ΠΑΒ 715
30 ΙΟΛ. 2014

ΒΟΥΛΗ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΩΝ

ΝΙΚΟΛΑΟΣ Ι. ΝΙΚΟΛΟΠΟΥΛΟΣ

ΒΟΥΛΕΥΤΗΣ Ν. ΑΧΑΙΑΣ

Κ.Ο. ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟΙ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΚΟΙ ΒΟΥΛΕΥΤΕΣ

ΑΝΑΦΟΡΑ

ΠΡΟΣ ΤΟΝ

ΠΡΩΘΥΠΟΥΡΓΟ

ΠΡΟΣ ΤΟΥΣ

ΥΠΟΥΡΓΟΥΣ

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ, ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΚΑΙ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟΤΗΤΑΣ, ΥΠΟΔΟΜΩΝ, ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ ΚΑΙ ΔΙΚΤΥΩΝ

Θέμα: «Το άγνωστο υπόμνημα που είχε προβλέψει το "χρεώνω όσο θέλω" της Aegean Airlines»

Σχετικά με το δημοσίευμα της εφημερίδας «Η ΑΠΟΨΗ» (10/11 Μαΐου 2014) η Ένωση Χειριστών Πολιτικής Αεροπορίας (ΕΧΠΑ) έστελνε υπόμνημα στην Ευρωπαϊκή Επιτροπή Ανταγωνισμού με το οποίο την καλούσε να απορρίψει τότε τη συγχώνευση της Aegean Airlines, των οικογενειών Βασιλάκη- Λασκαρίδη και λοιπών μικρομετόχων, με την Olympic Air του Ομίλου MIG.

Ο αναφέρων Βουλευτής

Νίκος Ι. Νικολόπουλος

RYANAIR:
«Εξετάζουμε περισσότερα από 200 νέα δρομολόγια σε όλη την Ευρώπη»

Εδώ και λίγο καιρό δραστηριοποιείται στην Ελλάδα η Ryanair, η οποία αυτήν τη στιγμή εκτελεί δρομολόγια από Αθήνα για Θεσσαλονίκη, Χανιά και Ρόδο, από Θεσσαλονίκη για Αθήνα και Χανιά, από Χανιά για Αθήνα και Θεσσαλονίκη κι από Ρόδο για Αθήνα. Προφανώς κι ο αριθμός και η συχνότητα αυτών των δρομολογίων δεν μπορούν να θεωρηθούν αρκετές ώστε να ισχυριστεί οποιαδήποτε Επιτροπή, εθνική ή ευρωπαϊκή, πως έχει αποκατασταθεί ο ανταγωνισμός στην ελληνική αγορά. Η **«Α»** ήρθε σε επικοινωνία με την εταιρεία και πληροφορήθηκε ότι βρίσκεται σε συνεχή αναζήτηση νέων δρομολογίων σε όλη την Ευρώπη, ότι σε αυτή τη χρονική συγκυρία εξετάζει περισσότερα από 200 αεροδρόμια και κάνει ανακοινώσεις νέων δρομολογίων κάθε τετράμηνο. Η Ryanair διαβεβαιώνει, εξάλλου, ότι λαμβάνει σοβαρά υπόψη κάθε πρόταση που της γίνεται.

Ο διευθύνων σύμβουλος της Ryanair, Μάικλ Ο' Λίρι

δεσπόζουσας θέσης, γι' αυτό και θα έπρεπε να κηρυχθεί ασυμβίβαστη με την κοινή αγορά. Βασικό στοιχείο για την απόδειξη ότι οι δύο συμμετέχουσες επιχειρήσεις ασκούσαν η μία επί της πολιτικής τής άλλης μεγαλύτερη ανταγωνιστική επίδραση από ό,τι οι υπόλοιπες ευρωπαϊκές αεροπορικές εταιρείες, ήταν και το ότι είχαν υιοθετήσει το ίδιο λειτουργικό μοντέλο τού «περιφερειακού» μεταφορέα από πιο μακρινές και περισσότερο προσοδοφόρες πτήσεις. Για παράδειγμα, σε μια πτήση από την Αθήνα για το Παρίσι ένας μεταφορέας δικτύου όπως η Air France δεν προσφέρει όλη τη χωρητικότητα των δρομολογίων της για την εξυπηρέτηση των επιβατών που θέλουν να μεταβούν από την Αθήνα στη γαλλική πρωτεύουσα, αλλά δεσμεύει μεγάλο μέρος για επιβάτες που, με ενδιάμεσο προορισμό το

οι εταιρείες, ωστόσο, δεν προσφέρουν ικανό αριθμό δρομολογίων κάθε ημέρα (στις εσωτερικές πτήσεις προσφέρουν ένα μόνο δρομολόγιο και όχι πάντοτε καθημερινά, καθιστώντας αδύνατη ή πολύ δύσκολη την επιστροφή αυθημερόν), δεν προσφέρουν πλήρως ευέλικτα εισιτήρια ή, ακόμα κι αν προσφέρουν τέτοιους ναύλους, η δυνατότητα αλλαγής είναι εν τοις πράγμασι περιορισμένη λόγω του

έχει ως συνέπεια να υπάρχει ένας πολύ μεγάλος αριθμός αλληλοεπικαλύψεων στα δρομολόγια, τα οποία έχουν την ίδια αφετηρία και τον ίδιο τελικό προορισμό. Είναι ενδεικτικό πως, μετά την ανακοίνωση της συγχώνευσης, οι δύο εταιρείες προχώρησαν σε μείωση και σε ορισμένες περιπτώσεις σε κατάργηση δρομολογίων σε αγορές που η μεγάλη προσφορά θέσεων είχε οδηγήσει σε μεί-

σημείο σε σημείο» («regional point to point carrier») κι ότι πρόσφεραν το ίδιο επίπεδο παρεχόμενων υπηρεσιών.

Η επιλογή τού συγκεκριμένου προτύπου επηρέαζε άμεσα και την τιμολογιακή πολιτική των δύο επιχειρήσεων. Οι αεροπορικές εταιρείες τιμολογούν τις πτήσεις τους και ανταγωνίζονται όχι μόνο σε μία συγκεκριμένη διαδρομή αλλά σε ένα σύνολο συνδεδεμένων διαδρομών, έχοντας ως πρωταρχικό συμφέρον να «τροφοδοτούν» το δίκτυό τους στις

«ΣΥΓΧΩΝΕΥΣΗ ΜΕ ΤΗΝ OLYMPIC AIR ΘΑ ΕΞΑΦΑΝΙΣΕΙ ΤΟΝ ΥΠΑΡΚΤΟ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟ ΚΑΙ ΘΑ ΠΑΕΙ ΧΑΜΕΝΗ ΟΛΗ Η ΠΡΟΣΠΑΘΕΙΑ ΠΟΥ ΚΑΤΑΒΛΗΘΗΚΕ ΕΔΩ ΚΑΙ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΟ ΑΠΟ 20 ΧΡΟΝΙΑ»

Παρίσι, θα διοχετευθούν προς άλλους, περισσότερο κερδοφόρους μακρινούς προορισμούς, όπως στις ΗΠΑ, εκμεταλλευόμενη την απουσία απευθείας πτήσεων από την Ελλάδα προς αυτούς τους προορισμούς. Συνεπώς, όσον αφορά τις σχετικές αγορές όπου Aegean και Olympic βρίσκονταν σε ανταγωνισμό προς τους μεγάλους ευρωπαϊκούς μεταφορείς, η ανταγωνιστική πίεση που ασκούσαν οι συγκεκριμένοι μεταφορείς για την αγορά των επιβατών που μετακινούνταν από σημείο σε σημείο ήταν περιορισμένη σε σχέση με αυτήν που ασκούσε η μία εταιρεία στην άλλη, και σε κάθε περίπτωση διαφορετική, τόσο σε ένταση όσο και σε ποιότητα.

Ομοιότητες με Ryanair-Aer Lingus

Μέχρι την έλευση της Ryanair στην ελληνική αγορά, οι μόνοι ανταγωνιστές τής Aegean ήταν η Astra Airlines, με έδρα τη Θεσσαλονίκη, και η Sky Express με έδρα το Ηράκλειο. Αυτές μικρού αριθμού εβδομαδιαίων πτήσεων. Η ύπαρξη, εξάλλου, πολλών νησιών, τα οποία απέχουν σημαντικά από τα λιμάνια τής ηπειρωτικής χώρας, σε συνδυασμό με τη γεωγραφική κατανομή της Ελλάδας, η οποία διακόπτεται από μεγάλους ορεινούς όγκους, καθώς επίσης και το υπανάπτυκτο σιδηροδρομικό δίκτυο έχουν ως αποτέλεσμα τα εναλλακτικά μέσα μεταφοράς να μην αποτελούν πραγματικό υποκατάστατο για τις πτήσεις από και προς απομακρυσμένες περιοχές.

Αξίζει να σημειωθεί πως από τις διάφορες συγκεντρώσεις μεταξύ αερομεταφορέων που έχουν απασχολήσει την Ευρωπαϊκή Επιτροπή Ανταγωνισμού, αυτή μεταξύ Aegean και Olympic παρουσίαζε τα περισσότερα κοινά στοιχεία με την απαγορευθείσα συγκέντρωση μεταξύ Ryanair και Aer Lingus επειδή αφορούσε κι αυτή περιφερειακούς μεταφορείς που λειτουργούσαν κάτω από το ίδιο πρότυπο. Το χαρακτηριστικό αυτό στοιχείο

παράδειγμα από Αθήνα για Λήμνο, Κεφαλονιά και Σόφια. Επιπλέον, το ότι σταθμεύουν τον στόλο τους στην Αθήνα τούς επιτρέπει να εκτελούν πτήσεις νωρίς το πρωί, κάτι που δεν μπορούν να προσφέρουν οι ανταγωνιστές τους, οι οποίοι δεν σταθμεύουν αεροσκάφη στην ελληνική πρωτεύουσα.

«Αυξήσαμε την επιβατική μας κίνηση χάρη και στους χαμηλούς ναύλους»

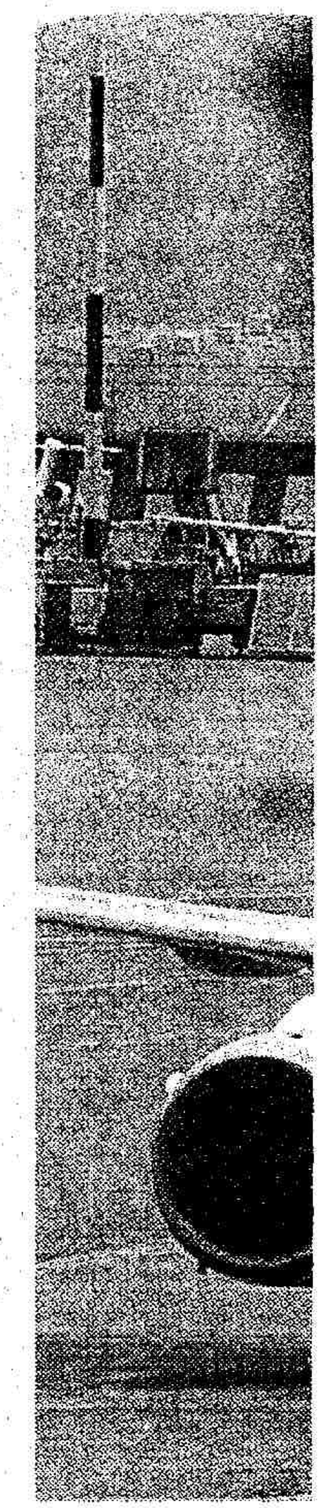
Από την πλευρά της η Aegean, με ανακοίνωσή της αυτήν την εβδομάδα, έκανε λόγο για σημαντική αύξηση της επιβατικής της κίνησης. Συγκεκριμένα, το τετράμηνο Ιανουαρίου - Απριλίου 2014 αυξήθηκε κατά 16%, καθώς ξεπέρασε τους 2.300.000 επιβάτες. Τον Απρίλιο πραγματοποιήθηκαν 7.933 πτήσεις με πληρότητα βελτιωμένη κατά 9%, φτάνοντας στο 76%. «Η αύξηση της κίνησης είναι αποτέλεσμα κυρίως των νέων προορισμών, που εγκαινίασε η εταιρεία το 2013 και συνέχισε τη χειμερινή περίοδο και τον πρώτο μήνα τής καλοκαιρινής περιόδου, καθώς και της αύξησης της κίνησης σε παραδοσιακούς προορισμούς», υποστήριξε ο αερομεταφορέας.

Στο εσωτερικό της χώρας, πάντοτε κατά την Aegean, η εφαρμογή της νέας τιμολογιακής πολιτικής με τις δύο κατηγορίες ναύλων («light» και «flex») που ξεκινούν από 24 ευρώ, είχε ως αποτέλεσμα την αύξηση της επιβατικής κίνησης κατά 26%, μεταφέροντας 411.000 επιβάτες από 327.000 το αντίστοιχο διάστημα του 2013. Παραλλήλως, η προσφορά χαμηλότερων ναύλων, αλλά και η αύξηση χωρητικότητας στις άγονες γραμμές είχαν ως αποτέλεσμα την αύξηση της κίνησής τους κατά 30% τον Απρίλιο.

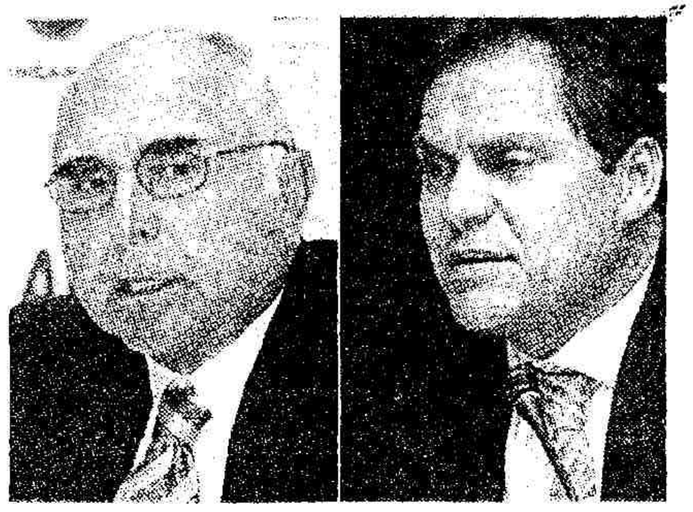
Λάρνακα:	Aegean = 159,81 ευρώ,	Cyprus Airlines = 221,31 ευρώ.	
Βρυξέλλες:	Aegean = 299,39 ευρώ,	Brussels Airlines = 385,39 ευρώ.	
Βιέννη:	Aegean = 244,46 ευρώ,	Austrian Airlines = 486,46 ευρώ.	
Κωνσταντινούπολη:	Aegean = 200,42 ευρώ,	Pegasus = 215,48),	Turkish Airlines = 374,42 ευρώ.
Λονδίνο:	Easyjet = 320,93 ευρώ,	Ryanair = 341,48 ευρώ	Aegean = 350,94 ευρώ.
Ρώμη:	Easyjet = 260,58 ευρώ,	Aegean = 296,63 ευρώ,	Alitalia = 430,63 ευρώ.
Παρίσι:	Transavia = 359 ευρώ,	Aegean = 437,25 ευρώ.	
Τελ Αβίβ:	El Al Israel = 251,88 ευρώ,	Aegean = 279,90 ευρώ.	
Μόναχο:	Lufthansa = 353,98 ευρώ,	Aegean = 389,98 ευρώ.	

Είχε σταλεί από την Ένωση Χειριστών Πολιτικής Αεροπορίας στην Ευρωπαϊκή Επιτροπή Ανταγωνισμού

Το «άγνωστο» υπόμνημα που είχε προβλέψει το «χρεώνω όσο θέλω» της Aegean Airlines



Ήταν 9 Ιουλίου 2010 όταν η Ένωση Χειριστών Πολιτικής Αεροπορίας (ΕΧΠΑ) έστελνε υπόμνημα στην Ευρωπαϊκή Επιτροπή Ανταγωνισμού –το οποίο έχει στη διάθεσή της η «Α»–, με το οποίο την καλούσε να απορρίψει τότε τη συγχώνευση της Aegean Airlines, των οικογενειών Βασιλάκη-Λασκαρίδη και λοιπών μικρομετόχων, με την Olympic Air του Ομίλου MIG. Με βασικό επιχείρημα πως οι δύο εταιρείες μαζί θα συγκέντρωναν πάνω από το 80% των πτήσεων και της επιβατικής κίνησης από και προς το αεροδρόμιο «Ελευθέριος Βενιζέλος» της Αθήνας, οι πιλότοι τόνιζαν πως σε περίπτωση που η συγχώνευση εγκρινόταν από την Επιτροπή, η νέα εταιρεία θα ήταν ο πιο δεσπόζων ανάμεσα στους μεγάλους ευρωπαίους εθνικούς πρωταθλητές.



Του **Γιάννη Συμεωνίδη**

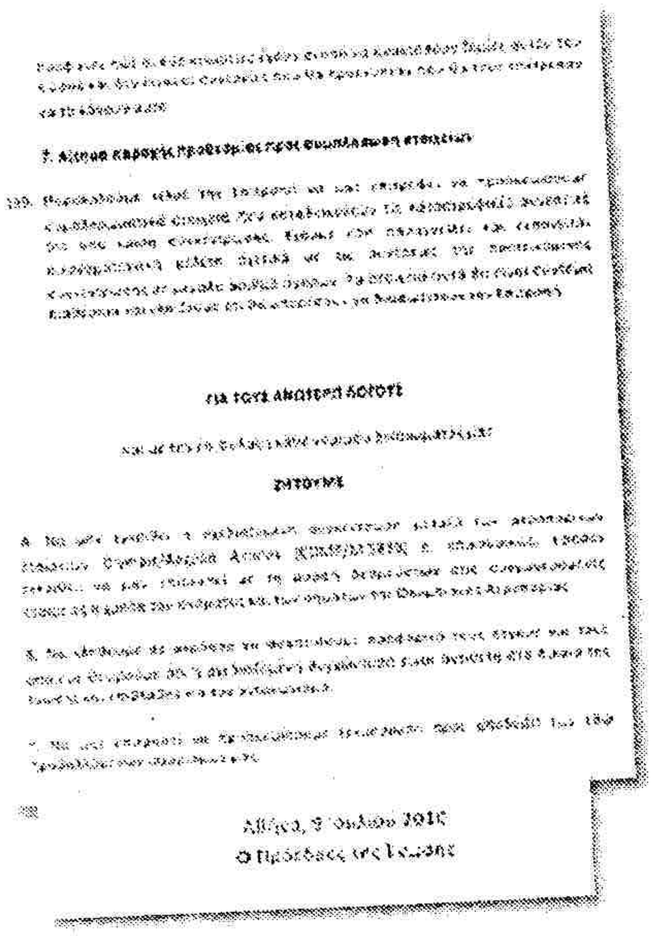
Από τότε έχουν περάσει σχεδόν τέσσερα χρόνια. Όσα φοβόταν η ΕΧΠΑ περί κατάχρησης δεσπόζουσας θέσης έγιναν, και μάλιστα ακόμα χειρότερα από όσο τα φανταζόταν, κι όμως η Ευρωπαϊκή Επιτροπή Ανταγωνισμού, η οποία τον Ιανουάριο του 2011 είχε απορρίψει τη συγχώνευση (αποδεχόμενη στην ουσία τα επιχειρήματα των πιλότων), ενέκρινε τελικώς τον περασμένο Οκτώβριο την εξαγορά της Olympic Air από την Aegean. Περίεργα πράγματα... *«Σε περίπτωση έγκρισης της υπό κρίση συγκέντρωσης η ελληνική αγορά αεροπορικών μεταφορών, καθώς και οι ευρωπαϊκές και διεθνείς αγορές στις οποίες δραστηριοποιούνται τα μέρη θα επιστρέψουν στην κατάσταση που βρίσκονταν πριν από την απελευθέρωση της αγοράς των αεροπορικών μεταφορών. Όλη η προσπάθεια που καταβλήθηκε εως και περισσότερο από 20 χρόνια, προκειμένου να επωφεληθεί ο καταναλωτής από τον ανταγωνισμό σε μια από τις τελευταίες αγορές που παρέμεναν κλειστές, θα βρεθεί στο κενό.* ***Η προτεινόμενη συγχώνευση, εάν εγκριθεί, θα εξαφανίσει τον υπαρκτό ανταγωνισμό μεταξύ των μερών, δίδοντας στη συγχωνευόμενη επιχείρηση σημαντικά μεγαλύτερη ισχύ στην αγορά, με πιθανότερη συνέπεια την αύξηση των τιμών και τη μείωση των παρεχόμενων δρομολογίων, τόσο στην εσωτερική όσο και στην ευρωπαϊκή και τη διεθνή αγορά.*** *Η εξαφάνιση του ανταγωνισμού μεταξύ των επιχειρήσεων έχει ήδη αρχίσει να στερεί από το επιβατικό κοινό τα πλεονεκτήματα από την ύπαρξη ανταγωνισμού. Η ισχύς τής εταιρείας που θα προκύψει σε περίπτωση έγκρισης της υπό κρίση συγκέντρωσης στο αεροδρόμιο των Αθηνών θα είναι χωρίς προηγούμενο από την εποχή τής απελευθέρωσης της αγοράς των αεροπορικών μεταφορών»*, υπογραμμιζόταν στο υπόμνημα.

Η ΕΧΠΑ τόνιζε, επίσης, πως οι τιμές που πρότειναν οι δύο αερομεταφορείς στους επιβάτες ήταν περισσότερο κοντά η μία στην άλλη παρά σε οποιονδήποτε άλλον ανταγωνιστή, είτε αυτός ήταν μεταφορέας δικτύου είτε εταιρεία χαμηλού κόστους. Η λειτουργία αυτή του ανταγωνισμού προς όφελος των καταναλωτών άλλαξε ήδη από την ανακοίνωση της συμφωνίας των βασικών μετόχων των δύο εταιρειών να προχωρήσουν στη συγχώνευση. Από τη στιγμή εκείνη και λίγο πριν, κατά την περίοδο των διαπραγματεύσεων, η πολιτική των εταιρειών τροποποιήθηκε αισθητά.

Χωρίς καμία γνωστοποίηση στην Επιτροπή Ανταγωνισμού άρχισαν να αποχωρούν από δρομολόγια, η μία προς όφελος της άλλης, να μειώνουν τη συχνότητα των προτεινόμενων δρομολογίων και να εναρμονίζουν τους ναύλους τους. Συμπεριφέρονταν με τρόπο ώστε να μην έβλαπτε η μία τα συμφέροντα της άλλης. Επίσης, είναι αξιοσημείωτο ότι για το πρώτο εξάμηνο του 2010 υπήρξε αύξηση της τιμής των ναύλων κατά 18% για τα δρομολόγια εσωτερικού, όπου τα μέρη αντιμετώπιζαν ελάχιστο ή και καθόλου ανταγωνισμό, την ίδια στιγμή που σε πτήσεις εξωτερικού, λόγω της ύπαρξης ανταγωνισμού, καταγράφηκε μείωση τιμών, όπως επισημάνθηκε στο ίδιο υπόμνημα.

«Παρακώλυση αποτελεσματικού ανταγωνισμού»

Η ΕΧΠΑ είχε επισημάνει πως η συγκεκριμένη συγκέντρωση θα παρακώλυε σημαντικά τον αποτελεσματικό ανταγωνισμό, με αποτέλεσμα τη δημιουργία μονοπωλίου ή τουλάχιστον τη δημιουργία ή την ενίσχυση



Του **Θύμιου Μπακάλη**

AEGEAN Όπου έχει ανταγωνισμό είναι «κυρία»

Η **«Α»** προχώρησε σε μίνι έρευνα αγοράς, επιχειρώντας να εξακριβώσει αν η Aegean ακολουθεί την ίδια ακριβή τιμολογιακή πολιτική που εφαρμόζει στα δρομολόγια εσωτερικού και στα αντίστοιχα εξωτερικού, όπου ο ανταγωνισμός με μεγάλους διεθνείς αερομεταφορείς είναι σαφώς ισχυρότερος. Διαπιστώσαμε ότι σε αρκετές περιπτώσεις παρέχει τα φτηνότερα εισιτήρια. Η αντιπαραβολή έγινε μέσω της ιστοσελίδας www.airtickets.gr την περασμένη Πέμπτη, 8 Μαΐου κι αφορούσε απευθείας πτήσεις με αναχώρηση σήμερα Σάββατο, 10 Μαΐου κι επιστροφή την προσεχή Δευτέρα, 12 Μαΐου.

Από τη σύγκριση προκύπτει ότι η Aegean είτε προσφέρει τις χαμηλότερες τιμές τής αγοράς σε αρκετούς δημοφιλείς προορισμούς στους οποίους δεν παίζει «μπάλα» μόνη της είτε κινείται κοντά τιμολογιακά στις φτηνότερες προσφορές. Από την ίδια έρευνα αγοράς εξάγεται το συμπέρασμα ότι όποιος θελήσει να ταξιδέψει στην Κύπρο θα σπαταλήσει λιγότερα ή τα ίδια χρήματα, μολονότι η απόσταση είναι μεγαλύτερη, από εκείνον που θα μεταβεί σε μία σειρά δημοφιλών ελληνικών προορισμών. Συγκεκριμένα, για να φτάσει στο αεροδρόμιο της Λάρνακας θα έχει ξοδέψει με την Aegean 159,81 ευρώ, ενώ για να πάει στην Κω και στη Μυτιλήνη από 172,14 ευρώ, στο Ηράκλειο 159,81 ευρώ, στη Φαλονιά 149,14 ευρώ και στη Ζάκυνθο 151,[illegible] ευρώ. Είναι αξιοσημείωτο, μάλιστα, ότι με μόλ[illegible] ευρώ περίπου παραπάνω κάποιος μπορεί να [illegible]μήσει την κοσμοπολίτικη Κωνσταντινού[illegible] (200,42 ευρώ). Πρέπει, πάντως, να σημειωθεί [illegible] Aegean, ως μέλος τού διεθνούς δικτύου τής Alliance, δεν διαθέτει τον απόλυτο έλεγχο τ[illegible] μολογιακής της πολιτικής. Διαβάστε μια ενδε[illegible] λίστα: