumu palīdzību. Ja otras valsts valdība negribēja pieļaut jauna pārvadātāja ienākšanu savā valstī, tā atteica šī pārvadātāja iekļaušanu bilaterālajā līgumā un tādējādi efektīvi ierobežoja konkurences pieaugumu.

Pirms liberalizācijas ES pārvadātāju cenas apstiprināja attiecīgo valstu valdības, bet to noteikšana notika ar IATA tarifu fiksēšanas mehānisma palīdzību. Dalība IATA bija obligāta jebkuram pārvadātājam, ja tas vēlējās veikt starptautiskos regulāros pārvadājumus. IATA ir uzskatāma par organizāciju, kas nodarbojas ar cenu fiksēšanu tarifu konferencēs, kas liecina par konkurences ierobežojuma – karteļa – eksistenci, tādējādi apstiprinot, ka starptautiskajā arēnā valstu nozīmētās aviokompānijas strādāja un vēl joprojām strādā oligopola konkurences apstākļos.

Nozīmēto aviokompāniju faktisko monopolu vai duopolu valsts iekšienē pirms liberalizācijas apstiprina pārvadātāju praktizētā cenu diskriminācija pret patērētājiem, ko tās īstenoja ar ieņēmumu vadības sistēmu palīdzību. Šāda prakse, kā apskatīts darba 2. nodaļā par konkurences modeļiem, ir raksturīga monopolistiem. Aviokompānijas veica cenu diskrimināciju, balstoties uz vairākiem faktoriem – piemēram, pasažieru segmentāciju (studentu, jauniešu, senioru cenas), biļešu iepriekšpārdošanu (jo ātrāk pērk, jo lētāk), uzturēšanās ilgumu (“sestdienas nakts” likums) u.c. Faktiskā monopola vai duopola apstākļos pasažieriem pastāvēja trīs izvēles: par pārvadājumiem maksāt aviokompāniju noteikto cenu, izvēlēties citu transporta veidu, vai arī neceļot vispār.

Pēc liberalizācijas ES vienotā gaisa pārvadājumu tirgū ir nedaudzi pārdevēji – aviokompānijas, bet daudzi pircēji, kas atbilst oligopola definīcijai. Liberalizācijas rezultātā ir izveidojušies 3 aviokompāniju biznesa modeļi: FSC, hibrīda tipa un LCC. Izpētot pārdodamo pamatproduktu (sēdvietu) konstatēts, ka tas būtiski neatšķiras, kaut gan pasažieriem var tikt piedāvāti papildu pakalpojumi (FSC – iekļauti biļetes cenā, LCC – par papildu samaksu). ES

gaisa transporta liberalizācijas rezultātā ir aizliegta valsts iejaukšanās aviobiļešu tarifu veidošanā. Pārvadātāji var brīvi noteikt cenas, izejot no biznesa loģikas. Turklāt, ES veic stingru konkurences uzraudzību, lai nepieļautu karteļu veidošanos jeb t.s. horizontālo koncentrāciju starp aviopārvadātājiem. Darba ietvaros tika analizēts HHI trim parametriem 100 ES maršrutu pāros un tika konstatēta to normalizācija liberalizācijas rezultātā.

Ar gaisa pārvadājumu liberalizācijas “paketēm” tika izveidots kopienas pārvadātāja statuss un aviokompānija, kas tam kvalificējas, ieguva neierobežotas tiesības veikt lidojumus starp jebkuriem no lidostu pāriem visā ES dalībvalstu teritorijā savā mītnes valstī vai ārpus tās. Šādi pārvadātājiem tika piešķirta “devītā gaisa brīvība” jeb kabotāžas tiesības.

Arī pēc liberalizācijas aviokompānijas izmanto ieņēmumu vadības sistēmas, tomēr paaugstinātās konkurences apstākļos tās ir spiestas noteikt tarifus vadoties ne tikai pēc iekšējiem faktoriem (ražošanas izmaksas, vēlamās peļņas u.c.), bet arī no ārējiem – konkurences maršrutā, reģiona, uz kuru tiek veikts lidojums, ekonomiskā stāvokļa, un pasažieru pirkspējas. Lielāka pārvadātāju konkurence maršrutā veicina biļešu cenu samazināšanos. Nozīmīgs ieguvums patērētājiem zemāku biļešu cenu izteiksmē rodas jau tajos maršrutos, kuros konkurē divi vai vairāki FSC pārvadātāji, bet vislielākais – maršrutos, kuros FSC konkurē ar vismaz vienu LCC.

LCC ir optimizējuši izmaksas un spēj nodrošināt ASK par lētākām izmaksām, nekā to var FSC. Tas ļauj LCC piedāvāt zemākas biļešu cenas un iegūt papildu klientus. EUROCONTROL dati liecina, ka LCC tirgus daļa 2007. gadā sasniedz 18% no kopējiem ES gaisa pārvadājumiem, kamēr 1991. gadā tā sastādīja tikai nepilnu 1%. Liberalizācijas izraisītā LCC konkurence spieda arī FSC samazināt pārvadājumu tarifus. Pirms liberalizācijas FSC ieņēmumi no RPK bija 0.19 USD/RPK, bet pēc 2003. gada tie nokritās līdz 0.13 USD/RPK līmenim. Tas, līdztekus „pilnās biļetes” īpatsvara samazinājumam no 44% 1992. gadā līdz 20% 2006. gadā, parāda, ka pasažieri bija liberalizācijas procesa ieguvēji, jo biļešu cenas krasi samazinājās arī FSC maršrutos.

ES gaisa pārvadājumu liberalizācijas gaitā 1987.-1993. gadā notika straujš maršrutu skaita pieaugums iekšējās lidojumos. Tā kā šajā liberalizācijas fāzē tika atcelti lielākā daļa gaisa transporta komerciālo ierobežojumu, var secināt, ka līdz liberalizācijas brīdim valstu noslēgtie bilaterālie līgumi ir nopietni bremsējuši gaisa transporta attīstību, jo būtiski ierobežoja lidojumu kapacitāti un aviokompāniju piekļuvi tirgum. Kā konstatēts darba 3. daļā, liberalizācijas rezultātā pieaug visi aviokompāniju pamatrādītāji, tai skaitā maršrutu skaits, ASK un RPK, kas apliecina liberalizācijas pozitīvo iespaidu uz kopienas pārvadātāju konkurētspēju un ES civilās aviācijas nozares darbību kopumā. Visu minēto izmaiņu dēļ aviopārvadājumu tirgus pēc liberalizācijas klasificējams kā oligopols.

Lidostu konkurences modelis ir saglabājis valsts un dabiskā monopola pazīmes gan pirms, gan pēc liberalizācijas. Valsts monopola iezīmes dažreiz var būt samazinājušās, ņemot vērā pieaugošo lidostu privatizācijas vilni. Neskatoties uz privatizācijas norisēm, nepieciešamie kapitālieguldījumi lidostas infrastruktūras un operāciju nodrošināšanai joprojām uztur tās dabiskā monopola stāvoklī, jo lidostas darbības rezultātā var rasties apjomradīti ietaupījumi.

Lidostu privatizācija ne vienmēr nes gaidīto lidostas maksu samazinājumu, kam būtu jāizriet no efektīvākas vadības un produktivitātes pieauguma pēc privatizācijas. Prakse rāda, ka privatizācijas rezultātā lidostu maksas bieži pieaug, jo privatizācijas procesā lidostas vērtība ir pārsolīta un jaunajam operatoram jāatgūst ieguldītie līdzekļi ar maksu paaugstināšanu, no kā tieši cieš aviokompānijas un netieši – pasažieri. Šo trūkumu kompensē lidostu konkurences veidošanās reģionālajā līmenī, kad tradicionālās ekonomisko centru lidostas ir ne tikai spiestas sacensties ar sekundārajām lidostām, kuras galvenokārt apkalpo LCC pārvadātājus, bet arī ar citām tradicionālajām lidostām. Pēcliberalizācijas apstākļos, kad jebkurš pārvadātājs var pēc brīvas izvēles atvērt maršrutu uz jebkuru ES lidostu, ja tas atbilst tā biznesa stratēģijai, lidostu reģionālā konkurences rašanās ir likumsakarīga. Tā ir arī apsveicama, jo liek lidostām optimizēt darbību un paaugstināt produktivitāti, lai varētu samazināt lidostu maksas un tādējādi pievilināt klientus – aviokompānijas. Galarezultātā no lidostu sacensības iegūst gan aviokompānijas, gan pasažieri. Pēc aviokompāniju segmentēšanās arī lidostu vidū ir izveidojušies 3 tipi – centrālās, hibrīda un LCC lidostas. Katrs lidostas tips koncentrējas uz zināmu aviokompāniju veidu, lai varētu pielāgot savas operācijas to prasībām un maksimizēt savus ienākumus.

Ja vienā reģionā vairākas vienādas nozīmes lidostas atrodas tuvu viena otrai, tad veidojas faktiskais oligopola stāvoklis – lidostas sāk konkurēt savā starpā ar mērķi gūt lielākus ieņēmumus, ko var izdarīt, piesaistot vairāk aviokompāniju konkrētai lidostai un, līdz ar to, nodrošinot lielāku pasažieru plūsmu. Reģionālās konkurences rezultātā samazinātās lidostu maksas liek tām meklēt citus veidus, kā kompensēt mazākos aviācijas ienākumus – piemēram, ar komerciālo darbību jeb tā saucamajiem neaviācijas ienākumiem no veikalu, ēdināšanas iestāžu ierīkošanas un reklāmas pārdošanas termināļos. Šo tendenci īpaši pastiprināja lidostu liberalizācijas paketes, ar kurām tika aizliegta pārvadātāju cenu diskriminācija un likts atvērt ienesīgo virszemes apkalpošanas biznesu no lidostas neatkarīgām kompānijām. Tomēr, kā noskaidrots darbā, lidostu ieņēmumi arī pēc liberalizācijas saglabājas augstā līmenī. 2005. gadā centrālajām lidostām vidējā EBITDA peļņa izteikta pret kopējo apgrozījumu bija 29.7%, hibrīda tipa lidostām 33.7%, bet LCC lidostām 32.5%.

Lielākie ieguvēji no liberalizācijas, neapšaubāmi, ir pasažieri, jo tie iegūst labumu gan no aviokompāniju konkurences – lielāka tiešo maršrutu skaita un zemākas pārvadājumu cenas izteiksmē, gan no lidostu konkurences reģionālajā līmenī, kas rezultējas zemākās lidostu maksās. Liberalizācijas izraisītā kabotāžas maršrutu ekspansija ES valstu teritorijā ir palielinājusi vispārējo konkurenci nozarē – ja agrāk kabotāžas maršrutus ļoti īpašos gadījumos varēja veikt tikai valstu nozīmētie pārvadātāji, tad tagad – jebkura aviokompānija, kam ir kopienas pārvadātāja statuss. Kā tas apstiprinājās starptautiskās lidostas „Rīga” gadījuma analīzē, īpaši aktīvi kabotāžas maršrutu atvēršanā ir LCC.

Patērētāji tāpat iegūst no PSO, jo valdības turpina subsidēt ekonomiski vājo, bet sociāli nepieciešamo aviomaršrutu eksistenci. Tomēr PSO nav uzskatāms par ieguvumu no liberalizācijas, bet gan valstu valdību kompensācija par to, ka paaugstinātās konkurences apstākļos daudzas aviokompānijas atsakās lidot maršrutos, kas tiem nav ekonomiski izdevīgi.

Vēl viens svarīgs liberalizācijas izraisīts aspekts ir jauna patērētāja segmenta piesaistīšana gaisa transportam. Tas tika panākts ar LCC uzsākto zemo cenu politiku – cilvēki, kas iepriekš aviotransportu neizmantoja FSC noteikto augsto cenu dēļ un izvēlējās vai nu izmantot citu transporta veidu (auto, dzelzceļu) vai nu nedoties ceļojumā vispār, ir sākuši izmantot gaisa satiksmi. Kā konstatēts maģistra darbā, jaunais pieprasījums, kas izveidojies pēc lidojumiem ar zemām biļešu cenām, ir 59% no kopējā LCC pārvadāto pasažieru skaita.

Starptautiskās lidostas „Rīga” gadījuma analīzē, kas tika veikta, izmantojot metodes, kuras autors iepriekš darbā izmantoja nozares izpētei kopumā, tika iegūts apstiprinājums, ka arī Latvijā civilās aviācijas liberalizācija ir ienesusi pozitīvas izmaiņas gan lidostai un aviokompānijām, gan arī pasažieriem. Lidostā strauji audzis pasažieru skaits, kas ir rezultāts aptuveni 50 jaunu maršrutu atvēršanai, ko veica gan pārvadātāji, kas strādāja lidostā „Rīga” līdz liberalizācijai 2004. gadā, gan arī jaunienācēji tirgū, tai skaitā LCC *EasyJet*, *Ryanair* un *Aer Lingus*. Liberalizācijas un palielinātās konkurences dēļ līdz tam inertais nacionālais pārvadātājs *airBaltic* uzsāka plašu lidojumu ģeogrāfijas ekspansiju, lai spētu laicīgi nostiprināties stratēģiski svarīgos tirgos. Gadījuma analīzē konstatēts, ka pēdējā laikā *airBaltic* fokusējas uz tirgiem, kuros tam nedraud LCC konkurence – tas atver reisu uz valstīm, ar kurām Latvijai ir noslēgti bilaterālie līgumi un tādējādi var tikt nodrošināts ja ne pārvadājumu monopols, tad vismaz duopols.

Arī valsts ir sniegusi savu artavu konkurences veicināšanā un jaunu aviokompāniju piesaistē lidostai. Lidostas kapitāldaļu turētājs LR Satiksmes ministrija 2004. gadā pazemināja lidostu maksas, ieviešot atlaižu politiku, saskaņā ar kuru pārvadātāji, kas gadā pārvadā noteiktu skaitu pasažieru, var iegūt atlaides no lidostas maksas.

Lidostas „Rīga” aptveres zonā dzīvojošie pasažieri liberalizācijas rezultātā var izmantot lidojumus par zemāku maksu. Pirmkārt, kopā ar atlaižu politikas ieviešanu aviokompānijām, LR Satiksmes ministrija atcēla pasažieru izlidošanas nodokli 7 LVL apmērā, atstājot tikai maksu par drošības kontroli lidostā. Sīvas konkurences rezultātā aviokompānijas ir pazeminājušas aviobiļešu cenas. Minētie faktori, kā arī plašais maršrutu tīkls no lidostas „Rīga” nodrošina to, ka tās pakalpojumus izmanto arī kaimiņvalstu – Lietuvas un Igaunijas iedzīvotāji, pat ja ceļš līdz lidostai ar automašīnu ir jāmēro 3 stundas.

Maģistra darba gaitā autors pievērsās katra izvirzītajā hipotēzē minētā civilās aviācijas nozares subjekta ieguvumu un zaudējumu analīzei gan pirms, gan pēc liberalizācijas. Pamatojoties uz darbā atklāto un šajos secinājumos apkopoto, izvirzītā hipotēze ir pierādīta. Hipotēzes apstiprinājumam var rezumēt sekojošo:

1. ES civilās aviācijas nozares liberalizācija ir paātrinājusi nozares attīstību. Par to liecina straujais nozares pamatrādītāju pieaugums no liberalizācijas sākuma līdz mūsdienām – ir palielinājies gan pārvadātāju ASK, gan RPK (un, likumsakarīgi, arī pārvadāto pasažieru skaits), gan arī maršrutu skaits ES iekšienē;
2. liberalizācijas rezultātā ir palielinājusies aviokompāniju konkurētspēja. Nevar apgalvot, ka šis process bija vienkāršs, jo bija saistīts ar konkurējošo LCC cenu spiedienu, kas spieda aviokompānijas optimizēt savu darbību un samazināt izmaksas, lai varētu piedāvāt tikpat zemas cenas kā LCC. Neskatoties uz to, mūsdienās ES civilajā aviācijā veiksmīgi konkurē trīs tipu aviokompānijas, kuras katras ir atradušas savu tirgus nišu un spēj piesaistīt savu pasažieru segmentu;
3. aviokompāniju restrukturizācija un lidostu liberalizācijas paketes pirmajā mirklī izsauca lidostu ieņēmumu samazināšanos, ko pastiprināja līdz tam maz izteiktā lidostu konkurence reģionālajā līmenī. Tomēr, aviopārvadātājiem atgūstot līdzsvaru un segmentējoties, kā arī pieaugot pasažieru skaitam, arī lidostas ir spējušas atrast savu darbības nišu un maksimizēt savus ieņēmumus. Gadījuma analīzē pierādīts, ka starptautiskā lidosta “Rīga” kopš liberalizācijas ir spējusi paaugstināt savu apgrozījumu 2.5 reizes;
4. pasažieri ir lielākie ieguvēji no liberalizācijas – to skaits regulārajos gaisa satiksmes pārvadājumos kopš liberalizācijas brīža ir strauji audzis, kam par iemeslu bijis galvenokārt LCC ieviestās zemās cenas, kurām līdzināties centās arī FSC. Lielu artavu aviobiļešu cenu pazeminājumā devušas arī lidostas, kas lidostu reģionālās konkurences apstākļos ir bijušas spiestas pazemināt lidostu maksas, tādējādi ļaujot aviokompānijām samazināt aviobiļešu tarifus.

Maģistra darbā, apskatot civilās aviācijas nozares regulējumu un attīstības gaitu, autors aizskāra divas tendences, kurām ir vērts pievērst uzmanību arī nākotnē un veikt to tuvāku pētīšanu.

Pirmkārt, tā ir aviokompāniju alianšu veidošanās kā atbilde uz arvien pieaugošo konkurenci pārvadātāju starpā iekšējās un globālā mērogā. Aviokompānijas apvienojas aliansēs, lai saskaņotu tarifuss, koordinētu lidojumu grafiku un aptvertu plašāku pasažieru segmentu. Šādu alianšu veidošanos var uzskatīt gan kā pozitīvu efektu jeb gaisa pārvadājumu tirgus dabisku attīstību, gan kā negatīvu efektu – iespējamu aizmetni tirgus horizontālai koncentrācijai un konkurences ierobežojumiem.

Otrkārt, nesen noslēgtais līgums starp ES un ASV par “atvērto debesu” telpas izveidi rada vairākus jautājumus. Kā minēts maģistra darba 1. nodaļā, līgums, kura mērķis ir liberalizēt gaisa satiksmi starp ekonomiskajām sistēmām, patlaban izskatās noslēgts par labu ASV pārvadātājiem. Vai ES spēs nākamajos sarunu raundos panākt sev izdevīgus noteikumus vai nē, rādīs laiks. Jebkurā gadījumā, “atvērto debesu” līgums ir nozīmīgs pagrieziena punkts pasaules civilās aviācijas nozares attīstībā un notikumiem šajā frontē noteikti jāseko līdzī.

IZMANTOTĀ LITERATŪRA UN AVOTI

Žurnāli

- (1) BUYCK, C. *Public Monopolies, Private Profits*. Air Transport World, the magazine of global airline management: June 2007.

Grāmatas

- (2) HITIRIS, Th. *European Union economics*. 5th ed. Harlow: Pearson Education Limited, 2003. ISBN 027365537X.
- (3) DOGANIS, R. *The Airline Business in the Twenty-first Century*. London: Routledge, 2000. ISBN 0415208831.
- (4) HANLON, J.P. *Global Airlines: Competition in a Transnational Industry*. 3rd ed. Amsterdam; Oxford: Butterworth-Heinemann, 2007. ISBN 0750664398.
- (5) MALANCZUK, P. *Akehurst's Modern Introduction to International Law*. 7th ed. London; New York: Routledge, 1997. ISBN 041511120X.
- (6) *Flying Together. EU Air Transport Policy*. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2007. ISBN 9279034553.
- (7) ABEYRATNE, R.I.R. *Aviation Trends in the New Millennium*. London: Ashgate, 2001. ISBN 0754612996.
- (8) HEPPEHEIMER, T.A. *Turbulent Skies: The History of Commercial Aviation*. New York: John Wiley & Sons, 1995. ISBN 0471109614.
- (9) MOTTA, M. *Competition policy: Theory and Practice*. 8th printing. New York: Cambridge University Press, 2007. ISBN 9780521016919
- (10) HARVEY, J. *Modern Economics*. 7th ed. London: Macmillan Press, 1998. ISBN 0333731654.
- (11) PARKIN, M., KING, D. *Economics*. Workingham (UK): Addison-Wesley, 1995. ISBN 0201593971.
- (12) MANKIW, G.N. *Principles of economics*. Fort Worth (USA): The Dryden Press, 1998. ISBN 0030982383.
- (13) NEUMANN, M. *Competition policy: history, theory and practice*. Cheltenham (UK); Northampton (MA, USA): Edward Elgar, 2001. ISBN 1840643005.
- (14) BIKSE, V. *Ekonomikas teorijas pamatprincipi*. Rīga: Izglītības sōļi, 2007. ISBN 9984712796.
- (15) BUTTON, K. *Wings Across Europe: Towards an Efficient European Air Transport System*. Aldershot (UK): Ashgate, 2004. ISBN 0754643212
- (16) *The European Airline Industry: From Single Market to World-Wide Challenges*. Communication from the Commission. Office for Official Publications of the European Communities: Luxembourg, 1999. ISSN 0254-1475

Konferenču tēzes

- (17) DEMPSEY, P.S. *Intercarrier Agreements and Alliances – The Competitive Challenge* [online]. In: Proceedings of the ICAO International Air Transport Conference, Montréal, March 27, 2003, 2003 [Cited 07 April 2008]. Available from Internet: http://www.touchbriefings.com/pdf/12/avia031_p_dempsey.pdf
- (18) *European Experience of Air Transport Liberalization* (In: Report for ICAO Worldwide Air Transport Conference on "Challenges and Opportunities of Liberalization" Montreal, 2003) [online]: ECAC, 2003 [cited 06 April 2008]. Available from Internet: http://www.icao.int/icao/en/atb/ecp/CaseStudies/EuropeLiberalization_En.pdf
- (19) CAMPOS, J. *New Tools for Competition Measurement in Network Industries. The Case of Air Transport* [online]. In: Materials of the 3rd Conference on Applied Infrastructure Research, Berlin: 2004. Available from Internet: http://www.infraday.tu-berlin.de/fileadmin/documents/infraday/2004/papers/Campos_Tools_for_competition_measurement.pdf

Elektroniskie informācijas avoti

- (20) *Trans-European Networks* [online]: Directorate-General for Energy and Transport, European Commission, 2007, updated 09 October 2007 [cited 04 April 2008]. Available from Internet: http://ec.europa.eu/ten/index_en.html.
- (21) CAMPBELL, G. *Panorama of transport* [online]. Eurostat, European Commission, 2007 [cited 05 April 2008]. ISSN 1725-275X. Available from Internet: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-DA-07-001/EN/KS-DA-07-001-EN.PDF
- (22) *Foundation of the ICAO* [online]: International Civil Aviation Organization, 2008 [cited 04 April 2008]. Available from Internet: http://www.icao.int/icao/en/m_about.html#
- (23) *History* [online]: International Air Transport Association, 2008 [cited 05 April 2008]. Available from Internet: <http://www.iata.org/about/history.htm>
- (24) *Freedoms of the Air* [online]: International Air Transport Association, 2008 [cited 05 April 2008]. Available from Internet: http://www.icao.int/icao/en/trivia/freedoms_air.htm
- (25) *Guide to European Community Legislation in the Field of Civil Aviation* [online]. Directorate-General for Energy and Transport, European Commission, 2007 [cited 05 April 2008]. Available from Internet: http://ec.europa.eu/transport/air_portal/international/doc/brochures/2007_eu_aviation_acquis_handbook_en.pdf
- (26) *History of ECAC* [online]. European Civil Aviation Conference, 2008 [cited 06 April 2008]. Available from Internet: <http://www.ecac-ceac.org/index.php?content=historique&idMenu=1&idSMenu=9>
- (27) *The Economic Impact of Air Service Liberalization* [online]: InterVISTAS-ga Consulting, Washington DC, 2006 [cited 06 April 2008]. Available from Internet: http://www.intervistas.com/4/reports/2006-06-07_EconomicImpactOfAirServiceLiberalization_FinalReport.pdf
- (28) *The 1996 Single Market Review* [online]: Commission of the European Communities, Brussels, 1996 [cited 07 April 2008]. Available from Internet: http://ec.europa.eu/internal_market/economic-reports/docs/bkground_en.pdf
- (29) MAHAJAN, S. *Concentration ratios for businesses by industry in 2004* [online]: UK Office for National Statistics, 2004 [cited 12 April 2008]. Available from Internet: http://www.statistics.gov.uk/articles/economic_trends/ET635Mahajan_Concentration_Ratios_2004.pdf
- (30) *Konsolidēts Eiropas Kopienas dibināšanas līgums (fragments)* [tiešsaiste]. Latvijas Republikas Konkurences padome [atsauce 2008.g. 16. aprīlī].
Tīmeklis: http://www.kp.gov.lv/uploaded_files/ES_norm_akti/Eiropas_ligums_81.82.pants.pdf

- (31) FACEY B.A., HUSER, H. *Convergence in International Merger Control: A Comparison of Horizontal Merger Guidelines in Canada, the European Union, and the United States* [online]: American Bar Association, 2004. Reprinted from Antitrust magazine, Fall 2004 [cited 16 April 2008].
Available from Internet: http://www.skadden.com/content/Publications/Publications1034_0.pdf
- (32) *The Single European Sky* [online]: Eurocontrol, 2008 [cited 25 April 2008].
Available from Internet: http://www.eurocontrol.int/ses/public/standard_page/sk_ses.html
- (33) *The European Joint Aviation Authorities* [online]: JAA, 2008 [cited 26 April 2008].
Available from Internet: <http://www.jaat.eu/introduction/introduction.html>
- (34) *European Aviation Safety Agency* [online]: EASA, 2008 [cited 26 April 2008].
Available from Internet: http://www.easa.eu.int/ws_prod/g_lv/g_whatwedo.php
- (35) *Air Transport Portal of the European Commission* [online]. Directorate-General for Energy and Transport, European Commission, 2008 [cited 26 April 2008].
Available from Internet: http://ec.europa.eu/transport/air_portal/
- (36) Association of European Airlines [online]. AEA, 2008 [cited 01 May 2008].
Available from Internet: <http://www.aea.be>
- (37) *Liberalisation of European Air Transport: The Benefits of Low Fares Airlines to Consumers, Airports, Regions and the Environment* [online]. European Low Fare Airline Association: Brussels, 2004 [cited 02 May 2008].
Available from Internet: <http://www.elfaa.com/documents/ELFAABenefitsofLFAs2004.pdf>
- (38) *The Consequences of the Growing European Low-Cost Airline Sector* [online]. Directorate-General for Internal Policies of the Union, Policy Department Structural and Cohesion Policies, 2007.
Available from Internet: www.airportregions.org/news/doc/Low%20cost%20airline_EN.pdf
- (39) RINGBECK J. et al. *“Aero”-Dynamics in the European Airports Sector* [online]. Booz Allen Hamilton, 2005.
Available from Internet: http://www.boozallen.com/media/file/European_airports_sector.pdf

PIELIKUMI

1. pielikums. Attēlos izmantotie dati

Gads	3.2. attēls				3.5. attēls			3.8. attēls			3.13. attēls
	Pārvad. skaits	Reisu HHI	Pasažieru HHI	Sēdvietu HHI	ASK (miljoni)	RPK (miljoni)	LF, %	Mērķis: bizness	Mērķis: VFR	Pilnā cena, %	Pasažieru skaits
1981					63 870	37 050	58,01%				
1982					63 691	36 219	56,87%				
1983					62 840	35 910	57,15%				
1984					66 135	39 850	60,26%				
1985	1,98	0,4658	0,464	0,4207	69 933	43 532	62,25%				
1986	2,07	0,4181	0,4119	0,3826	74 580	45 085	60,45%				
1987	2,34	0,4217	0,4321	0,3925	81 013	51 712	63,83%				
1988	2,35	0,7454	0,5507	0,6148	90 794	56 779	62,54%				
1989	2,8	0,7339	0,5393	0,6065	101 438	63 197	62,30%				
1990	2,97	0,7158	0,5281	0,5841	113 479	70 923	62,50%				
1991	2,99	0,7186	0,4981	0,5947	114 798	65 170	56,77%				
1992	3,05	0,6211	0,4806	0,5139	129 588	73 513	56,73%	61%	39%	53%	
1993	3,44	0,6229	0,4731	0,4138	137 764	79 769	57,90%	63%	37%	48%	
1994	4,81	0,5472	0,4635	0,4318	144 675	87 662	60,59%	<i>nav datu</i>	<i>nav datu</i>	<i>nav datu</i>	
1995	4,84	0,4308	0,4445	0,4214	154 828	94 914	61,30%	66%	34%	39%	
1996	4,31	0,4207	0,4518	0,4292	165 849	101 203	61,02%	56%	44%	42%	
1997	4,48	0,4735	0,5084	0,4948	176 216	111 581	63,32%	61%	39%	42%	
1998	4,34	0,489	0,5231	0,4987	187 891	119 888	63,81%	57%	43%	41%	
1999	4,32	0,5002	0,5262	0,5071	197 970	123 144	62,20%	60%	40%	48%	
2000	4,24	0,5306	0,5718	0,5451	214 797	136 569	63,58%	56%	44%	43%	
2001	4,22	0,5419	0,5809	0,5589	223 030	138 199	61,96%	56%	44%	42%	
2002					206 609	133 726	64,72%	57%	43%	44%	51 427
2003					206 945	133 879	64,69%	56%	46%	36%	55 312
2004					219 985	143 939	65,43%	50%	50%	23%	58 965
2005								50%	50%	25%	140 573
2006								52%	48%	20%	156 788
2007											190 365

1. pielikums (turpinājums)

Gads	3.17. attēls				3.22. attēls		
	Pasaž. skaits 000	Lidojumu skaits	Galamērķu skaits*	Aviokomp. skaits	Kopā ienākumi	Peļņa pirms nod.	EBITDA %
1992	342	12794					
1993	310	11704	10	14			
1994	398	14146	12	14	4 233 336	875 819	21%
1995	504	15695	16	15	5 367 796	580 237	11%
1996	506	16298	17	14	6 302 671	652 745	10%
1997	535	16964					
1998	555	19483	18	17			
1999	562	19387	11	13	7 997 003	1 759 651	22%
2000	574	18070	16	13	7 811 863	1 311 011	17%
2001	623	18910	16	11	8 298 841	841 313	10%
2002	633	18676	13	8	8 275 494	497 622	6%
2003	712	19504	15	8	8 347 990	-246 155	-3%
2004	1 060	27325	30	13	10 267 599	366 390	4%
2005	1 878	34552	34	15	13 420 085	1 159 798	9%
2006	2 495	40162	35	18	16 257 036	1 509 245	9%
2007	3 161	47347	50	16	20 791 000	2 856 000	14%

*Galamērķi ar pasažieru skaitu virs 5000 gadā, neskaitot čartera galamērķus

*2007. gada apgrozījuma un peļņas pirms nodokļiem dati nav auditēti

3.19. attēls									
1996		%	HHI	ML	2000		%	HHI	ML
Air Baltic	21,6%	0,0467	23,2%	Air Baltic	39,6%	0,1568	24,5%		
SAS	16,6%	0,0276	16,1%	Finnair	9,3%	0,0086	16,8%		
Transaero	10,7%	0,0114	12,5%	BA	8,7%	0,0076	12,9%		
Riga Airlines	8,7%	0,0076	10,1%	Lufthansa	8,0%	0,0064	10,4%		
Lufthansa	8,0%	0,0064	8,3%	Aeroflot	7,7%	0,0059	8,4%		
Finnair	7,2%	0,0052	6,9%	ČSA	5,8%	0,0034	6,9%		
ČSA	3,1%	0,0010	5,7%	SAS	4,6%	0,0021	5,6%		
Hamb. Airlines	2,8%	0,0008	4,7%	LOT	18,0%	0,0324	4,5%		
LOT	2,6%	0,0007	3,8%	Estonian	1,2%	0,0001	3,6%		
Aeroflot	2,2%	0,0005	3,0%	Transeast	1,0%	0,0001	2,7%		
Pavisam: 14	HHI SUM:	0,1077		Pavisam: 13	HHI SUM:	0,2235			
2005		%	HHI	ML	2007		%	HHI	ML
Air Baltic	41,0%	0,1681	22,1%	Air Baltic	45,0%	0,2025	21,1%		
Ryanair	22,7%	0,0515	15,5%	Ryanair	25,3%	0,0640	14,9%		
KLM	4,6%	0,0021	12,1%	KLM	5,1%	0,0026	11,8%		
British Airwa	4,1%	0,0017	9,9%	CSA	3,4%	0,0012	9,7%		
CSA	4,7%	0,0022	8,2%	Easy Jet	2,9%	0,0008	8,1%		
Easy Jet	4,1%	0,0017	6,9%	Norwegian	2,8%	0,0008	6,9%		
Finnair/Aero	2,5%	0,0006	5,8%	Lufthansa	2,2%	0,0005	5,8%		
Lufthansa	3,6%	0,0013	4,8%	Aer Lingus	2,0%	0,0004	4,9%		
Aeroflot	1,6%	0,0003	4,0%	Finnair/Aero	1,9%	0,0004	4,1%		
Uzbekistan	1,5%	0,0002	3,3%	Aeroflot	1,7%	0,0003	3,4%		
Pavisam: 15	HHI SUM:	0,2297		Pavisam: 16	HHI SUM:	0,2734			

Maģistra darbs „Civilās aviācijas nozares attīstība Eiropas Savienības vienotā tirgus ietvaros” izstrādāts LU Ekonomikas un vadības fakultātē.

Ar savu parakstu apliecinu, ka pētījums veikts patstāvīgi, izmantoti tikai tajā norādītie informācijas avoti un iesniegtā darba elektroniskā kopija atbilst izdrukai.

Autors: Mārtiņš Mikstans _____

Rekomendēju darbu aizstāvēšanai

Vadītājs: *Mag.oec.*, LU Eiropas un sabiedrības attīstības studiju akadēmiskā centra pētnieks Juris Kanelis _____

Recenzents: asoc.profesore Māra Gulbe

Darbs iesniegts Eiropas studiju nodaļā _____

Darbs aizstāvēts maģistra gala pārbaudījuma komisijas sēdē

_____ prot. Nr. _____ vērtējums: _____

Komisijas sekretāre: _____