

## Amerikai Egyesült Államok - Európa

### A nemzetközi légi közlekedés növekedését meghatározó trendek és tendenciák

Budapest, 2005 március 22.

**MALEV** Hungarian Airlines   
ONE MORE REASON TO TRAVEL

### Miért nő az USA nemzetközi kiutazó forgalma?

- Gazdasági növekedés
- Dereguláció, „Nyitott égbolt”
- Globális szövetségi rendszerek
- Technológiai fejlődés
- Változó fogyasztói szokások
- A fapados tényező

**MALEV** 

## Gazdasági növekedés

- 2004: 1,8 milliárd megvalósult repülőút (IATA)
- 90-es évektől átlag világgazdasági növekedés: 3,4%, USA: 5,4%, nemzetközi utazások: 3,4%, USA: 5,9%
- 90-es évek USA-ból kiinduló nemzetközi utak: 30 millió, napjainkban: 50 millió
- Az erős EUR ellenére idén is nő a kiutazók száma, Orbitz 2004: 42% növekedés az EU zónába,
- 90-es évektől a kiutazás az ECE irányába 150%-ot nőtt



## „Nyitott égbolt”

- USA: 56 „Open Skies” megállapodás, ebből 11 EU
- 1992 Hollandia, Franciaország 2002, (a 2004 május 1-én csatlakozók közül: Szlovénia)
- Bilaterális: Anglia, Írország, Görögország, Spanyolország
- USA vs. EU tárgyalások: 2003-tól
- Cél: USA-EU nonstop + EU-n belül is!
- Hatása: alacsonyabb költségszint, nagyobb kapacitás, olcsóbb jegyárak (+10 millió transz-Atlanti utas)



## Globalizáció

- Oneworld vs. Skyteam vs. Star Alliance
- United/US Airways-Northwest/Continental/Delta-American Airlines
- Code-sharing, FFP
- O&D piacok, p2p eladások, „beyond” piacok
- NW-KL szövetség: '92:1.400 O&D, 1999:7.300; Amsterdam/Detroit: 60%-ot nöött, 60% „beyond” forgalom
- Az USA nemzetközi utasforgalmának 90%-a 20 reptéren zajlik (JFK, LAX, MIA, CHI, ATL)



## Hagyományos légitársaságok, változó stratégiák

- Konzolidáció: 2002 március: 0% jutalék (Delta)  
2001: 40.000 ügynök, 2005: 25.000
- Internet + „call center” + preferált ügynökök (10-40 db.)
- 2002: papír jegy:10-20 USD, 2007: 100% E-ticket (IATA)
- Gyűjtő-elosztó központok átcsoportosítása
- Új árképzési, kapacitás gazdálkodási stratégiák
- Költséghatékonyság, átszervezések, leépítések
- Flotta modernizáció



## Változó utazási szokások

- Business utas vs. nem/kevesebbet/turista osztályon utazik, alternatív közlekedési eszközök, videó konferencia, corporate jet
- USA 2004: 25-40 évesek vs. 'baby boomers'
- „Shopping around”
- 50% online ügynöktől, 27 repülőjegy, 12% szálloda
- Angol: 1 külföldi út/év, francia: 80%, amerikai: 22% utazik külföldre
- Marketing: a hagyományos vs. értékalapú módszerek



## Technológiai fejlődés

- 2004 a légi közlekedés legbiztonságosabb éve
- B707 vs. B747 vs. A380
- Virgin Atlantic 2008, Airbus 380 LHR-JFK: gym, bár, privát franciaágy
- Continental Airlines: Newark, Houston: „self check-in kiosk”-ok száma
- Az amerikai felnőtt lakosság fele Interneten foglalja utazásait
- Amerikai „call center”-ek Indiában
- USA Határőrség: fotó + ujjlenyomat 30 mp. alatt



## A „low cost” hatás

- „Hub-and-spoke” vs. fapados „focus cities” (mini-hub)
- Song, TED (légitársaság a légitársaságban)
- 2005 január (Delta): interkontinentális egyirányú jegyár: max. \$499 nincs „Sunday rule”
- Aer Lingus: „fapados” transz-Atlanti árképzés (60% olcsóbb business jegyár, nincs „Sunday rule”)
- British Airways: diszkont hotel + repülőjegy (2005 január \$99 JFK-LHR)
- 2006 USA belföldi fapados jegy: 50% olcsóbb, mint a vasút
- Nemzetközi célállomások felértékelődése



## MALÉV USA

- 2004 USA sales point: +30% utas, +15% bevétel (HUF-ban)
- Sántha Roberta: Sales Development Manager USA  
[santha.roberta@malev.hu](mailto:santha.roberta@malev.hu)
- Gógh Attila: Regional Director - North America  
[gogh.attila@malev.hu](mailto:gogh.attila@malev.hu)
- Tarjányi Eszter: Marketing Coordinator (Budapest, Lurdy-ház)  
[tarjanyi.eszter@malev.hu](mailto:tarjanyi.eszter@malev.hu)

