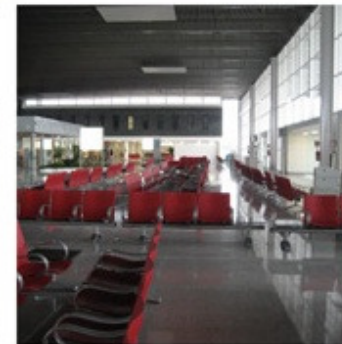

Aeroporto di Catania
Politica Commerciale *Aviation* 2018

Ottobre 2018



Politica Commerciale – Linee Guida

OBIETTIVO

La presente policy ha come scopo quello di attrarre traffico incrementale (sia su collegamenti internazionali che su destinazioni nazionali eventualmente non servite) presso l'Aeroporto di Catania Fontanarossa, attraverso un modello di incentivazione che persegue l'obiettivo in maniera trasparente e non discriminatoria, ottimizzando inoltre l'utilizzo delle infrastrutture aeroportuali. Il piano di sviluppo del traffico è stato approntato secondo criteri oggettivi e con equità al fine di non creare turbativa del mercato. Il piano è orientato principalmente ai voli di linea e con un obiettivo temporale minimo definito. Al fine di sviluppare nuovi collegamenti aerei e di incrementare la capacità delle rotte esistenti SAC è disposta a sostenere le nuove rotte, incluse quelle intercontinentali di lungo raggio tenuto conto della tipologia dell'aeromobile utilizzato e delle specifiche infrastrutturali ad oggi esistenti, tramite accordi di partnership strategica con le Compagnie Aeree che intendono investire sull'aeroporto di Catania Fontanarossa per un periodo di almeno 2 anni per i nuovi collegamenti, eventualmente rinnovabili su rotte ritenute di interesse strategico, anche attraverso l'apertura di basi operative, che come noto generano, oltre che maggiori proventi per SAC, anche un indubbio beneficio economico a tutta la filiera, dalle strutture ricettive che ospitano gli equipaggi agli operatori di mezzi di trasporto per movimentare i crew dall'aeroporto all'abitazione, etc.

Tali accordi di partnership:

1. consentono a SAC di offrire ai Vettori la possibilità di ridurre i costi di start-up sostenuti per l'apertura delle nuove rotte.
2. prevedono l'impegno dei vettori ad effettuare attività di marketing e pubblicitaria in favore dell'Aeroporto di Catania e dell'intera area geografica circostante, nonché a raggiungere obiettivi prestabiliti di passeggeri e di voli relativamente ad una serie di destinazioni, a fronte dell'impegno di SAC di contribuire alle spese di marketing e pubblicitarie.
3. consentono di raggiungere, attraverso un piano di comunicazione, la massima diffusione informativa ai potenziali passeggeri.

Politica Commerciale – Linee Guida

Test dell'operatore in un'economia di mercato («test MEO*»)

La presente policy è conforme alla nuova normativa comunitaria sugli aiuti all'avviamento delle rotte (Comunicazione della Commissione 2014/C 99/03 del 4 aprile 2014, Orientamenti sugli aiuti di Stato agli aeroporti e alle compagnie aeree). In particolare, la nuova Comunicazione considera compatibili gli accordi tra gli aeroporti e i vettori nel caso in cui l'aiuto concesso è coerente con i principi economici di un investitore privato.

Per tale motivo **SAC predisporrà per ogni proposta di collegamento incentivato un conto economico che serva a chiarire attraverso un'analisi ex ante che l'accordo aeroporto/compagnia aerea porterà ad un aumento incrementale dei profitti per l'aeroporto (conformità al principio MEO)**. Soltanto all'esito positivo di tale test sarà presa in considerazione la richiesta di incentivazione. SAC effettuerà il MEO test sulla base dei seguenti indirizzi inclusi nelle linee guida della Commissione (par. 3.5.2).

1. Il gestore aeroportuale deve dimostrare che è in grado di coprire i costi derivanti dal regime di aiuto garantendosi altresì un margine di profitto ragionevole. E' riconosciuta la possibilità di offrire tariffe differenziate ai vettori per stimolare la crescita del traffico e quindi dei ricavi di tipo non aeronautico. I maggiori ricavi non aeronautici dovranno coprire i minori introiti dei diritti aeroportuali.
2. Tutti i costi previsti sostenuti dal gestore aeroportuale in relazione alla attivazione del piano di marketing presso l'aeroporto andranno presi in considerazione. Tali costi, di tipo incrementale, dovrebbero riguardare tutte le categorie di spesa o investimento (i.e. costo incrementale del personale e delle attrezzature, regimi di sconti, supporto di marketing o di incentivazione, etc.)
3. Non andranno considerati invece quei costi che il gestore sosterebbe ugualmente senza attivare il nuovo regime di aiuto per la normale conduzione dell'aeroporto.

*MEO: Market Economic Operator

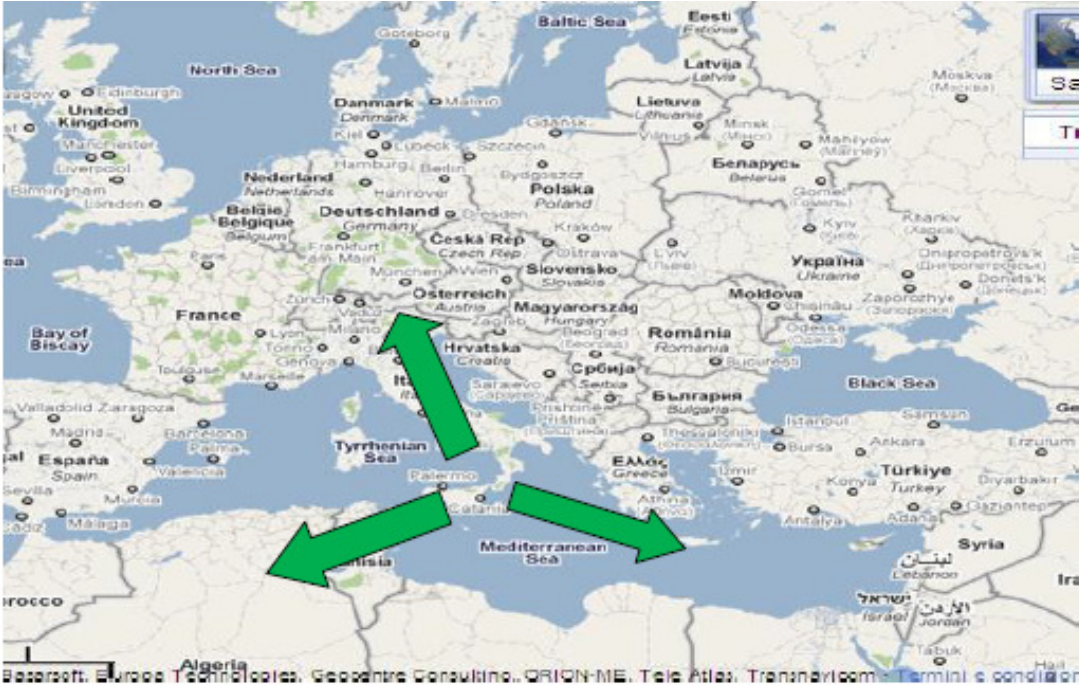


Politica Commerciale – Linee Guida

MERCATI TARGET PER NUOVI COLLEGAMENTI NON SERVITI

Si riportano di seguito i mercati target rispetto ai quali i vettori sono invitati a presentare proposte di nuovi collegamenti che saranno valutate ed eventualmente supportate da SAC come indicato nella presente politica commerciale.

- EUROPA
- NORD AFRICA
- MEDIO ORIENTE
- COLLEGAMENTI INTERCONTINENTALI



Per un elenco maggiormente puntuale vedasi All. A

Politica Commerciale – Linee Guida

CARATTERISTICHE GENERALI - Le principali condizioni del programma di incentivazione o marketing support sono:

1. Il Programma si applica al traffico internazionale servito e non servito, incluse le tratte intercontinentali di lungo raggio tenuto conto della tipologia dell'aeromobile utilizzato e delle specifiche infrastrutturali ad oggi esistenti, ed alle rimanenti destinazioni domestiche non servite, anche attraverso l'attivazione di basi operative.
2. Il Programma si applica ai voli di linea su rotte internazionali, nazionali residuali. E' possibile valutare di volta in volta, sulla base delle possibili ricadute positive per il territorio, operazioni Charter *incoming*.
3. Il Programma si applica, in maniera incrementale, ai voli che hanno minimo 1 frequenza settimanale.
4. Il Programma si applica solo se, a consuntivo, si sono effettuati un numero di voli che siano almeno l'85% di quelli programmati.
5. L'incentivo viene riconosciuto ed erogato solo alla fine di ogni stagione IATA operata. Nel caso di mancato rispetto di quanto previsto dal contratto - in termini di frequenze e voli - da parte del vettore, ovvero se il numero di voli è inferiore all'85% di quanto previsto dal contratto le somme non saranno riconosciute da SAC.
6. Nel caso in cui la nuova rotta o l'incremento delle frequenze su una rotta già operata non dovessero risultare profittevoli, il vettore potrà proporre la sostituzione della rotta con un'altra non servita precedentemente da altro vettore.
7. L'incentivo viene erogato solo in presenza di un contratto siglato da entrambe le parti prima dell'avvio dei voli oggetto dell'incentivazione.
8. Al fine di ottenere l'incentivo, il vettore dovrà presentare al gestore un business plan semplificato per tutto il periodo di operatività volto a dimostrare la sostenibilità economico-finanziaria del nuovo collegamento anche al termine del periodo incentivato. In alternativa, il vettore potrà fornire al gestore le previsioni di traffico relative al nuovo collegamento e le caratteristiche dell'offerta (tipo aeromobile, ecc.)
9. La durata dei contratti di incentivazione non potrà essere superiore a 5 anni.
10. Per destinazioni ritenute particolarmente strategiche i contratti potranno essere ulteriormente prorogati per un periodo di tempo definito.
11. In caso di GRANDI VOLUMI DI PASSEGGERI (almeno 1.000.000 di passeggeri trasportati da un singolo vettore in un anno), tenuto conto dell'importanza strategica che rivestono, potrà essere proposto un diverso schema di incentivazione ad hoc a condizione che in precedenza venga condiviso un Business Plan con il vettore che tenga conto del principio che al vettore verranno erogati gli incentivi per passeggero pagante in partenza (depax) e che il sistema di incentivazione deve essere economicamente sostenibile nel periodo coperto dal contratto superando, in ogni caso, il test MEO positivamente.
12. Potranno essere, infine, previste agevolazioni tariffarie per operativi in determinate fasce orarie meno sature.

Politica Commerciale – Nuove destinazioni

- Per nuove destinazioni si intende lo start-up di nuovi voli di linea, su rotte internazionali non servite con almeno 1 rotazione settimanale.
- Gli incentivi ai nuovi collegamenti saranno disciplinati come segue:
 - Periodo minimo di operatività: due anni. Nel caso in cui la nuova rotta non dovesse risultare profittevole, il vettore potrà proporre la sostituzione della rotta con un'altra.
 - L'incentivo per passeggero incrementale sarà erogato in termini di sconto sui diritti. Il primo anno di attivazione della nuova rotta, il limite massimo dello sconto è del 60% dei diritti aeroportuali*. Negli anni seguenti, lo sconto seguirà un andamento decrescente. Si evidenzia che l'entità dello sconto dipenderà dal livello del servizio proposto dal vettore (es. frequenze settimanali, stagionalità, ecc.).
 - Ai vettori potrà essere proposto un incentivo in termini di sconto o in alternativa l'importo per passeggero in partenza (i.e.€/depax).
 - L'entità dello sconto dipenderà dalla durata del rapporto contrattuale (es. minore per 2/3 anni ovvero maggiore per 5 anni, di cui gli ultimi 2 non incentivati).
 - Altresì, in base alla valenza strategica del nuovo collegamento, SAC valuterà la possibilità di supportare il vettore con un contributo di marketing ed avviamento nuove rotte, (da erogare su uno o più anni, al massimo fino alla scadenza del contratto).

L'importo finale del contributo sarà definito sulla base del test dell'operatore in una economia di mercato. Pertanto, il contributo sarà determinato sulla base della profittabilità per il gestore del nuovo collegamento e delle caratteristiche del collegamento stesso (es. tipo aeromobile, frequenze, modello operativo, ecc)

*I diritti aeroportuali includono le seguenti voci: diritti di approdo e partenza aeromobili, diritti di imbarco passeggeri, diritti di sosta aeromobili, tasse di sicurezza passeggeri, tasse di sicurezza bagagli da stiva, tariffa PRM. Non includono pertanto le addizionali regionali e comunali o altri servizi non menzionati.

Traffic Development Schemes – Destinazioni esistenti

In caso di destinazioni strategiche potenzialmente ancora appetibili per lo sviluppo del traffico, potrà essere accordato un supporto per collegamenti internazionali già operati nei seguenti casi:

- nuovo vettore: incremento dell'offerta su uno o più collegamenti già serviti
- vettore già presente su un certo collegamento: incremento delle frequenze

In entrambi i casi, il supporto sarà disciplinato come segue:

- collegamenti già operati (dallo stesso o da altri vettori) potranno essere incentivati per massimo tre anni e non potranno essere ulteriormente incentivati.
- potranno ricevere incentivi solo gli incrementi di traffico rispetto a quello registrato nel periodo dell'anno precedente da tutti i vettori presenti sulla stessa rotta, con possibilità di deroga per operazioni di importanza strategica. L'importo unitario massimo dell'incentivo per passeggero incrementale in partenza sarà pari al 60% dei diritti aeroportuali di approdo/decollo e passeggero nel 1° anno. Negli anni seguenti, lo sconto seguirà un andamento decrescente*. Altresì, si evidenzia che l'entità dello sconto dipenderà dal livello del servizio proposto dal vettore (es. frequenze settimanali, stagionalità, orari, connessioni intercontinentali, destagionalizzazione ecc).
- alla componente legata al traffico, il gestore potrà aggiungere un ulteriore supporto one-off eventualmente replicabile nel caso di destinazioni particolarmente attrattive, per lo sviluppo di una azione di marketing sullo scalo di Catania.
- l'incentivo verrà determinato in modo da consentire a tutti i vettori interessati a operare su una stessa rotta le stesse opportunità commerciali in un quadro di equo trattamento.

L'importo finale del contributo sarà definito sulla base del test dell'operatore in una economia di mercato. Pertanto, il contributo sarà determinato sulla base della profittabilità per il gestore del nuovo modello operativo e delle caratteristiche del collegamento stesso (es. tipo aeromobile, frequenze, modello operativo, ecc)

* Lo sconto verrà applicato solo sui diritti aeroportuali di approdo e decollo e sui diritti di imbarco passeggeri.

Politica Commerciale – (base operativa)

- Per base operativa si intende lo stazionamento di uno o più aeromobili che operano destinazioni di linea tutto l'anno e che comportano o l'attivazione di una nuova rotta intercontinentale della durata di almeno 5 ore o l'attivazione di non meno di 5 nuove rotte per ogni aereo basato a partire dal 1° anno e nel periodo dell'accordo commerciale. In caso di apertura di una nuova base operativa a Catania potrà essere riconosciuto al vettore un contributo da negoziare in funzione delle nuove rotte sviluppate e del volume di traffico complessivo assicurato dal vettore.
- Gli incentivi ai nuovi collegamenti saranno disciplinati come segue, oltre quanto previsto in precedenza per le nuove destinazioni:
 - Nel caso in cui le nuove rotte non dovessero risultare profittevoli, il vettore potrà proporre la sostituzione con altre rotte, approvate da SAC.
 - Frequenze settimanali: minimo 3 frequenze settimanali durante la stagione summer IATA e 2 durante la stagione winter IATA o in alternativa minimo 4 frequenze settimanali durante l'intera stagione summer IATA.
 - In base alle nuove rotte sviluppate e al volume di traffico complessivo, SAC valuterà la possibilità di supportare il vettore come segue:

Contributo di marketing annuale in caso di nuova base da erogare su uno o più anni al massimo fino alla scadenza del contratto

Contributo annuale per ogni aereo basato

Al fine di ottimizzare gli investimenti sostenuti nella costruzione della nuova Aerostazione di Catania Fontanarossa e al contempo migliorare l'erogazione dei servizi aeroportuali all'utenza SAC potrà garantire condizioni economiche differenziate per l'utilizzo delle infrastrutture aeroportuali (Loading Bridges, parcheggi AA/MM, uffici operativi etc.).

L'importo finale del contributo sarà definito sulla base del test dell'operatore in una economia di mercato. Pertanto, il contributo sarà determinato sulla base della profittabilità per il gestore del nuovo modello operativo e delle caratteristiche del collegamento stesso (es. tipo aeromobile, frequenze, modello operativo, ecc)

Politica Commerciale – (incremento ulteriore traffico)

In caso di aumento di volumi di traffico elevati (per esempio non meno di 90.000/100.000 passeggeri in partenza in un anno) potrà essere eventualmente accordato un supporto aggiuntivo a passeggero in partenza.

Tale incentivo non si aggiunge ad eventuali accordi già in vigore.

Lo stesso (aumento) sarà calcolato avendo come riferimento di base il traffico sviluppato dal vettore al momento della chiusura dell'accordo.

Il vettore beneficiario dovrà garantire almeno una destinazione internazionale non servita al momento della stipula dell'accordo da concordare con la scrivente società.

Il supporto sarà erogato per un massimo di 5 anni e sarà decrescente.

Modalità scelta beneficiari e trasparenza

In linea con le linee guida nazionali emanate dal MIT in data 2/10/2014 (par. 5 b)), SAC informa i vettori relativamente alla propria politica commerciale attraverso il proprio sito web e in particolare:

- pubblica semestralmente il programma complessivo delle incentivazioni, che si intende attivare per l'anno o gli anni successivi (b1)
- aggiorna il programma in caso di variazioni (b2)

L'importo finale del contributo sarà definito sulla base del test dell'operatore in una economia di mercato. Pertanto, il contributo sarà determinato sulla base della profittabilità per il gestore del nuovo modello operativo e delle caratteristiche del collegamento stesso (es. tipo aeromobile, frequenze, modello operativo, ecc)

Sulla base delle indicazioni fornite nel presente documento, i vettori sono pertanto invitati a proporre l'attivazione di nuovi collegamenti o l'ulteriore sviluppo di collegamenti già operati in riferimento ai mercati target definiti dall'aeroporto di Catania.

Modalità scelta beneficiari e trasparenza

**Sulla base delle indicazioni fornite nel presente documento, i vettori sono pertanto invitati a proporre l'attivazione di nuovi collegamenti o l'ulteriore sviluppo di collegamenti già operati, in riferimento ai mercati target definiti dall'aeroporto di Catania, ai seguenti indirizzi e-mail:
commercialeaviation@aeroporto.catania.it
sac@pec.aeroporto.catania.it**

Note:

La suddetta politica commerciale ha validità fino al 30/09/2019.

Gli incentivi verranno erogati coerentemente con le linee guida nazionali emanate dal MIT in data 2/10/2014 , con le indicazioni operative di ENAC del 30/12/2014 e con le linee guida della Commissione (par.3.5.2).

Non si richiedono requisiti specifici di tipo operativo (es. tipologia di aeromobile, etc.) per la partecipazione alle selezioni. Il gestore valuterà la sostenibilità e l'economicità del nuovo collegamento sulla base del test MEO.

Allegato A (nuove destinazioni)

1. Intercontinentali Destinazioni nelle seguenti aree

U.S.A., Canada, Medio Oriente tranne Dubai

2. Collegamenti punto-punto Europa/Mediterraneo

ALBANIA tutte le destinazioni

ARMENIA tutte le destinazioni

AZERBAIGIAN tutte le destinazioni

BIELORUSSIA tutte le destinazioni

CIPRO tutte le destinazioni

DANIMARCA tutte le destinazioni tranne Copenaghen

ESTONIA tutte le destinazioni

FRANCIA tutte le destinazioni tranne Parigi, Lione, Marsiglia, Nantes, Toulouse, Bordeaux and Nice

GEORGIA tutte le destinazioni

Berlino, Colonia, Düsseldorf, Francoforte, Hannover, Monaco, Norimberga, Stoccarda

GIORDANIA tutte le destinazioni

ALGERIA tutte le destinazioni

AUSTRIA tutte le destinazioni tranne Vienna

BELGIO tutte le destinazioni tranne Bruxelles

BULGARIA tutte le destinazioni tranne Sofia

CROAZIA tutte le destinazioni

EGITTO tutte le destinazioni

FINLANDIA tutte le destinazioni tranne Helsinki

GERMANIA tutte le destinazioni tranne Amburgo,

GRECIA tutte le destinazioni tranne Atene

Allegato A

IRLANDA tutte le destinazioni tranne Dublino

ISRAELE tutte le destinazioni tranne Tel Aviv

Bergamo, Bologna, Cagliari, Genova, Firenze, Lampedusa, Pantelleria, Milano (tutti gli aeroporti), Napoli, Olbia, Perugia, Pescara, Pisa, Roma FCO, Torino, Treviso, Trieste, Venezia, Verona

LIBANO tutte le destinazioni

LITUANIA tutte le destinazioni

MOLDAVIA tutte le destinazioni

NORVEGIA tutte le destinazioni tranne Oslo

POLONIA tutte le destinazioni tranne Katowice, Varsavia

REGNO UNITO tutte le destinazioni tranne Bristol, Londra (Gatwick, Luton, Southend), Manchester

REPUBBLICA CECA tutte le destinazioni tranne Praga

RUSSIA tutte le destinazioni tranne Mosca, San Pietroburgo

SIRIA tutte le destinazioni

SLOVENIA tutte le destinazioni

SVEZIA tutte le destinazioni tranne Stoccolma

TUNISIA tutte le destinazioni

UCRAINA tutte le destinazioni

ISLANDA tutte le destinazioni

ITALIA tutte le destinazioni tranne Ancona, Bari,

MAROCCO tutte le destinazioni tranne Casablanca e Marrakech

MONTENEGRO tutte le destinazioni

PAESI BASSI tutte le destinazioni tranne Amsterdam, Eindhoven

PORTOGALLO tutte le destinazioni

ROMANIA tutte le destinazioni tranne Bucarest, Iasi

SERBIA tutte le destinazioni

SLOVACCHIA tutte le destinazioni

SPAGNA tutte le destinazioni tranne Barcellona, Madrid e Siviglia

SVIZZERA tutte le destinazioni tranne Basilea, Ginevra, Zurigo

TURCHIA tutte le destinazioni tranne Istanbul

UNGHERIA tutte le destinazioni tranne Budapest