

ПРИКАЗ

от «10» 11 2022г. № 314.

МО Прокопьевский

«Об утверждении маркетинговой политики»

С целью расширения доступности авиаперевозок для населения и повышения эффективности деятельности Аэропорта

ПРИКАЗЫВАЮ:

1. Утвердить с 21 ноября 2022 года «Маркетинговую политику Международного аэропорта Новокузнецк имени Б.В. Волынова» согласно Приложению к настоящему приказу.
2. Начальнику экономического отдела Рейно Н.К. направить в Центр расписания и тарифов для регистрации «Маркетинговую политику Международного аэропорта Новокузнецк имени Б.В. Волынова» по унифицированным формам обращений в срок до 10.11.2022г.
3. Руководителю службы информационных технологий Разумному А.Н. разместить «Маркетинговую политику Международного аэропорта Новокузнецк имени Б.В. Волынова» на официальном сайте ООО "АЭРОКУЗБАСС", внести изменения в программное обеспечение для расчета стоимости аэропортового обслуживания, в срок до 11.11.2022г.
4. Ведущему юрисконсульту Гайнуллиной Г.Е. разработать типовое Дополнительное соглашение о применении маркетинговой политики к Договору возмездного оказания услуг и поставки товаров эксплуатантам воздушных судов в международном аэропорту Новокузнецк, предоставить мне на утверждение в срок до 11.11.2022г.
5. Старшему диспетчеру ПДСП производить расчет стоимости обслуживания рейсов в соответствии с условиями Дополнительного соглашения о применении маркетинговой политики, срок в течение действия Дополнительного соглашения
6. Ведущему бухгалтеру ОБУ Повалюхиной С.В. осуществлять контроль правильности применения и соблюдения условий Дополнительного соглашения о применении маркетинговой политики, срок в течение действия Дополнительного соглашения.
7. Данный приказ довести до личного состава ПДСП, ОБУ, ЭО, ЮО, службу информационных технологий.
8. Контроль над исполнением настоящего приказа возложить на Финансового директор Жигунова И.М.

Приложение №1 - Маркетинговая политика Международный аэропорт Новокузнецк имени Б.В. Волынова (версия 2)

Генеральный директор

К.Ю. Ермаков

Согласовано:

Финансовый директор

И.М. Жигунов

Утверждено приказом
ООО «Аэрокузбасс»
от « 10 » _____ 2022 г., № _____



МАРКЕТИНГОВАЯ ПОЛИТИКА

**Международный аэропорт Новокузнецк имени Б.В. Волынова
(версия 2)**

Новокузнецк, 2022

1. Область применения

Настоящая Маркетинговая политика разработана для определения универсальных условий и порядка предоставления скидок на аэропортовые сборы и услуги по наземному обслуживанию Авиакомпаниям, выполняющим рейсы в Международный аэропорт Новокузнецк имени Б.В. Волынова.

2. Цели

Маркетинговой политики Аэропорта при реализации аэропортовых услуг направлена на:

- привлечение новых Авиакомпаний-потребителей услуг;
- увеличения количества рейсов через Аэропорт;
- расширение географии полетов;
- развитие трансферных перевозок;
- увеличение количества грузовых рейсов и перевозимых грузов;
- снижение фактора сезонности;
- повышения качества обслуживания пассажиров и регулярности полетов;
- повышения доступности авиаперевозок для населения;
- увеличения объемов реализации аэропортовых услуг;
- повышение доходности и эффективности ведения деятельности Аэропорта.

3. Нормативная база

Маркетинговая политика разработана в соответствии с требованиями нормативных правовых актов Российской Федерации:

1. Воздушным кодексом Российской Федерации;
2. Федеральным законом от 26.07.2006г. №135-ФЗ «О защите конкуренции»;
3. Постановлением Правительства РФ от 22.07.2009г. №599 «О порядке обеспечения доступа к услугам субъектов естественных монополий в Аэропортах»;
4. Приказом Минтранса РФ от 17 июля 2012 г. N 241 «Об аэронавигационных и аэропортовых сборах, тарифах за обслуживание воздушных судов в аэропортах и воздушном пространстве Российской Федерации»;
5. Гражданским кодексом Российской Федерации;
6. Налоговым кодексом Российской Федерации.

4. Термины и определения

АЭРОПОРТ - Международный аэропорт Новокузнецк имени Б.В. Волынова. Комплекс сооружений, предназначенный для приема, отправки воздушных судов и обслуживания воздушных перевозок, имеющий для этих целей аэродром, аэровокзал и другие наземные сооружения и необходимое оборудование.

ПЕРЕВОЗЧИК (АВИАКОМПАНИЯ) – юридическое лицо, имеющее действующий сертификат эксплуатанта для осуществления коммерческих воздушных перевозок и осуществляющий воздушные перевозки пассажиров, багажа, грузов или почты в соответствии с перевозочными документами.

БАЗОВЫЙ ПЕРЕВОЗЧИК (АВИАКОМПАНИЯ) – авиакомпания, выполняющая круглогодичные регулярные рейсы с вылетом из Аэропорта и последующим возвратом в Аэропорт по чем не менее 5 направлениям с частотой не менее 2 рейсов по каждому из направлений (всего не менее 50 вылетов в месяц)

НОВЫЙ ПЕРЕВОЗЧИК (АВИАКОМПАНИЯ) – новый для Аэропорта Перевозчик, который ранее не осуществлял регулярные/нерегулярные рейсы в/из Аэропорта в течение одного года (365 суток) до даты фактического выполнения первого рейса.

АЭРОПОРТОВЫЕ УСЛУГИ – услуги по аэропортовому и наземному обслуживанию, определяемые согласно приказу Минтранса РФ от 17 июля 2012 года № 241 и оказываемые Аэропортом, в соответствии с заключенным договором и прейскурантом, актуальная версия которого размещена на сайте Аэропорта (<http://www.aerokuz.ru/>).

ПАССАЖИР – любое лицо, которое имеет авиабилет и перевозится или должно перевозиться на воздушном судне в соответствии с договором воздушной перевозки.

ПАССАЖИР ТРАНЗИТНЫЙ – пассажир, следующий далее тем же рейсом, которым он прибыл в промежуточный аэропорт.

ПАССАЖИР ТРАНСФЕРНЫЙ – пассажир, который прибыл в аэропорт трансфера одним рейсом, а продолжает полет другим рейсом того же или иного перевозчика.

ПАССАЖИРОПОТОК – суммарное количество прибывающих, убывающих пассажиров и пассажиров прямого транзита.

АЭРОПОРТ ТРАНСФЕРА – аэропорт, отмеченный в билете и багажной квитанции, в котором пассажир совершает пересадку, а также производится перегрузка багажа из воздушного судна одного рейса на воздушное судно другого рейса для дальнейшего следования по маршруту перевозки.

ПАССАЖИРСКИЙ РЕЙС – рейс, выполняемый на воздушном судне, специально предназначенном и оборудованном для перевозки пассажиров.

РЕГУЛЯРНЫЙ ПАССАЖИРСКИЙ РЕЙС – рейс, выполняемый под одним номером между двумя или более аэропортами, в соответствии с опубликованным расписанием и предназначенный для перевозки пассажиров за плату, при условии, что пассажирские места рейса доступны для розничной продажи через компьютерные дистрибутивные системы по опубликованным тарифам.

ГРУЗОВОЙ РЕЙС – рейс, выполняемый на воздушном судне, специально предназначенном и оборудованном только для перевозки грузов, в том числе пассажирский тип ВС, переоборудованный под перевозку груза/почты, с предоставлением подтверждающих документов.

ТРАНЗИТНЫЙ РЕЙС – рейс, выполняемый под одним номером и имеющий промежуточную посадку с коммерческой целью в Аэропорт.

АВИАЦИОННАЯ ЛИНИЯ (ЛИНИЯ, НАПРАВЛЕНИЕ) – беспосадочный (за исключением технических остановок) участок маршрута между аэропортами двух населенных пунктов, между которыми выполняются полеты.

НОВОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ПОЛЕТОВ – авиационная линия, где регулярные беспосадочные пассажирские рейсы между Аэропортом и иным аэропортом не выполнялись/выполнялись не более 24 рейсов в течение одного года (365 суток) до даты фактического выполнения первого рейса, за исключением случаев прекращения полетов по причинам, независящим от воли сторон (форсмажор, запрет на авиасообщение между странами и т. д.).

МЕСТНАЯ ВОЗДУШНАЯ ЛИНИЯ – региональная авиалиния внутри Кемеровской области или линия, связывающая областные центры друг с другом, а также с районными центрами и отдалёнными посёлками в радиусе до 500—1000 километров.

ПАКЕТ УСЛУГ НАЗЕМНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ - скидка за объем оплаченных заказов услуг в виде фиксированной цены за фиксированный минимальный набор и количество услуг на рейсе.

СТОЯНКА – предоставление места стоянки воздушному судну на аэродроме более трех часов после посадки для пассажирских и более шести часов для грузовых и грузопассажирских сертифицированных типов воздушных судов при наличии грузов (почты) подлежащих обработке (погрузке и/или выгрузке) в Аэропорту.

МАРКЕТИНГОВАЯ ПОЛИТИКА – основной документ, определяющий положения коммерческой деятельности Аэропорта в части формирования методик по привлечению и стимулированию Авиакомпаний, обеспечивающий недискриминационный подход в соответствии с законодательством РФ и в интересах Аэропорта.

ЗИМНИЙ СЕЗОН – период между (и включая) последним воскресеньем октября и последней субботой марта следующего календарного года.

ЛЕТНИЙ СЕЗОН – период между (и включая) последним воскресеньем марта и последней субботой октября текущего календарного года.

ЦРТ – Центр расписания и тарифов Транспортной Клиринговой Палаты авиапредприятий;

Пакет НО – пакет услуг по наземному обслуживанию ВС, состоящий из состава услуг для авиакомпании:

Аэропортовые сборы:

- Взлет-посадка;
- Обеспечение авиационной безопасности;
- Предоставление аэровокзального комплекса.
- Коммерческое обслуживание пассажиров

Тарифы на наземное обслуживание:

- Обеспечение приема-выпуска (обслуживание);
- Внутренняя уборка (обслуживание);
- Обслуживание санузлов (туалетов) (обслуживание);
- Заправка питьевой водой (обслуживание);
- Посадка и высадка пассажиров в/из ВС (трап);
- Доставка пассажиров к ВС и обратно (единица).

5. Принятые сокращения

- АК – авиакомпания (перевозчик);
- АК РФ - авиакомпания (перевозчик) Российской Федерации;
- АК ИН – авиакомпания (перевозчик) иностранного государства;
- ВВЛ – внутренние воздушные линии;
- МВЛ – международные воздушные линии;
- МВМ – максимальная взлетная масса;
- ПП – пассажиропоток;
- ВПО – взлетно-посадочная операция;
- ВС- воздушное судно;
- % ЗПК – процент занятости пассажирских кресел;
- АПР – аэропортовые сборы согласно Приказа Минтранса РФ N 241;
- МП-Маркетинговая политика.

6. Общие положения

- Настоящая Маркетинговая политика применяется к рейсам, фактически выполняемым в/из Аэропорта - не применяется в отношении маркетинговых операторов рейса (код-шер);
- В комплекс мер маркетингового стимулирования входят скидки и маркетинговые акции и мероприятия;
- Скидки в соответствии с МП предоставляются только Перевозчикам, заключившим Договор о наземном обслуживании ВС с Аэропортом или управляющей компанией;
- Скидки в соответствии с настоящей Маркетинговой политикой предоставляются Перевозчику после подписания соответствующего дополнительного соглашения/приложения к Договору о наземном обслуживании ВС;
- Условием заключения с Перевозчиком дополнительного соглашения/приложения к Договору о наземном обслуживании ВС является отсутствие у Авиакомпании на дату подписания просроченной задолженности перед Аэропортом;
- Если на 10 число отчетного месяца у Перевозчика возникает просроченная задолженность по оплате оказанных услуг (выполненных работ) по действующему договору о наземном обслуживании, данному потребителю будет отказано в предоставлении скидок по настоящей МП до конца отчетного месяца;
- Если на последний рабочий день отчетного месяца у Перевозчика возникает просроченная задолженность по оплате оказанных услуг (выполненных работ) по действующему договору о наземном обслуживании, данному потребителю будет отказано в предоставлении скидок по настоящей Маркетинговой политике в месяце следующим за отчетным;
- Количество рейсов при расчете скидок определяется по вылетам из Аэропорта (время местное);
- Аэропорт имеет право в любое время в одностороннем порядке приостановить, изменить условия либо прекратить действие настоящей Маркетинговой политики с уведомлением об этом Перевозчика путем размещения соответствующей информации на сайте или электронным письмом в адрес Перевозчика не менее, чем за 15 дней до предполагаемого срока внесения изменений или прекращения действия МП;
- В случае расхождения расчетов Перевозчика и Аэропорта, возникновения иных спорных ситуаций относительно толкования и/или исполнения настоящей Маркетинговой политики, окончательное решение о толковании условий МП, размере или предоставлении скидки принимает Аэропорт;
- В случае если Перевозчик вносит такие изменения в расписание, из-за которых перестает соответствовать условиям предоставления назначенных ранее скидок в соответствии с МП, Аэропорт определяет целесообразность дальнейшего применения скидок и вправе их пересмотреть в одностороннем порядке;
- Изменение порядка расчета скидки или периода ее действия происходит с первого числа месяца следующего за месяцем изменения порядка расчета.
- Начисленные скидки учитываются Аэропортом при расчете стоимости обслуживания рейсов Перевозчика в течение отчетного месяца;
- Настоящая Маркетинговая политика вступает в силу с 08 июля 2022 г.

7. Виды скидок, порядок расчета и применения скидок

7.1. Программа стимулирования для Базового перевозчика

- Скидка 40% (AIP + Пакет НО) при условии выполнения перевозчиком программы: не менее 5 направлений с частотой не менее 2 рейсов по каждому из направлений (всего не менее 50 вылетов в месяц);
- Скидка 50% на стоянку за базирование ВС;

- Срок действия скидки – не менее трех лет в случае выполнения условий для базового перевозчика в течение всего срока.

7.2. Программа стимулирования для нового перевозчика

- Скидка 30% (AIP + Пакет НО) в течение первого года (365 дней с даты первого вылета) полетов на все направления;
- Скидка 40% (AIP + Пакет НО) в течение первого года (365 дней с даты первого вылета) полетов на все новые для Аэропорта направления.

7.3. Программа стимулирования развития маршрутной сети

- Скидка 20% (AIP + Пакет НО) за новое для Аэропорта направление полетов ВВЛ в течение первого года (365 дней с даты первого вылета);
- Скидка 30% (AIP + Пакет НО) за новое для Аэропорта направление полетов ВВЛ в течение первого года (365 дней с даты первого вылета) при условии, что оба аэропорта управляются ООО «Сибирские аэропорты».
- Скидка 40% (AIP + Пакет НО) за новое для Аэропорта направление полетов МВЛ (регулярные рейсы) в течение первого года (365 дней с даты первого вылета);
- Скидка 30% на услугу буксировки ВС для Перевозчиков, выполняющих рейсы по не менее, чем по двум направлениям.
- Скидка 50% на услугу наземного источника питания для Перевозчиков, выполняющих не менее 14 вылетов в неделю (2 ежедневных рейса) по направлению Москва.

7.4. Программа стимулирования ключевых направлений

- **Санкт-Петербург.** Скидка 50% (AIP + Пакет НО) на все рейсы с целью развития туристических перевозок жителей региона в культурную столицу России;
- **Казань.** Скидка 66% (AIP + Пакет НО) с целью развития туристических перевозок жителей региона в столицу Татарстана;
- **Новосибирск.** На рейсы на направлении с целью развития трансферных перевозок жителей Кузбасса из ближайшего хаба (признак хаба - не менее 20% трансферных пассажиров через аэропорт) по внутрироссийским и международным направлениям не охваченным маршрутной сетью аэропорта Новокузнецк, при следующих условиях:
 - От 1 до 4 рейсов в неделю – скидка 57% (AIP + Пакет НО) (01 октября по 31 марта), скидка 66% (AIP + Пакет НО) (01 мая-30 сентября);
 - Свыше 4 рейсов в неделю – скидка 80% (AIP + Пакет НО) (01 октября по 31 марта), скидка 84% (AIP + Пакет НО) (01 мая-30 сентября).
- **Красноярск.** Скидка 20% (AIP + Пакет НО) на все рейсы с целью развития перевозок в города-миллионеры РФ.
- **Екатеринбург.** Скидка 20% (AIP + Пакет НО) на все рейсы с целью развития перевозок в города-миллионеры РФ.
- **Москва.** Скидка 20% (AIP + Пакет НО) на рейсы Перевозчика, выполняющего полеты с частотой полетов 8 рейсов в неделю и более.

7.5. Программа развития сезонных направлений

- **Сочи.** Скидка 13% (AIP + Пакет НО) с целью развития туристических перевозок жителей региона на курорты Краснодарского края.

7.6. Программа стимулирования развития частоты полетов

- **Направления ВВЛ (кроме Москвы).** Скидка 30% (AIR + Пакет НО) на все рейсы по маршруту аэропорт вылета- Аэропорт-аэропорт назначения при выполнении не менее 7 вылетов в неделю (1 ежедневный рейс);
- **Направления ВВЛ (кроме Москвы).** Скидка 20% (AIR + Пакет НО) за каждый новый рейс на текущем маршруте относительно существующего расписания на дату начала ОЗП или ВЛП.

7.7. Программа стимулирования развития местных воздушных линий

- Стоимость обслуживания рейсов на посадочной площадке Таштагол составляет при базировании ВС:
 - Для ВС ТВС-2МС – 6500 рублей (с НДС);
 - Для АН 28 – 6 700 рублей (с НДС);
 - Для L410 – 6 900 рублей (с НДС).

7.8. Программа стимулирования часто летающих пассажиров

- Скидка 24% на услуги бизнес-зала для участников программ часто летающих пассажиров и пассажиров с тарифом улучшенный/приоритетный (Y+) эконом-класс выполняющих не менее 14 вылетов в неделю (2 ежедневных рейса) по не менее, чем по двум направлениям, одно из которых Москва.

7.9. Программа стимулирования развития малой авиации

- Скидка 85% на тариф за обеспечение приемки и выпуска, тариф за предоставление автомобиля сопровождения ВС с целью развития малой авиации для воздушных судов до 5 тонн включительно, кроме вертолетов