

Rozdział I. Zagadnienia systemowe

§ 1. Wprowadzenie

Sektor transportu lotniczego stanowi kompleksowy organizm obejmujący szereg wzajemnie powiązanych branż. Wspólny mianownik „lotnictwo” daje się przypisać całej grupie działalności, począwszy od najbardziej typowej, polegającej na przewozie osób i towarów drogą powietrzną, ale również całej palecie usług akcesoryjnych, takich jak m.in. obsługa naziemna, catering, ubezpieczenia taboru latającego, szkolenia załóg czy bardzo kompleksowy sam w sobie segment związany z działalnością portów lotniczych. Można powiedzieć skrótowo, że zanim pasażer wsiądzie do samolotu, niezbędne jest współdziałanie całej grupy przedsiębiorstw uwikłanych w kompleksowe relacje gospodarcze. Owa wielowymiarowość szeroko pojętej branży „lotniczej” i zachodzących w niej relacji ekonomicznych i prawnych sprawia, że chcąc rozpocząć analizę zasadniczego problemu, konieczne jest precyzyjne wytyczenie pola badawczego, zarówno jeżeli chodzi o rodzaje działalności znajdujące się w kręgu zainteresowania, jak i systemowe wyodrębnienie gałęzi prawa oddziaływujących na ten sektor. Swoistym *iunctum* pomiędzy wskazanymi dwoma elementami będzie konsolidacja, która w kontekście przyjętego założenia badawczego postrzegana będzie w kontekście wpływu czynników prawnych (zgodnie z intencją normodawcy jak i wbrew niej) na przebieg i dynamikę tego procesu.

Dla przedstawienia oceny procesu oddziaływania określonej gałęzi prawa na wybrany wycinek rzeczywistości społecznej i na tej podstawie sformułowania oceny zastosowanych rozwiązań i ewentualnych wniosków *de lege ferenda* czy *de lege lata*, został wyznaczony punkt odniesienia, którym są teoretyczne modele postrzegania prawa w kontekście jego celów i skuteczności. Na tym tle możliwa będzie próba dokonania analizy modelu i celów prawa konkurencji UE. Skonstruowanie heurystycznych ram pozwoli na sformułowanie perspektyw badawczej i uporządkuje dalszy, bardziej szczegółowy dyskurs.

§ 2. Zagadnienia terminologiczne

I. Konkurencja a prawo konkurencji

Typowo, co w pewnym stopniu wynika z leksykalnej analizy pojęcia, prawo konkurencji utożsamiane jest z ochroną samego procesu konkurowania¹. Choćby pojęcie konkurencji stanowi swego rodzaju *superfluum* niedające się zdefiniować za pomocą narzędzi jednej dyscypliny naukowej, w kontekście opisywanego zagadnienia można określić konkurencję jako wielopłaszczyznowy, złożony proces rywalizowania uczestników życia gospodarczego o konsumentów (rynkę zbytu)². W najbardziej klasycznym ujęciu A. Smitha wiąże się więc ze swobodą prowadzenia działalności gospodarczej, bez nałożonych przez państwo ograniczeń³. Co do zasady, niesie ze sobą poprawę oferty produktów, ich ilości, jakości czy ceny⁴. Innymi słowy, przedsiębiorstwa będą dążyć do tego, żeby to ich produkt posiadał „przewagę” nad ofertą innych podmiotów, która ostatecznie przesądzi, że odbiorca końcowy zdecyduje się na wybór tego konkretnego asortymentu⁵. W ten sposób przedsiębiorstwa będą w stanie zdobyć i utrzymać siłę rynkową, co jest ich zasadniczym celem⁶. Siła rynkowa oznacza tu możliwość przedsiębiorstwa do podniesienia poziomu cen, także pośrednio poprzez zmniejszenie podaży w sposób prowadzący do wzrostu zysku⁷.

¹ Źródłostów stanowi łaciński czasownik *concurro* (w pierwotnym znaczeniu: „walczyć” „zbiegać się w jedno miejsce”, „zetrknąć się”), tłumaczony jako „współzawodniczyć”, „rywalizować”, „ubiegać się o pierwszeństwo”. Zob. K. Kumaniecki (red.), Słownik, s. 108; B. Dunaj (red.), Słownik, s. 405.

² M. Bernatt, A. Jurkowska, T. Skoczny, Ochrona, s. 13; A. Brzezińska-Rawa, Wprowadzenie, s. 11–12; S. Gronowski, Polskie, s. 37.

³ A. Smith, *The Wealth*, s. 289–290.

⁴ S. Gronowski, Polskie, s. 38; D. Miąsik, Stosunek, s. 33; W. Wrzosek, Funkcjonowanie, s. 196–197.

⁵ J. Goyder, A. Albors-Llorens, Goyder’s, s. 9; R. Lane, *EC Competition*, s. 6; R. Whish, *Competition*, s. 2. J. Schumpeter postrzegał konkurencję jako proces „twórczego niszczenia” polegający na stałym podważaniu zastanej sytuacji rynkowej – J.A. Schumpeter, *Kapitalizm*, s. 101–103. W ramach rywalizacji można dodatkowo wyróżnić konkurencję ilościową, cenową, jakościową, innowacyjną i marketingową.

⁶ L. Peeperkorn, V. Verouden, *The Economics*, s. 9–11.

⁷ D. Miąsik, Stosunek, s. 87; G. Monti, *EC Competition*, s. 125–126.

W pewnym uproszczeniu można stwierdzić, że siła rynkowa będzie odzwierciedlać stopień zależności klientów od danego dostawcy⁸. W kontekście naszkicowanego mechanizmu dobrobyt konsumenta stanowi ostateczny, choć niebezpośredni cel prawa konkurencji, osiągany poprzez realizację celu instrumentalnego, jakim jest ochrona efektywności procesu konkurencji polegająca na zapewnieniu wszystkim profesjonalnym uczestnikom rynku równym warunków operacji, tak by nie pojawiła się możliwość zdobycia nadmiernej siły rynkowej dającej możliwość nadużycia⁹.

Twierdzenie o pozytywnym wpływie konkurencji (jako procesu) na sytuację klientów jest prawdziwe w swoim ogólnym zarysie, natomiast jak każda generalizacja ma swoje ograniczenia¹⁰. Istotną, zwłaszcza w związku z tytułowym zagadnieniem, okolicznością jest różnorodność preferencji konsumentów¹¹. Przedsiębiorstwa, w zależności od realizowanej strategii i charakterystyki rynku, na którym są aktywne, rywalizować będą za pomocą różnych elementów oferty jak cena, jakość czy warunki sprzedaży. Dlatego sformułowanie jednoznaczne, kategoryczne stanowiska stwierdzającego: „produkt A jest konkurencyjny w stosunku do produktu B”, jest bardzo często problematyczne. Dany towar/usługa, ze względu na posiadane cechy, może być konkurencyjny dla określonej grupy odbiorców, podczas gdy inny segment konsumentów będzie podejmował decyzje o zakupie, zwracając uwagę w pierwszym rzędzie na inne elementy oferty¹².

⁸ Tak rozumiana siła rynkowa nie jest tożsama z tzw. przewagą kontraktową, która polega na możliwości wykorzystania przymusowej sytuacji jednej ze stron i narzuceniu jej niekorzystnych warunków. Taka przewaga nie jest więc uzależniona od ogólnej pozycji uczestników na rynku i ich wzajemnej relacji, tylko jest zdeterminowana konkretną, jednostkową sytuacją, gdzie jedna ze stron posiada przewagę (*G. Monti*, *EC Competiton*, s. 125–126). Natomiast siła rynkowa jest wskaźnikiem oddziaływania na rynek jako taki, nie na sytuację konkretnych jego uczestników (*D. Miąsik*, *Stosunek*, s. 88). Powyższa definicja jest użyteczna w kontekście prawa konkurencji, bo można ją sparafrazować jako zdolność do wyrządzenia szkody konsumentom.

⁹ *L. Peepkorn*, *V. Verouden*, *The Economics*, s. 9–11; *R.H. Bork*, *The Antitrust*, s. 59; *B. Michalski*, *Międzynarodowa*, s. 57.

¹⁰ Zob. *M. Lutter*, *J. Semler*, *Podstawy*, s. 207; *J. Olszewski* (red.), *Publiczne*, s. 1–23.

¹¹ *J. Drexel*, *On the (a)political character*, s. 318 i n.

¹² Tamże, s. 319. Por. w związku z tym *G.A. Akerlof*, *The Market*, s. 488–500. Analiza autora oparta została na badaniach rynku używanych samochodów w Stanach Zjednoczonych (*Lemon* jest potocznym określeniem na używany samochód, który wygląda na sprawny, ale po zakupie natychmiast ujawnia jakiś defekt i auto nie nadaje się do użytku). Autor dowodził, że niskie ceny zniechęcają klientów oczekujących produktów wysokiej jakości, ponieważ ci zakładają, że właśnie niska cena wynika z niskiej jakości produktu, czego skutkiem jest, że na rynku pozostają tylko produkty niskiej jakości – tytułowe *Lemons*. A zatem, w sytuacji asymetrii informacji, kiedy konsument nie ma pełnego rozeznania w charakterystyce oferty, ale ma oczywiście wgląd w ceny,

Można więc wskazać, że w modelowym i przez to czysto teoretycznym przypadku, gdy charakterystyki danych produktów są identyczne i zachodzi ich pełna substytucyjność, czynnikiem przesądającym o wyborze konkretnego asortymentu będzie cena¹³. Nawet jednak tak ogólnie zarysowany model nie jest do końca prawdziwy, ponieważ zakładając całkowitą tożsamość ofert, także w zakresie dostępności i warunków sprzedaży, pozostają trudno mierzalne poza *stricte* ekonomiczne czynniki związane z wizerunkiem firmy czy prestiżem marki¹⁴. Natomiast powyższy przykład służy jako ilustracja relacji, zgodnie z którą wraz ze wzrostem różnicowania produktów rośnie ilość determinant procesu decyzyjnego konsumentów¹⁵. Rozwarstwieniu ulega zatem grupa odbiorców końcowych, co sprawia, że rola prawa konkurencji we wspieraniu dobrobytu konsumentów będzie obejmować władcze wyważenie często przeciwstawnych, ale prawnie równorzędnych interesów¹⁶. Jest to okoliczność szczególnie istotna w związku z tytułowym zagadnieniem w kontekście przedstawionej w rozdziale II, § 2, pkt II niniejszego opracowania charakterystyki rozkładu preferencji pasażerów.

Powracając do twierdzenia, że główną motywacją przedsiębiorstw do podejmowania działań konkurencyjnych jest chęć uzyskania i utrzymania siły rynkowej, można skonstatować, że naturalną konsekwencją procesu konkutowania jest także eliminacja z rynku podmiotów nieefektywnych, podejmujących błędne decyzje strategiczne, niebędących w stanie zaadaptować się do zachodzących na rynku zmian czy niepotrafiących dostosować oferty do kształtu popytu¹⁷. A zatem, dążenie do konsolidacji, jako następstwo wysiłków firm podejmowanych w celu zwiększania posiadanej siły, jest immanentnym elementem gospodarki rynkowej¹⁸. Ogólna tendencja może być zneutralizowana,

wówczas dokonuje ekstrapolacji jakości produktu właśnie na podstawie jego ceny. Upraszczając, można stwierdzić, że produkt dobrej jakości, który jest tani, będzie postrzegany jako towar pośredni ze względu na swoją niską cenę.

¹³ Zakładając, że identyczne są także warunki dystrybucji (np. dostępność placówek handlowych, jakość pakietów gwarancyjnych). W praktyce osiągnięcie równości we wszystkich parametrach mogących być uznane za relewantne jest niewykonalne.

¹⁴ Zob. W. Patrzalek (red.), *Kulturowe*, s. 28–29 i 120.

¹⁵ Tamże; U. Schwalbe, D. Zimmer, *Law*, s. 259–260.

¹⁶ P. Lowe, *The Design*, s. 6.

¹⁷ J. Goyder, A. Albors-Llorens, Goyder's, s. 9; D. Miąsik, Stosunek, s. 33; R. Whish, *Competition*, s. 3 i n.

¹⁸ L. Peeperkorn, V. Verouden, *The Economics*, s. 9–11.

jeżeli rynek pozostaje sporny, a bariery wejścia są niskie¹⁹. Natomiast w sektorach sieciowych, a do takich zalicza się transport lotniczy, gdzie efekt skali powoduje proporcjonalną obniżkę kosztów jednostkowych wytworzenia danego produktu, przekładając się na poprawę pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa, dynamika procesu będzie większa²⁰. Funkcjonujący już na rynku relatywnie najsilniejszy podmiot, ze względu na przewagę operacyjną, będzie bowiem łatwiej w stanie przejść rynek po przedsiębiorstwie kończącym działalność niż zupełnie nowy uczestnik rynku²¹. Postępująca konsolidacja prowadzić może zatem do oligopolizacji rynku, a w skrajnych przypadkach monopolizacji.

Przyjęcie wobec tego leseferystycznego podejścia do prawa konkurencji skupiającego się wyłącznie na ochronie samych przesłanek procesu konkurowania nie będzie w stanie zagwarantować pożądanego, z perspektywy władzy publicznej, poziomu ochrony konkretnych grup użytkowników końcowych²². Ponadto, wzrost siły rynkowej niektórych przedsiębiorstw będący naturalną konsekwencją „darwinistycznie” rozumianego konkurowania jako eliminacji najsłabszych, wiązać się będzie z powstaniem możliwości nadużywania mocnej pozycji ze szkodą dla pozostałych uczestników gry rynkowej i konsumentów²³.

W czysto teoretycznym modelu konkurencji doskonałej, wykorzystanie przez profesjonalnych uczestników rynku posiadanych możliwości działania nie doprowadziłoby do powstania takiej „swobody manewru” pozwalającej na podejmowanie działań antykonkurencyjnych. Model zakłada, że sam mechanizm rynkowy pozwalałby na utrzymanie odpowiedniego poziomu presji konkurencyjnej, gdyż nawet eliminacja z rynku podmiotów niepotrafiących skutecznie konkurować nie pozbawiłaby innych przedsiębiorstw ani możliwości, ani ekonomicznej zachęty do wejścia na rynek ze swoją, nową ofertą²⁴. W rzeczywistości istnieje wiele niedoskonałości rynku, zarówno natury eko-

¹⁹ Zob. w związku z tym *W.J. Baumol, J.C. Panzar, D. Willig, Contestable Markets*, s. 367–370; *W.A. Brock, Contestable Markets*, s. 1055–1066.

²⁰ Nazwa „sektory sieciowe” lub „sektory infrastrukturalne” stosowana jest w stosunku do branż, gdzie dla wykonywania określonej działalności potrzeba jest wyspecjalizowana infrastruktura techniczna umożliwiająca przemieszczanie na większe odległości określonych substancji (np. energii, gazu, ale też towarów i osób). *M. Szydło, Regulacja*, s. 54; zob. w związku z tym *K. Jurnius, Economies of Scale*, s. 2–14 i 31; *C. Pratten, A Survey*, s. 11–165; *J. Stigler, Barriers*, s. 67–70.

²¹ *A. Jones, B. Sufrin, EU Competition*, s. 87.

²² *W. Szpringer, Regulacja*, s. 56.

²³ *M. Bernatt, A. Jurkowska, T. Skoczny, Ochrona*, s. 19; *F.J. Säcker, Legal Foundations*, s. 9–10; *M. Stefaniuk, Publicznoprawne*, s. 23; *W. Szpringer, Regulacja*, s. 105.

²⁴ *D. Miąsik, Reguła rozsądku*, s. 26–27; *L. Peeperkorn, V. Verouden, The Economics*, s. 20–26; *J. Roberts, Perfectly*, s. 837–841; *A. Zielińska-Głębocka, Podstawowe założenia*, s. 28.

nomicznej, jak i spowodowanych czynnikami prawnymi/regulacyjnymi, zaburzających samoregulujące funkcjonowanie „niewidzialnej ręki rynku” w tym aspekcie²⁵.

Relacja między pierwiastkami regulacyjnymi i prawnym a ekonomicznymi jako źródłami niedoskonałości rynku przypomina system naczyń połączonych²⁶. Z jednej strony, założenie, że przedsiębiorstwa, rywalizując o konsumentów, podejmować będą wyłącznie działania podnoszące jakość oferty, jest kontryfaktyczne. Podmioty mogą także podejmować działania wymierzone w konkurentów lub dojść do przekonania, że korzystniejsze dla nich będzie zaprzestanie konkurencji i podział zysków oferowanych przez dany rynek w drodze nieformalnego porozumienia (zmowy)²⁷. Z drugiej strony, uprzywilejowana pozycja niektórych podmiotów wynika z kształtu środowiska prawnego – określonej regulacji sektorowej. Może być skutkiem uznania ich za wymagające szczególnej ochrony, jak ma to miejsce w przypadku tzw. flagowych linii lotniczych stanowiących element pewnego prestiżu państwa²⁸. Z perspektywy prawa konkurencji nie chodzi więc o cel samoistny w postaci utrzymywania określonej struktury rynku realizowany poprzez wspieraniu przedsiębiorstw niebędących w stanie utrzymać się samodzielnie z prowadzonej działalności, ale o sytuację, gdy – zdaniem państwa – za utrzymaniem danego podmiotu przemawia pewien nadrzędny interes postrzegany w kategoriach racji stanu²⁹.

Niezależnie od *ratio legis*, jeżeli specjalne uprawnienia przyznane określonym podmiotom modyfikują sytuację konkurencyjną na rynku, gdzie ingerencja państwa miała miejsce, wówczas można stwierdzić, abstrahując od oceny zastosowanych rozwiązań, że kształt korekty jest intencjonalny, bo wynika z realizowanych założeń polityki gospodarczej. Natomiast preferencyjne traktowanie niektórych firm, czy właściwie jakiegokolwiek instrumenty prawne (nie tylko ściśle regulacyjne) mogą także oddziaływać w sposób pośredni, nawet niezamierzony przez prawodawcę, zniekształcać konkurencję, np. dając uprzywilejowanym podmiotom przewagę na rynkach równoległych czy tworząc bariery wejścia utrudniające nowym firmom wejście z konkurencyjną ofertą³⁰.

²⁵ W.A. Brock, *Contestable Markets*, s. 1055–1066; J. Roberts, *Perfectly*, s. 837–841.

²⁶ R.H. Bork, *The Antitrust*, s. 58.

²⁷ Zob. M. Ivaldi, B. Jullien, P. Rey, P. Seabright, J. Tirole, *The Economics*, s. 11–50; M. Szydło, *Nadużywanie*, s. 79–105.

²⁸ D.L. Rhoades, *Evolution*, s. 2.

²⁹ M. Stainland, *Government Birds*, s. 78.

³⁰ J.S. Bain, *Barriers*, s. 3 oraz szczególnie relevantna dla sektora transportu lotniczego analiza J. Stigler, *Barriers*, s. 67–70.

Można oceniać, czy konkretne prawa specjalne lub wyłączne, używając nomenklatury prawa UE, ale też środki prawa subwencyjnego czy wreszcie rozwiązania przewidziane dla usług świadczonych w ogólnym interesie gospodarczym, zostały zastosowane zasadnie, czyli czy zaburzenie konkurencji spowodowane przez interwencję jest proporcjonalne w stosunku do celu i czy sam cel należy realizować za pomocą mechanizmów nakazowych. Ocena taka będzie zasadniczo polityczna i będzie determinowana przez indywidualne poglądy dotyczące roli państwa w gospodarce rynkowej³¹. Natomiast nie ulega kwestii, co historia gospodarcza wielokrotnie i dobitnie pokazała, że niedoskonałości rynku są immanentną cechą każdej gospodarki. Uprawnione wydaje się nawet stwierdzenie, że nieregulowany rynek może wykazywać tendencje autodestrukcyjne³². Już sam *F. von Hayek* przyznał, że skrajny leseferizm przyniósł ideałom liberalizmu więcej szkody niż pożytku³³.

Dlatego w samą istotę prawnej ochrony procesu konkurowania wpisane jest stosowanie mechanizmów nakazowych³⁴. Z jednej strony, w sytuacji konkurencji niedoskonałej nie można realistycznie oczekiwać, że przedsiębiorstwa zawsze będą się powstrzymywać od podejmowania antykonkurencyjnych zachowań, zwłaszcza jeśli posiadają silną lub dominującą pozycję³⁵. Z drugiej strony, osiągnięcie pożądanego stanu konkurencji na rynku wymaga też podejmowania kroków chroniących samą strukturę rynku³⁶. Jest to konieczne, gdyż – jak wspomniano – proces konkurowania może prowadzić do stopniowej oligopolizacji, a w skrajnych przypadkach do monopolizacji (eliminując z niego niektóre przedsiębiorstwa i utrudniając wejście nowych), choć będzie to uzależnione od *differentia specifica* sektora³⁷. Dlatego właśnie istotną częścią problemu badawczego jest stosowanie przepisów kontroli koncentracji, czyli rozwiązań chroniących „skuteczną konkurencję” za pomocą instrumentów modelujących strukturę rynku³⁸. Prawo konkurencji musi więc two-

³¹ *W. Sauter, H. Schepel, State*, s. 11–16.

³² Zob. *A. Borrmann, M. Holthus, The Fundamental Principles*, s. 13.

³³ *F.A. von Hayek, The Constitution*, s. 205.

³⁴ *W. Szpringer, Regulacja*, s. 56 i n.

³⁵ *G. Monti, EC Competition*, s. 22–25.

³⁶ *U. Schwalbe, D. Zimmer, Law*, s. 11–36.

³⁷ *J. Stigler, Barriers*, s. 67–70.

³⁸ Przedstawiciele szkoły harwardzkiej uznawali, że struktura rynku jest podstawową determinantą zachowań aktywnych na nim przedsiębiorstw. Dlatego działanie państwa powinno być nakierowane w pierwszym rzędzie na ochronę struktury rynku (*J.S. Bain, Barriers*, s. 53–143; *L.W. Weiss, The SCP Paradigm*, s. 1105). Wraz ze wzrostem znaczenia myśli ekonomicznej Szkoły

rzyć możliwości efektywnego wejścia nowego podmiotu „w miejsce” operatora kończącego działalność i zapobiegać możliwości eliminowania konkurencji przez wiodących uczestników rynku, albo poprzez niekontrolowaną koncentrację wiodącą do monopolizacji, albo przez zmuszenie konkurentów do zaprzestania działalności (dzięki przewadze osiągniętej dzięki sile rynkowej posiadanej przez jedno z przedsiębiorstw)³⁹. Innymi słowy, musi dbać, aby rynek pozostawał sporny.

Można wobec tego, na potrzeby dalszych rozważań, przyjąć następującą definicję prawa konkurencji: prawo konkurencji tworzą publicznoprawne rozwiązania, ustanowione przez władzę, a w opisywanym przypadku przez unijnego prawodawcę, których zadaniem jest modyfikowanie zachowań działających na rynku przedsiębiorstw w celu maksymalizacji korzyści płynących z działalności gospodarczej dla realizacji celów danej polityki społeczno-gospodarczej⁴⁰.

II. Pasażerski transport lotniczy

Pojęcie transportu lotniczego rozumianego jako wyodrębniony pod względem technicznym, organizacyjnym i ekonomicznym ogół czynności umożliwiających wykonywanie procesów transportowych, obejmować będzie zasadniczo dwa obszary aktywności – przewozy pasażerskie i towarowe⁴¹. W ramach tej sfery działalności dokonać jeszcze można rozróżnienia na przewozy regularne (*scheduled*) i nieregularne (*non-scheduled*)⁴². W skład pierwszej z powyższych kategorii wchodzić będzie obsługa połączeń między co najmniej dwoma

z Chicago nie kwestionuje się wprawdzie roli czynników strukturalnych, ale te nie są już traktowane jako jedyna i najważniejsza determinanta. Zob. R. Posner, *The Chicago*, s. 925 i n.

³⁹ W.J. Baumol, J.C. Panzar, D. Willig, *Contestable Markets*, s. 290–293.

⁴⁰ G. Monti, *EC Competition*, s. 21 i n.; J.M. Clark, *Competition*, s. 41; A. Jones, B. Sufrin, *EU Competition*, s. 3 i n.

⁴¹ Dodatkowo z segmentu *cargo* można wyodrębnić operatorów działających w ramach multimodalnego transportu kurierskiego (*rapid-delivery systems*), jak DHL, FedEx, TNT czy UPS. Jest to grupa notująca najdynamiczniejszy wzrost w całym sektorze transportu lotniczego. Szacuje się, że w ciągu najbliższej dekady branża zanotuje wzrost sięgający 70% na tle globalnego wzrostu produktu krajowego (GDP) rzędu 45%. Natomiast są to podmioty w ogóle niezaangażowane w prowadzenie operacji pasażerskich (nawet jako działalności akcesoryjnej), a ze względu na specyfikę działalności jedynie w bardzo niewielkim stopniu konkurują także z przewozami towarowymi oferowanymi przez wiodących przewoźników pasażerskich, dlatego pozostają irrelevantne dla opisywanego zagadnienia.

⁴² I.H.Ph. Diederiks-Verschoor, P. Mendes De Leon, *An Introduction*, s. 15–16; O.J. Lissitzyn, *Freedom*, s. 89–105.

portami lotniczymi zgodnie z publikowanym rozkładem lub z regularnością (powtarzalnością) umożliwiającą rozpoznanie systematycznego cyklu⁴³. Przewozy nieregularne *a contrario* oznaczać będą połączenia, których struktura determinowana jest chwilowym popytem, niecechująca się regularnością i stałością⁴⁴.

Musi być to jednocześnie działalność mająca charakter gospodarczy⁴⁵. W przypadku podmiotów zlokalizowanych i prowadzących operacje z terenu UE oznacza to, że muszą one stanowić przedsiębiorstwa w rozumieniu prawa UE, dodatkowo posiadając stosowne uprawnienia – tzw. certyfikat przewoźnika lotniczego (AOC)⁴⁶. Na potrzeby niniejszej analizy najważniejsze będzie wykorzystanie bazującej przede wszystkim na orzecznictwie Trybunału Sprawiedliwości definicji, zgodnie z którą przedsiębiorstwem będzie każdy podmiot, niezależnie od struktury własności i mechanizmów finansowania, który oferuje towary i/lub usługi na rynku (prowadzi działalność gospodarczą)⁴⁷.

⁴³ Zob. ICAO, Analysis of the Rights Conferred by Article 5 of the Convention, ICAO Doc. 7278-C/841, 10.5.1952; ICAO, Policy and Guidance Material on the Economic Regulation of International Transport, ICAO Doc. 9587 (2nd Edition 1999).

⁴⁴ Tamże. Dodać należy, że podział na regularne i nieregularne przewozy ulega rozmyciu w związku z tym, że przewozy czarterowe notują regularny spadek obrotów, dlatego ich rolę coraz częściej wypełniają przewozy regularne trwające jedynie sezonowo. Zob. A. Papatheodorou, Civil, s. 381–388.

⁴⁵ Działalność gospodarcza (*economic activity*) w najszerszym znaczeniu – w rozumieniu unijnego prawa konkurencji. A. Nikpay, L. Kolbye, J. Faull, H. Leupold, Article 101, s. 189–192; K. Martina, Pojęcie, s. 117 i n.; V. Rose, D. Bailey (red.), Bellamy, s. 82–83.

⁴⁶ Wynika to z art. 3 ust. 1 i art. 4 lit. b w zw. z art. 2 ust. 3, 8 i 11 rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) Nr 1008/2008 z 24.9.2008 r. w sprawie wspólnych zasad wykonywania przewozów lotniczych na terenie Wspólnoty (Dz.Urz. UE L 293 z 2008 r., s. 3).

⁴⁷ Linia orzecznicza zapoczątkowana przez wyr. TSUE z 23.4.1991 r. w sprawie C-41/90, Klaus Höfner and Fritz Elser v. Macrotron GmbH, Zb.Orz. 1991, s. I-1979, pkt 21. Mechanizm finansowania ani fakt, czy podmiot działa dla zysku nie jest istotny. Zob. m.in. wyr. TSUE z 16.11.1995 r. w sprawie C-244/94, Fédération Française des Sociétés d'Assurance, Société Paternelle-Vie, Union des Assurances de Paris-Vie and Caisse d'Assurance et de Prévoyance Mutuelle des Agriculteurs v. Ministère de l'Agriculture et de la Pêche, Zb.Orz. 1995, s. I-4013, pkt 14 i 17. Nie jest do końca jasne, czy konieczne jest posiadanie osobowości prawnej i zdolności do czynności prawnej, ale wydaje się, że wystarczy, żeby podmiot (osoba) reprezentujący dane przedsiębiorstwo zdolność taką posiadał. Wyr. TSUE z 10.9.2009 r. w sprawie C-97/08 P, Akzo Nobel NV i in. v. Komisja Wspólnot Europejskich, Zb.Orz. 2009, s. I-8237, pkt 37; wykładnia *a contrario* decyzja KE z 17.6.1998 r. w sprawie IV/36.010-F3, Amministrazione Autonoma dei Monopoli di Stato, pkt 21 i 62 (Dz.Urz. WE L 252 z 1998 r., s. 47). Por. również art. 1 protokołu 22 dotyczącego definicji „przedsiębiorstwa” oraz „obrotu” (artykuł 56) dołączonego do Porozumienia o Europejskim Obszarze Gospodarczym (EOG) (Dz.Urz. WE L 1 z 1994 r., s. 185).

Oczywiście powyższa definicja nie znajdzie zastosowania dla podmiotów zlokalizowanych poza UE, które biorąc pod uwagę charakter branży, również operują na terenie UE⁴⁸. W przypadku tych przewoźników różnorodność reżimów prawnych określających ich status sprawia, że optymalnym rozwiązaniem będzie uznanie, że analiza dotyczyć będzie podmiotów uprawnionych do zarobkowego wykonywania przewozów lotniczych zgodnie z odpowiednimi przepisami wewnętrznymi⁴⁹.

Dopełnieniem kroków zmierzających do wyznaczenia podmiotowego zakresu prowadzonych rozważań jest próba dokonania typizacji podstawowych kategorii linii lotniczych ze względu na model realizowanej strategii⁵⁰. Dystynkcja stanowić będzie jednocześnie punkt wyjścia do analizy operacyjnej specyfiki branży oraz związanych z tym uwarunkowań prawnych, szczególnie w kontekście terytorialnej właściwości reżimów regulacyjnych. Pierwszą, największą kategorię stanowią przewoźnicy tradycyjni tzw. flagowi (FNCS – *Full Service Network Carriers*)⁵¹. Przedsiębiorstwa należące do tej kategorii posiadają z reguły w swojej ofercie usługi o zróżnicowanych standardach – klasach, oraz oferują szeroki wachlarz usług dodatkowych (programy lojalnościowe, posiłki na pokładzie itd.)⁵². Najczęściej struktura połączeń flagowych przewoźników ma charakter sieciowy, gdzie rozkłady na poszczególnych trasach są wzajemnie skorelowane (model *hub-and-spoke*)⁵³. W Europie podmioty należące do tej kategorii tradycyjnie rozpoczynały swoją działalność jako przedsiębiorstwa publiczne, stąd też opisywany wpływ czynników politycznych na funkcjonowanie linii jest najsilniejszy właśnie w tej grupie⁵⁴.

⁴⁸ Zastosowanie tej definicji jest wyznaczone terytorialnym zakresem obowiązywania unijnego prawa konkurencji.

⁴⁹ Kluczową kwestią jest to, że podmiot musi być dopuszczony do prowadzenia operacji na terenie UE, a kwestia jego statusu prawnego w swoim kraju macierzystym jest drugorzędna.

⁵⁰ Jest to oczywiście klasyfikacja funkcjonalna wyznaczana przez strategię działania danego podmiotu. Wszystkie przedsiębiorstwa jednocześnie spełniają prawne przesłanki umożliwiające prowadzenie działalności z zakresu transportu lotniczego.

⁵¹ Instytut Turystyki. Szkoła Główna Turystyki i Rekreacji, Raport – Rynek Lotniczy 2014/ Air Transport Market 2014, Edycja 12, Warszawa, listopad 2014 (Raport – Rynek Lotniczy 2014), s. 21–24. W Unii Europejskiej większość narodowych przewoźników operuje według tego modelu.

⁵² K. *Button*, *Wings*, s. 50–67.

⁵³ G. *Burghouwt*, *Airline*, s. 101–103; zob. także analiza w rozdziale II, § 2, pkt I niniejszego opracowania.

⁵⁴ M. *Stainland*, *A Europe*, s. 21–25; szerzej rozdział II, § 4, pkt I niniejszego opracowania.

Kolejną grupę, której udział w rynku stale rośnie, stanowią przewoźnicy niskokosztowi (LCCs – *Low Cost Carriers*)⁵⁵. Między poszczególnymi podmiotami należącymi do tej kategorii występują wprawdzie pewne różnice, jednak zasadniczym wyznacznikiem ich strategii jest redukcja kosztów pośrednich i bezpośrednich, dzięki czemu docelowo ma być możliwe osiągnięcie tzw. przywództwa cenowego (*price leadership*)⁵⁶. W związku z tym podmioty należące do tej kategorii operują z reguły z drugorzędnych portów lotniczych, posiadających przez to niższe opłaty, nie oferując przy tym żadnych, lub jedynie minimalne, usług dodatkowych (*no-frills service*)⁵⁷. Dodatkowo standaryzacja floty zoptymalizowana do realizowanego modelu *point-to-point* (najczęściej Boeing 737 i Airbus A319/320) umożliwia dalszą redukcję kosztów operacyjnych, co w sumie umożliwia tzw. tanim liniami lotniczymi dotarcie ze swoją ofertą do tych osób, które wcześniej z przyczyn ekonomicznych nie korzystały z transportu lotniczego⁵⁸.

⁵⁵ R. Abeyratne, *The Decision in the „Ryanair”*, s. 585–601; E. Aguiló Pérez, B. Rey, J. Rosselló, C.M. Torres, *The Impact*, s. 39–60.

⁵⁶ Przywództwo cenowe jest mechanizmem ustalania cen w oligopolu, gdzie występuje wzajemna współzależność uczestników gry rynkowej. Polega na tym, że wszystkie działające w danej gałęzi przedsiębiorstwa dostosowują swoje ceny do przywódcy cenowego. Najbardziej typową formą przywództwa cenowego jest model dominującej firmy. Natomiast w sektorze transportu lotniczego strategią implementowaną przez przewoźników niskokosztowych (w UE przede wszystkim easyJet, Ryanair, Wizzair) jest przywództwo efektywnej formy, gdzie najbardziej efektywna, tzn. mająca najniższe koszty linia lotnicza niezależnie od wielkości, pełni rolę przywódcy cenowego (R. Abeyratne, *The Decision in the „Ryanair”*, s. 585–601; E.E. Bailey, D.R. Graham, D.P. Kaplan, *Deregulating*, s. 164; S. Barret, *The Sustainability*, s. 79–93). W pewnym stopniu alternatywną, a w pewnym komplementarną formą przywództwa cenowego jest tzw. przywództwo barometryczne, które sprawuje przedsiębiorstwo mające najlepsze wyczucie sytuacji rynkowej – preferencji konsumentów i kontrahentów. Segment linii lotniczych niskokosztowych jest do pewnego stopnia wewnętrznie zróżnicowany (np. jetBlue oferuje dostęp do interaktywnego systemu rozrywki na pokładzie, czego nie ma w ofercie europejskich Ryanair czy easyJet). Jednakże różnice te mają znaczenie raczej drugorzędne, ponieważ zasadnicze elementy modelu biznesowego tych przewoźników są tożsame.

⁵⁷ Zob. G. Germà Bel, X. Fageda, *Privatisation*, s. 142–161. Operacje do/z drugorzędnych portów lotniczych położonych z reguły w dużej odległości od głównych ośrodków miejskich (*nowhere to nowhere routes*) wiążą się z ryzykiem nieprzyciągnięcia ilości pasażerów wystarczających do komercyjnego sukcesu trasy.

⁵⁸ S. Holloway, *Straight*, s. 32–35. Jest to model wprowadzony po raz pierwszy w Stanach Zjednoczonych przez linię lotniczą Southwest Airlines (A. Knorr, *Southwest*, s. 77–110), który został z sukcesem zaimplementowany w Europie, gdzie prekursorami były easyJet (w 1995 r.) i Ryanair (założony w 1985 r., a notujący intensywny rozwój jako przewoźnik niskokosztowy od 1996–1997 r.).

Jednocześnie daje się zaobserwować stopniową modyfikację modeli biznesowych przewoźników niskokosztowych, polegającą na wzbogaceniu katalogu usług o te, które tradycyjnie były uznawane za domenę operatorów sieciowych⁵⁹. Coraz częściej możliwe staje się zarezerwowanie konkretnych miejsc w samolocie, *priority boarding*, czy przewiezienie bagażu dodatkowego⁶⁰. Coraz częściej niskokosztowe linie lotnicze przenoszą także swoje operacje do głównych portów lotniczych największych ośrodków miejskich, dotychczas nieobsługiwanych, ze względu na wiążące się z tym wysokie koszty⁶¹. Zjawisko jest wszechstronnie analizowane i jako przyczyny wskazuje się zwłaszcza coraz większe znaczenie ceny połączeń dla pozycji konkurencyjnej przewoźników sprawiających, że operatorzy niskokosztowi oferują coraz bardziej konkurencyjny „produkt” w stosunku do linii sieciowych (w segmencie połączeń wewnątrz europejskich)⁶². Zatem daje się zauważyć rosnącą konkurencję między tzw. tanimi liniami lotniczymi a liniami sieciowymi, co wymaga uwzględnienia w kontekście prawa konkurencji, gdyż pierwotnie działalność obu kategorii linii klasyfikowana była jako odrębne rynki relewantne⁶³.

Ze względu na komercyjny sukces operatorów niskokosztowych, potwierdzający zasadność obranego modelu, wiele „tradycyjnych” linii lotniczych zdecydowało się na otwarcie spółek córek operujących według tej strategii⁶⁴. Jednakże przewoźnicy ci generalnie nie odnieśli sukcesu rynkowego i część tych operacji została wygaszona, co nie zmienia faktu, że „tanie” linie lotnicze zwiększają swój udział w rynku⁶⁵.

Przewoźnicy regionalni stanowią kolejną, dającą się wyodrębnić kategorię linii lotniczych. Oferują oni usługi o ograniczonym zasięgu terytorialnym, które bardzo często pełnią rolę przywozowo-dowozową (*feeder service*) dla wiodących, centralnych portów lotniczych (*hub*)⁶⁶. Istotna rola, jaką lokalne linie lotnicze mają dla operacji w systemie *hub-and-spoke*, sprawia, że bardzo często podmioty te stanowią spółki córki większych, działających global-

⁵⁹ A. Vidović, I. Štimac, D. Vince, Development, s. 69–81.

⁶⁰ Tamże. R. Klophaus, R. Conrady, F. Fichert, Low, s. 54–58 oraz w związku z tym F. Dobruszkes, An Analysis, s. 249–264.

⁶¹ R. Klophaus, R. Conrady, F. Fichert, Low, s. 54–58.

⁶² M. Franke, Competition, s. 15–21; A. Vidović, I. Štimac, D. Vince, Development, s. 77–80.

⁶³ Zob. rozdział II, § 3, pkt I niniejszego opracowania.

⁶⁴ S. Shaw, Airline, s. 111–120.

⁶⁵ Tamże.

⁶⁶ J. O'Connell, Airlines, s. 66.

nie przewoźników⁶⁷. Fakt, że ze względu na specyfikę działalności regionalne linie lotnicze posiadają w swoich flotach niewielkie maszyny turbośmigłowe i/lub turbodrzutowe o dużej gęstości miejsc (głównie ATR-42/72, Bombardier Dash 8 Q400, Embraer E-series), sprawia, że mogą obsługiwać peryferyjnie położone lotniska⁶⁸. W wielu przypadkach są to regiony izolowane od reszty kraju (m.in. ze względu na wyspiarski charakter) i wobec tego utrzymywanie regularnych połączeń z nimi posiada istotny walor użyteczności publicznej – służy spójności terytorialnej⁶⁹.

Poza przedstawionymi powyżej trzema kategoriami linii lotniczych, które oferują przede wszystkim regularne przewozy, można wyróżnić grupę operatorów zajmującą się oferowaniem przewozów nieregularnych, czarterowych. Na skutek konkurencji głównie ze strony przewoźników niskokosztowych grupa ta stale się kurczy⁷⁰. Główną grupę docelową dla przedsiębiorstw należących do tej kategorii stanowią turyści. Usługa transportowa stanowi w takim wypadku część pakietu oferowanego przez biura turystyczne (*package holiday*) i w związku z tym nie jest sprzedawana bezpośrednio pasażerom⁷¹. W ramach tego segmentu wydzielić można dodatkowo podkategorię *airtaxi* umożliwiającą wynajem samolotów w ramach biznesowych, dyspozycyjnych operacji, na trasach w zależności od preferencji klientów (*on-demand-basis*). Jest to kategoria usług luksusowych dedykowanych dla klientów korporacyjnych i tych najbogatszych, w związku z tym skala działalności przedsiębiorstw tego segmentu jest relatywnie niewielka, a wpływ na cały rynek cywilnego transportu lotniczego marginalny.

⁶⁷ Przykładowo w ramach Lufthansa Group operują regionalni przewoźnicy Augsburg Airways (do października 2013), Air Dolomiti, Lufthansa Cityline, Eurowings w ramach Air France/KLM: Brit Air, CityJet, Régional, transavia.com France, KLM cityhopper; w ramach British Airways/Iberia (International Consolidated Airline Group S.A.): BA CityFlyer, Comair, Iberia Regional, Air Nostrum.

⁶⁸ Daje się zauważyć generalny trend, że przewoźnicy regionalni wprowadzają do operacji coraz większe maszyny, chociaż w użytku pozostaje wiele starszych (jak Fokker 100, Avro RJ/BaE 146), i/lub mniejszych modeli (jak ATR-42, Fairchild Dornier 328; Fokker 70).

⁶⁹ M. Negenman, M. Jaspers, R. Wezenbeek, J. Stragier, Transport, s. 1580 i n.; G. Williams, European, s. 99–114; por. w związku z tym art. 16 i motyw 14 rozporządzenia Nr 1008/2008. Szerzej zob. rozdział V, § 4, pkt II i III niniejszego opracowania.

⁷⁰ R. Doganis, Flying, s. 177–179; G. Williams, The Future, s. 85–103 i w związku z tym zob. S. Barrett, The Emergence, s. 103–118.

⁷¹ M. Negenman, M. Jaspers, R. Wezenbeek, J. Stragier, Transport, s. 1579–1580; A. Papatheodorou, Civil, s. 381–388. Coraz więcej połączeń związanych z obsługą ruchu turystycznego wykonywanych jest przez tradycyjnych przewoźników (FNSC), chociaż uruchamiane są one sezonowo.

Dodatkowo można wyróżnić kategorię lotnictwo ogólne (*general aviation*), która obejmuje wszystkie działania lotnicze inne niż zarobkowy przewóz pasażerów towarów i poczty (np. loty rekreacyjne)⁷². Ze względu na zasadniczy temat niniejszej rozprawy kategoria ta nie będzie w ogóle analizowana, jako że nie posiada gospodarczego charakteru, który jest *conditio sine qua non* dla uznania jej za podlegającą unijnemu prawu konkurencji⁷³. Poza ramami niniejszego opracowania znajdować się różnie będzie problematyka bezzałogowych statków powietrznych, które obecnie nie są wykorzystywane do przewozu osób oraz całego segmentu lotnictwa wojskowego ze względu na brak komercyjnego charakteru działalności.

Konkludując, należy wskazać, że przedstawione podkategorie bazują na klasyfikacji stosowanej przez Międzynarodową Organizację Lotnictwa Cywilnego (ICAO)⁷⁴. A zatem na potrzeby niniejszego opracowania najważniejsze wydaje się zaadaptowanie właśnie tej metody podziału poszczególnych aktywności lotniczych. Prowadzone rozważania skupią się więc na podmiotach będących przedsiębiorstwami w ujęciu funkcjonalnym, których działalnością podstawową są regularne przewozy pasażerskie. A zatem, powracając do uzupełniającego kryterium modeli biznesowych przewoźników, tak określone ramy obejmą kwestie związane z działalnością sieciowych linii lotniczych (tzw. tradycyjnych), przewoźników regionalnych i niskokosztowych.

⁷² Jest to definicja ICAO i pochodzi z Konwencji o międzynarodowym lotnictwie cywilnym podpisanej w Chicago dnia 7.12.1944 r. (Dz.U. z 1959 r. Nr 35, poz. 212 ze zm. – tzw. Konwencja chicagowska). Konwencje uzupełnia Układ o tranzycie międzynarodowych służb powietrznych podpisany w Chicago 7.12.1944 r. (Dz.U. z 1959 r. Nr 35, poz. 213).

⁷³ Dodatkowo wyróżnić można lotnictwo korporacyjne (*corporate aviation*), obejmujące w znacznym stopniu eksploatację samolotów dyspozycyjnych i przez to, mimo iż organizacyjnie przynależą do podmiotów gospodarczych, pełnią jednak subsydiarną rolę wobec zasadniczej działalności tych przedsiębiorstw, dlatego w tym zakresie segment jest niekonkurencyjny (loty, podobnie jak w przypadku lotnictwa ogólnego, mają charakter niehandlowy). Komunikat Komisji. Plan Działania na rzecz stabilnej przyszłości lotnictwa ogólnego i korporacyjnego, Bruksela 11.1.2008 r., COM(2007) 869 final. Ponadto można wskazać tzw. *Aerial work*, polegające na działalności lotniczej w celach zarobkowych, ale niezwiązanej z transportem osób czy bagażu, jak np. zajmowanie się fotografią lotniczą, opryskami pól, zbieraniem danych (do celów cywilnych), loty treningowe, itd. Zob. ICAO, Tenth Session of the Statistics Division, Montréal, 23 to 27 November 2009. Civil aviation statistics — ICAO classification and definition, Appendix A, s. B-3.

⁷⁴ ICAO, Civil aviation statistics — ICAO classification and definition (Tenth Session of the Statistics Division), Appendix A, s. B-3, Montréal 23–27.11.2009 r.

Duża część linii lotniczych posiada wyodrębnione operacje niskokosztowe, czarterowe i *cargo*, ale stanowią one jedynie działalność akcesoryjną⁷⁵. Te dodatkowe elementy będą pojawiać się incydentalnie jedynie w aspekcie, w jakim wpływa to na główny obszar działalności przedsiębiorstw (*core business*), co każdorazowo zostanie wyraźnie wskazane. Wyznaczenie takiego zakresu podmiotowego zostało podyktowane tym, że jest to element największy, generujący największy obrót i mający największy wpływ na gospodarkę i konsumentów. Pozostałe segmenty stanowią aktywności niszowe, przez to nie mają istotnego znaczenia z perspektywy globalnego czy europejskiego ładu rynkowego. Są to również zupełnie inne rynki relewantne (rynki produktu, ale też geograficzne, ze względu na inne uwarunkowania operacyjne).

Dlatego używane określenia „transport lotniczy” czy „sektor transportu lotniczego” będą (chyba że zostanie wyraźnie wskazane inaczej) określać działalność polegającą na zarobkowym, regularnym przewozie pasażerów drogą powietrzną. Analiza nie wprowadza *expressis verbis* rozróżnienia lotniczej działalności zarobkowych regularnych przewozów pasażerskich, ze względu na pojemność (ilość miejsc) wykorzystanych maszyn czy jakiegokolwiek inne parametry operacyjne samolotów. Wprowadzenie dodatkowego podziału ze względu na konkretną charakterystykę operacyjno-techniczną maszyn byłoby sztuczne i pozbawione funkcjonalnego sensu. Natomiast takie wyodrębnienie jednak do pewnego stopnia i tak występuje pośrednio, gdyż jest determinowane sformułowanym problemem badawczym.

⁷⁵ Większość przewoźników sieciowych oferuje obok przewozów pasażerskich także usługi *cargo* (operatorzy niskokosztowi prowadzą tego typu działalność incydentalnie, np. *semi*-niskokosztowy Air Berlin). Maszyna w zależności od jej konfiguracji i profilu operacyjnego na ogół może zabrać na pokład dodatkowe ładunki (ograniczone wielkością kontenera typu LDE3) bez konieczności jej przebudowy. Nie chodzi więc o transport ładunków dokonywany dedykowanymi frachtowcami ani maszynami o zmiennej konfiguracji, tzw. Combi (jest to niewielki segment rynku, gdzie samolot rekonfiguruje się typowo do obsługi ruchu towarowego w nocy i pasażerskiego w dzień; konwersja trwa kilkadziesiąt minut do kilku godzin i polega na montażu/demontażu siedzeń w miejsce przestrzeni bagażowej), ale o dodatkowym źródle przychodów i działalności akcesoryjnej wykorzystującej możliwości techniczne maszyn. Pomocniczy charakter tej działalności wynika z faktu, że zasadniczą pozycję w strukturze kosztów i przychodów takiej operacji stanowią te pochodzące z transportu osób, dlatego kwestie siatki i rozkładu są determinowane potrzebami obsługi pasażerów. Wobec tego dla opisywanej problematyki kwestia dodatkowego przewozu towarów przez operatorów pasażerskich ma charakter wtórny. Choć w skali globalnego wolumenu towarów przewożonych drogą powietrzną, na te łączące operacje *cargo* z przewozem pasażerów przypada prawie połowa (48,6% według danych IATA World Transport Statistics, 59. edycja za 2014 r.).