

## UTJECAJ NISKOTARIFNIH ZRAKOPLOVNIH KOMPANIJA NA PROMETNE UČINKE ZRAČNE LUKE ZAGREB

**Igor Štimac, dipl.ing.**  
Zagrab Airport Ltd.  
Pleso bb, 10000 Zagreb  
istimac@zagreb-airport.hr

**mr.sc. Andrija Vidović**  
Fakultet prometnih znanosti  
Vukelićeva 4, 10000 Zagreb  
avidovic@fpz.hr

**Vedran Sorić, dipl.ing.**  
AutoZubak d.o.o.  
Ljudevita Posavskog 7a, 10360 Sesvete  
vedran.soric@autozubak.hr

### SAŽETAK

Broj niskotarifnih zrakoplovnih kompanija u svijetu je iz godine u godinu sve veći. Trenutno ih u Europi djeluje 60, a predviđa se kako će do kraja 2009. godine udio niskotarifnih zrakoplovnih kompanija porasti na više od 30 posto udjela među zrakoplovnim prijevoznicima. Taj trend nije zaobišao ni Republiku Hrvatsku.

Broj kompanija koje lete u Hrvatsku je u značajnom porastu. Njihov je dolazak za neke aerodrome predstavljao spas od gotovo potpune prometne izolacije. Niskotarifne zrakoplovne kompanije u najvećem broju slučajeva koriste manje sekundarne i regionalne aerodrome zbog mnogih prednosti koje im takvi aerodromi omogućuju. Najčešće je riječ o aerodromima do 2 miliona putnika. Kako je zračna luka Zagreb probila granicu od 2 miliona putnika, više je se po nikakvoj klasifikaciji ne može svrstavati u kategoriju sekundarnih aerodroma. Veliki udio u realizaciji tog broja putnika su dale i niskotarifne zrakoplovne kompanije koje se i danas na neki način natječu u konkurentnosti i izvan svojih matičnih zračnih luka (hubova).

Pojava niskotarifnih prijevoznika pozitivno je djelovala i na politiku cijena redovitih prijevoznika koji su prisiljeni uvesti nove tarifne sustave sa znatno nižim cijenama karata. No kako bi se na neki način zaštitilo tržište linijskih zrakoplovnih kompanija za višim standardima zračnog prometa zračne luke su kategorizacijom kvalitete usluge napravile rez te time pokazale da se još uvijek bolja i kvalitetnija usluga plaća većom cijenom, te da zrakoplovne kompanije kao što su niskotarifne ne mogu kvalitetom i uslugom konkurirati linijskom zračnom prometu.

U radu će se analizirati utjecaj operative ovih kompanija na zračni promet Republike Hrvatske s posebnim osvrtom na prometne učinke i razvoj Zračne luke Zagreb.

**KLJUČNE RIJEČI:** Niskotarifni zrakoplovni prijevoznici, zrakoplovni prijevoz, zračne luke, razvoj infrastrukture, prometno planiranje

### 1 UVOD

Zračni prijevoz je dugo vremena bio skup i ekskluzivan. Dolaskom niskotarifnih prijevoznika zračni prijevoz postaje dostupniji te generira novije kategorije putnika koji nisu

opterećeni uslugom i komforom u zrakoplovu. U te kategorije se mogu ubrojiti studenti, penzioneri te čitave obitelji koje zbog izuzetno povoljnih cijena prijevoza odlučuju koristiti zračni prijevoz umjesto cestovnog.

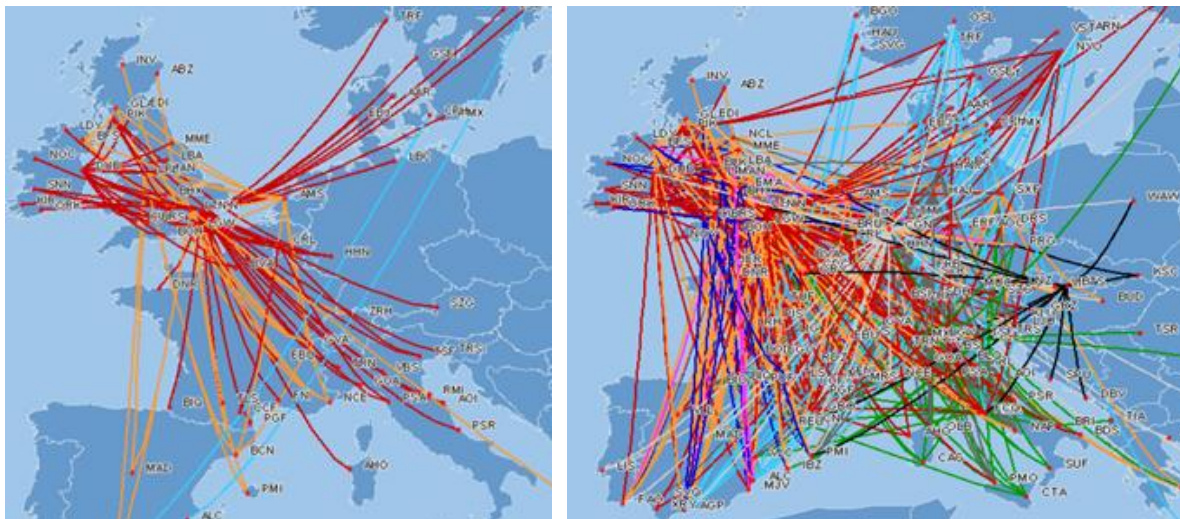
Niskotarifni prijevoznici svoje poslovanje baziraju na racionalizaciji i optimizaciji tehnološkog procesa u svakom segmentu. Oni u pravilu zahtijevaju nižu cijenu aerodromskih usluga što uglavnom prihvaćaju manje zračne luke. Velike zračne luke, ukoliko imaju dovoljno kapaciteta na zračnoj strani, prihvaćaju po povoljnijim uvjetima niskotarifne prijevoznike uzrokujući nezadovoljstvo redovitih prijevoznika koji za približno istu uslugu plaćaju daleko veće naknade. Iz navedenih razloga nisko tarifni prijevoznici sele svoj promet na sekundarne i regionalne zračne luke gdje osim nižih cijena prihvata i otpreme ne ulaze u sukob sa redovnim prijevoznicima te se putnička zgrada i ostale aerodromske površine lakše prilagođavaju njihovim zahtjevima. S obzirom da je prag rentabilnosti aerodroma kod niskotarifnih prijevoznika puno viši i iznosi, zavisno o cijeni aerodromskih usluga, od jedan do dva milijuna putnika godišnje, mogu se naći i manje zračne luke sa manjim prometom koje nalaze svoj interes u prihvaćanju niskotarifnih prijevoznika. Zbog komercijalne atraktivnosti tih aerodroma za niskotarifne prijevoznike upravo na njima u proteklih nekoliko godina dolazi do najvećeg porasta prometa. Taj veliki porast prometa opteretio je postojeću infrastrukturu, i uvjetovao daljnja ulaganja u razvoj kapaciteta putničkih zgrada, stajanki te pristupnih prometnica i parkirališta.

## **2 RAZVOJ I MODEL POSLOVANJA NISKOTARIFNIH PRIJEVOZNIKA**

Model jeftinog putničkog prijevoza u zračnom prometu prvi je ponudio prijevoznik „Pacific Southwest Airlines“ u Sjedinjenim Američkim Državama još davne 1949. godine. Vrlo često se ova titula pripisuje prijevozniku „Southwest“ koji je nastao 1971. i uspješnost ovog modela potvrđuje profitabilnošću od 1973. do danas. Deregulacijom tržišta model se proširio i u Europu početkom 90-tih godina, gdje su najveći uspjeh ostvarili irski „Ryanair“ i britanski EasyJet.

Početak 21. stoljeća nisko-tarifni prijevoznici počinju uspješno poslovati i drugim dijelovima svijeta poput Australije, Indije i Dalekog Istoka. Broj niskotarifnih prijevoznika u svijetu je kontinuirano u porastu, kao i broj putnika koji koriste njihove usluge. Analogno tome dolazi i do povećanja broja zrakoplova u flotama tih prijevoznika, povećanja broja destinacija na koje lete, ali i povećanja ukupnog broja operacija na zračnim lukama koje koriste ti prijevoznici. Sve to upućuje na rekonstrukcije i proširenje zračnih luka. One se sve više prilagođavaju dolasku niskotarifnih prijevoznika, ponajviše u tehnologiji prihvata i otpreme putnika i prtljage gdje dolazi do izgradnje jednostavnih ili adaptacije već postojećih dijelova putničkih zgrada.

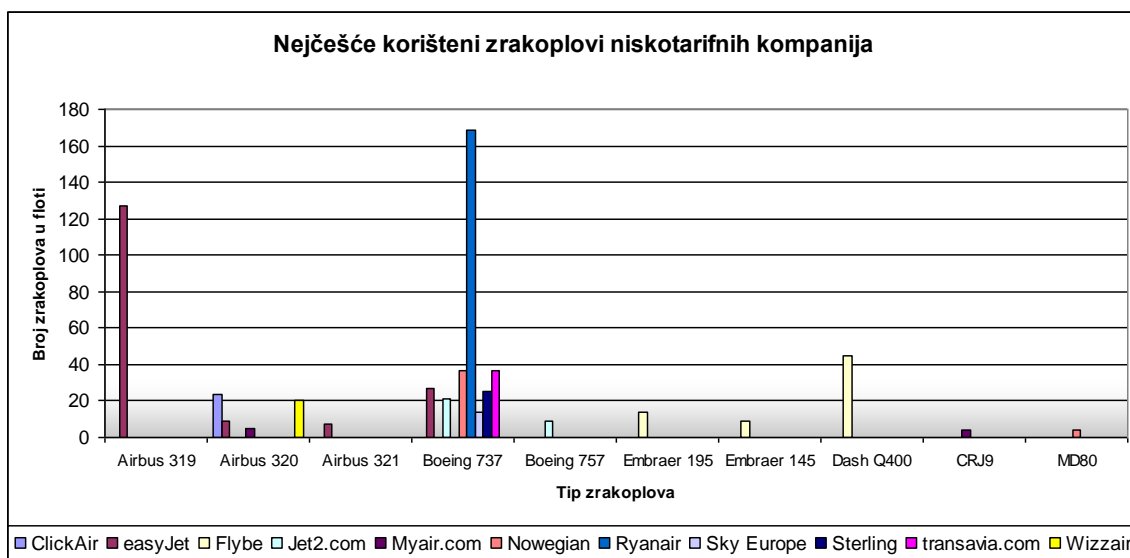
Niskotarifni prijevoznici su prijevoznici koji nude niske cijene svojih usluga, ali bez pružanja dodatnih usluga koje su uobičajene za konvencionalne mrežne prijevoznike. Oni dodatne usluge, ako ih nude, naplaćuju. Gledano s operativno-komercijalnog stajališta ovaj model donosi uštede u svim aspektima poslovanja. On je gotovo u svakom djelu tehnološkog procesa nastajanja usluge u zračnom prometu orijentiran na efikasnost i smanjenje troškova. Jedini aspekt tehnološkog procesa gdje niskotarifni prijevoznici ne smiju kao prioritet postaviti smanjenje troškova je sigurnost zračnog prometa, što je regulirano na zakonodavnoj razini.



**Slika 1:** Odnos rasta prometa za 2001. i 2004. godinu [4]

Njihov poslovni model ima sljedeće osnovne karakteristike:

- Koriste srednje-doletne zrakoplove, a kao najprimjereniji su se pokazala dva tipa zrakoplova A319/320 i B737. Flotu koncipiraju oko jednog tipa zrakoplova, jer na taj način povećavaju efikasnost posada zrakoplova, smanjuju troškove njihovog školovanja ali i održavanja samih zrakoplova;

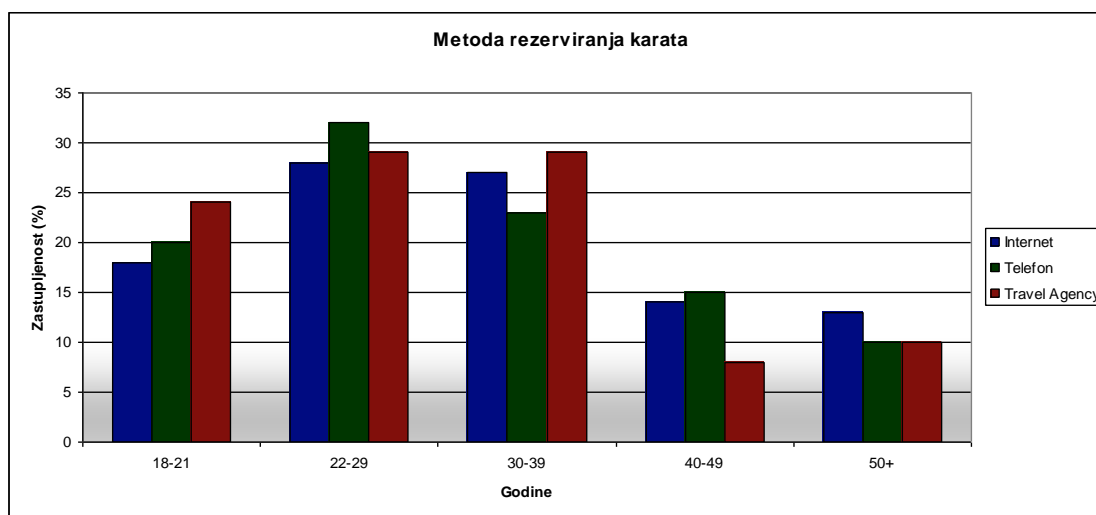


**Grafikon 1:** Najčešće korišteni zrakoplovi niskotarifnih kompanija [5]

- Unutrašnjost zrakoplova je izvedena jednostavno, sa jednom klasom te pojednostavljenom uslugom dok je razmak između sjedala smanjen kako bi se u zrakoplov stavilo što veći broj sjedala. Za primjer tome može se uzeti WizzAir koji je povećao kapacitet kabine A320 sa 162 na 180 sjedala;
- Destinacije prvenstveno biraju prema prometnoj potražnji, ali i prema optimalnoj udaljenosti destinacija od njihove matične zračne luke. Naime, na taj način prijevoznici osiguravaju optimalan broj rotacija zrakoplova tijekom jednog dana i

povećavaju njegovu iskorištenost. Također, prijevoznici ciljaju na prijevoz „od točke do točke“ (eng. point to point), čime se izbjegavaju troškovi transfernih putnika, ali i rutnu strukturu čini puno fleksibilnijom i jednostavnijom;

- Koristeći sekundarne zračne luke ostvaruju velike popuste za aerodromske usluge jer su većinom oni glavni generatori prometa na tim zračnim lukama. Također izbjegavaju i gust promet na većim zračnim lukama čime postižu veliku točnost svojih letova. Jednostavnim prihvatom i otpremom vrijeme provedeno na zemlji između letova smanjeno je na minimum, čime se također povećava vremenska iskoristivost zrakoplova (to vrijeme najčešće iznosi od 25 – 30 minuta);
- Još od samih početaka prijevoznici su orijentirani na suvremene metode distribucije svojih kapaciteta, čime ostvaruju velike uštede. Uvodi se elektronsko poslovanje, a prvenstveno distribucija putem Interneta. Prijevoznici nude jednostavan sustav tarifa, što podiže efikasnost upravljanja prihodima. Iz grafikona 2. vidljivo je učešće rezervacije karata preko Interneta što se može objasniti i visokom informatičkom educiranosti osoba između 22 i 39 godina;



**Grafikon 2:** Metoda rezervacije karata kod niskotarifnih zrakoplovnih kompanija [2]

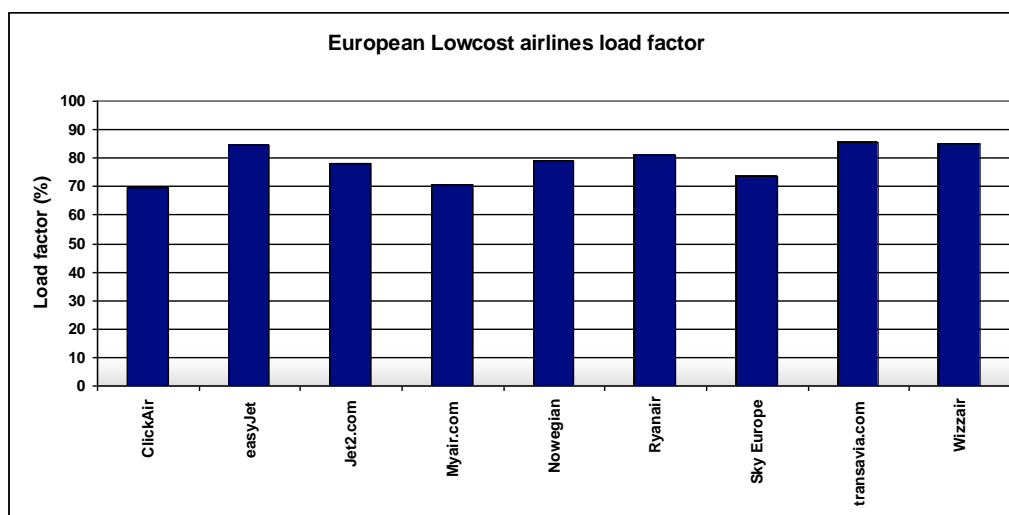
- Zaposlenici prijevoznika obično su obučeni za obavljanje više poslova, kao što su npr. Da kabinsko osoblje također čisti zrakoplove ili organizira ukrcaj putnika na izlazima u aerodromskoj zgradi. Iako je osoblje često dodatno plaćeno za te poslove u konačnici prijevoznici još uvijek ostvaruju velike uštede;
- Na zrakoplovima se sva hrana, piće i ostali proizvodi uglavnom prodaju. S obzirom da se najviše radi o letovima kraćeg i srednjeg doleta (do 2 sata) općenito je upitno služenje hrane na tako kratkim destinacijama. Također na svojim Internet stranicama niskotarifne zrakoplovne kompanije nude usluge rezervacije hotela, iznajmljivanja automobila i sl. Sve to prijevoznicima generira dodatne prihode;
- Neke zrakoplovne niskotarifne kompanije idu toliko daleko u točnosti prijevoza putnika da često drže jedan zrakoplov prizemljen u matičnoj zračnoj luci kako bi u bilo kojem trenutku mogao zamijeniti pokvareni zrakoplov na jednoj od frekventnih destinacija.

Osim ovih osnovnih karakteristika ili bolje rečeno metoda optimiranja poslovanja, prijevoznici primjenjuju i niz drugih. Obzirom na veliku konkurenciju koja se pojavila među

niskotarifnim prijevoznicima oni su morali pronaći način da putnicima pruže prepoznatljivu uslugu. To se najjasnije može vidjeti na primjeru američkog prijevoznika „JetBlue“ koji svojim putnicima nudi kožna sjedala i besplatnu satelitsku televiziju kojom je opremljeno svako sjedalo u zrakoplovu. S druge strane korištenje kožnih sjedala koliko god bilo skuplje u startu, dugoročno je mnogo isplativije jer ih je znatno lakše održavati.

Za pretpostaviti je da će u budućnosti ovi prijevoznici postupno uvoditi dodatne usluge pokušavajući privući potencijalne putnike, što će razumljivo podići i njihove troškove. Upravo zato će za njih biti neophodno pronaći nove načine podizanja kvalitete usluge uz zadržavanje niskih cijena. U tome će im najviše pomoći primjena suvremenih tehnologija. Primjer je njemački „Germanwings“ koji je uveo klub za putnike koji učestalo lete, pružajući im mogućnost dobivanja besplatnih putovanja, no klub funkcionira isključivo putem Interneta. Izvjesno je da će i neki prijevoznici ostati agresivni u svojoj namjeri pružanja gole usluge prijevoza ali sa izrazito niskim cijenama. Najbolji primjer je irski „Ryanair“ koji je nedavno čak uveo naplaćivanje svakog komada prtljage.

Danas, neki niskotarifni prijevoznici nude i tzv poslovnu klasu čime žele privući i dio poslovnih putnika kojima je osim sigurnosti i točnosti bitan i komfor. Koliko su zapravo putnici prepoznali kvalitetu i uslužnost niskotarifnih zrakoplovnih kompanija govori i podatak da je u većini njih unutar Europe postotak zauzetih mjesta u zrakoplovu se kretao od 75 do 80%.

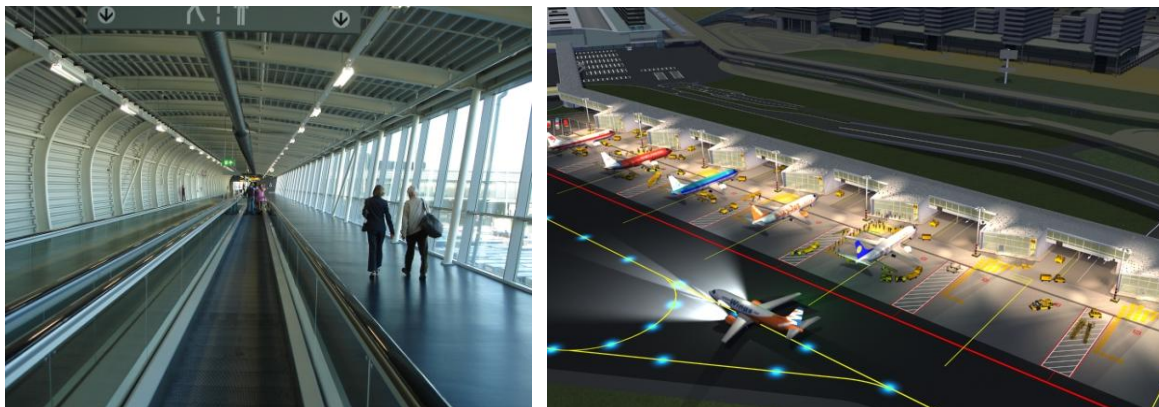


**Grafikon 3:** European Lowcost airlines load factor [5]

### 3 IZGRADNJA TIPIZIRANIH AERODROMA ZA NISKOTARIFNE PRIJEVOZNIKE

U želji za daljnjom ekspanzijom mnoge zračne luke svijeta su odlučile uložiti u svoj razvoj kako bi se što bolje prilagodile dolasku niskotarifnih prijevoznika. Najbolji primjer za takav pristup rješavanju problema je zračna luka Schipol (Amsterdam) koja je izgradila potpuno novi finger za prihvata niskotarifnih prijevoznika. „Finger“ je izgrađen u najboljoj maniri složenice „niskotarifni“. Finger odnosno „hodnik“ dužine oko 300 m sa jednim sanitarnim čvorom nalazi se na samom kraju kompleksa putničkog terminala, udaljen gotovo 20 minuta hoda od centralne zgrade gdje se vrši registracija putnika. Čekaonice za putnike su bez sjedećih mjesta i bilo kakvih ukrasa, te su jednostavno prefarbane bijelom bojom koja je lagana za održavanje te se nalaze u razini stajanke. Ponuda osvježavajućih pića i toplih

napitaka je svedena na po jedan automat u svakoj čekaonici. Putnici do zrakoplova dolaze hodajući budući da zrakoplov staje u neposrednoj blizini ispred svake čekaonice. Takav pristup organizaciji fingera osigurava niske troškove izgradnje, eksploatacije i održavanja te ne zahtjeva zapošljavanje velikog broja ljudi. Također, na taj su način zadovoljeni i redovni linijski prijevoznici koji plaćaju veće takse za prihvat zrakoplova te niskotarifni prijevoznici kojima je omogućeno slijetanje na veliku zračnu luku po povoljnijim cijenama.



**Slika 2:** Prikaz terminala za niskotarifne zrakoplovne kompanije

Malazijska niskotarifna aviokompanija Air Asia je potaknula izgradnju novog niskotarifnog putničkog terminala na zračnoj luci Kuala Lumpur. Novi niskotarifni putnički terminal se je odvojen od postojećeg putničkog terminala za ostale redovne prijevoznike. Izgradnja je započeta sredinom 2005. i cijena izgradnje je bila oko 23 milijuna €. Niskotarifni putnički terminal je u funkciji od 23. ožujka 2006. te se prostire se na 35.290 m<sup>2</sup>. Izgrađen je kako bi prihvaćao niskotarifne prijevoznike koristeći poslovni model koji zahtjeva jednostavnu konstrukciju putničke zgrade. Dizajniran je tako da omogućuje međunarodne i domaće tokove putnika na jednoj etaži u razini stajanke za zrakoplove. Izgradnja pokretnih traka i stepenica te aviomostova je na taj način izbjegnuta. Na zračnoj strani, pozicije za zrakoplove su otvorenog tipa te putnici do zrakoplova dolaze pješice sljedeći označene staze dužine oko 50 m. Kako bi se maksimalno uštedjelo pri izgradnji, u slučaju kiše ili nevremena putnicima su osigurani „aerodromski“ kišobrani. Na zemaljskoj strani se nalaze parkirališta za automobile te uređen cestovni pristup. Kapacitet zgrade je oko 10 milijuna putnika godišnje, no aerodromske vlasti tvrde da je ostavljeno dovoljno prostora za daljnje širenje do maksimalnih 15 milijuna putnika godišnje. Udaljenost između područja za registraciju putnika i odlaznih čekaonica je svega oko 50 m tako da nakon registracije putnici ne moraju mnogo hodati kako bi našli svoju odlaznu čekaonicu. Kako bi snalaženje unutar niskotarifnog putničkog terminala bilo što jednostavnije, domaći odlasci se nalaze sa desne strane, a međunarodni sa lijeve strane. Ponuda ostalih usluga se svodi na nekoliko domaćih i međunarodnih restorana brze hrane te nekoliko mjesta na kojima se može popiti kava. Osigurana je stalna autobusna veza između glavnog i niskotarifnog putničkog terminala, a autobusna stanica se nalazi neposredno ispred glavnog ulaza.

#### **4 UTJECAJ NISKOTARIFNIH PRIJEVOZNIKA NA RESTRUKTURIRANJE AERODROMSKOG PROMETA**

Broj niskotarifnih zrakoplovnih prijevoznika na Europskim zračnim je u rapidnom porastu. Obzirom na konkurentnost u svijetu glavne zračne luke teže pružanju kvalitetnije

usluge koja se ponajprije vidi u gradnji tehnološko opremljenijih terminala, pružanju putničke usluge kao i usluge prihvata i otpreme zrakoplova na najvišem nivou.

Dolaskom niskotarifnih zrakoplovnih kompanija glavne zračne luke morale su odlučiti o svojoj ponudi usluga i na koji način ih postaviti na razinu koja bi vidljivo razdvojila kvalitetu između linijskih i niskotarifnih prijevoznika. Obzirom da se politika razvoja niskotarifnih kompanija ogleda u uštedama i njihovi su zahtjevi u pogledu infrastrukture prilagođeni uštedama, a ne onom koja je već izgrađena sa visokim standardima i cijenom. Zbog nemogućnosti ispunjavanja svih njihovih uvjeta niskotarifne zrakoplovne kompanije sele se na sekundarne zračne luke. U Europi zabilježen je najveći rast Ryanaira i Easyjet u ekonomskom smislu. Niskotarifne zrakoplovne kompanije već su preuzele 1/3 putničkog prometa u Europskoj Uniji.

**Tablica 1:** Usporedba najuspješnijih niskotarifnih kompanija Easyjet i Ryanair [5]

	Broj zemalja	Broj destinacija	Broj ruta	Broj dnevnih letova
Easyjet	27	109	400	900
Ryanair	26	148	794	1050

## 5 UTJECAJ NISKOTARIFNIH PRIJEVOZNIKA NA RAZVOJ ZRAČNOG PROMETA U REPUBLICI HRVATSKOJ SA OSVRTOM NA ZRAČNU LUKU ZAGREB

Prvi dolasci niskotarifnih prijevoznika u Hrvatsku bili su vezani za prijevoz turista, kao kategorije prometne potražnje koja se javlja u ljetnim mjesecima. Stoga su redovi letenja bili vezani za turističku sezonu i to za dva najveća primorska aerodroma, Dubrovnik i Split. Značajna turistička ponuda tih gradova odnosno regija i relativno visoka osigurana punjenja u zrakoplovima su dozvolila tim zračnim lukama da postignu relativno povoljne komercijalne uvjete za prihvata niskotarifnih prijevoznika. Iznosi su se uglavnom kretali oko 20 eura po putniku.

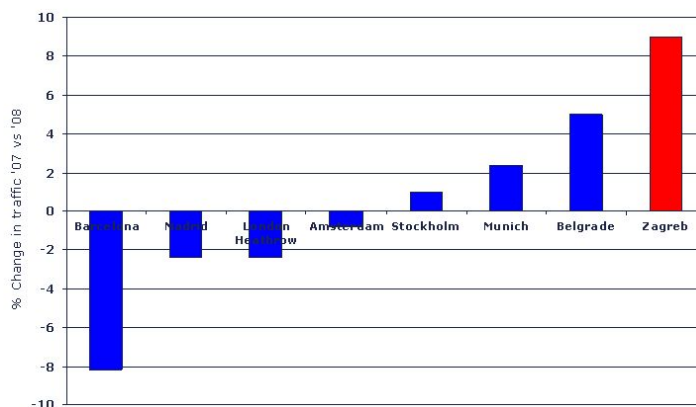
Sljedeća faza dolaska niskotarifnih prijevoznika je vezana za cjelogodišnje letenje na one destinacije koje omogućuju prijevozniku relativno prihvatljiva punjenja i to je konkretno dolazak niskotarifnih prijevoznika „Germanwings“ i „Wizzaira“ u Zagreb i „Hapag Loyd Express“ u Rijeku. Dolazak „Hapag Loyd Express“ u Rijeku bio je uvjetovan daleko nižom cijenom aerodromske usluge po putniku jer tržište nije obećavalo visoka punjenja tijekom cijele godine. U praksi se pokazalo da je Primorsko-goranska županija, generirala značajnu prometnu potražnju pa je u 2005. ostvaren 115% veći godišnji broj putnika u odnosu na 2004., odnosno 122 tisuće putnika.

Od sedam zračnih luka Hrvatske tri spadaju u veće, Zagreb, Dubrovnik i Split, a ostale četiri su manje i možemo ih za hrvatske prilike okarakterizirati kao sekundarne. To su Pula, Rijeka, Zadar i Osijek. Tri velike zračne luke u Hrvatskoj zbog svog položaja i uloge u prometnom sustavu Republike Hrvatske dovoljno su privlačne prijevoznicima da mogu zadržati višu cijenu prihvata i otpreme zrakoplova, putnika i prtljage. Manje zračne luke primorane su spuštanjem cijena privlačiti nove prijevoznike prvenstveno niskotarifne.

Razvoj i širenje niskotarifnih zrakoplovnih kompanija je utjecalo i na povećanje prometa na zračnoj luci Zagreb. Prvi niskotarifni prijevoznik na zračnoj luci Zagreb bio je German Wings koji je u prvoj fazi uveo linije Stuttgart i Koln. Obzirom na veliki interes putnika German Wings u drugoj fazi uvodi još tri destinacije Berlin, Hamburg i Dortmund. Druga niskotarifna zrakoplovna kompanija koja operira sa zračne luke Zagreb je WizzAir sa jednom linijom prema Londonu, zračna luka Luton. Ako bi se analizirala zrakoplovna flota

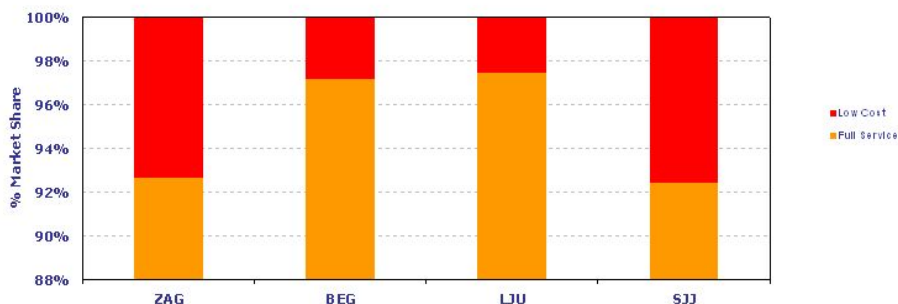
niskotarifnih kompanija koje lete prema Zagrebu može se konstatirati da je ona za obje kompanije sastavljena od zrakoplova Airbus 319 i Airbus 320. S obzirom da državni zrakoplovni prijevoznik Croatia Airlines na zračnoj luci Zagreb ima svoje hangare sa servisnom stanicom za Croatia Airlines zrakoplove tipa Airbus može se reći da je i njima na neki način ostvareno osiguranje od kvarova, tj. držanja zrakoplova na zemlji.

S obzirom na novonastalu situaciju koja pogađa svjetsko gospodarstvo i niskotarifne zrakoplovne kompanije nisu bile pošteđene. Pod utjecajem ekonomske krize, niskotarifne zrakoplovne kompanije odlučile su dodatno smanjiti cijene ili se za putnike izboriti brojnim akcijama koje se baziraju i na zrakoplovnim kartama od svega desetak eura. Germanwings je među prvima ponudio i mogućnost rezervacije sjedala u zrakoplovu, što je spriječilo nepotrebne gužve za bolja mjesta uz prozor ili prolaz. Cijena tog „luksuza“ iznosi svega pet eura. Iz grafikona 4 može se vidjeti odnos porasta tj. smanjenja prometa između 2007. i 2008. godine na nekim zračnim lukama u Europi koje su pogođene valom ekonomske krize. Analiziranjem grafikona može se vidjeti da je kriza na velikim zračnim lukama obzirom na kretanje velikog broja putnika puno više utjecala na pad prometa, dok se na zračnoj luci Zagreb još uvijek nalazila u laganom porastu.



**Grafikon 4:** Promjena prometa na europskim zračnim lukama za 2007. i 2008. godinu [6]

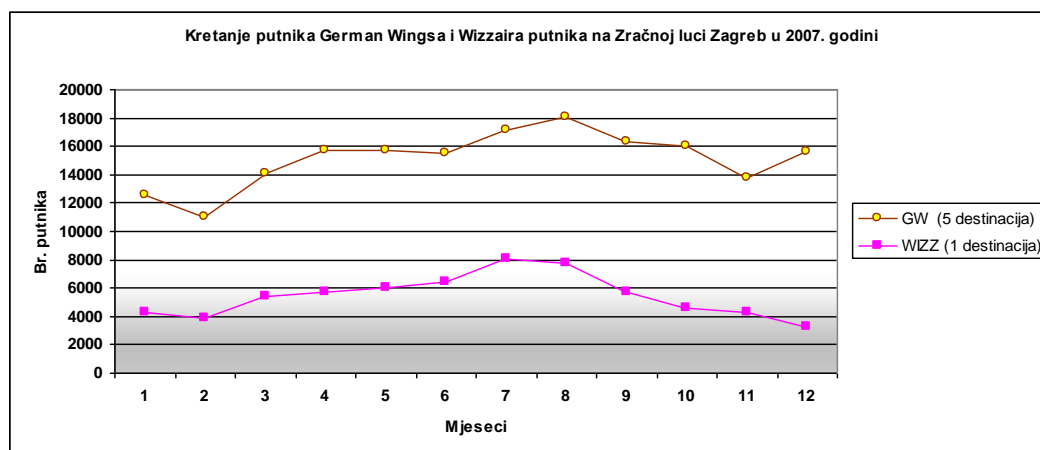
Analizom prometa na zračnoj luci Zagreb može se konstatirati da se od ukupnog broja prevezenih putnika 7-8% odnosi na putnike prevezene niskotarifnim zrakoplovnim kompanijama. Taj udio je dosta visok ukoliko se sagleda da na zračnu luku slijeću dvije niskotarifne zrakoplovne kompanije te da je grad Zagreb, manje zastupljen turistima u odnosu na Split i Dubrovnik. Iz grafikona 5. na kojemu je prikazana usporedba zastupljenosti niskotarifnih zrakoplovnih kompanija prema broju putnika na zračnoj luci Zagreb u odnosu na neke zračne luke u regiji kao što su Beograd, Ljubljana i Sarajevo može se konstatirati da je udio niskotarifnih kompanija velik u odnosu na ukupan promet.



**Grafikon 5:** Udio niskotarifnih zrakoplovnih kompanija u ukupnom prometu [6]



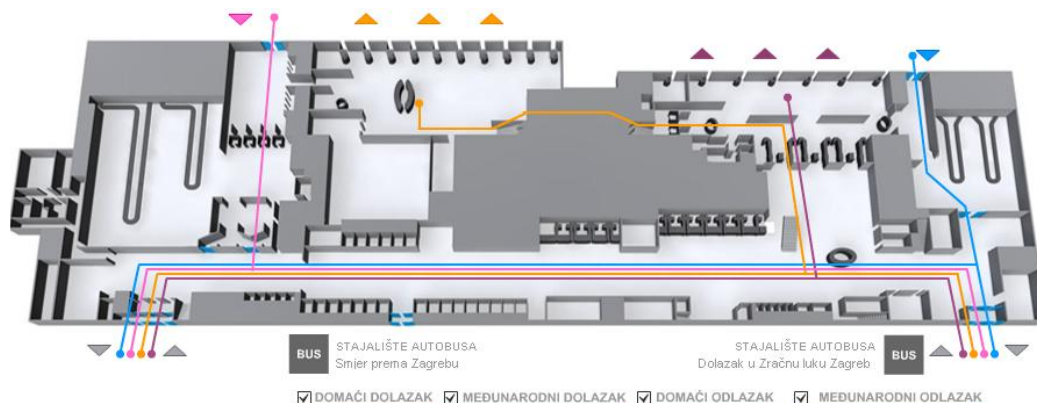
Praćenjem prometa putnika niskotarifnih zrakoplovnih kompanija GermanWingsa i Wizzaira tijekom dvanaest mjeseci u 2007. godini može se uvidjeti na je najveći promet putnika zabilježen u ljetnim mjesecima tj. od srpnja do rujna. Razlog tome su niske cijene prijevoza prema Zagrebu te turistička sezona pri čemu su putnici drugim oblicima prometa odlazili prema moru. Svaki od tih zrakoplova prometovali su sa visokim postotkom popunjenosti kabine i u dolasku i u odlasku.



**Grafikon 6:** Kretanja broja putnika kompanije German Wings i Wizzair na Zračnoj luci Zagreb [6 i 7]

## 6 Postojeće stanje putničke zgrade na zračnoj luci Zagreb

Putnička zgrada zračne luke Zagreb tijekom svoje je povijesti prošla je kroz nekoliko faza nadogradnje. Trenutno ona servisira cjelokupni kako domaći tako i međunarodni promet koji je u 2008. godini zabilježio rekordan broj od 2,1 milijun putnika. S obzirom na ograničenu mogućnost daljnjeg širenja putničke zgrade te nezahvalne pozicije sortirnice prtljage koja se nalazi u samom središtu terminala može se reći da je sama putnička zgrada na rubu svoga kapaciteta. Shodno tome krenulo se sa projektom Novi putnički terminal. Time bi se projektom sagradio veći i tehnološki moderniji terminal na području istočno od postojećega. Realizacijom toga projekta, Novi putnički terminal primio bi sve linijske zrakoplove, dok bi se stari terminal prenamijenio za niskotarifne zrakoplovne kompanije i generalno (poslovno) zrakoplovstvo. Danas kada se unutar postojećega terminala završavaju radovi kojim bi se na još bolji način povećala protočnost putnika i prtljage rekonstrukcijom domaćih i međunarodnih tokova te gradnjom Novoga putničkog terminala moglo bi se reći da bi razina usluge prema niskotarifnim zrakoplovnim kompanijama bila puno veća od one koje pružaju pojedine znatno veće zračne luke u Europi. Utjecajem ekonomske krize koja je usporila sve projekte u svijetu, projekt gradnje Novoga putničkog terminala prolongiran je do trenutka kada će financijski moći biti realiziran. Do toga trenutka na sreću niskotarifnih zrakoplovnih kompanija, a na žalost linijskih jedino će naplata usluga biti drugačija dok će putnici obje klase zrakoplovnih prijevoznika što se tiče usluga koje pruža putnička zgrada sa popratnim sadržajem biti u potpunosti izjednačeni.



Slika 3: Postojeći terminal zračne luke Zagreb – novo stanje [7]

## 6 ZAKLJUČAK

Zračni promet je u konstantnom porastu, a cijene zračnog prijevoza su u opadanju. Daljnji rast niskotarifnih prijevoznika je neosporan tako da zračne luke moraju što prije donijeti odluke o smjernicama razvoja, kako putničkih terminala tako i ukupne ponude zračne luke. Tendencija u svijetu pokazuje kako zračne luke kreću u smjeru pojednostavljivanja svojih usluga kako bi smanjile troškove prihвата i otpreme putnika i prtljage. Grade se putnički terminala bez aviomostova za prihvat i otpremu putnika u jednoetažnim putničkim zgradama koje su podređene isključivo brzom i efikasnom ulasku ili izlasku putnika u zrakoplov. Adaptiraju se stare putničke zgrade ili grade ekstenzije postojećih koje su predviđene za prihvat i otpremu putnika u niskotarifnom avioprijevozu. S obzirom na rast ukupnog zračnog prijevoza, za pretpostaviti je da će još uvijek postojati putnici koji su voljni platiti više kako bi im bila ponuđena usluga koja im odgovara. Iako će se putnički terminali sve više prilagođavati jeftinijem prijevozu, ostati će određeni dijelovi odnosno čitavi terminali koji će biti isključivo za redovni prijevoz.

U Hrvatskoj će broj niskotarifnih prijevoznika u budućnosti rasti, što će za posljedicu imati i povećanje prometa na zračnim lukama. Za sada je zračna luka Rijeka, od manjih zračnih luka u Hrvatskoj, uspjela privući u ukupnom prometu najveći udio nisko tarifnih prijevoznika, prvenstveno nudeći nisku cijenu aerodromskih usluga. Porast prometa u 2005 godini kao i očekivani porast u 2006. pokazatelji su da je strategija Zračne luke Rijeka vjerojatno ispravna. Zračna luka Rijeka je i jedina u Hrvatskoj čija su najavljena ulaganja u infrastrukturu izravno povezana sa prometom niskotarifnih prijevoznika.

## LITERATURA

1. Richard de Neufville; Accommodating Low Cost Airlines at Main Airports; Cambridge, MA 02139 (U.S.A.), 2006.
2. Claudio A. Piga, Nicola Filippi, Enrico Bachis; Booking and Flying with Low Cost Airlines, Nottingham, June 2001.
3. Nigel P.S. Dennis; Can The European Low-Cost Airline Boom Continue - Implications For Regional Airports, London, United Kingdom.
4. ELFAA; Is airport growth a necessity or a luxury - Overall view of market growth; ACI Annual Congress 2005 – Munich, 24 June 2005
5. <http://www.elfaa.com/statistics.htm>
6. <http://www.routesonline.com/>
7. [www.zagreb-airport.hr](http://www.zagreb-airport.hr)