

Утверждено приказом
ООО «АЭРОКУЗБАСС»
от «09» апреля 2025г., № 46

МАРКЕТИНГОВАЯ ПОЛИТИКА
ООО «АЭРОКУЗБАСС»

Новокузнецк, 2025

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. Вольнова.

2. Цели

Маркетинговая политика ООО «Аэрокузбасс» 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 авиaperезовок 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. Приказ Минтранса России от 27.04.2024 № 149 "Об утверждении Порядка установления аэронавигационных и аэропортовых сборов, тарифов за обслуживание воздушных судов в аэропортах и воздушном пространстве Российской Федерации и взимания рассчитанной на их основе платы с юридических лиц, индивидуальных предпринимателей и физических лиц, осуществляющих коммерческие воздушные перевозки, авиационные работы, полеты авиации общего назначения, организаций экспериментальной и государственной авиации и с осуществляющих деятельность в соответствии со статьей 63 Воздушного кодекса Российской Федерации организаций иностранных государств, с которыми Российской Федерацией заключены международные договоры, предусматривающие положения о взимании тех же сборов и тарифов, которые установлены для российских лиц"
5. Гражданским кодексом Российской Федерации;
6. Налоговым кодексом Российской Федерации.

4. Термины и определения

АЭРОПОРТ - Международный аэропорт Новокузнецк имени Б.В. Вольнова. 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 27 апреля 2024 года № 149 и оказываемые ООО «Аэрокузбасс», в соответствии с заключенным договором и прејскурантом, 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 (форс-мажор, 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.

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 ООО «Аэрокузбасс» 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 НАЗЕМНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ (ПАКЕТ НО) – пакет услуг по наземному обслуживанию ВС, состоящий из услуг для авиакомпании: :

Аэропортовые сборы:

- Взлет-посадка;
- Обеспечение авиационной безопасности.

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;
- АП – аэропортовые сборы согласно Приказа Минтранса РФ N 149;
- МП-Маркетинговая политика.

6. Общие положения

- Настоящая Маркетинговая политика применяется к рейсам, фактически выполняемым в/из Аэропорта - не применяется в отношении маркетинговых операторов рейса (кодшер);
- 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 ООО «Аэрокузбасс» или управляющей компанией;
- Скидки в соответствии с настоящей Маркетинговой политикой предоставляются Перевозчику после подписания соответствующего дополнительного соглашения/приложения к Договору о наземном обслуживании ВС;
- 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);
- ООО «Аэрокузбасс» 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 ООО «Аэрокузбасс», возникновения иных спорных ситуаций относительно толкования и/или исполнения настоящей Маркетинговой политики, окончательное решение о толковании условий МП, размере или предоставлении скидки принимает ООО «Аэрокузбасс»;
- В случае если Перевозчик вносит такие изменения в расписание, из-за которых перестает соответствовать условиям предоставления назначенных ранее скидок в соответствии с МП, ООО «Аэрокузбасс» 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.
- Скидки по различным пунктам раздела 7 настоящей Маркетинговой политики не суммируются между собой и могут быть применены только по одному из пунктов без возможности применения скидок по другим на одном направлении. Перевозчик, претендующий на получение скидки по нескольким пунктам, самостоятельно определяет пункт, по которому ему предоставляется скидка.
- Начисленные скидки учитываются ООО «Аэрокузбасс» при расчете стоимости обслуживания рейсов Перевозчика в течение отчетного месяца;
- Настоящая Маркетинговая политика вступает в силу с «18» апреля 2025 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 не менее, чем по двум направлениям (за исключением направления Москва).
- 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 80% (AIP + Пакет НО) для всех регулярных рейсов в период с «18» апреля 2025 года по «31» марта 2026 года;
- **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.

- o 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;
- o 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.
- o 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.
- o 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:
 - o Для ВС ТВС-2МС – 6 500 рублей (с НДС);
 - o Для АН 28 – 6 700 рублей (с НДС);
 - o 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