

Конкуренция при авиопревозвачите

д-р Мирослава Маринова, експерт по икономика и
конкурентно право

<http://www.constantproject.eu>

Търсене на по-благоприятната подсъдност (“forum shopping”) от авиокомпани поради съображения, свързани с данъчното облагане и трудовото законодателство

- Определение за ‘forum shopping’
- Понятието ‘forum shopping’ или търсене на по-благоприятната подсъдност се дефинира като опит на страна да разгледа случая си във съд, където има най-големи перспективи за успех.
- Тази практика позволява на страните по спора да изберат съд, който има вероятност да доведе до благоприятни резултати, дори когато има специализиран съд с повече опит и компетентност, за да разгледа спора.



- Прилага по отношение на
 - защитата на интелектуалната собственост,
 - исковете за вреди за нарушения на конкурентното право,
 - данъчното облагане и
 - трудовото законодателство.

- Независимо, че тези практика имат приложение, възниква въпросът как това би се отразило на конкурентноспособността на авиокомпаниите и възможността за създаване на неприятели търговски практики?



Стратегия за намаляване на разходите или извличане на конкурентно предимство?



- Тъй като трудовото и социалното законодателство е национално по обхват, авиокомпаниите биха могли да се възползват и изкуствено да преместват централата си в други държави, за да избегнат данъци или да се възползват от социално и трудово законодателство, което предлага най-малко ползи и защита на работниците.
- Наемане на екипажи в юрисдикции с ниски заплати и ограничени профсъюзни права, най-често от страни извън ЕС
- 'Самонает' персонал



- Тези практики предизвикват безпокойство, тъй като могат да доведат до нелоялна конкуренция.
- Европейската комисия цели да създаде по-ясни правила за това как и кога дадена компания може изкуствено да премести централата си в други държави, за да избегне данъци или социално законодателство.
- Създаване на регламентирани правила, които да гарантират, че компаниите са регистрирани в страната, където се осъществява доминираща част от икономическата им дейност.
- Компаниите трябва да се преместват само когато има истинска причина за това, а не просто като начин за извършване на дейност с най-ниската данъчна ставка или като начин за заобикаляне на правата на работниците.
- Прозрачност по отношение на собствеността на компаниите



Дискусия

Заплаха за конкуренцията на авиокомпаниите в ЕС ли са авиокомпаниите от Персийския залив, субсидирани от държавата?



- След либерализирането на пазара, превозвачите от Персийския залив - Emirates, Qatar Airways и Etihad, навлизат на международния въздухоплавателен пазар.
- Интензивна конкуренция
- Реакция на американските и европейски авиопревозвачи
- Водещите американски компании American, Delta и United Airlines, както и водещи европейски авиокомпании, като Air France KLM и Lufthansa, съобщават за нелоялни търговски практики, осъществявани от превозвачите от Персийския залив, които според тях получават незаконни държавни субсидии.



- Твърденията са, че тези компаниите получават субсидии от правителствата си, които водят до нелоялни конкурентни предимства, нарушават международния авиационен пазар и подкопават лоялната конкуренция.
- Безлихвени правителствени "заеми" без изплащане
- Държавни субсидии и капиталови инжекции
- Предоставяне на безплатна земя
- Освобождаване от летищни такси
- Достъп до евтино или безплатно гориво и др.



Правна рамка за защита от нелоялни практики



- Регламент 868/2004 се отнася до защитата на авиокомпаниите от ЕС от нелоялна конкуренция от трети страни или техните авиокомпании.
- Съществуващият Регламент 868/2004 на ЕС се счита за недостатъчен и се нуждае от замяна, тъй като обхваща субсидирането и нелоялните ценови практики, но не е добре адаптиран към въздушния транспортен сектор.



- Нови правила за по-ефективно справяне с предполагаеми нелоялни конкурентни практики на чуждестранни авиокомпани
- Възможност на правителствата и авиокомпаниите на ЕС да подават жалби до ЕК за всякакви предполагаеми дискриминационни практики, налагани от авиокомпани в страни извън ЕС
- „Нелоялните търговски практики, могат да доведат в дългосрочен план до създаване на доминиращи или дори монополни компании на авиационния пазар, което означава по-малък избор, по-малко свързаност и по-високи цени за гражданите на ЕС. Ето защо, в случаите, когато конкуренцията в ЕС е изложена на риск, ЕС трябва да действа ефективно, за да се осигури открит и конкурентен пазар.“



- На 8 юни 2017 г. ЕК публикува предложение, целящо запазването на конкуренцията в областта на въздушния транспорт.
- Нов регламент, който да улесни европейските авиокомпани да сигнализират ЕК относно практики на авиокомпани от държави извън ЕС, които биха могли да нарушат конкуренция.
- Те включват основно незаконни субсидии, които водят до създаване на неправомерни конкурентни предимства, както и различни форми на дискриминационно ценообразуване.
- В случай, че тези практики нарушават конкуренцията на европейския пазар, това ще позволи на Комисията да налага санкции на авиокомпани извън ЕС.



 В този динамичен спор възниква въпросът:

Ако субсидиите действително бяха двигателят на успеха, какво би обяснило превъзходството на компаниите от Персийския залив?



1) Добре организирана мрежа

- Пътническите маршрути, които обслужват превозвачите от Персийския залив, са международни.
- Бизнес моделът разчита на международно признато право, наречено Шеста свобода на въздуха. Това е правото на авиокомпанията да лети, превозвайки пътници от чужда страна до друга чрез вътрешна спирка - например Lufthansa, превозва пътници от Бостън до Тел Авив чрез спирка в центъра си във Франкфурт, докато Emirates превозва пътници от Лондон до Сидни през Дубай.



Бизнес модел (2)

- Превозвачите постигат успешен растеж, като се възползват от централното си географско местоположение в Персийския залив.
- Международната асоциация за въздушен транспорт (IATA) посочва, че 80% от населението на света се намира в рамките на осемчасов полет от на централните летища в Персийския залив.
- Възползвайки се от централното си местоположение, компаниите разработват стратегия, която се основава на насочване на трафика от по-малките национални летища към по-голямо летище (хъб летище), за да се постигнат икономии от мащаба.



2) Конкурентната структура на разходите

- **Разходи за труд** - разходите за труд в Близкия изток са много по-ниски, няма синдикати, стачките са забранени. Това позволява наемане на персонал от Индия, Пакистан и Бангладеш срещу значително по-ниско заплащане в сравнение с разходите, които трябва да направят конкурентите им. Така например, разходите за заплати на Emirates са 64% по-ниски от разходите на British Airways.
- **Разходи за гориво** - по-късата верига за доставки от близките петролни ресурси; инвестиции в нови въздухоплавателни средства, които изразходват по-малко гориво, хеджиране на гориво като мярка за контрол на разходите.



Бизнес модел (4)

- Разходите за поддръжка на въздухоплавателни средства - по-ниски, поради факта, че авиокомпаниите поддържат флота от нови самолети.
- Превозвачите в Персийския залив оперират с много по-големи въздухоплавателни средства, отколкото средно за сектора.
- По-ниски оперативни разходи и по-голям капацитет.



Бизнес модел (5)

3) Силен бранд имидж




Този проект се изпълнява с финансовата подкрепа на Европейския съюз по Програмата за обучение на национални съдии по договор № SI2.763330-НТ.5232


3) Силен бранд имидж: Символ на високо качество и лукс - тристайни апартаменти „Residence“ на Etihad



3) Силен бранд имидж: Символ на високо качество и лукс - бордови душове на Emirates



 Европейските и северноамериканските авиокомпании, много от които са прекратили първата класа в битки за дълги разстояния, не могат да се сравняват с този продукт на услугата.

 Превозвачите в Персийския залив могат да се възползват от огромна целева клиентска база, като предлагат висококачествен продукт на ниска цена.





Благодарим за вниманието!



Правна информация: Настоящата презентация отразява единствено и само възгледите на авторите ѝ и организацията, отговорна за изпълнението на проекта - Фондация "ЛИБРе", и Европейската комисия не е отговорна за използването на съдържащата се тук информация. Повече информация за организацията и данни за контакт може да намерите на адрес: <http://libresearchgroup.org>