

Lentoliikenteen kilpailu ja yhteistyö vaihtoehtoisten kuljetusmuotojen kanssa Suomen henkilöliikenteessä

Jere Moberg, Jesse Varis

Opinnäytetyö

Matkailun koulutusohjelma

2012



Matkailun koulutusohjelma

<p>Tekijät Jere Moberg & Jesse Varis</p>	<p>Ryhmä tai aloitusvuosi 2009</p>
<p>Opinnäytetyön nimi Lentoliikenteen kilpailu ja yhteistyö vaihtoehtoisten kuljetusmuotojen kanssa Suomen henkilöliikenteessä</p>	<p>Sivu- ja liitesivumäärä 61+6</p>
<p>Ohjaaja tai ohjaajat Annika Konttinen, Jarmo Ritalahti</p>	
<p>Lentoliikenne on kuljetusmuotona erittäin muuttuva ja säädelty. Lentoliikenteen viimeaikaiset muutokset halpalentoyhtiöiden myötä ovat muuttaneet koko alaa huomattavasti. Suomen kotimaan kaukoliikenteessä lentoliikenne kilpailee myös muiden kuljetusmuotojen kanssa.</p> <p>Opinnäytetyön tavoitteena oli selvittää Suomen liikenteen kilpailullisia piirteitä, toimijoita ja tulevaisuuden suunnitelmia, erikoistuen erityisesti lentoliikenteeseen ja sen suhteeseen muihin kuljetusmuotoihin. Vuoden 2011 kotimaan lentokenttätalastot näyttivät positiivista kasvua matkailijaluvuissa, vaikka henkilöautoilu säilytti yhä hallitsevaa asemaansa myös kaukoliikenteen kulkumuotona. Työ rajattiin lento-, juna- ja linja-autoliikenteisiin, jotka ovat henkilöautoilun jälkeen seuraavat vaihtoehdot Suomen sisäisessä kaukoliikenteessä, sillä henkilöautoilun väheneminen on kaikkien henkilöliikennetoimijoiden eduksi.</p> <p>Opinnäytetyö tehtiin kvalitatiivista tutkimusotetta käyttäen, jossa tärkeässä osassa olivat teemahaastattelut eri kaukoliikennetoimijoiden edustajien kanssa. Opinnäytetyö sijoittui vuoden 2012 jälkimmäiselle puoliskolle, syys- ja talvikuukausille.</p> <p>Opinnäytetyön tulokset kertovat Suomen kaukoliikenteen nykytilasta, tulevaisuudesta ja toimijoiden välisestä yhteistyöstä. Kilpailullisesti seuraavat vuodet ovat merkittäviä Suomen henkilöliikenteen kannalta, kun markkinat vapautuvat huomattavasti. Tulokset näyttävät, että Suomen sisäisen kaukoliikenteen tila on murrosvaiheessa. Viime vuosien muutokset markkinoihin lentoyhtiöiden puolesta, sekä viimeisimmät lakimuutokset ja EU-direktiivit ovat laukaisseet kilpailun uuteen vauhtiin Suomen markkinoilla. Avautuvat markkinat, markkinalähtöisempi hinnoittelu, kuljetusmuotojen välinen yhteistyö sekä uudet kilpailijat alalla ovat luomassa Suomen kaukoliikenteestä perinteisestä poikkeavaa ja kilpailullisesti dynaamista markkina-alustaa. Suomen sisäisen lentoliikenteen osalta tutkimus osoitti, että kotimaan lentoliikenne ei tule kasvamaan, sillä alle 400-500 kilometrin pituisilla matkoilla muut kulkumuodot ovat lentokonetta nopeampia.</p>	
<p>Asiasanat Kaukoliikenne, kuljetusmuodot, henkilöliikenne, kilpailu, Suomi</p>	

Degree programme in Tourism

<p>Authors Jere Moberg & Jesse Varis</p>	<p>Group or year of entry 2009</p>
<p>The title of thesis The competition and co-operation between airlines and other means of transport in Finland's long-distance passenger traffic</p>	<p>Number of pages and appendices 61+6</p>
<p>Supervisors Annika Konttinen, Jarmo Ritalahti</p>	
<p>Air transportation as a means of transport is regulated and rapidly shifting by nature. During the past few years, low cost carriers have significantly affected the industry, transforming it substantially. In Finland, air transportation is competing with other forms of transport.</p> <p>The objective of this study was to examine and clarify the current state of Finnish long-distance passenger transport, with its operators and future views, while maintaining the focus of the study on air transportation –based viewpoint. The passenger records of the year 2011 of Finnish airports indicated a positive growth in Finnish domestic air passenger numbers, albeit private motoring still retains its strong position as the most popular means of transport on domestic long-distance trips in Finland. The study therefore focuses on rail, coach and air transport, as they are the most frequent ways of transport after the use of car. Naturally, any decrease in private motoring is a small triumph for the whole mass transportation sector operators.</p> <p>The methodological approach of the study was qualitative and the data were collected by means of themed interviews of various representatives of operators in the Finnish long-distance passenger transport sector. The study was conducted during the second half of the year 2012.</p> <p>The findings of the study suggested that the Finnish long-distance travel markets are at a breaking point and that the operators, old and new, are preparing for an immense competitive phase. The latest changes in the Finnish laws along with EU directives and the effect of airlines have enabled the competition in the Finnish markets. The less-regulated markets, market-based price setting along with the new competitors and the co-operation between the means of transport are shaping the Finnish markets towards an unorthodox and competitively dynamic state. From the viewpoint of domestic air transport in Finland the study presented that in the future there will be no increase in passenger numbers, especially on distances less than 400 to 500 kilometres.</p>	
<p>Key words Long-distance passenger traffic, means of transport, competition, Finland</p>	

Sisällysluettelo

1	Johdanto	1
2	Lentoliikenne ja lentoyhtiöiden toimintamallit	3
2.1	Lentoyhtiöiden eri toimintakonseptit	3
2.1.1	Perinteinen lentoyhtiö	3
2.1.2	Tilauslentoyhtiö	4
2.1.3	Alueellinen lentoyhtiö	5
2.1.4	Halpalentoyhtiö	5
2.2	Alaan vaikuttavat organisaatiot / tekijät.....	6
2.2.1	IATA	6
2.2.2	ICAO.....	7
2.2.3	Finavia ja TraFi- ilmailu.....	8
2.3	Lentoliikenne Suomessa	8
3	Lentoliikenteen markkinatilanne	11
3.1	Kysyntä maailmanlaajuisesti.....	11
3.2	Kysyntä Suomessa.....	12
3.3	Kilpailu maailmanlaajuisesti	13
3.4	Kilpailu Suomessa	14
4	Halpalentoyhtiöiden vaikutus lentoliikenteeseen.....	16
5	Vaihtoehtoiset kuljetusmuodot	20
5.1	Tilanne Euroopassa.....	20
5.2	Vaihtoehtoiset kuljetusmuodot Suomessa	21
5.2.1	Onnibus Oy.....	22
5.2.2	VR Group.....	23
5.3	Vaihtoehtoisten kuljetusmuotojen kilpailu lentoliikenteen kanssa	24
5.4	Vaihtoehtoisten liikennemuotojen yhteistyö lentoliikenteen kanssa .	27
6	Tulevaisuuden kuvat	29
6.1	Neljä skenaariota	29
6.2	IATA vision 2050.....	31
7	Tutkimuksen kulku	32
7.1	Kvalitatiivinen tutkimus	32

7.2	Teoriaosuuden aineistohankinta.....	33
7.3	Haastattelut ja haastateltavat.....	34
8	Haastatteluiden tulokset.....	36
8.1	Kysyntä.....	36
8.2	Kilpailu.....	40
8.3	Yhteistyöhalukkuus muiden kuljetusmuotojen kanssa.....	47
8.4	Tulevaisuus.....	48
9	Johtopäätökset.....	53
	Lähteet.....	56
	Liitteet.....	62
	Liite 1. Suomen lentoasemat. (LVM 2010).....	62
	Liite 2. Finavian matkustajatilastot kotimaan lentoasemittain	63
	Liite 3. Norwegian haastattelukysymykset	64
	Liite 4. Finnair haastattelukysymykset.....	65
	Liite 5. VR haastattelukysymykset.....	66
	Liite 6. Onnibus haastattelukysymykset	67

1 Johdanto

Eri kuljetusmuodot ovat tärkeä osa matkailun infrastruktuuria. Ilman hyviä ja oikean hintaisia yhteyksiä matkajat valitsevat kohteen, jonne liikenneyhteydet ovat paremmat. Lentoliikenteellä on Euroopasta etäällä saaren lailla sijaitsevalle Suomelle suuri merkitys. Niin matkailu kuin suomalainen yritys-elämä hyötyvät lentoyhteyksien tarjoamasta nopeasta saavuttavuudesta. Kansantaloudellisesti ilmailuala tuottaa n.3 % Suomen bruttokansantuotteesta ja työllistää yli 10 000 ihmistä.

Opinnäytetyöntekijät päätyivät aiheeseen oman mielenkiinnon kautta. Opintojen aikana opinnäytetyöntekijät ovat tutkineet lentoliikennettä muun muassa toimialana, yritysmatkailun näkökulmasta sekä ilmailun johtamista. Lisäksi molemmat kirjoittajat ovat työskennelleet Helsinki-Vantaan lentoasemalla opintojen ohella. Opinnäyteprosessi käynnistyi elokuussa 2012 vaihto-opiskeluiden päätyttyä. Opinnäytetyöntekijät keräsivät ideoita opinnäytetyölleen ja lähestyivät alan yrityksiä toimeksiantajaksi. Parhaista yrityksistä huolimatta ei alan yrityksillä ollut kiinnostusta tai resursseja alkaa opinnäytetyön toimeksiantajaksi. Opinnäytetyöntekijät päättivät tutkia asiaa itse ja luoda mahdollisimman objektiivisen näkemyksen toimialojen murroksesta subjektiivisen mahdollisen toimeksiantajan näkemyksen sijaan.

Lentoliikenteen kilpailutilanne on hyvin mielenkiintoinen ja haastava alan yrityksille. Kilpailu ei pelkästään rajoitu muihin lentoyhtiöihin, vaan myös vaihtoehtoisin liikennemuotoihin, kuten juniin ja linja-autoihin. Euroopassa tilanne on edennyt jo pitkälle ja nopeat juna-yhteydet tarjoavat kovan kilpailijan lentoliikenteelle. Tämän opinnäytetyön tavoite on selvittää Suomen kuljetusmuotojen tilaa, kannattavuutta ja tulevaisuutta. Valmiin opinnäytetyön tavoitteena on kerätä yhteen eri toimijoiden suunnitelmat ja aikomukset tuleviin muutoksiin Suomen kaukoliikennemarkkinoilla, muodostaen täten laajan kuvan eri toimijoiden varautumisista kiristyvään kilpailuun. Valmis opinnäytetyö myös pyrkii näyttämään, kuinka kaukoliikenteen viimeisimmät trendit ilmestyvät Suomen markkinoille Euroopasta. Tutkimusongelma onkin kysymysmuodossa: minkälainen on Suomen kaukoliikenteen kuljetusmuotojen kilpailutilanne nyt ja tulevaisuudessa? Uudet konseptit, yritykset ja hinnoittelumetodit ovat viime vuosien aikana astuneet

myös Suomen markkinoille, josta seuraa muutoksia Suomen sisäiseen kaukoliikenteeseen ja sen kilpailutilanteeseen.

Vaikka kuljetusmuodot ovat fyysisesti pysyneet samannäköisinä vuosia, on palvelussa ja reittitarjonnassa lähestytty toinen toisiaan. Ryanairin toimitusjohtaja Michael O’Leary kertoi Ryanairin olevan bussiyhtiö ylätaloudessa. Linja-autoyhtiöt ovat puolestaan omaksuneet halpalentokonseptin ja dynaamisen hinnoittelun. Lisäksi Euroopassa muutama reittipari myydään lentona, mutta operoidaan nykyisin nopealla junalla. Liikenteen sovelmukohdat ovat tärkeitä jokaiselle kuljetusmuodolle.

Tämän työn tutkimusote on laadullinen. Työ pyrkii keräämään tietoa merkittäviltä, eri kuljetusmuotoja Suomessa harjoittavilta toimijoilta teemahaastatteluiden muodossa. Työn pääpaino on lentoliikenteellä, mutta myös juna- ja linja-autoliikenne otetaan työssä huomioon lentoliikenteen kilpailijoina. Työn teoriaosuus koostuu laajasti kirjallisuudesta, muista tutkimuksista, internet –artikkeleista ja yritysten omista internet –sivuista. Teorialähteet ovat niin suomalaisia kuin ulkomaalaisia, sillä työ tarkastelee vertailumielessä myös Euroopan tilannetta, mutta pääpaino on Suomen sisäisessä liikenteessä. Lentoliikenne ja viimeaikaiset muutokset kotimaan markkinoilla ja toimijoiden konsepteissa edellyttävät, että teorian lähteet ovat mahdollisimman uusia ja ajantasaisia. Tämän takia internet tarjoaa nopeimman ja ajantasaisimman näkemyksen, mutta kirjalliset teokset tarjoavat teorian selkärangan. Haastatteluiden kautta työ ammentaa yksityiskohteisempaa ja tarkentavampaa tietoa Suomen kilpailutilanteesta ja sen toimijoista.

Raportin aluksi määritellään lentoliikennettä ja esitellään alaan vahvasti vaikuttavia organisaatioita. Luvussa kolme käydään läpi lentoliikenteen kilpailu- ja kysyntätekijöitä niin kansainvälisesti kuin Suomessa. Luvussa neljä tarkastellaan halpalentoyhtiöiden luomaa kysyntää ja luvussa viisi vaihtoehtoisia kuljetusmuotoja. Ennen tuloksia ja johtopäätöksiä esitellään lisäksi tulevaisuuden skenaarioita

Opinnäytetyöntekijät haluavat kiittää tutkimukseen osallistuneita asiantuntijoita heidän ajastaan ja positiivisesta asenteesta tutkimusta kohtaan.

2 Lentoliikenne ja lentoyhtiöiden toimintamallit

Tässä luvussa käsitellään lentoyhtiöiden eri toimintamalleja ja esitellään niiden ominaispiirteitä. Lentoliikenne on edelleen säännelty toimiala ja erilaiset järjestöt ovat tärkeässä roolissa muovaamassa lentoyhtiöiden toimintaympäristöä. Järjestöt esiintyvät työssä useasti, joten niiden määrittely on tärkeää. Lopuksi esitellään lentoliikenteen toimijoita Suomessa.

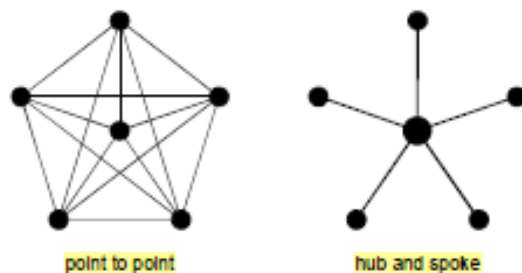
2.1 Lentoyhtiöiden eri toimintakonseptit

Tässä työssä esitellään neljä merkittävintä matkustajaliikenteeseen suuntautuvaa toimintakonseptia (business models). Ne liittyvät vahvasti yrityksen valitsemaan strategiaan ja tapaan tehdä tulosta. Toimintakonseptien rajat voivat olla häilyviä, esimerkiksi niin sanotut hybridilentoyhtiöt ovat perinteisten, lomalento ja halpalentoyhtiöiden yhdistelmiä. Mikään toimintakonsepti ei automaattisesti tarkoita menestystä alan kovassa kilpailussa.

2.1.1 Perinteinen lentoyhtiö

Perinteisesti monissa valtioissa on ollut kansallinen, usein valtion omistama lentoyhtiö (national flag carrier), jonka nimi ja tunnukset selvästi viittaavat sen kotimaahan, esim. Finnair ja Air China. Tämän tyyppiset lentoyhtiöt keskittyvät tuottamaan erilaisia palveluita niin ennen lentoa kuin lennon aikana. Tyypillisinä piirteinä voidaan myös pitää eri matkustusluokkia ja jatkolentotarjontaa omalta kotikentältään. EU:ssa ja etenkin Yhdysvalloissa perinteisten lentoyhtiöiden omistajuussuhde on muuttunut valtiollisesta omistuksesta yksityisomistukseen. Isoissa EU- maissa operoi useampi kansallinen lentoyhtiö: Esimerkiksi Isossa-Britanniassa British Airways, Virgin Atlantic ja jo edesmennyt BMI. Perinteisten lentoyhtiöiden laivastoon kuuluu erilaisia lentokonetyyppejä aina pienestä potkurikoneesta jumbojettiin, joilla operoidaan niin kotimaan sisäisiä kuin mannertenvälisiä lentoja oman kotikentän, hubin, kautta. Euroopassa vuonna 2009 viikossa tarjotuista henkilökilometreistä (available seat kilometer) 57 % oli perinteisiltä lentoyhtiöiltä. (Doganis 2010, 135 ; Hanlon 2007, 15-18.)

Ns. Hub&Spoke –järjestelmä on hyvin tyypillinen piirre perinteiselle lentoyhtiölle. Esimerkiksi Finnair käyttää hubinaan Helsinki-Vantaata, josta matkustajat voivat vaihtaa niin Kajaanin kuin Singaporen koneeseen (spokes). Hub&Spoke järjestelmän avulla lentoyhtiö pystyy tarjoamaan enemmän kohteita ja yhteyksiä matkustajalle, ja samalla koneiden täyttöaste nousee ja matkustajakohtainen yksikkökustannus laskee. Muita taloudellisia hyötyjä on, että kysynnän noustessa voidaan käyttää isompaa konetyyppiä ja näin laskea yksikkökustannuksia (economies of scale). Kotikenttä tarjoaa myös synergiaetuja niin huollon kuin henkilöstön suhteen ja varakone on aina saatavilla (economies of scope). Järjestelmän haasteina on saada matkustajat jatkolennoilleen ajoissa, kapasiteettiä ruuhka-aikoina ja myöhästymisten hoitaminen. Vaihtoehtona edellä mainitulle on point-to-point periaate, jossa lennetään suoria lentoja kohteiden välillä. Mallissa matkustuspotentiaalin ja väestöpohjan on oltava riittävä, jotta täyttöaste olisi riittävän korkea ja operointi kannattavaa. Point-to-Point periaatetta suosivat halpalentoyhtiöt ja niiden avulla pienet lentoasemat ovat kasvattaneet matkustajamäärää. (Hanlon 2007, 77, 126-127; Könemann & Fecker 2011, 230; Aalto, Pöllänen, Mäntynen, Mäkelä, Rauhamäki 2012, 12-13.)



Kuvio 1. Liikennöintimallit (Aalto yms 2012)

2.1.2 Tilauslentoyhtiö

Lomalentoyhtiöillä tarkoitetaan lentoyhtiöitä, jotka keskittyvät lomamatkustajien kuljettamiseen lomakohteisiin. Tämänlaisia lentoyhtiöitä ovat esimerkiksi Thomas Cook Airlines ja TuiFly. Perinteisesti lomalentoa ei ole myyty asiakkaalle pelkästään, vaan se on sisällytetty matkanjärjestäjien luomaan matkapakettiin. Lomalennot ovat säännöllisiä lentoja, vaikkakin hyvin kausiluontoisia. Halpalentoyhtiöiden tapaan lomalentoyhtiöt pitävät yksikkökustannukset alhaalla tarjoamalla suoria point-to-point lentoja yhtenäisellä laivastolla ja maksimaalisella istuin kapasiteetilla. Erona halpalentoyhtiöön on li-

pun hintaan kuuluva ateria ja matkustusluokat: Monista lomalentoyhtiöstä löytyy nykyään ”Comfort class” perinteisen turistiluokan lisäksi. (Doganis 2010, 156-157.)

2.1.3 Alueellinen lentoyhtiö

Alueelliset lentoyhtiöt operoivat alle 100-paikkaisia koneita alueellisilla reiteillä. Osa alueellisista lentoyhtiöistä, kuten Flybe, operoi itsenäisesti point-to-point lentoja pienien lentoasemien välillä, osa taas toimii perinteisten lentoyhtiöiden syöttöliikenteen hoitajana ja yhdistävät hubin pienempien lentokenttien kanssa, kuten KLM Cityhopper. Alueellisten lentoyhtiöiden ongelmana ovat olleet suuret yksikkökustannukset ja taloudellinen riippuvuus perinteisistä lentoyhtiöistä. (Hanlon 2007, 155-156; Aalto yms 2012, 12-13.)

2.1.4 Halpalentoyhtiö

Halpalentoyhtiökonseptin tärkein tekijä on yksinkertaisuus. Halpalentoyhtiöt tarjoavat yksinkertaisesti lentomatkan paikasta A paikkaan B. Tuote myydään halpaan hintaan, lähes polkuhintaan, ilman mahdollisuutta tehdä lippumuutoksia tai jatkolentoja. Liput myydään yhtiön omilla internet-sivuilla, jolloin matkatoimistosta välikätenä on luovutettu. Lennon aikana ruoka, juoma ja muu viihde on maksullista. Halpalentoyhtiöt, kuten Ryanair ja EasyJet, operoivat point-to-point periaatteella, tiheällä frekvenssillä ohittaen isot lentokentät ja käyttäen pienempiä ja vähemmän ruuhkaisia vaihtoehtoisia lentokenttiä, joka osakseen selittää halpalentoyhtiöiden erittäin hyvän täsmällisyyden. (Hanlon 2007, 58.)

Halpalentoyhtiöiden lentolaivue on yleensä hyvin homogeeninen, käytössä on yksi konetyyppi eri variaatioilla. Tämä alentaa kustannuksia, koska miehistö ja mekaanikot tarvitsee kouluttaa vain yhteen konetyyppiin ja vara-osia tarvitaan myös vain yhteen konetyyppiin. Tyypillisin halpalentoyhtiön menojuhta on 180-190 paikkainen Boeing 737. Päivässä käyttötunteja koneelle tulee jopa 11, koska alueellisilla lentoasemilla lentokoneen kääntö onnistuu jopa 20 minuutissa. (Hanlon 2007, 58-59.)

Halpalentoyhtiöiden kapasiteetti Euroopassa vuonna 2003 oli 17 % ja vuonna 2008 arviolta 42 %. Kasvu on siis ollut hurjaa. Maittain katsottuna Espanjassa, Isossa-Britanniassa, Irlannissa, Puolassa ja Italiassa halpalentoyhtiöiden viikoittainen kapasiteetti oli yli puolet kaikista tarjotuista henkilökilometreistä. Vertailun vuoksi Suomessa halpalentoyhtiöiden osuus oli alle 20 %. (Doganis 2010, 133.)

Halpalentoyhtiöiden täyttöaste (seat load factor) on vuoden ympäri n. 80-85 %, kun perinteiset lentoyhtiöt pääsevät saman pituisilla sektoreilla 65-75 % täyttöasteeseen. Tämä tarkoittaa sitä, että halpalentoyhtiöiden alemmat yksikkökustannukset tarjolla olevaa henkilökilometriä kohden muutetaan matkustajakohtaiseksi, eroavaisuus kustannuksissa perinteiseen lentoyhtiöön vain kasvaa entisestään. Keskimäärin perinteisen lentoyhtiön kustannus per tarjottu henkilökilometri (available seat kilometer) oli 10.46 US senttiä vuonna 2005. Ryanairilla sama luku samana vuonna oli 3.60 US senttiä. (Doganis 2010, 135 ; 146-147.)

2.2 Alaan vaikuttavat organisaatiot / tekijät

Lentoliikenne on kansainvälistä, erittäin säänneltyä toimintaa. Eri organisaatiot ja sopimukset vaikuttavat lentoliikenteeseen niin kansainvälisellä, alueellisella kuin kotimaiselakin tasolla. Seuraavaksi esitellään tärkeimpiä kansainvälisiä ja suomalaisia lentoliikenteeseen vaikuttavia organisaatioita.

2.2.1 IATA

Kansainvälinen ilmakuljetusliitto, IATA (International Air Transport Association), edustaa, palvelee ja johdattaa lentoyhtiöitä maailmanlaajuisesti. Järjestöön kuuluu 240 lentoyhtiötä, joiden lennot vastaavat 84 prosenttia kansainvälisestä lentoliikenteestä. Lentoyhtiöiden lisäksi järjestön yhteistyötahoja ovat viranomaiset, matkatoimistot, rahdinvälittäjät sekä laite- ja järjestelmätoimittajat (IATA 2012a). IATA:n keskeisinä tavoitteina ja painopistealueina vuonna 2012 ovat

- turvallisuus (Safety and Security): turvatarkastusjärjestelmien tehokkuuden ja sujuvuuden kehittäminen, Yritysturvallisuuden yhtenäistäminen ja sen raportoinnin tehoistaminen

- ympäristö (Environment): lentopolttoaineen kulutuksen kehitys, biopolttoaineen tuotannon tukeminen, uusien lentokonetyyppien päästörajoituksiin vaikuttaminen ja globaalinen päästöveron välttäminen
- taloudellisuus (Financial): ilmailualan muutokset, maksujen ja verojen alentaminen, hinnoittelusopimusten kehittäminen ja valtioiden ja toimittajien palveluiden edistäminen
- sääntely (Regulatory): uusien, alaa painostavien sääntelyiden syntymisen estäminen, tuottoisan kasvun sääntelyn eliminointi, slottien hallinnointi
- matkustamisen helppous (Simplyfying the Business): matkatavarakäsittelyn kehitys, sähköisten dokumenttien käytön edistäminen, uudet projektit (IATA 2012b)

IATA toimii Kansainvälisen siviili-ilmailujärjestön (ICAO) kanssa yhteistyössä ja on muokannut kansainvälistä lentoliikennettä ja sen palveluita sen nykyiseen muotoon vuosien aikana. IATA on alun perin kansallisten lentoyhtiöiden (national flag carrier) perustama järjestö, mutta viime vuosien muutokset lentoliikennemarkkinoilla ovat vaikuttaneet järjestön toimintaan, muovaten sen toimintaa asiakaslähtöisempään suuntaan, jossa lentoliikenteen palvelut ovat suurempana prioriteettina kuin lentoyhtiöiden etujen ja aseman turvaus (Verhelä 2010a, 19). IATA ei myöskään sääntelee jäsentensä toimintaa millään tavalla, vaan toimii enemmän tukevana ja suosittelevana järjestönä (IATA 2012e). IATA järjestää vuosittaisia kokouksia, joissa koordinoidaan ja käsitellään lentoliikenteeseen liittyviä tekijöitä, kuten hinnoittelua, maapalveluita, polttoainetta ja lakiasioita (IATA 2012c). Kokoukset ovat suuria tapahtumia, joihin osallistuu vuosittain satoja jäseniä, samalla keräten paljon huomiota medialta (IATA 2012d).

2.2.2 ICAO

Yhdistyneiden kansakuntien alajärjestö Kansainvälinen siviili-ilmailujärjestö, ICAO (International Civil Aviation Organization), on merkittävä ilmailun kehitykseen vaikuttava kansainvälinen organisaatio (ICAO 2012a). Vuonna 2011 ICAO:n jäsenenä oli 191 valtiota (ICAO 2012c). ICAO perustettiin vuonna 1944 Chicagon konferenssissa ja sen päämääränä ja tarkoituksena on kehittää kansainvälisen lentosuunnistuksen ja lennonohjauksen periaatteita, sekä edistää kansainvälisen lentoliikenteen suunnittelua maailmanlaajuisesti. Se asettaa ja sääntelee ilmailun turvallisuuteen, tehokkuuteen ja ympäristöystävälliseen toimintaan liittyviä seikkoja yhteistyössä jäsenmaittensa kanssa (Verhelä 2010b, 21; ICAO 2012a). ICAO:n tekninen elin on ANC (Air Navigation

Commission), johon kuuluu 19 komissaaria ICAO:n jäsenvaltioista. ANC kehittää ICAO:n eri spesifikaatioita henkilökohtaisella tuntemuksellaan ja ammattitaidollaan. (ICAO 2012b.)

2.2.3 Finavia ja TraFi- ilmailu

Finavia Oyj on kokonaan valtion omistama osakeyhtiö, joka vastaa Suomessa 25 lentoaseman ja koko maan kattavan lennonvarmistusjärjestelmän ylläpidosta ja kehittämisestä. Finaviaan kuulumattomat lentoasemat Suomessa ovat Mikkelin ja Seinäjoen lentoasemat. Finavian asiakkaita ovat lentomatrustajat, lentoyhtiöt, elinkeinoelämä sekä sotilasilmailu. Tärkeimpiä toimintoja ovat lentoasema- ja lennonvarmistusjärjestelmäpalvelut, kuten kiitoteiden kunnossapito ja matkustajien palveleminen (mm. matkavarapalvelut ja turvatarkastukset). Finavian arvot ovat turvallisuus, asiakashyöty, tehokkuus ja uusiutumiskyky, yhteistyö ja Ympäristö- ja yhteiskuntavastuu. Yhtiön palvelulupaus on For Smooth Travelling –sujuvasti matkalle. (Finavia 2012a; Finavia 2012b.)

TraFi-ilmailu on Suomen siviili-ilmailuviranomainen ja entisen Ilmailuhallinnon korvaaja. Se huolehtii ilmailun yleisestä turvallisuudesta ja edistää ilmailun ympäristöystävällisyyttä, sekä pyrkii lentoliikenteen sujuvuuteen lentomatrustajan, lentoyhtiön ja lentoaseman pitäjän kannalta. TraFi-ilmailun tehtäviin kuuluu mm. ilmailumääräyksien antaminen, lupien myöntäminen ja valvominen, ilmailun rekisterin ylläpito, sekä kansallinen ja kansainvälinen yhteistyö. (TraFi 2012.)

2.3 Lentoliikenne Suomessa

Suomen ilmailumarkkinat ovat eläneet viime vuosina voimakkaasti. Blue1:nin nykyinen toimitusjohtaja Janne Hattula kertoo kirjassaan ”Lentoyhtiöt muutoksen tiellä” kilpailun eri vaiheita Suomessa. Maassamme elettiin pitkään valtion omistaman Finnairin valtakautta, jolloin kilpailu kotimaan sisäisessä lentoliikenteessä oli olematonta. Kuluttajille tämä näkyi korkeina hintoina, mutta samalla reittiverkosto oli Suomen sisälläkin kattava. Reittiverkosto oli laaja, koska tuottavien reittien voitoilla pystyttiin ylläpitämään myös tappiollisia reittejä ja näin Suomen keskisuurissakin kaupungeissa on oma lento-

kenttä. Vaikka Suomessa on kohtalaisen vähän asukkaita ja asutus keskittynyt pienelle alueelle etelään, on maa kumminkin pitkä ja lentoliikenteelle on riittänyt kysyntää. (Hattula 2006, 98.)

Kirjassaan Hattula (2006, 98-99) muistelee vuotta 2003, jolloin ensimmäiset kotimaiset halpalentoyhtiöt aloittivat toimintansa Suomen sisällä. Flying Finn Airwaysin liikeideana oli tarjota luotettavia lentopalveluja halvemmalla ja luoda vaihtoehdon juna- ja linja-autoliikenteelle, etenkin Lapin hiihtokohteisiin. Flying Finn ja Söder Airlines eivät kuitenkaan kauaa Suomen taivaalla lentäneet, mutta avasivat selkeästi ovea toiselle suomalaiselle yhtiölle. Silloin Blue1 hyödynsi tilanteen ja avasi ensimmäisen kotimaisen reitinsä Helsingin ja Oulun välille ja myöhemmin myös muihin Suomen kohteisiin. Blue1:n tuli näin haastamaan Finnairin monopoliasemaa.

Finnair vastasi kilpailuun tekemällä yhteistyötä seinäjokelaisen Finncom Airlinesin kanssa. Finncom operoi pitkään Helsingistä maakuntaan lentoja Finnairin puolesta. Yhteistyö hyödytti molempia osapuolia, koska Finncomin avulla Finnair sai syöttöliikennettä kansainvälisille reiteilleen ja Finncom lisää matkustajia kotimaan reiteille. Yhteistyön luonne muuttui vuonna 2011, kun Finnair yhdessä brittiläisen alueellisen lentoyhtiön Flyben kanssa osti Finncom Airlinesin ja muutti nimeksi Flybe Nordic. Yhtiö toivoo tekevänsä positiivisen tuloksen 2013/14, mutta ensimmäisenä vuotena käyttöaste on jäänyt vaatimattomaksi, n.42 % (Annaaero 2011, Flybe 2012.)

Taulukossa 1 on esitelty Suomen sisällä operoivat lentoyhtiöt. Finnair ja Flybe Nordic on esitetty yhdessä, koska operoiva yhtiö riippuu käytettävästä konetyypistä. Norjalainen halpalentoyhtiö Norwegian on avannut reittejä Suomen sisällä ja haastanut Finnairia ja Blue1:a tiukkaan kilpailuun, joka on näkynyt kuluttajille laskeneina lipunhintoina. Norwegian käyttää kotimaan liikenteessä 189-paikkaisia Boeing 737-800 lentokoneita, toisin kuin muut yhtiöt jotka operoivat lähemmäs 100-paikkaisia koneita. (Annaaero 2010.)

Taulukko 1. Suomen sisällä operoivat lentoyhtiöt 2012.(Air100 2012, Airlink 2012, Finnair 2012, Nextjet 2012, Norwegian 2012, SAS 2012, Turku Air 2012)

Lentoyhtiön nimi	Reittien lukumäärä	Kalusto
Finnair/Flybe Nordic	16	ATR-42, ATR-72, Embraer 170/190, Airbus 32S
Blue1	7	Boeing 717, ATR-72
Norwegian	4	Boeing 737
Air100	1	Saab 340
Nextjet	1	Saab 340
Turku Air	1	Piper PA-31-350
Airlink	1	Jetstream

Suomessa operoi myös pienempiä, paikkakunnan omia yhtiöitä, jotka toimivat elinkeinoelämän tarpeiden ansiosta. Tämänlaisia ovat esimerkiksi porilainen Air100 ja Turku Air Turusta. Etenkin reitit Helsinki-Pori ja Helsinki-Seinäjoki ovat olleet paljon edessä mediassa, koska isommat yhtiöt ovat lakkauttaneet reitit kannattamattomana, jonka takia paikalliset toimijat ovat ottaneet ohjokset omiin käsiin lentoyhteyden turvaamiseksi. (LVM 2010, 5-6.) Liitteessä 1 (LVM 2010) esitellään Suomen lentoasemia ja reittejä Helsinki-Vantaalta. Kuviossa ei näy pienempien lentoyhtiöiden reittejä.

3 Lentoliikenteen markkinatilanne

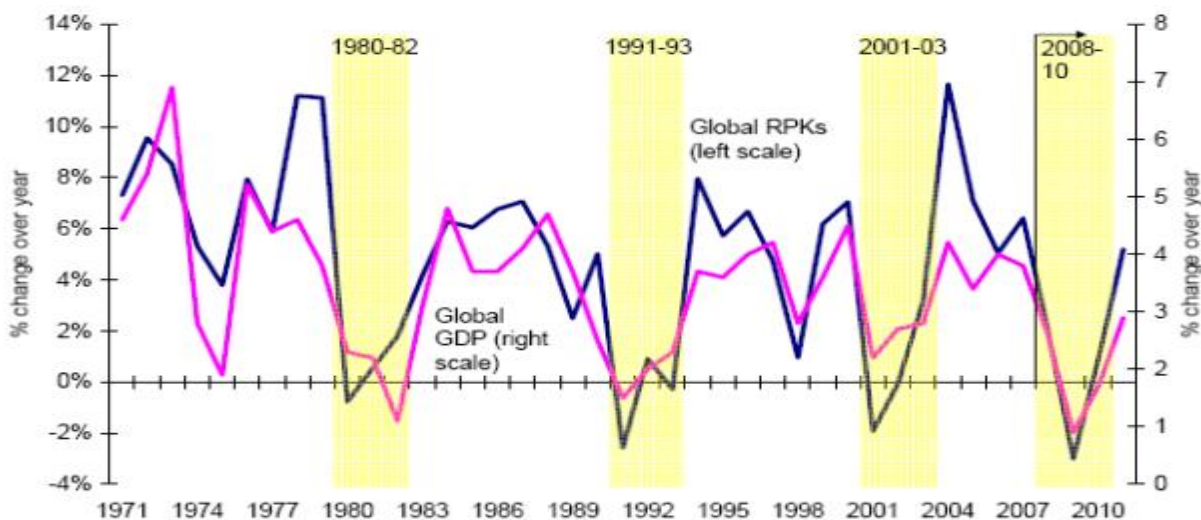
Lentoliikenne on hyvin dynaaminen toimiala, johon vaikuttavat vahvasti niin mikro- kuin makroympäristön tekijät. Tässä luvussa esitellään lentoliikenteen kysyntää ja kilpailua niin maailmanlaajuisesti kuin kotimaassamme.

3.1 Kysyntä maailmanlaajuisesti

Kysynnällä tarkoitetaan sitä määrää hyödykettä, jonka yrityksen toiminta-alueen asiakkaat haluavat tiettyä aikana ostaa. Kysyntään vaikuttavat useat tekijät, jotka kuitenkin voidaan luokitella neljän ison otsikon alle: Ostajista johtuvat tekijät (tarpeet ja tottumukset), yrityksistä johtuvat tekijät (kilpailutilanne), yhteiskunnalliset tekijät (taloussuhteet) ja maailmanlaajuisesti vaikuttavat tekijät (sopimukset). (Bergström & Leppänen 2009 65–66.)

Kansainvälinen lentoliikenne on kasvanut hurjasti toisen maailmansodan jälkeen. Parhaimmillaan kasvuprosentti oli 1970-luvulla, jossa matkustajamäärät kasvoivat 10 % vuosivauhtia. Tämä tarkoitti käytännössä sitä, että kysyntä tuplasi itsensä seitsemässä vuodessa. Vielä 1990-luvulla kysynnän kasvu oli 5 % luokkaa, mutta uudelle vuosituonnille astuminen toi mukanaan vakavia kysyntää syöviä tekijöitä. Kuitenkin vuoden 2001 terrori-iskujen jälkeen kysyntä on ollut kasvussa ja asiantuntijat uskovat matkustajamäärien edelleen kaksinkertaistuvan vuoteen 2020 mennessä. Euroopassa ja USA:ssa markkinat ovat kypsät, joten suurin kasvu on odotettavissa Aasiassa. (Doganis 2010, 4; 19) Esimerkiksi Kiinassa vuosittainen kasvuluku on ollut jopa 20 % (Hanlon 2007, 32).

Lentoliikenteen kysyntä on vahvasti sidoksissa ulkoisiin tekijöihin, tekijöihin joihin lentoyhtiö ei pysty itse vaikuttamaan. Kysyntä elää vahvasti nykyisen maailmantaloudellisen tilan vaihteluiden myötä. (Doganis 2010) Kuviossa 2 huomataan, kuinka maailmantalouden bruttokansantuote ja matkustajaliikenteen kehitys piirtävät kaksi samannäköistä käyrää ylä- ja alamäkineen.



Kuvio 2. Maailman bruttokansantuote ja lentoliikenteen kysyntä. (IATA 2011, 36)

Kuviosta saatava johtopäätös on, että lentoliikenne kasvaa tai vähenee kaksinkertaisesti sen mitä maailman bruttokansantuote. Maailmantalouden heilahteluiden lisäksi uhkia kasvulle ovat maailmanlaajuiset epidemiat, luonnonmullistukset ja lentopetrolin hinnan voimakas kasvu. (Doganis 2010, 192.)

3.2 Kysyntä Suomessa

Suomen lentoliikenteen kysyntään vaikuttavista tekijöistä on syytä ensimmäiseksi tarkastella Suomen maantieteellisiä piirteitä. Suomi on maa, jossa asuu noin 5,5 miljoonaa ihmistä ja asutus suhteutettuna maan pinta-alaan on myös pieni sekä keskittynyt maan eteläosiin. Tämä tekee Helsingin aseman Suomen lentoliikenteen solmukohtana ylivoimaiseksi. Tämä näkyy jo lentokenttien matkustajaluvuissa: Helsinki-Vantaa on Suomen kentistä ainoa, joka ylittää vuodessa miljoonan matkustajan määrän (Liite 2). Vuonna 2011 Suomen lentoasemilla tapahtui kuitenkin suurta kasvua, esimerkkinä Oulu, joka saavutti 42,8 prosenttiyksikön kasvun edellisestä vuodesta. Rovaniemi kasvoi myös 33,9 prosenttiyksikköä. Kaikki kentät yhteen laskettuna vuonna 2011 tapahtui Suomen lentokentillä kasvua 22,3 prosenttiyksikön kasvu. Tämä verrattuna edellisten vuosien matkailijoiden vähenemiseen, on positiivinen tulos. Kansainvälisellä, erityisesti Eurooppaan suuntautuvalla tasolla, Suomi on kuin saari: Itämeri erottaa meidät Manner-Euroopasta, lisäten täten lentoliikenteen tärkeyttä kansainvälisessä, Suomesta pois päin suuntautuvassa liikenteessä. (Annaaero 2012a; LVM 2009, 19-20.)

Suomi on myös tunnettu hyvistä maantie- ja laajoista rautatieverkostoistaan, joita suomalaiset hyödyntävät lyhyillä matkoilla mieluummin kuin lentoliikennettä. Tähän vaikuttavat myös kuluttajien käsitykset eri liikennemuotojen ympäristöystävällisyydestä, sekä verotuskäytäntö matkakorvauksien muodossa yksityisautoilijoille. Lentoliikenne nähdään siis vaihtoehtona enemmän pitkillä kuin lyhyillä matkoilla. Matkailun kehittyminen on yksi merkittävimmistä lentoyhteyksien kysynnän lisääjistä. (LVM 2009, 20, 25.)

Näistä seikoista johtuen Suomen lentoliikenteen yhteystarjonta perustuu enimmäkseen ulkomaisiin, Suomen kautta lentäviin matkustajiin. Yhteystarjonta Aasiaan tai Eurooppaan ei olisi mahdollista pelkän kotimaisen kysynnän pohjalta. Tämä tarkoittaa sitä, että vaikka Suomen sisäinen lentoliikenne kehittyisi, on Suomen silti säilytettävä kansainvälinen gateway –asemansa, sekä pystyä hyödyntämään sitä lentoyhtiöiden kysyntää vastaavasti ja ennakoiden. (LVM 2009, 23.)

3.3 Kilpailu maailmanlaajuisesti

Lentoliikenteen säännöstelyn asteittainen purkaminen Euroopan Unionin alueella on avannut jäsenmaiden välisen lentoliikenteen vapaalle kilpailulle. Euroopassa järjestelmällinen vapauttaminen alkoi vasta 1980-luvun lopulla, kun Yhdysvalloissa ensi askeleet kilpailun vapauttamiselle antoi presidentti Carter vuonna 1977. Ennen vapauttamista Euroopan ilmailualaa leimasi kansallisten lentoyhtiöiden vahva asema. Yhtiöt lensivät hallitusten sopimien säännösten mukaan sovittuja reittejä sovituilla aikatauluilla. Kartelliin osallistuneet lentoyhtiöt hinnoittelivat tuotteensa samalla tavalla ja kilpailu oli melko tuntematon käsite ilmailualalla. Euroopan kilpailun vapauttaminen tapahtui neljässä vaiheessa, joista merkittävin halpalentoyhtiöiden perustamiselle oli vuoden 1997 säännöspaketti, jolla lentoyhtiöt saivat oikeuden operoida sisäisiä reittejä missä tahansa EU-maassa eli harjoittaa ns. kabotaasiliikennettä. (Doganis 2010, 33, 43; Hanlon 2007, 133-134.)

Vapautunut kilpailutilanne yhdessä maailmantalouden laskusuhdanteen ja lentopetrolin hinnannousun ajoivat perinteisempiä lentoyhtiöitä vaikeuksiin vuosituhatlaskun alkuvuosina. Useat lentoyhtiöt ovat tiivistäneet yhteistyötään toisten yhtiöiden kanssa paran-

taakseen kilpailukykyään. Allianssit ovat tunnetuin lentoyhtiöiden yhteistyön muoto. Alliansseissa lentoyhtiöt, jopa entiset kilpailukumppanit, tekevät yhteistyötä hyödyntääkseen paremmin kaukaisia markkinoita ja optimoidakseen reittiverkostojaan. Ne mahdollistavat tehokkuuden ja edut, jotka muuten vaatisivat omistussuhteita. Allianssien kautta lentoyhtiöt pystyvät tarjoamaan saumatonta matkustamista ympäri maailman. Yhdeksi tulevaisuuden kuvaksi on esitetty, että kilpailu allianssien välillä kovenee ja allianssien päälentoyhtiöt ostaisivat heikompia jäseniään omikseen. Näin lopulta lentoliikennettä hallitsisi kolme jättimäistä allianssilentoyhtiötä: Lufthansa, Air France ja British Airways. (Hanlon 2007, 302-303, 334.)

Olellainen kilpailutekijä on ollut halpalentoyhtiöiden tulo markkinoille. Ne oikeastaan käynnistivät uudenlaisen kilpailuaikakauden lentoliikenteessä. Halpalentoliikenteen menestyksen taustalta on voitu nimetä useita eri tekijöitä, kuten taloudentilanteen synnyttämä kysyntä, IT-vallankumous, lukuisat hyödyntämättömät lentoasemat sekä yritysjohtajat halpalentoyhtiöiden taustalla. Kilpailun vaikutus näkyy enemmän kansainvälisillä reiteillä. Perinteisemmät lentoyhtiöt ovat joutuneet tarkistamaan oman palvelukonseptinsa, hinnoittelunsa ja etenkin kustannukset aivan uudestaan. Lentolippujen hintataso on kilpailluilla reiteillä laskenut ja lippuehdot ovat muuttuneet. Kuluttajalle kehitys on ollut myönteistä ja lisännyt lentoliikenteen kysyntää. Halpalentoyhtiöt ovat tulleet jäädäkseen ja kuvaavaa on, että halpalentoyhtiöt ovat tällä hetkellä (syksyllä 2012) Euroopan vakavaraisimpien ja kannattavimpien lentoyhtiöiden joukossa. Edellisten vuosien vahvasta kysyntätilanteesta huolimatta, tilanne on useimmille lentoyhtiöille haasteellinen. Lippujen hintaerosio on syönyt kannattavuutta ja ennen voittoa tuonut businessmatkustaminen on tyrehtynyt. Tiukka kilpailutilanne on ajanut lentoyhtiöt nojaamaan toisiinsa ja luottamaan allianssien kannattavuuteen. (LVM 2009; Rauhamäki ym. 2006 8-13.)

3.4 Kilpailu Suomessa

Kotimaamme sisäinen lentoliikenne on viime aikoina herättänyt paljon tunteita ja keskustelua. Monen kaupungin elinkeinoelämä on riippuvainen toimivista lentoyhteisistä Helsinkiin ja maailmalle ja lentoyhteisistä taistellaan viimeiseen asti. Kotimaan reittien kannattavuus on kuitenkin ollut kyseenalaista ja lentoreittejä on lakkautettu paikallisen

elinkeinoelämän harmiksi. Yksi syy kannattamattomuuteen on polttoaineenkulutus, sillä lyhyillä lentomatkoilla suhteellinen polttoaineenkulutus saattaa olla kymmenkertainen 100 kilometrin lentomatkaa kohden. Kotimaan reittejä on operoitu kaupungin maksaman markkinointirahan turvin ja kun avustus on päättynyt, ovat lennot loppuneet myös. Pori ja Seinäjoki ovat olleet vahvasti esillä mediassa, kun Flybe Nordic lopetti lentonsa. Molemmat kaupungit ovat käärineet hihansa ja perustaneet oman yhtiön operoimaan lentoja Helsinkiin. Silti matkustajia on ollut vaikea löytää. (Carlson Wagonlit 2011, Satakunnankansa 2012, Yle 2012.)

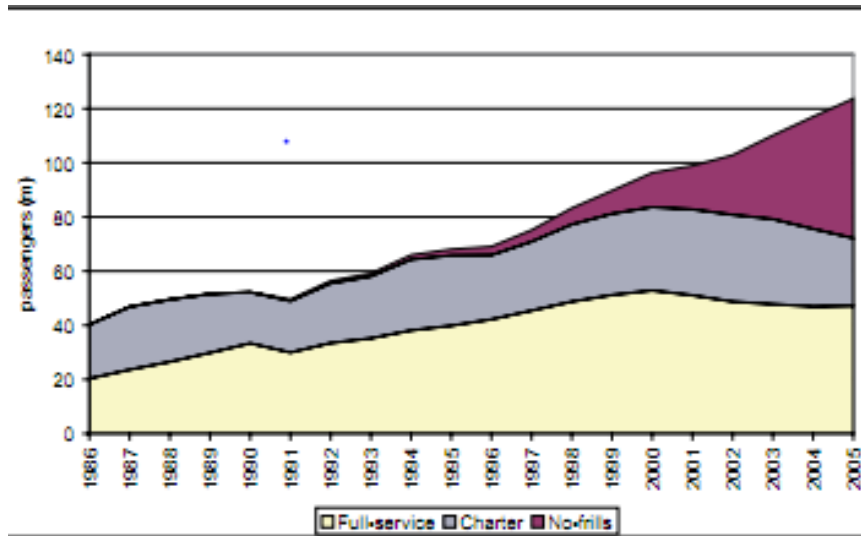
Suomalaista lentoliikenteen kilpailuympäristöä määrittää myös suppeahko väestöpohja. Suurin osa maamme asukkaista asuu etelässä suppealla alueella, jonka sisällä lentoliikenteen tarve on vähäinen. Pohjois-Suomessa asukastiheys on pieni ja liikennevirrat ohuempia, joten vain osa sinne suuntautuvista lentoreiteistä on kannattavia. Tämä johtaa siihen, että edellytyksiä kilpailun syntymiselle ei ole kuin muutamilla kannattavilla reiteillä. (LVM 2009.)

Suomen sisällä merkittävin reittipari on ollut Helsinki-Oulu. Kilpailu reitillä alkoi vuonna 2003, Flying Finn – yhtiön toimesta. Vuonna 2010 Blue1 lensi Helsingistä Ouluun arkisin jopa 11 kertaa ja yhdessä Finnairin kanssa päivittäisiä lentoja oli reitillä jo 21. Kun Norwegian aloitti samalla reitillä, täyttyivät lentoaseman monitorit 25 päivittäisestä vuorosta, joka on enemmän kuin vuoroja Lontoon ja Pariisin välillä tai Espanjan sisäisellä Madrid-Barcelona välillä! Asiakkaalle kilpailu on mahdollistanut halvemmat hinnat ja Norwegianin vuoksi sekä Blue1 ja Finnair ovat joutuneet tarkistamaan hintasääntöjään ja halvempien hintaluokkien saatavuutta. Hintatasot olivat jo alle kannattavuusrajojen ja oli ajan kysymys, milloin joku putoaa pelistä pois. (Carlson Wagonlit 2011) Blue1:n siirtyessä uuteen strategiaansa, se päätti lopettaa Helsinki-Oulu lennot kokonaan ja keskittymään syöttämään emoyhtiö SAS:n lentoja Tukholmasta ja Kööpenhaminasta (Kaleva 2012).

4 Halpalentoyhtiöiden vaikutus lentoliikenteeseen

Halpalentoyhtiöiden räjähdysmäinen kasvu ei olisi millään ollut mahdollista, mikäli niiden kysyntä olisi riippunut perinteisten lentoyhtiöiden kysynnän hyödyntämisestä. Halvoilla hinnoilla yhtiöt ovat synnyttäneet täysin uudet markkinat matkustajista, jotka eivät olisi lentäneet lainkaan ilman edullisia hintoja. Tämänlaista kysyntää kutsutaan stimuloituksi kysynnäksi. Perinteisiltä lentoyhtiöiltä voitettua kysyntää kutsutaan substituoiduksi kysynnäksi. Halpalentoyhtiöiden matkustajamääriä kuvasi ensimmäisenä Iso-Britannian ympäristö- ja liikenneministeriö, Department of the Environment, Transport and the Region, vuonna 2000. Raportin mukaan 70 % kokonaiskysynnästä oli stimuloitua. Vuonna 2003 ELFAA Euroopan halpalentoyhtiöiden yhteenliittymä teetti kyselyn samasta aiheesta ja sen tulosten mukaan 59 % kysynnästä oli stimuloitua ja 37 % substituotua kysyntää. Mielenkiintoista oli, että uudesta kysynnästä 71 % ei olisi matkustanut ollenkaan ilman halpalentoyhtiöiden tarjontaa. (Civil Aviation Authority 2006, 35.)

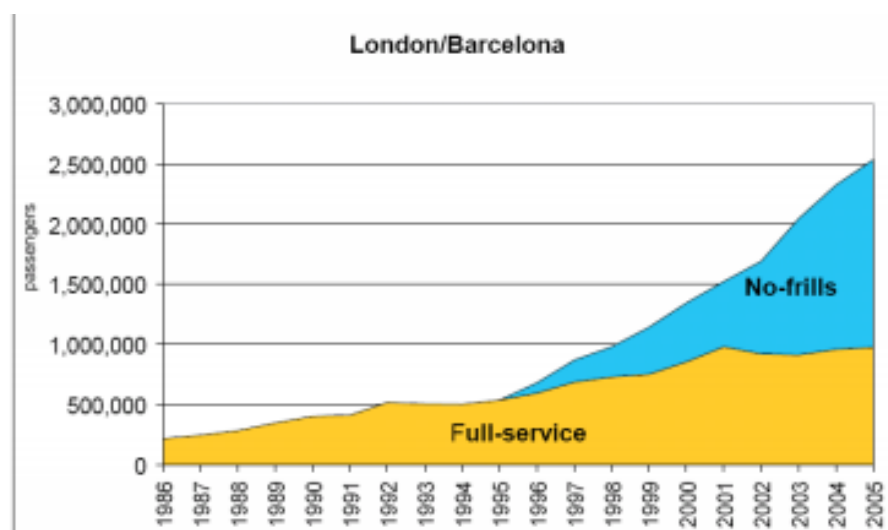
Britannian siviili-ilmailun kattojärjestö CAA (Civil Aviation Authority) on kuitenkin eri mieltä kysynnän laajuudesta. Kuvioista 3 huomataan, että perinteiset yhtiöt, charter-yhtiöt ja halpalentoyhtiöt kasvoivat vuoteen 2000 asti. Vuodesta 2000 eteenpäin yhteenlaskettu kasvu hidastui WTC-iskujen ja Lähi-idän levottomuuksien takia. Mielenkiintoista on huomata, mitä eri lentoyhtiökonsepteille kävi kriisin aikana. Perinteiset yhtiöt ja lomaliikenne ovat olleet vaikeuksissa ja niiden matkustajamäärät ovat laskeneet siitä lähtien. Halpalentoyhtiöt puolestaan ovat houkuttelleet enemmän matkustajia, jopa yli 30 % kasvuvauhtia vuosien 2000 ja 2005 välillä. Pahiten halpalentoyhtiöiden suosion kasvusta ovat kärsineet charter-yhtiöt, joiden alamäki jatkuu. Tuloksista CAA päätteli, että moni matkustaja on vaihtanut charter-lentoyhtiöstä halpalentoyhtiöön reiteillä, jossa molemmat kilpailevat kuten lennoissa välimeren lomakohteisiin. Ilmiö voidaan nähdä myös selkeänä osoituksena ihmisten matkustustottumusten muuttumiseen. Matkustajat suosivat joustavuutta ja sitä, että he saavat räätälöidä matkansa kokonaan itse. (CAA 2006, 38.)



Kuvio 3. Matkustajamäärien kehitys eri toimintamallien välillä (CAA 2006)

CAA esittelee raportissaan myös kuinka substitutio ja stimulointi tapahtuvat käytännössä. Liikenteen stimulointi on vahvempaa kuin halpalentoyhtiöiden osuus on pienempi. Substitutio on taas voimakkaampaa isoissa keskuksissa kuten Lontoossa, heijastaen faktaa, että reittiverkosto Lontoosta on tiheämpi kuin pienemmästä kaupungista. (CAA 2006, 44.)

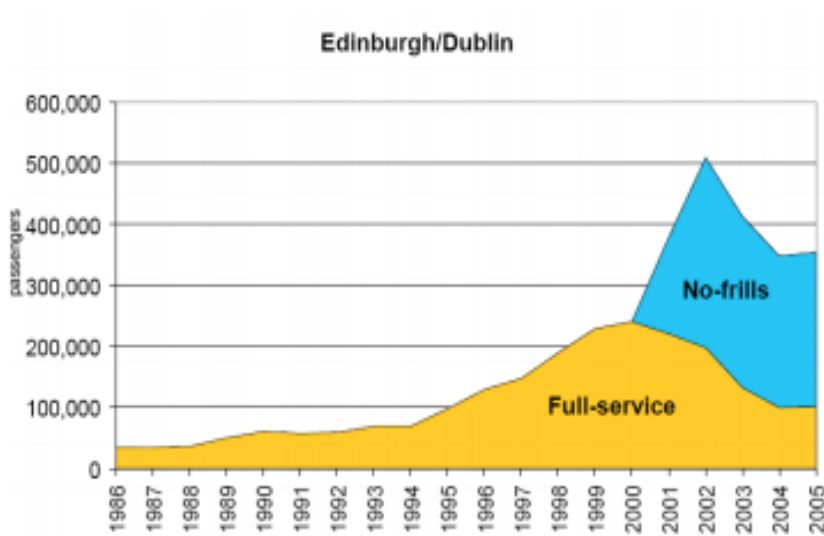
Reittipari Lontoo-Barcelona (kuvio 4) on hyvä esimerkki reitistä, missä liikennettä on stimuloitu halpalentoyhtiöiden toimesta. Ennen reitti oli vain kahden kauppa, mutta nykyään mukana ovat monet halpalentoyhtiöt Lontoon monilta lentoasemilta Barcelonaan sekä kakkoskentille Reukseen ja Gironaan.



Kuvio 4. Lontoo-Barcelona (CAA 2006)

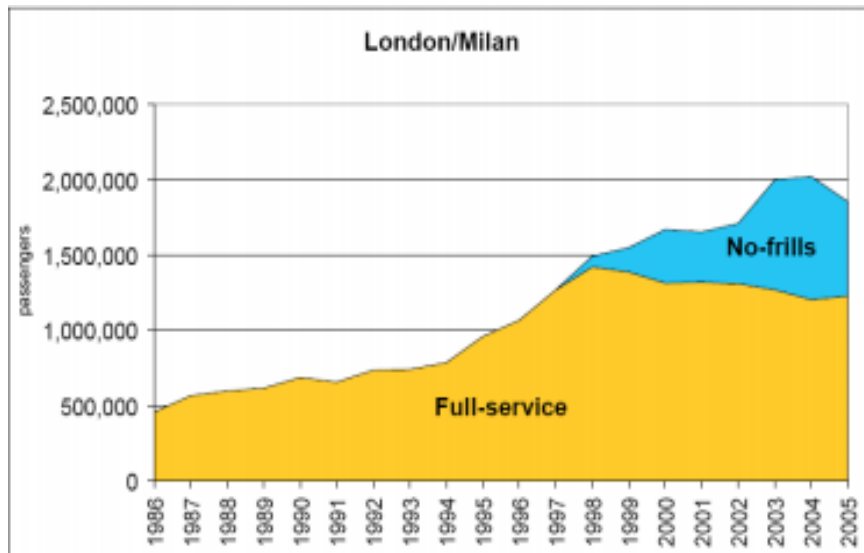
Kuvio osoittaa, että perinteisten lentoyhtiöiden kasvu on ollut tasaista, vaikkakin halpalentoyhtiöt ovat kasvattaneet markkinaosuutta. Näin ollen substituution rooli näiden isojen kaupunkien välillä on ollut vähäinen. (CAA 2006, 45-46.)

Reittipari Edinburgh-Dublin (Kuvio 5) on puolestaan esimerkki mallista, jossa lyhytaikaisen stimulaation jälkeen substituution rooli on kasvanut. Liikenne on palannut normaaliin kehitykseen kysyntäpiikin jälkeen. Reitin ensimmäinen operoija Aer Lingus kaatoi n. 60 % matkustajistaan, kun Ryanair astui samalle pelikentälle. (CAA 2006, 46.)



Kuvio 5. Edinburgh-Dublin. (CAA 2006)

Kolmannessa mallissa (Kuvio 6) halpalentoyhtiöt ovat ottaneet koko kysyntänsä kilpailulta lentoyhtiöiltä jonka vuoksi stimuloinnin osuus on ollut vähäinen.



Kuvio 6. Lontoo-Milano. (CAA 2006)

Lontoo-Milano reitillä halpalentoyhtiöt eivät tuoneet merkittävää lisäkasvua reitille, vaan ottivat osuutensa pääasiassa charter-yhtiöiltä. (CAA 2006, 47.)

Kuvioista voidaan huomata, että se millainen reitti on kyseessä määrittää uuden kysynnän osuutta. Lomapainotteisissa kohteissa halpalentoyhtiöt synnyttävät uutta kysyntää helposti, kun taas liikematkakohteissa suurin osa kysynnästä joudutaan ottamaan perinteisiltä yhtiöiltä. Kovassa taistelussa tilauslentoyhtiöt ovat jääneet alakynteen, kun yhtiöiden perinteisesti vahvoista kohteista on tullut halpalentoyhtiöiden suosituimpia kohteita. (CAA 2006, 49.)

Lagerström (2005, teoksessa Lapp 2010, 45-47) toteutti haastattelututkimuksen Suomessa toimivien halpalentoyhtiöiden matkustajilla. Tulosten mukaan noin 60 % halpalentoyhtiöiden kysynnästä oli otettu perinteisten lentoyhtiöiden kysynnästä. Uuden stimuloidun kysynnän osuus oli vain n. 40 %, josta 25 % ei olisi matkustanut ollenkaan ilman halpalentoyhtiötä. Tulokset ovat linjassa Ruotsissa tehtyihin vastaavanlaisiin tutkimuksiin. Lapp mainitsee tutkimuksessaan myös että, tulokset ovat linjassa halpalentoyhtiöiden johtajien arvioiden kanssa, joiden mukaan väestön hintaherkkyys Pohjoismaissa on alhaisempi kuin muualla Euroopassa. Tässä vaiheessa täytyy huomata, että vuonna 2004 halpalentoyhtiöiden toiminta Suomessa oli hyvin erilaista kuin nykypäivänä.

5 Vaihtoehtoiset kuljetusmuodot

Tässä luvussa tarkastellaan lentoliikenteelle vaihtoehtoisia kuljetusmuotoja, jotka on työssä rajattu juna- ja linja-autoliikenteeseen. Henkilöautoilu on kuitenkin mainittu sen merkittävän prosenttiosuuden takia kaukomatkojen kuljetusmuotona, niin Euroopassa kuin Suomessa.

5.1 Tilanne Euroopassa

Suomen vaihtoehtoisten kuljetusmuotojen tarkkailussa on syytä ottaa myös huomioon Euroopan tilanne, sillä Euroopan ja Suomen tilanteissa esiintyy yhtäläisyyksiä. Tässä luvussa tarkastellaan Euroopan viime vuosien kuljetusmuotojen välistä kehitystä, sekä tuodaan esiin muutoksia, joilla on yhtäläisyyksiä Suomessa tapahtuvien muutoksien kanssa. Eri lähteistä kerätyt tiedot saattavat vaihdella niin arvioiden, kuin erilaisten rajausten (kotimaan/ulkomaan matkat, matkan pituus, EU –alue, yms.) mukaan, mutta pääasia on että lähteet antavat suuntaa-antavan kuvan Euroopan viime vuosien tilanteesta.

Ensimmäiseksi on syytä painottaa Euroopassakin vallitsevaa henkilöautoilun hallitsevaa määrää kuljetusmuotona kaukoliikenteessä. Eri lähteiden, ja eri EU –alueiden välisten tehtyjen rajausten, mukaan henkilöautoilu kattaa noin 70-85 prosenttiyksikköä kaikista Euroopassa tehtävistä matkustajakilometreistä. (Eurostat 2012;. Page 2009, 190.)

Euroopassa raideliikenteellä on myös vahva asema. Raideliikenne kilpailee lentoliikenteen kanssa erityisesti nopeiden pikajunien myötä. Muita raideliikenteen vahvuuksia on keskustasta keskustaan –periaate, jossa juna kuljettaa matkustajansa lähelle kaupunkien ydinkeskustoita, josta on hyvät jatkoyhteydet seuraavaan määränpäähän. Raideliikenne pitää noin 6 prosenttiyksikön osaa Euroopan liikenteestä, ja se on pysynyt melko tasaisena vuoden 2002 jälkeen. (Page 2009, 190.)

Linja-autoliikenne Euroopassa on vuosien 2000 ja 2010 aikana laskenut hieman, noin 8,8 prosenttiyksiköstä 7,9 prosenttiyksikköön (Eurostat 2012). Linja-autoliikenne nähdään myös keskustasta keskustaan –periaatteella Euroopassa, käyttäen suuria moottori-

teitä kilpaillakseen raideliikenteen kanssa. Mielenkiintoisena ilmiönä Euroopassa on erilaisten ”halpibussien” synty. Esimerkiksi vuonna 2003, Iso-Britannian Stagecoach –yrityksen aloittama bussikonsepti, Megabus, on loistava esimerkki linja-autojen uudesta toimintamallista. Megabus siis jäljitteli halpalentoyhtiömäistä hinnoittelua internetin kautta tapahtuvalla markkinoinnilla, sekä halvoilla hinnoilla. Aloittaessaan Megabus tarjosi matkoja Iso-Britannian suurimpien kaupunkien välillä yhden punnan hinnalla, sekä 50 pennyn varausmaksulla. Yhtiön toiminta laajeni ja kehittyi, muodostaen kattavan verkoston Iso-Britannian sisäisessä matkailussa, sekä haastoi aikaisemmin vahvasti hallitsevassa markkina-asemassa olleen National Express –bussiyrityksen kilpailuun. Kilpailutilanne johti lopulta siihen että muut pitkänmatkan linja-autoyritykset Iso-Britanniassa joutuivat muokkaamaan hinnoitteluaan halvempaan suuntaan. Megabus laajensi toimintaansa myös raideliikenteeseen vuonna 2005, luoden halpajunayhtiön nimeltä Megatrain. Vuonna 2006 Megabus laajensi ”halpibussi” –toimintansa Yhdysvaltoihin ja vuoteen 2007 mennessä Megabus oli kuljettanut 500 000 matkustajaa Yhdysvalloissa 20 eri kaupungin välillä. (Page 2009, 168-174.)

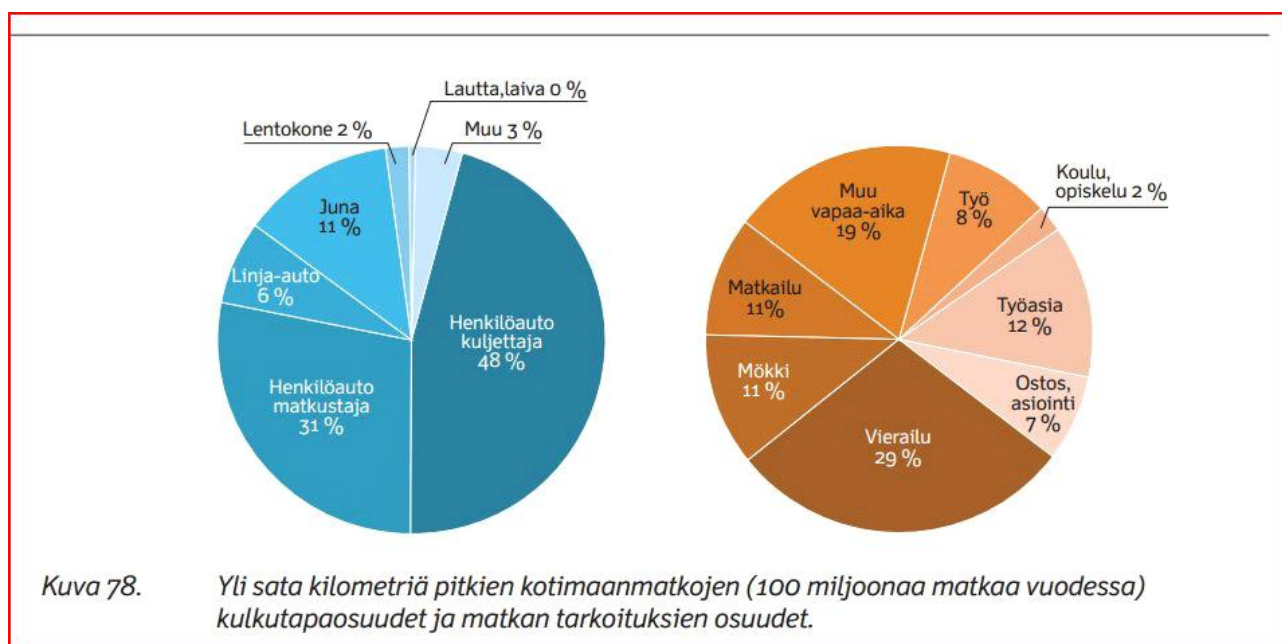
5.2 Vaihtoehtoiset kuljetusmuodot Suomessa

Tässä luvussa selvitetään Suomen sisäisen kaukoliikenteen eri kuljetusmuotoja, jotka kilpailevat osaltaan lentoliikenteen kanssa. Henkilöauto on jo pitkään hallinnut suosituimman kulkutavan tittelä, mutta tämä työ keskittyy lähinnä juna-, bussi- ja lentoliikenteeseen, sekä tarkastelee tilannetta erityisesti lentoliikenteen näkökulmasta. Kaukoliikenne –termiä käytettäessä tarkoitetaan yli 100 kilometriä pitkiä matkoja.

Suomen kaukoliikennetarjontaan on tullut uusia kilpailijoita uusien lentoyhtiöiden, sekä Onnibus –linja-autojen myötä. Myös VR Groupiin kuuluva VR on vuonna 2011 uudistanut hinnoitteluaan halpalentoyhtiömäiseen suuntaan houkutellessaan asiakkaita. (Taloussanomat 2011; Onnibus 2012.)

Miten kuljetusmuodot ovat jakautuneet käyttönsä puolesta? Seuraavan sivun Liikenne- ja viestintäministeriön Henkilöliikennetutkimuksen (2010-2011) piirakkadiagrammissa (Kuvio 7) näkyy pitkien kotimaanmatkojen kuljetustapaosuudet. Diagrammiin sisältyy myös näytön vuoksi henkilöautoilu, ja sen ylivoimainen ote yli 100km pitkissä koti-

maanmatkoissa. Toiseksi suosituin on juna (11%), kolmanneksi linja-auto (6%). Lentokoneen osuus matkoista on 2%. (LVM 2012, 93.)



Kuvio 7. Yli sata kilometriä pitkien kotimaanmatkojen kuljetustapa ja matkan tarkoitus. (LVM 2012, 93)

5.2.1 Onnibus Oy

Onnibus Oy on vuoden 2012 alussa liikennöinnin aloittanut suomalainen joukkoliikenneyhtiö, joka mukaillee Euroopassa yleistynyttä halpabussikonseptia. Se erottuu muista linja-autoliikennöitsijöistä halvalla hinnallaan, jonka mahdollistaa kysyntäperusteinen hinnoittelu, verkkokauppa -painotteinen markkinointi ja hyvä täyttöaste. Yritys aloitti toimintansa Tampereen ja Porin välillä, mutta on laajentanut verkostoaan vuoden 2012 kuluessa. (Onnibus 2012.)

Halpabussiyhtiön syntymän ja Suomen bussimarkkinoiden vapautumiseen syynä on uusi EU-asetus ja uusi joukkoliikennelaki. Uudistunut joukkoliikennelaki muuttaa sukuoikeudet liikennöintisopimuksiksi, joiden määräajan päättyessä reitin sääntely loppuu, salliä täten esimerkiksi Onnibus Oy:lle mahdollisuuden aloittaa liikennöinnin kyseisellä reitillä. Esimerkkinä edellä mainittu Tampereen ja Porin välisen reitin liikennöintisopimus oli voimassa vuoden 2011 loppuun, ja Onnibus Oy aloitti liikennöinnin tällä

reitillä 1.1.2012. (Onnibus 2012.)

Onnibus Oy:n tavoite on tuoda uusi markkinointikonsepti Suomeen, samalla luoden brändiään ja tehokasta myyntikanavaa. Suunnitteilla on myös verkostoituminen; Onnibus Oy on aloittanut neuvottelut halpabussiallianssin luomiseksi muiden liikennöitsijöiden kanssa. (Onnibus 2012.)

Onnibus Oy:n konseptissa liikennöidään kaupunkien välillä, nopeinta mahdollista reittiä käyttäen, pikavuorolinjan –autoilla. Paikkojen hinnoittelu riippuu kysynnästä: kysytyimmät lähdöt ovat kalliimpia kuin ”hiljaiset” lähdöt. Hinnat pysyvät joka tapauksessa selvästi edullisempina kuin nykyiset joukkoliikenteen hinnat. Onnibussilla lipun hinta on halpa juuri asiakkaille, jotka eivät kuulu alennusryhmiin (esimerkiksi opiskelija- ja eläkeläisalennukset) muilla kulkuneuvoilla kuljettaessa, jotka tarjoavat yleensä omalla autolla kulkeville asiakkaille vaihtoehdon (Taloussanommat 2012). Halpabussiyhtiö ei kilpaile perinteistä, kiertelevää bussia vastaan, vaan henkilöautoa. Halpalentoyhtiöillä edullisuus perustuu tavallisia toimijoita pienempiin kuluihin, mutta Onnibus Oy:llä edullisuus perustuu hyvään täyttöasteeseen ja verkkokauppaan myyntikanavana. (Onnibus 2012.)

5.2.2 VR Group

VR Group, eli VR –yhtymä, on Suomen valtion omistava palveluyritys niin logistiikan kuin matkustamisen saralla. Työssä keskitytään tarkemmin juuri matkustajaliikenteen osuuteen, joka tunnetaan tavallisemmin nimellä VR. Se on siis operaattori, joka käsittää koko Suomen matkustuspalvelut rautateillä (VR Konserni 2011). Tämän tutkimuksen kannalta olennaista on tutustua VR:n uuteen lippu-uudistukseen, joka tapahtui vuonna 2011, sillä sen voi nähdä eräänlaisena vastauksena halpalentoyhtiöiden hinnoitteluun. (Kaleva 2011)

VR:n lippu-uudistuksessa siirryttiin ”halpalentomaisempaan” suuntaan, uusimalla lippujen hinnoittelu. Tämä tarkoittaa sitä, että mitä aiemmin lipun ostaa, sitä halvemmalla sen saa. Muutos tuo myös erilaisia lipputarjouksia asiakkaalle. Vastapainona muutokset lippuihin tulevat maksamaan enemmän. Myös verkkokaupalla on tärkeä osuus tämän-

laisessa lippujenmyynnissä. (VR group; Taloussanommat 2011.)

Hinnoittelu pyrkii siihen, että kysyntä voi vaikuttaa yksittäiseen junavuoroon. Samalla eri lippuluokat muuttuvat: on Ennakkolippu, Business –lippu (Ekstra –luokassa) ja Peruslippu (Eko –luokassa). Ennakkolippu on muita lippuja edullisempi ja se ostetaan etukäteen. Business –lipun hinta alenee kymmenen prosenttia ja siitä tulee joustavin lippu VR:n valikoimassa (lipun muutos tapahtuu tarvittaessa maksutta). Peruslippu on entinen toisen luokan lippu, joka toimii yksittäisten junamatkojen vakiolippuna (VR Group 2011). Lippujen hinnoittelu uudistus ei kuitenkaan koske jo valmiiksi alennetulla hinnalla matkustavia asiakkaita (opiskelijat, eläkeläiset, lapset). (Kaleva 2011)

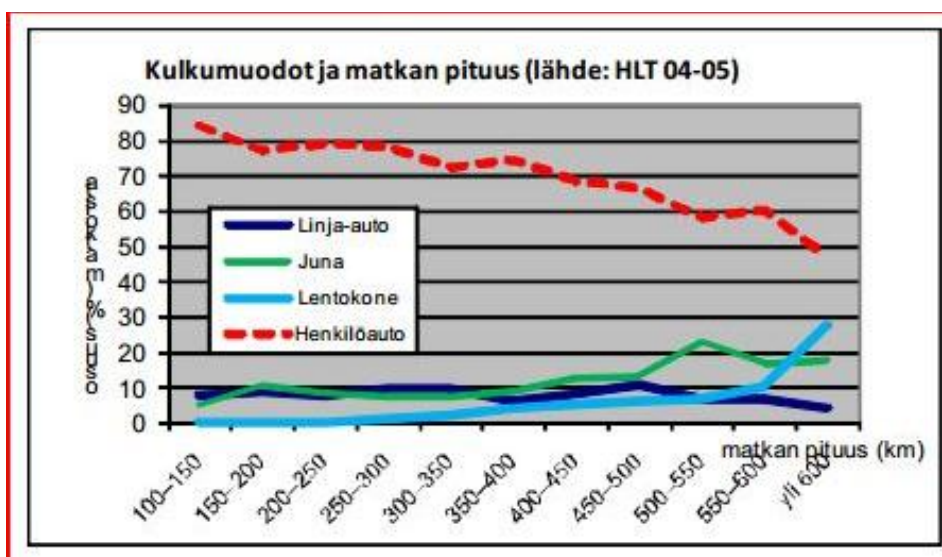
Muina uudistuksen kohtina voidaan mainita työmatkustajien kausiliput, jotka asiakas voi nyt määrittellä matkustuskauden 14-365 vuorokauden välille. Tärkeää muutoksessa on kuitenkin junalippujen muutosehdot, joita on yhdenmukaistettu ja joissakin tapauksissa tiukennettu. Pääasiassa, lippu kelpaa vain siinä junassa mihin se on ostettu. Jos asiakkaan valitsema juna on eri kuin lipussa oleva, joutuu hän ostamaan uuden lipun ja saa vanhasta lipusta hyvityksen sen ehtojen mukaisesti. (VR Group 2011) Vuoden 2012 alusta VR on myös aloittanut kanta-asiakasohjelman nimeltä Veturi. Veturissa asiakkaat saavat mm. ennakkotietoa palveluista, heille tarjotaan tarjouksia ja he voivat antaa palautetta. (VR 2012.)

5.3 Vaihtoehtoisten kuljetusmuotojen kilpailu lentoliikenteen kanssa

Tässä luvussa pohditaan ja tarkastellaan kolmen valitun kaukoliikenteen liikennemuodon vaikutuksia, erityisesti lentoliikenteen näkökulmasta. Miten bussi- ja junaliikenne syövät asiakkaita lentoliikenteestä ja toisin päin? Luku paneutuu myös matkan pituuden vaikutukseen kuljetusmuodon valinnassa: millä matkapituuksilla asiakas vaihtaa kuljetusmuotoa, vai vaihtaako ollenkaan? Myös uusi hinnoittelu VR:n ja Onnibussin toimesta on tarkastelun alla, suhteessa lentoliikenteeseen.

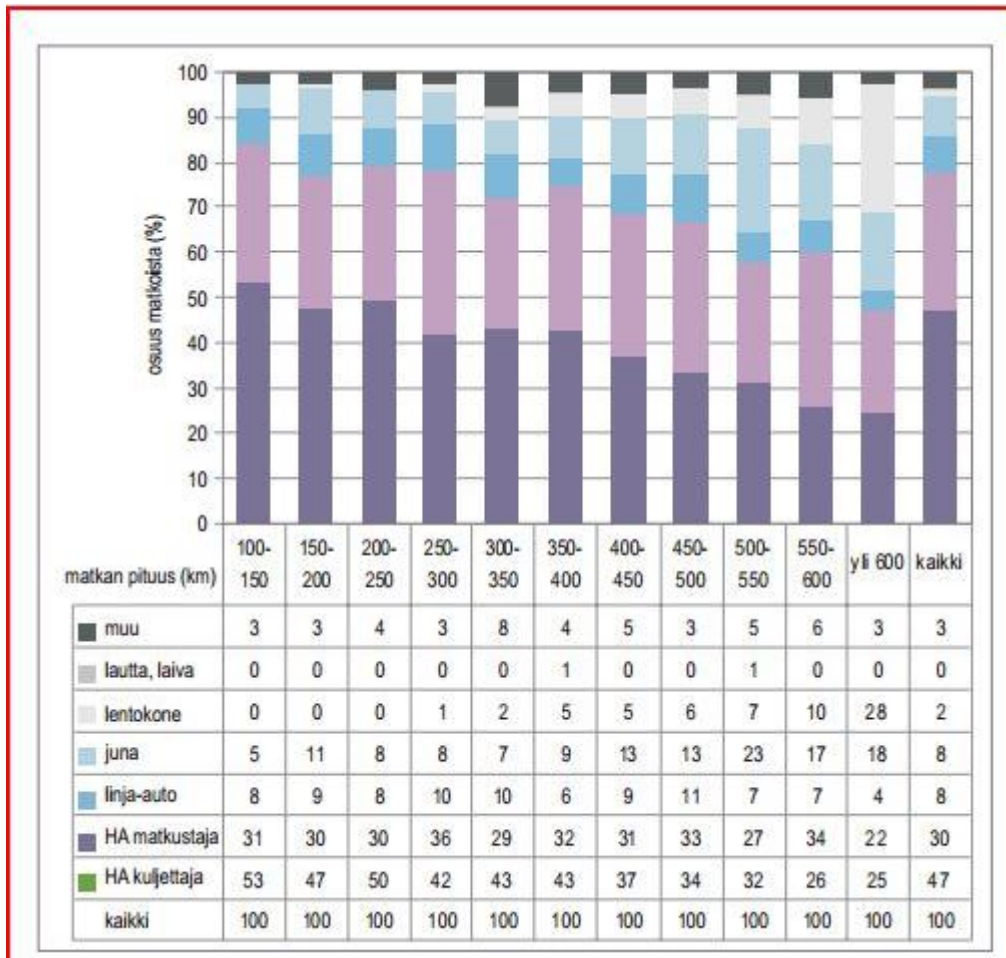
Aloitetaan tarkastelemalla näiden kolmen liikennemuodon keskimääräisiä matkapituuksia. Seuraavaksi tarkastellaan kahta Liikenne- ja viestintäministeriön kuviota (Kuvio 8 ja 9), jotka ovat molemmat Henkilöliikennetutkimuksesta (2004-2005). Näissä kuvioissa

näkyvät kulkutapojen muutokset eri matkapituuksilla. Uudempia, yli 100 km kotimaan matkojen kuvioita ei löytynyt. Kuviot ovat rajattu yli 100 km pitkiin matkoihin kotimaassa. Huomioitavaa on että lentokoneen käyttö nousee vasta noin 500 km pituisilla matkoilla. Henkilöauton suosio laskee matkan pidentessä melko tasaisesti. Juna näyttää suurta suosiotaan noin yli 500 km pitkillä matkoilla, mutta laskee matkan pituuden lähestyessä 600 kilometrin rajaa. (LVM 2005, 71; LVM 2009, 11.)



Kuvio 8. Kulkumuodot ja matkan pituus. (LVM 2009, 11)

Toinen, vuoden 2004-2005 Henkilöliikennetutkimuksen kuvio (kuvio 9) osoittaa tarkat prosenttiluvut eri matkapituuksilla, eri kuljetusmuodoille. Lentokone on merkittävä kuljetusmuoto (28 prosenttia) vasta yli 600 kilometrin pituisilla matkoilla, joilla henkilöauto on silti edellä (kuljettaja ja matkustaja yhteensä 47 prosenttia). Juna menettää valtaansa yli 550 kilometrin pituisilla matkoilla ja linja-auto jo yli 500 kilometrin pituisilla matkoilla. (LVM 2005, 71.)



Kuvio 9. Pitkät kotimaanmatkat pääkuljutavan mukaan. (LVM 2005, 71)

Uudemmat, Henkilöliikennetutkimuksen (2010-2011) kuviot näyttävät että lentoliikenteessä henkilön määrättyä ajanjaksona tekemien matkojen yhteenlaskettu pituus (matkasuorite) on vuosien 2004-2005 kotimaan matkojen lukemista eroava (erotus: +0,60 km/hlö/vrk). Lentokoneen matkan keskipituus on vuoden 2010-2011 kuvion mukaan 471,8 kilometriä, kun se oli taas vuosien 2004-2005 kuviossa 461,3 kilometriä. Keskimääräinen matkaluku (matkaa/hlö/vrk) kotimaan matkoilla, lentokoneella on vuosien 2004-2005 kuviossa 0,002 matkaa/hlö/vrk, kun taas vuosina 2010-2011 vastaava luku on 0,003 matkaa/hlö/vrk.

Taulukko 2. Kotimaan lentoliikenteen keskimääräinen matkaluku, matkan keskipituus, vuorokauden matkasuorite, keskimääräinen matka-aika ja vuorokauden kokonaismatka-aika vuosien 2004-2005 ja 2010-2011 henkilöliikennetutkimuksista (LVM 2005, 26; LVM 2012, 33)

Lentoliikenne kotimaan matkoilla	Keskimääräinen matkaluku (matkaa/hlö/vrk)		Matkan keskipituus (km/matka)		Vuorokauden matkasuorite (km/hlö/vrk)		Keskimääräinen matka-aika (min/matka)		Vuorokauden kokonaismatka-aika min/hlö/vrk	
	2004-2005	2010-2011	2004-2005	2010-2011	2004-2005	2010-2011	2004-2005	2010-2011	2004-2005	2010-2011
Lukema	0,002	0,003	461,3	471,8	0,9	1,5	128,1	158,1	0,3	0,5

Nämä tiedot osoittavat sen, että ihmiset lensivät Suomessa vuosina 2010-2011 enemmän, sekä ajallisesti ja kilometrimääräisesti pidempiä matkoja, kuin vuosina 2004-2005.

5.4 Vaihtoehtoisten liikennemuotojen yhteistyö lentoliikenteen kanssa

Keski- ja Etelä-Euroopassa rautatie ja maantieverkosto ovat suurempi uhka lentoliikenteelle. Etenkin huippunopeat luotijunat ovat syöneet lentoliikenteen markkinaosuuksia. Ranskassa TGV (Train a Grande Vitesse) vei kaksi kolmasosaa lentokoneen matkustajista Paris-Lyon reitillä. Junan vahvuus näkyy parhaiten lyhyillä matkoilla kaupungin keskustasta toisen kaupungin keskusta ja kaupungit ovat investoineet rahaa jotta nopeat junayhteydet olisivat mahdollisia niin keskustassa kuin myös kaupungin lentoasemalta. (Hanlon 2007, 146 – 147.)

Huippunopeat junat eivät ole pelkästään uhka ja kilpailija lentoliikenteelle. Ne ovat avanneet mahdollisuuksia myös uudenlaiseen yhteistyöhön. Nopeat junat ovat korvanneet lyhyitä lentoreittejä yhteistyössä lentoyhtiön kanssa. Lentoliikenteen heikkous näkyy nimenomaan lyhyillä reittipareilla, kun matka keskustasta lentoasemalle vie paljon aikaa reitin molemmissa päissä ja lentokoneen nopeusetu katoaa. Esimerkiksi saksalainen Lufthansa operoi ennen Frankfurtista Kölniin lentoja, jotka nykyään hoituvat nopealla junalla Lufthansan lentonumerolla. Kölnin päärautatieasemalta löytyy Lufthansan toimisto, jossa matkustajan on mahdollisuus tehdä lähtöselvitys ”lennolle” Frankfurtiin ja mahdollisille jatkolentoille. Lufthansan johtaja on ennustanut, että tulevaisuudessa

yhä useampi lyhyt lento on korvattu nopealla junayheydellä. (Hanlon 2007, 147 Luft-hansa 2012.)

Hanlon (2007, 147-148) muistuttaa, että nopeiden junayhteyksien kehitys ei muutenkaan ole täysin negatiivista lentoyhtiöille. Euroopan sisäiset lyhyet reitit eivät ole olleet kovin tuotteliaita lentoyhtiöille, ainakaan perinteisille lentoyhtiöille. Ne tekevät eniten tuottoa, ja voittoa, mannertenvälisillä lennoilla. Esimerkiksi British Airways teki vuonna 2004 kaksi kolmasosaa tuloksestaan mannertenvälisillä lennoilla ja loput lyhyillä, Euroopan sisäisillä reiteillä. Perinteisille lentoyhtiöille lyhyiden lentojen tärkein rooli onkin syöttää matkustajia mannertenvälisille lennoilla Hub&Spoke-järjestelmän mukaisesti.

Suomessa juna- ja lentoliikenteen yhteistyö on myös ollut suunnittelun alla. Vuonna 2015 valmistuva Kehärata, joka yhdistää Helsinki-Vantaan lentoaseman Vantaankosken radan toisiinsa, ja mahdollistaa lähiliikenteen yhdistämisen kaukoliikenteen ratoihin. Toinen, suoraan kaukoliikennettä palveleva rata on myös valmisteilla. Lentoradaksi kutsuttu rata kulki suoraan Pasilasta Helsinki-Vantaan lentoasemalle, nopeammin kuin Kehärataa pitkin, sekä ilman Tikkurilassa tehtävää vaihtoa. Helsingin päärautatieasemalta matka aika olisi 15 minuuttia, kun taas Kehärataa käyttäen matka-aika olisi 29 minuuttia. Rata palvelisi Venäjän yhteyksiä, sekä vähentäisi ruuhkaa nykyisillä rataosilla. (LVM 2010, 11-12.)

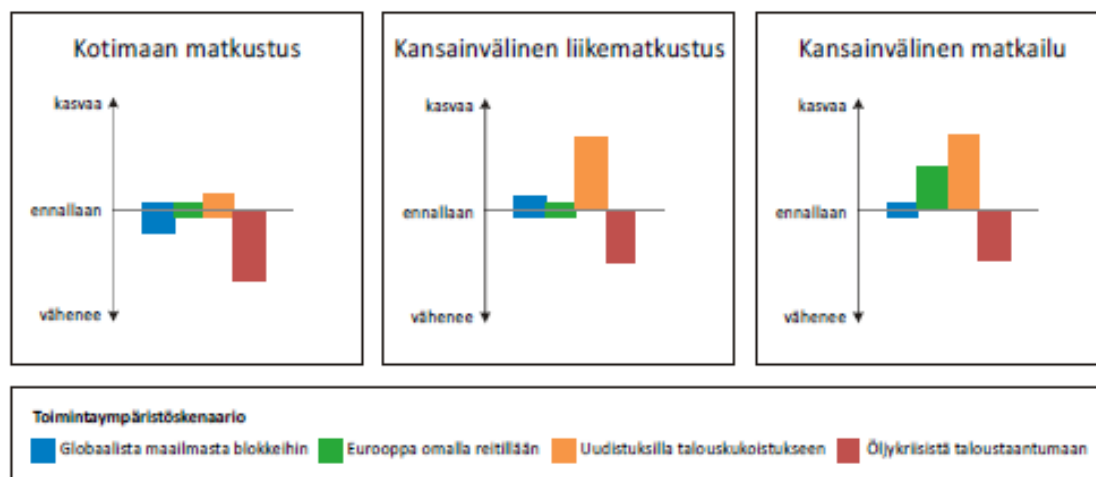
Etelä-Suomen syöttöliikenteen hoitaminen muutoin kuin lentoyhteyksillä on myös lentoyhtiöille mielenkiintoinen. Suora junayhteys Etelä-Suomen kaupungeista on herättänyt kiinnostusta. Finnair on hahmotellut lentojen ja junien yhteistyötä Etelä-Suomen syöttöliikenteeseen, jossa junat mukailisivat lentoaikatauluja (aamu, iltapäivä, ilta). Yhteydet olisivat Turusta, Imatralta ja Jyväskylästä suoraan Helsinki-Vantaan lentoasemalle. Lähtöselvitys ja matkatavaroiden jättö tapahtuisi jo junassa, josta ne siirrettäisiin suoraan lentokoneeseen, täten nopeuttaen normaalisti lentokentällä tehtäviä toimia huomattavasti. (LVM 2010, 11-12.)

6 Tulevaisuuden kuvat

Tässä luvussa puhutaan lentoliikenteen tulevaisuutta käsittelevistä teorioista. Tulevaisuuden ennustaminen on hyvin vaikeaa, mutta samalla erittäin tärkeää. Joka päiväisessä toiminnassaan lentoyhtiöt yrittävät ennustaa kysynnän ja hinnoitella tuotteen oikein jopa vuoden päähän. Laivastohankintoja tehtäessä on ennustettava kysyntää vielä pidemmälle. Tulevaisuusteorioita ovat esittäneet lentoyhtiöt ja lentokonevalmistajat, mutta tässä raportissa ei käsitellä niitä. Niissä vaarana on mainospuhe, etenkin lentokonevalmistajat haluavat pitää tilauskirjansa täynnä taloudellisesti vaikeina aikoina. Kaksi valittua teoriaa on TraFi:n julkaisu ”Suomen lentoliikenne vuonna 2025 – neljä skenaariota” (12/2012) ja vielä syvemmälle tulevaisuuteen vievä IATA:n ”Vision 2050” (2/2011).

6.1 Neljä skenaariota

Tulevaisuuden tutkimisen yksi tunnetuimpia menetelmiä on skenaariomenetelmä, jota voidaan hyödyntää strategian luomisessa ja päätöksenteon tukena. Skenaariot perustuvat nykyhetkellä olevaan tietoon ja ovat kertomuksia mahdollisista tulevaisuudentiloista. Ne usein rikkovat totut ajattelutapamme ja laajentavat näkemyksiämme. TraFi:n raportissa on esitelty 4 erilaista tulevaisuuden skenaariota (Kuvio 10).



Kuvio 10. Skenaarioiden vaikutus matkustukseen. (Aalto yms. 2012, 41)

Globaalista maailmasta blokkeihin – skenaariossa on hylätty nykyinen globaali kehityssuunta ja keskitytty toimimaan eri valtioista koostuvien ryhmittymien sisällä ja korostaa alueellista yhteistoimintaa. Toimintaympäristö on Eurooppa-keskeinen ja suorat lentoyhteydet Eurooppaan ovat kattavat, mutta mannertenväliset yhteydet ovat vähentyneet. Kotimaan sisäinen lentoliikenne vähenee, Helsinki-Vantaalle operoidaan vain muutamia syöttöliikenneyhteyksiä, mutta maakunnista pääsee suoraan Eurooppaan. Kansainvälisten liikematkustajien ja matkailijoiden määrä pysyy ennallaan.

Eurooppa omalla reitillään – skenaariossa Euroopassa on keskitytty lentoliikenteen ympäristövaikutusten sääntelyyn ja tiukentuneet raja-arvot muokkaavat toimintaympäristöä. Suomen rooli porttina Aasiaan on säilynyt ja reittejä on avattu myös toiseen suuntaan, Pohjois-Amerikkaan. Kansainvälinen lentomatkailu kasvaa, mutta liikematkustus ei ole lisääntynyt merkittävästi. Kotimaan matkustajamäärät pysyvät ennallaan ja maakuntakentiltä on yhteydet niin pääkaupunkiin kuin suoraan Eurooppaan, osin kausiluontoisesti.

Uudistuksilla talouskukoistukseen -tulevaisuudenkuvaa kehystää myönteinen talouskehitys ja biopolttoaineiden käyttöönotto. Kansainvälinen liikematkustus on kasvanut ja Suomen sijainti solmukohtana mannertenvälisillä lennoilla on vahvistunut. Huolimatta lentoliikennemäärien kasvusta, kotimaan matkustajamäärät ovat pysyneet lähes ennallaan. Isoilta maakuntakentiltä on kattavat yhteydet suoraan Eurooppaan.

Öljykriisistä taloustaantumaa – skenaariossa öljyn saatavuudesta on tullut iso ongelma ja sen korkea hinta johtaa pitkä-aikaiseen taloustaantumaa. Lentoliikenteen kysyntä on vähäistä, kun lentoyhtiöt ovat joutuneet nostamaan lippujensa hintoja. Mannertenväliset lennot keskittyvät hubien välille, joiden kautta suomalaisten on matkustettava maailmalle. Kotimaan yhteydet vähenevät ja lyhyet sekä keskipitkät matkat kuljetaan pintaa pitkin vaihtoehtoisella kuljetusmuodolla.

Yhteenvedona kotimaan sisäisistä lentoyhteyksistä voidaan todeta, että kotimaan sisäinen lentomatkustaminen ei kasva missään skenaariossa eikä säännöllisiä lentoyhteyksiä synny maakuntakeskusten välille.

6.2 IATA vision 2050

Vuonna 2050 maailmassa asuu lähes 9 miljardia ihmistä. Parantuneen terveydenhuollon ansiosta keskimääräinen elinikä on 99 vuotta, mutta kehittyneissä maissa syntyvyys jatkaa laskuaan. Maailman talouskasvu on kiihtynyt 40 vuodessa ja Kiinasta on tullut maailman talousmahti. Teknologinen kehitys jatkuu ja informaation saaminen reaaliajassa on osa jokaisen elämää. (IATA 2011, 74.)

Onko lentoliikennettä vielä olemassa vuonna 2050? On. Lentoliikenne kuljetti 2,4 miljardia matkustajaa ja 40 miljoonaa tonnia rahtia vuonna 2010. Vuonna 2050 lentoliikennettä käyttää 16 miljardia ihmistä ja rahtia kuljetetaan 400 miljoonan tonnin edestä. Lentoliikenne on kasvanut kaksi kertaa nopeammin kuin maailman bruttokansantuote, joka on mahdollistanut, että yhä useampi matkustaa yhä useammin. Lentäminen on nopeampaa, turvallisempaa ja yksinkertaisempaa kuin koskaan ennen. Kehittyneet pika-junaverkostot ovat käytössä kehittyneissä maissa. Nopeutensa takia junasta on tullut ykkösvaihtoehto lyhyille ja keskipitkille matkoille. Pidemmällä matkoilla lentoliikenne on edelleen ainoa sarjassaan. (IATA 2011, 74.)

Ikääntyvä väestö on vaikuttanut myös lentoliikenteen matkustajiin; matkustajat ovat keskimäärin vanhempia kuin koskaan aiemmin. Parantuneen terveydenhuollon ansiosta iäkkäät matkustajat ovat edelleen liikuntakykyisiä. Nuoriso on myös tietoisempi lentomatkustamisesta ja ovat jo liittyneet lentoyhtiöiden kanta-asiakasohjelmiin ennen kuin osaavat edes sanoa ”lentokone”. Jopa 5-vuotiailla on jo oma suosikkiyhtiö, jolle haluavat olla lojaaleja mahdollisesti myös aikuisiässä. Taloudellinen kehitys mahdollistaa lentomatkustamisen arkipäiväistymisen monissa maissa, joissa se vielä 2010 oli kaukainen unelma. Lentoyhtiöiden tulee ottaa tämä huomioon ja kohdistaa palvelunsa uusille kulttuureille, etnisille ryhmille ja olla maailmanlaajuinen lentoyhtiö. (IATA 2011, 74.)

7 Tutkimuksen kulku

Tässä luvussa kerrataan tutkimuksen kulkua ja esitellään käytetty tutkimusote. Lisäksi työssä käytetty metodi perustellaan ja reflektoidaan valitun metodin hyviä ja huonoja puolia.

7.1 Kvalitatiivinen tutkimus

Tutkimuskysymyksiä muovatessa ja rajatessa tuli hyvin nopeasti ilmi millaista tietoa opinnäytetyöntekijät haluavat ja onko syy- seuraussuhteilla millaista arvoa kysymyksiin vastattaessa. Opinnäytetyöntekijät havaitsivat, että tiedonkeruu tulee tapahtua haastattelumuodossa muutamalta asiantuntevalta henkilöltä eri kuljetusmuotojen yrityksistä.

Aineistonkeruussa oli otettava huomioon tutkimuksen ajankohtaisuus, eli nykyinen tai lähiaikojen kilpailutilanne kaukoliikenteessä. Tämä tarkoitti sitä, että lähteiden oli oltava tuoreita ja ajankohtaisia, sillä kaukoliikenne, ja erityisesti lentoliikenne, ovat erittäin muuttuvia toimialoja. Tämän takia Internet –artikkelit, lehtiartikkelit, sekä itse yritysten lehdistötiedotteet soveltuivat lähteiksi. Myös laajat, virastojen tekemät tutkimukset osoittautuivat tärkeiksi lähteiksi eri tilastotietojen selvittämiseksi. Kirjallisuus oli kuitenkin tärkeässä asemassa suurempien, vähemmän yksityiskohtaisten asioiden käsittelyssä. Tärkeimpänä ja luotettavimpana lähteenä tutkimukselle olivat kuitenkin asiantuntija-haastattelut teemahaastatteluiden muodossa, koska näin kerättiin eri kuljetusmuotojen asiantuntijoilta ja toimijoilta yksityiskohtaisempaa tietoa Suomen tilanteesta. Tutkimuksella oli myös kaksi tekijää, mikä vaatii tekstin tyylin yhdenmukaistamista ja tarkempaa työnjakoa, ettei työssä esiintyisi toistoa ja päällekkäisyyksiä.

Aiheen rajaus oli erittäin tärkeässä osassa tutkimuksen tekemistä, sillä aihealue oli erittäin suuri ja aiheella olisi ollut täten vaarana levitä liian moneen osa-alueeseen, kattaen täten väkisinkin liian pientä osa-aluetta suuresta otannasta. Täten kysymykset asetettiin sellaisiksi, joihin on mahdollisuus vastata ja kerätä tietoa käytössä olevilla metodeilla. Tiedonkeruun metodeiksi valittiin teemahaastattelut, jossa esitettiin haastateltavalle erinäisiä kysymyksiä (Liitteet 3-6) liittyen tutkimukseen ja samalla antaen haastateltavalle mahdollisuuden kertoa omin sanoin mitä asiasta on kerrottavana. Eri tutkimusmene-

telmiä vertailtaessa kvalitatiivinen nousikin arvossa huomattavasti käytännöllisemmäksi, koska kyseinen tutkimus käsittelee tarkempaa selvitystä laajasta ilmiöstä, jonka tarkastelua helpottaa huomattavasti haastattelujen tekeminen pieneltä otannalta, jossa on mahdollisuus pureutua tutkittavaan asiaan syvemmin ja selvittää eri syy-seuraussuhteita. Kvantitatiivisessa tutkimuksessa tämä tuskin olisi ollut mahdollista ilman valtavaa otantaa useilta eri osa-alueilta, eikä siitä silti olisi saanut selville pitkiä linjauksia, joita kvalitatiivinen suosii. (Metsämuuronen 2008, 14-15; Eskola & Suoranta 1998, 19-20.)

7.2 Teoriaosuuden aineistohankinta

Teoriaosuuden lähteet valittiin mahdollisimman luotettavista lähteistä, esimerkkinä Liikenne- ja viestintäministeriön perusteelliset tutkimukset Suomen liikennetekijöistä. Näistä tutkimuksista rajattiin yksityiskohtaiset tiedot tutkimuksen aiheista, esimerkiksi kaukoliikenteen ja sen kulkumuodot, jättäen kaupunkien lähiliikenteen tulokset tutkimuksen ulkopuolelle. Myös kaikki Suomen lentoliikennettä käsittelevät kohdat olivat tarkastelun alaisena. Nämä lähteet tarjosivat myös juuri sitä tietoa, jota tutkimukseen tarvittiin kotimaan kaukoliikenteen osalta, esimerkkeinä keskimatkapituudet ja matkailijaluvut. Lentoliikennettä koskevissa lähteissä oli tärkeä säilyttää tiedon tuoreus ja ammattimaisuus. Toinen opinnäytetyöntekijöistä opiskeli Saksassa ilmailun johtamista ja tutustui siellä alan kirjallisuuteen. Valitut teoriakirjat ovat ammattilaisten suosimia oppikirjoja. Lähteet pidettiin siis monipuolisina, yhdistäen yleisempää tietoa ja tarkkoja, alaan enemmän erikoistuneita lähteitä. Eurooppaa ja kansainvälistä tilaa käsittelemät lähteet olivat lähinnä vertailua Suomen tilaan, ja näistä keskityttiin asioihin, joista Suomen markkinat voisivat oppia tulevaisuudessa.

Positiivisena ongelmana voidaan pitää aineiston runsautta. Opinnäytetyön tekijät joutuivat tekemään rajuja päätöksiä rajatessaan aluetta ja etsiessään parasta mahdollista teoriaa. Opinnäytetyötä tehdessä vastaan tuli uusia mielenkiintoisia aihealueita, jotka oli pakko sivuttaa tutkimuksesta. Esimerkiksi lentoliikenteen kulurakenne ja siihen vaikuttavat tekijät jouduttiin sivuttamaan kokonaan.

7.3 Haastattelut ja haastateltavat

Tutkimus käynnistyi aiheen valinnalla ja tutkimuskysymysten asettelulla. Teoriapohjaa etsittiin kirjallisuudesta, ja sitä löytyikin verrattain runsaasti. Tutkimuksen tiedonkeruun metodeina käytettiin teemahaastatteluja, jotka nauhoitettiin ja litteroitiin. Ennen haastatteluita teoriaosuudet olivat valmiina, joista sitten rakennettiin haastattelukysymykset. Haastattelukysymykset haluttiin säilyttää melko laajoina, jotta niiden kautta voisi kerätä lisätietoa. Tässä onnistuttiin hyvin, sillä haastatteluista saatiin runsaasti lisätietoa, eikä vain pelkkiä vastauksia kysymyksiin. Runsaan tietomäärän purkaminen olisi ollut erittäin työlästä, ellei kysymyksiä olisi jakanut isojen teemojen mukaan. Jokaiselle toimijalle räätälöitiin omaan toimialaan liittyviä kysymyksiä, jonka lisäksi tietyt kysymykset toistuivat jokaisessa haastattelussa. Kun kaikki haastattelut olivat litteroitu, yhdistettiin vastaukset yhdeksi kokonaisuudeksi neljän ison teeman alle. Nämä teemat näkyvät luvussa 8.

Haastattelut olivat siis eräänlaisia hybridejä strukturoidun, puolistrukturoidun ja ei-strukturoidun haastattelutyyppeiden välillä. Metsämuuronen (2008) kertoo kirjassaan Hirsjärven & Hurmeen (1985) mukaan näistä eri haastattelutyypeistä. Opinnäytetyön haastattelut olivat lomakehaastatteluja, joissa kysymykset olivat kuitenkin muokattu siten, että vastaaja pystyi vastauksen ohella kertomaan mahdollista lisätietoa, täten mahdollista sen, että opinnäytetyöntekijät pystyivät hyödyntämään suurempaa tietomäärää haastatteluista. Haastateltavat edustivat myös tietyssä mielessä yhtä ryhmää, kuten haastateltavat tyypillisesti edustavat strukturoidussa haastattelussa, sillä he olivat kaikki eri yritysten edustajia, jotka kuitenkin toimivat samassa, laajassa markkinointiympäristössä, Suomen kaukoliikennemarkkinoilla. (Metsämuuronen 2008 40-41; Hirsjärvi & Hurme 1985 29, 31, 36.)

Haastateltavat valittiin Suomen kaukoliikennemarkkinoiden perusteella: suurimmat toimijat ja mielenkiintoisimmat ja parhaiten menestyvät kilpailijat. Haastattelupyynnöt lähetettiin kuudelle toimijalle, joista neljä suostui yhteistyöhön. Haastateltavat muovautuivat juuri sopiviksi: kaksi perinteistä, suurta toimijaa (VR, Finnair), sekä kaksi uutta, menestyvää kilpailijaa (Onnibus Oy, Norwegian). Tämä haastateltavien erilaisuus puolestaan lisäsi eri näkemysten vertailua, esimerkiksi perinteinen vastaan uusi, josta saatiin

muodostettua lisää tuloksia ja vertailuja. Tämä haastateltavien eriarvoisuus myös monipuolista tietoa ja Suomen markkinoista saatiin sekä markkinahallitsijan ja että uuden kilpailijan näkökulmista ja mielipiteistä tietoa. Tutkimuksen lentoliikennepainotteisuus näkyy myös haastateltavissa: kaksi heistä edustaa lentoyhtiöitä. Juna- ja linja-autoliikenteestä saatiin valituilta kahdelta toimijalta (VR ja Onnibus Oy) enemmän tietoa kuin opinnäytetyöntekijät edes uneksivat. Norwegianin haastattelu oli tutkimuksen kannalta tärkeä, josta saatiin hyvä kontakti Tukholmasta, jonne opinnäytetyöntekijät lensivät haastattelemaan. Norwegianin osallistuminen tutkimukseen viivästytti opinnäytetyön valmistumisajankohtaa, mutta yhteisen keskustelun jälkeen yhtiön näkemyksiään Suomen markkinoista pidettiin tutkimuksen kannalta niin tärkeänä tekijänä, että viivästyksen oli hyväksyttävä.

Haastateltavien vähemmän tutkimukselle hyödyllisinä puolina voisi mainita Finnairin keskittymisen Aasian liikenteeseen, jättäen Suomen sisäisen liikenteen enemmän Flyben operoitavaksi, vaikkakin osittain Finnairin reittisuunnittelun alaisena. Flybehen ei saatu yhteyttä. Finavian näkökulma Suomen lentoliikenteen ja lentoliikenneverkoston tulevaisuudesta jäi myös saamatta. Myös kilpailulliset esteet olivat osittain haitaksi tutkimusta tehtäessä: haastateltavat eivät voineet kertoa kaikkea, sillä tämä tutkimus on julkinen, eivätkä haastateltavat halunneet antaa tärkeää kilpailullista tietoa julkiseen käyttöön.

Haastattelut suoritettiin vuoden 2012 lopulla. Seuraavaksi lueteltuna tarkemmat haastattelupäivämäärät ja -paikat, sekä haastateltavat:

- Onnibus Oy, toimitusjohtaja Pekka Möttö, 25.10.2012, Helsinki
- Finnair, Manager ad hoc sales Timo Lammi, 05.11.2012, Porvoo
- VR, viestintäpäällikkö Mika Heijari, 13.11.2012, Helsinki
- Norwegian Air Shuttle, Managing Director Krister Aarnio, 04.12.2012, Tukholma

8 Haastatteluiden tulokset

Tässä luvussa käsitellään tutkimuksen empiirisen osuuden tuloksia. Opinnäytetyön empiirinen osuus koostui neljästä teemahaastattelusta. Haastateltavat olivat Suomen henkilöliikenteessä toimivien yritysten edustajia. Haastatteluiden kysymykset olivat teemoitettu, ja vastauksia käsitelläänkin teemoittain, sekä teoriaosuudessa esiteltyjä tietoja mukailen.

8.1 Kysyntä

Tässä luvussa avataan Suomen henkilöliikenteen kysyntään liittyviä tekijöitä vastaajien näkökulmasta. Vastaukset erotellaan myös eri kulkumuodon mukaan.

Lentoliikenteen kannalta Suomen kysyntä oli parhaimmillaan matkailusesonkeina, esimerkkinä Lapin hiihtolomat ja tapahtumat. Vastapainoksi vapaa-ajan matkailulle Finnair näki yritysmatkailun, joka sijoittuu yleensä niille väleille kun vapaa-ajanmatkailua ei suuremmin ole. Yritysmatkailuun olivat vaikuttaneet erityisesti Helsinki – Oulu välillä paikallisten yritysten vaikeudet, ja täten kysyntä ja lentotarjonta olivat vähentyneet kyseisellä reitillä, mikä ei välttämättä tullut yllätyksenä suuren ylitarjonnan vuoksi. Finnair mainitsi myös että vapaa-ajan matkojen myynti on enemmän hintakilpailtua, kun taas liikematkustusmyynti nojautuu enemmän sopimuksiin yrityksen ja lentoyhtiön välillä, jossa esimerkiksi lippujen vaihto-oikeuksien monipuolisuus nähdään tärkeänä tekijänä. Finnair mainitsi myös että kustannuksiin nähden monet Suomen reitit, joita yhtiön oli ennen pakko operoida, eivät ole tuottoisia. Suomen poikittaisliikenne ei ole toiminut Suomen kysynnällä menneisyydessä. Finnair keskittyy enemmän yhteyksien tarjoamiseen Helsingistä ulkomaille, kun taas Flybe operoi Suomen sisäistä liikennettä, omalla riskillään ja frekvenssillään, sekä toimittaen syöttöliikennettä Finnairille.

Kysyntään vaikuttavana piirteenä Finnair mainitsi myös kuntien tai kaupunkien tarjoamat markkinatuet lentoyhtiöille. Jos lentoliikennettä ei tueta hiljaisemmilla reiteillä, niin ei ole kovin todennäköistä että lentoliikennettä kyseisille reiteille saisi aikaan. Ensiksi tarvitaan kuitenkin niin sanottu ”pohjakuorma”, eli kysyntää reitillä on oltava muutenkin, eikä pelkkien markkinatukien mukaan uusia reittejä, ainakaan Finnairin puolesta,

avata. Finnairin ei myöskään enää tarvitse operoida kannattamattomia reittejä valtion-yhtiö –asemansa takia.

Finnair ilmoitti muuttaneensa Lappiin suuntautuvien lentojen aikoja, erityisesti Ivalon. Tämä johtui siitä, että yhtiö oli juuri myynyt kymmenen lentokoneistaan, ja siirtänyt 12 Embraer -konetyyppiä Flyben operoitavaksi. Lapissa on Finnairin mukaan jonkinlaista kysyntää muutenkin, eli se kärsi lentoaikojen muutoksesta, sillä yhteydet ovat menneet heikommiksi ja täten jatkolentojen saatavuus ei ole hyvä. Tämä johtaa siihen että Euroopasta Lappiin lentävät asiakkaat eivät pääse yhtä helposti määränpäähänsä, mikä syö koko Lapin houkuttelevuutta. Finnairin mukaan pelkät suomalaiset asiakkaat eivät riitä Lappiin suuntautuvilla lennoilla, ellei Lapissa ole jotain erikoista tapahtumaa. Tämän takia Euroopasta tullaan Suomeen origin – destination ajattelulla, eikä suoralla point-to-point toiminnalla. Tämä liittyy Hanlonin (2007) esittämään hub&spoke –järjestelmään.

Norwegianin mukaan kotimaan sisäiset markkinat ovat erilaisia eri Pohjoismaissa. Norjassa lentoliikenne ei kilpaile bussien tai junien kanssa, koska vain lentämällä pääsee vuonojen keskellä sijaitseviin kaupunkeihin. Norjan sisäinen lentoliikenne on tämän takia valtavan suuri. Norjassa on vuodessa n. 10 miljoonaa kotimaan matkustajaa, verrattuna Suomen 2 miljoonaan, vaikka väestömäärä Norjassa on pienempi kuin Suomessa. Yhteistä Suomen ja Norjan kotimaan liikenteessä on pohjois-etelä suuntainen lentoliikenne, molemmissa maissa kun pääkaupunki sijaitsee maan eteläosissa. Ruotsi on näiden kahden välimuoto ja siellä liikenne jakautuu Tukholmassa niin pohjoiseen sekä etelään.

Norwegian on samaa mieltä Suomen kotimaan lentoliikenteen haasteista. Vaasasta etelämmäksi ei kannata lentää, koska matka on liian lyhyt. Siitä pohjoisemmaksi väestömäärä on pienekkö. Potentiaalinen kotimaan liikenne lentoyhtiölle on hyvin pieni, rajoittuen pariin kolmeen kaupunkiin. Norwegian aloittikin näillä potentiaalisilla reiteillä ja sesonkeina laajensivat toimintaansa Ivaloon ja Kittilään. Vaikka Oulu on omassa luokassaan Suomessa, Norwegianin edustaja Aarnio kuitenkin muistuttaa, että Ruotsista löytyy viisi Oulun kokoista kaupunkia. Enemmän potentiaalia löytyykin Suomesta

poispäin suuntautuvissa lennoissa, mutta ollakseen vahva Suomen markkinoilla, täytyy myös olla vahva pelaaja vaikeassa kotimaan sisäisessä liikenteessä.

Civil Aviation Authority (2006) esitteli tietoja stimuloidusta ja substituoidusta kysynnästä. Kun Norwegian perusti hubin Helsinkiin, yhtiö lanseerasi useita reittejä, joissa operoi jo yksi tai useampi lentoyhtiö. Yhtiö ei ole tutkinut stimuloinnin ja substituution suhdetta, mutta kokemuksesta Norwegianin edustaja Aarnio kertoo, että uusi yrittäjä reitillä kasvattaa markkinoita n.10-20% ja loput markkinaosuudet vievät muilta kilpailijoilta. Reitiltä vetäytyminen puolestaan pienentää markkinoita saman verran. Uusi yrittäjä tuo mukanaan hintakilpailun, joka laskee matkalippujen hintoja. Hinnan lisäksi erilainen lähestymistapa saattaa stimuloida uusia matkustajia. Norwegian haluaa muistuttaa yleisestä halpalentoyhtiöiden sloganista, jossa kaikilla on nyt varaa lentää. Etenkin VFR-segmentti (visiting friends and relatives) hyötyy tästä. Matkustetaan useammin tapaamaan läheisiään, koska nyt siihen on varaa. Norwegian kertoo, että halvempi hinta stimuloi frekvenssiä, eikä tämä välttämättä ole pois muilta liikennemuodoilta. Vapaa-ajan matkustuksessa liikennemuotojen suurin kilpailija ovat harrastukset. Entistä halvemmilla hinnoilla myös matkustamisesta voi tulla harrastus.

Linja-autoliikenteen kysyntä Suomessa on ollut heikkoa. Onnibusin toimitusjohtaja Pekka Möttö luonnehti alaa mediassa esiintyvän lainauksin:

Alan tilanne on huono. Alan johtavan yrityksen johtaja totesi joulukuussa että tämä on auringonlaskun toimiala. Näemme markkinoiden avaamisen positiivisena mahdollisuutena. Helsingin Sanomat kuvasivat helmikuussa linja-autoliikenteen tilaa sanoilla kuoleman kierre. Matkustajamäärät vähenevät, ja tähän vastataan hintoja nostamalla, mikä edelleen pienentää matkustajamääriä.

Onnibusin toimitusjohtaja kommentoi myös, että vanha hinnoittelumalli ei ole toiminut perinteisillä toimijoilla. Linja-auto nähdään vaihtoehtona vain alennuksella, esimerkiksi opiskelija- tai eläkealennuksella, kuten Taloussanomat (2011) mainitsivat. Perinteisten yhtiöiden listahinta, eli perushinta, koetaan liian korkeaksi, vaikka valtaosa väestöstä ei kuulu alennuksia saavaan joukkoon. Tämä vain vahvistaa oman auton käyttöä

entisestään. Lisäksi linja-autojen käyttämät reitit eivät ole suorimpia ja nopeimpia, paitsi pikavuoroilla, jotka puolestaan maksavat enemmän asiakkaalle.

Onnibus onkin toiminnallaan erottuva perinteisistä linja-autoliikenteen liikennöitsijöistä. Sen hinnoittelukonsepti on tuonut jotain uutta Suomen linja-automarkkinoille, ja vastaanotto on Onnibussin mukaan ollut poikkeuksellisen hyvä, myös niiltä ihmisiltä, jotka eivät käytä liikennöitsijän palveluita, sekä alan sisäisiltä toimijoilta, markkinajohtajia lukuun ottamatta. Linja-autojen täyttöaste on Onnibusilla riittävän hyvä, ja toiminta on kannattavaa. Yhtiö painottaa myös imagon vaikutusta suosioon: pelkällä hinnalla ei voi pitkään kilpailla. Onnibus mainitsi että oikea temppu on päästä asiakkaan vaihtoehto-valikkoon, että Onnibus on oikeasti vaihtoehto. Onnibussin suuremmat reitit johtavat matka-ajan lyhenemiseen, jopa huomattavan paljon joillakin reiteillä (esimerkiksi Jyväskylä – Turku puolitoista tuntia nopeampi kuin perinteisten toimijoiden palveluilla). Tämä osaltaan uudistaa linja-auton imagoa hitaasta liikennemuodosta, kun taas kysyntälähtöisempi hinnoittelu korjaa linja-autojen hinta –imagoa.

Halpalentoyhtiöiden aiheuttaman vaikutuksen pohjalta opinnäytetyöntekijät halusivat selvittää, minkälaista kysyntää uusi halpabussikonsepti on luonut linja-autoliikenteeseen. Onnibus oli tehnyt myös tutkimusta kysynnästään reitillä Tampere – Helsinki. Tulos oli että asiakkaista 80 % oli sellaisia asiakkaita, jotka eivät ole entisiä bussia käyttäviä asiakkaita. Tähän vaikuttaa mm. kyseisen reitin erikoisuus, jossa reitin varrella oleville asiakkaille bussi ei ole ennen ollut varteenotettava vaihtoehto. Onnibus on siis toiminnallaan osittain onnistunut luomaan uutta kysyntää, kuvion 4 mukaisesti.

Junaliikenteestä erittäin kiinnostavana asiana jo teoriaosuudessa pidettiin VR:n hinnoittelu-uudistusta. Vanha hinnoittelu oli VR:n mukaan jäykkä ja se toimi vanhoilla järjestelmillä, mutta järjestelmä uudistus on vaikuttanut kysyntään ja kilpailuun positiivisesti. Uusi hinnoittelu on tuonut VR:lle uutta kysyntää, eli uusia matkustajia on houkuteltu uusilla lippuhinnoilla, eivätkä tarjoukset koske vain vanhoja asiakkaita. Tämä on ollut VR:n tavoite koko lippu-uudistuksessa. Tästä esimerkkinä on vuoden 2012 kolmannen kvartaalin matkojen määrä, joka on 24 % suurempi kuin vuoden 2011 lopussa. Myös VR:n erikoistarjoukset, joissa matka maksaa tasarahana (5 tai 10 euroa) ovat osoittautu-

neet suosituiksi, sillä ne on myyty loppuun nopeasti. Hinnoittelu-uudistus on myös ollut VR:lle positiivinen asia niin täyttöasteen, imagon ja houkuttelevuuden kannalta ja toteavat että kaikki yhtiön skenaariot ovat onnistuneet ja ylittyneet.

Toinen hinnoitteluun liittyvä tekijä on VR:n asiakasohjelma Veturi, jolla houkutellaan kanta-asiakkaita. Veturi –asiakkaat toimivat eräänlaisena testialustana, sillä he kokeilevat uusia palveluita, antavat palautetta niistä ja saavat ensimmäisinä VR:n tarjoukset. Veturin jäseniä on jo yli 200 000, ja nämä asiakkaat on saatu vuoden 2012 alusta, eli noin kymmenessä kuukaudessa. Veturi toimii täysin sähköisesti, siihen ei sisälly klubikortteja, pisteitä taikka bonuksia, ainakaan vielä. Täten Veturi on kustannustehokas, helppo ja nopea niin asiakkaalle kuin yhtiölle itselleen.

VR:n kysyntäpiikit ovat perjantaisin ja sunnuntaisin, sekä juhlapyhien aikoihin. Silloin kaikki kalusto on käytössä ja junat ovat melko täynnä, sekä erityisesti halvat matkat on myyty loppuun jo etukäteen. Vielä tällä hetkellä VR:n hinnoittelu-uudistuksessa junan lähtöajalla ei juurikaan ole merkitystä lipun hintaan, mutta tämä tulee muuttumaan tulevaisuudessa.

8.2 Kilpailu

Tässä luvussa käydään läpi henkilöliikenteen kuljetusmuotojen kilpailua Suomessa ja eri muotojen kilpailuetua vastaajien mukaan.

Omana kilpailuetunaan muita lentoyhtiöitä vastaan Norwegian mainitsee nuoren ja yhtenäisen lentolaivueensa, kevyen organisaation ja keskittymisen pelkästään ydintoimintaan. Norwegianin edustaja Aarnio kertoo konetyypin valinnan olevan ratkaisevaa koko liikestrategian kannalta. Norwegianin yhtenäinen Boeing 737-800 laivasto auttaa säästämään kustannuksia huomattavasti, verrattuna lentoyhtiöihin, joilla on monia eri konetyyppejä laivastossaan. Jokainen eroava konetyyppi tarvitsee eri miehistön, eri koulutuksen, eri mekaanikot, eri varaosat ja jos kone hajoaa määränpäähän, ei vastaavan kokoista lentokonetta löydy laivastosta, jolloin kaikki matkustajat eivät pääse mukaan lennolle. Kiinteät kustannukset ovat suurin piirtein samat koneperheiden välillä, mutta isommalla koneella tuolikustannus tulee halvemmaksi. Norwegianin edustaja Aarnio

kertoo yhtiön harkinneen pienempää Boeing 737-700 mallia, mutta jättäneet sen koska kustannukset 737-800 mallin kanssa ovat samat, mutta jälkimmäiseen saa enemmän penkkejä eli mahdollisia maksavia asiakkaita. Ylimenevät penkit voidaan myydä halvalla, koska kaikki tuotto niistä on plussaa. Jos Norwegianin käyttämä konetyyppi on liian iso reitille, tarkoittaen alhaista täyttöastetta, niin yhtiö ei lennä sinne. Tämän takia Norwegian on jättänyt Suomen maakunnat rauhaan. Tärkeää on päättää, mitä tehdä, eikä tehdä kaikkea.

Norwegianin lentolaivue on nuori ja uusia koneita on tilattu 200 kappaletta. Yhtiö on laskenut, että kone tulee vaihtaa seitsemän vuoden sykleissä. Tämä on uusi ajattelutapa, koska ennen ajateltiin, että koneella lennettäisiin 25 vuotta. Lentolaivue kasvaa 10 koneella vuosittain ja uusilla koneilla on takuu voimassa. Tekniikkakustannukset pysyvät alhaalla nuorella laivastolla, mikä on todella tärkeää.

Kustannussäästöjä luo myös kevyt organisaatio. Norwegianin palkkalistoilla on noin 2000 työntekijää, joista suurin osa lentäviä. Palkkaus on kilpailukykyinen mutta miehistön tehokkuus on kovempi kuin muilla, jopa 100 tuntia enemmän kuin perinteisillä yhtiöillä. Myös lentokoneille tulee käyttötunteja 12-14 tuntia päivässä. Lisäksi nuorena yhtiönä se on onnistunut välttämään ammattiyhdistysten tuomat ongelmat. Ohut organisaatio auttaa myös pitämään asiat yksinkertaisina, kuten Hanlon (2007) totesi. Norwegian on ulkoistanut mm. maapalvelut, tekniikan ja cateringin:

”Kaikki mikä ei liity lentämiseen, core businekseen, ei ole olennaista, joten emme tee sitä”.

Koneessa tapahtuva tarjoilu myydään catering-yrityksen riskillä, josta Norwegian saa tietyn provision.

VR mainitsee isona kilpailuvalttinaan ympäristöystävällisyyden. Yhtiö on käyttänyt kahden vuoden ajan uusiutuvaa energiaa, tarkemmin sanottuna vesivoimalla tuotettua sähköä junissansa. Lisäksi junassa on palveluita, joita muista kuljetusmuodoista ei välttämättä löydy. Langaton verkko, sähköpistokkeet, työskentelyhytti, leikkipaikka lapsille,

allergiahytit, ravintolavaunu ja eläinkuljetusvaunuosastot ovat VR:n kaukojunien tarjoamia palveluita. Junien nopeus on etu verrattuna linja-autoon ja hinta voi olla etu asiakkaasta riippuen. Kuten aiemmin työssä VR (2012) mainitsi, VR on uudistanut hinnoitteluaan ja lähtenyt mukaan hintakilpailuun ja yhtiö toivoo, että hinnasta tulisi yksi etu lisää VR:n suuntaan.

Onnibus tarjoaa kilpailuetunaan alhaista hinnoitteluaan ja reittejään. Se tarjoaa esimerkiksi Helsinki-Turku välillä alueita, joita vanhat toimijat eivät tarjoa. Hinnoitteluaan tärkeämpänä asiana Onnibus linjaa reittien vetämisen suoraksi, jolla matka-aikaa on saatu lyhennettyä.

”Ollaan 1,5h nopeampia reitillä Jyväskylä-Turku ja 20 min nopeampia Tampere-Pori välillä kuin vanhat liikennöitsijät. Palaute etenkin uusilta asiakkailta Tampere-Pori välillä ollut että olipa nopeeta.”

VR muistuttaa, että joukkoliikenne vertailuissa ei pidä oikoa, koska liikennemuodot poikkeavat toisistaan niin liikenneväylien kuin koko liikenteen idean suhteen. Vaikka media tekee paljon tämän tyyllisiä vertailuita, ei niitä pidä sokeasti tuijottaa.

Opinnäytetyössä on aiemmin esitelty lentoliikenteen kilpailuetuja. Kaukoliikenteessä kukaan ei pysty haastamaan lentokonetta nopeudessa. Lisäksi kilpailun vapautumisen jälkeen lentolippujen keskihinta on laskenut rajusti ja aiemmin esitellyt halpalentoyhtiöt ovat lisänneet niin kilpailu kuin hintapainetta lentoyhtiöiden kesken. Lentämisestä on tullut arkea, johon yhä useammalla on varaa.

Seuraavaksi keskustellaan kilpailusta. Jokaisella toimijalla oli oma mielipiteensä kilpailutilanteesta Suomessa. Vastauksista huomaa, kuinka raaka tilanne on lentoliikenteessä, kun taas juna ja bussi kilpailevat yhdessä henkilöautoa vastaan, eikä niinkään keskenään.

Finnairin mukaan kilpailu Suomessa on tiukentunut uusien toimijoiden ja alueiden rakennemuutosten takia. Finnairin ei tarvitse enää operoida valtion määräämiä reittejä,

vaan saavat itse päättää reittikarttansa. Finnairin edustaja Lammi nostaa esille Oulun, joka ennen oli hyvin tuottava reitti lentää. Nyt Oulussa on ”suurimmat pudotukset kuin ikinä missään” sekä kilpailun että Oulun tienoon rakenteellisten ongelmien vuoksi. Nokia ja Accenture ovat molemmat vähentäneet valtavasti henkilökuntaa Oulussa, joka on vaikuttanut matkustajamääriin. Norwegianin hintapaine reitillä on vaikuttanut Finnairiin. Ennen lipuista saatu tuotto oli hyvä ja Ouluun lennettiin isoilla koneilla, mutta nykyään mennään pienemmillä, kysyntään optimoiduilla lentokoneilla. Rakenteellisten muutosten ja yltäarjonnan vuoksi kilpailijat ovat myös vähentäneet lentojaan Helsingistä Ouluun eli kokonaisuudessaan Oulun markkinat ovat pienentyneet.

Kaleva (2012) kirjoitti Blue1:n strategiamuutoksesta itsenäisestä yhtiöstä tuotantoyhtiöksi. Finnairin edustaja Lammi näkeekin, että Blue1 operoi suurimmalta osin syöttöliikennettä emoyhtiö SAS:lle. Hän ei usko, että maakunnista riittäisi tarpeeksi suurta kysyntää Skandinaviaan, että Blue1:n koneet saataisiin täyteen kannattavasti, vaan tarvittaisiin pienemmät koneet ja kustannukset. Aikoinaan Finnair yritti Oulu-Tukholma reittiä, joka ei toiminut. Ohuilla reiteillä tarvitaan kustannustehokas potkurikone, mutta matkustajan kannalta potkuri ei ole houkutteleva.

Norwegian vastaavasti on saanut vahvan kivijalan Suomen markkinoilla. Finnairin edustaja Lammi kehuu kilpailijansa toimintaa ja alhaista kustannusrakennetta. Norwegian on myös matkanjärjestäjien suosikkilistalle, kun tarvitaan koneita charter-lennoille. Jos Finnairilla ei ole tarjota konetta, löytyy kone usein nopeasti Norwegianilta.

Kysyttäessä maakuntien omista lennoista, joista myös Hattula (2006) kirjoitti, Finnairin edustaja Lammi toteaa niiden olevan hyvin vaikeita. Tärkeintä olisi saada pienillä kustannuksilla pyörivä lentokone. Lappeenranta yritti samaa kuin Porin kaupunki Air100:n kanssa. Fly Lappeenrannan tärkeä elinehto oli yritykset, jotka ostivat lippuja että operointi jatkuisi. Tämä ei kuitenkaan riittänyt ja toiminta loppui. Alueellisella toimijalla Suomessa on erittäin hankalaa.

Suomen sisäisessä kilpailussa Norwegianilla menee hyvin. Täyttöasteet Helsinki-Rovaniemi ja Oulu reiteillä ovat n. 80 %, joka on Norwegianin edustaja Aarnion mu-

kaan parempi kuin keskitäytöstä. Norwegian aikoo parantaa Oulun tuotettaan lisäämällä vuoroja. Norwegian saapui Suomen markkinoille ennakkoluulottomasti ja haastoi vanhoja operaattoreita toden teolla. Norwegianin edustaja Aarnio kertoo, että toiminnan alkaessa epäilijöitä riitti, koska yleensä lentoyhtiöt eivät halua mennä reitille jossa on jo kaksi operaattoria toimimassa, vaan haluavat löytää sellaisen missä olisi vain yksi kilpailija. Kuten Kaleva (2012) mainitsi, Blue1 on vetäytynyt kilpailusta, joten Norwegianille on markkinoilla enemmän tilaa. Norwegianin mukaan Blue1:nin vetäytyminen ei ollut yllätys, koska yhtiön kustannustaso ei riittänyt kilpailemaan Norwegianin halvempien hintojen kanssa. Seuraavaksi varoiteltiin Air Balticista, jonka suunnitelmana oli laajentua Suomen markkinoille ja perustaa hubi Ouluun. Air Balticin Suomen valloitus kuitenkin loppui lyhyeen, osoittaen Suomen markkinoiden vaikeudesta. Norwegianin edustaja Aarnion mukaan vastaiskuna halpalentoyhtiöille perinteiset lentoyhtiöt ovat lähteneet kilpailemaan hintojen kanssa. Air Baltic, Blue1, Estonian Air ovat kaikki yrittäneet Suomessa sitä, mutta epäonnistuneet korkeiden kustannustensa takia:

”Se on helppoa olla halpalentoyhtiö vain pudottamalla hintaa, kaikki osaa sen. Mutta pitää pudottaa myös kustannukset, joka on vaikeaa eivätkä monet ole pystyneet siihen”

Britannian siviili-ilmailun kattojärjestön Civil Aviation Authority:n (2006) mukaan halpalentoyhtiöiden syövä Charter-lentoyhtiöiden markkinaosuus. Halpalentoyhtiöt operoivat Pohjois – ja Keski-Euroopasta Välimeren lomakohteisiin, reittejä, joilla ennen operoivat vain Charter-yhtiöt. Norwegianin mukaan uusien sukupolvien myötä tulee suosittumaksi matkojen räätälöinti itse, eikä niitä osteta enää paketteina. Yhtiö avaa reitin Oulusta Las Palmasiin, joka kilpailee suoraan lomalentoyhtiöitä vastaan. Charter-yhtiöiden vahvuus on EU:n ulkopuolelle suuntautuvissa reiteissä, mutta alueen sisällä ne ovat suurissa vaikeuksissa.

Lomamatkaajien lisäksi halpalentoyhtiöt kilpailevat business-matkaajista perinteisten lentoyhtiöiden kanssa. Lyhyillä lennoilla ei perinteisten lentoyhtiöiden businessstuote pääse oikeuksiinsa ja halpalentoyhtiöt ovat onnistuneet houkuttelemaan asiakkaita halvoilla hinnoillaan. Norwegianin filosofiaan kuuluu Norwegianin edustaja Aarnion mu-

kaan valinnanvara: Asiakas maksaa niistä palveluista, joita hän tarvitsee. Samanlainen ala carte-hinnoittelu toimii myös businessmatkustajiin. Hän voi valita tarvitsemansa palvelun, kuten joustavan lipun, eikä maksaa koko tuotteesta, jota hän ei välttämättä käytä. Norwegianin edustaja Aarnion mukaan matkustajat ovat tajunneet halpalentoyhtiöiden filosofian ja hyväksyneet sen:

”Lentäminen ei ole sen ihmeellisempää kuin bussi tai juna, paikasta A paikkaan B. Ei laivallakaan matkustettaessa kuulu ruoat hintaan.”

Onnibus toteaa, että kukaan ei pysty haastamaan henkilöautoa, mutta pienetkin siirtymät joukkoliikenteeseen näkyisivät. Lentoliikennettä ei nähdä bussiliikenteen kilpailijana, vaan se on tuki linja-autoliikenteelle. Suurempi haaste on juna, kiskoliikenne on houkuttelevampi asiakkaalle liikkumistilansa ja selkeän reittinsä vuoksi. Kuten Onnibusin (2012) lehdistötiedotteessa todettiin, linja-autoliikenne on yrittänyt haastaa junan nopeusetua moottoriteillä kulkevilla pikavuoroilla. Onnibusin toimitusjohtajan Mötön mukaan tässä on tähän saakka tehty virhe, sillä nopeampi pikavuoro on kalliimpi kuin normi. Hän nostaa myös esille reitin Tampere-Pori, jossa bussi on yhtä nopea kuin juna, ydinkeskustasta ydinkeskustaan jopa nopeampi. Kilpailutilanne on siis haastava. VR:n uudistunut hinnoittelu on luonut kampanjoita Onnibussin reiteille ja yksittäiset asiakkaat ovat voineet valita junan bussin sijaan, mutta kokonaisuutena Onnibusin toimitusjohtaja Möttö ei näe kilpailua huonona asiana:

”Kaikki mikä lisää joukkoliikenteen houkuttelevuutta on pitkällä tähtäyksellä kaikkien etu. Linjasimme aloittaessa, että emme vie muiden kakusta, vaan leivomme kakkua isommaksi.”

VR on samaa mieltä Onnibussin kanssa henkilöauton johtavasta asemasta. Olisi tärkeää, että suomalaiset valitsisivat oman auton sijaan jonkun joukkoliikennemuodon. Vaikka juna ja linja-auto kilpailevat henkilöautoa vastaan, on toki liiketoiminnan kannalta tärkeä saada matkustajia oman kuljetusvälineen kyytiin.

Kuten Liikenne- ja viestintäministeriön tutkimuksessa (2012) selvitettiin, julkisen kulkuneuvon käyttö yli 100 kilometrin matkoilla jää n. kahteenkymmeneen prosenttiin, kun henkilöauton lukema on n. 80 prosenttia. Kasvunvaraa siis on. VR:n kaukoliikenteessä 50 % matkustajista matkustaa työn tai vapaa-ajan vuoksi, 25 % yrityksen maksamana työmatkana, 15 % normaalia kotoa töihin matkustusta ja loput on sekalaista. Pysäkkeen mukana kilpailussa on VR:n, kuten muidenkin joukkoliikennetoimijoiden, pystyttävä tarjoamaan asiakkaalle tarpeeksi houkutteleva vaihtoehto niin matka-ajan, hinnan, kaluston kuin palvelun kannalta.

VR:n liittyen opinnäytetyöntekijät halusivat selvittää Pohjolan liikenteen roolia VR Groupissa ja kuinka se on onnistunut estämään kilpailun konsernin sisällä. VR:n edustaja Heijarin mukaan Pohjolan liikenne ei syö VR:n juna-asiakkaita ja on osa matkustajaliikennedivisioonaa nimenomaan sen takia, ettei sisäistä kannibalismia tapahtuisi. Ns. Duolipulla matkustaja pääsee samalla lipulla jatkamaan Pohjolan liikenteen bussilla siitä, mihin junarata loppuu. Yhdistelmälippu on asiakkaalle hieman edullisempi kuin erikseen ostettuna ja antaa VR:lle mahdollisuuden saada tuotto asiakkaan koko matkaketjusta.

VR:n kaukoliikenteessä näkyy lentoliikenteen vaikutus. Ennen hinnoittelu-uudistusta VR:n hinnoittelu oli liian jäykkä, eikä mahdollistanut kilpailua halpojen lentolippujen kanssa. Etenkin matka-ajassa lentoliikenne on ylivoimainen. VR:n tavoite on lyhentää Helsingin ja Oulun välistä matkaa viiteen tuntiin nykyisestä reilusta kuudesta tunnista. Kun liikennevirasto saa ratansa kuntoon, voidaan hyödyntää Pendolinojen maksiminopeutta. On kuitenkin taas muistettava, että kulkumuotoja ei voi sokeasti vertailla:

”Harva junamatkustaja matkustaa Helsingistä Ouluun junalla, vaan matkustetaan Helsinki-Seinäjoki ja Seinäjoelta Ouluun, osamatkoille siinä välillä. Meille se on järkevää operoida samalla junalla.”

8.3 Yhteistyöhalukkuus muiden kuljetusmuotojen kanssa

Tämä luku käsittelee eri kuljetusmuotojen välistä yhteistyötä, oli se sitten nykyistä, tai tulevaisuuteen suunniteltua. Pääpaino oli lentoliikenteellä; olisiko juna- tai linja-autoliikenne valmiina lentoliikennettä tukevaan liikennöintiin, sekä toisinpäin.

Vastoin Liikenne- ja viestintäministeriön (2010) tietoja, Finnairilla ei ole suunnitteilla yhteistyötä muiden kuljetusmuotojen kanssa. Finnair mainitsi kuitenkin sopimuksensa Tampereella toimivan linja-autoyrittäjä Paunun kanssa, joka vastaanottaa Finnairin lentolipun ja kuljettaa asiakkaan kentälle moottoritietä.

Norwegian ei puolestaan näe, että infrastruktuurin kehittäminen on yhtiön vastuulla, mutta kannattavat silti yhteistyötä kulkumuotojen välillä. Tämän yhteistyön luomisen lentoyhtiö näkee lentoaseman työksi, ja suuret muutokset esimerkiksi varausjärjestelmään yhteistyön tavoittelemisen kannalta ei Norwegianin mielestä ole kannattavaa. Tässä näkyy Hanlonin (2007) esittelemä halpalentoyhtiömäinen toimintamalli: kannattamaton ja monimutkainen toiminta jätetään sivuun, ja keskitytään ydintoimintaan, eli Norwegianin tapauksessa lentämiseen.

Onnibus, joka oli tutkimuksen aikaan melko tuore yritys, ei ollut vielä yhteistyössä muiden liikennemuotojen kanssa, mutta kiinnostus yhteistyöhön oli kova ja suunnitteilla on yhteistyö. Onnibusin toimitusjohtaja Pekka Möttö luonnehtii yhteistyötä seuraavasti:

”Kaikki matkaketjut ovat tulevaisuutta, yhteistyö kaikkien kulkumuotojen kanssa.”

Tampereen Pirkkalan kentälle yritys on jo hakenut syöttöyhteyttä. Ongelmana yhteistyössä lentoliikenteen kanssa Onnibus näki sen, että lentoliikenne on markkinalähtöistä ja muuttuvaa, kun taas Suomessa uuden linja-autoreitin avaamiseen menee aikaa ja siihen joutuu sitoutumaan kahdeksi vuodeksi. Se ei ole siis yhtä joustavaa kuin lentoliikenteen reititys. Tilausajo olisi realistisempaa yhteistyössä lentoliikenteen kanssa.

Onnibus (2011) on alansa sisällä luomassa jo lehdistötiedotteessaan mainittua bussiallianssia. Onnibus ilmoitti olevansa yksityisten liikennöitsijöiden verkosto, ja tavallaan brändi ja myyntikanava. Allianssin tarkoituksena olisi toimia kilpailijana ExpressBussille. Haastattelun aikaan allianssiin kuului noin 8-9 liikennöitsijää, ja Onnibus ilmoitti luvun kasvavan. Allianssi on eräänlainen Franchising -malli, jossa liikennöitsijät hakevat reittiluvat ja aloittavat liikennöinnin, kun taas Onnibus hoitaa markkinoinnin, taustahallinnointia (lupa- ja lakiprosessit), sekä tekee busseista yhdenmukaiset ulkonäöltään. Allianssin tavoite on luoda valtakunnallinen verkosto, ja pääoma toimintaa varten on jo olemassa.

VR ei pystynyt kommentoimaan mahdollisia neuvotteluita yhteistyöstä lentoyhtiöiden kanssa, mutta VR:n Viestintäpäällikkö Mika Heijari totesi:

”Näemme joukkoliikenteen yhtenä kokonaisuutena, jota pitää Suomessa kehittää, yhteistyötä pitää olla ja kyllä varmasti on niin, että meidän ja lentoyhtiöiden välistä yhteistyötä pitää lisätä.”

Esimerkkinä kumppanuusajattelusta yhtiö mainitsi jo olemassa olevat lento- ja hotellimainokset junayhtiöiden sivuilla. VR kuitenkin ilmoitti että tällainen kumppanuus on yksi yhtiön strategisista painopisteistä, jota tullaan lisäämään.

Helsinki –Vantaan lentokentälle valmistuva Kehärata on Liikenneministeriön rata, joka tarjoaa nopeasyklistä lähiliikennettä. HSL vastaa radan liikenteestä. Tämä toimii VR:lle kaukoliikenteessä syöttöliikenteenä; VR:n kaukojunat tarjoavat jatkoyhteydet Tikkurilan asemalta muualle Suomeen. Kehärata ei siis voi korvata lyhyitä lentoja nopeilla junayhteyksillä samalla lailla kun Saksassa Lufthansan toimesta, sillä rata on lähiliikenteen käytössä.

8.4 Tulevaisuus

Viimeisenä isona osa-alueena tiedusteltiin eri yhtiöiden mielipiteitä toimialansa ja oman toimintansa tulevaisuudesta. Kaikki kolme liikennemuotoa ovat murroksessa ja vuosikymmenen lopulla toimintaympäristö saattaa olla hyvin erinäköinen.

Suomen lentoliikenne tulee Finnairin mukaan vähentymään alle 400 km akselilla. Lapin liikenne siis korostuu ja Oulu saattaisi olla lähin kannattava mihin kohde lentää Helsingistä. Ongelmina ovat hitaat lentokenttämuodollisuudet ja puutteellinen infrastruktuuri, esimerkiksi Kittilästä puuttuu lennonjohto. Liikennemäärissä on ollut viime vuosina lievää nousua, mutta kotimaan liikenne on pysynyt samalla tasolla tai vähentynyt. Ainoa tapa saada Suomen sisäinen liikenne kannattavaksi on, että joku muu operoi sen halvemmilla kustannuksilla. Tulevaisuudessa tullaan keskittymään siihen, että lennetään Eurooppaan. Ylikapasiteetti Euroopassa voi johtaa siihen, että lennetään vain runko-raitteja. Finnairin näkemys on samassa linjassa TraFin (2012) esittämien skenaarioiden kanssa.

Finnairin mukaan olisi tärkeää saada junayhteys pohjoisesta, jolloin junat kulkisivat suoraan Helsinki-Vantaan kautta, eikä sijoittaa rahaa uuden lentoaseman rakentamiseen Mäntsälään. Finnairin edustaja Lammin mukaan tämän hetkisellemme uuden infrastruktuurin rakentaminen on liikaa. Lentoliikenne voi kärsiä uusista melurajoituksista, Euroopassa useat isotkin lentoasemat ovat kiinni yöaikaan.

Norwegian aikoo laajentaa reittiverkostoaan Suomen sisällä, mutta kohteita ei ole kovin montaa. Norwegianin edustaja Aarnion mukaan yhtiön käyttämällä kalustolla ei ole montaa vaihtoehtoa, mutta mainitsee esimerkkeinä Vaasan ja Kuopion. Suomesta ulkomaille on enemmän potentiaalia, kuten uusin avaus Oulusta Las Palmasiin. Etenkin Helsingin solmukohtaa tullaan kehittämään ja Norwegianin edustaja Aarnio näkee siinä hurjasti potentiaalia. Norwegian loi tukikohtansa Helsinkiin kaksi vuotta sitten ja aloitti silloin lennot yhtiön laskelmien mukaan varmimpiin kohteisiin, jotka toimisivat heti. Helsinki on verrattain pieni base kolmella koneella, kun Kööpenhaminassa niitä on kahdeksan ja Tukholmassa kolmetoista. Norwegianin edustaja Aarnion mukaan Helsinki voisi olla yhtä iso kuin Kööpenhamina muutaman vuoden sisällä. Helsingin potentiaalia lisää vähäinen halpalentojen määrä. Suomessa Ryanair ei ole kovin vahva, joka antaa Norwegianille mahdollisuuksia. Tällä hetkellä kasvua rajoittaa se, että lentokoneita ei saada Boeingin tehtaalta tarpeeksi nopeasti.

Norwegianin laajentumista kuitenkin helpottaa hyvä yhteistyö lentokenttäoperaattori Finavian kanssa. Norwegianin edustaja Aarnion mukaan Finavia on kehittänyt palveluitaan nopeasti ja nähneet Norwegianin potentiaalin etenkin Helsinki-Vantaan kehittämisessä. Yhteistyössä Finavian kanssa Norwegian on saanut rakennettua kaksi sisäänpääsyä koneisiinsa tietyiltä porteilta, joka nopeuttaa huomattavasti lentokoneen kääntöä. Finavia on ollut kannustava ja erilaisilla ohjelmilla tukenut uuden lentoyhtiön kasvua. Kasvulle on siis hyvät edellytykset. Suurimpana heikkoutena Norwegianin edustaja Aarnio pitää muiden liikennemuotojen vaikeaa pääsyä Helsinki-Vantaalle. Esimerkiksi Arlandasta löytyy jo iso juna-asema, jonka toiminta ei rajoitu pelkästään lentokenttäjunaan. Jos kaukojunat saataisiin kulkemaan Helsinki-Vantaan kautta, tarve lentää maakuntiin ei olisi niin suuri.

Norwegianin edustaja Aarnio on myös skeptinen kotimaan liikenteen kehityksessä. Hän kertoo, että Ruotsin kotimaan liikenne ei ole kasvanut kymmenen vuoteen. Suomessa Vaasan korkeus olisi vedenjakaja, alemmaksi ei kannata lentää koska matka-aika tulee junalla lyhyemmäksi. Kotimaan lentoliikenne ei tule kasvamaan ja vaihtoehtoiset kuljetusmuodot voivat saada tästä osansa. Myös lentokenttäverkosto uhkaa kutistua ja Norwegianin edustaja Aarnio arvioi että lentoyhteyden keskittyisivät isoimpiin kaupunkeihin autioittaen pienet maakuntakentät. Näiltä kentiltä voisi olla jopa suorat reitit Eurooppaan. Myös Lapista talvikautena voi syntyä liikennettä suoraan Eurooppaan. Täähän tarvitaan matkailuelinkeinoa, jonka pitää houkuttaa turistit tulemaan Lappiin.

Sekä VR että Onnibus näkevät, että vallalla on poliittinen halu lisätä joukkoliikennettä. Ruuhkamaksut ja kilometrikorvausten väheneminen ovat saaneet autoilijat takajaloilleen ja molemmat toimijat toivovat näiden toimien lisäävän joukkoliikenteen kysyntää. Kuten luvun TraFin (2012) skenaarioiden yhteenvedossa kerrottiin, kotimaan sisäinen lentoliikenne ei tule kasvamaan. VR:llä ollaan samaa mieltä lentoliikenteen haastavasta tulevaisuudesta. Lentoyhteyksien oleminen kannattamatonta saattaa nostaa VR:n roolia kotimaamme kaukoliikenteessä, koska junat olisivat paras vaihtoehto korvaamaan lentoliikennettä. VR kuitenkin korostaa, että haaskaksi se ei rupea ja lisäävät painetta ratahallinnolle, jotta radat saataisiin sellaiseen kuntoon, että junat voisivat operoida täysillä nopeuksilla.

Rautatieliikenteen puolella viime vuodet ovat olleet ennätyselliset. Budjetti on ollut suotuisa ja liikennepoliittisessa selonteossa päätettiin korjauttaa huonossa kunnossa olevia rata-osuuksia. VR kertoo, että uusia ratainvestointeja ei ole tulossa Suomeen, vaan keskitytään korjaamaan vanhaa verkkoa. Korjattu verkko mahdollistaisi kaluston käytön sillä nopeudella, millä VR oli alun perin ajatellut sitä käyttävän. Kaukoliikenteen nopeutuminen, poliittinen tahto, ekologisuus ja lentoliikenteen ongelmat muodostavat kombinaation, jossa junaliikenteen tulevaisuus näyttää valoisalta.

Linja-autoliikenne on myös murroksessa. Vuonna 2019 siirrytään kokonaan markkina-
lähtöiseen toimintatapaan. Onnibus näkee kaksi eri mahdollisuutta linja-autoliikenteen kehitykselle. On mahdollista, että kilpailu ei käynnisty lainsäädännön takia ja reitit eivät aukea kuten on ajateltu. Toinen vaihtoehto on uudet toimijat ja niiden reititysinnovaatiot, joiden vanavedessä ala kehittyisi positiivisempaan suuntaan. Onnibus on ollut perustamassa Joukkoliikennetuottajat RY:tä, jolla se aikoo haastaa Linja-autoliiton. Sen kautta on tarkoitus alkaa ajamaan asioita pienten firmojen näkökulmasta ja kilpailun avautumista.

Loppuvuodesta 2012 Onnibus aloittaa liikennöinnin reitillä Imatra-Kouvola-Helsinki. Muita houkuttelevia reittejä Onnibusin toimitusjohtaja Möttö kertoo olevan Helsinki-Porvoo, Turku-Lahti/Pori ja Turku rannikkoa pitkin. Ongelmana näissä ovat siirtymäajat, joiden päättymistä Onnibus joutuu odottelemaan. Lähempänä onnistumista ovat reitit Oulusta pohjoiseen ja Haaparantaan sekä Raumalta Helsinkiin. Onnibussin tavoitteena on nousta reittiliikenteessä markkinajohtajuuteen tämän vuosikymmenen aikana. Koska pitkän matkan bussiliikenne on vain 2 % Suomessa tehtävistä bussimatkoista, yrittää Onnibus päästä mukaan kaupunkien sisäiseen liikenteeseen. Suomen isoimmissa keskuksissa, kuten Lahti, Jyväskylä ja Kuopio, sisäinen liikenne on vapautumassa ja uusille toimijoille avautuu mahdollisuus.

Onnibus rekisteröi samaan aikaan sekä Onnibus Oy:n että aputoimiyhtiö Onnirailin. Onnibusin toimitusjohtaja Möttö haluaa korostaa, että Onnibus on nimenomaan joukkoliikenneyhtiö, eikä pelkästään bussiyhtiö. Tähtäimessä on niin HSL:n lähijunaliikenne, kun VR:n operointisopimus päättyy vuonna 2017, kuin raitiovaunut Turussa ja

Tampereella. Vaikka Onnibus pystyykin rakentamaan itse valtakunnallisesti kattavan kaukoliikenneverkoston joukkoliikenteelle, vaatii kaupunkien sisäinen liikenne uusia, isoja investointeja, joihin tarvitaan mukaan yhteistyökumppani. Onnibussin mukaan uudet lähijunat ovat kalustoyhtiön omistamia, koska on ennakoitu mahdollinen kilpailuttaminen. Ensiksi täytyisi vaan saada päätös operoinnin kilpailuttamisesta.

VR on seurannut tarkasti miten junaliikenteen vapauttaminen on tapahtunut Ruotsissa. Lähiliikenteessä kilpailun avaaminen alkaisi vuonna 2015 kun HSL mahdollisesti aloittaa tarjouskilpailun joillain reiteillä. Vuoden 2016 aikana olisi päätös tehty ja 2018 operaattorin pitäisi aloittaa liikennöinti. Haasteena uudelle operaattorille on kaluston löytäminen, henkilökunta, huolto ja koulutus. VR:n mukaan matkustajalle ei tapahtuisi mitään, koska HSL vastaa palvelusta eli junassa on edelleen HSL:n matkakortinlukija, oli juna minkä yhtiön tahansa.

Kaukoliikenteen puolella VR:llä on yksinoikeus vuoden 2019 loppuun asti, mutta se koskee vain niitä rataosuuksia, joilla VR nyt operoi. Esimerkiksi radanpätkille Savonlinna-Huutokoski ja Nurmes-Kontiomäki voi perustaa oman junayhtiön. Sopimuksen kuuluu myös optio vuoteen 2023, jonka toteutuminen riippuu VR:n mukaan poliittisesta ilmapiiristä. Mahdollinen kaukoliikenteen reittien kilpailutus alkaisi VR:n edustaja Heijarin arvion mukaan kaikkein kiinnostavimmalla reitillä eli Helsinki-Tampere. Toinen mahdollisuus ovat tuetut reitit. Tällä hetkellä VR saa tukea kaupallisesti kannattamattomien reittien operointiin, sopimus on LVM:n kanssa vuoteen 2015 asti. Valtio saattaa kilpailuttaa reitit ja joku voi tarjota VR:lle kannattamattomalla reitillä halvemmalla tuotetun palvelun, joka olisi hieman kannattavampi.

VR:n edustaja Heijari muistuttaa Suomen rataverkon erikoispiirteistä. Suomen radat eivät ole yleiseurooppalaisessa leveydessä. Kaluston saaminen sopivaksi Suomen raiteisiin on iso ja aikaa vievä investointi:

”Tänne ei voi noin vaan tuoda saksalaista veturia ja hollantilaisia vaunuja. Venäjältä tuodut vaunut pitää muokkaa EU:n standardien ja direktiivien mukaisiksi. Kalustokysymys on erityinen Suomessa.

9 Johtopäätökset

Tässä luvussa käydään läpi tutkimuksen johtopäätökset ja tärkeimmät tulokset.

Tutkimuksen tulokset Suomen sisäisen lentoliikenteen osalta osoittavat jo Euroopassa yleistyvää kehityssuuntaa: kotimaan lentoliikenteen vähenemistä. Erityisesti tämä vaikuttaa Suomessa, sillä kysyntää ja täten kannattavaa lentoliikennetoimintaa on vaikea harjoittaa hiljaisemmilla ja lyhyemmillä reiteillä. Alle 400–500 kilometrin pituisilla matkoilla muut kuljetusmuodot ovat lähes yhtä nopeita kuin lentoliikenne, johon liittyvät aina lentokenttäsiirtymiset ja lentokentällä tapahtuvat prosessit, kuten turvatarkastukset ja maapalvelut. Kysynnän puolesta pienet lentokentät kärsivät matkustajien puutteesta, täten tehden niistä kannattamattomia lentoyhtiöiden silmissä, vähentäen niiden kiinnostavuutta. Suomen tapauksessa riittävän matkustajarikkaita kenttiä tarpeeksi pitkällä matkapituudella ovat Oulu, Rovaniemi, Lapin kohteet (Kittilä, Ivalo), sekä mahdollisesti Kuopio. Suomen eteläosissa sijaitsevat suuret kaupungit ovat lentoliikenteen kannalta liian lähellä toisiaan, vaikka kysynnän puolesta reitit olisivat paremmat. Halpalentoyhtiöiden toiminnan vaikutukset näkyvät myös Suomen sisäisessä liikenteessä: operointi on tarkkaan laskettu kannattavaksi, ja kannattamattomat reitit jäävät kylmästi operoinnin ulkopuolelle. Myös suorat point-to-point – yhteydet lisäävät suosiotaan, ja tulevaisuudessa saattaakin muodostua useiden pienten kenttien sijaan suurempia lentokenttäkeskittyymiä, joilta lennetään suoraan Eurooppaan.

Lentoliikenteen nopeat muutokset näkyivät jo opinnäytetyöprosessin aikana. Suomen toimintaympäristö koki muutoksia, kun emoyhtiö SAS muokkasi Blue1:sta tuotantoyhtiön ja kotimaan reittikarttaa pürrettiin taas uudestaan. Myös Estonian Air päätti lopettaa kaikki Suomesta suuntautuvat reittinsä. Suomen markkinoilla on omat luonteenpiirteensä, jonka hyvät ja huonot puolet näkyvät Suomen lentoliikenteessä. Itä-Euroopan maissa perinteiset lentoyhtiöt ovat suurissa vaikeuksissa vähäisen väestömäärän sekä halpalentoyhtiöiden määrän takia. Suomessa halpalentoyhtiöiden määrä on pienehkö, joka on osaltaan saattanut pelastaa perinteisiä yhtiöitä ongelmilta. Jos Helsingin lähellä olisi houkutteleva kakkoskenttä, olisi tilanne toinen. Suomen lentoliikenneinfrastruktuuri on pieneksi valtioksi verrattain kehittynyttä, kiitos vahvan kotimaisen toimijan.

Vaativattomat liikennemäärät koettelevat Suomen pieniä lentoasemia. Näitä on pidetty pystyssä Helsinki-Vantaan tuloilla, mutta kiristyneessä taloudentilanteessa tähän ei ole enää varaa. Uusimpien tietojen mukaan Liikenneministeriö on asettanut työryhmän tutkimaan pienten lentoasemien tulevaisuutta. Maakuntalennot voitaisiin korvata bussitai junayhteydellä isommalle lentoasemalle. Lentoliikenteen keskittyessä tietyille asemille nousee lentoaseman vaikutusalue, joka saattaa houkutella kentälle uusia operaattoreita tai reittejä. Finavian toimitusjohtajan Kari Savolaisen mukaan lentoasemalla pitäisi olla 300 000 matkustajaa vuodessa, jotta sillä olisi tulevaisuutta. Kun vertaa aiempien vuosien matkustajamääriä (Liite 1), huomataan, ettei tähän lukemaan pääse kuin pari lentoasemaa Suomessa.

Juna- ja linja-autoliikenteen kannalta tutkimuksen tulokset olivat valoisimmat. Kilpailun vapautuminen on luomassa uudet mahdollisuudet aiemmin säädellylle liikennöinnille, joka on positiivinen muutos koko Suomen kaukoliikenne markkinoille. Halpalentoyhtiöiden vaikutus näkyy myös näissä liikennemuodoissa, erityisesti hinnoittel uudistusten muodossa. Hinta on tärkeä tekijä, kun mahdollinen asiakas päättää oman auton tai julkisen henkilöliikenteen välillä. Säätelyn väheneminen johtaa siihen, että uudet kilpailijat voivat astua markkinoille, johtaen täten kiristyneeseen kilpailuun. Uusien toimijoiden myötä myös vanhat toimijat joutuvat tekemään muutoksia operointiinsa pysyäkseen kilpailukykyisinä. Lentoyhtiöiden vaikeudet, ja jopa katoaminen, lyhyiltä Etelä-Suomen reiteiltä lisää muiden kuljetusmuotojen tarvetta.

Yksittäisten toimijoiden osalta tulevaisuuden näkymät esiteltiin jo tutkimuksessa. Onnibus haluaa markkinajohtajaksi ja olla monipuolisesti joukkoliikenneyhtiö. VR näkee poliittisen ilmapiirin kääntyneen junaliikenteen puoleen ja haluaa uuden hinnoittelun kautta houkutella matkustajia raiteille. Onnibussin kasvua rajoittaa hidas lupien saanti, kun vanhat bussiyhtiöt omistavat yksinoikeuden tietyille reiteille, jopa vuosien päähän. VR tarvitsisi paremmat radat, jotta yhtiön kapasiteettia voitaisiin täysin hyödyntää. Lisäksi nykyinen Helsingin ratapiha on verrattavissa Lontoon Heathrow'n lentoasemaan: Ratakapasiteetti on täysin käytössä, joten uusia vuoroja ei voida harkita ja lisäksi pienikin myöhästyminen vaikuttaa koko liikennesysteemiin.

Henkilöliikenteen kuljetusmuotojen välinen yhteistyö puolestaan nähdään toimijoiden keskuudessa toivottuna asiana. Matkaketjut eri kuljetusmuodoilla nähdään tulevaisuudessa tärkeänä toimijoiden keskuudessa. Tästä hyvänä esimerkkinä on Helsinki-Vantaan lentoasemalle valmistuvat tai suunnitteilla olevat ratayhteydet. Lentoasemien vaikutusalueen parantaminen nähdään kaikkien toimijoiden etuna, sillä hyvät yhteydet liikennemuotojen välillä ovat kaikkien toimijoiden etu. Eräänlaiseksi trendiksi on myös muodostumassa yksityisautoilun vähentäminen ja julkisen henkilöliikenteen lisääminen.

Suomen sisäisen henkilöliikenteen tulevaisuus valetaan halpamuottiin. Se joka pystyy tarjoamaan palvelun pienillä kustannuksilla ja houkuttelemaan asiakkaan halvoilla lipunhinnoilla on erittäin vahvoilla pelissä. Lentoliikenteessä puhtaasti kotimaisten toimijoiden aika on ohi, kun Suomen taivaalla matkaajat illaksi kotiin tuo Flybe ja Norwegian. Trendi on ollut pitkään voimassa Euroopassa ja nyt myös rantautunut Suomeen. Nykyinen tilanne, jossa Suomen kolmesta toimijasta Finnair ja SAS hakevat jatkuvasti kustannussäästöjä on edesauttanut Norwegianin vahvaa kasvua. Toimialojen uudet yrittäjät ovat puhaltaneet uuden tuulen Suomen sisäiseen liikenteeseen. Aika näyttää, onko tulevaisuus punavalkoisten linja-autojen ja lentokoneiden juhlaa.

Lähteet

Aalto, E., Pöllänen, M., Mäntynen, J., Mäkelä, T. & Rauhamäki, H. 2012. Suomen lennoliikenne vuoteen 2025 – neljä skenaariota. Trafín julkaisuja 12/2012.

Air100 2012. Kohteet Suomessa. Luettavissa: <http://air100.fi/> Luettu 30.11.2012

Airlink 2012. Kohteet Suomessa. Luettavissa: <http://www.airlink.fi/> Luettu: 30.11.2012

AnnaAero 2012a. Finland airport traffic up 3% so far this year after 16% growth in 2011; regional airports lead route launches in 2012. Luettavissa: <http://www.anna.aero/2012/08/22/finland-airport-traffic-up-3pc-so-far-this-year-after-16pc-growth-in-2011/>. Luettu: 20.9.2012.

AnnaAero 2012b. Flybe takes over Finncomm with help from Finnair. Luettavissa: <http://www.anna.aero/2011/11/02/flybe-takes-over-finncomm-with-help-from-finnair/>. Luettu: 20.9.2012.

AnnaAero 2012c. Norwegian latest LCC to try its luck basing aircraft in Helsinki; three 737s will operate 13 routes next summer. Luettavissa: <http://www.anna.aero/2010/10/07/norwegian-latest-lcc-to-try-its-luck-basing-aircraft-in-helsinki/>. Luettu: 20.9.2012.

Bergström, S. & Leppänen, A. 2009. Yrityksen asiakasmarkkinointi. 13 painos. Edita. Helsinki

CAA. 2006. No-frills carriers: Revolution or Evolution? A study by the Civil Aviation Authority. UK.

Carlson Wagonlit 2011. Kotimaan lennot. Luettavissa: <http://www.carlsonwagonlit.fi/fi/countries/fi/media/asiakaslehti/2011-03/kotimaan-lennot.html> Luettu 18.9. 2012

Doganis, R. 2010 Flying off course – Airline economics and marketing. Neljäs painos. Routledge. Iso-Britannia.

Eskola, J & Suoranta, J. 1998. Johdatus laadulliseen tutkimukseen, 2. painos Vastapaino Jyväskylä

Eurostat 2012. EU Transport in Figures – Statistical pocketbook 2012. Euroopan Komissio. Publications Office of the European Union. 2012. Luxembourg. Luettavissa: ec.europa.eu/transport/publications/statistics/doc/2012/pocketbook2012.pdf. Luettu; 10.10.2012. (s. 46)

Finavia 2012a. Finavia Oyj. Finavia Yrityksenä. Luettavissa: <http://www.finavia.fi/tietoafinaviasta/finavia-yrityksena>. Luettu: 11.10.2012.

Finavia 2012b. Finavia Oyj. Finavia Lyhyesti. Luettavissa: <http://www.finavia.fi/tietoafinaviasta/finavia-yrityksena/finavia-lyhyesti>. Luettu: 11.10.2012.

Finnair 2012. Kohteet Suomessa. Luettavissa: (<http://www.finnair.com/FI/FI/destinations/finland> Luettu: 30.11.2012

Flybe 2012. Half-Year report 2012/13. Luettavissa: <http://www.flybe.com/corporate/pdf/Flybe-Group-plc-Half-year-report-September-2012.pdf> Luettu: 10.11.2012

Hanlon, P. 2007. Global airlines – Competition in a transnational industry. Kolmas painos. Elsevier Ltd. Alankomaat.

Hattula, J. 2006 Lentoyhtiöt muutoksen kiitotiellä. Jyväskylän ammattikorkeakoulun julkaisuja. Jyväskylän yliopistopaino. Jyväskylä.

IATA 2011. Vision 2050. Report. Luettavissa:

http://www.iata.org/pressroom/facts_figures/Documents/vision-2050.pdf Luettu: 14.11.2012

IATA 2012a. International Air Transport Association. Mission. Luettavissa:

<http://www.iata.org/about/Pages/mission.aspx>. Luettu 11.10.2012.

IATA 2012b. International Air Transport Association. Priorities. Luettavissa:

<http://www.iata.org/about/Pages/priorities.aspx>. Luettu: 11.10.2012.

IATA 2012c. International Air Transport Association. Events. Luettavissa:

<http://www.iata.org/events/Pages/index.aspx>. Luettu: 11.10.2012.

IATA 2012d. International Air Transport Association. Annual General Meeting. Luettavissa:

<http://www.iata.org/events/agm/Pages/index.aspx>. Luettu: 10.11.2012.

IATA 2012e. International Air Transport Association. Frequently Asked Questions.

Luettavissa: <http://www.iata.org/Pages/faq.aspx>. Luettu: 11.10.2012.

ICAO 2012a. International Civil Aviation Organization. ICAO in Brief. Luettavissa:

<http://www.icao.int/Pages/icao-in-brief.aspx>. Luettu: 11.10.2012.

ICAO 2012b. International Civil Aviation Organization. Air Navigation Commission.

Luettavissa: <http://www.icao.int/Pages/air-navigation-commission.aspx>. Luettu:

10.11.2012.

ICAO 2011c. International Civil Aviation Organization. Member States. Luettavissa:

<http://www.icao.int/MemberStates/Member%20States.English.pdf>. Luettu:

11.10.2012.

Kaleva 2011. Halvat lennot herättivät VR:n. Luettavissa:

<http://www.kaleva.fi/mielipide/paakirjoitukset/halvat-lennot-herattivat-vrn/430764/>.

Luettu: 27.10.2012.

Kaleva 2012. Blue1 lopettaa lennot Oulusta Helsinkiin. Luettavissa:

<http://www.kaleva.fi/uutiset/oulu/blue1-lopettaa-lennot-oulusta-helsinkiin/604520/>

Luettu: 20.9.2012

Könemann, L & Fecker, A. 2011. The complete book of flight. Ensimmäinen painos. Parragon. Iso-Britannia.

Lapp, T. 2008 Halpalentotoiminnan rooli ja potentiaali Suomen lentoliikennejärjestelmässä. Diplomityö. Tampereen Teknillinen yliopisto.

Lufthansa 2012. The perfect combination of rail and plane. Luettavissa:

<http://www.lufthansa.com/us/en/AIRail-just-like-flying> Luettu: 25.9.2012

LVM 2006. Henkilöliikennetutkimus 2004-2005. HLT 2004-2005 julkaisuja & artikkeleita. Liikenne- ja viestintäministeriö, Tiehallinto ja Ratahallintokeskus. Dark Oy 2006. Luettavissa: http://www2.liikennevirasto.fi/hlt20042005/hlt04_loppuraportti.pdf. Luettu: 30.9.2012. s. 27, 71

LVM 2009. Suomen lentoliikennestrategia. Ohjelmia ja strategioita 3/2009. Liikenne- ja viestintäministeriö. Helsinki 2009. Luettavissa:

http://www.lvm.fi/c/document_library/get_file?folderId=440554&name=DLFE-9764.pdf&title=Ohjelmia%20ja%20strategioita%203-2009 s. 7-9, 19-20, 23, 25

LVM 2010. Kotimaan lentoliikenteen tilanne erityisesti Porin, Seinäjoen ja Jyväskylän lentokentillä. Julkaisuja 29/2010. Luettavissa:

http://www.lvm.fi/c/document_library/get_file?folderId=964900&name=DLFE-10983.pdf&title=Julkaisuja%2029-2010 Luettu: 25.9.2012

LVM 2011. Kaukoliikenteen tavoitteellinen palvelutaso Suomessa. Julkaisuja 30/2011. Liikenne ja viestintäministeriö. Luettavissa:

http://www.lvm.fi/c/document_library/get_file?folderId=1551284&name=DLFE-12801.pdf&title=Julkaisu+30-2011. Luettu: 30.9.2012. s. 11

LVM 2012. Henkilöliikennetutkimus 2010-2011. Verkkojulkaisu pdf. Liikenne- ja viestintäministeriö. Kopijyvä Oy. Kuopio 2012. Luettavissa:

http://www2.liikennevirasto.fi/julkaisut/pdf3/lr_2012_henkiloliikennetutkimus_web.pdf. Luettu: 20.10.2012. s. 33, 93

Metsämuuronen, J. 2008 Laadullisen tutkimuksen perusteet, 3. painos, Gummerus Jyväskylä

Nextjet 2012. Kohteet Suomessa. Luettavissa: <http://www.nextjet.se/> Luettu: 30.11.2012

Norwegian 2012. Kohteet Suomessa. Luettavissa:

<http://www.norwegian.com/fi/lento/matkavinkki/> Luettu 30.11.2012

Onnibus 2011. Onnibus Oy tuo halpabussit Suomeen ja aloittaa pikavuoroliikenteen Tampereen ja Porin välillä 1.1.2012. Lehdistötiedote. Luettavissa:

<http://www.onnibus.fi/lehdistotiedote-19-12-2011/>. Luettu: 6.10.2012.

Page, S. 2009. Tourism Management - Managing for change. Kolmas painos. Elsevier. Iso-Britannia.

Rauhämäki H, Mäntynen J, Mäkelä T, Sinisalo E. & Lampka H. 2006. Lentoliikenne ja lentoasemat. Tampereen Teknillinen Yliopisto. Tampere.

SAS 2012. Kohteet Suomessa. Luettavissa:

<http://www.flysas.com/fi/fi/Kohteet/> Luettu: 30.11.2012

Satakunnankansa 2012. Air100 aloittaa lennot Helsinkiin. Luettavissa:

<http://www.satakunnankansa.fi/Satakunta/1194765926081/artikkeli/air100+arkisin+kahdeksan+lentoa+talouselaman+tarpeisiin.html> Luettu: 20.9.2012

Taloussanomat 2011. VR:n suuri lippu-uudistus: Etukäteen ostamalla halvemmalla. Luettavissa: <http://www.taloussanomat.fi/liikenne/2011/09/01/vrn-suuri-lippu-uudistus-etukateen-ostamalla-halvemmalla/201112277/12>. Luettu: 6.10.2012.

TraFi 2012. Liikenteen turvallisuusvirasto. Ilmailu. Luettavissa: <http://www.trafi.fi/ilmailu/>. Luettu: 11.10.2012.

Turku Air 2012. Kohteet Suomessa. Luettavissa: <http://www.turkuair.fi/> Luettu: 30.11.2012

Verhelä, P. 2010. TakeOff 1. Lentoliikenteen perusteet. Oppi- ja työkirja matkailuopiskelijoille. 2. Uudistettu painos. SH Traveledu Oy. Kuopio..

VR 2012. VR Veturi. Luettavissa: <http://www.vr.fi/fi/index/veturi/mikaonveturi.html>. Luettu: 15.10.2012.

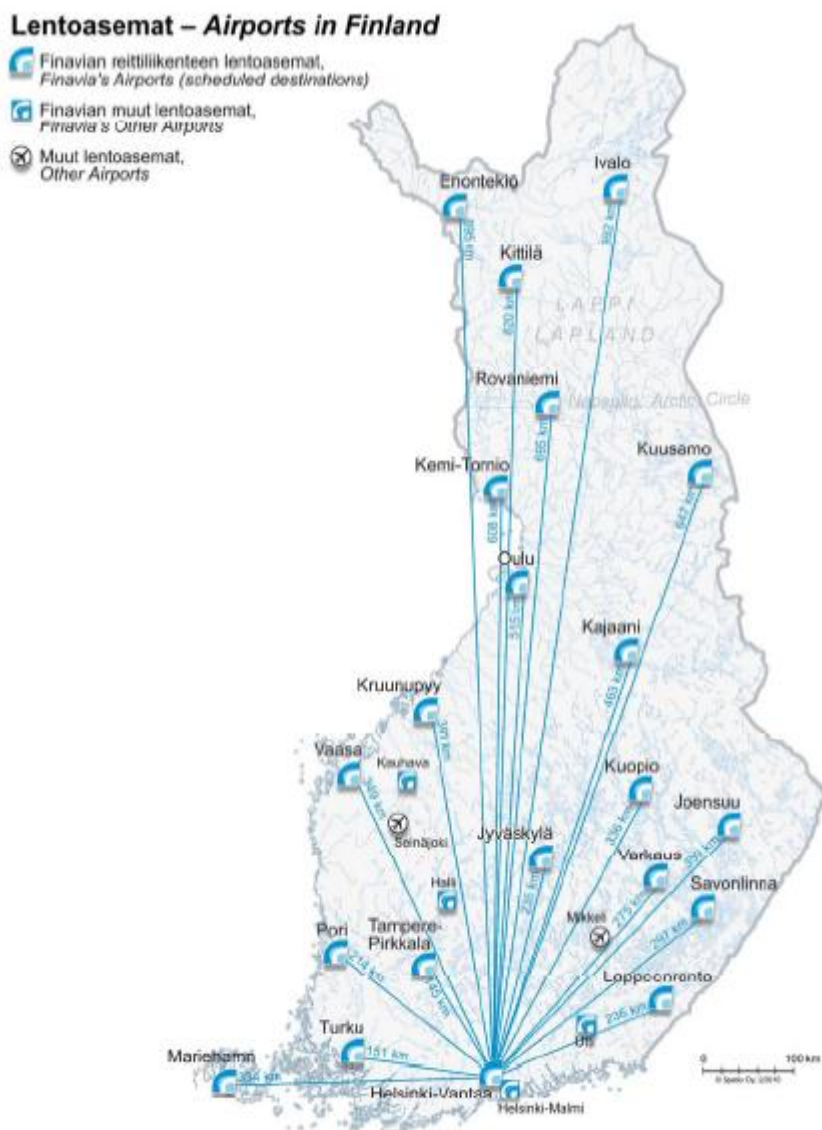
VR Konserni 2011. VR-konserni. Luettavissa: http://www.vr-konserni.fi/fi/index/vr_konserni_2.html. Luettu: 15.10.2012.

VR Group 2011. Uudistuksilla lisää etuja matkustajalle. Luettavissa: http://www.vrgroup.fi/fi/vakiolinkit/VR-konsernitiedottaa/news_20110901085340.html. Luettu: 15.10.2012.

Yle 2012. Seinäjoen lennoilla ei matkustajia. Luettavissa: http://yle.fi/uutiset/seinajoen_lennoilla_vaisu_ensimmainen_kuukausi/6167892 Luettu 20.9.2012

Liitteet

Liite 1. Suomen lentoasemat



Liite 2. Finavian matkustajatilastot kotimaan lentoasemittain

Kotimaan lento- liikenne								
Vuoden alusta	2009		2010		2011		syys.12	
Lentokenttä	Mat- kustajat	Muu- tos-%	Mat- kustajat	Muu- tos-%	Mat- kustajat	Muuto s-%	Mat- kustajat	Muuto s-%
	2 372		2 208		2 707		2 058	
Helsinki-Vantaa	844	-12,1	521	-6,9	044	22,6	201	3,5
Helsinki-Malmi	1 282	10,9	50	-96,1	0	-100,0	0	/0
Enontekiö	814	5,4	848	4,2	721	-15,0	1 282	77,8
Halli Kuorevesi	13	-7,1	0	-100	0	/0	0	/0
Ivalo	110 004	-3	92 838	15,6	103 815	11,8	95 160	18,2
Joensuu	113 895	-8,8	108 618	-4,6	108 704	0,1	96 873	25,9
Jyväskylä	92 144	-18,3	74 982	-18,6	75 131	0,2	35 144	-39,8
Kauhava	141	-30,9	155	9,9	187	20,6	1 622	767,4
Kemi-Tornio	94 243	0,8	95 079	0,9	91 895	-3,3	48 530	-27,7
Kajaani	70 845	-12,8	63 980	-9,7	74 985	17,2	52 952	-3,7
Kokkola- Pietarsaari	81 634	-7,2	76 979	-5,7	87 384	13,5	46 487	-27,4
Kuusamo	75 224	-4,5	68 953	-8,2	81 283	17,9	60 274	-2,6
Kittilä	165 905	1,1	142 197	-14,3	167 484	17,8	149 125	11,6
Kuopio	220 018	-12,9	207 067	-5,9	244 472	18,1	188 789	5,9
Lappeenranta	8 265	-56,6	4 190	-49,3	310	-92,6	37	-83,4
Mariehamn	41 949	-18,1	36 904	-12	39 209	6,2	32 729	14,2
Oulu	605 534	-14,7	595 457	-1,7	850 305	42,8	704 540	15,8
Pori	50 961	-8,7	36 458	-28,5	46 175	26,7	10 868	-68,4
Rovaniemi	246 089	-20,3	246 464	0,2	329 990	33,9	254 258	6,9
Savonlinna	14 630	17,7	13 007	-11,1	12 002	-7,7	8 831	-8,1
Tampere- Pirkkala	85 351	-20,9	91 312	7	96 625	5,8	65 520	-13,4
Turku	90 746	-11	104 533	15,2	116 631	11,6	86 151	-3,5
Utti	0	/0	12	/0	4	-66,7	8	100
Vaasa	207 274	-11,6	194 102	-6,4	226 931	16,9	163 945	-0,8
Varkaus	9 116	45,8	7 601	-16,6	7 210	-5,1	4 060	-20,6
	4 758		4 470		5 468		4 165	
Yhteensä	921	-12,2	307	-6,1	497	22,3	386	3,6

Liite 3. Norwegian haastattelukysymykset

Suomen markkinat ja sen ominaispiirteet

Minkälaiset Suomen markkinat ovat verrattuna muihin markkinoihin?

Minkälaisen potentiaalin te näette Suomen sisäisillä lentomarkkinoilla?

Minkälainen täyttöasteenne on ollut Suomen sisällä? Mikä on tavoitteenne?

Suomen markkinat ja sen ominaispiirteet, Yrityksen toiminta

Operoitte lähes 190-paikkaisia lentokoneita Suomen sisäisillä reiteillä. Onko tämä ongelma? Miten saatte koneen mahdollisimman täyteen kannattavasti?

Millä tavoin Norwegianin kustannustehokkuus on saavutettu?

Kysyntä, Yrityksen toiminta

Kun aloititte Suomen markkinoilla, lanseerasitte reittejä joita operoi jo yksi tai kaksi lentoyhtiötä. Missä suhteessa kysyntänne on ollut substituotua (toiselta yhtiöltä) ja stimuloitua (itse luotua)?

Mikä on mielestänne avain Norwegianin menestykseen?

Kilpailu Suomessa

Kuinka koette kilpailun Suomessa? Esim. HEL-OUL?

Entä kilpailun myös vaihtoehtoisten kuljetusmuotojen (junat, bussit) kanssa?

Yhteistyöhalukkuus muiden kuljetusmuotojen kanssa, Tulevaisuuden näkymät

Halpalentoyhtiöt yleensä laajentavat lentokentän houkutusaluetta (catchment area).

Onko teillä kiinnostusta yhteistyöhön linja-autoliikenteen kanssa tuoda matkustajat maakunnista Helsinki-Vantaalle oman auton sijaan? Tai pohjoisen lentoasemilla tarjota oma bussiyhteys lentoasemalta keskustaan?

Tulevaisuuden näkymät

Aiotteko yhä laajentaa reittiverkostonne Suomen sisällä? Onnistuuko laajentuminen ilman ns. markkinointitukea?

Miten toivoisitte Helsinki-Vantaan kehittyvän? Finavian kokonaisuudessaan?

Miten uskotte lentoliikenteen kehittyvän Suomessa tulevaisuudessa?

Liite 4. Finnair haastattelukysymykset

Suomen markkinat ja sen ominaispiirteet

Minkälaiset Suomen markkinat ovat verrattuna muihin markkinoihin?

Minkälaisen potentiaalin te näette Suomen sisäisillä lentomarkkinoilla?

Minkälainen täyttöasteenne on ollut Suomen sisällä? Mikä on tavoitteenne?

Missä suhteessa on point-to-point kotimaan sisällä ja jatkomatkustajia Eurooppaan?

Kuinka suuri osa reiteistä on kannattavia?

Miten Suomen sisäisestä liikenteestä saataisiin kannattavaa ja houkuttelevaa?

Kilpailu Suomessa

Kuinka näette Suomen kilpailun? Esim. Hel-Oul?

Entä kilpailun myös vaihtoehtoisten kuljetusmuotojen kanssa?

Blue1 siirtyi operoimaan lentoja maakunnista Eurooppaan, jolloin matkustajan ei tarvitse vaihtaa konetta Helsingissä. Millaisena näette tämän kehityksen?

Suomen markkinat ja sen ominaispiirteet

Miten toivoisitte Helsinki-Vantaan kehittyvän? Finavian kokonaisuudessaan?

Tulevaisuuden näkymät

Miten uskotte lentoliikenteen kehittyvän Suomessa tulevaisuudessa? Mikä olisi yhtiönne osa tässä kehityksessä?

Voiko juna korvata lentoyhteyden lyhyimmillä reiteillä kun Kehärata avautuu?

Suomen markkinat ja sen ominaispiirteet, Kilpailu

Mikä liikennemuoto on pahin kilpailijanne Suomen markkinoilla? (Henkilöautoilun jälkeen?)

Kilpailu Suomessa, Kysyntä, Suomen markkinat ja sen ominaispiirteet

Mitkä ovat mielestänne junan edut verrattuna linja-autoon ja lentokoneeseen?

Kysyntä

Miten nämä edut näkyvät asiakaskäyttäytymisessä?

Yrityksen toiminta

Miten uusi hinnoittelunne on toiminut?

Kysyntä, Yrityksen toiminta

Juna nähdään yleensä vaihtoehtona pidemmällä matkaväleillä (n. 400km – 550km). Miten uusi hinnoittelu on vaikuttanut keskimatkapituuteen? (Matkustavatko ihmiset enemmän lyhyitä välejä junalla uusien hintojen vuoksi?)

Tulevaisuuden näkymät, Yrityksen toiminta

Vantaalle rakentuu vuonna 2015 Kehärata, jolloin lentoasema saa raideyhteyden. Onko suunnitteilla vuoroja suoraan lentoasemalta esim. Tampereelle, Turkuun yms.?

Tulevaisuuden näkymät, Yrityksen toiminta, Yhteistyöhalukkuus muiden kuljetusmuotojen kanssa

Onko suunnitteilla yhteistyötä lentoyhtiöiden kanssa? Junat hoitaisivat kotimaan syöttöliikennettä.

Tulevaisuuden näkymät, Yrityksen toiminta, Yhteistyöhalukkuus muiden kuljetusmuotojen kanssa

Miten uskotte lentoliikenteen/bussi/junaliikennöinnin kehittyvän Suomessa tulevaisuudessa?

Onko suunnitteilla ollut Pohjolan liikenteen käyttämistä yhä enemmän vaihto- ja jatko-yhteyksien tarjoamisessa junaliikenteelle?

Tulevaisuuden näkymät

Suomen raideliikenteen kilpailun vapautumisesta on vähitellen alkanut esiintymään keskustelua. Miten näkisitte rautatieliikenteen kilpailun vapautumisen tapahtuvan Suomessa? Entä sen seuraukset?

Liite 6. Onnibus haastattelukysymykset

Suomen markkinat ja sen ominaispiirteet

Minkälaisia haasteita linja-autoliikenne Suomessa kohtaa?

Kilpailu Suomessa

Kuka on suurin kilpailijanne?

Mikä on linja-auto liikenteen vahvuus verrattuna junaan ja lentoliikenteeseen?

Entä teidän yhtiönne vahvuus? (esim. Hel-Tku on junia, lentoja ja muita busseja)

Yhteistyöhalukkuus muiden kuljetusmuotojen kanssa, Tulevaisuuden näkymät

Olisitteko valmiina tietynlaiseen allianssi/syöttötoimintaan lentoyhtiöiden kanssa?

(esim. lentojen kanssa yhdenmukaisempaa aikataulutusta, enemmän vuoroja pikkukentille yms., tuomaan Norwegianin asiakkaat pikkukunnista Helsinki-Vantaalle)

Jos Onnibus aloittaisi liikennöinnin lentoliikennettä mukailevasti (esim. lentokenttäkuljetukset pienemmille kentille), olisiko kilpailu näillä reiteillä voimakasta (esim. Linja-autoliiton jäsenten puolesta)?

Yhteistyöhalukkuus muiden kuljetusmuotojen kanssa, Yrityksen toiminta, Tulevaisuuden näkymät Olette muodostamassa bussiallianssia. Mikä on tämän allianssin tavoite ja voisiko se operoida lentoaikataulujen puitteissa, tukien tätä (esim. kuljetukset lentokentiltä)?

Yrityksen toiminta

Miten halpibussi konsepti on otettu Suomessa vastaan? Onko kysyntää riittänyt?

Mitkä reitit ovat olleet tuottavimpia yrityksellenne?

Kuinka monta prosenttia asiakkaistanne ostaa lippunsa netistä ja kuinka moni bussista?

Tulevaisuuden näkymät

Miten uskotte kilometrikorvausten vähentämisen vaikuttavan teidän toimintaan?

Miten uskotte bussiliikennöinnin kehittyvän Suomessa tulevaisuudessa?

Yrityksen toiminta, tulevaisuuden näkymät

Mille reiteille liikennöintilupia olisi aukeamassa lähitulevaisuudessa?

Minkälaiset ovat tulevaisuuden näkymät: reittien vapautumisen myötä suurempaa tarjontaa, kysyntä seurannee perässä?