

Утверждено приказом

ООО «АЭРОКУЗБАСС»

от « _____ » _____ 202__ г., № _____

МАРКЕТИНГОВАЯ ПОЛИТИКА

Международный аэропорт Новокузнецк имени Б.В. Волынова

(версия 15)

Новокузнецк, 2024

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) – полная уборка, включающая все операции с п. 22.1-22.10;
- 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;
- АИР – 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 01 ноября 2024 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 45% (AIP + Пакет НО) на все рейсы с целью развития туристических перевозок жителей региона в культурную столицу России;
- **Казань.** Скидка 63% (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 во внепиковое время с 9:00 до 16:00, при следующих условиях:
 - Скидка 77% (AIP + Пакет НО) для коммерческих рейсов в период с 01 «ноября» по «31» марта;
 - Скидка 80% (AIP + Пакет НО) для коммерческих рейсов в период с 01 «апреля» по «31» октября;
 - Скидка 54% (AIP + Пакет НО) для рейсов в рамках субсидирования по Постановлению Правительства РФ от 25 декабря 2013 г. N 1242 или иных нормативных актов с 01 «ноября» по «31» марта;
 - Скидка 58% (AIP + Пакет НО) для рейсов в рамках субсидирования по Постановлению Правительства РФ от 25 декабря 2013 г. N 1242 или иных нормативных актов с 01 «апреля» по «31» октября.
- **Екатеринбург.** Скидка 25% (AIP + Пакет НО) на все рейсы с целью развития перевозок в города-миллионеры РФ.

- **Тюмень, Сургут.** Скидка 40% (AIP + Пакет НО) за новое для Аэропорта направление полетов ВВЛ в течение первого года (365 дней с даты первого вылета) для Перевозчиков, выполняющих полеты по не менее, чем трем направлениям в рамках субсидирования по Постановлению Правительства РФ от 25 декабря 2013 г. N 1242.
- **Красноярск.** На рейсы на направлении с целью развития перевозок в города-миллионеры РФ.
 - Скидка 20% (AIP + Пакет НО) на все рейсы, включая рейсы в рамках субсидирования по Постановлению Правительства РФ от 25 декабря 2013 г. N 1242 для всех типов воздушных судов или иных нормативных актов;
 - Скидка 30% (AIP + Пакет НО) на все коммерческие рейсы (выполняемые вне рамок субсидирования по Постановлению Правительства РФ от 25 декабря 2013 г. N 1242 или иных нормативных актов) выполняемые на воздушных судах типа ATR-72.
 - Скидка 45% (AIP + Пакет НО) на все коммерческие рейсы (выполняемые вне рамок субсидирования по Постановлению Правительства РФ от 25 декабря 2013 г. N 1242 или иных нормативных актов) выполняемые на воздушных судах типа Як-42.
 - Скидка 70% (AIP + Пакет НО) на все коммерческие рейсы (выполняемые вне рамок субсидирования по Постановлению Правительства РФ от 25 декабря 2013 г. N 1242 или иных нормативных актов) выполняемые на воздушных судах типа SSJ-100 в период с 01 «ноября» по «31» марта.

7.5. Программа развития международных направлений

- Утопао, Пхукет. Скидка 60% (AIP + Пакет НО) с целью развития туристических перевозок жителей региона.

7.6. Программа развития сезонных направлений

- **Сочи. В зимний сезон** скидка 11% (AIP + Пакет НО) с целью развития туристических перевозок жителей региона на курорты Краснодарского края в период с 01 «ноября» по «31» марта.

7.7. Программа стимулирования развития частоты полетов

- **Направления ВВЛ (кроме Москвы).** Скидка 30% (AIP + 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% (AIP + Пакет НО) за каждый новый рейс на текущем маршруте относительно существующего расписания на дату начала ОЗП или ВЛП.
- **Москва.** Скидка 30% (AIP + Пакет НО) на рейсы Перевозчика, начиная от 8 частот в неделю и более.
- **Направления ВВЛ.** Скидка 30% на стоимость противообледенительной жидкости для Перевозчиков, выполняющих не менее 14 вылетов в неделю (2 ежедневных рейса) по двум направлениям, одно из которых Москва.

7.8. Программа стимулирования развития местных воздушных линий

- Стоимость обслуживания рейсов на посадочной площадке Таштагол составляет при базировании ВС:
 - Для ВС ТВС-2МС – 6 500 рублей (с НДС);
 - Для АН 28 – 6 700 рублей (с НДС);
 - Для L410 – 6 900 рублей (с НДС).

7.9. 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.

7.10. 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