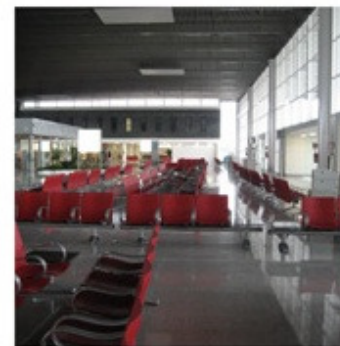




Aeroporto di Catania
Politica Commerciale *Aviation* 2016 su
traffico internazionale incrementale.

Luglio 2016



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 5 anni per i nuovi collegamenti, 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, 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 collegamento incentivato un conto economico che dimostri 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)**. 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 per il vettore. 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

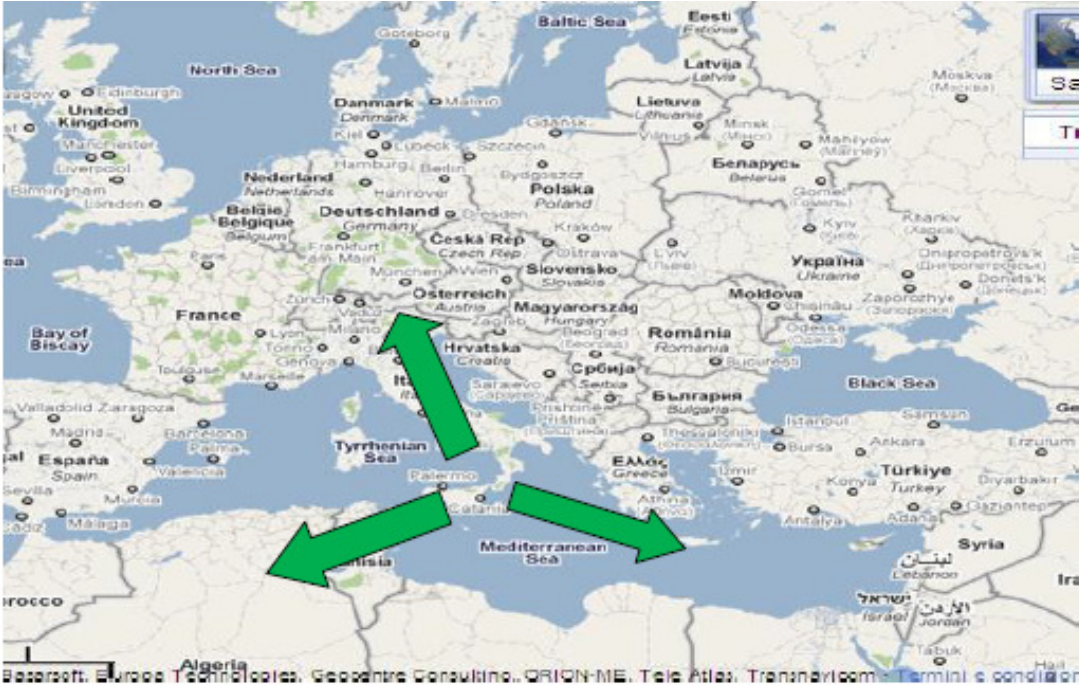


Politica Commerciale – Linee Guida

MERCATI TARGET

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

- EUROPA
- NORD AFRICA
- MEDIO ORIENTE
- COLLEGAMENTI INTERCONTINENTALI



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 quelle 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 ad operazioni Charter *incoming* da valutare di volta in volta sulla base delle possibili ricadute positive per il territorio.
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 pari all'80% di quelli programmati.
5. Nel caso di mancato rispetto dell'intero periodo contrattuale da parte del vettore, le somme versate dovranno essere in parte o totalmente restituite al gestore (nel caso in cui ad es. il vettore non dovesse operare le rotte al termine del periodo incentivato).
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 una altra.
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.)

Politica Commerciale – Nuove destinazioni

- Per nuove destinazioni si intende lo start-up di nuovi voli di linea, su rotte internazionali non servite con almeno da 1 a 3 rotazioni settimanali.
- Gli incentivi ai nuovi collegamenti saranno disciplinati come segue:
 - Periodo minimo di operatività: **due anni in più rispetto al numero di anni incentivati** (massimo 3 anni). Nel caso in cui la nuova rotta non dovesse risultare profittevole, il vettore potrà proporre la sostituzione della rotta con una 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.)**. Il piano di incentivazione verrà definito con il vettore e potrà essere espresso sia in termini di sconto sui diritti che di contributo per passeggero in partenza (depax).
 - Altresì, in base alla valenza strategica del nuovo collegamento, SAC valuterà la possibilità di supportare il vettore con un contributo di marketing (da erogare su uno o più anni). Il contributo di marketing seguirà un andamento decrescente nel periodo di incentivazione

Per l'ottenimento dell'incentivo dovranno essere rispettati i seguenti due vincoli:

- Almeno l'80% dei voli programmati dovranno essere effettuati
- Puntualità e regolarità del Vettore nei pagamenti a SAC

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)

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 l'attivazione di non meno di 5 nuove rotte per ogni aereo basato 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:
 - Periodo minimo di operatività: 5 anni. Nel caso in cui le nuove rotte non dovessero risultare profittevoli, il vettore potrà proporre la sostituzione con altre rotte.
 - 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

Contributo one off per ogni aereo basato

Contributo per ogni nuova rotta

Per l'ottenimento dell'incentivo dovranno essere rispettati i seguenti due vincoli:

- Almeno l'80% dei voli programmati dovranno essere effettuati
- Puntualità e regolarità del Vettore nei pagamenti a SAC

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)

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 due anni e il periodo di operatività dovrà essere minimo di quattro anni.
- 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. **L'importo unitario massimo dell'incentivo per passeggero incrementale in partenza sarà pari al 60% dei diritti aeroportuali di approdo/decollo e passeggero nel primo anno e al 40% nel secondo anno.** Altresì, si evidenzia che **l'entità dello sconto dipenderà dal livello del servizio proposto dal vettore (es. frequenze settimanali, stagionalità, ecc).**
- alla componente legata al traffico, il gestore potrà aggiungere un ulteriore supporto one-off 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)

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 31/07/2017.

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.

Qualunque incentivo economico indicato nella presente politica commerciale è condizionato dal waiver dei finanziatori di SAC e dal budget approvato.