

НЕГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ИНСТИТУТ ВОЗДУШНОГО И КОСМИЧЕСКОГО ПРАВА «АЭРОХЕЛП»

«УТВЕРЖДАЮ»

Директор
НОЧУ ДПО «Институт воздушного и
космического права «АЭРОХЕЛП»



О.И. Аксаментов

«01» августа 2015 года

**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА
ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ**

**«РАЗРАБОТКА КОММЕРЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ И ОРГАНИЗАЦИЯ
АВИАЦИОННОЙ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АЭРОПОРТУ»**

(шифр: РРК-8, редакция 1)

Санкт-Петербург

2015 год

Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации «Разработка коммерческой стратегии и организация авиационной коммерческой деятельности в аэропорту» включает следующие структурные элементы:

№	Наименование раздела	Стр.
I.	Пояснительная записка	3
II.	Учебно-тематический план	5
III.	Содержание тем	6
IV.	Методическое обеспечение программы	8
V.	Список использованной литературы	9
VI.	Лист регистрации изменений	10
VII.	Лист регистрации периодических проверок	11

I. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Цель обучения: повышение уровня профессиональных знаний в области управления аэропортовой коммерческой деятельностью, авиационного маркетинга, развития и оптимизации маршрутной сети (включая ознакомление с практическими примерами развития модели «трансферного хаба»), максимизация авиационных доходов аэропорта.

Категория обучаемых: менеджеры аэропортов, преподаватели авиационных учебных центров, преподаватели высших и средних учебных заведений, руководящий состав организаций гражданской авиации, сотрудники лизинговых и страховых компаний, специалисты по сертификации, специалисты по управлению качеством.

В результате освоение программы слушатель должен знать:

- основные аспекты организации и управления коммерческой деятельностью аэропорта;
- принципы анализа рынков пассажирских и грузовых воздушных перевозок в России и в мире;
- некоторые современные методы прогнозирования показателей коммерческой деятельности аэропорта;
- основные критерии оценки (экономические показатели (КПЭ) коммерческой деятельности аэропорта и принципы оценки ее эффективности;
- основные факторы увеличения КПЭ в коммерческой деятельности;
- маркетинговые инструменты позиционирования и продвижения услуг аэропорта.

В результате освоения программы слушатель должен уметь:

- ориентироваться в существующем положении и доминирующих тенденциях на рынках воздушных перевозок в России и в мире;
- свободно определять и формулировать цели и задачи коммерческой деятельности аэропорта;
- правильно определять «точки роста» для достижения максимально возможных показателей (КПЭ) коммерческой деятельности;
- эффективно использовать возможные маркетинговые инструменты для позиционирования и продвижения услуг аэропорта;
- применять полученные знания и навыки для правильного формирования команд, бюджета и ведения ежедневной деятельности коммерческого подразделения аэропорта.

Место проведения обучения: Российская Федерация, Санкт-Петербург.

Форма обучения: дневная.

Продолжительность обучения: 16 часов.

Режим занятий: 8 часов в день.

Методы обучения: лекционные занятия.

Рекомендуемый порядок обучения: 2 дня занятий – 16 часов.

Текущий (рубежный) контроль (ТК): устный опрос.

Форма аттестации: зачет.

При успешном прохождении обучения и сдаче зачета слушателям выдается удостоверение о повышении квалификации установленного образца.

II. УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

№ п/п	Наименование тем	Всего	В том числе		Форма аттестации
			лекц. занятия	практ. занятия	
1.	Макроэкономическая среда и тенденции развития рынка воздушных перевозок в России и отдельных регионах мира. Определение общих границ рынка	2	2	-	-
2.	Обеспечение максимально возможных доходов	2	2	-	-
3.	Укрепление положения на рынке (увеличение доли рынка)	2	2	-	-
4.	Реализация трансферной (хабовой) модели	2	2	-	-
5.	SWOT-анализ и положение аэропорта на рынке. Позиционирование аэропорта на внутреннем и внешнем рынках	2	2	-	-
6.	Экономические показатели и методика анализа эффективности управления	2	2	-	-
7.	Методика прогнозирования показателей коммерческой деятельности. Точки роста.	2	2	-	
8.	Взаимодействие с эксплуатантами. Организация коммуникации и документооборота	2	2	-	-
ИТОГО		16	16	-	зачет

III. СОДЕРЖАНИЕ ТЕМ

Тема 1. Макроэкономическая среда и тенденции развития рынка воздушных перевозок в России и отдельных регионах мира. Определение общих границ рынка

Общие тенденции развития рынка воздушных перевозок. Обзор законодательства Российской Федерации в области гражданской авиации. Цикличность в развитии авиационного рынка. Обзор развития авиационного рынка в текущей декаде. Технологические тренды. Рейтинг эксплуатантов и аэропортов мира и России. Отличительные особенности рынка России. Социально-экономический анализ рынка авиаперевозок РФ. Географическое положение. Спрос и предложение авиационных услуг в регионе. Фактическая и потенциальная зона тяготения аэропорта. Определение целевых рынков для пассажирских и грузовых авиаперевозок. Трансферный потенциал для создания авиационного хаба.

Тема 2. Обеспечение максимально возможных доходов

Доходы от авиационной коммерческой деятельности. Возможности оптимизации доходов от предоставления услуг по наземному обслуживанию ВС, топливному обеспечению, обслуживанию пассажиров и багажа, обслуживанию грузов. Привлечение новых и стимулирование существующих пассажирских и грузовых воздушных перевозчиков. Про-активная коммуникация с клиентами, другими участниками рынка, а также внутри предприятия. Качественные маркетинговые исследования и анализ рынка. Укрепление и развитие профессиональной команды Коммерческой дирекции, нацеленной на результат.

Тема 3. Укрепление положения на рынке (увеличение доли рынка)

Анализ конкурентной среды. Определение фактического и желаемого положения аэропорта в рейтинге. Определение фактической и потенциально максимальной зоны охвата (зоны тяготения). Разработка и реализация комплексной программы мотивации воздушных перевозчиков. Про-активное обсуждение и заключение SLA со всеми существующими клиентами. Активное взаимодействие с государственными, региональными и муниципальными органами власти. Обеспечение приоритетного положения аэропорта в заключаемых СВС с иностранными государствами. Максимальная либерализация рынка МВЛ и расширение числа назначенных перевозчиков. Продвижение бренда, маркетинговая коммуникация и PR. Реализация коммерческих проектов с привлечением партнёров.

Тема 4. Реализация трансферной (хабовой) модели

Преимущества реализация проекта М2 с привлечением всех эксплуатантов-пользователей Сирена-ТКП. Анализ потенциальных пар городов (O&Ds). Привлечение и стратегическое партнёрство с базовым сетевым

региональным эксплуатантом. Внедрение современной технологии обслуживания трансферных пассажиров и багажа. Взаимодействие с региональными аэропортами, эксплуатантами и муниципалитетами в целях организации региональных воздушных и интермодальных перевозок на базе узлового аэропорта (оптимизация и повышение эффективности маршрутной сети через концентрацию и распределение пассажиро- и грузопотоков).

Тема 5. SWOT-анализ положения аэропорта на рынке. Позиционирование аэропорта на внутреннем и внешнем рынках

Определение сильных и слабых сторон аэропорта (с учётом положения на рынке, конкуренции, организации коммерческой деятельности и пр. факторов), а также угроз и возможностей для развития. Территориальный брендинг и маркетинг, позиционирование региона/города. Брендинг предприятия. Обзор наиболее эффективных маркетинговых инструментов для продвижения в РФ и на международных рынках. Внутренняя и внешняя коммуникация (PR).

Тема 6. Экономические показатели и методика анализа эффективности управления

Методика расчёта пассажиропотока, грузопотока, суммарной максимальной взлётной массы, количества взлёт-посадок. Привлечение новых эксплуатантов. Открытие новых направлений/маршрутов и/или восстановление прошлых маршрутов. Увеличение частот/провозных ёмкостей. Показатели развития трансферных перевозок. Показатели неавиационной коммерческой деятельности. Объём доходов/EBITDA. Сравнение со среднеотраслевыми экономическими показателями.

Тема 7. Методика прогнозирования показателей коммерческой деятельности. Точки роста

Анализ исторических тенденций и показателей. Составные части прогноза пассажиропотока и грузопотока. Ближне- и среднесрочное прогнозирование. Долгосрочное прогнозирование. Принципы предположений в прогнозировании. Оптимистичный и пессимистичный сценарии (варианты). Результаты прогнозирования и определение «точек роста».

Тема 8. Взаимодействие с эксплуатантами. Организация коммуникации и документооборота

Клиентоориентированность в работе с эксплуатантами. Организация коммуникации и документооборота. Стратегия сотрудничества с базовым перевозчиком(ами). Разработка систем мотивации: программа скидок, маркетинговая/рекламная поддержка, обмен информацией. Работа с договорами. Регулярные встречи с представителями. Визиты в головные офисы.

IV. МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОГРАММЫ

Материально-техническое обеспечение программы

Учебный кабинет (класс) – (Российская Федерация, Санкт-Петербург), стулья с откидными полками – 15 шт. (либо столы и стулья для рассадки 15 человек), видеопроектор – 1 шт., доска – 1 шт., флипчарт – 1 шт., компьютер – 1 шт.

Методические рекомендации

Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации «Разработка коммерческой стратегии и организация авиационной коммерческой деятельности в аэропорту» осуществляется путем проведения следующих видов занятий (методов обучения): лекции.

Теоретическая подготовка обучаемых по программе обеспечивается на лекциях. На лекциях обучаемым даются систематизированные основы научных знаний по изучаемой программе.

Текущий контроль успеваемости обучаемых необходимо осуществлять систематически во время проведения занятий. Для этих целей каждое занятие начинается с обсуждения теоретического материала и ответов на возникшие вопросы.

Преподаватель данной программы имеет право на некоторые непринципиальные отступления от содержания программы в научных и педагогических целях. Итоговый контроль знаний слушателей по дисциплине проводится в виде зачета.

V. СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Российская Федерация. Законы. Воздушный кодекс Российской Федерации : [федер. закон : принят Гос. Думой 18 фев. 1997 г.]. – М. : Изд-во «Ось-89», 1997. – 64 с.
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 23.04.2008 №293 «О государственном регулировании цен (тарифов, сборов) на услуги субъектов естественных монополий в транспортных терминалах, портах, аэропортах и услуги по использованию инфраструктуры внутренних водных путей».
3. Приказ Минтранса России от 02.10.2000 №110 (ред. от 23.11.2009) «Об аэронавигационных и аэропортовых сборах, тарифах за обслуживание воздушных судов в аэропортах и воздушном пространстве Российской Федерации». Зарегистрирован в Минюсте РФ 20.03.2001 №2617.
4. Приказ Минтранса России от 28.06.2007 №82 «Об утверждении Федеральных авиационных правил «Общие правила воздушных перевозок пассажиров, багажа, грузов и требования к обслуживанию пассажиров, грузоотправителей, грузополучателей»». Зарегистрирован в Минюсте РФ 27.09.2007 №10186.
5. Брусиловский В.Е., Григорьев Л.Э., Менар К., Шаститко А.Е. (руководитель). Проблемы регулирования цен и тарифов на услуги естественных монополий (на примере аэропортов федерального значения). Бюро экон. анализа. – М.: ТЕИС, 2001. – 240 с.

