

Sažetak

Zračni promet jedan je od kapitalno intenzivnih industrija u svjetskom gospodarstvu. Promatrano iz šire perspektive okarakteriziran je kao najbrža i najsigurnija grana prometa za prijevoz ljudi i robe koja značajno pridonosi razvoju globalne ekonomije, političkoj stabilnosti i povećanju društvenih vrijednosti. Poslovna strategija svih dionika u zračnom prometu značajno se promijenila od njegova početka do danas. S aspekta prijevoznika razvili su se novi oblici poslovnih modela upravljanja zračnim prijevoznicima, većina zračnih luka je privatizirana te su razvojem sekundarnih komercijalnih aktivnosti promijenile svoju prvobitnu poslovnu politiku dok je kontrola zračne plovidbe uz pomoć kontinuiranog razvoja tehnologije osigurala nesmetan, siguran i učinkovit prijevoz ljudi i robe. Razvoj zračnog prometa bilježio je kontinuiran rast do početka 2008. godine kada se zbog globalne ekonomske krize financijski sustav urušio te je ovu najskuplju granu prometa značajno ugrozio. Pokazuje to i veliki broj zračnih prijevoznika koji su zbog financijske krize bankrotirali te zračnih luka koje su bilježile značajne gubitke. Iako je danas poslovanju glavni fokus na zaradi, potrebno je osigurati optimalan omjer između ponude i potražnje koju dionici u zračnom prometu mogu pružiti svojim korisnicima, prvenstveno misleći na raspoloživost kapaciteta i razinu efikasnosti poslovanja zračne luke. Glavni generator za privlačenje zračnih prijevoznika je proaktivna politika pregovaračkog tima zračne luke koji zajedno s upravom donosi strateške odluke u smjeru širenja poslovanja te provođenja aktivnosti prema zračnim prijevoznicima. Dosadašnja iskustva pokazala su da je komunikacija između pregovaračkog tima zračne luke i prometnog sektora u smislu determiniranja specifičnosti pružanja usluge (prvenstveno uvida u slobodne kapacitete) neučinkovita. Posljedica takve komunikacije je stvaranje velikih gužvi u vršnim opterećenjima, kašnjenja te nekontrolirano uvođenje novih zrakoplova u vršnim satima kada su zračne luke prekapacitirane. Gledajući kratkoročno navedeno se odražava plaćanjem penala zbog loše izvršene usluge dok dugotrajno značajno utječe na reputaciju zračne luke. S ciljem rješavanja navedenog problema, u radu je prikazan način stvaranja jedinstvenog modela koji osigurava brzi i kvalitetan izračun slobodnih kapaciteta zračne luke tijekom postupka pregovaranja sa zračnim prijevoznicima te potiče kontinuiranu komunikaciju između pregovaračkog tima i sektora prometa. Cilj ovakvog pristupa je precizno ustanoviti potencijalne raspoložive kapacitete zračne luke, zrakoplove kojima se mogu popuniti s ciljem povećanja efikasnosti rada zračne luke te točno odabrati koji je poslovni model zračnih prijevoznika adekvatan za određeno razdoblje. Takvim pristupom izbjeglo bi se narušavanje raspoloživog kapaciteta zračne luke. Uz pomoć provedenog istraživanja i izrađenog modela potvrđeno je da je moguće upravljati optimizacijom kapaciteta te da pregovarački tim već u ranoj fazi definiranja parametara može imati veliki utjecaj na smanjenje opterećenja operativnih službi i zagušenja postojećih kapaciteta. Iako je dovođenje novih zrakoplova samo jedan dio odrađenog posla, pokazalo se da zračne luke ne prate rezultate koje ti zrakoplovi ostvaruju na određenim rutama. Uprava i pregovarački tim zračne luke do sada nisu imali alat pomoću kojega bi pravovremeno mogli detektirati negativan trend poslovanja određenih ruta zračnog prijevoznika. Izrada modela u ovoj doktorskoj disertaciji pokazala je da je putem kontinuiranog monitoringa i kvalitetno izrađenog programa poticaja moguće pravovremeno prevenirati ukidanje ruta i pomoći zračnim prijevoznicima u održivosti na tržištu što će rezultirati obostranim poslovnim zadovoljstvom kako samih poslovnih subjekata u zračnom prometu tako i njihovih korisnika.

Ključne riječi: zračne luke, zračni prijevoznici, kapaciteti, efikasnost, pregovori, poslovni modeli, monitoring, ključni pokazatelji uspješnosti (KPI), strategija, optimizacija