

Praha, 1. října 2014

### Evropské letecké společnosti jsou jedny z nejméně ziskových na světě: jaký je scénář adaptace?

V době, kdy je evidentně zásadně důležité využít potenciálního růstu v Asii, evropské letecké společnosti kvůli agresivní konkurenci nízkonákladových společností a společností z Perského zálivu klopýtají. V současné době patří celosvětově mezi nejméně ziskové aerolinky. Jaké změny je vzhledem k těmto novým překážkám možné učinit?

#### Letecké společnosti čelí zásadním výzvám

- **Tlak rostoucí konkurence**

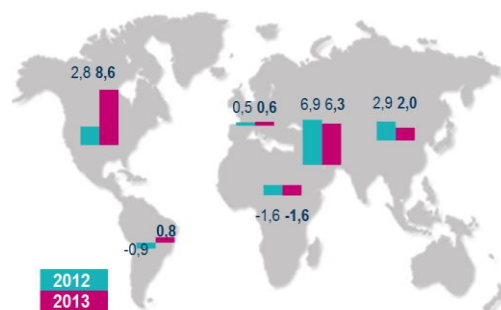
Zatímco americký vnitřní trh se konkurenci otevřel v roce 1978, Evropská unie svůj domácí trh uvolnila až v roce 1997. Od té doby mohou evropské letecké společnosti bez jakýchkoli dopravních omezení plánovat trasy v rámci regionu a samy si nastavovat ceny. Vytvoření jednotného trhu nahrálo vstupu nových hráčů, zejména nízkonákladových společností, čímž se ceny letů na území EU výrazně snížily. Mezi lety 1992 a 2012 se tak počet cest, na nichž zajišťují přepravu více než dvě konkurenční společnosti, čtyřnásobně zvýšil<sup>1</sup>.

Zároveň se vlivem leteckých společností Perského zálivu, které zaznamenávají skvělé výsledky, podstatně zvýšila konkurence na letech do vzdálených destinací. Je to způsobeno zejména agresivní strategií, kterou zastávají veřejné orgány s cílem nastartovat rozvoj svého regionu. V poslední době se zrychlil kapitálový podíl leteckých společností Perského zálivu v evropských aerolinkách, protože nezískaly nová dopravní práva.

- **Přesouvání hlavních přepravních uzlů**

Evropský trh s počtem 51 000 sedadel na milion obyvatel je evidentně poměrně dobře rozvinutý. Zdá se však, že elasticita mezi růstem bohatství a leteckou přepravou je mnohem vyšší v rozvíjejících se zemích. Na 10% nárůst HDP se letecká přeprava v těchto zemích zvýšila o 20 %, zatímco v rozvinutých zemích o 15 %. Největší potenciál růstu v současné době i do budoucna se nachází v Asii. Například v Číně vzrostl mezi lety 1992 a 2012 počet letů za týden z 20 184 na 52 651<sup>2</sup>.

Celkové čisté výdělků (USD na jednoho cestujícího)



Source: IATA

<sup>1</sup> Údaje OAG

<sup>2</sup> Asociace IATA (2007), Odhad cenové elasticity poptávky v letecké přepravě, prosinec

Tyto nové překážky oslabují celé odvětví evropského letectví. Evropské letecké společnosti jsou nyní v porovnání s ostatním světem nejméně výdělečné, jak ukazují varování týkající se příjmů, jež v roce 2014 vydaly společnosti Air France a Lufthansa. Evropská unie navíc trpí nedostatkem letišť, který je spojen s chybějícími investicemi. V důsledku uvedeného nasycení by se mohly snížit vyhlídky na získání nových poptávek a do roku 2050 by mohlo dojít ke zvýšení provozních nákladů o 50 %<sup>3</sup>.

### Na cestě k americkému scénáři?

„S ohledem na rostoucí tlak konkurence se rýsují dva možné scénáře: značně investovat a získávat tak více poptávek, nebo za účelem přežití uskutečňovat fúze. Druhá uvedená možnost se pro nás zdá pravděpodobnější, pokud vezmeme v úvahu změny na americkém vnitřním trhu, kde k rozsáhlým fúzím dochází,“ uvádí Guillaume Baqué, ekonom skupiny Coface.

Ve Spojených státech byly změny vycházející z federálního zákona o deregulaci leteckých společností z října 1978 (*Airline Deregulation Act*) provedeny ve třech samostatných fázích:

- 1. fáze: nárůst počtu cestujících následkem zahájení činnosti nových nízkonákladových hráčů.  
Díky volnému nastavení cen bylo možné zajistit větší rozmanitost dodávky a vyšší přepravní kapacitu, částečně podle řízení výnosů, s nímž v roce 1984 přišla společnost Delta Airlines.
- 2. fáze: od roku 2008 dochází na trhu k fúzím, protože se objevuje stále více subjektů, což má dopad na výnosnost odvětví.  
Společnost Delta koupila Northwest, společnost Southwest koupila AirTrans a plánuje se fúze společností American Airlines a US Airways. Ze sedmi největších leteckých společností z 90. let 20. století vznikli tři giganti.
- 3. fáze: omezení kapacit s cílem dosáhnout úspor z rozsahu v souvislosti se zefektivněním sítí v důsledku snížení počtu přepravních uzlů a následného zvýšení tržeb kvůli souvisejícím nákladům.

V Evropě již došlo k první vlně fúzím (Air France/KLM, Lufthansa/Swiss Air Lines, British Airways/Iberia atd.), avšak kýžená ziskovost je stále nízká. Je možné, že dojde k dalším fúzím po vzoru druhé fáze amerického scénáře. Pokud by však vznik superhráčů v Evropské unii umožnil vyřešit problém se zahraniční konkurencí, doprovázely by jej nové otázky, jako je možné snížení počtu destinací a nárůst cen.



# / T I S K O V Á Z P R Á V A

## KONTAKT PRO MÉDIA:

Martin Růžička, Country Manager / +420 / 246 085 411 [martin.ruzicka@coface.com](mailto:martin.ruzicka@coface.com)

### O Coface

Skupina Coface, světový leader v pojištění pohledávek, nabízí společnostem po celém světě globální řešení pro řízení rizik pohledávek svých klientů. V roce 2013 byla skupina podporována 4440 zaměstnanci a zaznamenala konsolidovaný obrat 1.440 miliard eur. Prezentuje se přímo nebo nepřímo v 98 zemích, zabezpečuje transakce pro více než 37 000 firem ve více než 200 zemích. Každé čtvrtletí Coface publikuje své hodnocení rizik ve 160 zemích, které je založené na jedinečných znalostech platební morálky a odborných znalostech 350 underwriterů.

Ve Francii Coface poskytuje veřejnoprávní exportní záruky z pověření francouzského státu.

[www.coface.cz](http://www.coface.cz)

Coface SA, zapsaná na burze Euronext v Paříži  
ISIN: FR0010667147 / Ticker: COFA

