



Perspectivile de reformare a sectorului serviciilor de transport aerian DIN REPUBLICA MOLDOVA

**în contextul negocierii viitorului Acord de liber schimb
între Republica Moldova și Uniunea Europeană**

RADU BEZNIUC

Chișinău 2010

CZU
B

Descrierea CIP a Camerei Naționale a Cărții

Bezniuc, Radu

Perspectivile de reformare a sectorului serviciilor de transport aerian din Republica Moldova în contextul negocierii viitorului Acord de liber schimb între Republica Moldova și Uniunea Europeană / Bezniuc Radu; Fundația Soros-Moldova. – Ch.: „Bons Offices”, 2010. – 52 p.

150 ex.

Editare și tipar: Casa Editorial-Poligrafică „Bons Offices”

Opiniile exprimate în acest studiu reflectă poziția autorului și nu reprezintă în mod neapărat punctul de vedere al instituției finanțatoare

ISBN

© Fundația Soros-Moldova

Cuprins

Abrevieri.....	4
Sumar executiv	5
Executive summary.....	8
Introducere.....	11
1. Caracterizarea transportului aerian din Republica Moldova	12
1. Reglementări și politici în domeniul transportului aerian	12
2. Infrastructura aeroportuară.....	13
3. Companiile aeriene	15
4. MOLDATSA: gradul de integrare curentă în procesul SINGLE SKY prin EUROCONTROL	17
5. Companiile petoliere.....	17
2. Procesul de liberalizare al pieței transportului aerian în UE.....	18
3. Estimarea impactului liberalizării pieței asupra marilor actori de pe piața transportului aerian din Republica Moldova.....	21
1. Aeroporturile internaționale	21
2. Companiile aeriene	26
3. Navigație și deservire trafic aerian (MOLDATSA)	32
4. Pasagerii	32
5. Bugetul de stat.....	35
6. Aspecte comparate	39
4. Reforma sectorului serviciilor de transport aerian în condițiile liberalizării pieței. Opțiuni pentru întreprinderile de stat.....	41
1. Reforma instituțională	41
2. Reforma aeroportuară.....	42
3. Reformarea companiei aeriene de stat	44
Concluzii și recomandări	49
Bibliografie	51
Metodologie	52

Abrevieri

AAC	Autoritatea aeronautică civilă
ACI	Airports Council International
ACM	leasing operațional al aeronavelor în regim aeronavă, echipaj, mentenanță, asigurare
ASAC	Administrația de Stat a Aviației Civile
BAA	operator aeroportuar britanic
BEI	Banca Europeană pentru Investiții
BERD	Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare
CE	Comisia Europeană
ECAA	Zona europeană comună de aviație
ELFAA	Asociația Europeană a Companiilor Aeriene Low Fare
ENAC	Autoritatea Aeronautică din Italia
EUROCONTROL	Organizația Europeană pentru Siguranța Navigației Aeriene
EUROSTAT	Departamentul de statistică al comisiei europene
IATA	Asociația Internațională de Transport Aerian
ICAO	Organizația Internațională a Aviației Civile
JAA	Joint Aviation Authorities
JAR	joint aviation requirements
MAEIE	Ministerul afacerilor externe și integrării europene
SESAR	ingle European Sky ATM Research
UE	Uniunea Europeană
WTO	World Tourism Organization
YM	yield management

Sumar executiv

Obiectul general al studiului este evaluarea impactului pe care îl va avea procesul de liberalizare a pieței transportului aerian asupra principalilor actori de pe piață.

Studiul arată în mod clar că, liberalizarea serviciilor de transport aerian din Republica Moldova va genera un grad sporit de concurență dintre companiile aeriene și va crea oportunități adiționale pentru aeroporturi, consumatori finali – pasagerii dar și pentru alte ramuri ale economiei naționale care vor fi afectate indirect de acest proces.

Sarcina cea mai grea cade pe umerii companiilor aeriene naționale. Acestea trebuie să renunțe la umbrela de protecție asigurată de acordurile bilaterale și să se confrunte cu un mediu concurențial liberalizat.

Reforma instituțională din ramură, lansată în februarie 2009, este până în prezent nefinalizată. Această situație își pune amprenta asupra stării generale din ramură și se reflectă și în rapoartele de audit ale organismelor internaționale de specialitate (ICAO) privind corespunderea standardelor ICAO. Suspendarea procesului de reorganizare instituțională a creat blocaje privind desfășurarea activității ASAC, ceea ce a dus la funcționarea ineficientă în Republica Moldova a sistemului de supraveghere a siguranței zborurilor și securității aeronautice (conform auditului ICAO din noiembrie 2009 și mai 2010).

Pentru a se asigura un proces coerent al liberalizării serviciilor de transport aerian din Republica Moldova, este necesară finalizarea reformei instituționale din ramură.

Traficul de pasageri este concentrat în unicul aeroport din Republica Moldova de pe care sunt operate curse regulate – Aeroportul Internațional Chișinău. După o evoluție în creștere din anul 2000 până în

2008 (de la 245.000 la 845.000 pas./an), traficul de pasageri prin aeroportul Chișinău a înregistrat în 2009 un regres de -4,7% față de anul 2008, condiționat de criza economică care a afectat și UE.

Principalii operatorii aerieni înregistrați în Republica Moldova sunt Air Moldova, Moldavian Airlines, Tandem Aero. Ponderele fiecărei companii în traficul de pasageri înregistrat în anul 2009 în Aeroportul din Chișinău, conform datelor furnizate de ASAC, este de 49,8% pentru Air Moldova, 4,4% pentru Moldavian Airlines și 2,6% pentru Tandem Aero.

În virtutea statutului de companie aeriană de stat, Air Moldova a fost desemnată, practic în toate acordurile bilaterale, ca fiind operatorul din partea Republicii Moldova cu drepturi comerciale de executare a zborurilor. Astfel, Air Moldova a avut întotdeauna o pondere de peste 50% din piață.

Procesul de liberalizare reprezintă o abolire graduală a restricțiilor privind desemnarea, capacitatea și frecvența în aviația civilă. Prin aceasta se urmărește crearea unei structuri eficiente a transportului aerian, bazată pe mecanismul pieței libere, unde toate deciziile sunt luate ca rezultat al interacțiunii reciproce dintre ofertă și cerere. Rolul guvernelor naționale este limitat la siguranța și securitatea zborurilor.

Liberalizarea va crea condițiile pentru intensificarea gradului de competiție dintre companiile aeriene pe piața serviciilor de transport din Republica Moldova. Aceasta va duce la diminuarea veniturilor operatorilor aerieni per fotoliu pentru zborurile pe destinațiile acoperite de ECAA, dar va determina în același timp o creștere a volumului vânzărilor;

Impactul pe care îl va avea liberalizarea pieței transportului aerian în Republica Moldova asupra

aeroporturilor internaționale înregistrate în republică va purta un caracter de creștere **intensivă** - va avea loc creșterea volumului traficului de pasageri în Aeroportul Internațional Chișinău și creștere **extensivă** - va fi stimulat interesul pentru cel puțin un aeroport regional din partea operatorilor aerieni și a investitorilor.

În situația probabilă de creștere accelerată a traficului de pasageri, ca urmare a liberalizării pieței serviciilor de transport aerian, aeroporturile din Republica Moldova vor fi beneficiarii nr.1 ai liberalizării. Aeroportul din Chișinău poate atinge, în cazul liberalizării serviciilor de transport, un flux de circa 1.500.000 pasageri pe an, în al doilea an de după liberalizare.

Aeroporturile regionale vor deveni punct de interes pentru investitori, iar aeroportul din Bălți poate înregistra un trafic de circa 30.000 pasageri pe an în al doilea an de operare.

Impactul major al liberalizării transportului aerian asupra companiilor aeriene care operează din și spre aeroportul din Chișinău îl va reprezenta sporirea gradului de concurență. Eliminarea restricțiilor privind operatorii desemnați, frecvențele și capacitățile va duce la apariția de noi companii aeriene pe piață și la creșterea traficului de pasageri. Cea mai mare parte a traficului de pasageri din și spre Republica Moldova este sensibil la nivelul de preț al biletului. În aceste condiții intrarea pe piață a operatorilor low cost în cazul liberalizării pieței poate fi iminentă. Atractivitatea pieței transportului aerian din Moldova pentru operatorii low cost este dictată de avantajul explorării unei piețe noi, sensibile la nivelul prețului pentru biletele de avion, corelată cu experiența dar și posibilitățile acestora (financiare, tehnice) privind astfel de expansiuni.

Simulările de evoluție a pieței serviciilor de transport aerian din Republica Moldova, în situația probabilă de intrare pe această piață a doi operatori low cost, indică o reducere a cotei de piață a operatorilor naționali Air Moldova (de la 50% la 43%), Moldavian (de la 4% la 2,7%), Tandem Aero (de la 3% la 2%), în primii doi ani de după liberalizare;

În opinia tuturor persoanelor intervievate, marele câștigător va fi bineînțeles consumatorul, adică pasagerul. Pasagerii vor beneficia în primii doi ani

de după liberalizarea pieței serviciilor de transport din Republica Moldova, conform experienței relevante ale altor state, de o reducere a tarifelor la biletele de avion cu circa 50% pentru destinațiile acoperite de acordul ECAA; Creșterea volumului traficului de pasageri va fi alimentat, în bună parte, și de sporirea gradului/frecvenței de utilizare de către pasageri a transportului aerian.

Impactul pozitiv direct pentru bugetul de stat este reducerea costurilor de transport în cazul deplasărilor de serviciu a angajaților instituțiilor publice. Deplasările de serviciu, în speță caracteristice pentru ministere, au o pondere suficient de mare în bugetele fiecărei instituții, iar diminuarea mediei tarifare pe piața serviciilor de transport aerian, ca urmare a liberalizării serviciilor de transport aerian și intensificării concurenței de pe piață, se va reflecta în cheltuielile generale de transport ale instituțiilor. Reprezentanții companiilor aeriene naționale consideră că, reducerea prețurilor la biletele de avion pentru deplasările bugetarilor este realizabilă și la moment, prin încheierea contractelor directe cu operatorii aerieni desemnați pe anumite curse, prin eliminarea intermediarilor în persoana agenților de comercializare a biletelor și care nu pot garanta un anumit nivel de preț.

Impactul negativ pentru bugetul de stat poate fi reducerea contribuțiilor sociale ale companiilor aeriene naționale, în cazul optimizării costurilor prin aplicarea reducerilor de personal;

Traficul de pe transporturile terestre va fi redirecționat spre operatorii aerieni low cost și low-fare. Din momentul în care transportul aerian devine mai accesibil, gradul de utilizare a transportului terestru pentru călătorii la distanțe lungi scade semnificativ. În opinia domnului Nelu Iordache, proprietarul Blue Air, "După liberalizarea pieței transportului aerian în România a crescut volumul traficului de pasageri. Un număr foarte important de pasageri a fost redirecționat de pe autocare/microbuze pe zborurile low cost. Companiile de transport terestru a persoanelor au fost printre cei mai mari perdanți în rezultatul liberalizării". Conform afirmațiilor reprezentanților mai multor operatori low cost, aceștia preiau în primul rând traficul de pasageri de pe autocare și tren. Aceasta deoarece costurile de călătorie nu diferă esențial dar timpul de călătorie este vizibil mai redus. Transportul ae-

rian accesibil va duce la micșorarea traficului de pasageri cu autocar/microbuz, cale ferată pe destinațiile București și Kiev (aeroporturi unde operează companiile aeriene low-cost).

Industria turismului este al doilea sector al economiei, după transportul aerian, care va fi afectat puternic de procesul de liberalizare.

În procesul de liberalizare al pieței transportului aerian va fi necesară adoptarea unei reforme coerente a sectorului transporturilor aeriene care ar promova libera circulație a serviciilor de transport, eliminarea obstacolelor din calea libertății de stabilire și ar armoniza reglementările naționale cu regulile comune stabilite prin Acordul Multilateral privind înființarea unei Zone Europene Comune de Aviație.

Reforma instituțională urmează a fi realizată consecvent prin:

1. modificarea legii aviației civile și legii privind securitatea aeronautică în conformitate cu Codul aeronautic tip elaborat de ICAO;
2. separarea din punct de vedere al ariei de responsabilitate a celor două componente ale aviației civile: Siguranța și Securitatea Aeronautică (1) și Politica Comercială în domeniul Aeronautic (2).

Modernizarea infrastructurii aeroportuare va reprezenta elementul de bază al reformei "la sol". Pe lângă sporirea capacităților de procesare a traficului de pasageri din aeroportul Chișinău, (renovarea pistei de decolare-aterizare, renovarea peronului) va fi solicitată și o modernizare a aeroportului din Bălți, ca fiind cel mai pregătit la moment pentru operarea curselor comerciale.

În cazul liberalizării pieței, competiția acerbă și reducerea semnificativă a veniturilor pot stimula mobilizarea în interiorul companiei naționale de stat a eforturilor de optimizare a costurilor și sporire a eficienței. Optimizarea și reducerea obiectivă a costurilor companiilor aeriene de stat poate reprezenta o soluție de supraviețuire pentru acest tip de operatori aerieni.

Atenuarea impactului negativ pe care îl va avea liberalizarea asupra operatorilor aerieni naționali se poate face prin creșterea flexibilității companiilor aeriene (politica de reorganizare a fiecărui operator), prin preluarea modelului de operare low-fare și diversificarea surselor de venituri.

Odată cu liberalizarea accesului la Zona Europeană Comună de Aviație, companiile aeriene din Republica Moldova vor avea și alte oportunități de dezvoltare, având posibilitatea să opereze pe piețe noi.

Executive summary

The general subject-matter of the study is to evaluate the impact of air market liberalization process on the main actors in the field.

The study clearly shows that liberalization of air transport services in the Republic of Moldova will lead to greater competition between air companies and will create additional opportunities for airports, final consumers – the passengers, and also for other industries of national economy, which will be indirectly affected by this process.

The most difficult task falls to the national airlines. They have to give up the protective umbrella provided by bilateral agreements and confront a liberalized competitive environment.

The institutional reform in the sector, launched in February 2009, is still incomplete. This leaves its mark on the overall industry condition and is also reflected in the audit reports on compliance with ICAO standards issued by international specialized bodies (ICAO). The suspension of the process of institutional reorganization has created impediments to ASAC activity (Civil Aviation Administration of the Republic of Moldova), which led to ineffective functioning of the oversight system of flight safety and aviation security (according to ICAO audit in November 2009 and May 2010).

In order to ensure a coherent process of air transport liberalization in the Republic of Moldova, the institutional reform in the sector needs to be concluded.

Passenger traffic is concentrated in the only Moldova's airport which operates regular flights - Chisinau International Airport. Following a period of growth for the period 2000 – 2008 (from 245,000 to 845,000 passengers per year), passenger traffic through Chisinau airport has recorded in 2009 a decrease of 4.7% as compared to 2008,

determined by the economic crisis that affected the EU itself.

The main aircraft operators registered in the Republic of Moldova are Air Moldova, Moldavian Airlines, Tandem Aero. Each company's share of passenger traffic for 2009 in Chisinau Airport, according to information provided by ASAC, is as follows: 49.8% for Air Moldova, 4.4% for Moldavian Airlines and 2.6% for Tandem Aero.

Due to its statute of state-owned airline company, Air Moldova was nominated, almost in all bilateral agreements, as the operator on behalf of the Republic of Moldova with commercial rights to perform flights. Thus, Air Moldova has always had a 50% market share.

The process of liberalization represents a gradual abolition of limits on designation, capacity, frequency and tariff setting in civil aviation. It aims to create an efficient air transport structure based on free market mechanism where all the decisions are taken as a result of a mutual interaction of supply and demand. The role of national governments is limited to safety and security.

Liberalization will help to create the conditions for a stepping up of competition between airlines on air transport services market in the Republic of Moldova. This will lead to a diminishing of incomes per seat obtained by air carriers for flights to ECAA destinations, but will also lead to an increase in sales volume.

The impact of air transport liberalization in the Republic of Moldova on international airports registered in the country will bring along an **intensive** growth – leading to an increase in passenger air traffic through Chisinau International Airport, and an **extensive** growth – by stimulating the interest in at least one regional airport on the part of aircraft operators and investors.

In the probability of accelerated passenger traffic growth, as a consequence of air transport market liberalization, airports in the Republic of Moldova will be main beneficiaries of liberalization. If liberalization is to be advanced, the passenger flow through Chisinau airport can reach up to 1,500,000 people per year in the second year following liberalization.

Regional airports will become a focal point for investors, and Balti airport can reach a traffic level of over 30,000 passengers a year in its second year of operation.

The major impact of air transport liberalization on airline companies operating to and from Chisinau airport will be an increase in the level of competition. The abolition of restrictions on operators' designation, frequency and capacity will lead to the emergence of new companies on the market and to an increase in passenger traffic. Most passengers travelling to and from the Republic of Moldova are sensitive to fare level. Therefore, entry of low cost operators into the market in case of liberalization might become imminent. The attractiveness of Moldovan air transport market for low cost operators is determined by the advantage of exploring a new market, price-sensitive with respect to airline ticket prices, correlated with their experience and possibilities (financial, technical) concerning such expansions.

Simulations of air transport services market evolution in the Republic of Moldova, in the potential entry of two low cost operators on the market, show a decrease in the market share of national operators Air Moldova (from 50% to 43%), Moldavian Airlines (from 4% to 2,7%), Tandem Aero (from 3% to 2%), within the first two years of liberalization.

All interviewees believed that the great winner will be, of course, the consumer, i.e. the passenger. In the first two years after air transport market liberalization in the Republic of Moldova, the passengers will benefit from a decrease in flight ticket prices up to 50% for ECAA destinations, according to the relevant experience of other states. The passenger traffic increase will be also partly determined by a rise in degree/frequency of air transport use by passengers.

The direct positive effect for government budget is the reduction of work-related travel expenses incurred by public sector employees. Work-related travels, specific to ministries, hold a big enough share of each institution's budget, and the average tariff reduction on air transport market, in the wake of air transport services liberalization and competition enhancement, will be reflected in total transport expenditure of given institutions. The representatives of national airlines think that the price reduction of flight tickets for official travel is feasible at the present time by signing direct contracts with operators designated on specific routes, by removal of intermediaries represented by travel agencies that cannot ensure a certain price level.

The negative impact on government budget might be a reduction in social contributions paid by national airlines, in case of cost optimization through implementing employment cuts.

Inland transport traffic will be redirected towards low cost and low-fare airlines. Once air transport becomes increasingly accessible, use of inland transport for long-distance travels significantly diminishes. Nelu Iordache, the owner of "Blue Air" Company, thinks that „Air transport market liberalization in Romania led to an increase in passenger traffic. A very large number of passengers were redirected from coaches/minibuses to low cost flights. Public land transport companies were among the biggest losers in the wake of liberalization.” According to representatives of numerous low cost operators, they take over primarily the passenger traffic from coaches and train. This happens because travel costs don't differ essentially but travel time is considerably reduced. Accessible air transport will lead to a decrease in coach/minibus/train passenger traffic on Bucharest and Kiev routes (airports were low cost airlines operate).

Tourism industry is the second sector of economy, after air transport, that will be strongly affected by the liberalization process.

The process of air transport market liberalization will require the adoption of a coherent reform of air transport sector, which will promote the free movement of transport services, the elimination of obstacles to freedom of establishment, and will foster harmonization of national regulations with common rules set out in the Multilateral Agree-

ment on the Establishment of a European Common Aviation Area (ECAA).

The institutional reform shall be consistently implemented through:

1. amendments to the Civil Aviation Law and Aviation Security Law in compliance with the Airline Codes assigned by ICAO;
2. separation in terms of scope of the two sectors of civil aviation: Aviation Safety and Security (1) and Commercial Policy in the field of Aviation (2).

The central constituent of „on the ground” reform will be the modernization of airport infrastructure. Beside the enhancement of capacities of processing passenger traffic in Chisinau airport (runways renovation and platform renewal), Balti airport modernization shall be requested, being the most prepared airport at the moment for operation of commercial flights.

In the process of market liberalization, harsh competition and the significant reduction in revenues can stimulate mobilization of efficiency enhancement and cost optimization efforts at the level of the national state-owned company. A process of optimization and an objective cost reduction of state-owned airlines can become the surviving solution for this type of airline operators.

The attenuation of the negative impact of liberalization on national airline operators can be achieved through increasing airline companies' flexibility (by reorganization policy of each operator), adopting a low-fare operation model, and diversifying revenue sources.

With liberalization of access to European Common Aviation Area, airline companies from the Republic of Moldova will be provided new development opportunities, gaining the possibility to operate on new markets.

Introducere

Integrarea europeană este obiectivul principal al politicii externe a Republicii Moldova. Acest proces prevede, printre altele, și integrarea în Spațiul European Aerian Comun. Aderarea la Zona Europeană Comună de Aviație va reprezenta, de fapt, **liberalizarea** pieței transportului aerian din Republica Moldova.

În prezent politica națională în domeniul aviației are drept scop protejarea pieței companiilor de transport aerian locale. Instrumentele utilizate pentru intervenția în domeniul transporturilor sunt multiple, incluzând autorizarea operatorilor, limitarea accesului operatorilor străini pe piața din Republica Moldova, coordonarea nivelului de prețuri, etc.. Aplicarea măsurilor protecționiste a dus la creșterea prețurilor pentru utilizatorii serviciilor de transport. Semnarea unui acord de liber schimb între Republica Moldova și Uniunea Europeană va schimba profund această situație. Acest proces poate avea efecte diferite, atât pozitive cât și negative, în funcție de calitatea negocierilor pe care le vor purta reprezentanții Republicii Moldova.

Prin scrisoarea din aprilie 2010 adresată președintelui Comisiei Europene, Guvernul Republicii Moldova a solicitat inițierea negocierilor privind liberalizarea pieței transportului aerian din Republica Moldova.

Acest proces va presupune eliminarea restricțiilor privind drepturile de zbor și libertatea deplină de a presta servicii aeriene în interiorul zonei europene comune de aviație, intervenția limitată în domeniul prețurilor, reguli comune în domeniile privind siguranța, securitatea managementului traficului aerian, mediu și reguli stricte privind concurența și ajutoarele de stat.

Obiectul general al studiului este evaluarea impactului pe care îl va avea procesul de liberalizare a pieței transportului aerian asupra principalilor ac-

tori de pe piață. Analiza experienței statelor care au trecut prin acest proces este importantă.

Foarte mulți cetățeni ai Republicii Moldova se întreabă cum se face că există zboruri ieftine din România spre alte state din Uniunea Europeană, iar în Republica Moldova acest lucru nu este posibil.

Puțini însă cunosc că acest fapt se datorează **liberalizării** pieței transportului aerian din România, odată cu aderarea la Zona Europeană Comună de Aviație.

Liberalizarea pieței duce la apariția unei concurențe strânse între operatorii aerieni, iar în aceste condiții începe "lupta pentru pasager". Confruntarea cea mai puternică apare în zona prețurilor pentru biletele de avion, iar pasagerul urmează doar să aleagă oferta cea mai bună.

Prin apariția tarifelor joase are loc creșterea gradului de accesibilitate a serviciilor transportului aerian, ceea ce duce la creșterea impresionantă a fluxului de pasageri.

Aeroporturile sunt afectate pozitiv de procesul de liberalizare prin majorarea numărului de pasageri, ceea ce reprezintă un volum mai mare de venituri și posibilitatea dezvoltării infrastructurii și facilităților proprii.

Sarcina cea mai grea cade pe umerii companiilor aeriene locale. Acestea trebuie să renunțe la umbrela de protecție asigurată de acordurile bilaterale și să se confrunte cu un mediu concurențial liberalizat.

Procesul de liberalizare a pieței transportului aerian va avea un impact indirect și asupra altor ramuri ale economiei printre acestea fiind în primul rând industria turismului. Costurile mai mici pentru transportul aerian vor încuraja traficul turistic, iar în cazul turismului de incoming se va înregistra un impact pozitiv și asupra industriei hoteliere din Republica Moldova.

1. Caracterizarea transportului aerian din Republica Moldova

1. Reglementări și politici în domeniul transportului aerian

Activitatea de transport aerian pe teritoriul și în spațiul aerian al R. Moldova este reglementată în prezent prin două legi speciale: Legea aviației civile nr.1237-XIII din 09.07.1997 și Legea privind securitatea aeronautică nr.92-XVI din 05.04.2007, prin Convenția privind aviația civilă internațională din 07.12.1944, precum și prin tratatele la care Republica Moldova este parte. Evoluția ascendentă a tehnicii aeronautice și a reglementărilor cu privire la transportul aerian internațional a impus armonizarea legislației naționale prin transpunerea normelor și standardelor internaționale (cu precădere ale celor elaborate în UE) în cadrul legislației naționale: au fost implementate 27 JAR-uri (reglementări aeronautice unite) privind dezvoltarea standardelor ICAO în domeniul certificării și întreținerii tehnice a aeronavelor, operațiunilor de zbor și licențierii personalului.

La 03.02.2009 la inițiativa Guvernului, prin Legea nr. 12-XVI, în Legea aviației civile au fost operate modificări privind structura organelor administrației publice în domeniul aviației civile. Astfel, în loc de Administrația de Stat a Aviației Civile (ASAC) au fost edictate două autorități noi: Agenția Transporturilor și Autoritatea Aeronautică Civilă. Agenția Transporturilor urma să exercite funcțiile de promotor al politicii statului în domeniu, iar Autoritatea Aeronautică Civilă să implementeze politicile și să realizeze supravegherea siguranței zborurilor și securității aeronautice. Actualmente situația rămâne suspendată. De jure, conform Legii aviației civile (art. 4, 5 și 6) aviația civilă este reglementată și supravegheată de Agenția Transporturilor și Autoritatea Aeronautică Civilă – structuri inexistente

de facto. În realitate, anumite funcții le exercită ASAC – structură inexistentă de jure. Pentru a fi exercitate cu succes funcțiile de supraveghere a siguranței zborurilor și a securității aeronautice, Administrația Aviației Civile, sau oricare altă autoritate statală, are nevoie de **statut și competențe clar definite**.

Reforma instituțională, lansată în februarie 2009, este până în prezent nefinalizată. Această situație își pune amprenta asupra stării generale din ramură și se reflectă și în rapoartele de audit ale organismelor internaționale de specialitate (ICAO) privind corespunderea standardelor ICAO. Suspendarea procesului de reorganizare instituțională a creat blocaje privind desfășurarea activității ASAC, ceea ce a dus la funcționarea ineficientă în Republica Moldova a sistemului de supraveghere a siguranței zborurilor și securității aeronautice (conform auditului ICAO din noiembrie 2009 și mai 2010).

În opinia reprezentanților Air Moldova: *”Ministerul Transporturilor și Infrastructurii Drumurilor, în lipsa de resurse suficiente (inclusiv de persoane instruite) nu realizează careva acțiuni ferme de exercitare a funcțiilor care îi revin, inclusiv nu realizează activitatea de reglementare a domeniului aeronautic, aceste funcții fiind formale și amorfe.”*

Transportul aerian se efectuează numai de către operatori aeriени care posedă un certificat de operator aerian și o autorizație de exploatare a rutei aeriene sau autorizație de zbor. Certificatul de operator aerian sau autorizația de operator aerian se eliberează de Autoritatea Aeronautică Civilă în baza dovezii că solicitantul a îndeplinit și se conformează tuturor cerințelor și condițiilor stabilite

în reglementările aeronautice în vigoare emise de Ministerul Transporturilor și Infrastructurii Drumurilor. Condițiile de obținere a autorizației de exploatare a rutei aeriene sau a autorizației de zbor se determină prin reglementările aeronautice emise de Ministerul Transporturilor și Infrastructurii Drumurilor.¹

Politica economică în domeniul transportului aerian este exercitată de către Guvern prin Ministerul Transportului și Infrastructurii Drumurilor. Guvernul menține un control ferm asupra pieței traficului aerian prin derularea acordurilor/aranjamentelor bilaterale care stabilesc accesul pe piață al transportatorilor aeriene (impunând restricții referitoare la frecvență, capacitate, rute aeriene, tipuri de aeronave, tarife, etc.) și prin deținerea unei companii naționale de transport aerian cu capital integral de stat.

Acordarea drepturilor comerciale și desemnarea operatorilor pentru zborurile internaționale din și spre Republica Moldova se realizează în prezent prin acorduri interguvernamentale bilaterale. În virtutea statutului de companie aeriană de stat, Air Moldova a fost desemnată, practic în majoritatea acordurilor bilaterale importante, ca fiind operatorul din partea Republicii Moldova cu drepturi comerciale de executare a zborurilor. Astfel, Air Moldova a avut întotdeauna statutul de lider al pieței, cu o pondere de peste 50% din piață.

Conform datelor oferite de AirMoldova, din Republica Moldova sunt operate zboruri aeriene regulate către 25 de destinații (Moscova, Sankt Petersburg, Frankfurt, Londra, Paris, Riga, Lisabona, Madrid, Roma, Milan, Verona, Viena, București, Atena, Istanbul, Antalia, Budapesta, Timisoara, Larnaca, Kiev, Surgut, Tel Aviv, Varna, Sofia, Surgut). În raport cu unele destinații, protocoalele adiționale încheiate de autoritățile aeronautice ale statelor contractante stabilesc limitări ale drepturilor comerciale pentru companiile desemnate. Aceste limitări sunt prezente în special pe destinațiile care se bucură de o cerere sporită din partea pasagerilor și lupta pentru companiile aeriene desemnate este mai intensă, inclusiv din partea statelor desemnate (Moscova, Istanbul, Roma, Milan, Verona, Viena, București).

Un exemplu clasic este cel al zborurilor din Republica Moldova spre Italia. Conform acordului bilateral din 19.09.1997, substituit în aprilie 2006 prin "Acordul orizontal" cu CE, au fost desemnați doi operatori cărora li s-au acordat drepturile comerciale de executare a zborurilor regulate: Air Moldova din partea Republicii Moldova și Meridiana din partea Italiei. Conform aceluiași acord, Air Moldova poate executa zboruri/curse regulate din orice punct/aeroport internațional din Moldova spre aeroportul din Roma, iar operatorul italian poate executa zboruri din orice aeroport internațional din Italia spre un singur punct – Chișinău. În această situație Meridiana are o mai mare flexibilitate în ceea ce privește frecvențele și destinațiile pe care le poate oferi clienților săi, în timp ce Air Moldova este limitată, conform acordului, la o singură destinație – Roma; pentru Air Moldova obținerea drepturilor de operare din Chișinău spre alte aeroporturi din Italia face parte dintr-un alt proces de negociere cu operatorul italian desemnat și cu ENAC (autoritatea aeronautică civilă din Italia), proces care presupune un efort cu multe cesiuni. O altă măsură limitativă stabilită prin acordurile bilaterale este cea de desemnare a câte o companie aeriană de către fiecare parte (Air Moldova și Meridiana - în cazul Italiei), în acest caz stabilirea nivelului de tarife rămâne la latitudinea companiilor aeriene desemnate. De obicei, acest semi-monopol generează tarife înalte, iar reducerea lor nu poate fi forțată de conjunctura de piață, atât timp cât există doar doi jucători de fiecare parte.

2. Infrastructura aeroportuară

a. Aeroporturile internaționale din Republica Moldova;

În prezent în Republica Moldova există 3 aeroporturi cu statut de aeroport internațional: Chișinău, Bălți și Mărculești. Traficul de pasageri este concentrat numai în capitala republicii.

Aeroportul din Chișinău a fost reconstruit/modernizat în 1999-2001 prin utilizarea resurselor de creditare de la BERD, în baza garanției emise de Guvernul Republicii Moldova. Mecanismul de recuperare/returnare a creditului a avut la bază principiul introducerii unei taxe de pasager distincte – taxa de modernizare, care este înglobată în taxa de aeroport. Este o practică standard, prin

¹ L E G E A aviației civile nr. 1237-XIII din 09.07.1997.

care finanțatorul se asigură că rambursarea creditului și a dobânzilor aferente se face în termenele stabilite în contract. În cazul aeroportului din Chișinău, pasagerii sunt cei care „rambursează” creditele pe care le angajează aeroportul.

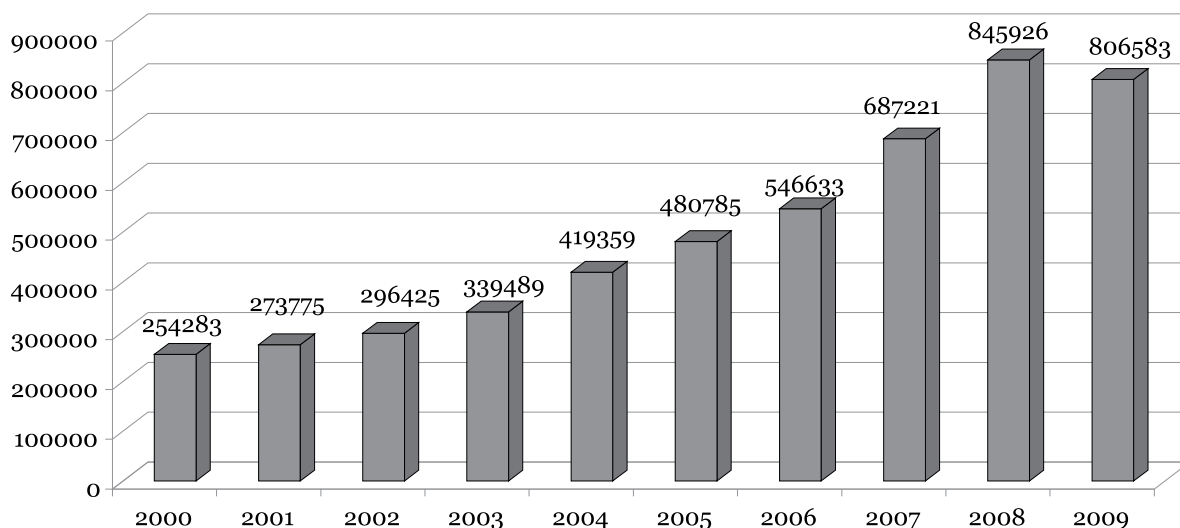
Aeroportul din Bălți este, în prezent, nefuncțional din punct de vedere al zborurilor comerciale. Aceasta deoarece niciun operator aerian național sau străin nu s-a arătat interesat în operarea de pe acest aeroport. Au existat câteva tentative de reanimare a aeroportului, prin „recomandări” insistente în adresa Air Moldova de a executa zboruri de pe acest aeroport. Infrastructura post-sovietică și pista de decolare precară, dar și caracterul limitativ al pieței din Republica Moldova, reprezintă în

continuare impedimente pentru relansarea acestui aeroport.

Fostul aeroport militar Mărculești este în prezent, probabil al doilea aeroport operabil din Republica Moldova, cu înregistrarea preponderent a curselor cargo ocazionale. Pista, care a fost construită pentru a putea primi inclusiv aeronave foarte mari, de tip AN-124, are caracteristici bune, iar infrastructura de hangare pentru aeronavele militare poate genera o capacitate importantă de stocare cargo.

Traficul de pasageri este concentrat în unicul aeroport din Republica Moldova de pe care sunt operate curse regulate. Evoluția fluxului de pasageri în perioada anilor 2000-2009 este prezentată în diagrama nr.1.

Diagrama 1: Traficul prin aeroportul internațional Chișinău, perioada 2000-2009, număr pasageri



Sursa: date statistice furnizate de ASAC

Creșterea numărului de pasageri pe curse regulate în 2008 față de 2007 a fost de 29% (Diagrama 1). Acest ritm de creștere este considerat impresionant pentru aeroporturile tradiționale din Europa. În același timp, acest ritm de creștere este specific pentru țările din Europa de Est ale căror cetățeni lucrează într-un număr mare în afara țării.

După o evoluție în creștere din anul 2000 până în 2008, traficul de pasageri prin aeroportul Chișinău a înregistrat în 2009 un regres de -4,7% față de anul 2008, condiționat de criza economică care a afectat și UE.

Traficul CARGO a înregistrat un volum de 2.021 tone de poștă și mărfuri transportate în 2009. În

Estonia, de exemplu, volumul de CARGO transportat în 2008 a fost de 41.744 tone (conform EUROSTAT: Statistics in focus - 91/2009), de circa 20 de ori mai mult decât volumul înregistrat în Moldova. Aceste cifre exemplifică potențialul neexploatat pentru domeniul CARGO prin intermediul transportului aerian din Republica Moldova.

Modernizarea Aeroportului Internațional Chișinău a fost realizată și în scopul sporirii capacității de procesare a traficului de pasageri. Astfel, acesta este proiectat pentru un volum de 2.500.000 pasageri pe an. Aglomerația care se înregistrează în orele de dimineață, când este primul val al zborurilor originare din Chișinău este cauzată de numărul

limitat al ghișeelor de înregistrare dar și a punctelor de control de securitate.

Serviciul grăniceri și Serviciul vamal reprezintă parte integrantă a mecanismului de procesare a traficului de pasageri în aeroporturi. Generarea de bariere artificiale (reprezentanți vamă, grăniceri) creează condiții pentru redirectionarea unei părți din traficul de pasageri spre alte aeroporturi. Simplificarea controlului de pașapoarte și crearea unui coridor verde eficient la sosirea în țară pot reprezenta elemente care se vor dori modificate de către UE.

b. Serviciile de handling;

Serviciile de handling reprezintă acele servicii de suport în aeroport pentru compania aeriană, care sunt divizate în servicii la rampă și servicii de înregistrare pasageri. Aceste servicii nu pot fi eliminate din procesul de pregătire/primire a unui zbor. Compania aeriană achită serviciile prestate de un operator handling în funcție de tipul de aeronavă și numărul pasagerilor/curselor deservite. Sumele înaintate spre achitare de operatorii de handling către companiile aeriene se regăsesc în tariful biletelui achitat de consumatorul final – pasager.

În aeroportul din Chișinău există doi operatori de handling înregistrați: Aeroport Handling și Serviciul de Handling al Moldavian Airlines. Acești operatori sunt în regim de concurență reală între ei. Aeroport Handling deservește în special cursele Air Moldova, Sibiri Airlines, Meridiana, Tarom, Aerosvit, Austrian Airlines, Lufthansa, Tandem Aero, o parte din serviciile aeriene neregulate, în timp ce Moldavian Airlines Handling deservește zborurile Moldavian Airlines, Carpat Air, companiilor străine Turkish Airlines, AirBaltic și o parte din serviciile neregulate. Astfel este asigurat minimul confortabil de mediu concurențial pentru acest segment de piață.

c. Serviciile de catering.

Hrana la bordul aeronavei sau serviciile de catering reprezintă un alt element al structurii costului biletelui și care de asemenea este suportat de pasager. Percepția tradițională a majorității pasagerilor care zboară din Chișinău este de a fi serviți neapărat cu mâncare și băuturi la bordul aeronavei. Încercarea de a introduce în 2004 tarife reduse pentru zborul Chișinău-Moscova a creat controverse între pasa-

gerii care au optat pentru un tarif mai mic (fără hrană la bord) pentru această destinație. Pentru majoritatea din ei era inacceptabil să nu beneficieze de hrană la bord, chiar dacă au cumpărat un bilet ieftin, care nu includea acest produs.

În aeroportul din Chișinău există doi operatori de catering înregistrați: Aeroport Catering și Serviciul de Catering al Moldavian Airlines. Este practic o situație concurențială similară cu cea din cazul serviciilor de handling. După cum menționează reprezentanții Air Moldova, companiile străine preferă în marea lor majoritate să ofere la bordul aeronavelor produsele alimentare preparate în aeroportul de bază. Astfel, din considerente în special economice, produsele alimentare ale companiilor de catering din Republica Moldova sunt mai puțin solicitate.

3. Companiile aeriene

a. Operatorii locali: de stat și privați;

Principalii operatorii aerieni înregistrați în Republica Moldova sunt Air Moldova (proprietar - statul), Moldavian Airlines (proprietar – grup de investitori locali și externi), Tandem Aero (grup de investitori locali). Ponderea fiecărei companii în traficul de pasageri înregistrat în anul 2009 în Aeroportul din Chișinău, conform datelor furnizate de ASAC, este de 49,8% pentru Air Moldova, 4,4% pentru Moldavian Airlines și 2,6% pentru Tandem Aero. Practic toate companiile aeriene operează aeronave de tip occidental: A320, SAAB 340, SAAB 2000, FOKKER 100, EMB 120.

În virtutea statutului de companie aeriană de stat, Air Moldova a fost desemnată, practic în toate acordurile bilaterale, ca fiind operatorul din partea Republicii Moldova cu drepturi comerciale de executare a zborurilor. Astfel, Air Moldova a avut întotdeauna o pondere de peste 50% din piață. În 2004 Air Moldova a fost certificată IATA, după schimbarea flotei operate pe cursele comerciale.

Moldavian Airlines a dezvoltat un proiect de succes pentru zborurile prin aeroportul de conexiune din Budapesta. Astfel numărul de zboruri zilnice spre această destinație ajunge la două frecvențe. În parteneriat cu operatorul din România, CARPATAIR, Moldavian Airlines a reușit să preia un trafic important cu destinația Italia sau Germania via aeroportul din Timișoara.

Tandem Aero operează cursele spre Tel Aviv. Zborurile spre Israel reprezintă o nișă de piață specifică, care a fost formată pe parcursul unei perioade de timp îndelungate. Tandem Aero nu dispune de aeronave proprii, utilizând prin leasing operațional de tip ACMI flota Air Moldova.

b. Operatori din spațiul UE;

Printre operatorii din spațiul UE se numără MERIDIANA, CARPATAIR, AUSTRIAN AIRLINES, TAROM, AIR BALTIC, LUFTHANSA.

MERIDIANA este un operator aerian desemnat de Republica Italia pe relația de transport aerian dintre Italia și Republica Moldova. Este cel mai mare operator italian după AlItalia, care desfășoară o politică comercială tip low-fare. Operează în special cursele Milan și Verona și în cooperare Code-Share cu Air Moldova operează cursa Roma-Chișinău.

CARPATAIR este operatorul care a reușit să dezvolte structura de HUB prin aeroportul din Timișoara, România. Aeroportul din Chișinău este parte a structurii de rețea a operatorului din România.

Compania TAROM este flag-carrier-ul din România și este în code-share cu Air Moldova, executând în parteneriat cursele zilnice spre București.

Austrian airlines are zboruri zilnice din Viena spre Chișinău, iar în parteneriat cu Air Moldova are două frecvențe pe zi pentru această destinație. Segmentul de piață al Austrian Airlines îl reprezintă, în cea mai mare parte, traficul de pasageri business, care folosesc aeroportul din Viena în calitate de punct de tranzit spre alte destinații din Europa dar și transatlantice.

În prezent Austrian Airlines este unul din susținătorii ideii de liberalizare, conform afirmației domnului Eugen Dvornic – vice-director general ASAC. Aceasta deoarece operarea unei aeronave de 50 fotolii nu mai satisface volumului de cerere care există pentru zborurile operate de compania austriacă.

Operatorul de tip low-fare Air Baltic execută zboruri spre țările baltice, mizând pentru o acoperire pentru zona Europei de nord. Este considerată o companie de succes, făcând parte din marea familie scandinavă.

LUFTHANSA a intrat recent pe piața transportului aerian din Republica Moldova. Aceasta execută zboruri din aeroportul din Munchen. Operatorul

german este în parteneriat strâns cu Austrian Airlines, iar segmentul de piață – țintă este de asemenea pasagerul business și cel de tranzit.

c. Operatori din afara spațiului UE.

Operatorul aerian din afara spațiului UE cu prezența cea mai îndelungată este Turkish Airlines. Acesta execută zboruri zilnice spre Istanbul. Flota tânără, serviciile de calitate și rețeaua de zboruri bine dezvoltată îl fac pe acest operator extrem de atractiv pentru clienți, în special pentru zborurile de conexiune pentru Asia. În perioada de vară Turkish Airlines este unul din operatorii desemnați de autoritățile aeronautice ale ambelor state (Turcia și Republica Moldova) pentru executarea zborurilor regulate cu destinația Antalya.

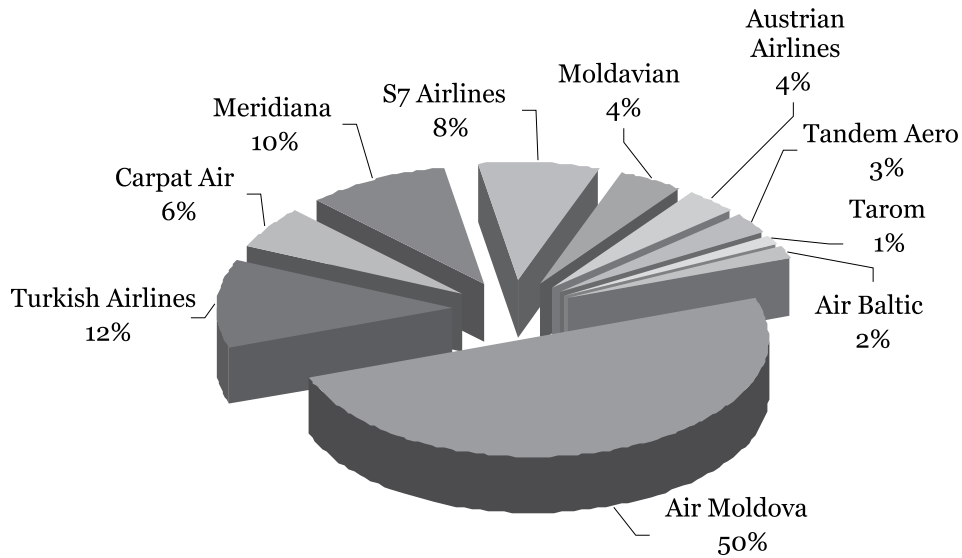
S7 Airlines este unul din cei mai mari operatori aeriени din Rusia care execută zboruri din Moscova spre Chișinău. Flota occidentală și statutul de operator desemnat din partea Rusiei pentru zborurile spre Chișinău i-au asigurat companiei rusești o creștere a cotei sale pe piața din Republica Moldova până la 8,4% în 2009. Operatorul și-a deschis propria reprezentanță, iar în perioada de vară a introdus două frecvențe pe zi.

Aerosvit este unul din marii operatori din Ucraina. După procesul de fuziune cu Donbass Aero, flota Aerosvit a fost îmbunătățită cu aeronave tip Embraer 145, de 50 fotolii, ceea ce i-a permis o flexibilitate mai mare în abordarea de piețe noi, cum ar fi Chișinău sau București. Scopul de bază al executării zborurilor spre Chișinău este generarea de trafic suplimentar pentru aeroportul-hub din Kiev, pentru zborurile sale directe spre New York, Beijing, Mumbai, Bangkok. Operatorul s-a lansat cu tarife atractive pentru piața din Moldova, iar lipsa regimului de vize dintre Moldova și Ucraina dar și apartenența în trecut aceluiași spațiu post sovietic reprezintă un avantaj în atragerea pasagerilor din Moldova.

UTair este un operator aerian din Federația Rusă, care a lansat în 2010 zboruri regulate din Surgut spre Chișinău. Operează în special cu aeronave de tip sovietic Tu154 dar și cu aeronave Airbus A320.

Conform datelor furnizate de ASAC privind fluxul de pasageri transportați în anul 2009 prin aeroportul din Chișinău, cota de piață a fiecărei companii aeriene care operează zboruri regulate sau charter din aeroportul Chișinău este următoarea (diagrama nr.2)

Diagrama 2: Cota de piață a companiilor aeriene care operează din aeroportul internațional Chișinău, 2009



Sursa: date statistice furnizate de ASAC

4. MOLDATSA: gradul de integrare curentă în procesul SINGLE SKY prin EUROCONTROL

MOLDATSA, care este organismul responsabil pentru gestionarea traficului aerian în cadrul spațiului aerian al Republicii Moldova, reprezintă probabil întreprinderea care are deja setată integrarea în proiectul Single Sky prin ERUOCONTROL - Organizația Europeană pentru Siguranța Navigației Aeriene.

MOLDATSA este membru al EUROCONTROL încă din 2000 și dispune de echipamentul și instalațiile conforme cu standardele impuse de EUROCONTROL, respectiv cu standardele UE.

5. Companiile petroliere

În aeroportul din Chișinău există un singur operator/furnizor de combustibil pentru aeronave - LUKOIL. LUKOIL nu are o competiție locală cu alți operatori, dar indirect acesta poate simți prezența furnizorilor de combustibil din aeroporturile de destinație a operatorilor aeriени din Republica Moldova. Astfel, în cazul în care costurile de alimentare cu combustibil în aeroportul din Istanbul devin mai atractive, operatorul aerian poate face alimentarea preponderentă în acel aeroport. Dar și în acest caz, creditarea prin produse oferită de LUKOIL, reprezintă un argument puternic pentru compania aeriană în alegerea furnizorului de combustibil de bază.

2. Procesul de liberalizare al pieței transportului aerian în UE

Piața europeană de transport aerian a fost foarte puternic reglementată pe o baza națională și fragmentată datorită excesului de protecție. Argumentele în favoarea intervenției au fost multiple: lipsa posibilității de stocare a serviciilor de transport, protecția consumatorilor (în special siguranța pasagerilor), protejarea companiilor naționale. Ca urmare a protejării și segmentării piețelor în interiorul UE, prețurile erau în general prea mari, iar serviciile nu erau optime.

În consecință, Comisia Europeană a încercat de mai multe ori să liberalizeze piața traficului aerian intracomunitar. Ea a fost ajutată de Curtea Europeană de Justiție, care a hotărât în 1986 că regulile de concurență din UE se aplică și transportului aerian și a obligat Consiliul de Miniștri să elaboreze o politică comună în domeniul transporturilor de-a lungul aceluiași linii liberale care se aplică pentru restul economiei. Liberalizarea a început cu transportul aerian interregional, apoi au fost desfăcute acordurile de împărțire a pieței, iar intervenția în domeniul prețurilor a fost limitată.

Cel de-al treilea pachet legislativ adoptat la nivelul UE din 1997 a condus la completa liberalizare a traficului aerian. În baza Acordului Multilateral privind înființarea unei zone europene comune de aviație s-a creat Zona Europeană Comună de Aviație (ECAA), bazată pe accesul reciproc la piețele de transport aerian ale părților contractante și pe libertatea de stabilire, pe condiții egale de concurență și pe reguli comune – inclusiv în domeniile privind siguranța, securitatea, managementul traficului aerian și mediul.

Liberalizarea traficului aerian în UE a determinat dezvoltarea fără precedent a aviației civile. Din 1987, transportul aerian a înregistrat un ritm me-

diu anual de creștere de aproximativ 6%. Liberalizarea piețelor a determinat o restructurare substanțială a industriei și o concurență sporită între companiile aeriene. Companiile aeriene majore au intrat în competiție cu alte companii similare, dar și cu operatori aerieni-concurenți noi. Pe acele rute pe care a fost introdusă mai devreme concurența, prețul biletelor s-a redus cu circa 15%, ceea ce a dus la o scădere a profitului companiilor aeriene în termeni reali cu aproape 20%. Începând de atunci, datorită măsurilor de liberalizare care au urmat, presiunea asupra prețurilor a continuat; costul biletelor economice și promoționale s-a micșorat cu până la 50 la sută între 1997 și 2000; cea mai mare scădere a prețurilor s-a înregistrat în cazul legăturilor în care există cea mai acerbă concurență. Această schimbare a condițiilor produce schimbări considerabile pentru toți jucătorii.¹

Studiu de caz

Economisiri rezultate din liberalizare²

Un studiu realizat de ELFAA (Asociația Europeană a Companiilor Aeriene Low Fare), ținând câștigarea suportului politic al Bruxellului, arată că, sectorul low cost economisea pentru pasageri, încă din 2004, circa 12 miliarde euro pe an pentru zborurile intra comunitare. Grupul de lobby afirmă de asemenea că, membrii asociației au generat beneficii pentru regiunile europene de circa 3-4 miliarde euro prin traficul turistic nou generat. ELFAA afirmă că reducerea de 12 miliarde euro în tarife se datorează nu doar prețurilor mai mici la biletele de avion oferite de operatorii low cost. Acesta este și un rezultat al reducerilor de tarife realizate de operatorii tradițio-

¹Willem Molle, "Economia integrării europene: teorie, practică, politici", p. 253, Editura Epigraf

²Airline Business, October 2004, "Low-cost lobby targets Brussels"

nali, ca răspuns la tarifele low cost practicate de operatorii bugetari. „Dacă operatorii low cost ar înceta să existe, tarifele, fără dubii, ar înregistra accelerări”. Studiul a apărut ca urmare a încercării tinerei asociații de a-și face simțită prezența în Bruxelles. Asociația a lansat de asemenea și un studiu împreună cu BOEING, conform căruia, operatorii low cost au tendința de a avea o flotă mai tânără, utilizând aeronave mai moderne, respectiv mai ecologice. Un alt aspect este revizuirea de către Consiliul Europei a relațiilor dintre aeroporturile proprietate publică și operatorii privați. A fost cazul Ryanair: urmând regulile Consiliului Europei, cel puțin o parte din pachetul de suport acordat de aeroportul proprietate publică Brussels Charleroi pentru operatorul Ryanair a fost ilegal și urma să fie returnat.

Toți transportatorii majori au trebuit să-și micșoreze costurile, să-și sporească productivitatea și să-și îmbunătățească serviciile oferite. Principala cale prin care s-a realizat acest lucru a fost reducerea forței de muncă angajate direct de companiile aeriene. Unele companii aeriene au fost capabile să se restructureze la o etapă inferioară, iar altele s-au luptat o perioadă de timp cu această problemă, depinzând de sprijin considerabil din partea guvernului pentru a-și reveni.

Transportul aerian de pasageri a crescut foarte repede, însă structura companiilor a rămas până în 2004 practic neschimbată. În ultimii ani, liberalizarea intra-UE și concurența mondială au schimbat profund această situație, ducând la intrarea pe piață a unor concurenți noi, la câteva fuziuni ale companiilor din UE și la consolidarea legăturilor companiilor europene majore cu alți transportatori majori din lume.

Restructurarea industriei a avut loc prin intrarea pe piață a unor companii noi, fuzionarea companiilor existente și ieșirea de pe piață a companiilor.

- Într-adevăr, au apărut multe companii concurente noi, care au exercitat presiuni considerabile asupra celor care au existat pe piață anterior, în ceea ce privește multiplele legături în interiorul UE. Multe dintre ele sunt transportatori low cost, cum ar fi Easyjet și Ryanair. Totuși, întrucât plafonul de intrare pe piață pentru afacerile pe scară largă în domeniul serviciilor internaționale de transport aerian este destul de înalt, nu s-a înregistrat o schimbare în poziția de piață

a transportatorilor majori, datorată acestui tip de concurență;

- Ieșirea de pe piață a companiilor care fuseseră companii naționale de transport aerian nu s-a produs decât după 2004. Unele companii care au fost învinse în concurență, au părăsit grupul companiilor internaționale de transport, orientându-se mai mult către piața regională (Olympic).
- Fuziunile dintre companii și-au schimbat caracterul. S-au făcut încercări de realizare a unor fuziuni internaționale între companiile din UE. În urma fuziunii nereușite dintre companiile Swissair și Sabena, precum și a încercării ratate de a fuziona dintre companiile KLM și Alitalia, Air France și KLM au realizat o fuziune de succes.³

Liberalizarea transportului aerian a deschis piața Europei pentru operatorii low cost. Prin oferirea zborurilor ieftine către centrele economico-sociale cele mai importante, acest grup de companii aeriene a influențat considerabil rolul acestei ramuri a transportului de pasageri, prin sporirea accesibilității acestui tip de transport pentru o parte mult mai mare a societății.

Prin utilizarea de aeroporturi mai ieftine care oferă costuri mai mici, acești operatori schimbă ierarhia aeroporturilor. Astfel aeroporturile regionale au devenit noduri de transport europene importante.

Studiu de caz

Aeroportul Berlin Schonefeld⁴

În mai 2004 destinul aeroportului Berlin Schonefeld s-a schimbat pentru totdeauna. Aceasta deoarece compania low cost Easyjet a selectat la sfârșitul anului 2003 aeroportul Berlin Schonefeld ca fiind baza de operare continentală. Astfel a fost țargetată o piață de circa 5 milioane de oameni care trăiesc în jurul capitalei Germaniei. Pentru a „întâmpina” compania low cost, Berlin Schonefeld a rezervat terminalul B pentru utilizarea exclusivă a companiei Easyjet. Terminalul are o capacitate de circa 1 milion de pasageri. Astfel, aeroportul a avut cea mai mare creștere, traficul de pasageri dublându-se de la 1,7 milioane la circa 3 milioane de pasageri, determinând și o creș-

³ Willem Molle, „Economia integrării europene: teorie, practică, politici”, pp 253,254, Editura Epigraf

⁴ Jane’s Airport, December 2004/ January 2005, „Germany chases low fares”

tere a cotei companiilor low cost în traficul de pasageri ai acestui aeroport la circa 30%.

Miracolul Berlin Schonefeld s-a datorat în cea mai mare parte structurii de preț revoluționare, introdusă în 2004: taxele aeroportuare au fost reduse cu 80% pentru orice companie aeriană care zboară spre o nouă destinație, pe parcursul primului an de operare, 60% în al doilea și 40% în al treilea.

Apariția unui tip nou de operator aerian – companiile low cost, a schimbat profund structura transporturilor aeriene. Modificarea cererii specifice de servicii de către acești operatori a determinat modificarea importanței aeroporturilor regionale. Astfel acestea au devenit brusc atractive pentru companiile aeriene, iar aeroporturile consacrate au trebuit să-și ajusteze strategiile de dezvoltare la noile condiții solicitate de piață. Astfel concurența dintre aeroporturi a devenit o realitate.

Studiu de caz

Aeroporturile – influența low cost⁵

Unele aeroporturi din UE și-au adaptat rapid baza de costuri și structura tarifară la cerințele lumii low cost. Aeroportul din Liverpool deseori este prezentat drept un exemplu. Acest aeroport deservește operatorii low cost la nivelul costurilor operaționale. O altă practică este aplicarea de taxe extrem de atractive în perioade de off-peak. În timp ce chiar și operatorii low cost performanți observă că marja lor de profitabilitate este supusă unei intensificări de competiție, este evident că aeroporturile sunt învingătorii clari ai erei low cost. În opinia multor experți din domeniu, dacă ar fi investitori, cu siguranță business-ul aeroportuar ar fi preferabil.

Rezultatele evidente ale liberalizării în UE sunt:

1. Sporirea gradului de concurență dintre companiile aeriene;
2. Apariția unui tip nou de companii aeriene – operatorii low cost;
3. Micșorarea semnificativă a tarifelor pentru biletele de avion;
4. Intensificarea rolului aeroporturilor regionale;
5. Creșterea importantă a fluxului de pasageri.

⁵ Airline Business, December 2004, "Airports: Fresh thinking on charges"

3. Estimarea impactului liberalizării pieței asupra marilor actori de pe piața transportului aerian din Republica Moldova

Procesul de liberalizare reprezintă o abolire graduală a restricțiilor privind desemnarea, capacitatea, frecvența și coordonarea tarifelor în aviația civilă. Prin aceasta se urmărește crearea unei structuri eficiente a transportului aerian, bazată pe mecanismul pieței libere, unde toate deciziile sunt luate ca rezultat al interacțiunii reciproce dintre ofertă și cerere. Rolul guvernelor naționale este limitat la siguranța și securitatea zborurilor. De obicei, impacturile liberalizării transportului aerian sunt divizate în două grupuri: economic și de mediu. În opinia altor profesioniști din domeniu, acestea trebuie suplimentate cu "alte" impacturi, incluzând dezvoltarea tehnologiilor noi și alte schimbări calitative. Impactul economic direct este asupra transportului aerian; impactul economic indirect este asupra turismului; impactul economic indus este asupra altor sectoare ale economiei; impactul economic catalitic este asupra schimbărilor structurale.

1. Aeroporturile internaționale

Impactul pe care îl va avea liberalizarea pieței transportului aerian în Republica Moldova asupra aeroporturilor internaționale înregistrate în republică va purta un caracter de creștere atât intensivă cât și extensivă. În plan intensiv va avea loc **creșterea volumului traficului de pasageri** în Aeroportul Internațional Chișinău. În plan extensiv va fi **stimulat interesul pentru cel puțin un aeroport regional** din partea operatorilor aerieni și a investitorilor.

Creșterea intensivă va afecta pozitiv aeroportul din Chișinău, pe care sunt concentrate în prezent

toate zborurile regulate operate de companiile locale și străine. Bazându-ne pe datele statistice înregistrate de EUROSTAT (Statistics in focus – 91/2009) în unele state după liberalizarea traficului de pasageri, impactul direct al liberalizării asupra Aeroportului din Chișinău îl va reprezenta majorarea semnificativă a fluxului de pasageri. Pot exista două variante de evoluție a traficului – pesimistă (conform evoluției traficului în România) și optimistă (conform evoluției traficului în Letonia) (Diagrama 3, 4).

Astfel, în varianta optimistă poate avea loc dublarea fluxului de pasageri în perioada modelată 2011-2012.

În același timp există și alte prognoze în acest sens. Astfel, în opinia reprezentanților Air Moldova: *"... orice prognoză la acest capitol, cel puțin trebuie să fie corelată cu evaluările efectuate de Hochtief (Austria) în procesul de elaborare a Master Planului pentru Aeroportul Internațional Chișinău"* Reprezentantii Air Moldova menționează, că în acel raport, creșterea maximă prognozată constituie 14% anual. Chiar dacă va fi influențată de liberalizare, creșterea pasagerilor va purta un caracter evident limitat. Limitările care există actualmente, în partea libertății de circulație în spațiul european indică practic un număr de migranți legalizați în UE nu mai mult de 150-200 mii persoane.

De menționat este și faptul că operatorii low-cost au o abordare agresivă a negocierii cu aeroporturile a taxelor aeroportuare. În opinia domnului Eugen Dvornic, vice-director ASAC, Aeroportul Chișinău nu este pregătit pentru reducerea taxelor respective, fiind condiționat de contractul existent cu BERD

DIAGRAMA 3: Previțiune număr pasageri transportați prin Aeroportul Chișinău - VARIANTA PESIMISTĂ

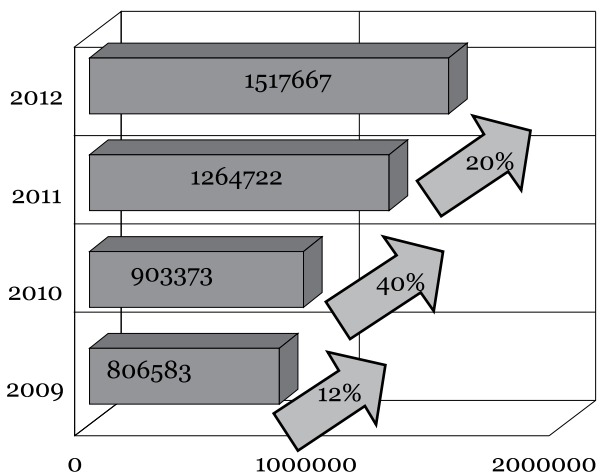
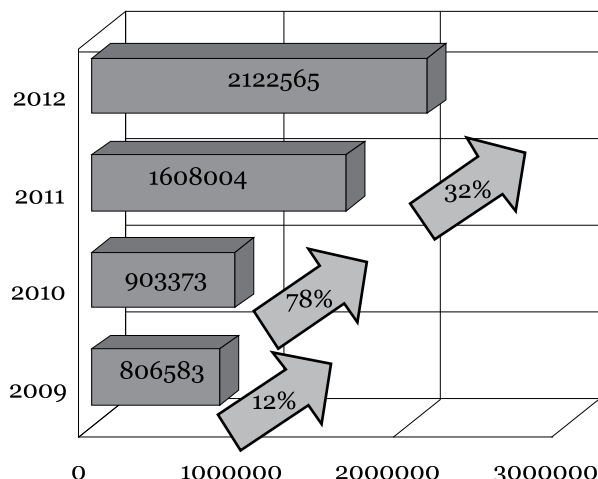


DIAGRAMA 4: Previțiune număr pasageri transportați prin Aeroportul Chișinău - VARIANTA OPTIMISTĂ



Sursa: modelarea a fost realizată în baza evoluției traficului de pasageri din Letonia și România, conform datelor EUROSTAT (AVIA_PAOC)

Creșterea extensivă va presupune un număr mai mare de aeroporturi internaționale în Republica Moldova de pe care se vor opera curse regulate.

În opinia multor experți, era low cost este era aeroporturilor. În ultimii ani, dezvoltarea transportului aerian în Europa a fost corelată, în cea mai mare parte, cu o creștere a operatorilor low cost. Dezvoltarea și creșterea semnificativă a aeroporturilor regionale se datorează exclusiv procesului de liberalizare al pieței.

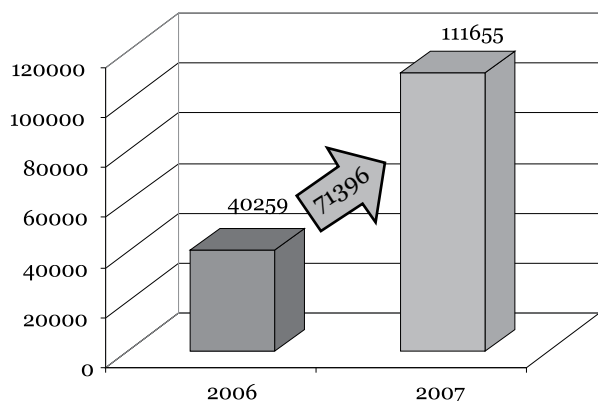
Evoluția traficului de pasageri, atât în varianta pesimistă cât și în cea optimistă, poate avea modificări privind structura cotei de piață. În România, unul din operatorii low cost și-a concentrat efortul de dezvoltare a traficului pe aeroportul din Bacău, pentru acoperirea cererii din regiunea de nord-est

a țării. La momentul intrării pe piață a operatorului low cost existau deja doi operatori tradiționali care efectuau zboruri de pe aeroportul Bacău. Traficul de pasageri cumulativ al acestor doi operatori era de circa 40.000 pasageri pe an. După intrarea operatorului low cost, în 2007, creșterea a fost de 177% (Diagrama 5).

Prezența activă a operatorilor low cost în București de asemenea a modificat structura cotei de piață. Aeroporturile din București – Otopeni și Băneasa au avut o evoluție diferită din punct de vedere al cotei de piață pe care o are fiecare aeroport în cadrul volumului total de trafic de pasageri generat în cele două aeroporturi din București.

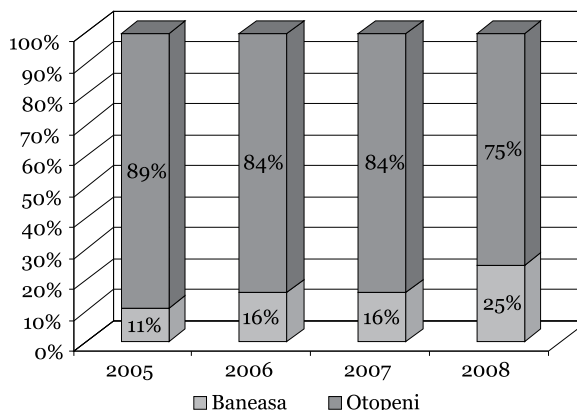
Astfel, de la o cotă de piață de 11% în 2005 aeroportul Băneasa a ajuns în 2008 la 25% (Diagrama 6).

DIAGRAMA 5: Efect intrare Blue Air pe piața aeroportului din Bacău, număr pasageri



Sursa: date statistice aeroport Bacău

DIAGRAMA 6: Evoluție cotă de piață Aeroporturi București



Sursa: EUROSTAT (AVIA_PAOC)

În prezent, în Republica Moldova există un singur aeroport operabil pentru zborurile comerciale – Aeroportul Internațional Chișinău. Această situație este dictată atât de absența condițiilor necesare de operare în aeroporturile din Bălți și Cahul, dar și lipsei interesului operatorilor locali și străini pentru aceste aeroporturi. Concentrația de populație care există în regiunea Chișinăului, dar și distanțele relativ mici de parcurs din regiunea orașelor Bălți sau Cahul, sunt factorii care determină direcționarea pasagerilor spre aeroportul Chișinău.

Din 1992 au existat tentative de organizare a curselor regulate din Bălți spre Moscova și a curselor charter din Cahul spre Istanbul. Aceste zboruri, însă, au fost anulate fie din motive economice, în cazul aeroportului Bălți, fie din motive de restricție impuse de autoritățile din Turcia în cazul aeroportului din Cahul.

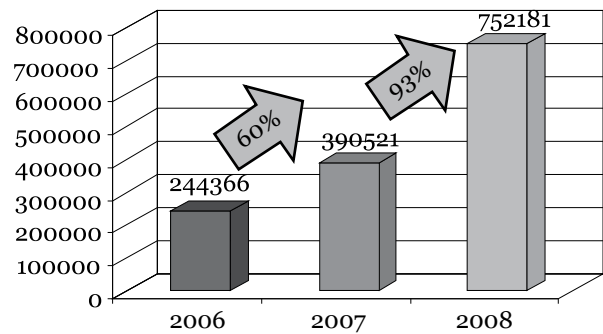
Tendința care se observă în cazul liberalizărilor produse pe diferite piețe din Europa de Est: țările baltice, Polonia, Bulgaria, România, este că primul val de creștere a fluxului de pasageri se înregistrează în aeroporturile principale/de bază din fiecare țară. Treptat însă, al doilea val cuprinde aeroporturile regionale. Astfel, după identificarea punctului de origine/destinație a pasagerului, operatorii aerieni, în special cei low cost, pot cunoaște cu un grad înalt de precizie care este traficul pe care îl va putea genera o regiune sau alta.

De exemplu, după saturarea pieței cu produsul low cost în București, operatorii au început să studieze posibilitatea expansiunii și în alte aeroporturi regionale cum ar fi Timișoara, Cluj sau Bacău.

În cazul aeroportului din Cluj datele statistice indică o creștere enormă a traficului de pasageri după intrarea operatorilor low cost pe această piață. Astfel, conform datelor statistice ale aeroportului din Cluj Napoca, în doi ani acest aeroport a înregistrat creșteri consecutive mari de trafic de pasageri: în 2007 față de 2006 majorarea a fost de 60% iar în 2008 față de 2007 evoluția traficului a fost de 93%! de la 390.500 pasageri pe an la 752.000 pasageri pe an *Sursa: date statistice aeroport Cluj (Diagrama 7)*. O creștere cu adevărat impresionantă.

Aceasta s-a datorat în special creșterii traficului de pasageri pe curse internaționale, acolo unde ope-

DIAGRAMA 7: Evoluție trafic pasageri în Aeroportul Cluj, perioada 2006-2008, număr pasageri



Sursa: date statistice aeroport Cluj

operatorii low cost au lansat zboruri directe din Cluj spre destinațiile cele mai solicitate din Europa - Italia și Spania.

Era low cost a stimulat concurența dintre aeroporturile regionale, în special cele care se află la o distanță relativ mică unul de altul. Acest aspect este foarte vizibil în cazul orașelor mari: Londra, Paris, Milano. Fiecare aeroport încearcă să dezvolte și segmentul low cost pentru a avea instrumentele necesare pentru a-i convinge pe operatorii low cost să opereze de pe aeroportul său.

Studiu de caz

Terminalul¹

Pentru grupurile aeroportuare în creștere, introducerea terminalelor low cost pare a fi strategia cea mai potrivită pentru a capta business-ul operatorilor low cost. Pentru aeroporturile, care aleg această cale, motivația este simplă. Ele doresc să ofere produse cu nivele de costuri mai mici, care atrag noi clienți; aceasta deoarece condițiile de piață se modifică și ele.

Aeroporturile urmează să ofere oportunități de dezvoltare pentru ambele tipuri de trafic: convențional/tradițional și low cost. Serviciile vor fi divizate, astfel încât să se creeze posibilitatea de alegere. În același timp, pentru a fi compatibili cu reglementările UE, costurile de renovare a terminalelor vechi (pentru a deveni operabile de către companiile low cost) vor fi suportate de către pasagerii care vor folosi acele terminal.

Tendința aeroporturilor orientate și spre sectorul low cost este de a reduce taxele de aeroport per

¹ Airline Business, December 2004, "Airports: low cost terminals"

pasager. Astfel, aeroportul din Marseille urmărește reducerea taxelor de pasager pentru terminalul low cost până la 1 euro, aceasta în condițiile în care în 2005 taxele de pasager erau de 5,96 euro pentru zborurile intracomunitare, operate din terminalul convențional.

Ofertele impresionante venite din partea Easyjet și Ryanair privind volumul de trafic estimat au creat „confortul” necesar pentru reprezentanții aeroportului în intenția de a converti terminalul cargo neutilizat în terminal pentru operatorii low cost cu doar 14,5 milioane USD.

În opinia domnului Philippe Wilmart – director de marketing al aeroportului Marseille, construcția terminalului low cost este, probabil, unica modalitate de a avea taxe realiste pentru operatorii low cost. Un trafic suplimentar de 1-2 milioane pasageri pe an generează venituri enorme și extrem de importante pentru aeroport, iar cifrele arată că acest terminal, cu certitudine, este mult mai profitabil decât cel tradițional. Termenele de recuperare a investiției sunt mult mai reduse, iar avantajul colaborării cu operatorii low cost este că aceștia sunt dispuși să semneze contracte pe termen lung, de la 10 la 20 de ani.

În prezent numărul companiilor low cost care operează zboruri din aeroportul Marseille este de 5: Ryanair, Easyjet, GermanWings, Pegas și Jet2.

Așa cum aeroporturile examinează conceptul terminalului low cost, dezvoltarea acestora tinde să reprezinte reacția la condițiile și oportunitățile pieței locale. Dacă un aeroport are nevoie să crească și acesta poate dezvolta o infrastructură mai ieftină, aceste metamorfoze au sens. Nu este neapărat contradictoriu să administrezi toate modelele existen-

te de companii aeriene sub un sigur acoperiș. Este exemplul aeroportului Gatwick, acolo unde Easyjet și alți operatori low cost s-au extins rapid fără a avea acorduri privind reducerile speciale de taxe și tarife. Indiferent de faptul dacă noile terminale corespund sau nu modelelor low cost, companiile aeriene de orice categorie își doresc numai ca acestea să fie cât mai ieftine!

În situația probabilă de concentrare a atenției unui operator low cost pe aeroportul din Bălți, acest aeroport regional ar putea înregistra o evoluție interesantă, stimulând dezvoltarea mediului de afaceri din zona de nord a republicii. Simulând o astfel de situație, vor fi generate ambele variante – creștere pesimistă și optimistă.

În varianta pesimistă (Diagrama 8, 9), după liberalizarea pieței, aeroportul din Bălți ar putea genera un trafic de circa 23.000 pasageri în 2011 (zboruri cu o frecvență de 3 ori pe săptămână, cu aeronava de 185 fotolii, factor de incarcare de 80%), iar în 2012, cu o creștere de 29% (rezultată din menținerea de către aeroportul din Bălți a cotei de piață de 2%) va înregistra un trafic de circa 30.000 pasageri.

În varianta optimistă (Diagrama 10, 11), la o creștere semnificativă a fluxului de pasageri total în Republica Moldova, conform tendințelor înregistrate și în alte state care au trecut prin procesul de liberalizare, cota de piață a aeroportului Bălți poate fi de 1% în 2011. Creșterea estimativă în 2012 față de

Diagrama 8: Trafic de pasageri previzionat, aeroportul Bălți, 2011, număr pasageri VARIANTA PESIMISTĂ

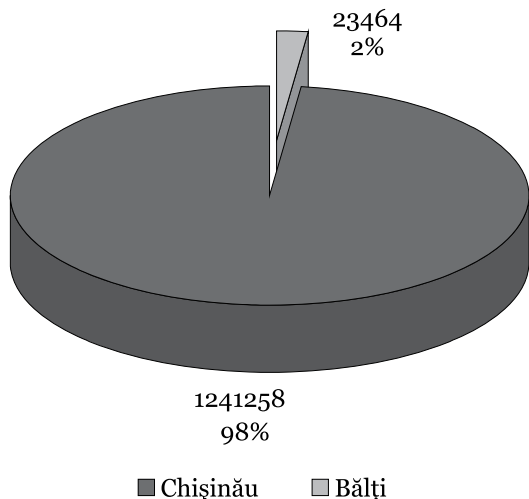


DIAGRAMA 9: Trafic de pasageri previzionat, aeroportul Bălți, 2012, număr pasageri varianta pesimistă

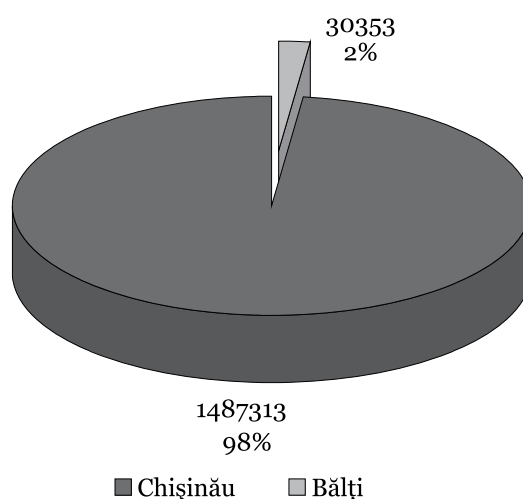


Diagrama 10: Trafic de pasageri previzionat, aeroportul Bălți, 2011, număr pasageri varianta optimistă

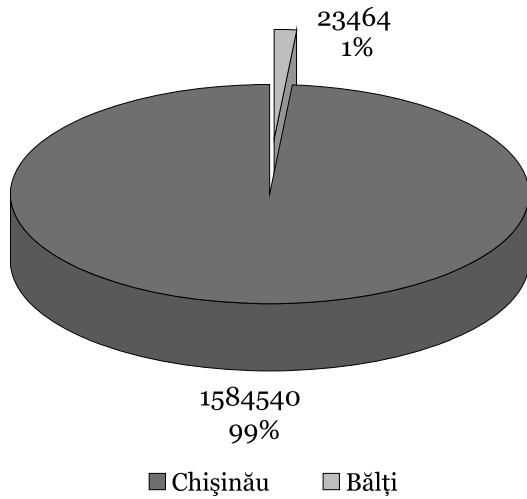
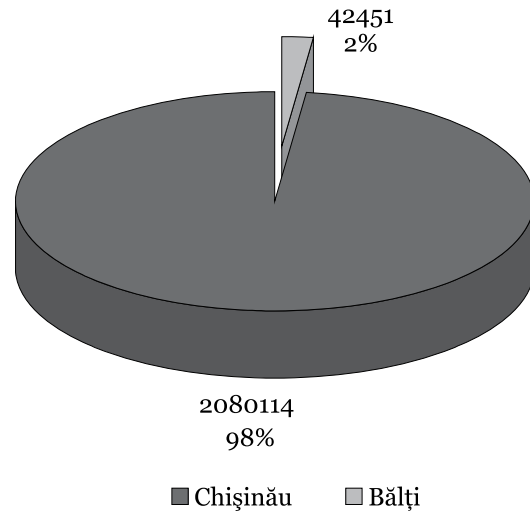


Diagrama 11: Trafic de pasageri previzionat, aeroportul Bălți, 2012, număr pasageri varianta optimistă



2011 pentru aeroportul din Bălți poate fi de până la 94%, în condițiile unei cote de piață de 2%.

Totodată, în opinia reprezentanților Air Moldova, nu există perspective apropiate privind relansarea aeroportului din Bălți după liberalizarea serviciilor de transport aerian în Republica Moldova.

Atractivitatea investițională a aeroporturilor va reprezenta un alt impact pe care îl va avea liberalizarea transportului aerian în Moldova. Aeroporturile regionale/locale din Republica Moldova vor deveni puncte de interes investițional. Sporirea interesului investitorilor locali și străini, în special a companiilor aeriene, pentru celelalte aeroporturi internaționale înregistrate în Republica Moldova dar neoperabile la moment va reprezenta în timp efectul liberalizării pieței transportului aerian. Acest interes se va înscrie în trendul general înregistrat în statele care au trecut prin acest proces.

Evoluția pieței transportului aerian în Europa a demonstrat că aeroporturile reprezintă un domeniu de investiție al industriei transportului aerian cu un grad de risc redus în virtutea concurenței limitate dar și a tendinței continue de creștere a numărului de persoane care folosesc transportul aerian.

Investițiile realizate în infrastructura aeroportuară au surse sigure dar și transparente de recuperare sub forma taxelor dedicate stabilite de aeroporturi.

În ultima perioadă, după liberalizarea acestei piețe, în Europa se observă tendința de sporire a interesului investițional pentru aeroporturile regionale. Procedurile prin care acestea beneficiază de investiții sunt diferite, de la preluarea în concesiune a aeroportului chiar de către unii din operatorii low cost până la vânzare de acțiuni către investitori privați.

Studiu de caz

Aeroporturile provinciale din Italia evoluează²

Transportatorii low cost stimulează creșterea rețelei regionale Europene. Aeroporturile italiene beneficiază de creșterea traficului internațional, în special prin extinderea rutelor regionale în Europa și creșterea activității operatorilor low cost. Datorită serviciilor low cost și a unui număr mai mare de zboruri directe, aeroporturile regionale italiene încep să capteze un număr mult mai mare din traficul anual de pasageri. Aeroporturile provinciale, majoritatea deținute de consiliile locale, urmăresc extinderea facilităților sale, pentru a putea suporta noile rute intraeuropene. Pentru a nu fi în competiție cu alte servicii municipale pentru obținerea de finanțări, unele aeroporturi au vândut acțiuni pentru a atrage capitalul privat pentru finanțarea proiectelor de expansiune. Un număr de companii străine au intrat pe piața italiană sau urmăresc cumpărarea de pachete de acțiuni în aceste aeroporturi.

²Jane's Airport, June 2005, "Italy's provincial airports evolve"

Operatorii de handling și catering vor fi și ei afectați de aderarea la acordul multilateral, deoarece acesta va presupune și liberalizarea pieței serviciilor de handling (No. 96/67, Council Directive 96/67 of 15 October 1996 on access to the ground handling market at Community airports). Probabilitatea intrării altor operatori de handling (transnaționali) este înaltă. În intenția de a reduce costurile, companiile aeriene, atât locale cât și străine, vor căuta să obțină oferta cea mai bună de pe piață. În aceste condiții, la o creștere previzionată chiar și în varianta pesimistă, vor apărea și alți operatori de handling/catering pentru a oferi produsul solicitat de piață.

2. Companiile aeriene

Impactul major al liberalizării transportului aerian asupra companiilor aeriene care operează din și spre aeroportul din Chișinău îl va reprezenta **sporirea gradului de concurență**. În opinia domnului Anatolie Bzovii, vice-președinte executiv al Moldavian: ”Perdanți în urma liberalizării vor fi toți operatorii naționali și nu numai operatorul de stat”.

Liberalizarea pieței transportului aerian presupune, printre elementele de bază, eliminarea acordurilor bilaterale și crearea, ca urmare a acestei eliminări, a unui mediu concurențial real pe această piață.

Acordurile bilaterale reprezintă un element al modelului de piață protecționistă. Operatorii aerieni locali, care sunt desemnați de Republica Moldova în cadrul acordurilor bilaterale cu alte țări, au avantajul repartizării selective a drepturilor comerciale pentru o rută sau alta. Această modalitate de obținere a drepturilor comerciale de executare a zborurilor pentru o anumită destinație poate fi considerată ca fiind una confortabilă pentru companiile aeriene naționale. Aceasta deoarece există siguranța, în cele mai dese cazuri, că gradul de concurență nu poate înregistra modificări spectaculoase într-o perioadă scurtă de timp, așa cum se întâmplă într-o piață liberalizată.

Eliminarea restricțiilor privind operatorii desemnați, frecvențele și capacitățile va duce la apariția de noi companii aeriene pe piață și la creșterea traficului de pasageri. De exemplu, după liberalizarea pieței, oricare din operatorii aerieni înregistrați în UE, care vrea să execute zboruri din

Italia spre Moldova, va putea face acest lucru fără a avea vreo restricție din partea autorităților din Italia sau Moldova. Astfel, prin creșterea numărului de companii aeriene care vor executa curse regulate din Italia spre Moldova va crește și gradul de concurență, ceea ce va duce la reducerea prețurilor la biletele de avion, dar și la o scădere semnificativă a veniturilor per fotoliu a companiilor aeriene. În același timp, trebuie remarcat că va avea loc creșterea numărului de pasageri transportați, respectiv a volumului total de venituri a operatorilor. Cu alte cuvinte, companiile aeriene vor câștiga mai puțin per pasager (tarife mai mici), dar vor avea un volum total de vânzări mai mare.

Conform datelor Air Moldova, actualmente restricțiile sunt stabilite în raport cu destinațiile din Italia, România, Austria și Germania.

Intrarea pe piață a operatorilor low cost în cazul liberalizării pieței este inevitabilă. Cea mai mare parte a traficului de pasageri din și spre Republica Moldova este sensibil la nivelul de preț al biletului. Avantajul concurențial al companiilor low cost față de companiile aeriene clasice în general și față de Air Moldova în special constă în rețeaua dezvoltată de zboruri și costurile operaționale cu o eficiență extrem de înaltă. Conform previziunilor privind creșterea probabilă a traficului de pasageri, prezentate în baza datelor statistice ale piețelor liberalizate, pot rezulta două variante de model: cu o creștere pesimistă a traficului de pasageri și cea cu o creștere optimistă a traficului de pasageri. Ambele simulări de evoluție a pieței presupun intrarea probabilă a cel puțin doi operatori low cost pe piață, indicați generic **LOW COST A** și **LOW COST B**.

Varianta pesimistă (Diagrama 12, 13) de creștere a numărului de pasageri presupune că, Air Moldova va suferi modificări de cotă de piață de la circa 50% estimați în 2010 (cca 448.000 pax) la 43% în 2011(538.000 pax) și 2012 (645.500 pax), Moldavian Airlines – va înregistra 2,7% în 2011 și 2012, Tandem Aero – 2% în 2011 și 2012.

Varianta optimistă (Diagrama 14, 15) de creștere a fluxului de pasageri arată o diminuare mult mai mare a cotei de piață a Air Moldova, care va înregistra o scădere a cotei până la 33% în 2011 și 30% în 2012, Moldavian Airlines va înregistra 2,1% în 2011 și 1,9% în 2012, Tandem Aero – 2% în

Diagrama 12: Cota de piață 2011, varianta pesimistă

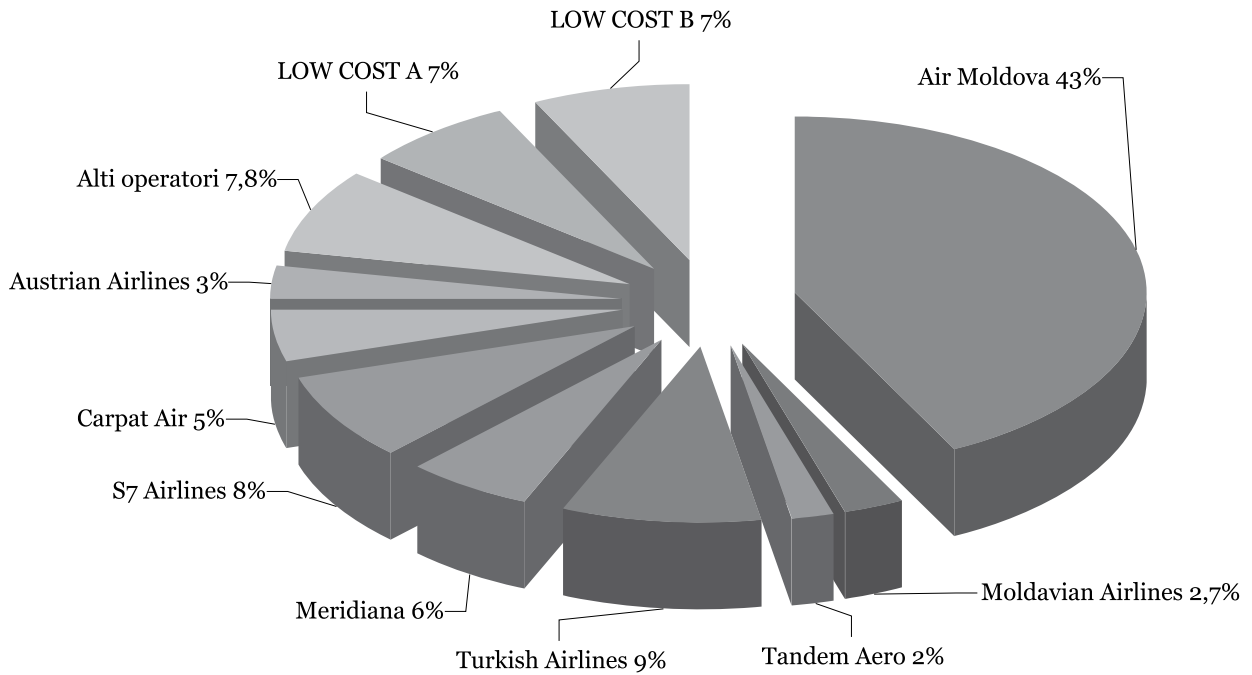
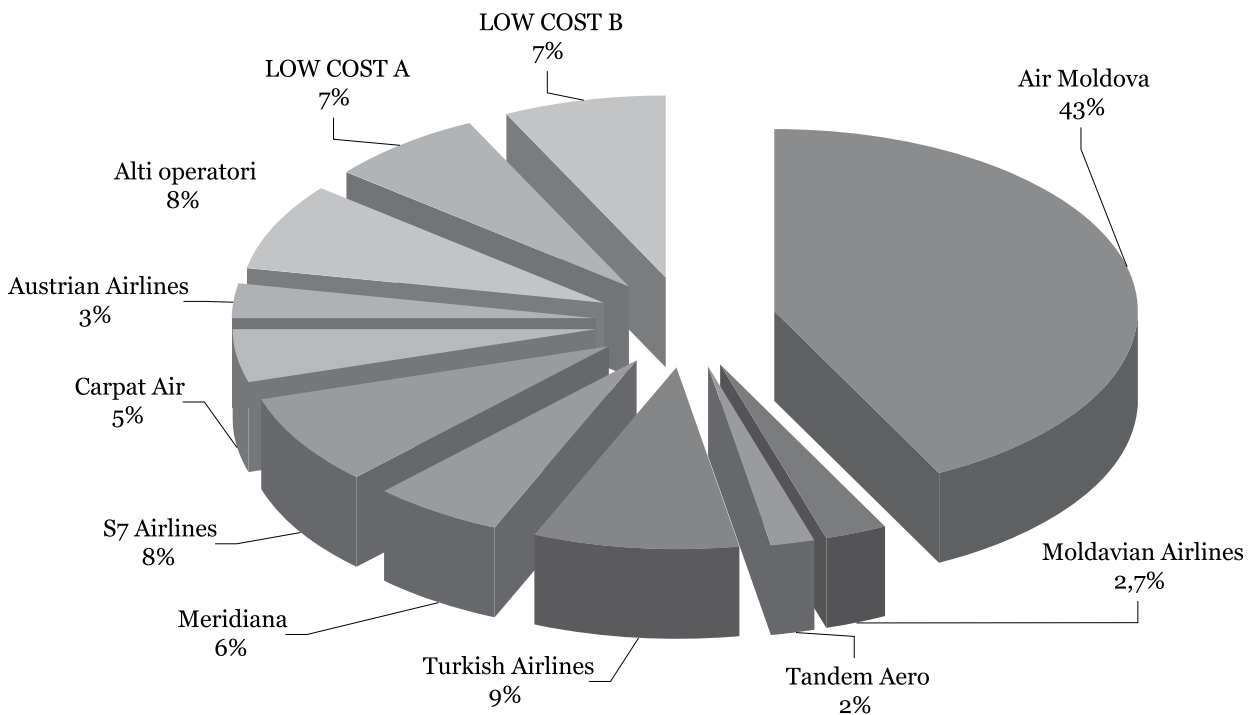


Diagrama 13: Cota de piață 2012, varianta pesimistă



2011 și 2012. Acesta în condițiile menținerii creșterii cu 20% a numărului de pasageri transportați de operatorii existenți.

Modelarea variantelor s-a realizat cu luarea în calcul a unei creșteri în 2011 și 2012 de 20% a numărului

de pasageri transportați de fiecare companie aeriană existentă deja pe piață, iar reducerea cotei de piață pentru fiecare operator aerian este determinată, după caz, de ritmul de creștere al pieței, condiționat de factorul de liberalizare al acestei piețe. Astfel

Diagrama 14: Cota de piață 2011, varianta optimistă

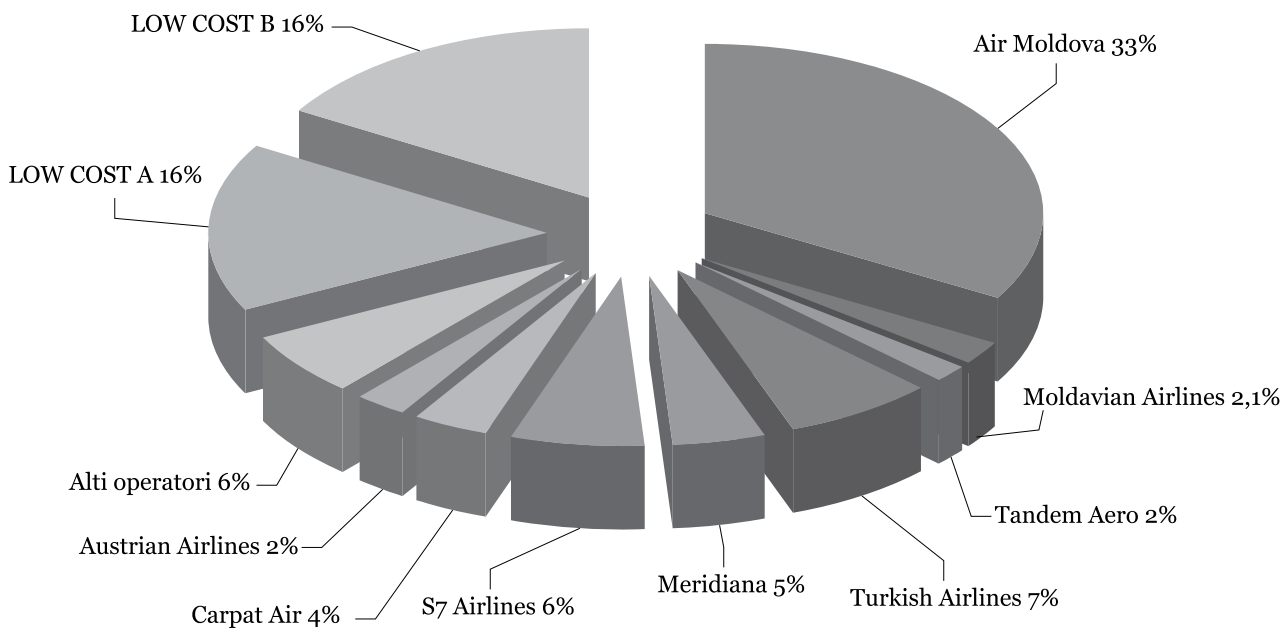
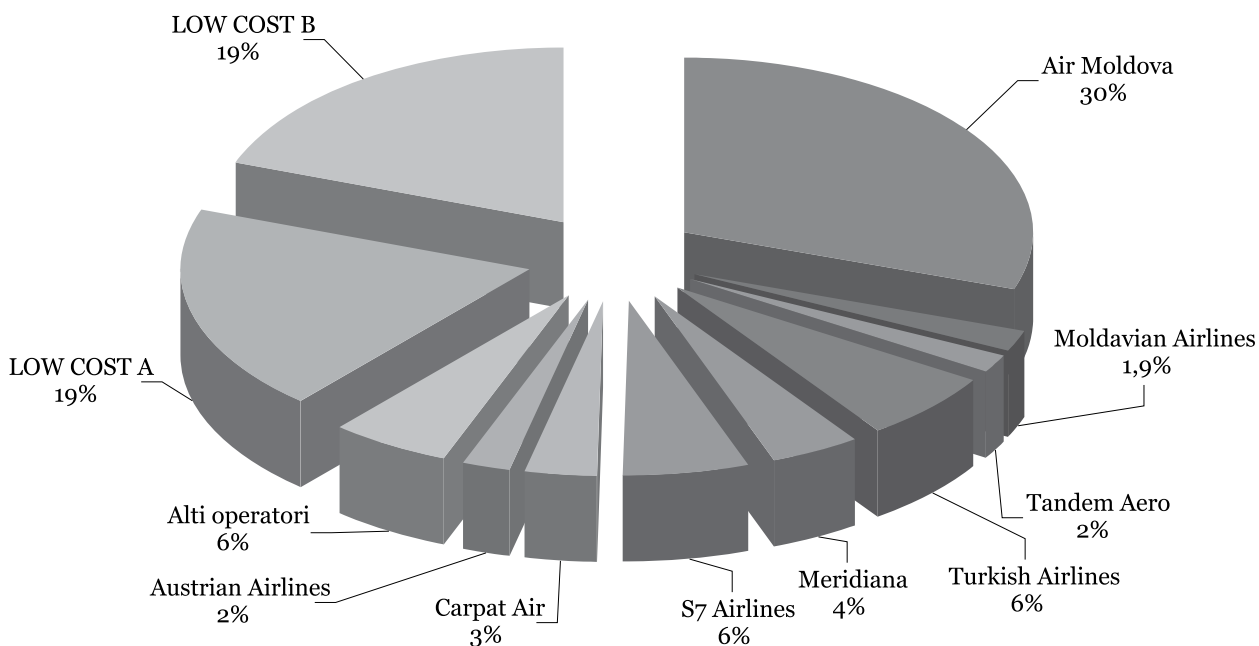


Diagrama 15: Cota de piață 2012, varianta optimistă



a fost simulată intrarea pe piață a generatorilor mari de creștere – două companii low cost, iar ritmul de creștere în varianta pesimistă a fost cel caracteristic pentru evoluția pieței României după liberalizare, iar în varianta optimistă cel caracteristic evoluției pieței din Letonia după procesul de liberalizare.

În opinia Vice-președintelui executiv al Companiei Moldavian Airlines, domnului Anatolie Bzovii: ”Având în vedere însă specificul traficului de pasageri precum și potențialul țării noastre, ne așteptăm la o creștere a traficului de pasageri în principal pe relația directă Moldova-Italia”.

Însă nu toți actorii ai pieții serviciilor de transport aerian din Moldova împărtășesc ideea creșterii numărului de pasageri generată de intrarea pe piață a companiilor low cost. Astfel, în opinia reprezentanților Air Moldova: ”Scenariile descrise, în nicio circumstanță nu pot fi realizabile prin simpla aderare la ECAA, din următoarele considerente: zona ECAA acoperă doar 36-40% din totalul traficului din Republica Moldova; doar 15-18% din traficul spre ECAA este mai mult sau mai puțin concentrat într-o singură regiune și ar permite inițierea curselor low cost”.

Pe de altă parte trebuie remarcată creșterea de 88% a traficului de pasageri pe relația Chișinău-București în perioada primelor 8 luni ale anului 2010, după micșorarea tarifelor pentru aceste zboruri. Acest caz confirmă, de fapt, potențialul existent de creștere al fluxului de pasageri în condițiile micșorării prețurilor la biletele de avion.

Impactul poate avea și caracter pozitiv în cazul companiilor aeriene locale. Conform opiniei domnului Anatolie Bzovii, Vice-președintele Moldavian Airlines: ”odată cu liberalizarea accesului la Zona Europeană Comună de Aviație, operatorii din Republica Moldova vor avea și alte oportunități de dezvoltare, având posibilitatea să opereze pe piețe noi. Va depinde de politica și planul fiecărui operator în acest sens, de politica de reorganizare a acestora”.

Reprezentanții operatorului național Air Moldova consideră posibilitatea obținerii drepturilor depline pentru operarea curselor intra-europene/cabotajul, simultan cu liberalizarea pieței serviciilor de transport aerian din Republica Moldova pentru companiile străine, ca fiind un avantaj care prezintă interes pentru companiile aeriene din Republica Moldova. În același timp, operatorii naționali nu vor avea restricții privind operarea destinațiilor la care în prezent aceștia nu au acces (Verona, Bologna, Bergamo, etc). Un alt avantaj care poate fi obținut pentru companiile aeriene naționale, în cazul negocierii din start a drepturilor de operare a curselor aeriene neregulate, este cel al închirierii de aeronave, inclusiv în regim ACMI (wet lease) către companiile aeriene din statele membre ale ECAA, fără condiționarea de tip „dreptul la obiectie” a companiilor aeriene ale statelor europene – principii respectate cu strictețe de autoritățile

aeronautice a acestor state, întru protecția intereselor companiilor locale.

Aderarea Republicii Moldova la ECAA, conform viziunii operatorului național Air Moldova, poate avea un impact (i) pozitiv (impulsionarea domeniului aviației, creșterea traficului de pasageri, venituri suplimentare ale aeroporturilor, reducerea prețurilor la serviciile aeriene, stimularea altor ramuri ale economiei naționale) dar și (ii) negativ (reducerea locurilor de muncă, reducerea numărului destinațiilor directe operate de operatorii aeriene, menținerea prețurilor la serviciile de transport aerian sau chiar creșterea indirectă a costurilor pentru aceste servicii suportate de către cetățeni, pierderea controlului asupra politicilor și economiei domeniului aviației civile, reducerea încasărilor la bugetul de stat, reducerea volumului exportului de servicii aeriene și importul acestora, reducerea mijloacelor bănești antrenate în circulația economică internă parvenite din domeniul aviației civile, etc.); toate acestea sunt dependente de abilitatea Republicii Moldova de a: (a) negocia acordul și etapele de aderare la ECAA, (b) pregătirea actorilor principali care vor fi influențați de procesul de implementare a ECAA (Ministerul Transporturilor și Infrastructurii Drumurilor, Autoritatea Aeronautică Civilă și operatorii aeriene).

În pofida dezavantajului mare – concurența, pe care îl creează liberalizarea pieței pentru companiile naționale, există și avantaje confirmate prin experiența altor operatori naționali care au trecut prin procese similare. Este cazul companiei BULGARIA AIR care a reușit să dezvolte o **nișă profitabilă** pentru ea. Vorbim despre ”wet-lease”: închirierea aeronavelor împreună cu echipajele, pentru companii aeriene din UE. Astfel, în perioada critică de iarnă, acest operator reușește să-și completeze esențial bugetul cu veniturile din această activitate. Operatorul bulgar a procedat la omogenizarea flotei prin concentrarea asupra aeronavelor tip Boeing 737-500 și Airbus 319. În același timp costurile aferente echipajelor bulgare sunt mult mai mici, de exemplu, decât cele cu echipajele din Italia. O ofertă mai atractivă, dar care se încadrează din punct de vedere tehnic în standardele JAA, au creat avantajul de piață pentru Bulgaria Air.

*Studiu de caz***Profiturile Denim Air în creștere³**

Conform declarației lui Leen Jansson, președintele Denim Air Group, „... specializându-se în leasing-ul aeronavelor împreună cu piloți către companiile aeriene nou create în toată Europa, Denim Air a reușit cu succes și profitabil să servească o nișă de piață pe parcursul a șapte ani consecutiv”.

Prin leasingul aeronavelor și echipajelor către alte companii aeriene, o mare parte din costurile operaționale sunt achitate/suportate direct de către clienți și astfel sunt excluse din rulajul nostru.

Pregătirea financiară slabă a operatorilor locali, în special compania de stat Air Moldova nu-i va permite să facă față concurenței cu operatorii Europeni tradiționali sau low cost. În opinia Vice-directorului General al ASAC, domnului Eugen Dvornic, „... acest proces de liberalizare este prematur. Compania aeriana națională trebuie să fie pregătită pentru competiție. Este așteptată o pierdere a volumului de venituri. Compania aeriana trebuie să aibă resursele financiare necesare pentru a intra în concurență dar și o pregătire tehnică pe măsură”.

Absența garanțiilor privind obținerea de slot-uri pentru accesul în aeroporturile din UE conform cererii, reprezintă pentru operatorii naționali un risc major. Aceasta deoarece nu va exista un acces echitabil pe piața din UE pentru toți participanții de pe această piață.

Lipsa unei interpretări transparente a definițiilor din protocoalele de aderare la ECAA existent creează, în opinia reprezentanților ASAC riscul ”opririi la sol” a aeronavelor companiilor locale. Aceasta deoarece în protocoale există articole care permit Comunității Europene să ceară ca, „... permisiunea unui transportator aerian să fie acordată cu condiția unei evaluări specifice de siguranță, limitând astfel operarea pe teritoriul CE”. Totodată aceste articole conțin numai termene ca ”deficiența în siguranță” și ”deficiența în securitate”, care, în opinia ASAC, trebuie să fie concretizate pentru a evita posibilele neclarități. În opinia domnului Eugen Dvornic, vice-director ASAC, „... autoritățile aeronautice europene uneori folosesc așa numita

”practica de standarde duble” și în această ordine de idei credem că includerea în acord a definițiilor cât mai transparente posibile va servi pentru crearea condițiilor mai juste și clare pentru operatorii aeriени”.

Flexibilitatea înaltă de care dispune Moldavian Airlines/Carpatair va reprezenta, probabil, avantajul concurențial major al acestei companii aeriene față de Air Moldova sau Meridiana, care sunt operatori consacrați pe relația Italia-Moldova. Cu o companie-mamă cum este CARPATAIR, care activează într-un mediu liberalizat din România, Moldavian Airlines are șanse bune de supraviețuire în cazul liberalizării pieței transportului aerian în Republica Moldova. Experiența dar și puterea financiară a CARPATAIR își vor pune amprenta asupra acțiunilor Moldavian Airlines într-o piață concurențială, astfel încât să beneficieze la maxim de avantajele pe care le va oferi liberalizarea. Piețele-țintă vor fi, bineînțeles Italia, dar și Germania, acolo unde CARPATAIR activează de foarte mult timp.

Impactul pentru flota de tip sovietic poate fi atenuat. Acesta este un subiect sensibil pentru unele companii aeriene înregistrate în Republica Moldova. Companiile aeriene din Moldova care execută zboruri comerciale regulate și-au aliniat încă din 2002-2004 flota la standardele tehnice ale UE. Astfel, Air Moldova operează doar aeronave occidentale (Airbus 320, Embraer 190, Embraer 120) iar Moldavian Airlines operează aeronave tip Foker 100, SAAB 2000 și SAAB 340. Tandem Aero execută zborurile cu aeronavă de tip A320. Majoritatea companiilor aeriene locale, care nu execută zboruri comerciale pe rute regulate, dispun însă de o flotă de tip sovietic, ceea ce reprezintă un subiect de îngrijorare pentru ASAC. Aceasta deoarece, în condițiile semnării/aderării la acordul multilateral, se vor impune restricții de zbor pentru acest tip de aeronave, ori majoritatea operatorilor înregistrați în Moldova exploatează flota sovietică în țările lumii a treia, acolo unde nu există restricții de zbor pentru aceste tipuri de aeronave. Soluția pentru acest subiect poate fi stipularea în cadrul protocolului de aderare a unui termen extins de aplicare a restricțiilor pentru acest tip de aeronave. În opinia domnului Veaceslav Pitușcan, Șef al Direcției Relații Economice cu UE a MAEIE, „... posibilitatea aderării la acordul multilateral, dar

³ Regional Airline World, volume 21, 2004, ”Denim Air profits increase”

cu semnarea unui protocol separat prin care sunt stabilite/clarificate anumite elemente care poartă un caracter specific în cazul transportului aerian din RM este opțiunea cea mai plauzibilă. De exemplu este cazul tehnicii aeriene, care, preponderent, este formată din aeronave de tip sovietic; acestea nu sunt acceptate de autoritățile aeronautice din UE, respectiv se impune scoaterea lor din uz. Este evident că, în acest caz trebuie negociate termenele/etapele și condițiile în care acestea vor fi „oprite la sol” de autoritățile aeronautice din Republica Moldova.”

Atractivitatea pieței transportului aerian din Moldova pentru operatorii low cost este dictată de avantajul explorării unei piețe noi, sensibile la nivelul prețului pentru biletele de avion, corelată cu experiența dar și posibilitățile acestora (financiare, tehnice) privind astfel de expansiuni. Având o structură de operare bazată pe costuri reduse, dar și grad de utilizare foarte bun al flotei, acești operatori reușesc performanța de a oferi tarife mici. Pentru a înțelege dacă o piață sau alta este atractivă pentru operatorii low cost, trebuie să cunoaștem modul în care gândesc acești operatori. Controlul riguros al costurilor este regula de aur. Aceasta înseamnă să revizuiești totul, să te întrebi dacă un anumit element de costuri este necesar, dacă acesta este generator de venit. Această regulă nu înseamnă să oferi NIMIC și să taxezi pentru TOTUL. Fundamental este să se înțeleagă foarte clar ce anume oferă compania aeriană și pentru cine?

Studiu de caz

Metode, mituri și bani⁴

„Nivelul complex al modelului de yield management (YM) creează avantajul nostru competitiv”. Acest comentariu este făcut de Toby Nicol, directorul Easyjet pentru comunicări corporative. Înțelegerea fenomenului cum operatorii low cost oferă tarife mici și reușesc să realizeze profituri ”sănătoase” este ceva ce uimește pe mulți. Modelul YM al Easyjet este ca o serie de ”cupe” de prețuri. Dacă aeronava are 150 fotolii, care poate conține 10 ”cupe” de preț, atunci când fiecare ”cupă” se „umple”, ne mișcăm la următoarea. Prețul de la care începem vânzările pentru un zbor anume și rata de creștere de la o ”cupă” la

alta sunt dictate în principal de performanța de vânzare pentru același zbor de acum un an. Prin urmare folosim istoricul (statistica) pentru a determina prețul curent. Deoarece avem o rețea relativ stabilă, putem afirma că, pentru o anumite zi de LUNI din luna IULIE din anul precedent cererea crește cu o anumite rată, respectiv putem porni de la un preț anume cu o creștere în linie cu cererea precedentă înregistrată.

Joachim Hunold, directorul Air Berlin, are o viziune similară privind manipularea tarifelor pentru a genera cel mai bun yield. Yield managerul monitorizează constant piața și realizează acțiuni de corecție. El stimulează cererea, dacă e necesar dar și anticipează cererea.

În opinia domnului Jozsef Varadi, CEO WIZZ AIR, soluția unui YM reușit este de a tăia costurile cât de mult e posibil. Aceasta pentru că la sfârșit de zi, compania aeriană cu structura de costuri cea mai redusă va supraviețui. Yield Managementul dar și profiturile sunt dictate foarte mult de piață. În funcție de presiunile de pe piață, putem obține un yield mai bun pentru anumite destinații. Pentru alte rute, acolo unde competiția este mult mai strânsă, poate fi o altă situație. Fiosofia WIZZ AIR este apropiată de cea a Easyjet: cu cât mai devreme cumperi, cu atât tariful este mai mic, iar prețurile au numai tendința de creștere. Acest sistem e diferit de cel al Ryanair, unde tarifele sunt reduse la perioade diferite de vânzare, respectiv nu este clar când este cel mai bun timp pentru cumpărarea biletului. Flybe are un sistem de control individual pentru fiecare rută, dar cu un element comun pentru toate piețele: trei perioade de cerere: înaltă, redusă și medie.

Operatorii low cost interesați de piața din Republica Moldova sunt operatorii italieni, RyanAir, Wizz Air, Easy Jet, Blue Air dar și companiile clasice Austrian Airlines (sporire capacitate) și Aerosvit. Conform discuției purtate cu domnul Nelu Iordache – proprietarul Blue Air (operatorul low cost din România), ei vor fi printre primii care vor intra, cu siguranță, pe această piață după liberalizare. De asemenea acesta a afirmat că există câțiva operatori low cost care sunt interesați să lanseze curse din Italia, Spania, Germania sau Marea Britanie spre Chișinău. Statistica privind evoluția traficului de pasageri arată un potențial de creștere de până la 90% a traficului în primul an de operare după liberalizare. În cea mai mare parte creșterea se va datora redirectionării traficului de pe autocare, microbuze sau tren. Astfel, la un volum estimat de 904.000 pasageri pentru anul 2010 care

⁴ Regional Airline World, volume 21, 2004, ”Methods, myths and money-making”

vor trece prin aeroportul Chișinău, se va genera un trafic cu o creștere anuală de la 360.000 (40%) până la 810.000 (90%) pasageri. Aceste cifre sunt obiectul atenției și a celor care examinează gradul de atractivitate a pieței transportului aerian din Moldova.

3. Navigație și deservire trafic aerian (MOLDATSA)

Impactul major al liberalizării în cazul MOLDATSA îl va reprezenta modernizarea echipamentului de specialitate ca rezultat al accesului preferențial la finanțările practicate de UE. Practica altor state care au aderat la Acordul Multilateral demonstrează prezența unui suport semnificativ din partea instituțiilor/organismelor europene. Astfel, după aderarea țărilor din Balcanii de Vest la acord, acestea au beneficiat de diverse forme de finanțare/sprijin: EUROCONTROL, cu fonduri de la Comisia Europeană a ajutat Albania să pregătească un master plan privind Managementul Traficului Aerian pentru 2001-2010.

În cazul Bosniei și Herțegovina, la mijlocul anului 2006, BERD a aprobat un proiect de 14 milioane euro pentru selectarea unui Furnizor de Servicii de Navigație Aeriană. Croația a beneficiat de o finanțare comună din partea BERD și BEI (Banca Europeană de investiții) în valoare de 55 milioane euro pentru upgradarea centrului principal din Zagreb de control al traficului aerian. În mijlocul anului 2002 BERD a aprobat pentru FYR Macedonia finanțarea unui proiect de 11 milioane euro pentru upgradarea Aviației Civile. Acesta a sprijinit renovarea unor părți specifice ale sectorului transportului aerian, cum ar fi facilitățile de control al traficului aerian și infrastructura aeroportului Ohrid. În noiembrie 2004, BERD și BEI au aprobat pen-



tru Serbia și Muntenegru un proiect cu valoarea totală de 112 milioane euro pentru îmbunătățirea controlului traficului aerian în spațiile aeriene ale Serbiei și Muntenegru.

Modernizarea Managementului Traficului Aerian în Republica Moldova, în conformitate cu proiectul SESAR cu siguranță va primi sprijin din partea structurilor europene și de specialitate.

4. Pasagerii

În opinia tuturor persoanelor intervievate, marele câștigător va fi, bineînțeles, consumatorul adică pasagerul. Marili perdanți vor fi operatorii naționali.

Reducerea probabilă la jumătate a prețurilor biletelor pe parcursul a 1-2 ani va reprezenta impactul nr.1 asupra pasagerilor. Liberalizarea va genera prețuri mai mici la biletele de avion prin stimularea competiției. O piață concurențială generează întotdeauna oferte mai atractive pentru clienți. Este și cazul transportului aerian. Conform unui studiu privind traficul aerian regional, realizat pentru UE, în Irlanda, după liberalizarea pieței, tarifele la biletele de avion dintre Dublin și Londra au scăzut cu 50%. Aceleași tendințe s-au înregistrat și pentru zborurile regionale din Germania, unde tarifele s-au redus cu până la 20%.

În pofida afirmațiilor reprezentanților Air Moldova, că ”în perioada ultimilor 5 ani, cu regularitate, de la an la an valoarea pretului mediu/tarifelor la serviciile aeriene înregistrează o scădere”, prețurile biletelor nu au înregistrat scăderi semnificative. Majoritatea persoanelor din Moldova, care călătoresc cu avionul, cunosc diferența de preț izbitoare dintre zborurile din Chișinău și zborurile din București ale operatorilor low cost. Ne referim aici la cursele cele mai solicitate spre Europa (Italia, Spania, Franța, Portugalia). Cu circa 100 de euro poți călători dus-întors din București spre Roma sau din București până la Viena, în timp ce din Chișinău aceste tarife sunt de 2,5-3,5 ori mai mari. În intenția noastră de a vedea efectul liberalizării pieței pe un exemplu concret, au fost selectate destinațiile operate de companiile low cost care au intrat pe piața transportului aerian din România din 2007. Au fost verificate la 15.08.10 tarifele, într-o singură direcție, disponibile pentru data de 30.10.2010 cu plecare din Chișinău și cele cu plecare din Bucu-

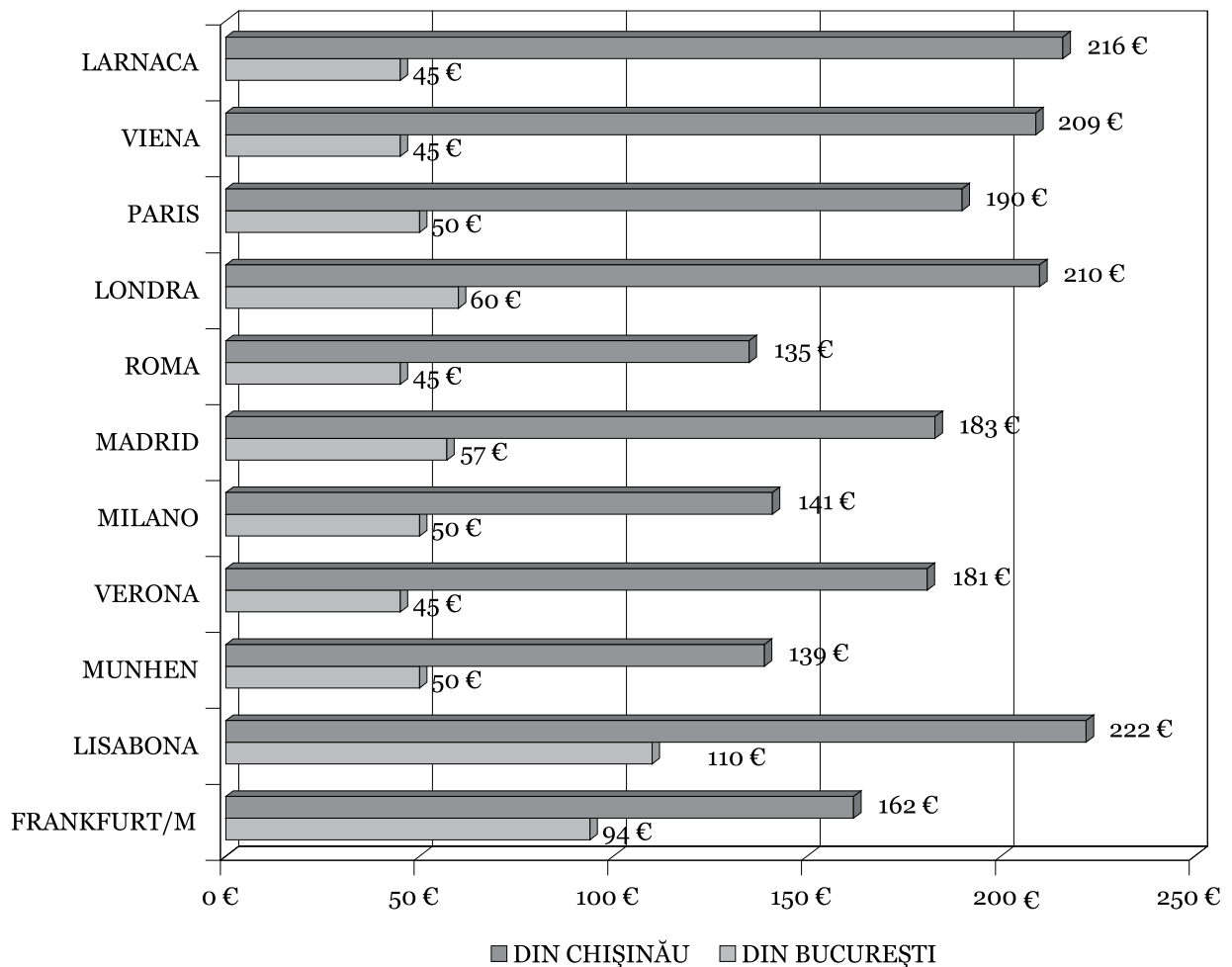
rești. Astfel, topul diferențelor de preț la biletele cu zbor din Chișinău față de cele cu zborul din București (Diagrama 16), pentru aceeași destinație, este condus de Larnaca, de 7,2 ori mai mare; urmat de Viena (de 7 ori); Paris (de 5,4 ori); Londra (de 4,7 ori); Roma (de 4,5 ori); Madrid (de 4,4 ori); Milano, Verona Munchen (de 4 ori); Lisabona (de 2,3 ori); Frankfurt/Main (de 2,1 ori). Mai jos este prezentată diagrama cu tarifele comparate.

Practica altor state demonstrează că, liberalizarea pieței transportului aerian, care permite intrarea fără restricții a operatorilor low cost, duce la scăderea de circa 2 ori a prețurilor pentru biletele de avion. Destinațiile afectate de aceste reduceri sunt, bineînțeles, cele operate de companiile aeriene low cost.

În aceste condiții este probabil ca acest efect să se repete și în cazul pieței din Republica Moldova.

Liberalizarea va duce la apariția de noi zboruri directe. În prezent, sub presiunea eficienței economice dar și a acordurilor bilaterale (în unele cazuri), operatorii clasici optează pentru concentrarea traficului pe anumite aeroporturi de conexiune (ex. Frankfurt, Viena, Roma, Budapesta, Timișoara), transportând pasagerii până la punctul de destinație finală prin intermediul companiilor aeriene-partenere (Lufthansa, Austrian Airlines, Air Europa/ Air One, Malev, Carpatair). După liberalizarea piețelor se observă trecerea la sistemul de conexiune completă, ceea ce va presupune zboruri directe din aeroportul de origine până la aeroportul de destinație, evitând aeroportul HUB (intermediar). În rezultatul acestor schimbări apar noi destinații. Astfel, ne putem aștepta la apariția zborurilor directe din Chișinău spre Berlin, Barcelona, Valencia, Veneția, Torino, Pafos sau alte des-

Diagrama 16: Top diferențe dintre TRIFE OW disponibile din aeroporturile Chișinău și București. Situație la 15.08 pentru zboruri cu plecare pe 30.10.2010



Sursa: sistemele de rezervări ale companiilor Air Moldova, Blue Air, Wizz Air, Vueling, EasyJet, German Wings, Air Berlin

ținații care generează suficient trafic de pasageri și unde operatorii low cost sunt deja prezenți.

Sporirea densității rețelei de zboruri în cadrul Europei este un proces amplificat de operatorii low cost. Unul din elementele specifice companiilor low cost este identificarea perechilor de orașe cu un flux de pasageri dens, astfel încât să existe posibilitatea lansării de zboruri directe. Astfel, de exemplu din București, au fost deschise câteva destinații noi spre Italia, Spania și Franța. Pe lângă zborurile clasice spre capitale au fost dezvoltate și cele spre alte orașe importante din aceste țări. Italia: Torino, Bologna, Napoli, Pisa, Catania, Pescara; Spania: Barcelona, Zaragoza, Valencia, Malaga; Germania: Dortmund, Weeze, Stuttgart, Cologne, Dusseldorf; Franța: Lyon, Nice.

Pasagerul va beneficia de economie de timp importantă, prin apariția zborurilor directe. Un zbor din Chișinău spre Bruxelles dus-întors, cu o singură conexiune, în cazul curselor clasice are o durată de minim 9 ore (prin Budapesta), în timp ce un zbor direct va avea o durată de circa 6 ore. Economia reală de timp este de cel puțin 30% per zbor dus-întors.

Creșterea frecvenței utilizării transportului aerian de către consumatori este o derivată a micșorării tarifelor pentru biletele de avion. Posibilitatea de a călători de mai multe ori cu aceiași bani reprezintă un stimulent real pentru cei care își doresc să vină mai des acasă (moldovenii din Italia, Spania) sau pentru cei care vor să exploreze noi destinații din Europa. Creșterea volumului traficului de pasageri va fi alimentat, în bună parte, și de sporirea gradului/frecvenței de utilizare de către pasageri a transportului aerian. Un flux de pasageri în creștere este generator, la rândul lui, de număr de frecvențe de zbor sporit pe aceeași destinație. Acest aspect este extrem de atractiv în special pentru călătoriile de afaceri. Modul în care va fi solicitată o destinație sau alta va dicta intensitatea frecvențelor de operare. Un exemplu în acest sens poate servi zborul Chișinău-Viena, care are un caracter specific călătoriilor de afaceri. Existând în prezent o cerere puternică pentru această destinație, mai mult în calitatea sa de aeroport de conexiune, Austrian Airlines - operatorul desemnat din partea Austriei își dorește, probabil, extinderea capacităților, respectiv utilizarea unei aeronave mai mari sau o sporire a frecvențelor. În prezent aceas-

ta nu este posibil de realizat în virtutea restricțiilor impuse de acordul bilateral, dar o liberalizare a pieței transportului aerian elimină aceste restricții. În aceste condiții, atunci când există solicitare din partea pieței de sporire a numărului de frecvențe de zbor pe anumite destinații, acest lucru se realizează fără a exista instrumentul administrativ limitativ – acordul bilateral dintre țări.

Eliminarea restricțiilor de vize în cazul României a avut un efect major asupra creșterii numărului de pasageri. Aceleași efecte se așteaptă și în cazul Republicii Moldova. În același timp trebuie conștientizat că, primul val de majorare a traficului de pasageri va veni din partea cetățenilor Republicii Moldova stabiliți în Italia și Spania. Aceștia sunt extrem de motivați să evite tranzitul prin România sau Ucraina (cum este în prezent) atunci când folosesc serviciile operatorilor low cost. Conform domnului Veaceslav Pitușcan, Șef al Direcției Relații Economice cu UE a MAEIE, "... nu exista condiționări din partea UE privind procesul de liberalizare a regimului de vize și procesul de liberalizare a pieței transportului aerian din Republica Moldova." Eforturile guvernului actual de a obține liberalizarea regimului de vize dintre UE și Republica Moldova sunt consecvente iar deschiderea instituțiilor Europene privind acest subiect este evidentă.

Statul va fi considerat cel care a micșorat tarifele prin realizarea pașilor necesari pentru liberalizarea pieței, la fel cum în prezent consumatorul consideră că Air Moldova (Statul) nu dorește reducerea prețurilor la biletele de avion. Consumatorii sunt printre cei care solicită cel mai mult liberalizarea pieței dar prin prisma micșorării prețurilor la biletele de avion. Foarte mulți pasageri nu deosebesc foarte clar unde este responsabilitatea aeroportului și unde este cea a companiilor aeriene. Probabil, acest fapt se datorează vechiului sistem administrativ unificat al AEROFLOT-ului și absenței altor companii aeriene pe piață. În cazul politicii tarifare, mulți din consumatori nu cunosc mecanismul de stabilire a acestor prețuri. Toți doar se întrebă: cum se întâmplă că se poate zbura din București la un preț de 2-3 ori mai mic decât din Chișinău. Aici probabil, intervine asocierea tarifelor mari cu dorința arbitrară a operatorului național de a exploata situația în favoarea sa și de a câștiga cât mai mulți bani. Air Moldova este asociată, la rândul ei, cu poziția statului Republica Moldova în acest domeniu,

respectiv aprobarea tacită, în opinia consumatorului, a acestor nivele de tarife. Probabil că este cazul, ca odată cu lansarea procesului de liberalizare, să se modifice rolul real al guvernului în acest domeniu prin abolirea statutului protecționist pe care îl are în prezent transportul aerian din Moldova.

Liberalizarea pieței determină îmbunătățirea mediului de afaceri prin sporirea gradului de accesibilitate a transportului aerian. ”Printre avantajele liberalizării pieței transportului aerian se numără mărirea nivelului de accesibilitate a transportului aerian în Republica Moldova.” – este afirmația vice-directorului general al ASAC domnului Eugen Dvornic. Mediul de afaceri este și el sensibil la costurile de transport, iar o reducere a tarifelor stimulează mai multe segmente ale economiei. Un transport aerian mai accesibil generează, la rândul lui, o sporire a frecvenței utilizării lui atât de către populație cât și de către agenții economici. Experiența statelor care au promovat intrarea operatorilor lor cost pe piața lor arată că, de foarte multe ori, acest pas duce la îmbunătățirea mediului de afaceri în regiunea care devine mai accesibilă din punct de vedere al transportului aerian. Tarife mai mici, destinații mai multe, frecvențe sporite – toate acestea sunt elemente care stimulează intenția de călătorie în interes de afaceri sau personal. Oamenii de afaceri sunt predispuși să fie mobili. Aceasta însemnând, în primul rând, posibilitatea de a ajunge rapid dar și la un cost acceptabil la destinație.

Procesul integraționist generează, îndubitabil, un flux de pasageri specific – cel instituțional. Acesta este independent de factorul de liberalizare al pieței transportului aerian, dar reprezintă o derivată a intensificării relațiilor dintre UE și Republica Moldova. Sprijinit de o situație politică stabilă, traficul de pasageri care călătoresc în interes de afaceri din și spre UE, va înregistra și el, probabil, o creștere importantă.

Aeroporturile regionale vor fi solicitate tot mai insistent. Etapa de extindere teritorială a interesului oamenilor de afaceri străini va fi dependentă și de posibilitatea de accesare directă a re-

giunilor din Republica Moldova care interesează, prin utilizarea facilităților oferite de un aeroport regional. Densitatea mare de concurență specifică zonei capitalei unui stat îi motivează pe întreprinzători să se gândească la noi regiuni pentru investiții. Aeroporturile, de obicei, au un rol catalizator în acest proces. Momentul în care se va produce această ”migrare” este diferit, dar tendința este comună pentru toate statele europene.

5. Bugetul de stat

Din perspectiva cotei de impozit pe profit de ”0%”, statul nu are în prezent beneficii directe din activitatea transportatorilor aerieni naționali. O modificare a acestei cote va reprezenta, de fapt, valoarea estimată a impactului negativ pe care îl va avea liberalizarea transportului aerian asupra bugetului de stat, prin reducerea veniturilor operatorilor naționali odată cu intrarea operatorilor low cost pe piață. Dar și acest impact este relativ, din cauza că nu se poate spune cu certitudine cât de mari vor fi profiturile/pierderile companiilor aeriene locale.

Liberalizarea duce la o creștere a numărului de locuri de muncă. Impactul liberalizării va fi unul negativ, în prima fază, prin reducerea numărului locurilor de muncă care vor fi efectuate de către operatorul național. În același timp, practica altor țări demonstrează că, ”... în ultimii ani sectorul low cost este principiul generator de creștere a industriei transportului aerian. Fără creșterea low cost industria s-ar fi aflat în stagnare. Ca și grup, sectorul low cost a fost unicul care a mărit baza de angajați.”¹⁰. În același timp, un volum mai mare de trafic de pasageri va stimula o cerere mai mare pentru personalul angajat în acest sector, ceea ce va redirecționa o parte din personalul care, probabil, va fi disponibilizat din companiile aeriene spre serviciile aeroportuare. Conform unui studiu de impact privind liberalizarea pieței transportului aerian, realizat pentru ICAO, efectul liberalizării pentru economie se prezintă astfel:



Sursa: Studiu ICAO: *The economic impact of Air Service Liberalization*

Liberalizarea poate genera servicii noi și mai bune (accesibile), ceea ce stimulează creșterea volumului traficului de pasageri, care la rândul lui duce la creștere economică, respectiv la majorarea numărului locurilor de muncă. În concluzie, este dificil de estimat cu certitudine dacă bugetul de stat va avea de pierdut de pe urma liberalizării sectorului.

Noțiunea de operator național este străină unei piețe regionale. Relația Air Moldova – buget de stat reprezintă un interes sporit pentru ramură. Având statul în calitate de unic fondator al său, Air Moldova se va confrunta, probabil, cu aceleași probleme pe care le-au avut și alte companii aeriene de stat din țările est-europene care au aderat la UE. Conform unui studiu realizat de CE, este specificat că, noțiunea de operator național este străină unei piețe regionale. Peste tot în lume, guvernele au considerat operatorul național ca fiind un simbol al suveranității naționale. Acesta, oricum, este un concept epuizat. În multe regiuni cum ar fi America Latină, Europa, multe țări au renunțat la operatorul "național". Într-un final, operatorii naționali din Marea Britanie, Germania, Spania sau Olanda au fost privatizați. SABENA din Belgia a falimentat în 2001, operatorul elvețian SWISS a fost cumpărat de Lufthansa.

Impactul pozitiv direct pentru bugetul de stat este reducerea costurilor de transport în cazul deplasărilor de serviciu a angajaților instituțiilor publice. Sporirea gradului de concurență dintre operatorii aeriene stimulează procesul general de reducere a tarifelor pe o piață liberalizată. Prețurile mai mici pentru biletele de avion vor reprezenta costuri de deplasare/transport reduse pentru instituțiile publice, respectiv bugetul de stat. Deplasările de serviciu, în speță caracteristice pentru ministere, au o pondere suficient de mare în bugetele fiecărei instituții, iar diminuarea mediei tarifare pe piața serviciilor de transport aerian se va reflecta în cheltuielile generale de transport ale instituțiilor. Intensificarea relațiilor cu UE va presupune și o creștere a gradului de utilizare a serviciilor aeriene de către funcționarii publici. Modul în care va fi administrat acest proces de achiziție a serviciilor de transport aerian poate duce la micșorări sesizabile privind costurile de călătorie a funcționarilor sau pot rămâne, pe de altă parte, fără modificări semnificative.

În același timp, reprezentanții companiilor aeriene naționale consideră că, reducerea prețurilor

la biletele de avion pentru deplasările bugetarilor este realizabilă și la moment, prin încheierea contractelor directe cu operatorii aeriene desemnați pe anumite curse, prin eliminarea intermediarilor în persoana agențiilor de comercializare a билетelor și care nu pot garanta un anumit nivel de preț.

Studiu de caz

Profiturile nete⁵

Așa cum agențiile online se agață de călătorii corporativi (companii transnaționale, instituții publice), la fel și operatorii însăși caută tactici de atragere către propriile pagini web a clienților care călătoresc în interes de afaceri/servici. În opinia Coaliției Călătorilor Business, managerii călătoriilor corporative consideră companiile online ca fiind „jucători serioși, care îmbunătățesc continuu produsele sale și orientați spre creștere”. Managerii companiilor aeriene nu pot fi indiferenți față de cei care distribuie produsul lor. Companiile aeriene trebuie să fie îngrijorate că, pe parcursul unei perioade lungi, odată cu o creștere a agențiilor de turism online, au creat un monstru care va fi o bariera între utilizatorii pe care și-i doresc și propriile lor vânzări on-line. Conform afirmațiilor lui Steve Tracas, Director General "Orbitz for Business", ei sunt o agenție online și atât. Ei s-au înființat pentru aceasta, ca și opozabilul agențiilor clasice care au doar un instrument de rezervare. Chiar dacă compania dumneavoastră are o agenție de management al călătoriilor, oamenii în continuare merg acasă și navighează seara pe net. În opinia lor, corporațiile își doresc o balanță între parteneriat cu o agenție clasică și control. Sistemul self-booking reprezintă cu certitudine un avantaj pentru departamentele de corporate travel. Când angajații văd prețul biletului pe monitorul calculatorului, de obicei aceștia se direcționează spre opțiunea mai ieftină, acest fenomen având denumirea de „vinovăție vizuală”. Aceasta sugerează puterea inerentă a abordării on-line. După natura lor, agențiile online par a fi mult mai potrivite pentru modul în care oamenii doresc să-și procure călătoria, în timp ce agențiile tradiționale par să cunoască mai mult despre modul în care companiile aeriene, hotelurile și companiile de rent-a-car vor să fie vândute.

Impactul liberalizării asupra infrastructurii ramurale poate fi doar unul pozitiv. Creșterea probabilă, într-un ritm accelerat, a numărului de pasageri va genera extinderea infrastructurii specifice transportului aerian. Gradul de extindere (intensiv sau extensiv) este și el dependent de mai

⁵ Airline Business, October 2004, "Net profits"

mulți factori. De exemplu, în cazul operatorilor low cost, creșterea taxelor aeroportuare stabilite de unicul aeroport operabil va reprezenta la un moment dat unul din factorii stimulatori ai extinderii extensive, adică spre aeroporturile regionale.

Într-un mediu politic stabil, investitorii sunt extrem de atrași de ramura transportului aerian, în special în ceea ce ține de infrastructura specifică de deservire. Aeroporturile, serviciile auxiliare aferente activității companiilor aeriene (handling, catering, maintenance, centre cargo) reprezintă domenii de investiții cu un grad sporit de interes din partea investitorilor. Pe lângă investitorii privați, infrastructura ramurală poate beneficia și de fonduri sau finanțări în condiții speciale din partea instituțiilor UE. Exemple elocvente au fost prezentate în subcapitolul "Navigație", unde au fost specificate proiectele finanțate sau co-finanțate de către BERD și BEI. În cazul Republicii Moldova, aeroportul Chișinău pare a fi punctul de interes sporit pentru BERD. Astfel a fost semnat cel de-al doilea acord de împrumut dintre BERD și Aeroportul Internațional Chișinău în valoare de 40.000.000 euro pentru a doua etapă de modernizare a aeroportului, fără a mai fi solicitată vreă garanție de stat, așa cum s-a întâmplat în cazul primei finanțări. Siguranța rambursărilor și mecanismul transparent prin care acestea sunt realizate (taxa pentru modernizare) creează confortul investițional necesar pentru finanțatori.

Industria turismului este al doilea sector al economiei, după transportul aerian, care va fi afectat puternic de procesul de liberalizare. Impactul economic asupra turismului va purta un caracter indirect. Colaborarea dintre autoritățile responsabile pentru turism și ramura transportului aerian este importantă. În studiul de caz de mai jos este prezentat un exemplu al intensificării colaborării dintre sectorul de turism și aeroporturi.

Studiu de caz

Aeroporturile vsv turism⁶

Operatorii revizuiesc strategiile lor de marketing pentru a putea capta traficul turistic. În opinia domnului Rt Hon Mike Moore - Directorul General al WTO (World Tourism Organisation) „Restrictiile privind drepturile de trafic, sute de acorduri bilaterale, reprezintă cele mai mari provocări

*pentru prosperarea turismului local". „Aeroporturile sunt parte din lanțul de călătorie. Sunt primele și ultimele locuri văzute de călători. De aceea, companiile aeriene și aeroporturile trebuie să colaboreze constant pentru a promova imaginea țării și să ofere experiențe plăcute pentru călători. Un produs turistic bun poate fi „stricat” dacă aeroportul nu se aliniază la necesitățile specifice ale vizitatorilor/turistilor” spune domnul Don Huse, directorul executive al aeroportului Auckland. „Majoritatea aeroporturilor urmăresc atragerea călătorilor business și a celor care zboară frecvent, dar statisticile arată, că profilul pasagerului se modifică. Dacă până în 2000 mai mult de 65% din pasagerii din aeroportul din Copenhaga erau din categoria business, în prezent acești indici sunt sub 50%, împărțind traficul cu călătorii din segmentul turistic”, afirmă domnul Niels Boserup, directorul executiv al aeroportului din Copenhaga. Companiile low cost sunt catalizatorii cei mai puternici pentru aceste schimbări. Prin scăderea tarifelor, operatorii low cost generează cererea din partea unei noi categorii de călători. Astfel și companiile tradiționale sunt forțate să urmeze același format. Rezultatul este creșterea numărului de aeroporturi „prietenoase” cu low cost și explică motivul pentru care autoritățile aeroportuare încearcă să ofere terminale low cost sau alte facilități pentru a atrage companiile low cost. Aceasta de asemenea explică creșterile aeroporturilor care sunt specializate în trafic low cost, cum ar fi Paris Beauvais, London Stansted, Frankfurt Hahn. **Strategiile adoptate de aeroporturi pentru a ajuta industria turismului sunt diverse.** Unele aeroporturi au alocat un „fotoliu” din consiliul directorilor pentru diverse instituții din turism. Alte aeroporturi colaborează cu autoritățile turistice pentru a atrage mai mulți turiști. O abordare și mai radicală a fost adoptată de autoritatea aeroportuară în conjuncție cu autoritatea turistică și guvernul provinciei/pământurilor Salzburg din Austria: în 2001 a fost semnat un acord prin care Ryanair garantează aducerea a 150.000-200.000 turiști pe an în Salzburg, în schimbul suportului de marketing al autorităților locale. Astfel, în 2004 Ryanair a transportat 206.000 pasageri, din care 80% au fost călători de incoming. Astfel cota de piață a companiilor low cost a depășit 25%. În același timp aceste procese nu au „canibalizat” alte segmente cum ar fi zborurile charter sau traficul companiilor aeriene clasice. De fapt acestea au înregistrat de asemenea o creștere continuă.*

Este la latitudinea aeroporturilor și a industriei turismului să colaboreze împreună pentru a putea obține avantaje din oportunitățile create ca urmare a acestei evoluții.

Competitivitatea pachetelor turistice cu destinația Moldova va crește odată cu reducerea costurilor de transport. În opiniile public ex-

⁶Jane's Airport, February 2006, "Airports fly the tourism flag"

primate de către reprezentanții agenției turismului, tarifele înalte pentru biletele de avion reprezintă un impediment în dezvoltarea turismului de incoming în Moldova. Turiștii străini sunt dispuși să analizeze în comparație costurile unei excursii în Moldova și cele pentru o excursie în Cehia, de exemplu. Atunci când este vorba despre costurile de transport și cazare, costurile excursiei în Cehia sunt cel puțin egale sau chiar mai atractive. Este dificil de făcut o estimare privind creșterea de turiști așteptată. În același timp, în cazul agențiilor de turism costurile privind transportul reprezintă un element sensibil. Clienții au întotdeauna de ales unde își doresc să călătorească, iar raportul preț/calitate este argumentul cel mai puternic pentru ei.

Modificarea prețurilor pentru transportul aerian nu va reprezenta elementul de bază care va stimula fluxul de turiști externi. Costurile de cazare înalte și infrastructura turistică imperfectă pot fi considerați factori care nu permit sporirea atractivității pachetelor turistice cu destinația Moldova. Industria hotelieră este dependentă și ea de numărul de turiști care sunt cazați. La un grad de ocupare mai înalt al capacităților hoteliere, există posibilitatea aplicării unor tarife mai mici pentru serviciile de cazare. Interdependența ramurii transportului aerian cu cea a turismului este evidentă, iar accesibilitatea mai mare la serviciile transportului aerian poate stimula vânzările și în domeniul turistic.

Diminuarea tarifelor la transportul aerian va determina ieftinirea pachetelor turistice cu destinația UE. Mijlocul de transport utilizat cel mai des de către turiștii din Republica Moldova care călătorească în spațiul UE este automobilul propriu. În cea mai mare parte acest factor este determinat de lipsa pachetelor turistice complete din partea agențiilor locale, care ar oferi cazare, transport cu avionul și transfer din aeroportul de destinație până la hotel. Costurile înalte pentru biletele de avion dar și lipsa de zboruri directe spre destinațiile turistice din Europa duc la alegerea de către clienți a unui mijloc de transport propriu pentru a călători. În unele cazuri motivația este și dorința turiștilor de a vedea mai multe țări într-o singură excursie, iar o familie numeroasă este un argument în plus pentru a călători cu autoturismul propriu.

Operatorii low cost vor promova indirect destinația Republica Moldova. Deschiderea oricăror destinații noi, reprezintă pentru compania

aeriană, care lansează aceste zboruri, un efort publicitar. Promovarea curselor aeriene se va face atât în Chișinău cât și în orașele din care vor opera companiile low cost sau alte companii aeriene care vor fi interesate de piața transportului aerian din Republica Moldova. Experiența low cost demonstrează că, de obicei, acești operatori au posibilitatea să ofere toate elementele proprii unui pachet turistic: transport cu avionul, transfer din aeroport la destinație, cazare. Toate acestea pot fi regăsite cu ușurință pe orice pagină web a unui operator low cost. Pe lângă aceasta, există un suport informațional puternic din partea companiilor aeriene care promovează o destinație nouă. În foarte multe cazuri, atunci când noua destinație este în același timp și o destinație turistică, promovarea se axează și pe acest element de atracție turistică. Astfel, de capacitatea responsabililor din domeniul turismului din Republica Moldova de a găsi elementul de atracție turistică eficient va depinde câți turiști din UE vor fi aduși în Moldova.

Traficul de pe transporturile terestre va fi redirecționat spre operatorii low cost. Din momentul în care transportul aerian devine mai accesibil, gradul de utilizare a transportului terestru pentru călătorii la distanțe lungi scade semnificativ. În opinia domnului Iordache, proprietarul Blue Air, ”După liberalizarea pieței transportului aerian în România a crescut volumul traficului de pasageri. Un număr foarte important de pasageri a fost redirecționat de pe autocare/microbuze pe zborurile low cost. Companiile de transport terestru a persoanelor au fost printre cei mai mari perdanți în rezultatul liberalizării”. Conform afirmațiilor reprezentanților mai multor operatori low cost, aceștia preiau în primul rând traficul de pasageri de pe autocare și tren. Aceasta deoarece costurile de călătorie nu diferă esențial dar timpul de călătorie este vizibil mai redus.

Transportul aerian accesibil va duce la micșorarea traficului de pasageri cu autocar/microbuz, cale ferată pe destinațiile București și Kiev (aeroporuri unde operează companiile aeriene low-cost). Este cunoscut faptul că unii din cetățenii Republicii Moldova sau persoane cu dublă cetățenie folosesc serviciile mai accesibile ale operatorilor low cost care zboară din București sau Kiev. Oferta mare de destinații dar și companii low cost care execută zboruri intracomunitare din România, stimulează cererea din partea pasagerilor care vin din Moldova.

Pentru a ajunge la București sau Kiev, în cele mai dese cazuri sunt folosite autocarele sau microbuzele care execută curse regulate din Chișinău. Liberalizarea pieței și introducerea zborurilor low cost din Chișinău va redirecționa, cu certitudine, pasagerii care optau pentru zborurile din București sau Kiev, spre cele directe din Chișinău. Un alt fenomen care poate exista este și cel al migrării traficului din țara vecină (Ucraina) spre zborurile mai ieftine din Chișinău. Este fenomenul similar celui care este înregistrat acum în relația trafic de pasageri din Moldova spre oferta low cost din București.

6. Aspecte comparate

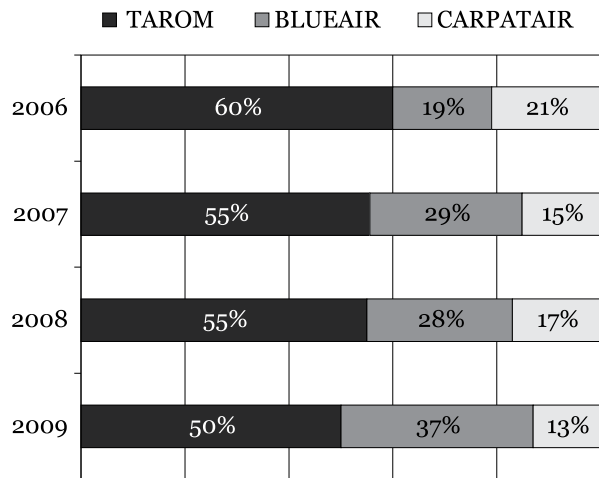
Experiența statelor care au trecut prin procesul de liberalizare a pieței transportului aerian a fost descrisă parțial sub forma studiilor de caz. Rezultatele liberalizării reprezintă un reper important pentru estimarea impactului pe care îl va avea acest proces în cazul transportului aerian din Moldova.

Operatorii aerieni locali sunt cei care vor fi afectați negativ, în prima fază, de acest proces de liberalizare. Experiența României arată o diminuare semnificativă a ponderii pe care a avut-o TAROM până la liberalizare. Astfel, cota de piață pe care o are în prezent TAROM este de 19%.

Este de remarcat că, în cazul celor 3 operatori naționali din România – TAROM, BLUE AIR și CARPATAIR, cota lor de piață cumulată a rămas practic neschimbată pe parcursul a 3 ani consecutivi (39% din piață), dar s-a modificat ponderea fiecărui operator în cadrul acestei cote (Diagrama 17). Astfel în 2009 față de 2006, TAROM a înregistrat o reducere de la 60% la 50%, BLUE AIR a avut o creștere de la 19% la 37% iar CARPATAIR a avut o scădere a ponderii de la 21% la 13%. Menținerea poziției constante de 39% din piață de către operatorii din România se datorează, în mare parte, existenței Blue Air - operator low cost înregistrat în România, care oferă un produs competitiv cu oferta altor operatori low cost care au intrat, după liberalizare, pe piața transportului aerian din România.

Flota de tip sovietic este un alt aspect sensibil al liberalizării, care ține de dotarea tehnică a companiilor aeriene înregistrate în Republica Moldova. Acest tip de aeronave sunt oprite la sol din cauza necorespunderii standardelor de certificare UE. Experiența statelor care au aderat la acordul mul-

Diagrama 17: Ponderea companiilor aeriene românești în cadrul cotei de piață din România



Sursa: Baza de date Air Transport Intelligence

tilateral este diferită, de la interzicerea imediată a utilizării acestei categorii de aeronave până la negocierea unui termen rezonabil de aplicare a interdicțiilor. Pentru Republica Moldova, care dispune de o flotă numeroasă de acest tip, opțiunea stabilirii unui termen extins de implementare a acestei restricții poate reprezenta o soluție de compromis.

Operatorii low cost generează schimbări majore ale strategiilor aeroporturilor. Liberalizarea contribuie atât la creșterea volumului traficului de pasageri în aeroporturile principale ale țărilor care au aderat la acord cât și extinderea numărului de aeroporturi. Modul în care administratorii de aeroport reușesc să se conformeze noilor condiții de piață este determinant pentru evoluția traficului de pasageri prin acel aeroport. Datele statistice prezintă o creștere importantă a fluxului de pasageri în toate statele care au liberalizat piața transportului aerian. Conform datelor EUROSTAT, în 2007 față de 2006 România a înregistrat o creștere de peste 40% a traficului de pasageri, iar Letonia, Polonia și Litunia au avut creșteri de până la 90%.

Studiu de caz

Aeroporturile⁷

Relațiile dintre aeroport și companiile aeriene rămân în continuare dificile. Cu mulți operatori care se luptă pentru supraviețuire, profiturile înregistrate de sectorul aeroportuar continuă să sporească

⁷ Airline Business, December 2004, "A thaw in relations"

suspiciunile și ocazional trec în ostilitate deschisă. Investițiile exagerate și nemotivate ale aeroporturilor reprezintă un punct de rivalitate dintre companiile aeriene și aeroporturi. Astfel, un nivel exagerat al investițiilor în proiecte de reconstrucție sau modernizare a aeroporturilor, inclusiv a pistelor, va solicita un efort mai mare pentru aeroport în vederea recuperării acesteia. În consecință se va apela la o majorare a taxelor aeroportuare prin presiuni asupra autorităților aeronautice civile. Raportul echitabil investiții/eficiență este important pentru companiile aeriene și esențial pentru operatorii low cost. Dezbaterile privind subiectul taxelor sunt inevitabile și reprezintă parte a relațiilor dintre IATA și ACI.

Creșterile cele mai mari de trafic de pasageri sunt înregistrate în aeroporturile specializate în servicii pentru operatorii low cost. Astfel, aeroportul Băneasa din București s-a situat pe locul 2 în top creșteri aeroporturi UE în 2008 față de 2007, cu o majorare de circa 78% a traficului de pasageri, în timp ce aeroportul Otopeni din București a înregistrat o creștere de numai 3% în aceeași perioadă (Eurostat "Statistics in focus – 91/2009").

Pasagerul – marele câștigător al liberalizării pieței transportului aerian! Această afirmație se regăsește practic în orice studiu de impact sau analize de piață. Concurența sporită dintre companiile aeriene, aeroporturi, generează reduceri de prețuri pentru biletele de avion și o alegere mai variată privind destinațiile care pot fi accesate direct. Diminuările de prețuri au variat, în diverse țări unde s-a produs liberalizarea, de la 20% la 50% din tariful inițial. Modificarea structurii traficului de pasageri determină schimbări de strategii ale operatorilor aerieni, atunci când se află într-un mediu concurențial. Atâta timp cât piața din Moldova nu va putea oferi consumatorilor un produs atractiv din punct de vedere al prețului, aceștia vor căuta soluții mai ieftine pentru a ajunge din Chișinău spre o destinație anume. Migrarea unei părți din potențialii clienți spre operatorii low cost care zboară din București este deja o certitudine. Alții aleg autocarele pentru a avea costuri de transport reduse. Este evident, însă, că în cazul existenței unei oferte cu 50-75 euro mai scumpe decât același zbor din București sau Kiev, pasagerul este deja predispus să opteze pentru un zbor direct din Chișinău.

Consumatorul low cost este unul familiarizat cu internetul și rezervările online. Prin concentrarea volumului cel mai mare de vânzări prin intermediul

paginii web proprii, operatorii low cost elimină, de fapt, agențiile de turism din lanțul de intermediere. Posibilitatea unei rezervări on-line directe, vizualizarea simultană a mai multor oferte de preț și numărul tot mai mare de utilizatori de carduri bancare, îi motivează pe clienți să acceseze pagina companiei aeriene și să procure on-line acel bilet de avion. Cultura rezervărilor on-line este în formare, dar tendința de utilizare de către un număr mai mare de consumatori a acestui instrument este evidentă.

Agențiile de turism sunt și ele afectate de era low cost și modificările pe care aceasta le generează. Promovarea sistemelor de rezervare on-line și dorința companiilor aeriene de a capta consumatorul final și-au pus amprenta pe schimbarea modului în care mulți clienți preferă să procure biletele de avion. În același timp au fost eliminate comisioanele pe care le cedau operatorii aerieni către agențiile care vindeau biletele, prin urmare s-a diminuat și baza de venituri din vânzările de bilete de avion. Astfel, multe agenții de turism din UE s-au concentrat pe vânzare de pachete turistice, iar vânzările de bilete de avion nu mai reprezintă o sursă sigură de venituri pentru acestea.

Din punct de vedere al participării în formarea prețului final al biletului de avion, ponderea acestui centru de costuri este echivalentă cu nivelul de comision de care beneficiază agențiile turistice din Republica Moldova, adică de până la 9% comision.

Nivelul de comision acordat este stabilit de fiecare companie aeriana în parte, în dependență de conjunctura de piață existentă, mediul concurențial și modul de promovare a propriilor vânzări.

În 2010 se observă o tendință de reducere semnificativă de către operatorii aerieni prezenți pe piața din Republica Moldova a nivelului de comision cedat, în unele cazuri chiar eliminarea acestui comision. În aceste condiții sunt stimulați clienții să acceseze sistemele de rezervare proprii ale companiilor aeriene. Pentru operatorii aerieni acesta este scopul de bază – să atragă clientul final în propriul sistem de rezervări on-line. În prezent, odată cu evoluția sistemelor de plată on-line dar și datorită accesibilității internetului, se înregistrează o tendință puternică de redirecționare a pasagerilor de la agențiile clasice spre sistemele de rezervare on-line (în special în cazul zborurilor directe/fără conexiune).

4. Reforma sectorului serviciilor de transport aerian în condițiile liberalizării pieței. Opțiuni pentru întreprinderile de stat

În procesul de liberalizare al pieței transportului aerian trebuie adoptată o reformă coerentă a sectorului transporturilor care ar promova libera circulație a serviciilor de transport aerian, eliminarea obstacolelor din calea libertății de stabilire și ar armoniza reglementările naționale cu regulile comune stabilite prin Acordul Multilateral privind înființarea unei Zone Europene Comune de Aviație.

1. Reforma instituțională

Reforma Cadrului instituțional al sectorului este un imperativ. Conform celor mai bune practici internaționale, politica în domeniul transportului aerian este responsabilitatea ministerelor de transport, în timp ce reglementările privind siguranța zborurilor și aspectele economice sunt responsabilități ale Autorității Aeronautice Civile (AAC). Astfel, ca și oricare agenție de reglementare și supraveghere, AAC trebuie să dispună de independență politică și instituțională completă.

În Republica Moldova, prin Legea nr. 12-XVI din 03.02.2009 au fost operate modificări substanțiale în ce privește structura organelor administrației publice în domeniul aviației civile: în loc de Administrația de Stat al Aviației Civile (ASAC) - organul de administrare publică în domeniu din anul 1997, au fost prevăzute două autorități noi: Agenția Transporturilor și Autoritatea Aeronautică Civilă. Agenției Transporturi i-a fost atribuită funcția de promotor al politicii statului în domeniu, iar Autorității Aeronautice Civile - implementare politici și supraveghere a siguranței zborurilor și securității aeronautice.

În prezent aceste două instituții nu există. Agenția Transporturi a funcționat foarte puțin, iar mai apoi a fost reorganizată în altă structură statală (Ministerul Transporturilor și Infrastructurii Drumurilor). Autoritatea Aeronautică Civilă nu a fost creată. De jure, Administrația Aviației Civile trebuia să-și termine existența încă în anul 2009 odată cu modificarea Legii aviației civile. În realitate aceasta nu s-a întâmplat. De jure, conform Legii aviației civile (art. 4, 5 și 6) aviația civilă este reglementată și supravegheată de Agenția Transporturi și Autoritatea Aeronautică Civilă – structuri inexistente de facto. În realitate, anumite funcții le exercită ASAC – structură inexistentă de jure.

Standardele ICAO obligă statul să creeze „un organ împuternicit” responsabil în fața comunității internaționale pentru asigurarea de către agenții aeronautici al acestui stat a siguranței zborurilor și securității aeronautice. Ministerul Transporturilor și Infrastructurii Drumurilor, care este organul împuternicit al Republicii Moldova, trebuie să asigure exercitarea atribuțiilor sale conform standardelor internaționale, îndeosebi, a funcțiilor de reglementare a domeniului aviației civile. Având în vedere că reglementările aeronautice sunt acte tehnico-normative care conțin norme specifice, standarde, cerințe și proceduri, pentru aceasta Ministerul ar trebui să dispună de personal tehnic calificat și cu experiență de muncă pentru fiecare element specific al sistemului aviației civile. Aceste funcții nu pot fi realizate de către cele 2-3 unități prevăzute pentru Serviciul aviație civilă a Ministerului Transporturilor și Infrastructurii Drumurilor.

Conform studiului CE privind liberalizarea transportului aerian din Balcanii de Vest, recomandările privind reformarea acestui sector s-au axat atât pe separarea AAC de Ministerul transporturilor dar și separarea altor funcții operaționale, cum ar fi companiile aeriene, aeroporturile și serviciile de ground-handling, de ambele instituții: AAC și Ministerul transporturilor. Acestea vor fi transformate în societăți pe acțiuni, comercializate și, unde este posibil, privatizate.

Reforma instituțională urmează a fi realizată consecvent prin:

1. modificarea legii aviației civile și legii privind securitatea aeronautică în conformitate cu Codul aeronautic tip elaborat de ICAO;
2. separarea din punct de vedere al ariei de responsabilitate a celor două componente ale aviației civile: Siguranța și Securitatea Aeronautică (1) și Politica Comercială în domeniul Aeronautic (2)

2. Reforma aeroportuară

Pregătirea infrastructurii pentru creșterea așteptată a traficului de pasageri și cargo, dar și ajustarea la standardele UE în acest domeniu vor reprezenta elementul de bază al reformei aeroportuare.

Procesul de liberalizare va afecta în primul rând, prin sporirea fluxului de pasageri, aeroporturile internaționale din Moldova.

Modificarea rolului aeroporturilor regionale din Republica Moldova va deveni o certitudine, odată cu intrarea operatorilor low cost pe piață și sporirea concurenței dintre companiile aeriene. În căutarea unor soluții de atenuare a acestui efect de concurență sporită, transportatorii vor identifica ariile în care densitatea concurenților este mai redusă.

Modernizarea infrastructurii aeroportuare va reprezenta elementul de bază al reformei "la sol". Pe lângă sporirea capacităților de procesare a traficului de pasageri din aeroportul Chișinău, renovarea pistei de decolare-aterizare, renovarea peronului, va fi solicitată și o modernizare a aeroportului din Bălți, ca fiind cel mai pregătit la moment pentru operarea curselor comerciale. Infrastructura aeroporturi Mărculești este, la moment, cel mai

bine adaptată pentru traficul cargo, prin existența unei piste care poate deservi aeronave de capacitate mari, combinată cu hangarele numeroase rămase după modificarea destinației de utilizare a acestora. În același timp, aeroportul Chișinău are, în perimetrul zonei sale de securitate, spații de depozitare care au fost setate inițial pentru transportarea de fructe și legume. În prezent acest hangar este proprietate privată.

Reforma va solicita asigurarea finanțării externe pentru proiectele de extindere/modernizare. Experiența aeroportului Chișinău, confirmată de numeroase cazuri similare de finanțare preferențială, demonstrează capacitatea acestui segment al ramurii transportului aerian de a capta atenția investitorilor și a finanțatorilor externi. BERD și BEI sunt instituțiile cele mai prezente în finanțarea de proiecte de infrastructură. Liberalizarea va crea condițiile pentru o "a doua șansă" în cazul altor aeroporturi din Moldova. În acest sens, capacitatea fiecărui aeroport de a atrage investiții sau finanțări externe va determina modul în care va fi redistribuit fluxul de pasageri din Republica Moldova. Oricare investiție în infrastructura aeroporturilor din Republica Moldova, în special a celor care nu sunt operabile în prezent din cauza lipsei condițiilor de executare a zborurilor, poate fi considerată de către donatorii externi ca fiind un pas important privind dezvoltarea regională și îmbunătățirea mediului de afaceri. Formele pe care le poate îmbrăca acest proces sunt diferite, dar scopul final este salutar de către Uniunea Europeană.

Serviciile de handling și catering vor solicita și ele reformări ca urmare a liberalizării pieței transportului aerian. Operatorii low cost vor căuta soluții de reducere a costurilor pentru aceste servicii; astfel este încurajată utilizarea sistemelor de check-in online, prin aplicarea de taxe suplimentare în cazul în care pasagerul dorește să facă check-in-ul tradițional în aeroport.

Studiu de caz

Strategii de business'

Un alt element al schimbărilor îl reprezintă, pentru EasyJet, chioșcurile de SELF-CHECK-IN. Dacă ar fi să revedem situația de acum 10 ani, operatorii low

¹ Regional Airline World, volume 21, 2004, "Revenue opportunities"

cost au revoluționat modul în care companiile aeriene interacționau cu pasagerii prin acceptarea oportunităților de rezervare oferite de internet. Acum se dorește o nouă modificare/revoluționare a interacțiunii cu pasagerii. Unul din marele costuri pe care le au companiile aeriene sunt serviciile aeroportuare, care însumează până la 30% din costuri, ceea ce este foarte mult. Prin urmare se caută soluții pentru reducerea acestor costuri. Unul din elementele majore ale acestora îl reprezintă serviciile de "passenger handling". În același mod în care oamenii au fost încurajați să utilizeze internetul pentru a face rezervări, acum sunt încurajați clienții să folosească check-in-ul online sau chioșcurile de check-in, chiar și pentru bagaje.

Înregistrarea on-line (check-in at home) se încadrează în progresele generate de operatorii low cost, acestea fiind parte din planul de transmitere a cât mai multe funcții posibile către consumator. Astfel sunt utilizate avantajele tehnologiei disponibile. Aceste schimbări duc la eliminarea unor servicii ale companiilor de handling. După reducerea costurilor, companiile aeriene urmăresc să modifice ceea ce înainte erau costuri ale activității în activități generatoare de venituri. Cateringul la bord este cel mai evident caz.

Studiu de caz

Strategii de business²

În cazul EasyJet: într-adevăr, se urmărește oferirea celor mai mici tarife, iar dacă pasagerii doresc cumpărarea unor servicii suplimentare, atunci ei au opțiunea de a face acest lucru. Clientul are posibilitatea de a decide dacă un sandwich la bord are valoarea de 3,5 euro sau nu. Dacă este așa, atunci pasagerul îl cumpără, dacă nu – renunță la el.

Reformarea strategiei de dezvoltare pentru operatorii de catering este inevitabilă în acest context. Creșterea semnificativă a ponderii operatorilor low cost în traficul de pasageri pe aeroporturile din Republica Moldova va presupune ajustarea modelului de lucru al companiilor de catering la sistemul de activitate al acestor operatori. Transportatorii analizează noi idei generatoare de venituri din produse/servicii cumpărate la bord. Interesul explicit pentru această arie de activitate demonstrează cât de importantă devine aceasta

pentru mulți operatori. În esență, aceste programe au devenit, de fapt, parte a modelului de afaceri low cost.

Liberalizarea transportului aerian va duce la o creștere importantă a traficului de pasageri. Această creștere așteptată va solicita extinderea pe termen mediu a capacităților aeroporturilor și atragerea de noi finanțări sau investiții. **Privatizarea aeroporturilor sau parteneriatul public-privat** poate ajuta la mobilizarea de investiții necesare. Formele pe care le-a îmbrăcat acest proces în țările vest-balkanice au fost diferite: concesiunea aeroportului condiționată de investiții în infrastructură (Tirana), asociere cu investitori din SUA pentru construcția și operarea unui centru cargo nou și închirierea tuturor magazinelor și restaurantelor către o companie din Elveția (Belgrad). Important este că procesul de privatizare să se producă într-un mod transparent și competitiv. Multe aeroporturi principale din UE sunt deja în proprietate privată, inclusiv aeroporturile din Londra, Brussels, Atena, Viena și Roma. Acest trend se extinde și asupra Europei de Est. La sfârșitul lui 2005 aeroportul din Budapesta a fost vândut către BAA (operator aeroportuar din Marea Britanie), iar Slovacia a aprobat să vândă două cele mai mari aeroporturi ale sale către Aeroportul din Viena, înainte ca noul guvern să fi revocat acest acord. Interesul investitorilor internaționali pentru acest sector a facilitat eforturile de privatizare în Balcanii de Vest.

Transportul aerian este un consumator mare de credite. Dezvoltarea oricărui sector al acestei ramuri este imposibilă fără investiții în modernizări și înnoiri de echipamente și utilaje. În cea mai mare parte resursele sunt absorbite de aeroporturi, în cazul creșterii traficului de pasageri și necesității sporirii capacităților de deservire a acestui trafic. În cazul unor investiții majore, împrumuturile nu pot fi asigurate în Moldova de către o singură bancă. În aceste condiții se apelează la creditul de consorțiu sau la finanțări externe. Finanțările externe, cum este cazul Aeroportului Chișinău, sunt mai ieftine din punct de vedere al costurilor, dar solicită garanții guvernamentale. Instituțiile bancare externe, cum este BERD, au un sistem bine structurat de administrare a creditului și monitorizare a evoluției investiției, iar dialogul existent la nivel guvernamental asigură eliminarea multor bariere birocratice.

² Regional Airline World, volume 21, 2004, "Revenue opportunities"

3. Reformarea companiei aeriene de stat

Experiența altor state arată, îndubitabil, că marii perdanți ai liberalizării sunt companiile aeriene de stat. În absența unei finanțări subsidiare din partea statului, acest tip de companii sunt "puse la zid". În cazul liberalizării pieței, competiția acerbă și reducerea semnificativă a veniturilor pot stimula mobilizarea în interiorul companiei de stat a eforturilor de optimizare a costurilor și sporire a eficienței. În opinia domnului Eugen Dvornic, vice-director general al ASAC, "... Operatorul național Air Moldova va pierde piața transportului aerian, iar Moldavian Airlines va fi înlocuit, cel mai probabil, de compania-mamă CARPATAIR. Air Moldova va trebui scoasă pe piață pentru privatizare."

Optimizarea și reducerea obiectivă a costurilor companiilor aeriene de stat poate reprezenta o soluție de supraviețuire pentru acest tip de operatori aerieni. În astfel de condiții, majoritatea companiilor naționale recurg la reducerea de costuri și îmbunătățirea eficienței.

Studiu de caz

Supraviețuirea celui mai flexibil³

În 2004, LOT urma să se confrunte cu operatorii low cost extrem de serioși și bine finanțați – WIZZ Air și SkyEurope. Polonia este de asemenea o destinație-țintă pentru operatorii "budget" cum sunt Germanwings, AirBerlin și Easyjet. Extrem de surprinzător, dar LOT se considera asediat. Fiind în postura de lider de piață, nu poți considera că acest lucru ți se poate întâmpla chiar ție. În opinia vice-președintelui LOT- Piotr Dubno, două forțe conduceau interesul operatorilor low cost către Polonia: operatorii low cost existenți încercau să scape de competiția intensă de pe piața vest-europeană, abordând piețe noi, iar cu cele 40 milioane populație, Polonia este de departe cel mai mare membru UE est-european. Pe de altă parte, probabil doar 5% din populația Poloniei a călătorit până în 2004 cu avionul, iar calitatea slabă a suprafețelor/rețelelor de transport și salariul relativ mic din Polonia preziceau o perspectivă atractivă pentru zborurile low cost. Totodată, operatorii low cost de pe piața din Polonia intenționează să preia pasagerii de la autocare. Cu câteva aeroporturi secundare în Polonia, operatorii low cost se vor baza în Varșava și alte aeroporturi principale, privând LOT-ul de posibile avantaje de diversificare.

Interese de protecție. În opinia vice-președintelui executiv al LOT, în 2004, acesta a fost începutul jocului. Ei vedeau o șansă în sensul în care, utilizând cunoașterea pieței, puteau fi rapid pregătiți pentru a oferi un produs low cost, potrivit cel mai bine dorințelor clienților și să beneficieze de cunoștințele sale deja existente, în timp ce operatorii low cost abia urmau să le acumuleze. Astfel strategia LOT prevedea crearea propriului operator low cost, complet deținut de operatorul național, dar cu operare absolut autonomă. Se presupunea o investiție de circa 1-1,2 milioane euro pentru noul operator, care urma să aibă două baze: Varșava și Krakow. Inițial trebuia să utilizeze până la 5 aeronave Boeing 737 transferate din flota de bază de la LOT. În prima fază acest nou operator urma să se lanseze ca și operator charter, administrând un trafic deja format de către LOT în baza programelor sale charter. În faza a doua, compania nou creată urma să se miște în zona de servicii pur low cost, pentru a servi destinații precum Londra, Paris, Frankfurt. Dar temerile LOT-ului erau legate de riscul „canibalizării” în acest mod a propriilor destinații. Planurile LOT-ului erau de a pregăti neformal suportul tehnic și poate chiar să garanteze leasingul aeronavelor, pentru a reduce riscurile și a crea încrederea în operatorul nou. LOT considera că succesul constă în vânzări și gradul de penetrare al pieței. Șansa majoră pentru compania-fică low cost era experiența și datele de care dispunea LOT-ul, astfel urmând să fie definitivate segmentele care se doareau a fi servite și atrase.

Cloșca de aur pentru low cost. Investitorii externi au demonstrat deja încrederea lor că Polonia este "cloșca de aur" a Europei Centrale. De altfel, în susținerea acestei afirmații, mulți au devenit sceptici în investirea resurselor în companiile aeriene tradiționale, iar operatorul low cost nou creat s-a arătat capabil să atragă finanțare cu ușurință. Astfel, SkyEurope, în acea perioadă 2004-2005, a deschis două aeroporturi de bază în Polonia: Varșava și Krakow, ceea ce a reprezentat rezultatul unui angajament de circa 20 milioane USD, susținut de ABN-Amro și BERD, dar și sponsori privați. Similar a procedat și WIZZ AIR, care a primit un suport de 49 milioane USD de la fondul privat din SUA "Indigo Partners".

În opinia celor de la SkyEurope, este important pentru fiecare companie aeriană să atingă masa critică. Până la un anumit punct există impresia că low cost-urile stimulează piața transportului aerian. Sunt foarte mulți oameni care călătoresc pentru prima dată cu avionul. În aceste condiții **nu se poate spune că sunt furați pasagerii de la alți operatori**, dar mai degrabă sunt redirecționați de la autocare și tren.

³ Airline Business, October 2004, "Survival of the fittest"

Cererea Poloneză. Operatorii low cost au tendința de a „democratiza” călătoriile cu avionul, iar factorul de încărcare indică existența cererii în acest sens. Printre întrebările operatorilor low cost figurau și cele legate de aeroporturile din Polonia: sunt oare ele egal pregătite? Un aspect îl reprezintă structura de costuri a aeroporturilor. Concluzia a fost că aeroporturile nu erau atât de eficiente. Competiția de costuri dintre serviciile aeroportuare este esențială pentru companiile low cost, în timp ce la momentul deschiderii pieței din Polonia unele servicii cum ar fi cel de alimentare cu combustibil rămăneau monopolizate. Aeroporturile nu beneficiază prea mult de pe urma călătorilor business class. Deoarece rețeaua operatorilor low cost se dezvoltă, orașele din Polonia așteaptă să beneficieze de conexiuni aeriene mai bune. Astfel WIZZ AIR a demonstrat flexibilitatea sa în selectarea orașului Katowice, ca fiind baza de sud a companiei, în timp ce Gdansk acoperă partea de nord. În opinia WIZZ AIR, Katowice este, din start, mult mai bun decât Krakow, care este o destinație de vacanță, punctând că, circa 18 milioane de oameni trăiesc în aria de 200 km de Katowice, o cifră mult mai bună decât populația Ungariei. Pentru WIZZ AIR a fost o mișcare extrem de bună să se lanseze aici. Compania aeriană se poate aștepta la circa 30% din trafic să vină din regiuni din afara aeroportului de bază, dar WIZZ AIR a descoperit că, această pondere a fost de circa 50%. Pasagerii sunt pregătiți să descopere destinații noi folosind companiile low cost. Astfel, aeroportul din Katowice a înregistrat o creștere de 90% în traficul de pasageri în 2004 fata de 2003, după intrarea operatorilor low cost pe această piață. În percepția celor de la WIZZ AIR, Polonia a reacționat rapid la venirea pe piață a operatorilor low cost. Ca urmare a acestor evenimente, LOT a revizuit strategia de rețea, concentrându-se pe rutele de bază și renunțând la zborurile cu stop-over, cum a fost Katowice-Poznan-Brussels.

Aeroporturile low cost. Pentru a reduce costurile, LOT reflecta asupra posibilității transferului serviciilor sale către aeroporturi low cost din Europa, cum ar fi schimbarea de pe Roma Fiumicino pe Roma Ciampino și mutarea de pe Paris Charles de Gaulle pe Paris Bauvais. Rutele strategice, cum ar fi Warszawa-Londra, urmau să fie deservite zilnic, dacă exista posibilitatea. Dar cei de la LOT erau conștienți că la acel moment alți trei operatori low cost, inclusiv EasyJet, deserveau această destinație. În concluzie, soluția aleasă de LOT a fost găsirea de noi investitori, cu strategii now-how și inițiative decisive privind reducerea costurilor pentru a reuși să supraviețuiască.

Optimizarea structurală este un alt element care poate reduce costurile operaționale ale companiei aeriene. Operatorii low cost și low fare

au demonstrat posibilitatea desfășurării unei activități profitabile în condițiile existenței unei structuri eficiente și a unui control riguros al costurilor companiei aeriene. Trebuie menționat că structura companiilor low cost diferă de la caz la caz, în dependență de gradul de contractare a serviciilor din exterior (outsourcing). Aplicarea sistemelor de optimizare a structurii întreprinderii după modelul low cost poate genera economii importante de resurse financiare.

Beneficii din outsourcing (servicii contractate din exterior). Gradul de outsourcing diferă de la o companie la alta. Pentru WIZZ AIR alegerea este de a face outsourcing cât se poate de mult, pentru a se putea concentra pe funcțiile de bază ale companiei aeriene. Astfel WIZZ AIR dispune de piloți și însoțitori de bord, în timp ce restul este din outsourcing. Este o abordare care vine de la ideea „... ce poate genera WIZZ AIR singur și care sunt produsele pe care le poate lua deja de pe piață?...”. Un alt element care a fost luat în considerație de WIZZ AIR în prima perioadă de activitate era lipsa necesității de a crea un organism de proporție pentru fiecare serviciu. Astfel, mentenanța este asigurată de Lufthansa Technik, cateringul vine de la Gate Gourmet, iar serviciile de handling sunt oferite de companiile specializate din fiecare aeroport. La fel este și cu partea administrativă: contabilitatea este de tip outsourcing iar partea de IT este de asemenea distribuită spre outsourcing în cea mai mare parte. Astfel, echipa de baza a acestui operator low cost este formată din maxim 60-70 persoane.

În opinia celor de la EasyJet, trebuie făcut ceea ce funcționează cel mai bine pentru compania aeriană. Un exemplu bun este mentenanța, care este parțial contractată extern prin compania mixtă EasyJet cu FLS Aerospace. Acest serviciu poate fi contractat extern complet, dar în cazul EasyJet această soluție este foarte funcțională pentru ei. Serviciile de catering sunt contractate complet, în timp ce serviciile de handling au avut o evoluție opusă. Când și-a lansat activitatea, EasyJet făcea outsourcing pentru toate serviciile, dar în vara anului 2000 ei au făcut insourcing pentru serviciile de handling în aeroportul Luton. Mai târziu, în 2004 acest serviciu a fost din nou contractat extern, dar deja într-un parteneriat cu Menzies, prin crearea de societate pe acțiuni. Pe de altă parte, Air Berlin consideră ca outsourcing-ul trebuie realizat

cât mai puțin posibil. Air Berlin încearcă să păstreze majoritatea operațiunilor „în casă”, numai unele servicii sunt contractate, cum ar fi mentenanța.⁴

În cazul Air Moldova, serviciile de handling și catering sunt contractate de la operatori externi. Moldavian Airlines a creat propriile servicii de handling și catering, iar în unele cazuri aceste departamente prestează servicii și pentru alte companii aeriene, transformând în acest fel un centru de costuri în unul generator de venituri.

Reducerea costurilor operaționale

Costurile de întreținere a aeronavelor – mentenanța (maintenance) reprezintă un centru de costuri important al unei companii aeriene. Soluțiile găsite de operatorii low cost sunt diferite, de la negocierea unor condiții extrem de avantajoase în cazuri de outsourcing, parteneriate cu companiile de mentenanță și până la crearea de centre de mentenanță proprii. Primele două reprezintă, în cea mai mare parte, reduceri de costuri privind aceste servicii, în timp ce al treilea poate să se transforme din centru de costuri în centru de venituri. Un exemplu al astfel de transformări este cooperarea Croația Airlines cu Lufthansa, care a construit propria facilitate de mentenanță în aeroportul din Zagreb, iar prin certificarea europeană JAR 145 este de asemenea autorizată să presteze servicii de mentenanță și pentru terțe părți. Printre primii clienți s-a numărat, bineînțeles, Lufthansa, care a redirecționat o parte din C-checks pentru A320 către mentenanța Croația Airlines.

Studiu de caz

EasyJet și serviciile de mentenanță⁵

La sfârșitul lui 2004, EasyJet lua în considerație realizarea tuturor formelor grele de mentenanță în Europa de Est, pentru flota A319 care se extindea rapid. Astfel au fost contractate părțile interesate, inclusiv cei din Turcia, pentru a-și exprima interesul privind proiectul și nivelul de stimulente investiționale pe care aceștia le puteau oferi.

Proiectul a fost conceput pentru a vedea cum EasyJet poate exploata avantajul costurilor de manoperă din regiune, fiind estimate la circa jumătate în

raport cu cea din Europa de vest; aceasta luând în considerație pregătirile pentru programul de mentenanță pentru cele 120 de aeronave A319, flotă care trebuia să intre în acest proces în câțiva ani.

Costurile de asigurare reprezintă un alt centru de costuri sensibil. Asigurările obligatorii pentru companiile aeriene, atât față de pasageri cât și față de terțe părți, reprezintă un efort financiar important pentru operatorii aeriene. Funcție de structura flotei (tip, proprietate, destinații de zbor), valoarea primelor de asigurare este diferită. O aeronava preluată în leasing, care nu este proprietatea companiei aeriene ce o operează, poate avea costuri de asigurare foarte mari. Aceasta din cauza că, de obicei, proprietarul aeronavei vrea să acopere riscurile, în special cele legate de terțe părți. Astfel, limita de asigurare poate fi de circa 500.000.000 euro în cazul unei aeronave de tip A320. Situația este diferită în cazul când aeronava este proprietatea companiei aeriene, sumele asigurate fiind de câteva ori mai mici. În Republica Moldova nu există companii de asigurare care ar putea acoperi singure valorile asigurate foarte mari. În aceste condiții se recurge la companiile de reasigurare din exterior. Ponderea asigurării ca și centru de cost în structura generală a costurilor variază în dependență de structura flotei. Este vorba mai mult despre primele diferite pe care le achită o companie aeriană funcție de anumiți factori: statutul de proprietar al aeronavei, nivel minim de asigurare impus de țările în care zboară operatorul, gradul de accesibilitate la o piață a asigurărilor mai ieftină. Optimizarea acestui element al costurilor poate fi realizată, dar solicită un efort de negociere din partea managementului companiei aeriene.

Diminuarea costului per oră de zbor prin îmbunătățirea rotației aeronavelor trebuie să devină un alt obiectiv al companiei aeriene. Operatorii low cost urmăresc să obțină un grad sporit al rotației aeronavelor, astfel încât acesta să conducă la costuri mai mici per fotoliu. Această relație se explică extrem de simplu: să presupunem că aeronava are un cost de amortizare/chirie lunar de 250.000 euro pe lună; în cazul în care rotația/utilizarea aeronavei este de 200 de ore de zbor pe lună, costurile care rezultă privind amortizarea/chiria sunt de 12.500 euro per ora de zbor; dacă gradul de rotație/utilizare crește la 300 ore pe lună, aceste cos-

⁴ Regional Airline World, volume 21, 2004, "Benefiting from outsourcing"

⁵ Airline Business, December 2004, "EasyJet looks east for maintenance" rld, volume 21, 2004, "Benefiting from outsourcing"

turi se reduc la circa 8.300 euro per ora de zbor. Sporirea gradului de utilizare al aeronavei depinde atât de factori externi, cum ar fi capacitatea serviciilor de handling din aeroporturi de a procesa/deservi aeronava în termene extrem de reduse (30-45 minute), cât și de factori interni, cum ar fi rețeaua de zboruri.

Optimizarea rețelei de zboruri este un element de o sensibilitate sporită în cazul companiilor aeriene de stat, care sunt deseori dependente de factorul instituțional superior, adică de politic. Acest aspect dictează, în unele situații, executarea de zboruri non-profit sau chiar în pierdere, pentru a satisface o "necesitate politică de moment". Recomandările CE în acest sens sunt pentru lansarea proceselor de privatizare a acestei categorii de companii aeriene. Mediul privat funcționează pe principii de eficiență economică a zborurilor executate. În cazul pieței liberalizate, optimizarea rețelei de zboruri va presupune identificarea perechilor de orașe cu un flux de pasageri suficient pentru executarea de zboruri profitabile în condiții de concurență specifice piețelor liberalizate. O rețea de zboruri bine structurată poate duce la creșterea gradului de utilizare a flotei companiei aeriene dar și la un factor de încărcare satisfăcător.

Revizuirea relațiilor cu agențiile de turism. Din punct de vedere al participării în formarea prețului final al biletului de avion, ponderea acestui centru de costuri este echivalentă cu nivelul de comision de care beneficiază agențiile turistice din Republica Moldova, adică de până la 9%. Nivelul de comision acordat este stabilit de fiecare companie aeriana în parte, în dependență de conjunctura de piață existentă, mediul concurențial și modul de promovare a propriilor vânzări. Intenția companiilor aeriene de a diminua nivelul de comision cedat agențiilor de turism și încurajarea în același timp a clienților să utilizeze sistemele de rezervări online poate determina o reducere a nivelului acestui centru de cost.

Finanțări pentru înnoirea flotei. Experiența altor state arată că este practic imposibilă accesarea de fonduri ale UE pentru modernizarea flotei unei companii aeriene de stat. În aceste cazuri se apelează la finanțări externe în condiții preferențiale, dar garantate de Stat. De asemenea, refinanțări-

le în condiții avantajoase pot reduce din costurile aferente deservirii creditelor existente.

Procurarea de aeronave este un proces cu efort financiar mai stresant, din cauza că sumele trebuie achitate în mare parte în 2-3 tranșe. Deoarece companiile aeriene reprezintă un grad de risc mai mare pentru finanțatorii externi, în absența garanțiilor de Stat, soluția pentru operatori este creditarea de pe piața bancară internă, ceea ce sporește costurile resurselor împrumutate. Aceste costuri se reflectă și în prețurile finale pentru bilete. Finanțările de la instituțiile/organismele UE sunt direcționate în special pentru modernizări de echipamente (exemplu Control Trafic Aerian: pentru ajustarea dotării tehnice în conformitate cu un program pan-european SESAR), sau îmbunătățirea infrastructurii de bază.

Un exemplu important în acest sens poate fi cel al TAROM, care a beneficiat de întinerirea flotei sale cu sprijinul guvernului, dar până la intrarea în UE în 2007. Acest aspect este important din perspectiva restricțiilor UE pentru statele membre privind subvenționarea anumitor ramuri ale economiei. Prin această achiziție/întinerire a flotei TAROM beneficiază de anumite avantaje de piață, cum ar fi costurile de închiriere ale aeronavelor sau prime de asigurare mai mici (fiind proprietar al aeronavelor).

Obținerea finanțărilor pentru proiecte de infrastructură, atractive din punct de vedere investițional, pot fi examinate de BERD sau BEI. Posibilitatea creării unui centru de metenanță în Republica Moldova a fost discutată în repetate rânduri de mai mulți investitori privați și chiar a existat intenția Air Moldova de a construi un astfel de centru. Aceste inițiative au fost amânate din varii motive: riscuri politice, instituționale sau lipsa de resurse financiare disponibile pentru acest proiect (Air Moldova). Probabil, în cazul abordării acestui proiect prin prisma reformelor pe care le poate genera procesul de liberalizare a pieței transportului aerian, acesta poate deveni actual.

Proiectele noi generatoare de venituri sunt căutate continuu de către companiile aeriene, în special operatorii low cost. Acestea sunt căutate atât în zonele vizibile pentru toți operatorii cât și în zone neexplorate.

*Studiu de caz***Serviciile⁶**

Cash-flow nou. Când este vorba despre creștere, Ryanair este printre cei mai rapizi. Dar la o creștere anuală de circa 20-25%, există un domeniu de activitate care depășește chiar și această performanță deosebită: acestea sunt serviciile auxiliare. Serviciile auxiliare iau diverse forme, începând de la închiriere de transport și servicii hoteliere și până la catering la bord. Cu o excepție notabilă privind hrana la bord, acest gen de afacere cu o rată de risc redusă, devine tot mai semnificativ pentru mulți operatori low cost. Cei de la Ryanair sunt preocupați de crearea broșurilor pentru activitățile/afacerile secundare. Aceste servicii înregistrează creșteri de două ori mai mari decât veniturile din vânzări de bilete. Pentru unii, oferta este clara: clienții achită prețul mic de bază pentru fotoliul său, iar după aceasta achită suplimentar pentru extra-servicii, cum ar fi mâncare, băuturi, spațiu suplimentar pentru picioare, acces la sala lounge. În opinia Ryanair, astfel se oferă o mai mare transparență pentru produsul lor. Fiind unul din cei mai mari operatori low cost, volumul vizităților paginii lor web este mare, ceea ce înseamnă că acesta a devenit un instrument puternic pentru vânzarea produselor auxiliare și pentru publicitate. Un exemplu similar este cel al operatorului low cost GermanWings, care, urmare a înregistrării vizităților paginii web impunătoare, a devenit al șaselea portal de călătorii din Germania.

Canale puternice de vânzări. Unul din canalele importante de distribuție și publicitate este cel al abonării a milioane de pasageri pentru primirea ofertelor Ryanair. Acesta se transformă într-un canal de distribuție foarte puternic. Oricum, operatorii au fost destul de înceți în ceea ce privește înțelegerea posibilităților de vânzări pe care acest număr de clienți îl reprezintă. Chiar operatorii low cost au recunoscut că acum câțiva ani ei doar au „atins” suprafața a ceea ce internetul poate face. În prezent este evident cum operatorii low cost și-au intensificat eforturile pentru a maximiza vânzările din acest domeniu. Pentru mulți, veniturile bazate pe internet reprezintă un cash-flow minor, iar pentru operatorii low cost este o provocare să le transforme într-o formă de vânzări „la bord”. Unii operatori se concentrează pe produsele proprii (mâncare și băuturi la bord), vânzări duty-free și de brand-uri. Astfel sunt create companii-fiice care se focusează exclusiv pe vânzările de acest tip, în timp ce compania-mama se poate concentra pe transportarea pasagerului. În acest mod, operatorii low cost urmăresc creșterea ponderii veniturilor din vânzări auxiliare la circa 15% din vânzările totale ale companiei, iar „cumpărăturile la bord” reprezintă unul din elementele de creștere a acestei ponderi.

Maintenance. Cazul Croatia Airlines sau TAROM reprezintă un exemplu practic de transformare a unui centru de costuri cum este mentenanța în unul neutru sau chiar generator de venituri. Un mod inventiv de asociere într-un parteneriat pentru servicii de mentenanță a fost cel demonstrat de TAROM. Acest operator a plasat un anunț public, inclusiv în una din revistele de specialitate din domeniul aerian, cu intenția de găsire a unui partener strategic pentru crearea facilității de maintenance și repair. Acest tip de activitate a fost dezvoltat de unii operatori (ex. Lufthansa, Air France) într-o sursă importantă de venituri suplimentare pentru activitatea companiei aeriene, transformând un centru de costuri în unul generator de venituri.

Wet lease - închirierea aeronavelor în regim ACMI (aeronavă, echipaj, mentenanță, asigurare). La fel ca și în cazul serviciilor de mentenanță, unde costul manoperei reprezintă un avantaj pentru operatorii est-europeni față de cei din Europa de Vest, închirierea aeronavelor în regim ACMI este o sursă de venituri importantă și constantă pentru unele companii aeriene din Europa de Est. Cazul Bulgaria Air este unul reprezentativ. După ce au reușit întinerirea flotei și extinderea acesteia, operatorul bulgar a decis să închirieze aeronave în regim ACMI către operatori din Europa de Vest, cum ar fi Air Italy.

În opinia reprezentanților Air Moldova”... sunt necesare și alte măsuri care ar atenua impactul negativ asupra operatorilor naționali, ca urmare a liberalizării pieței serviciilor de transport aerian: (i) autorizarea casării tehnicii învechite; (ii) modificarea cadrului legal în partea impozitării tranzacțiilor de leasing operațional de la nerezi-denți; (iii) modificarea cadrului legal în partea impozitării tranzacțiilor de deservire tehnică a aeronavelor peste hotare; (iv) abolirea TVA la importul de aeronave.”.

Găsirea de noi oportunități de venituri din activități auxiliare reprezintă soluții intermediare de supraviețuire pentru unii operatori aerieni de stat. În același timp sporirea eficienței economice, prin reducerea costurilor și optimizarea activității, poate reprezenta soluția radicală în cazul companiilor naționale.

⁶ Airline Business, January 2005, "New cash flows"

Concluzii și recomandări

Liberalizarea pieței transportului aerian va crea condițiile pentru sporirea gradului de concurență dintre companiile aeriene și va permite accesul operatorilor low cost pe piața din Republica Moldova. Acest tip de companii aeriene este considerat generator principal de creștere a traficului de pasageri.

Marii câștigători ai liberalizării vor fi PASAGERII și AEROPORTURILE din Moldova. Marii perdanti ai procesului de liberalizare vor fi OPERATORUL NAȚIONAL și TRANSPORTUL TERESTRU DE PASAGERI.

Liberalizarea stimulează dezvoltarea aeroporturilor regionale și reprezintă ”o nouă șansă” pentru aeroporturile din Bălți, Mărculești sau Cahul.

Sporirea gradului de competitivitate al companiei aeriene de stat poate fi realizat numai prin aplicarea măsurilor de optimizare a structurii și costurilor operaționale a acestui operator.

Atenuarea impactului pe care îl va avea liberalizarea asupra operatorilor naționali se poate face prin creșterea flexibilității companiilor aeriene (politica de reorganizare a fiecărui operator), prin preluarea modelului de operare low-fare și diversificarea surselor de venituri.

Odată cu liberalizarea accesului la Zona Europeană Comună de Aviație, operatorii din Republica Moldova vor avea și alte oportunități de dezvoltare, având posibilitatea să opereze pe piețe noi.

Alinierea la acquis-ul comunitar va solicita în primul rând realizarea reformei instituționale din domeniul transportului aerian.

1. Recomandările pentru procesul de negocieri privind Acordul de Liber Schimb și prevederile relevante pentru sectorul de servicii de transport aerian:

Pentru un proces rapid și eficient de liberalizare este recomandată semnarea de către GUVERN a unui PROTOCOL separat de aderare în anumite condiții la Acordul Multilateral privind înființarea Zonei Europene Comune de Aviație. În cadrul negocierilor **Guvernul** poate solicita:

– Realizarea graduală a procesului de liberalizare a pieței transportului aerian. Aceasta se poate face în 3 etape. În prima etapă se vor liberaliza complet libertățile a 3-a și a 4-a. Aceasta înseamnă că toate companiile aeriene licențiate în cadrul ECAA (Zona Europeană Comuna de Aviație) pot zbura spre și dinspre țările sale către oricare destinație din ECAA, fără a exista restricții de frecvențe sau capacități. În etapa a doua se va liberaliza complet libertatea a 5-a (dreptul de a îmbarca și debarca pasageri, mărfuri și poștă, cu destinația sau cu proveniența în sau din teritoriul unor state terțe). Pentru ca o țară să poată să treacă de la prima etapă la a doua este necesară implementarea pachetului de bază a acquis-ului comunitar, care în principal ține de siguranța și securitatea zborurilor. Etapa a treia constă în liberalizarea libertăților rămase și transpunerea integrală a acquis-ului comunitar.

Stabilirea unui termen extins pentru utilizarea aeronavelor de tip ”sovietic” în anumite condiții de limitare geografică.

– Acordarea de suport tehnic sub formă de training/școlarizare în cadrul instituțiilor europene pentru reprezentanții ASAC care vor fi responsabili cu alinierea legislației naționale la acquis-ul comunitar.

– Finanțarea de către UE a realizării unui studiu de impact & strategie de dezvoltare pentru Air Moldova din perspectiva liberalizării pieței transportului aerian.

- Abordarea subiectului finanțării preferențiale pentru infrastructura ramurii transportului aerian: aeroporturile regionale, echipamente pentru monitorizarea traficului aerian, școlări în vederea conformării standardelor UE.
- Discutarea posibilității accesării de către compania aeriană de stat Air Moldova a creditelor preferențiale de la instituțiile/organismele europene, în baza garanțiilor de Stat, pentru înnoirea flotei și restructurarea creditelor curente ale Air Moldova.
- Negocierea obținerii unor condiții echitabile de acces pe piața liberalizată a UE prin oferirea de slot-uri în condiții rezonabile pentru operatorii naționali.
- Stabilirea în protocol a unor definiții transparente care specifică condițiile de ”oprire la sol” a navelor aeriene ale operatorilor naționali, în vederea eliminării riscului interpretărilor eronate de către părțile semnatare.

2. Recomandările ce țin de politici și cadrul normativ pentru desfășurarea procesului de liberalizare și adaptare a domeniilor sensibile la impactul liberalizării serviciilor cu UE în perspectiva scurtă și medie.

GUVERNUL

- trebuie să finalizeze reforma instituțională în domeniul transportului aerian;
- trebuie să pregătească strategia de privatizare a companiei Air Moldova;
- trebuie să mențină dreptul de proprietate asupra aeroporturilor până în momentul capitalizării suficiente a acestora;
- trebuie să elaboreze un mecanism transparent prin care va beneficia de profiturile generate de întreprinderile de stat;
- este responsabil pentru menținerea unui climat concurențial echitabil dintre aeroporturi;

AIR MOLDOVA

- trebuie să-și optimizeze structura și costurile operaționale după modelul low-fare;
- trebuie să elaboreze strategia de dezvoltare pentru următorii 3 ani, prin prisma liberalizării pieței ransportului aerian și a intrării pe piață a operatorilor low cost;
- trebuie să dezvolte proiectul de creare a centrului de mentenanță cu atragerea participației/finanțării din partea instituțiilor financiare ale UE.

AEROPORTUL INTERNAȚIONAL CHIȘINĂU trebuie să pregătească extinderea capacității de procesare a traficului aerian la circa 2,5-3 milioane de pasageri pe an.

AEROPORTUL INTERNAȚIONAL DIN BĂLȚI trebuie să inițieze pregătirile pentru începerea probabilă a operării de zboruri după liberalizarea pieței transportului aerian din Republica Moldova.

Bibliografie

- Willem Molle, (2009) "Economia integrării europene: teorie, practică, politici", Editura Epigraf
- Daniel Müller-Jentsch, (2007) "The European Common Aviation Area and the Western Balkans: Domestic Reforms and Regional Integration in Air Transport", EC-WB Office for South East Europe
- Grancay Martin, (2009) "The economic impacts of air transport Liberalization", Munich University
- InterVISTAS-ga, (2006) "The economic impact of Air Service Liberalization"
- Piotr Trzepacz, (2007) "Spatial aspects of air transportation liberalization – changes in european airport hierarchy", Bulletin of geography, EUROSTAT
- Statistical books, (2009) „Panorama of transport”, EUROSTAT
- Hubertus Cloodt, (2010) „Passenger air transport – monthly data for the first half of 2009”
- Michael Smethers, 2002, "Air transport liberalisation in Europe", Seminar on arab air transport liberalisation: Dubai, 21-23 October 2002.
- Airline Business, October 2004
- Janes Airport, December 2004/ January 2005
- Airline Business, December 2004
- Jane's Airport, June 2005
- Regional Airline World, volume 21, 2004
- Airline Business, August 2004
- Jane's Airport, February 2006

Metodologie

Pentru a se obține o imagine completă, în cadrul studiului a fost utilizată metoda de cercetare directă selectivă, prin recoltarea informațiilor prin metode de cercetarea directă. Aceste metode au presupus culegerea informațiilor direct de la purtătorii lor: utilizatori instituționali, generatorii de bunuri și servicii specifice, consumatorii individuali/finali, intermediarii.

În cadrul studiului au fost intervievați reprezentanții următoarelor instituții/ întreprinderi/ organisme:

- Administrația de Stat a Aviației Civile din Republica Moldova;
- Comisia guvernamentală pentru integrare europeană a Republicii Moldova;
- Companiile aeriene Air Moldova, Asutrian Airlines, Blue Air, Tarom;
- Aeroportul Internațional Chișinău;
- MAEIE;

Persoanele care au fost interviuate sunt:

- Eugen DVORNIC – vice-director general al ASAC
- Mircea MALECA – director financiar al Air Moldova
- Roman PODCORÎTOV – director general Aeroportul Internațional Chișinău
- Veaceslav PITUȘCAN – șef al Direcției Relații Economice cu UE a MAEIE
- Nelu IORDACHE – proprietar Blue Air
- Boris ROTARU – director operațional Blue Air
- Eugen OLTEANU – director departament juridic TAROM
- Valentina MĂMĂLIGĂ - șef direcție juridică ASAC

Informațiile pentru studiu au fost obținute prin investigarea de surse statistice furnizate de ASAC, Air Transport Intelligence, Eurostat (pagina web oficială).

În baza evoluțiilor înregistrate în alte state, ca urmare a liberalizării pieței transportului aerian, au fost modelate previziunile pentru piața transportului aerian din Republica Moldova.