

Nya Företagsformer

Nya aktörer och strategier på flygmarknaden

FÖRORD

Luftfartsstyrelsen har av regeringen ett uppdrag att bevaka konkurrensfrågor inom den civila flygmarknaden. Uppdraget innebär att myndigheten skall verka för att den civila luftfarten bedrivs kostnadseffektivt och att luftfartsmarknaden fungerar effektivt ur ett konkurrensperspektiv. Som ett led i detta uppdrag identifierade Luftfartsstyrelsen nya företagsformer på flygmarknaden som ett fokusområde för verksamhetsåret 2006.

I två tidigare rapporter har delar av den här utvecklingen beskrivits. Rapporten **”Flygbolag” som inte flyger** (LFV Rapport 2002:10) innehåller en granskning av flygreseorganisatörer ur ett konsumentperspektiv. Under 2005 genomförde Luftfartsstyrelsen en utvidgad kartläggning av nya företagsformer. Kartläggningen resulterade i rapporten **Flygbolagssamarbete i Sverige** (Rapport 2005:8). Rapporten belyser en rad speciella företagsformer samt delar av det juridiska ramverk som dessa verkar inom.

I föreliggande rapport fortsätter granskningen av flygmarknadens nya företagsformer och strategier. I arbetet ingår att utreda tillståndsfrågan och klargöra hur utvecklingen påverkar konkurrensen på marknaden. Rapporten innehåller även ett antal frågeställningar där ytterligare utredningsarbete är nödvändigt för att utveckla och förbättra konkurrenssituationen.

Luftfartsstyrelsen har under utredningsarbetet samrått med företrädare för branschen.

Norrköping den 20 juni 2007

Ingrid Cherfils

SAMMANFATTNING

Nya företagsformer på flygmarknaden har identifierats som ett fokusområde för verksamhetsåret 2006. I föreliggande rapport belyses flera av flygmarknadens nya företagsformer och strategier. Särskild uppmärksamhet riktas mot wet lease, dvs. inhyrning av luftfartyg med besättning. Rapportens syfte är att belysa hur liberaliseringen av flygmarknaden skapat förutsättningar för nya företagsformer och nya strategier.

Liberaliseringen har lett till en allt hårdare konkurrens mellan flygbolag, vilket har riktat uppmärksamheten mot kostnader i allmänhet och fasta kostnader i synnerhet. Denna utveckling innebär att, i likhet med andra branscher, allt fler lägger ut delar av produktionen utanför bolaget alternativt leasar in kapacitet vid behov. På detta sätt har flygbolaget kostnader endast under själva resursutnyttjandet. Med produktionsuppdelning, outsourcing och inhyrning förbättras flexibiliteten vilket kan ge konkurrensfördelar. I rapporten presenteras olika företagsformer och strategier vars verksamhet skall förstås utifrån flygmarknadens behov av flexibilitet.

Flygbolag som har för avsikt att hyra in luftfartyg från annat flygbolag skall ansöka om detta hos Luftfartsstyrelsen. Statistik om wet lease ärenden vid Luftfartsstyrelsen visar att leasingformen ökar kraftigt och att leasingen allt oftare avser längre perioder. Den här utvecklingen kan också konstateras i andra europeiska länder. Inhyrningen är inte enbart en tillfällig lösning på ett kapacitetsbehov, vilket var den ursprungliga tanken med wet lease.

Sverige har i samarbete med Danmark och Norge utarbetat en gemensam policy för wet lease. I policyn fastställs bl.a. principer om tidsbegränsning (normalt högst 6 månader) och att egenproduktion skall vara dominerande. Rapporten diskuterar dessa riktlinjer och menar att regelverk och policy har brister avseende anpassningen till marknadens ökande krav på flexibilitet.

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

1	BAKGRUND	4
1.1	Syfte	4
2	UTVECKLINGEN AV REGELVERK OCH SÄKERHETSARBETE	6
2.1	JAA – Joint Aviation Authorities	7
2.2	Övergång till EU-OPS och senare EASA-OPS.....	7
3	FLYGMARKNADEN EFTER AVREGLERINGEN	9
3.1	Tillväxt under ekonomisk reglering	9
3.2	Liberaliseringen av luftfarten.....	9
3.3	Ketchupeffekt.....	9
3.4	Produktionskostnader, outsourcing och inhyring	10
4	FLYGMARKNADENS NYA AKTÖRER OCH STRATEGIER	13
4.1	Olika finansieringsformer	13
4.2	Dry lease	14
4.3	Wet lease.....	15
4.4	Flygreseorganisatörer.....	15
4.5	Lågkostnadsbolagen.....	16
4.6	Utbildning och bemanning	18
4.7	Flygmäklare	19
4.8	Fractional ownership.....	20
4.9	Konsumenternas ställning skall stärkas.....	20
5	WET LEASE PÅ DAGENS FLYGMARKNAD	23
5.1	Reglering av wet lease	23
5.2	Utvecklingen på leasing marknaden.....	23
5.3	Skandinavisk policy för wet lease	26
5.4	ACMI – wet lease ut som affärsidé	27
5.5	Fallet Amapola.....	29
6	ANALYSAVSNITT	30
6.1	Leasingens drivkrafter	30
6.2	Om wet lease policyns riktlinjer	31
6.3	Konkurrens på lika villkor?.....	31

1

BAKGRUND

I den strukturförändring som ständigt pågår på dagens avreglerade marknad ställs aktörerna inför krav på ökad flexibilitet. Nya företagsformer utvecklas ständigt för att skapa och möta marknadens behov. Under senare år har inhyrning (leasing) av luftfartyg och personal blivit allt vanligare och flygreseorganisatörer (företag som marknadsför och säljer flygresor men som låter ett flygbolag utföra själva flygtransporten) har fått ett stadigt fotfäste på den svenska marknaden. Utvecklingen av bland annat dessa företagsformer, eller –strategier, kan härledas till den avreglerade flygmarknaden. Det finns därför anledning att belysa vilka nya aktörer som finns på den nya marknaden och beskriva hur de skiljer sig från det traditionella flygbolaget.

En hel del arbete har redan genomförts i samband med andra rapporteringar. Två rapporter har framtagits. Rapporten *"Flygbolag" som inte flyger* (LFV Rapport 2002:10) innehåller en granskning av flygreseorganisatörer ur ett konsumentperspektiv. Rapporten innehåller även förslag till åtgärder för att förstärka skyddet för flygpassagerare som köper sin resa av flygreseorganisatörer.

Under 2005 genomförde Luftfartsstyrelsen en utvidgad kartläggning av nya företagsformer. Kartläggningen resulterade i rapporten *Flygbolagssamarbete i Sverige* (Rapport 2005:8). Rapporten belyser en rad speciella företagsformer samt delar av det juridiska ramverk som dessa verkar inom. Den innehåller även en uppföljning av resultaten från LFV:s rapport om flygreseorganisatörer. Kartläggningen visar bland annat att företeelsen med olika typer av samarbeten med all sannolikhet kommer att utvecklas vidare och ta nya former.

En av Luftfartsstyrelsens huvuduppgifter är enligt instruktionen (SFS 2004:1110) att följa luftfartsmarknadens utveckling. Nya företagsformer på flygmarknaden har identifierats som ett fokusområde för verksamhetsåret 2006.

Målet med föreliggande rapport är att fördjupa kunskaperna om nya företagsformer i allmänhet och wet lease i synnerhet. I arbetet ingår att utreda tillståndsfrågan och klargöra hur utvecklingen påverkar konkurrensen på marknaden. Utvecklandet av nya företagsformer medför ett behov av att utreda huruvida säkerheten påverkas, eftersom ansvarsfördelningen för de kvalitetssystem som ska garantera en god säkerhet riskerar att bli oklar. Därmed riskerar även kvalitetsprocessen att påverkas negativt. Samtidigt måste det också säkerställas att Luftfartsstyrelsens krav på säkerhet inte är av det slaget att det i onödan hindrar marknadens behov av flexibilitet. Principen är att säkerställa att flygsäkerheten och luftfartsskyddet upprätthålls samtidigt som möjligheter för kommersiell utveckling kan stödjas till nytta för konsumenten.

1.1

Syfte

Syftet med arbetet är att belysa hur liberaliseringen av flygmarknaden skapat förutsättningar för nya företagsformer och nya strategier. Syftet är vidare att belysa på vilket sätt regelverket är anpassat till de strategi- och strukturförändringar som wet lease verksamheten innebär. Eftersom det kan förmodas att utvecklingen av leasing

kommer att fortsätta, finns det även anledning att belysa huruvida regelverket är anpassat efter framtidens behov.

2 UTVECKLINGEN AV REGELVERK OCH SÄKERHETSARBETE

Med tillskapandet av Chicagokonventionen 1944 och FN-organet ICAO (International Civil Aviation Organization) 1947 fanns för första gången förutsättningar för ett globalt regelverk för civilflyget. Genom att successivt utarbeta standards och rekommendationer i 18 olika s.k. Annex kunde ICAO lägga grunden för en säker luftfart. De Annex som är av störst intresse i detta sammanhang är:

- Annex 1 för utbildning och certifikat för besättningar
- Annex 6 för flygdrift, och
- Annex 8 för certifiering och underhåll av flygmateriel

Ändringar och tillägg i Annexen sker genom arbetsgrupper (s.k. paneler) som består av experter från olika världsdelar. Härigenom kommer erfarenheter från olika delar av världsluftfarten att påverka utformningen. Förslag till ändringar remissbehandlas genom utsändande av s.k. State Letter, som innehåller förslag till Annex-ändringar och en bakgrund till detta. Efter inhämtande av synpunkter sammanjämkas dessa varefter beslut om införande i Annexet sker.

Härefter skall ICAO:s medlemsstater (f.n. 189 länder) implementera ändringarna i sitt nationella regelverk för att reglerna skall erhålla status av föreskrifter. I Sverige tillkom den första Luftfartslagen 1957 och Luftfartsförordningen 1986.

Luftfartslagen lade grunden för utarbetande av olika Bestämmelser för Civil luftfart – BCL. Dessa finns framtagna enligt följande:

- BCL-C för utbildning och certifikat
- BCL-D för flygdrift,
- BCL-F för flygplatser och
- BCL-M för certifiering och underhåll av flygmateriel

Då Luftfartslagen satts i kraft kunde BCL-D tas fram och sättas i kraft. Den består av gemensamma kapitel och kapitel för olika slag av verksamheter.

I kapitel D 2.1 finns regler för kommersiell transport av passagerare, post och gods med flygplan tyngre än 5.700 kg. För lättare flygplan finns D 2.2 för kommersiell verksamhet och D 3.2 för det s.k. privatflyget.

I D 2.1 och D 2.2 ställs vissa krav för att en verksamhet skall kunna bli godkänd av myndigheten. Bland annat skall företaget arbeta ut en drifthandbok med ett delvis förutbestämt innehåll. Härigenom skall en besättningsmedlem kunna ta del av de lagar och föreskrifter som reglerar verksamheten.

Vidare ställs krav på att flygchef och chef för den tekniska verksamheten skall godkännas av myndigheten.

2.1 JAA – Joint Aviation Authorities

JAA består av ett samarbete mellan Europas luftfartsmyndigheter för att ta fram gemensamma regler för flygbranschen.

År 1971 påbörjades arbete med att utveckla en s.k. JAR (Joint Aviation Requirement) för certifiering av flygmateriel. År 1974 förelåg den första utgåvan av JAR-25 för tyngre flygplan och ett samarbetsdokument utarbetades 1979. Den senaste versionen skrevs under av samtliga JAA-medlemsländer 1990 (Cyprus agreement). År 1983 certifierades det första flygplanet enligt JAR-25.

Arbetet med framtagning av flygdriftbestämmelser påbörjades 1989, och 1995 kunde JAR-OPS 1 för flygplan och JAR-OPS 3 för helikopter publiceras. I Sverige kunde JAR-OPS 1 börja tillämpas 1997 och numera är det ett krav att all kommersiell flygtransport av passagerare, gods och post skall ske enligt reglerna i JAR-OPS 1.

JAR-OPS 1 sätter högre krav på utnämning och godkännande av flera nyckelpersoner inom flygföretaget. Förutom flygchef och teknisk chef skall även den verksamhetsansvarige chefen (Accountable Manager) för flygföretaget och markhanteringsansvarige bli godkända av myndigheten. I övrigt ställs krav på ett kvalitetssystem (för BCL-D 2.1 fanns ett s.k. egenkontroll-system) och ett aktivt flygsäkerhetsarbete.

2.2 Övergång till EU-OPS och senare EASA-OPS

Förslag till att inkludera JAR-OPS 1 i EU-OPS-förordningen (3922/91) om flygsäkerhet som behandlade teknikfrågor lades fram första gången under sent 1990-tal, men bromsades upp av konflikten mellan Spanien och Storbritannien om Gibraltar.

År 2002 skedde en omstart med ett förslag baserat på JAR-OPS 1 amendment 2. Efterföljande år antog Europa Parlamentet (EP) regler för flygarbetstid baserat på ett tidigare (ej antaget) förslag av JAA. Dessa inarbetades i rådsförslaget som subpart Q. Efter förhandlingar i Rådets Transport-arbetsgrupp om kapitel Q (regler för flygtid och vilotid) och O (kabinbesättningar) tog Rådet beslut i dec 2004 om förordningstexten och kapitlen om regler för kabinbesättningar och flygtid och vilotid.

Efter jurist-lingvistisk granskning gick förslaget i februari 2006 till Coreper och den 9 mars tog Rådet beslut om den uppdaterade versionen.

Våren 2005 uppdaterade en arbetsgrupp övriga kapitel till JAR-OPS 1 amendment 8. Det reviderade förslaget sändes sedan för översättning till samtliga officiella EU-språk.

EP föreslog ett antal ändringar. Vid en förlikningsförhandling mellan Rådet och EP utarbetades en kompromiss som medförde flera ändringar i artiklarna, men ingen

ändring av regeltexten i bilaga III¹. EP har nu antagit förslaget och i november 2006 kommer sannolikt Rådet att godkänna ändringarna.

När EASA 2007/2008 får mandat av Rådet och EP att hantera OPS (Flygdrift) och FCL (Utbildning och certifikat) kan EASA-OPS ges ut. EASA-OPS baseras på EU-OPS inkl Flygarbetsbetsregler. EASA-OPS innehåller sektion 2 som AMC (Acceptable Means of Compliance). EASA kan även ge ut Vägledning (Guidance Mtrl). Nya regler och uppdateringar sker genom arbete i mindre arbetsgrupper.

¹ Bilaga III består av Subpart (kapitel) från A till S vilka innehåller regler för flygverksamhetens olika delar.

3 FLYGMARKNADEN EFTER AVREGLERINGEN

3.1 Tillväxt under ekonomisk reglering

Efter andra världskriget kunde den civila luftfartsmarknaden ta fart och förutsättningarna var goda för tillväxt i samband med återuppbyggandet av världsekonomierna. Luftfarten var emellertid omgärdad av en rad ekonomiska och luftfartspolitiska regleringar som bland annat innebar att inträde och utträde ur nationella och internationella flygmarknader, bland annat den svenska, var starkt reglerade. Prissättning och utbud reglerades av nationella myndigheter och genom bilaterala avtal. En rad flygbolag bedrev verksamhet helt eller delvis under monopolliknande förutsättningar med företrädesrätt till flyglinjer. I denna marknadsmiljö utvecklades stora nationella flygbolag som helt eller delvis dominerade sina respektive hemmamarknader. I princip skulle denna situation råda, åtminstone i Europa, fram till början av 1990-talet.

3.2 Liberaliseringen av luftfarten

Med det så kallade ”tredje paketet” avreglerades den europeiska flygmarknaden inom EG från den 1 januari 1993. Sverige anslöt sig till EG:s reglering av luftfartsområdet genom ett avtal mellan Sverige, Norge och EEG om civil luftfart, vilket trädde i kraft den 1 juli 1992. Luftfartsområdet kom sedermera att omfattas av EES-avtalet, vilket i sin tur upphörde i och med Sveriges medlemskap i EU. Tredje paketet innebär bland annat att fri konkurrens råder mellan EG:s flygplatser samt flygplatser inom de stater anslutna till ovan nämnda EES-avtal. Avregleringen av den svenska inrikesmarknaden 1992 var en förberedelse för att möta de beslut om full liberalisering av flygmarknaden som fattades inom den Europeiska Gemenskapen och som började verka fullt ut 1997 i samband med rätten till fri cabotage² inom gemenskapen.

Motsvarande avreglering genomförde USA redan 1978. En direkt konsekvens av avregleringen i USA var ökad konsolidering, dvs att de stora flygbolagen blev ännu större. De kunde utnyttja sina ekonomiska skalfördelar genom fullservicekoncept, bonusprogram och nav-eker nätverk över hela USA. Ett fåtal flygbolag valde en annan strategi som gick ut på att flyga direkttrafik utan täckande transferlösningar med en enhetlig flygplansflotta och med ett begränsat serviceutbud i övrigt. Lågprislösningen utvecklades efterhand, framförallt av Southwest Airlines som sedan 25 år tillbaka är den amerikanska flygmarknadens mest vinstgenererande flygbolag.

3.3 Ketchupeffekt

Avregleringens första fem år i Europa (och kanske ännu längre tid när det gäller den svenska inrikesmarknaden) blev en besvikelse för dem som hade förväntat sig omfattande strukturförändringar i samband med liberaliseringen. I första hand utvecklades duopolmarknader där utbudskonkurrens snarare än priskonkurrens rådde. I samband med det fria cabotaget inom gemenskapen 1997 skapades utmärkta förutsättningar för intraeuropeisk konkurrens om priser och utbud. Lågprisflyget,

² Cabotage: Tillfälliga inrikes godstransporter.

representerat av flygbolag som Ryanair och easyJet, etablerade direkt konkurrens med traditionella europeiska flygbolag på deras respektive hemmamarknader. Särskilt påtaglig blev lågprisflygets marknadspenetrering efter 2001. Ett antal centrala faktorer skapade en omfattande strukturomvandling inom flygmarknaden.

- En utdragen lågkonjunktur 2001-2003 som innebar ett förändrat resemonster – prismedvetenhet ("cost awareness") - både bland affärsresenärer och privatresenärer. Förbättrade internetbokningsmöjligheter och ett breddat urval av både flexibla och låga biljettpristyper ökade trycket på kostnadseffektivitet hos flygbolag och ledde till omfattande strukturrationaliseringar.
- En ökad konkurrens från lågprisflygaktörer som i flera fall hade betydande kostnadsfördelar framför de traditionella flygbolagen.
- Fallande yield³ som en konsekvens av marknads prisefterfrågan skapade behov av att hitta nya lösningar för att skära i produktionskostnaderna. Både etablerade och nya flygbolag sökte flexibla lösningar på flygplansdriften. När proppen gick ur flygmarknaden hösten 2001 och alla optioner och order på nya flygplan närmast upphörde, valde lågprisbolagen att göra omfattande köpeavtal med flygplanstillverkarna. Bland annat beställde Ryanair 100 nya Boeing 737-800 vid denna tidpunkt till ett mycket förmånligt pris.

3.4 Produktionskostnader, outsourcing och inhyrning

I diagram 1 beskrivs ett flygbolags kostnadsposter och kostnadsfördelning utifrån Luftfartsstyrelsens driftskostnadssimuleringar.⁴ Simuleringarna är tänkta att belysa kostnaderna hos ett traditionellt nätverksbolag som finansierar sin flygplansflotta via lån eller finansiell leasing.

Kostnaderna för den operativa flygverksamheten är enligt simuleringarna ett nätverksbolags största kostnadspost. I de flygoperativa kostnaderna ingår alla kostnader som är direkt förknippade med flygningarna, såsom löner för kabinpersonal, bränsle och försäkringar. I våra simuleringar står de flygoperativa kostnaderna för cirka en tredjedel av ett flygbolags totala kostnader.

Kostnader som är förknippade med finansieringen av flygplansflottan ingår i simuleringsmodellen i posten depreciering och amorteringar. I posten ingår även depreciering av såväl flygplansflotta som markutrustning och annan egendom.

Underhåll och service, vari bl.a. kostnader för reservdelar ingår, står för cirka tio procent av flygbolagets kostnader.

Kostnaderna för passagerarnära tjänster, som biljettförsäljning och annan passagerarservice uppgår sammantaget till drygt femton procent av flygbolagets

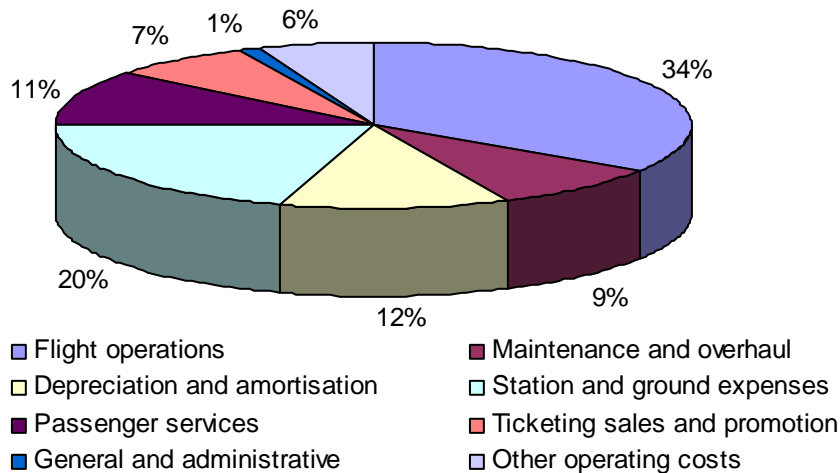
³ Yield: Intäkt per passagerare och sträckenhet.

⁴ Luftfartsstyrelsens s.k. driftskostnadsmodell grundar sig på statistik och uppskattningar om svenska nätverksbolags kostnader. Diagrammet beskriver simulerade kostnader för år 2005 på sträckan Arlanda – Göteborg med ett plan av typen Boeing 737-800 och en kabinfaktor på 60 %.

kostnader i modellen. Kostnader för marktjänster, som exempelvis handling och markpersonal, uppgår till en femtedel av de totala kostnaderna i simuleringarna.

Övriga operativa kostnader samt allmänna och administrativa kostnader står för drygt fem procent av flygbolagets kostnader.

Diagram 1. Kostnadsfördelning 2005, nätverksbolag



Källa: Luftfartsstyrelsens driftskostnadsmodell: Up-date of the Domestic Passenger Cost Model to 2005 Levels.

Flygbolagen på dagens flygmarknad anstränger sig hårt för att reducera bolagets kostnader. Längst i denna strävan går lågkostnadsbolag som har en väsentligt lägre kostnad per passagerare än vad nätverksbolagen har. Lågkostnadsbolag erbjuder en slimmad produkt, där exempelvis kostnaderna för försäljningsverksamheten utgör en mycket liten andel av de totala kostnaderna.

Ett annat sätt att reducera bolagets totala kostnader är att anpassa utgifterna efter resursutnyttjandet. Genom att reducera andelen fasta kostnader och lägga ut delar av produktionen utanför bolaget kan man vinna stora fördelar, även om produktionskostnaden per enhet blir större. Flygbolagen har ofta upptäckt att det är lönsamt att låta serviceföretag ta hand om exempelvis incheckning eller utbildning av personal.

På samma sätt kan det vara lönsamt att låta hyra in flygplan, piloter och kabinpersonal från ett annat bolag under en begränsad period och till ett högre pris, än att ombesörja verksamheten med egna medel. På detta sätt har flygbolaget utgifter endast under själva resursutnyttjandet och slipper kostnaderna därutöver. Kostnaderna per producerad flygtimme kan därmed reduceras.

Dagens flygmarknad följer därför delvis samma trend som sedan några år råder inom tillverkningsindustrin i det att outsourcing blivit en medveten strategi för att genomföra

kostnadsbesparingar. Flygbolagen lägger ut betydande delar av produktionen på underleverantörer för att skapa en flexibilitet som ger konkurrensfördelar. Medan det traditionella flygbolaget själv omhändertog stora delar av produktionen har dagens flygbolag insett fördelarna med att låta andra aktörer sköta viktiga delar av produktionskedjan. Flexibilitet är ledordet.

Vissa företag, de s.k. flygreseorganisatörerna, har gått så långt att de helt enkelt valt att inte anta formen som flygbolag i formell mening. Flera av de företagsformer och strategier som diskuteras i kapitel 4 kan förklaras i termer av flexibilitet, produktionsuppdelning och outsourcing.

4 FLYGMARKNADENS NYA AKTÖRER OCH STRATEGIER

I detta avsnitt belyses och exemplifieras några av de företagsformer och strategier som har utvecklats på den svenska flygmarknaden. Wet lease⁵ har fått särskild uppmärksamhet och presenteras mer ingående i kapitel 5.

4.1 Olika finansieringsformer

Den produktionsfaktor som luftfartyget utgör är i allmänhet mycket kostsam både när det gäller inköp, drift och underhåll. Ett större flygplan av typen Boeing 747 kostar vid inköp omkring 225 miljoner dollar. Ett flygbolag som planerar att köpa in ett flygplan står således inför en stor och dyr investering där finansieringsmöjligheterna är många och varierar beroende på bolagets finansiella ställning m.m.

Ett alternativ till att själv äga ett eller flera flygplan är att förfoga över dem genom långsiktiga leasingkontrakt. Då är det istället en extern part, ofta ett finansieringsinstitut eller annan mellanhand mellan tillverkaren av objektet och brukaren, som står som ägare till flygplanet och som i sin tur hyr ut det till flygbolaget. Ägaren benämns som leasegivare medan flygbolaget kallas leasetagare. Risken att förfoga över ett flygplan som inte är i produktion ligger hos leasegivaren, som naturligtvis kompenserar sig för densamma genom leaseavgiften. Nedan diskuteras tre olika former av leasing, finansiell och operationell leasing samt sale-lease-back.

Den första leasingformen benämns *finansiell leasing* och innebär att leasegivaren inköper ett luftfartyg som leasetagaren har fullständig nyttjanderätt till. Avtalets löptid är satt till luftfartygets ekonomiska livslängd och kan i princip inte sägas upp av någon av parterna så länge leasingkunden fullgör sina skyldigheter i avtalet. Finansiell leasing kan delvis jämföras med en lånefinansierad anskaffning av flygplan på grund av dess långsiktighet.

Den andra leasingformen kallas *operationell leasing* och innebär i allmänhet kortare leasingavtal som inte är knutet till flygplanets beräknade livstid. Operationell leasing liknar ett traditionellt hyresavtal där leasetagaren inte har några förpliktelser gentemot leasegivaren när leasingkontraktet löpt ut. Den här uthyrningsformen används till exempel av leasetagare som vill ha tillgång till moderna luftfartyg och inte avser att utnyttja dem under dess fulla livslängd. En annan anledning till att ett bolag väljer denna variant kan vara ett tillfälligt ökat kapacitetsbehov på ad hoc basis eller för att hantera säsongsvariationer som kräver extra kapacitet vid vissa tillfällen.

Finansiell eller operationell leasing som finansieringsform är i sig inte tillståndspliktig annat än att luftfartyget måste redovisas i flygbolagets AOC. Vid leasing *mellan* flygbolag kan tillstånd komma att krävas om det handlar om så kallad dry eller wet lease (mer om detta i avsnitt 4.2-4.3 och kapitel 5).

Den tredje leasingformen, sale-lease-back, fick sitt genombrott under 1990-talet då det blev vanligt att flygbolagen sålde sina flygplan till företag i skatteparadis för att

⁵ Wet lease: Inhyring av luftfartyg *med* besättning.

därefter hyra tillbaka dem. Försäljningen innebar enbart en papperstransaktion och kunde genomföras utan tidsödande administration som medförde att flygplanen tvingades avbryta sin ordinarie trafik för en period. Av SAS-gruppens totala flygplansflotta är drygt 60 procent leasade från företag som är etablerade i lågskatteländer, som exempelvis Cayman Islands. Förklaringen till utförsäljningen är att tekniken medför en möjlighet för de flygbolag som äger sina flygplan att realisera en del av tillgångarnas värde (kapitalfrigörelse) med bibehållen nyttjanderätt. På samma sätt som den tidigare diskussionen om fördelarna med leasing kontra köp minskas sålunda den långsiktiga kapitalbindningen och flexibiliteten ökar.

Leasingkostnader och kapitalkostnader för flygplan står för mellan tio och femton procent av bolagens operativa kostnader. Flygplansvärden och leasingpriser samvarierar vanligen och beror, utöver kostnadsfaktorer i flygindustrin, på samma omvärldsfaktorer som påverkar efterfrågan på flygresor.⁶

Såväl värdet på luftfartyg som leasingpriser föll kraftigt efter den 11 september 2001, för att börja återhämta sig i mitten av 2000-talet. År 2005 var leasingnivåerna emellertid fortfarande lägre än innan den 11 september 2001.⁷

4.2 Dry lease

Medan finansiell och operationell leasing företrädesvis är exempel på rena finansieringsformer, är andra former av leasing utformade för att lösa flygbolagens tillfälliga behov av utökad kapacitet i den kommersiella trafiken. In och uthyrning av luftfartyg mellan flygbolag delas företrädesvis in i två kategorier: *dry lease* respektive *wet lease*. Dessa båda leasingformer är en form av operationell leasing eftersom avtalet innebär ett hyresavtal där ägandeskapet kvarstår hos uthyraren. Båda leasingformerna kräver tillstånd av Luftfartsstyrelsen.

Dry lease innebär att ett flygföretag hyr in luftfartyg *utan* besättning, vilket också innebär att inhyraren får stå för de operationella licenser som krävs. Ett luftfartyg som dry leasas inordnas därför i det inhyrande företagens organisation och står därmed normalt under tillsyn av luftfartsmyndigheten i det inhyrande bolagets hemmestad.

En europeisk harmonisering har kommit till stånd genom EG, ECAC, och JAA. För svensk del finns även vissa kompletterande nationella regler, bland annat grundade på det skandinaviska luftfartssamarbetet. En viktig del i harmoniseringen och underlättandet av dry lease utgör antagandet av artikel 83 bis i Chicagokonventionen, vilket innebär att en överföring av tillsynsansvaret mellan två ICAO-stater godtas av övriga ICAO-stater (se bilaga 1).

Dry lease utgör idag drygt en femtedel av alla leasingärenden som godkänns av Luftfartsstyrelsen. Ett flygbolag som ofta dry leasar in är svenskägda City Airline AB. Det Göteborgsbaserade flygbolaget har ett tiotal direktlinjer från Landvetter flygplats.

⁶ Luftfartsstyrelsens driftskostnadsmodell: Up-date of the Domestic Passenger Cost Model to 2005 Levels.

⁷ Det gäller flertalet av de flygplanstyper som studeras i Luftfartsstyrelsens driftskostnadsmodell, däribland Boeing 737, och MD-81.

Bolaget inriktar sig framförallt på affärsresemarknaden och flyger till sekundära destinationer där företagen i Västsverige har sina huvudsakliga intressen. Till skillnad från andra nationella flygbolag för affärsresande som flyger via hub, erbjuder City Airline point-to-point. Hälften av bolagets sex flygplan är dry lease. Under 2005 påbörjade man även ett wet lease uppdrag för Direktflyg på sträckan Luleå-Sundsvall-Göteborg.

4.3 Wet lease

Wet lease innebär att ett flygföretag hyr in luftfartyg *med* besättning. Till skillnad från dry lease opereras luftfartyget inom ramen för det uthyrande flygföretagets drifttillstånd (AOC) och står flygsäkerhetsmässigt under tillsyn av detta flygföretags flygsäkerhetsmyndighet.

Man brukar skilja på wet lease in och wet lease ut. Wet lease in innebär att ett flygbolag bedriver verksamhet med ett annat flygbolags flygplan och besättning. Wet lease ut syftar själva upplåtelsen av flygplan och besättning.

En variant på wet lease är *damp lease*. Damp lease lyder under samma regelverk som wet lease och innebär att inhyraren tillhandahåller hela eller delar av kabinbesättningen. Inhyrningen består då av flygplan med piloter. Kabinbesättningar från inhyraren arbetar under uthyrarens ansvar.

Alla former av wet lease kräver tillstånd från Luftfartsstyrelsen.

I kapitel 5 åskådliggörs utvecklingen av wet lease.

4.4 Flygreseorganisatörer

På den svenska flygmarknaden finns sedan en tid flera företag som uppträder som om de vore flygföretag utan att de har tillstånd att utföra kommersiella flygtransporter. Dessa företag har Luftfartsstyrelsen valt att benämna flygreseorganisatörer. Flygreseorganisatörernas verksamhet består i att organisera flygtrafik genom att sluta avtal med ett flygbolag om att genomföra flygtransporter för egen räkning. Begreppet organisera innefattar i detta avseende bland annat att planera verksamheten, initiera flyglinjer, sluta avtal med flygbolag, marknadsföra flyglinjer och att sälja biljetter till passagerare. Flygreseorganisatörens samarbete med ett flygbolag utgör således ett koncept där marknadskontakt och produktion sker i olika bolag. Medan flygreseorganisatören sköter försäljningen kan flygbolaget koncentrera sin verksamhet på att flyga i linjetrafik. Ur ett konsumentperspektiv uppstår problem när flygreseorganisatörer i sin marknadsföring ger sken av att vara flygbolag trots att de inte har licens eller andra tillstånd att själva bedriva kommersiell flygtrafik.

4.4.1 Gotlandsflyg

En etablerad flygreseorganisatör på den svenska flygmarknaden är Gotlandsflyg AB. Företaget startades 2001 av lokala entreprenörer och ingår i holdingbolaget Sverige-flyg Holding AB. Holdingbolaget är också verksam delägare i Kullaflyg AB

(startades 2003), Sundsvallsflyg AB (startades 2005) och Blekingeflyg AB (startades 2006).⁸

Gotlandsflyg anlitar flygbolaget Golden Air för att utföra flygningarna. Sedan ett år tillbaka är emellertid flygvärdinnorna anställda av flygreseorganisationsen. Gotlandsflyg intar därmed rollen som ett bemanningsföretag och hyr ut kabinpersonal till Golden Air. År 2005 hade Gotlandsflyg 108 000 passagerare och i år räknar man med att komma upp till 132 000 med 114 frekvenser i veckan och upp till 22 avgångar per dag.⁹

4.5 Lågstnadsbolagen

Lågstnadsflyget i Europa har vuxit fram under den senaste tioårsperioden som en följd av EU:s avreglerade flygmarknad. Med det amerikanska flygbolaget Southwest Airlines som förebild har Ryanair och EasyJet framgångsrikt etablerat sig på den europeiska flygmarknaden.

Traditionellt har den betydande delen av flygtrafiken bedrivits i nav-ekersystem¹⁰ (hub and spoke). Lågstnadsflyget har till stor del brutit mot denna regel, framförallt på utrikeslinjerna. Istället erbjuder man ofta point-to-point till sekundära flygplatser¹¹ där landningsavgifterna är avsevärt lägre. Med bolagens etablering uppstår något som kan liknas vid nav, exempelvis Stansted (London). Skillnaden ligger i att det oftast saknas samordning mellan olika linjer; varje resa bokas för sig.

Genom att trafikera mindre flygplatser uppnås direkta kostnadsbesparingar, men resulterar även i att incheckning, bagagehantering, och övriga marktjänster går fortare än på större flygplatser. Därmed kan flygplanen vändas snabbare, vilket skapar förutsättningar för en högre grad av utnyttjande av flygplanen. I enlighet med detta hävdar Ryanairs VD Michael O`Leary att man inte är intresserad av att flyga på större flygplatser (Arlanda, Heathrow) ens om det vore gratis eftersom det på dessa flygplatser är omöjligt att vända ett plan på 25 minuter¹².

Lågstnadsflyget erbjuder i allmänhet direktflygningar med envägsbiljetter på korta eller medellånga linjer mellan städer eller regioner. Genom att hålla sig till en enhetlig flotta med en flygplanstyp (företrädesvis Boeing 737) kan man även hålla ner kostnaderna för reservdelar och utbildning av personal. Många lågstnadsbolag, med Ryanair i spetsen, har utvecklat en rad olika sätt att kompensera sina låga biljettpriser.

⁸ www.gotlandsflyg.se

⁹ www.flygtorget.se 2006-03-31.

¹⁰ Nav-ekersystem: Systemet innebär att flygbolag har en eller ibland flera flygplatser som bas för sin verksamhet. Flygplatsen, (nav), fungerar som uppsamlingsplats för andra flygningar (eker) som ska vidare till andra destinationer. Med detta system av sammankopplade flygningar skapas bl.a. ett större passagerarunderlag.

¹¹ Sekundära flygplatser: Mindre flygplatser, ofta placerade lite längre ifrån resenärernas verkliga resmål. Begreppet står i kontrast till huvudflygplatser.

¹² *Lågstnadsflygets lyft*, www.aftonbladet.se, 060819. Intervju med Michael O`Leary.

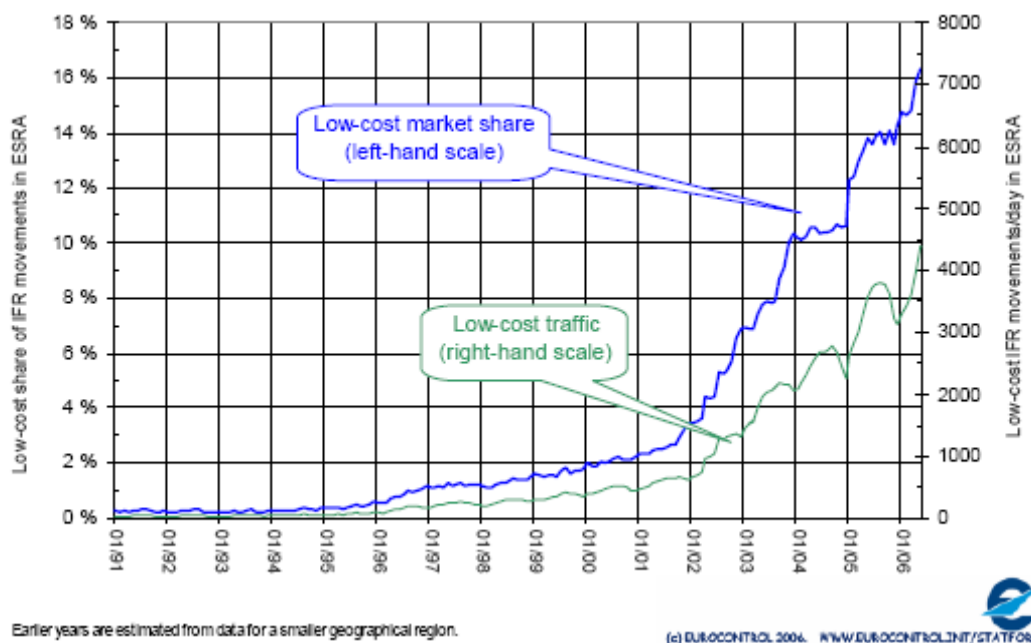
Intäkterna förstärks exempelvis genom försäljning av mat och dryck, biluthyrning och hotellförmedling.

Genomförda och pågående strukturrationaliseringar inom nätverksbolagen har delvis skapat en kostnadsutjämning mellan lågprisbolag och nätverksbolag, även om vissa lågprisbolag fortfarande har betydligt lägre driftskostnader än vad nätverksbolagen hittills lyckats åstadkomma.

4.5.1 Lågkostnadsflyget tar marknadsandelar

Lågkostnadsflyget i Europa växer kraftigt och har idag en marknadsandel på 16,3 procent, mätt som andel rörelser (IFR movements). Under det senaste året har marknadsandelen i Europa ökat med 2,4 procent, vilket är 83 procent av den totala tillväxten (se Diagram 2).

Diagram 2: Lågkostnadsflygets marknadsandel, januari 1991-maj 2006.



Källa: Eurocontrol, Low-Cost Carrier, Market Update May 2006. Statistiken bygger på ESRA, Eurocontrol Statistical Reference Area, där flertalet europeiska länder ingår.

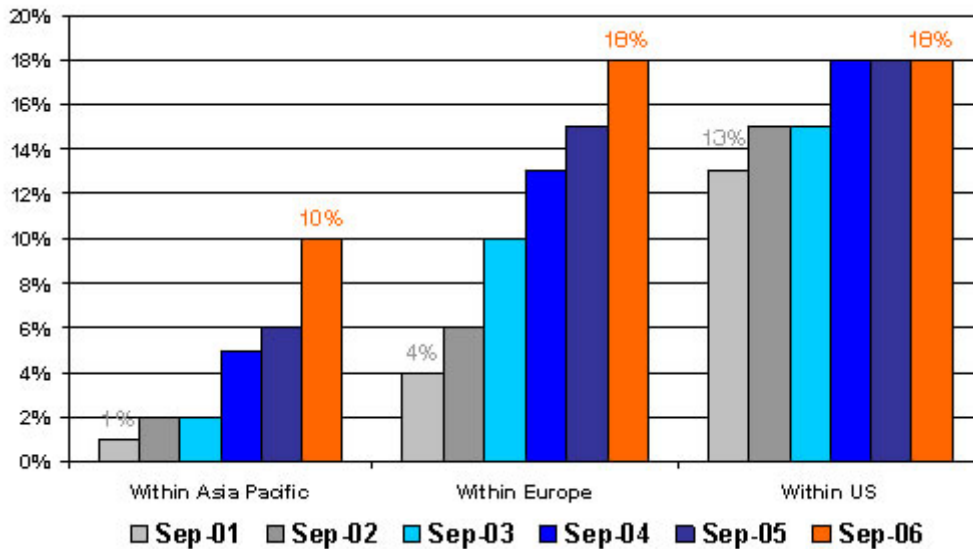
Statistik baserad på den europeiska marknaden visar att lågkostnadsflygets andel står för ungefär 30 procent av antalet passagerare i linjetrafik¹³.

Official Airline Guide, OAG, rapporterar att världens lågkostnadsbolag mer än fördubblat sin kapacitet på fyra år och att lågkostnadsflyget för närvarande svarar för 17 procent av världens totala flygpassagerarkapacitet. Medan världens totala antal flygningar har ökat med 2 procent det senaste året har lågkostnadsflyget ökat sina

¹³ www.elfaa.com

flygningar med 14 procent. Utvecklingen är särskilt stark i Asien och kan förväntas öka kraftigt framöver, då priskonceptet inte förrän nyligen nått Kina.¹⁴

Diagram 3. Andel utbudna stolar i inom lågkostnadsbolag i relation till samtliga flygbolag 2001-2006



Källa: OAG

Enligt statistik från OAG planerade lågkostnadsflyget att erbjuda mer än 46 miljoner stolar på 323000 flygningar i september 2006. Detta ska jämföras med 22 miljoner stolar på 169000 flygningar motsvarande månad 2002.

4.6 Utbildning och bemanning

I den hårdnande konkurrensen på flygmarknaden har det uppstått nya lösningar och specialiserade roller. Många flygbolag har idag valt att fokusera på sin flygverksamhet och att lägga ut kabinutbildning och rekrytering på entreprenad. Därmed hoppas man kunna spara resurser och minska sin konjunkturkänslighet.

Det finns för närvarande en rad fristående utbildningsföretag som säljer och bedriver utbildningar riktade till flygbolag. Dessa företag erbjuder utbildningar till kabinbesättning, vilket i annat fall brukar ske i flygbolagets regi. Kabinutbildningen är emellertid respektive flygbolags förpliktelse. Bolagets utbildning bedöms, och i förekommande fall godkänns, av Luftfartsstyrelsen i samband med tillståndsgivningen till flygbolaget. Eftersom utbildning av kabinbesättning enligt regelverket faller under flygbolagets ansvar finns inga fristående kabinutbildningar som har Luftfartsstyrelsens godkännande. Nuvarande operativa bestämmelser ger inte utrymme för att sådana tillstånd ges.

Ett exempel på ett utbildningsföretag är *CAT of Sweden* (CAT: Cabin Aviation Training). Företaget startade våren 2005 och är ett aktiebolag med säte vid Arlanda.

¹⁴ www.oag.com

CAT of Sweden erbjuder bland annat grundutbildning, servicekurser, kabinchefs/purserkurser samt ledarskapskurser.

Medan *CAT of Sweden* i första hand är ett utbildningsföretag är *Proffice Aviation* ett bemanningsföretag. *Proffice Aviation AB* är ett helägt dotterbolag till *Proffice Sverige AB* och har ca 500 anställda. Företaget startade på Arlanda i oktober 2000 och då under namnet *work@ARN*. I juli 2005 förvärvade *Proffice Sverige AB* företaget och den 1 november 2005 bytte företaget namn till *Proffice Aviation AB*.¹⁵

Företaget erbjuder bland annat kabinbesättning och personal till bagagehantering. Under 2005 inledde *Proffice* ett samarbete med flygtrafikledningsföretaget *ACR, Aviation Capacity Resources*. Avsikten var att erbjuda bemanning i anslutning till flygtrafikledning när den svenska marknaden för flygtrafiktjänst avregleras. Företaget har klargjort att man i framtiden kommer att erbjuda flygplatserna att helt och hållet stå för bemanningen. Man avser att kunna erbjuda flygledning, markpersonal, administration, in- och utcheckning och bokning.¹⁶

4.7 Flygmäklare

Flygmäklare är inte en ny företagsform på luftfartsmarknaden. Affärsidén att förmedla flyg, vanligtvis affärsflyg, till kunder som av olika anledningar undviker reguljärflyg har funnits länge. En flygmäklare arbetar med att söka efter kapacitet hos godkända flygbolag efter de behov som kunden uttrycker. Kunden slipper därmed att själv kontakta olika flygbolag med önskemål och begäran om offerter. Ofta tar flygmäklaren inte betalt av kunden för sina tjänster, utan inkomsterna erhålls av operatören.

Det kan förmodas att den här marknaden kommer att växa som en följd av att marknaden för ad hoc-charter och affärsflyg växer och förväntas fortsätta växa. Det finns en ökande efterfrågan på ad hoc-flygningar, vilket även gjort att *SAS* gett sig in på marknaden för ad hoc-charter. Sedan 2005 har *SAS* för första gången en person på heltid för att sköta satsningen på ad hoc. En faktor som gynnar den här utvecklingen är återkommande terrorhot och medföljande säkerhetsarbete. Affärsflyget erbjuder fördelar vad gäller såväl tid som säkerhet, eftersom man inte behöver uppfylla de krav som gäller för tyngre luftfartyg. Flygföretag som bedriver kommersiella flygtransporter med luftfartyg vars maximala startmassa är under 10 ton eller som har en godkänd kabinkonfiguration på 19 säten eller färre är undantagna från Luftfartsstyrelsens föreskrifter om luftfartsskydd, BCL-SEC 3.1.

Med ett eget chartrat flygplan kan resenären idag undvika tidsödande säkerhetskontroller, köer, väntan och flygplansbyten på överfulla flygplatser. Istället anpassas flygningen efter resenärens önskemål samtidigt som denne får tillgång till många fler flygplatser än med reguljärflyg.

De svenska flygmäklarna *Munkberg & Kolam, Flight Management* och *Air Broker Center* hade en ökning med 20-30 procent för charter och taxiflyg år 2005. *Air Broker Center* redovisade i sitt bokslut i augusti 2005 en ökning med 18 procent jämfört med

¹⁵ www.profficeaviation.se

¹⁶ www.travelnews.se 050126.

året innan.¹⁷ Företaget grundades 1987 och är tillsammans med *Flight Management* de ledande och största flygmäklarföretagen i Skandinavien.

Ett flygmäklarföretag utför inga egna flygningar och behöver således inga tillstånd från Luftfartsstyrelsen för sin verksamhet.

4.8 Fractional ownership

Fractional ownership (FO) innebär att ett antal företag eller personer går samman i bolagsform för att införskaffa ett eller flera flygplan. Minsta ägarandel är enligt amerikanska bestämmelser 1/16 för flygplan och 1/32 för helikopter. Ägarna förbinder sig att utnyttja flygplanet under en viss årlig minimitid. Driften och underhållet omhändertas av ett kontrakterat företag. Stora aktörer är amerikanska Flexjet och Netjets. I Sverige finns för närvarande inget bolag med renodlad FO-verksamhet.

FO är inte reglerat inom ICAO. FAA i USA betraktar FO som icke kommersiell luftfart (som varken kräver drifttillstånd, licens eller trafiktillstånd) men FO regleras dock av ett regelverk som anses vara i nivå med det regelverk som reglerar den kommersiella luftfarten (CFR 91, subpart K).

En särskild arbetsgrupp har tillsatts inom ramen för ECAC (European Civil Aviation Conference) för att försöka uppnå en europeisk samsyn i frågan. Sveriges hållning har tills nu varit att FO är en form av kommersiell luftfart och att kraven i princip bör vara desamma som i JAR-OPS. Skulle FO komma att hänföras till icke kommersiell luftfart bör den av skäl som rör säkerhet och luftfartsskydd ändå regleras som kommersiell luftfart. Detta eftersom verksamheten har stora likheter med kommersiell luftfart. En knäckfråga blir också att besluta om vem som skall anses ha det operationella ansvaret.

För Sverige och EU är det också viktigt att konkurrensen förbättras. Det europeiska affärsflyget har idag begränsat marknadstillträde till USA. Ur ett konkurrensperspektiv är det viktigt att europeiska bolag får motsvarande tillträde till den amerikanska marknaden som amerikanska bolag har idag inom Europa. Enligt det amerikanska regelverket är tillträdet till den amerikanska marknaden för icke amerikanska charteroperatörer (affärsflyg) begränsat till sex flygningar per år. USA och EU är dock mycket nära att komma överens om åtgärder som kommer att bidra till en bättre tillgänglighet på den amerikanska marknaden för europeiska operatörer.

I enlighet med ovanstående diskussion i avsnitt 4.7 om affärsflygets ljusa framtidsmöjligheter bör även företagsformen FO kunna bli allt vanligare på flygmarknaden.

4.9 Konsumenternas ställning skall stärkas

Vid Luftfartsstyrelsen pågår för närvarande ett arbete (LS2006-4870) att belysa konsumenternas ställning. Projektet är ett av Luftfartsstyrelsens fokusområden för 2006. I projektet ingår bl.a. att belysa flygreseorganisatörer och lågkostnadsbolag ur ett konsumentperspektiv.

¹⁷ www.flygtorget.se 050926

På en del områden har det rests krav på reglering för att skydda konsumenten. På andra områden har sådana förordningar redan införts. Nedan belyses hur regleringar vad gäller konsumenternas ställning kan komma att beröra flygreseorganisatörer och lågkostnadsbolag.

4.9.1 Flygreseorganisatörer och konsumenternas ställning

Flygreseorganisatörernas verksamhet har tidigare belysts i Luftfartsverkets rapport "*Flygbolag som inte flyger*". (LVF Rapport 2002:10). Rapporten innehåller en granskning av flygreseorganisatörer ur ett konsumentperspektiv och motiverades av att flera flygreseorganisatörer på relativt kort tid gått i konkurs. Som ett resultat av dessa konkurser (Aer Olympic, MyAir, Gothia Airlines, Traffic Europa och Goodjet) blev en stor mängd resenärer strandsatta.

I rapporten presenteras huvudsakligen två förslag på hur kraven på flygreseorganisatörerna kan skärpas. Dessa är i korthet följande:

- **Licensiering:** Flygreseorganisatörer skall ha licens och uppfylla liknande ekonomiska krav som flygföretag ställs inför. Vidare skall biljettförsäljning inte få ske förrän flygreseorganisatören ingått ett varaktigt avtal med ett flygbolag om utförande av de transporter som flygreseorganisatören säljer.
- **Informationsplikt:** Passageraren skall informeras om att transporten inte utförs av den som passageraren slutit avtalet om transporten med. Informationen skall också innehålla vilket flygbolag som genomför transporten och vilka villkor som gäller vid försening, reklamation och ombokning.

Den föregående regeringen ansåg att flygreseorganisatörer bör kunna bidra till ökad konkurrens inom flygtransportbranschen men menade samtidigt att konsumentens rättigheter bör stärkas på det här området. Det är följaktligen viktigt att den enskilda konsumentens intressen och rättigheter inte riskerar att åsidosättas på grund av att de rättsliga kraven på flygreseorganisatörer är otydliga. Regeringen klargjorde i den transportpolitiska propositionen *Moderna Transporter* (2005/06:160) att någon form av regler på detta område bör övervägas.

4.9.2 Lågkostnadsflyget och konsumenternas ställning

Nya regler som stärker flygpassagerares rättigheter trädde i kraft den 17 februari 2005 (förordning nr 261/2004 om fastställande av gemensamma regler om kompensation och assistans till passagerare vid nekad ombordstigning och inställda eller kraftigt försenade flygningar). Förordningen innebär att flygbolaget skall stå för mat och logi, taxi, telefon om en flygning ställs in eller försenas avsevärt. Vid nekad ombordstigning eller inställd resa skall det aktuella bolaget kompensera sina passagerare ekonomiskt, 250-600 euro beroende på flygningens längd. Från den 1 juli 2005 har Konsumentverket tillsynsansvar över dessa regler.

Flera av flygbolagens samarbetsorganisationer har försökt att stoppa de nya EU-reglerna, med motiveringen att det kommer att tvinga bolagen att höja biljettpriserna.

Lågstkostnadsbolagens organisation European Low Fare Organisation (ELFAA¹⁸) har krävt att Europadomstolen skall ogiltigförklara förordningen. ELFAA hävdade att ersättningsbeloppen vid inställda flygningar är orimliga då de inte återspeglar gällande prisnivåer på flygbiljetter. I förlängningen menade man att förordningen hotar den fortsatta utvecklingen av lågprisflyget.¹⁹ Europadomstolen gav emellertid inte ELFAA något gehör i frågan.

¹⁸ I European Low Fare Association (ELFAA) ingår Air Berlin, EasyJet, Flybe, Hapag-Lloyd Express, Norwegian, Ryanair, SkyEurope, Sterling, Sverigeflyg, Transavia och Wizzair. Sverigeflyg är holdingbolag för Gotlandsflyg, Kullaflyg, Sundsvallsflyg och Blekingeflyg. ELFAA uppskattar att organisationens medlemmar under 2005 fraktade omkring 100 miljoner passagerare till drygt 400 flygplatser. www.elfaa.com

¹⁹ www.flygtorget.se 050220.

5 WET LEASE PÅ DAGENS FLYGMARKNAD

5.1 Reglering av wet lease

I kapitel 4 har redan delar av begreppet leasing diskuterats. Ur ett myndighetsperspektiv går det en skarp skiljelinje mellan tillståndspliktig och icke-tillståndspliktig leasing. Det senare är leasing som finansieringsform, s.k. finansiell eller operationell leasing från leasingföretag. Tillståndspliktig leasing är huvudsakligen dry och wet lease.

Flygbolag som har för avsikt att hyra in luftfartyg från annat flygbolag skall ansöka om detta hos Luftfartsstyrelsen. Skälen till inhyrningen kan till exempel vara att flygbolagets ordinarie luftfartyg plötsligen måste repareras på grund av fågelkollision. Då den här typen av händelser inte sällan inträffar utanför ordinarie arbetstid har myndigheten accepterat att företaget upprättar en lista, s.k. *white list*, över företag som skall kunna användas vid dessa tillfällen. Listan är grundad på inhyrarens egen auditering av företagen. Vid auditeringen säkerställer inhyraren att det inhyrda planet är förenligt med den egna verksamheten och att leaseobjektet håller svensk standard. Denna lista möjliggör wet lease utanför Luftfartsstyrelsens arbetstid. Förehavandet stöds av ECAC:s rekommendation vad gäller leasing av luftfartyg (ECAC/21-1).

Tillämpningen av leasing ur såväl ett flygsäkerhetsperspektiv som ur ett ekonomiskt perspektiv är särskilt aktuellt när det leasade luftfartyget är registrerat i en annan stat än där det operativa tillståndet finns. Det är i detta fall viktigt att ansvarsfördelningen fastställs eftersom flera länders myndigheter är ansvariga för tillsynen och för att flygsäkerhetskraven upprätthålls. När det gäller det ekonomiska perspektivet har behovet av vissa begränsningar motiverats av att säkerställa att det uthyrande flygbolaget inte får tillgång till en marknad som det annars inte skulle ha tillgång till enligt de trafikrättigheter de tillerkänts.

Bestämmelser, regelverk och policy gällande wet lease återfinns i bilaga 1 och 2.

5.2 Utvecklingen på leasing marknaden

Omfattningen av leasing har ökat mycket kraftigt under senare år. Statistik från ICAO visar att detta är en internationell trend. I tabellen nedan listas leasing i olika regioner, dock utan särredovisning av wet lease.

Tabell 1

ICAO Statistical Region	1989 Number of		1998 Number of		1989-1998 Increase in number of	
	airlines with leased aircraft	leased aircraft	airlines with leased aircraft	leased aircraft	airlines with leased aircraft	leased aircraft
Africa	12	19	35	80	23	61
Asia/Pacific	20	81	55	522	35	441
Europe	36	209	113	1 335	77	1 126
Middle East	5	16	9	37	4	21
North America	26	384	38	733	12	349
Latin America/ Caribbean	26	121	44	512	18	391
Total	125	830	294	3 219	169	2 389

Source: ICAO, *jp airline-fleets international*

Tabellen visar att leasingtrenden varit mycket kraftig i flertalet regioner, och i exempelvis Europa har antalet flygbolag med leasade luftfartyg tredubblats under perioden 1989-1998. Senare statistik saknas tyvärr.

Siffror från 2001 visar att 84 procent av de 532 flygbolag som bedrev internationell regelbunden flygtrafik leasade in flygplan.²⁰ Omkring 45 procent av alla flygplan var leasade. Mellan 1996 och 2001 ökade leasing mellan flygbolag med 33 procent, leasing från leasingbolag med 43 procent och leasing från till exempel banker med 44 procent.

EU har låtit undersöka hur den europeiska marknaden för bland annat wet lease är fördelad. Resultaten pekar på att majoriteten av den totala flottan är finansiellt eller operationellt leasad och att 6,6 procent av den leasade andelen utgörs av wet lease. Tabellen nedan innehåller även information om wet lease från tredje land.

²⁰ Källa: ICAO

Tabell 2: Andel leasade luftfartyg inom den europeiska gemenskapens flygbolag, september 2005

Total fleet	Of which: Leased aircraft	Of which: Wet-leased and franchised aircraft ²¹	Of which: Wet-lease of third country aircraft	Of which: Wet-lease of third country aircraft from outside the EU, the EEA and Switzerland
5081	3036	337	57	19
100%	59.8%	6.6%	1.1%	0.6%

Källa: EG-kommissionen (Proposal for a Regulation on common rules for the operation of air transport services in the Community. (11829/06 ADD 1).

Luftfartsstyrelsen har genomfört en mindre enkätundersökning för att belysa hur utvecklingen av leasing ser ut i andra europeiska länder. Undersökningen visar att trenden i de tillfrågande länderna är klart stigande, se bilaga 4.

5.2.1 Tillståndsgivning vid Luftfartsstyrelsen

I Sverige har andelen hanterade wet lease ärenden vid Luftfartsstyrelsen ökat mycket kraftigt under senare år. År 2004 var det totala antalet ärenden 17, medan de hittills i år uppgår till 89 (060929). Det har också blivit vanligare med långa leasingperioder, vilket framgår av tabell 3 nedan.

Tabell 3. Antalet wet lease ärenden med långa leasingperioder, 6 månader eller mer.

≥6 mån	2004	2005	2006 (-060929)
Wet lease in	-	8	4
Wet lease ut	1	-	8
Totalt	1	8	12

Källa: T. Frimanson, Tnf (LS)

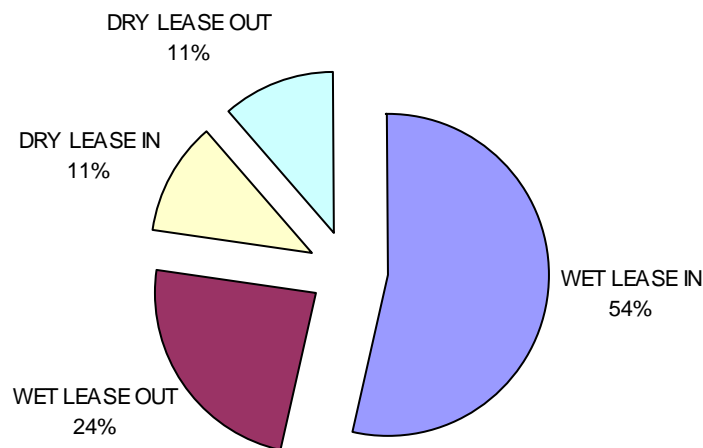
Hanteringen av tillståndspliktig leasing är avgiftsbelagd gentemot flygföretagen. Kostnaden styrs av handläggningstiden och ett ärende beräknas kosta omkring 2-5 tkr.

I diagram 3 nedan presenteras fördelningen av Luftfartsstyrelsens leasingärenden hittills under 2006. Som framgår av figuren domineras ärendena av wet lease in. Omkring en tredjedel av andelen wet lease in ärenden har föregåtts av

²¹ Franchised aircraft: Samarbetsform som innebär att ett mindre bolag iklär sig rollen som sin större samarbetspartner. Det större flygbolaget hyr ut sitt namn och kringutrustning till det mindre, som tillåts måla sina luftfartyg i .

samråd/diskussioner inom myndigheten. Wet lease från tredje land är ovanligt. Exempel på sådan inhyrning är charterbolag som snabbt behöver få hem sina resenärer efter det att det ordinarie flygplanet tvingats till reparation.

Diagram 4: Andelen tillståndsärenden 2006-01-01 till 2006-08-13



n=103

Källa: T. Frimanson, Tnf (LS)

Flygbolaget SAS har demonstrerat hur wet lease kan vara ett sätt att åtgärda ett kapacitetsbehov tillsammans med strategisk personalpolitik. Efter att SAS hade noterat en ökad efterfrågan på flygresor till London inleddes ett wet lease samarbete med Transwede. I februari i år öppnade SAS en ny linje direkt från Arlanda till London City Airport med Transwede som operatör. Linjen omfattar fyra dagliga turer på vardagar och två turer på söndagar. Leasingen väckte uppmärksamhet då SAS tidigare internt och externt uttalat att det råder en övertalighet bland piloter. Kabinpersonalen består emellertid av SAS egen, som fått tjänstledigt ett år för att anställas av Transwede. De inhyrda planen har målats om i SAS färger.²² Den första 6 månadersperioden har nyligen gått ut och leasingen har förlängts med ytterligare 6 månader till 13 februari 2007.

5.3 Skandinavisk policy för wet lease

Sverige har i samarbete med Danmark och Norge utarbetat en gemensam policy för wet lease. Policyn utgör en gemensam hållning vad gäller den skandinaviska

²² www.di.se SAS hyr in piloter från Transwede trots övertalighet 060112.

tillståndsgivningen till wet lease. Policyn, som beslutades vid OPS-280 den 1 september 2005, återges i bilaga 2.

Framställandet av det slutgiltiga policydokumentet föregicks av diskussioner mellan berörda länders luftfartsmyndigheter, vilket även resulterade i en rapport (*Skandinavisk wet lease policy – Rapport 2001-11-09*). Rapporten ger bakgrundsinformation om vissa principer som styr policyn. I rapporten fastslås inledningsvis att omsorgen om säkerheten är den viktigaste utgångspunkten. Förutsättningen för tillståndsgivning för wet lease är att det inhyrda flygföretaget kommer att operera på samma flygsäkerhetsnivå som inhyraren.

Det finns också andra hänseenden som har påverkat den gemensamma policyn. En del skäl kan hänföras till underlättande av processer och organisation. Det uttrycks en önskan om att ansvar och befogenheter, såväl i flygföretaget som tillsynsmässigt, inte splittras upp på olika händer. Detta är ett av skälen till varför wet lease policyn ställer krav på att egenproduktionen ska vara dominerande vid wet lease in.

Det existerar dock inga fastställda mått på vad kravet på egenproduktion egentligen betyder och vilken andel som bör vara gällande för att wet lease ska godkännas. I rapporten som utgör förarbetet till policyn föreslås att egenproduktionen bör vara omkring 70 procent för att kravet på full dispositionsrätt till de flygplan varmed verksamheten huvudsakligen bedrivs skall vara uppfyllt. Riktlinjen att ansvar och befogenheter skall ligga hos en myndighet och ett flygföretag kan också motiveras ur ett flygsäkerhetsperspektiv. Risken för oklarheter och bristande ansvarskedjor anses minska om egenproduktionen är dominerande och leasingen inte är gränsöverskridande.

Vidare finns rent politiska skäl till att reglera såväl wet som dry lease. Ett sådant är kravet på nationell registrering. Detta anses vara grundbulten i licensieringsförordningen för att säkra nationell tillsyn och lägga grunden för en nationell luftfartsindustri. Kravet på nationell registrering är därmed ett sätt att förhindra utflaggning och försvara arbetsrätten. Samtidigt framgår av policyn att wet lease, för att täcka ett tillfälligt trafikbehov, kan medges som ett undantag från kravet på nationell registrering.

Policyn säger också att wet lease kan godkännas för begränsade tidsperioder, normalt som längst för en trafikprogramperiod eller under 6 månader, vilketdera som är längst. Denna tidsbegränsning, tillsammans med kravet på egenproduktion, ger en anvisning om att wet lease skall ses som en tillfällig lösning. Som framgår av avsnitt 5.2.1 blir det emellertid allt vanligare med längre leasingperioder.

5.4 ACMI – wet lease ut som affärsidé

Wet lease är ingalunda en ny företeelse. Under många år har leasingformen utgjort ett sätt för flygföretag att lösa tillfälliga brister i kapacitet. Wet lease har då varit ett sätt att behålla, eller tillfälligt utöka, en schemalagd verksamhet. Traditionellt sett har flygföretag med tillfällig överkapacitet bjudit ut denna till andra bolag.

På dagens konkurrensutsatta flygmarknad har det emellertid uppstått ett antal flygföretag vars verksamhet i allt väsentligt går ut på att vara produktionsbolag åt andra flygföretag. Dessa företag har således liten eller ingen egen verksamhet utan

agerar som leverantörer till flygbolag med behov av extra kapacitet. Produktionen av fullständig wet lease ut benämns ACMI, vilket står för *Aircraft, Crew, Maintenance, Insurance*. Den här företagsformen var i princip okänd före 1990, men tycks idag bli allt vanligare. Enligt ACMI-leverantören Air Atlanta Icelandic har tillväxten på den här marknaden ökat med 18 procent per år sedan tiden för avregleringen av den europeiska flygmarknaden²³.

Leverantören av ACMI tar ofta betalt per blocktimme som baseras på ett avtalat antal timmar per månad. Enligt avtalet är ett visst antal blocktimmar garanterade och det finns därefter möjlighet att köpa fler timmar till ett reducerat pris. För inhyraren innebär detta stor möjlighet till flexibilitet och budgeteringen blir tydlig och enkel.

Det nederländska flygbolaget Denim Air har utvecklat ACMI-konceptet ytterligare. I oktober 2005 lanserade man ACMI Plus Service, vilket innebär ACMI, interlining, försäljningsdistribution och marknadsföring.

Företagsformen ACMI är vanlig inom passagerarflyg, men trenden är tydligast inom fraktflyg. Marknaden domineras av Europa och USA, men bedömare menar att den framtida tillväxten främst kommer att ske i Asien och Mellanöstern²⁴.

Det finns flera flygbolag i Sverige som erbjuder ACMI. Ett svenskt bolag som bedriver ACMI är Nordic Airways. Bolaget har två verksamhetsgrenar. Under den ena verksamhetsgrenen (Nordic Regional) flyger man inrikes mellan Östersund, Umeå och Luleå, mellan Arlanda och Kramfors och mellan Arlanda och Gällivare. Sedan i juni 2006 har Nordic Regional tagit över linjen Gällivare – Arlanda från Swedline Express. Linjen är upphandlad av Rikstrafiken. Under den andra verksamhetsgrenen (Nordic Airways) bedriver man wet lease/ACMI åt andra flygbolag. I dag anlitas flygbolaget av bland annat FlyMe, Air Berlin, Blue 1 och Estonian Air. Enligt Travel News kommer Nordic Airways under 2006 öka omsättningen med nästan 200 miljoner kronor, till cirka 550 miljoner kronor²⁵.

Transwede är ett återuppståndet svenskt flygbolag som bedriver charter och wet lease ut till bl.a. SAS och Skyways. Transwede är systerbolag till Malmö Aviation och flyger med en Avro RJ70 med 82 säten. Nyligen framkom att Skyways kontrakterat Transwede att flyga Halmstad-Arlanda fr.o.m. den 20 augusti. Flygningarna kommer att utföras med en Avro 146 RJ100 med plats för 112 passagerare. Flygplanet har Transwede i sin tur leasat från Malmö Aviation.

Det finns också fler företag som avser att ge sig in på marknaden för ACMI. Ett sådant är Fly Excellent, som enligt egen utsago avser att under vintern 2006/07 bedriva wet lease/ACMI med en Airbus 320. Företaget saknar emellertid tillstånd för kommersiell luftfart.

²³ *Surrogate Supply*, Airline Business, July 2006.

²⁴ *Surrogate Supply*, Airline Business, July 2006.

²⁵ www.travelnews.se, 060620.

5.5 Fallet Amapola

Amapola är ett flygföretag med operativ licens och drifttillstånd. Bolaget ägs av Skyways och ägnar sig huvudsakligen åt fraktflyg med egna luftfartyg. Amapola åtar sig också förmedling av flygfrakttuppdrag. För utförande av dessa uppdrag förmedlar Amapola kontrakt till flygföretag som agerar som transportörer. Det har diskuterats huruvida Amapolas engagerande av ett polskt lufttrafikföretag för vissa uppdrag skulle utgöra tillståndspliktig wet lease eller inte.

Den företeelse Amapola ägnar sig åt i den delen skulle närmast vara att betrakta som flygmäklarer verksamhet eller att jämföra med den verksamhet för befördran av passagerare som bedrivs av flygreseorganisatorer. En flygreseorganisator definieras som en aktör som erbjuder flygbiljetter under eget namn utan att själv utföra flygtransporten. Sådan verksamhet är i dagsläget inte tillståndspliktig.

Flygmäklarens uppdrag är att förmedla flygkapacitet efter kundens definierade behov. Eftersom flygmäklaren inte utför flygningar är verksamheten inte förenad med krav på operativ licens eller drifttillstånd.

Wet lease karaktäriseras av att operationen utförs under det uthyrande bolagets drifttillstånd. För att det skall röra sig om en wet lease krävs att såväl det inhyrande som det uthyrande bolaget har ett drifttillstånd. Omvänt kan verksamhet som bedrivs av ett företag som inte är lufttrafikföretag aldrig utgöra wet lease.

För bedömningen av frågan huruvida verksamheten utgör wet lease eller inte blir den avgörande frågan huruvida flygningarna utförs inom ramen för Amapolas trafikrättigheter och i dess egenskap som flygföretag, dvs. innehavare av operativ licens och drifttillstånd, eller inte. För att slutligt avgöra den frågan krävs att de avtal som reglerar förhållandet mellan Amapolas kunder och Amapola granskas. I ett mäklarförhållande föreligger avtal om frakten mellan kunden och utföraren utan att mäklaren är avtalspart. För förmedlingen av uppdragen torde däremot någon form av avtal föreligga mellan fraktköpare och mäklare.

Det kan konstateras att förmedling av flygfraktkontrakt inte är en reglerad verksamhet. I princip kan vilket företag som helst ägna sig åt den verksamheten. Det är först när ett företag som ägnar sig åt förmedling av frakttuppdrag även innehar ett drifttillstånd som frågan om wet lease blir aktuell. Om verksamhet av den här typen per automatik skall anses såsom tillståndspliktig endast därför att bolaget är ett flygföretag, men annars inte, kan det befaras att flera former av ”inhyrningar” kommer att uppträda på den svenska marknaden. Frågan bör därför bli föremål för vidare utredning av Luftfartsstyrelsen. Syftet med reglerna runt wet lease bör ställas emot intresset av att flygverksamhet bedrivs inom ramen för de tillståndskrav som syftar till att trygga flygpassagerare och andra berörda i flygtransportssystemet.

6 ANALYSAVSNITT

6.1 Leasingens drivkrafter

Den allt hårdare konkurrensen mellan flygbolag har tvingat dem att rikta uppmärksamheten mot sina fasta kapitalkostnader. Kapitalkostnaden för flygplan är en stor kostnadspost som vid finansiell leasing ska betalas oavsett hur mycket planet används. Vid icke-tillståndspliktig operationell leasing finns en bättre flexibilitet.

En trend är att flygbolagen lägger ut en allt större del av produktionen på underleverantörer. Tidigare kunde flygbolagen ha extra kapacitet stående på marken i det fall ett luftfartyg måste tas ur produktion. På dagens flygmarknad finns inte ekonomiskt utrymme för den här typen av stand by lösningar. Om ett luftfartyg oförutsett måste ersättas blir alternativet att vända sig till marknaden för tillståndspliktig leasing. Wet lease är också attraktivt när ett flygbolag vill expandera och en förklaring till varför marknaden för wet lease närmast har exploderat. En fördel med att låta hyra in luftfartyg och besättning när behov föreligger, är att flygbolagets fasta kostnader inte ökar.

Utvecklingen stärks också av att produktionsenheterna (luftfartygen) lätt kan flyttas dit efterfrågan är som störst. Från flygbolagens sida innebär leasing att flygplansflottan snabbt kan anpassas i storlek efter rådande efterfrågan på marknaden. Ju större marknad desto större möjligheter att nyska utbudet och förbättra kapacitetsutnyttjandet.

Trenden går också mot längre leasingperioder. Idag används wet lease inte bara som tillfällig lösning på ett kapacitetsbehov. Detta ger SAS ett exempel på när man låter måla det inhyrda planet i SAS färger (se avsnitt 5.2.1). Agerandet antyder att wet lease idag inte bara är ett sätt att lösa tillfälliga och hastigt uppkomna behov, utan alltmer har kommit att utvecklas till en medveten företagsstrategi. Detta torde stå i kontrast till den ursprungliga föreställningen av wet lease.

Den ökade rörligheten på marknaden skapar nya möjligheter för marknadens aktörer. Flygbolag etablerar baser i flera länder i Europa (Norwegian i Polen och Ryanair i Sverige) och den starka nationella kopplingen mellan ett flygföretag och en tillsynsmyndighet när det gäller ansvar och befogenheter är inte längre lika påtaglig. Uppsplittningen av ett flygföretags verksamhet i flera länder är därför en trend som måste beaktas i myndighetens regelutvecklingsarbete, tillstånds- och tillsynsarbete.

Genom den fria etableringsrätten²⁶, en av de grundläggande principerna för genomförandet av den gemensamma marknaden, skapas förutsättningar för bolag att starta verksamhet inom unionen. Etableringsrätten baseras på principen i artikel 12 som förbjuder all diskriminering på grund av nationalitet.

Den europeiska harmoniseringen på luftfartsområdet tilltar. Europaparlamentet och rådet har fastställt gemensamma bestämmelser på det civila luftfartsområdet och

²⁶ Art 43 Romfördraget

inrättat en europeisk byrå för luftfartssäkerhet, EASA. Huvudsyftet är att skapa och upprätthålla en hög och enhetlig säkerhetsnivå inom den civila luftfarten i Europa samtidigt som den fria rörligheten för varor, personer och tjänster underlättas. Medlemsstaterna ska vidta alla nödvändiga åtgärder för att säkerställa att de skyldigheter fullgörs som följer av fördraget eller av åtgärder som vidtagits av gemenskapens institutioner.

6.2 Om wet lease policyns riktlinjer

Statistik om wet lease ärenden vid Luftfartsstyrelsen visar att leasingformen ökar kraftigt och att leasingen allt oftare avser längre perioder. Mot bakgrund av denna utveckling bör frågan ställas om regelverk och policy är anpassad till marknadens ökande krav på flexibilitet.

Den skandinaviska wet lease policyn formulerar riktlinjer för handläggning av wet lease ärenden, se bilaga 2. En del av dessa riktlinjer är oklara eller kan uppfattas som omotiverat reglerande. Detta gäller särskilt kravet på nationell registrering och principen om tidsbegränsning av leasing.

Kravet på nationell registrering anses vara grundbulten i licensieringsförordningen för att säkra nationell tillsyn och lägga grunden för en nationell luftfartsindustri. Risken för utflaggning och att flygföretag bygger upp merparten av verksamheten med wet lease är farhågor som också har lyfts fram. Kravet är därmed i första hand politiskt motiverat och det kan ifrågasättas i vilken utsträckning det är förenligt med EG-fördraget. Kravet på nationell registrering framstår inte heller som rimlig i ljuset av den senaste tidens utveckling. Det har också visat sig att det inte finns några tendenser till utflaggning hos flygföretagen.

Därtill föreskrivs i villkoren för den operativa licensen att ett flygföretag skall ha full dispositionsrätt genom äganderätt eller dry lease till de flygplan som verksamheten omfattar. Mot bakgrund härav kan kravet på nationell registrering i det avseendet snarare uppfattas som ett uttryck för protektionism och utgöra ett hinder för konkurrensen och den fria rörligheten på marknaden.

Policyn fastställer vidare principer om tidsbegränsning (normalt högst 6 månader) och att egenproduktion skall vara dominerande. Tidsbegränsningen är framför allt en förutsättning för att kravet på nationell registrering skall kunna bibehållas. Dispens medges dock alltmer som en följd av att det har blivit vanligare med långa leasingperioder (6 månader eller mer). Intressant är att konstatera att ansökningar om wet lease hittills aldrig har avslagits. Inte heller har ett flygbolags begäran om att få förlänga sin wet lease in blivit nekad, trots att policyn fastslår att wet lease endast skall få förekomma under en begränsad tidsperiod.

Frågan som bör ställas är om kraven på tidsbegränsade leasingavtal fortfarande är relevanta. Och vilka blir konsekvenserna om dessa krav tas bort? Intressant att notera är att Nederländerna har en betydligt liberalare inställning till denna fråga, se bilaga 4.

6.3 Konkurrens på lika villkor?

Den skandinaviska wet-leasepolicyn kan ge olika konkurrensförutsättningar mellan aktörer på flygmarknaden. Följande exempel illustrerar detta.

Ett flygbolag med godkänd OL/AOC behöver hyra in flygkapacitet och ska följa den skandinaviska wetlease-policy. Inhyrningen förutsätter kontroll, administration, godkännande och beslut innan behovet kan verkställas. En flygreseorganisatör, utan OL/AOC kan direkt hyra in ett flygföretag för uppdrag i flygverksamhet utan att passera wet-leasepolicy och godkännandeförfarande. Flygbolaget och flygreseorganisatören tjänar samma flygmarknad, vilket i detta exempel kan ge flygreseorganisatören fördelar, både tids- och kostnadsmässigt.

Ovanstående kan beskrivas som en inträdesbarriär, i det här fallet kopplat till absoluta kostnadsfördelar för flygreseorganisatören. Fördelen är kopplad till ett regelverk (wet-leasepolicy) utan påverkansmöjligheter för flygbolaget. Skillnaden i inträdeskostnader, men också utträdeskostnader kan totalt sett bli betydande, men den frågan bör belysas i ett bredare sammanhang än strikt kopplat till wet-lease.

En annan skillnad i marknadsinträdes/utträdesförutsättningarna och som delvis kan kopplas till wet-lease, är icke-återvinningsbara kostnader, eller s.k. *sunk costs*. Sunk costs är bland annat kostnader för marknadsföring och skillnader mellan inköpspris och försäljningspris. Flygreseorganisatören har andra sunk costs än flygbolaget, eftersom kapitalbindning och förberedelser för marknadsinträde skiljer sig åt mellan dem. Sannolikt är sunk costs mer påfallande vid ett marknadsmisslyckande för ett flygbolag som vill ge sig in på en marknad än en flygreseorganisatör som direkt kan hyra in nödvändig kapacitet.

Det nuvarande regelsystemet gynnar alltså flygreseorganisatören. Detta företag slipper tillsyn och har ett begränsat ansvar gentemot sina resenärer. Mot bakgrund av detta finns det anledning att förmoda att förekomsten av flygreseorganisatörer kommer att bli vanligare i Sverige.

Samtidigt kan det konstateras att utvecklingen i Storbritannien på senare år gått i motsatt riktning. Där har flera flygreseorganisatörer valt att ansöka om drifttillstånd för att därigenom ta steget och bli ”riktiga” flygbolag. En förklaring till denna utveckling är att Storbritannien har ett särskilt system för konsumentskydd i samband med flygresor, ATOL. Företag som säljer flygresor är skyldiga att ha en licens som innebär att de har ställt ekonomisk säkerhet hos luftfartsmyndigheten.

Det finns anledning att förmoda att aktörer på flygmarknaden i allt större utsträckning kommer att glida mellan att agera som flygbolag, flygmäklare eller flygreseorganisatörer.

Leasing – Regelverk och bestämmelser**Bilaga 1****ICAO**

Som en följd av utvecklingen på leasingområdet har ICAO, den internationella civila luftfartsorganisationen, tagit fram riktlinjer och principer som stöd för medlemsstaterna.

In- och uthyrning utan besättning s.k. dry lease underlättas genom Art 83 bis²⁷ i Chicagokonventionen som möjliggör en överföring av tillsynsansvaret mellan två ICAO-stater om den godtas av övriga ICAO-stater. Art 83 bis trädde i kraft den 20 juni 1997.

Art 83 bis Transfer of certain functions and duties

a) Notwithstanding the provisions of Articles 12²⁸, 30²⁹, 31³⁰ and 32 a)³¹, when an aircraft registered in a contracting State is operated pursuant to an agreement for the lease, charter or interchange of the aircraft or any similar arrangement by an operator who has his principle place of business or, if he has no such place of business, his permanent residence in another contracting State, the State of registry may, by agreement with such other State, transfer to it all or part of its functions and duties as State of registry in respect of that aircraft under Articles 12, 30, 31 and 32 a). The State of registry shall be relieved of responsibility in respect of the functions and duties transferred.

b) The transfer shall not have the effect in respect of other contracting States before either the agreement between States in which it is embodied has been registered with the Council and made public pursuant to Article 83 or the existence and scope of the agreement have been directly communicated to the authorities of the other contracting State or States concerned by a State party to the agreement.

c) The provisions of paragraphs a) and b) above shall also be applicable to cases covered by Article 77³².

I andra fall av leasing har en modell klausul utarbetats att användas av medlemsstaterna i luftfartsavtalen.

²⁷ Status per den 30 juni 2006: 148 ratificeringar däribland samtliga nordiska staterna

²⁸ Rules of the Air

²⁹ Aircraft Radio Equipment

³⁰ Certificates of airworthiness

³¹ Licenses of personnel

³² Joint operating organizations permitted

LEASE OF AIRCRAFT

1. *A Party may prevent the use of leased aircraft to operate services under this agreement when such operation would not meet the safety standards and procedures in Article _____ (Safety)*

2. **First Option**

Subject to paragraph 1 above, the designated airlines of each Party may use aircraft leased from other airlines to provide services under this agreement, provided all airlines

participating in such arrangements hold the appropriate authority and meet the requirements applied to such arrangements.

OR

Second Option

Subject to paragraph 1 above, the designated airlines of each Party may use leased aircraft to provide services under this agreement, provided that this would not result in a lessor airline exercising traffic rights it does not have.

ECAC

ECAC's rekommendation om leasing, ECAC/21-1 ställer bl.a. krav på tillstånd för all leasingverksamhet samt att konsumenten informeras om vilket flygbolag som utför själva flygningen vid ett wet lease arrangemang.

Vidare anges bl.a. i paragraf 4 b):

<p>Furthermore, an air carrier shall only be permitted to wet lease in an aircraft of a type not included in its own AOC if the authority considers that this will not affect the maintenance of safety standards equivalent to those which the lessee is required to meet under its own AOC.</p>

Detta innebär att krav inte ställs på att inhyraren skall operera den typen av flygplan enligt gällande drifttillstånd utan kravet på inhyraren (lessee) görs beroende av huruvida myndigheten anser att denne har förmåga att upprätthålla den flygsäkerhetsstandard som ställs i tillståndet.

Paragraf 4 e) öppnar möjligheten för leasing på basis of "white list".

The information listed in paragraph 2 should also be obtained before approval is granted for short notice leases. However, alternative arrangements for the prior approval of such leases may be implemented by the appropriate aeronautical authorities. Such alternative arrangements might include, for example, the

establishment of a list of air carriers approved by its national aeronautical authorities from whom an air carrier may lease an aircraft at short notice to meet an unforeseen need for a short period.

EU

I EG-rätten regleras in- och uthyrning av luftfartyg i förordning (nr 2407/92) om utfärdande av tillstånd för lufttrafikföretag. Förordningen gäller för lufttransport av passagerare, post och/eller gods mot betalning.

I beaktandesatserna anges

Inom den inre marknaden bör ett lufttrafikföretag kunna använda luftfartyg oavsett var inom gemenskapen de ägs, utan att detta inskränker de förpliktelser som den tillståndsgivande medlemsstaten har i fråga om lufttrafikföretagets tekniska duglighet.

Det bör också vara möjligt att hyra in luftfartyg som är registrerade utanför gemenskapen för kortare tid eller under extraordinära förhållanden, förutsatt att säkerhetsstandarden är likvärdig med den som gäller inom gemenskapen.

Artikel 8

1. Som villkor för utfärdande eller upphävande av en operativ licens får inte uppställas krav på att ett lufttrafikföretag äger luftfartyg, men en medlemsstat skall kräva av de företag som den utfärdar licens för, att de förfogar över ett eller flera luftfartyg antingen genom ägande eller någon form av leasingavtal.

För att få en operativ licens skall ett flygföretag ha full dispositionsrätt, genom ägande eller som registrerad innehavare, till de luftfartyg som ingår i verksamhetens omfattning enligt drifttillståndet.

Både in- och uthyrning av luftfartyg förutsätter tillstånd enligt licensieringsförordningen artikel 10. Vid wet lease skall det inhyrda flygföretagets flygsäkerhetsstandard motsvara den standard som gäller det inhyrande flygföretaget.

Inom EU pågår ett arbete med att se över tredje luftfartspaketet vari ingår licensieringsförordningen. Det föreslås lättnader för wet leasing mellan EU-flygbolag genom att ta bort kravet på nationell registrering medan kraven skärps för wet leasing av flygplan från tredje länder.

JAA

JAA, Joint Aviation Authorities, har utarbetat gemensamma regler avseende leasing. Vissa JAR (Joint Aviation Requirements) har införts som föreskrifter i Sverige.

Inhyrning utan besättning (dry lease in)

i) En JAA-operatör får inte utan myndighetens godkännande hyra in ett flygplan utan besättning från någon annan än en JAA-operatör. Alla villkor som ingår i godkännandet skall tas med i leasingavtalet.

ii) I fråga om flygplan som är inhyrda utan besättning skall JAA-operatören säkerställa att alla eventuella avvikelser från föreskrifterna i kapitel K, L och/eller JAR-26 är anmälda till och godtagbara för myndigheten. (JAR-26 gäller inte i Sverige)

2) Inhyrning med besättning (wet lease-in)

i) En JAA-operatör får inte utan myndighetens godkännande hyra in ett flygplan med besättning från någon annan än en JAA-operatör.

ii) En JAA-operatör skall säkerställa att i fråga om flygplan som är inhyrda med besättning:

A) uthyrarens säkerhetsstandard med avseende på underhåll och drift är likvärdig med den som finns i JAR,

B) uthyraren är en operatör som har ett drifttillstånd utfärdat av en stat som har undertecknat Chicagokonventionen,

C) flygplanet har ett normalt luftvärdighetsbevis utfärdat i enlighet med ICAO Annex 8. Sådana luftvärdighetsbevis utfärdade av en annan EU-stat än den som ansvarar för utfärdandet av drifttillståndet, godtas om de är utfärdade i enlighet med Kommissionens förordning (EG) nr 1702/2003, Del 21, samt att

D) alla JAA-krav är uppfyllda som gjorts tillämpliga av inhyrarens myndighet.

Uthyrning utan besättning (dry lease out)

i) En JAA-operatör får hyra ut ett flygplan utan besättning för kommersiella flygtransporter till en operatör i en stat som har undertecknat Chicagokonventionen under förutsättning att följande villkor är uppfyllda:

A) myndigheten har lämnat JAA-operatören dispens från berörda krav i JAR-OPS 1 och tagit bort flygplanet från operatörens drifttillstånd efter det att den främmande myndigheten skriftligt har accepterat ansvaret för tillsyn av flygplanets underhåll och drift samt att

B) flygplanet underhålls i enlighet med ett godkänt underhållsprogram.

4) *Uthyrning med besättning (wet lease-out) En JAA-operatör, som tillhandahåller ett flygplan och komplett besättning åt någon annan och som behåller alla funktioner och allt ansvar enligt kapitel C, skall förbli flygplanets brukare.*

Nationell lagstiftning

Som komplement finns nationella regler grundade bland annat på det skandinaviska luftfartssamarbetet³³. Det nationella behovet att reglera in- och uthyrning av luftfartyg har motiverats av både flygsäkerhetsskäl och luftfartspolitiska skäl. Detta gäller framför allt vid wet lease.

I 7 kap 7 § LL regleras in- och uthyrning av luftfartyg. Om det behövs med hänsyn till flygsäkerheten eller annars till luftfarten inom riket får regeringen eller den myndighet regeringen bestämmer föreskriva att det krävs tillstånd för upplåtelse av luftfartyg till brukare.

91 § LF reglerar uthyrningsverksamhet, både dry lease out och wet lease out. Däremot torde inte inhyrning, dry lease in och wet lease in, regleras av 91 § LF.

Särskilt om reglerna för registrering

Art 8 2 a) Licensieringsförordningen

Den medlemsstat som utfärdar licenser kan välja mellan att låta ett lufttrafikföretag registrera luftfartyg i sitt nationella register eller inom gemenskapen, dock utan att detta påverkar tillämpningen av punkt 3.

b) Om ett leasingavtal för ett luftfartyg som är registrerat inom gemenskapen har godkänts enligt artikel 10, kan en medlemsstat inte kräva att luftfartyget registreras i dess eget register, om detta kräver ombyggnader av luftfartyget.

3. När det gäller kortvariga leasingavtal som upprättats på grund av lufttrafikföretagets tillfälliga behov eller extraordinära förhållanden, kan medlemsstaten avstå från kravet i punkt 2 a.

Kravet på nationell registrering är till för att säkra nationell tillsyn och lägga grunden för en nationell luftfartsindustri.

Enligt 2 kap 2 § Luftfartslagen får ett luftfartyg registreras i Sverige bara om det ägs av svenska staten, svensk kommun eller landstingskommun, medborgare i ett land inom Europeiska ekonomiska samarbetsområdet eller av dödsbo efter en sådan person, eller av bolag, förening, samfällighet eller stiftelse som har svensk nationalitet eller har sitt säte i ett land som omfattas av avtalet om Europeiska ekonomiska samarbetsområdet. Luftfartsstyrelsen får medge att ett luftfartyg får registreras i Sverige även om nämnda krav inte är uppfyllda. Sådant medgivande får bara lämnas om luftfartyget i regel används med utgångspunkt i Sverige.

³³ Se bilaga 2 och 3.

Skandinaviska riktlinjer för Wet Lease

Bilaga 2

Luftfartsstyrelsen, Luftfartstilsynet och Statens Luftfartsvesen har den 1 september 2005, i Bodö, beslutat om följande riktlinjer för handläggning av ärenden om wet lease. Riktlinjerna skall tillämpas för ansökningar från såväl SAS-gruppens flygföretag som från nationella flygföretag.

1. Ett villkor för operativ licens är att flygföretaget ifråga har full dispositionsrätt över luftfartygen som man själv opererar, genom ägarskap eller annan form av lease än wet lease.
2. Kravet om nationell registrering, som en grundläggande princip, bibehålls.
3. Wet lease kan, för att täcka ett tillfälligt trafikbehov, medges som ett undantag från kravet på nationell registrering.
4. "Egenproduktionen" skall normalt vara helt dominerande.
5. Wet lease får inte medföra, att licenskraven kringgås.
6. Wet lease kan godkännas för begränsade tidsperioder, normalt som längst för en trafikprogramperiod eller under 6 månader, vilketdera som är längst. Inhyrningar av flygföretag med operativ licens enligt förordning (EG) 2407/92, kan få upprepas grundat på en förnyad värdering enligt dessa riktlinjer. Inhyrning av andra flygföretag än sådana med operativ licens enligt förordning (EG) 2407/92 bör medges endast om det inte finns rimliga möjligheter att tillgodose trafikbehovet genom inhyrning av flygföretag med operativ licens enligt förordning (EG) 2407/92 och i fråga om upprepad inhyrning bör man vara synnerligen restriktiv.
7. I ansökan om wet lease skall den sökande visa att det inhyrda företags flygsäkerhetsstandard motsvarar den som det inhyrande företaget uppfyller. Den auditrapport som insänds med ansökan skall visa att den erforderliga säkerhetsstandarden uppfylls av det företag som skall hyras in. Auditrapporten får inte vara äldre än ett år. Med motsvarande kravnivå menas att den sammanvägda bedömningen av flygsäkerhetsstandarden motsvarar den nivå som gäller för det inhyrande företaget. Det är inte nödvändigt med en fullständig överensstämmelse med de detaljerade reglerna.
8. Ansökan om wet lease skall innehålla uppgift om vilket eller vilka luftfartyg som avses.
9. Ansökan om wet lease skall innehålla uppgift om vilken produktion som avses.
10. Det undertecknade avtalet om wet lease skall insändas till myndigheterna.

Skandinaviska riktlinjer för Dry Lease**Bilaga 3**

Luftfartsstyrelsen, Luftfartstilsynet och Statens Luftfartsvesen har den 15 juni 2006, i Bodö, beslutat om följande riktlinjer för handläggning av ärenden om dry lease. Riktlinjerna skall tillämpas vid handläggning av ärenden rörande dry lease vid de skandinaviska luftfartsmyndigheterna.

11. Ett villkor för operativ licens är att flygföretaget ifråga har full dispositionsrätt över luftfartyget som man själv opererar, genom ägarskap eller annan form av lease än wet lease. (Ref EEG nr 2407/92 23 juli 1992, "Licensieringsförordningen", artikel 8.1 och 10.1 samt tillämpliga nationella bestämmelser)
12. Kravet om nationell registrering, som en grundläggande princip, bibehålles. Ansökan och tillstånd krävs för att disponera ett luftfartyg genom dry lease i maximalt sex (6) månader utan att införa detta på nationellt register. Dispens för en förlängning efter de första sex månaderna kräver särskilda skäl och ny ansökan.
13. Vid dry lease, både in och ut, skall tillsynsansvaret avseende den operativa driften av luftfartyget överlåtas till "State of the operator". Tillsynsansvaret avseende den tekniska driften av luftfartyget kan överlåtas till "State of the operator".
14. Överlämnande av tillsynsansvar skall ske enligt de former som tillfredställer kraven i Art 83 bis till Chicagokonventionen. Standardavtal används då det är lämpligt.
15. Avtal om överlämnande av tillsynsansvar kan föregås av en värdering av myndigheten i det mottagande landet. De skandinaviska myndigheterna skall bistå varandra i fråga om besök och värderingar enligt ovan.
16. I ansökan om dry lease in av utlandsregistrerade luftfartyg, skall den sökande visa att det inhyrda luftfartyget uppfyller nationella tilläggskrav samt de ytterligare operativa krav som är gällande för det inhyrande företaget.
17. Ansökan om dry lease skall innehålla uppgift om vilket luftfartyg som avses och ett avtal som säkerställer det berörda luftfartygets fortsatta luftvärdighet och säkerhetsstandard. Det operativa ansvaret för handhavandet av luftfartyget åvilar operatören. Samtliga uppgifter för ansökan framgår av en bilaga till dessa riktlinjer. Det undertecknade avtalet om dry lease skall insändas till myndigheten.

Benchmarking: Wet lease**Bilaga 4**

Enkätfrågor	Norge	Finland	Danmark	UK	NL
Har leasingarbetet ökat under senare år	Ja all leasing ökar, ca 30 ärenden på ett år	Ja, under 2006 ca 50 ärenden	Ja, all leasing ökar	Ja, all leasing ökar	Ja, all leasing ökar
Har ni någon tidsbegränsning med avseende på Wet Lease In	Ja, 6 mån. Möjlighet till ytterligare 6 mån om giltiga skäl finnes	Ja, 6 mån. Möjlighet till ytterligare 6 mån om giltiga skäl finnes	Ja, 6 mån. Möjlighet till ytterligare 6 mån om giltiga skäl finnes	Ja, 6 månader Möjlighet till ytterligare 6 mån om giltiga skäl finnes	Medlem av JAA begränsning 1 år, utanför JAA 6 mån
Har ni någon tidsbegränsning med avseende på Wet Lease Out	Inga förfrågningar i nuläget	Inga förfrågningar i nuläget.	Ja, 6 mån. Möjlighet till ytterligare 6 mån om giltiga skäl finnes	Blankett som kan hittas på nätet och skickas in. Gäller max ett år. (dok588)	Om företaget har en godkänd procedur behövs ingen ytterligare ansökan.
Har ni någon form av dispensärenden då med hänvisning till Wet Lease ärenden	Nej, inte i nuläget.	Nej, inte i nuläget.	Nej, inte i nuläget.	1-2 ärenden/år Förlängning av tid då företag inte kan lösa det på normalt tid.	Nej
Hur ser ni på Wet Lease In och då med hänvisning till ökning av produktion som kan komma att ske	Ingen juridisk verkan på denna typ av ärenden så länge inte AOC överskrids.	Inga förfrågningar i nuläget	Tillämpar skandinavisk policy som säger max 6 mån.	Administrativa delen kommer överens med myndighetens inspektörer om företagets kapacitet att hantera övervakningen	Nya företag kan tillåtas att prova ex. en ny linje mer än ett år.
Är ansökan förenad med kostnader för företagen	Inte i nuläget men frågan undersöks	Ja, infördes med nya myndigheten	Ja	Ja	Kostnader finns inbakade i AOC .

Uppgifter från Irlands luftfartsmyndighet visar att antalet tillståndspliktiga leasingärenden ökar kraftigt. Wet lease är också förenat med direkta kostnader för flygföretagen.

KÄLLFÖRTECKNING

Tryckta källor

Art 43 Romfördraget

EG-kommissionen (Proposal for a Regulation on common rules for the operation of air transport services in the Community. (11829/06 ADD 1)

EU-förordningen 2407/92

”Flygbolag” som inte flyger (LFV Rapport 2002:10)

Flygbolagssamarbete i Sverige (Rapport 2005:8)

Förordning (2004:1110) med instruktion för Luftfartsstyrelsen

Surrogate Supply, Airline Business, July 2006.

Elektroniska källor:

www.aftonbladet.se, 060819. *Lågprisjättens lyft*, Intervju med Michael O`Leary

www.di.se *SAS hyr in piloter från Transwede trots övertalighet* 2006-01-12

www.elfaa.com

www.flygtorget.se 2006-03-31

www.flygtorget.se 2005-09-26

www.flygtorget.se 2005-02-20

www.gotlandsflyg.se

www.icao.se

www.oag.com

www.profficeaviation.se

www.travelnews.se 2005-01-26

www.travelnews.se, 2006-06-20

Övriga källor

T. Frimanson, Tnf (LS)

Luftfartsstyrelsens driftskostnadsmodell: Up-date of the Domestic Passenger Cost Model to 2005 Levels