

Minută

Dezbateri oportunități de finanțare

Aeroport Internațional Sibiu- AIS

Luni, 18.11.2019, s-a desfășurat ședința de lucru privind dezvoltarea Aeroportului Sibiu, la care au participat reprezentanți ai autorității administrație locale, doamna Primar, precum și consilieri locali, consilieri județeni, operatorii economici ce au depus cererea de concesiune a terenului proprietatea Consiliului Județean, în vederea dezvoltării aeroportului, care au prezentat master planuri de dezvoltare, reprezentanți ai Aeroportului Internațional Sibiu, reprezentanți DSNA Sibiu și reprezentanți ai Camerei de Comerț și Agricultură Sibiu și alți reprezentanți ai mediului de afaceri.

În continuare puteți regăsi transcrierea integrală a discuțiilor ce au avut loc în cadrul ședinței de lucru.

Daniela Cîmpean Președintă CJ – Bună ziua, vă mulțumesc că ați acceptat invitația noastră. Aș dori să facem o scurtă prezentare a operatorilor economici care au depus cerere de concesiune Aerokraft și Sky Kapital care a depus o cerere mai complexă. Vă rog să vă prezentați și să precizați și funcția pe care o aveți ca să știm cu cine discutăm.

Marius Puiu- Bună ziua, mă numesc Marius Puiu și reprezint Uplift Aerokraft

Dorin Catană administrator Sky Capital, - Este o companie nou creată, obiectivul fiind de a concesiune cât mai multe aeroporturi din țară. În ultima perioada este focus pe zona de transport aerian, în special aeroporturi.

Tiberiu Florescu, profesor Universitatea de Arhitectură București, consultant principal pentru Sky Capital, pentru aeroportul din București și celelalte aeroporturi. Mulțumesc.

Daniela Cîmpean Președintă CJ – Mulțumim, de cealaltă parte în sală sunt prezenți doamna Primar Astrid Fodor și viceprimarul Corina Bokor, de la Primăria Sibiu, consilieri locali de la Primăria Sibiu, colegii mei, consilieri județeni, Consiliul de administrație al Aeroportului Internațional Sibiu, conducerea executivă a Aeroportului Internațional Sibiu, reprezentantul Camerei de Comerț, Industrie și Agricultură Sibiu, domnul Eugen Iordănescu. Am invitat și celelalte camere dar văd că nu au venit la această întâlnire. Participa totodată și domnul Radu Tudor DSNA Sibiu. De ce această întâlnire? am văzut că unii se întrebau prin presă ce caută consilierii locali la această întâlnire; discutăm despre un proiect major referitor la AIS, care este un punct strategic în municipiul Sibiu, care afectează în cea mai mare măsură municipiul Sibiu de aceea o astfel de acțiune, de concesiune, chiar dacă nu vorbim de privatizare sau de reorganizare ne vizează pe toți. Prin urmare corect, transparent, este ca toți asupra cărora se reflectează aspectele acestei concesiuni să fie prezenți să cunoască care sunt solicitările de concesiune, astfel încât la momentul la care vom adopta o hotărâre sau alta toată lumea să fie în cunoștință de cauză, să poată veni cu propuneri, doar cu condiția să fim transparenți și să fie adoptată cea mai bună decizie cu privire la

o eventuală concesionare a AIS. Eu închid acum, o să vă las pe dvs. să vă prezentați propunerea cu care ați venit înspre CJ și înspre sibieni, totodată ca și chestiune tehnică o să vă rog pentru cei care nu știți: în față, pe această consolă, în momentul în care vreți să interveniți să apăsați pe butonul care are semnul wireless, după care atunci când ați încheiat ce aveți de spus apăsați din nou ca să putem preda celorlalți cuvântul. Mulțumesc. Aș propune să începem cu Aerokraft care are o prezentare nu atât de complexă precum Sky Kapital prin urmare vă rog să începeți dumneavoastră. Mulțumesc.

Reprezentant Aerokraft -În primul rând am pregătit o prezentare succintă a ceea ce reprezintă compania Uplift, ceea ce facem noi și ce ne dorim să facem în continuare inclusiv în Sibiu. Practic este o companie care face servicii aeroportuare de la handling de aeronave, servicii cargo și aș dori să insist pe partea de cargo deoarece în istoria pe care o avem și constatând trend-ul pieței pot să vă spun că partea cargo în România în general este sub dezvoltată, ea aproape că nu există, în afară de Otopeni, și lucru acesta impactează economia locală, economia țării și faptul că dezvoltând acest proiect practic sărim peste etapa infrastructurii rutiere care știm cu toții în ce stadiu se află și putem pune efectiv aeroporturile care au această facilitate pe harta europeană a pozițiilor cargo. Deci, momentan operăm la aeroportul din București, Bacău, Cluj și Mihail Kogălniceanu. Evident de dorim expansiunea pe care noi o considerăm firească, filozofia noastră este clar îndreptată către business și pe o relație corectă cu parteneri de afaceri, avem parteneriate și aș insista pe partea de cargo cu companii renumite din orientul mijlociu, în principal pentru mărfuri cargo care sunt produse alimentare destinate Orientului Mijlociu. Acestea sunt serviciile pe care noi le efectuăm momentan de la pasageri până la marfă, servicii de rampă, supervizări, și tot ce înseamnă un serviciu complet pentru o companie aeriană care dorește să aibă un partener de încredere în România și nu numai. Avem o dezvoltare aș spune spectaculoasă și care rupe puțin ritmul acesta de manipulator de marfă. Am mers în direcția catering-ului și avem implementate 2 proiecte unul la compania Blue Air și alta la compania Tarom care rupe puțin ritmul serviciilor pe care posibil le cunoașteți de a avea parte de o mâncarea bună și o băutură de calitate la bordul aeronavelor. De asemenea oferim și suport social organizațiilor Concordia și SOS Satele Copiilor cu care lucrăm aprox. de 10 ani. Acum aș dori să trec la partea practică, la cifre și la ce ne dorim de la proiectul pe care noi credem că merită supus atenției. Această discuție as putea să spun că a început de ceva vreme cu colegii mei de la aeroport, practic ne dorim o investiție care este asigurată din fonduri 100% private, ale noastre pt. că zona cargo nu există și ne uităm la trend-ul celorlalte aeroporturi mai puțin la aeroportul Otopeni care deja suferă că nu există o decizie, o strategie în direcția creșterii suprafeței deservite pt. terminalul cargo de care suferim și noi implicit pt. care am depus numeroase cereri care deocamdată nu au avut succesul dorit. De ce am ales Sibiul? Studiind rutele pe care noi le deservim de la București având acces la informațiile pe care manipulatorii de servicii cargo și operatorii aeriei inclusiv cei rutiere ne arată că Sibiul se află într-un centru logistic foarte interesant cu un potențial foarte

mare de dezvoltare. Am adăugat câteva exemple cu 2 companii cu care avem contracte de operare Federal Expres, compania americană care a preluat posta germană Deutsche Post și DHL, pentru servicii destinate cargo pt. mari dimensiuni, adică vorbim de capacități de ridicare între 80 și 100 de tone. V-am spus mai devreme, piața este în continuă creștere și potențialul este imens, iarăși mi se pare o creștere firească inclusiv pt. Aeroportul Sibiu care din pct. meu de vedere dacă ia o decizie rapidă poate să contracareze aeroportul din Cluj, care din fericire sau nefericire a acaparat foarte mult trafic. Mă refer la partea de pasageri și care are proiecte destul de ambițioase referitoare la terminalul cargo. Acum să trec puțin la suprafețele pe care le dorim. Din discuția cu conducerea aeroportului am identificat o parcelă care se pretează la ridicarea acestui terminal, a cărei construcție durează 6 -9 luni, adică de la luarea deciziei până la implementarea Puz-ului zonal noi credem că ne încadrăm în acest termen, care după părerea mea cred că este un termen rezonabil și foarte rapid. Sunt câteva cifre, așa spune eu, relevante pt început care după părerea mea se poate dubla într-un an de zile. Important ca acest hub să fie considerat hub de operatori de cargo deoarece coagularea mărfurilor sper să puteți să vedeți fizic, ea se va întâmpla foarte rapid. De asemenea prezentarea poate fi distribuită pe e-mail sau în formă fizică detaliile noastre sunt lăsate la secretariat și putem să vă răspundem acum sau oricând la întrebări pt a vă lămurii în ceea ce privește oportunitatea și dezvoltarea acestei zone a terminalului cargo. Perspectivele sunt foarte clare. După cum știți, spre deosebire de alte zone, Sibiuul a reușit să atragă câteva parcuri industriale care deja sunt, așa putea să spun, sugrumate de lipsa conectării cu infrastructura de Vest. Estimăm o creștere care considerăm că este corectă; nu este nici pesimistă, nici optimistă. Este clar că vorbim acum și de venituri care vin spre aeroport și cu aceasta doresc să vă mulțumesc și vă rog să ne adresați întrebări direct sau pe e-mail. Mulțumesc.

Daniela Cîmpean Președintă CJ - Am să încep eu. Vă mulțumesc pt. Prezentare. Aș vrea să recapituliez un pic și să punctez unele lucruri ca să văd dacă am înțeles corect

Reprezentant Aerokraft – Sigur

Daniela Cîmpean Președintă CJ – Deci, dvs. Propuneți o investiție de 100%?

Reprezentant Aerokraft – Da

Daniela Cîmpean Președintă CJ - Efectuată, deci tot ceea ce privește dezvoltarea acestor servicii, bandă rulare, clădiri, absolut tot

Reprezentant Aerokraft - Absolut tot mai puțin facilitățile de utilități

Daniela Cîmpean Președintă CJ -Așa. Mai spuneți că aveți încheiate contracte cu operatori.

Reprezentant Aerokraft - Da

Daniela Cîmpean Președintă CJ – Asta înseamnă că ați aduce inclusiv operatorii care...

Reprezentant Aerokraft - Noi înșine suntem operatorii însă avem contracte încheiate cu partenerii noștri din vest și am numit pe cei mai importanți Fedex și DHL, cu care operăm momentan în București.

Daniela Cîmpean Președintă CJ - Așa. Deci să înțelegem.....

Reprezentant Aerokraft - Care și- au exprimat dorința, scuzați-mă că vă întrerup....

Daniela Cîmpean Președintă CJ - Deci sursa de finanțare o dețineți, dețineți operatori cu care să lucrați, mă rog și contracte încheiate cu cei pentru care veți lucra, nu am reținut termenul în care ați realiza.

Reprezentant Aerokraft - Termenul este 6- 9 luni

Daniela Cîmpean Președintă CJ - După obținerea?

Reprezentant Aerokraft - Puz-ului și a avizelor. Halele sunt niște hale modulare care sunt practic.

Daniela Cîmpean Președintă CJ - Am înțeles. Mulțumesc. Ceilalți colegi din sală sau oricine are o intervenție vă rog. Propun să intervenim la fiecare prezentare ca să nu ne uităm pe urmă. Vă rog.

Reprezentant Aerokraft -Sunt gata să răspund la orice întrebări.

Participant –In ce orizont de timp, având în vedere bugetul, prefigurați și creșterea aceea în tone și tot, garantați activitatea pe aeroportul Sibiu odată începută?

Reprezentant Aerokraft – Noi ne-am făcut un buget estimativ undeva la 4-5 ani să atingem acele ținte, având contracte încheiate pe termene lungi, adică 10 ani este un minim cerut de operatorii existenți.

Participant - Aveți deja contracte pe care le puteți folosi la Sibiu

Reprezentant AeroKraft – Da. De asta am și dorit să îmi exprim intenția, am avut discuții cu doamna președinte încă din vară, pentru că sunt presat de faptul că DHL nu poate să mă aștepte pe mine, însă promisiunea mea a fost că pot să livrez așa ceva desigur în detrimentul, aș putea să spun, al aeroportului din Cluj.

Participant– Am înțeles. Mulțumesc.

Reprezentant Aerokraft II - Aș dori să intervin și eu puțin în această discuție și nu vă ascund faptul că au existat câteva discuții la nivel de director general al AIS, respectiv dl. Marius Gîrdea, avem o cerere foarte mare și niște contracte în derulare cu transporturi de animale vii și carcase. Mare parte din volumul de marfă pe care noi îl dăm la export în momentul de față vine din zona Sibiului și principala problemă este că ea trebuie tranzitată ori în aeroportul Otopeni, ori în portul Constanța. Am avut cereri de la operatori precum Royal Jordania Negipter Cargo și Kuwait Cargo de a veni și a face zboruri din Sibiu, dar având în vedere că aeronavele erau de tipul *wide body* însemnând de la 40 de tone în sus, nu puteam, infrastructura probabil că permite, dar fluxul și platforma aeriană este imposibil să lucrezi pe ea în momentul de față, de aceea construit

și adus cumva la standard, astfel încât să poți să faci handing-ul pentru acest tip de marfă. Foarte mulți exportatori și de asemenea importatori din țările arabe evită să mai aducă transportul pe nave din cauza mortalității foarte crescute și preferă să plătească mai mult transport de la punct la punct pe cale aeriană precum v-am spus și carcassele de oi și de miei, dar și animalele vii în special animale care sunt transportate pentru material genetic. Există niște contracte semnate în momentul de față cu statul Kuweit, Emirate, Iordania, Arabia Saudită, care depășesc 1 mil. de capete, pe care aeroportul Otopeni nici de acum în 5 ani nu ar putea să le transporte, iar tipul de hrană preferat, și anume cel halal, trebuie să respecte un anumit timp de livrare, respectiv să nu depășească 72 de ore. Asta înseamnă că el trebuie preluat de aici în maxim 24 de ore, la destinație că e Dubai, Abu Dhabi, Ayman, Kuweit, City, nu contează, dar trebuie să se miște foarte repede, astfel riscăm să pierdem piața, piața pe care fermierii noștri au câștigat-o cu greu în ultimii ani, în detrimentul statelor precum Lituania, Letonia, Estonia care sunt tradițional crescători de ovine și exportatori, principali exportatori în Europa. De asemenea mai avem transporturile de automobile și aici nu mă refer la cantități industriale, dar piese foarte scumpe și care trebuie să ajungă într-un termen foarte scurt către parteneri din Maroc și cei din Koln de la uzinele Ford. Având în vedere că aveți în zonă foarte mulți agenți economici care lucrează pentru companii mari gen Diamond Chrysler, Mercedes sau BMW, uneori pe cale rutieră este imposibil să livrezi aceste echipamente în mai puțin de 12 ore. Dacă mai aveți întrebări?

Astrid Fodor Primar Mun. Sibiu – Câte aeronave estimați că vor decola sau ateriza zilnic aici la Sibiu pe aeroportul din Sibiu și care va fi tonajul acestora?

Reprezentant Aerokraft – Companiile de curierat și aici ne referim la TNT, Fedex și DHL, ele operează zilnic, au cel puțin un zbor pe zi, care fie vine dimineața și pleacă seara, fie vine seara și pleacă a doua zi dimineața astfel încât să poată să strângă tot ce înseamnă corespondență din zona aceasta și din zonele limitrofe. Pentru zborurile punctuale cu animale vii, cu carcasse, cu produse alimentare, cu orice bun care se poate transporta pe distanțe mai lungi estimăm un volum de 80 de tone pe săptămână, asta înseamnă cel puțin 2 aeronave de capacitate de minim 42 de tone pe săptămână. Ei operează în momentul de față, este adevărat pe aeroporturi, pe mai multe aeroporturi din România cu aeronave mici tocmai pentru că nu au nici un aeroport de calibru Otopeniului în care să își facă un hub și unde să colecteze toată marfa, atunci preferă să ducă cu avioane de 5-6 tone capacitate la Arad, la Timișoara, dacă nu mă înșel cred că vin și pe Sibiu, în loc să își facă un hub de unde să colecteze 20 de tone zilnic. Nu vă ascund faptul că de ani de zile ne chinuim să găsim un terminal și am avut surpriza să constat că terminalul din Arad care a fost realizat pe fonduri europene care avea o destinație clară a fost închis după 5 ani și redeschis cu altă destinație respectiv trafic de pasageri în condițiile în care aeroportul nu mai are trafic, trendul în ultimii ani este inclusiv la cei mai mari procesatori și vânzători online respectiv, Amazon și Ali Baba să își creeze hub-uri în Europa Centrală și de Est, astfel încât marfa lor care vine din Asia sau din Statele Unite să poată să se împrăștie în zona aceasta geografică. Nu au găsim până în

momentul de față o locație deschisă în realizarea unui astfel de investiții. În mod cert în momentul în care s-ar crea o astfel de facilitate vor veni și alți transportatori care să folosească acest aeroport și automat și aeroportul va beneficia și din pct. de vedere al taxelor și din punct de vedere al renumelui pe piața europeană de un plus de valoare de un plus de finanțare și zona s-ar dezvolta foarte mult pentru că un transportator de cargo dacă vine, nu vine numai cu zona de cargo vine și cu niște clădiri de birouri și cu o piața rutieră foarte bine dezvoltată, dacă am fi putut să facem un terminal inter modal al fi fost excelent, atunci am avea toate facilitățile într-un loc și aerian și rutier și cale ferată, mai puțin naval, dar probabil în timp vom ajunge acolo pentru că acestea sunt nevoile.

Astrid Fodor Primar Mun. Sibiu – Întrebarea mea este ținută: Aeroportul Sibiu este lângă Sibiu, nici la 10 nici la 15 nici la 20 de km, deci vă întreb ce trafic ar avea sau ar presupune, dimensiunea avionului că e una să vină un avion de 40 sau 80 de tone. Dumneavoastră ne-ați făcut o prezentare foarte drăguță, dar nu ați răspuns concret la întrebare. Am crezut că ați făcut un studiu, ce înseamnă asta pe termen scurt, cât valorează pe termen mediu va crește cifra, deci totuși vă lansați într-o afacere.

Reprezentant Aerokraft – Pe termen scurt înseamnă 250 de tone pe lună, în următorii 4-5 ani cum va spus și domnul administrator

Astrid Fodor Primar Mun. Sibiu – 250 de tone pe lună repartizată pe ce dimensiuni de avioane?

Reprezentant Aerokraft - pe toate tipurile de aeronave, cu greutate de 70 de tone maxima admisă și pe avioane ce au o greutate maximă admisă de 300 de tone.

Astrid Fodor Primar Mun. Sibiu – și pe termen mediu și lung nu mi-ați răspuns sau poate mi-ați răspuns și nu am fost atentă.

Reprezentant Aerokraft - Pe termen scurt înseamnă 250 de tone pe lună, pe termen mediu 1000 de tone pe lună urmând ca pe termen lung să ajungem undeva la 5000 de tone pe lună volum de marfă procesată.

Eugen Iordănescu CCIA – Bună ziua, Eugen Iordănescu CCIA, eu simt nevoia să facem o precizare în legătură cu ce spune legea privind concesiunea. Cred că partea de analiză a oportunității nu se referă la oportunitatea de business în cazul în care concesiunea este deschisă de un operator privat, desigur că este întreaga dumneavoastră răspundere și a noastră care am semnat anul trecut o astfel de cerere, să ne evaluăm cât de rentabilă este partea de business. Aceste fiind spuse, este irelevant dacă aveți piață sau nu, dacă aveți contracte cu Arabia Saudită sau nu dacă putem tăia calea Clujului sau a Bucureștiului, ceea ce trebuie să discutăm este valoarea adăugată care ar aduce pentru Sibiu și care ar fi plusul și minusul. Ce suprafață de teren doriți să concesionați?

Reprezentant Aerokraft - Noi am făcut calculele pentru o suprafață de minim 2 hectare, o suprafață pe care noi considerăm că pentru următorii 10 ani este de ajuns de viabilă și pentru faptul că noi investim acești bani cum bine ați spun

este și nu este o loterie, adică nu aruncăm bani pe stradă gândindu-ne că o să atragem marfă. Este clară plus valoarea pe care acest să îi spunem produs o adaugă aeroportului Sibiu pt. că ea nu există acum și avem date concrete, așa cum am spus și în prezentarea mea România suferă de așa ceva în general nu neapărat Sibiu. Sibiul este un caz ca și celelalte și noi suntem aici pentru că am identificat foarte mulți producători care și-ar dori acest serviciu care nu există momentan, automat asta înseamnă o creștere a traficului pe aeroport, automat, înseamnă o creștere a locurilor de muncă oferite și a valorii adăugate, a producătorului care produce ceva aici de la piese de schimb auto până la animale vii.

Eugen Iordănescu CCIA– Eu cred că este nerelevantă discuția cu producători locali, avem cantitate relevantă de feedback-uri de pe platforma industrială care ne spune că transportul de marfă pentru industria auto, transportul în regim cargo este o stare de excepție care costă foarte mult deci avem exporturi masive transferuri intercomunitare masive în industria de automobile care toate sunt făcute *just all time* pe șosea; 18 tone de marfă mutate de aici până la Munchen costă 2000 euro pt. această industrie locală transportul cu cargo se petrece atunci când sunt multe defecte, neașteptat de multe defecte și trebuie să compenseze un astfel de transport, eu personal resimt nevoia unei discuții despre o plus valoare în contrapartidă cu minusurile deci ca și la mall ca la toate investițiile structurale moneda are două fețe. Iată că în Sibiu s-a deschis un mall și unii dintre sibieni zic e aglomerație, sunt unul după altul; același lucru ar trebuie să se petreacă și aici. Care ar fi valoarea adăugată pentru județul Sibiu, în afară de taxă de concesiune poate ar fi bine dacă ați prezenta dacă nu le aveți acum prezentate, numărul de mișcări de aeronave care ne-ar permite să putem evalua ce ar însemna la nivel de venituri pentru aeroport pentru că dacă ar fi o aeronavă, după cum spune domnul Girdea că sunt taxele nu-i nu știu ce mare lucru și de asemenea care ar fi amenajările acolo? Dvs. vorbiți de mișcări de animale vii asta ar însemna o reconfigurare a zonei, zona de triaj veterinar, care sigur nu sunt problemele noastre ca investiție, dar aduce un anume timp de dezvoltare acolo. Eu cred că oportunitatea care ar trebui pusă în discuție în acest context în care sunt aici decidenții politici ar fi oportunitatea pentru județ, plusul și minusul dacă ar fi cum zicea doamna primar câte mișcări de aeronave vor fi 10, 100, 1000, contra 10 sau 100 de aeronave plus traficul de pe șosele, plus staționarea animalelor și toate celelalte, care ar fi beneficiul pentru că eu personal sunt mai puțin sensibil la astfel de argumente ce îi lipsește României, nu se face nu se dreg. Poate să se facă partea asta a României pe Otopeni la fel de bine și cu plusuri și cu minusuri la Cluj. Partea noastră specială este într-adevăr că suntem la o foarte mică distanță de oraș deci încă 50 de mișcări de aeronave pe săptămână sau 500 sau 5 nu reprezintă același lucru pentru că la un moment dat s-ar putea să ne mutăm. Deci la modul concret puteți prezenta un minim de date despre această valoare adăugată, adică pe termen, estimarea dvs. pe următorii 5 ani cât credeți că ar fi taxele aeroportuare suplimentare pe care credeți că le ați plăti de exemplu plus concesiunea care putem să o estimăm destul de ușor că ar fi prețul terenului plus 100 euro deja evaluat împărțit la 25 de ani, presupun că asta ați evaluat-o? Astea ar fi până

la urmă avantajele certe ale județului încasarea unei redevențe și dezvoltarea unui serviciu care s-ar materializa în mai multe mișcări de aeronave și într-o taxă aeroportuară plătită de data această regiei autonome Aeroportul Sibiu. Dacă aveți acuma date despre asta. Mulțumesc.

Reprezentant Aerokraft - Ca și date aș dori să relievez faptul că nu numărul de mișcări de aeronave produc cele mai mari venituri către aeroport ci tonajul, adică la fiecare tonaj sunt calculate taxele de aeroport, taxele de aterizare și așa mai departe. Pornim de la un număr de mișcări de 60 de avioane cu dimensiuni până în 70 de tone cel puțin 20 de aeronave cu greutatea ce depășesc 70 de tone pe lună, deci vorbim de 80 de aterizări, dar care sunt segregate de tonajul fiecărei aeronave în parte. Nu pot să vă estimez acum cât va încasa aeroportul pentru că nu noi stabilim taxele de aeroport, nici cele de aterizare nici cele de parcare nici cele de staționare sau mai știu eu ce. Am putea să facem o estimă pe tarifele actuale nu este nici un fel de problemă, dacă din punct de vedere al numărului de mișcări probabil că vă deranjează sau e firesc să vă deranjeze un număr foarte mare de mișcări pe acest aeroport din punct de vedere al comunității al oamenilor din zona Sibiului a orașului Sibiu, zgomot, poluare și așa mai departe, trebuie avut în vedere și acest aspect putem să găsim o formulă de program de zbor împreună cu partenerii și companiile aeriene care de exemplu după ora 11 seara și până dimineața la ora 6 să nu mai desfășoare nici un zbor pe aeroportul Sibiu, și să lase cumva comunitatea să se odihnească fără nici un fel de problemă. Nu pot să vă dau niște date legate de beneficiile aeroportului din punct de vedere al taxelor în momentul de față, pot să vă dau niște tonaje și să facem împreună cu colegii de la aeroport niște calcule pe termen scurt, mediu și lung.

Astrid Fodor Primar Mun. Sibiu - Puneți să completați mapa cu aceste informații pe care le ați spus?

Reprezentant Aerokraft - Sigur

Astrid Fodor Primar Municipiul Sibiu – Și suprafața? ați precizați între unu și două hectare este o diferență de 10.000 de metri pătrați și aș vrea totuși să știm despre ce vorbim.

Daniela Cîmpean Președintă CJ - Mai sunt intervenții pe acest proiect?

M. Botesch Consilier județean – La ora actuală Aeroportul este gestionat de către Regia autonomă Aeroporturi Sibiu, întrebarea mea este dacă se realizează terminalul cargo cine gestionează activitatea cargo și cum se întâmplă coordonarea întregii activități aeroportuare?

Reprezentant Aerokraft - Gestionarea va fi realizată de Uplift Aerokraft. Cu siguranță va exista un protocol de colaborare cu aeroportul pentru că acest terminal va avea 2 laturi, o latură va fi în zona publică și o latură în zona securizată de aceea terminalul cargo va fi structurat pe zona de import export, se va delimita și frontiera din punct de vedere operare, Uplift-ul se va ocupa de operarea lui de tehnologizare și de crearea fluxurilor și de import și de export pentru platforma aeriană.

Astrid Fodor Primar Mun Sibiu - Dumneavoastră ati făcut o mică remarcă legată de infrastructură și n-am înțeles -o eu. În afară de lucrările pe care dvs. vi le-ați asumat aici legate de infrastructură, sunt necesare și alte lucrări de infrastructură care implică și autoritățile publice din Sibiu?

Reprezentant Aerokraft – Nu, mă refeream la emiterea Puz-ului și am făcut o paralelă între infrastructura rutieră care o știm cu toții care este vs infrastructura aeriană, adică podul aerian care se creează foarte rapid cu conexiuni în toată Europa și nu numai. Asta a fost paralela făcută.

Astrid Fodor Primar Mun. Sibiu - Deci nu implică alte?

Reprezentant Aerokraft - Nu.

Daniela Cîmpean Președintă CJ – Aș mai avea eu o întrebare legat de poziționarea zonei în care dvs. V-ați gândit despre amplasarea acestei investiții ne puteți spune mai multe? Unde o vedeți sau dacă este flexibilă această alegere?

Reprezentant Aerokraft – După ultimele discuții cu conducerea aeroportului am identificat o zonă care de comun acord poate să facă obiectul acestei concesiuni o parcelă identificată la numărul 6 și poate fi folosită pt. așa ceva.

Daniela Cîmpean Președintă CJ – Cât de viabilă ar fi o soluție de configurare a culoarului de zbor că acum știm că deasupra Sibiului este o buclă, as vrea să văd dacă legislație ne permite ca acest culoar de zbor să îl modificăm astfel încât să afectăm cât mai puțin zona orașului.

Radu Tudor -Romatsa – Mă gândesc că vă referiți dacă putem să schimbăm cu totul și cu totul procedura? Asta înseamnă că în loc să venim la aterizare peste oraș pe pista 27, să venim dinspre Cristian pe pista 09. Este necesară o investiție din partea Romtsa, investiție destul de importantă, este posibilă, acum să vedem și din punctul nostru de vedere dacă într-adevăr este benefică pentru activitatea noastră o investiție. Din ce spun domnii de la Uplift acele 5000 de tone pe lună într-adevăr ar putea să ajungă astfel încât noi să ne recuperăm investiția făcută pentru inversarea procedurii pt. 09, nu este o acțiune care poate să fie finalizată într -un timp scurt va trebui un termen destul de lung pentru a finaliza o asemenea activitate. La ora actuală ce avem pe pista 27 ce avem peste oraș, avem toată tehnologia necesară pentru un avion la 10 minute sau chiar mai puțin un avion la 5 minute Acum trebuie să luăm în considerare dorința dumneavoastră, dar ar trebuie o solicitare din partea organelor competente sibiene către Romatsa astfel încât și noi să putem să analizăm aceste aspecte și să facem un calcul.

Daniela Cîmpean Președintă CJ – Vorbeați de un termen mai lung , aproximativ puteți să ne spuneți cât?

Radu Tudor - Romatsa – Trebuie în primul rând făcut un studiu de fezabilitate în legătură cu achiziționarea ILS pentru pista 09, iar procedurile de achiziționare a echipamentului durează.

Daniela Cîmpean Președintă CJ - luni, ani?

Radu Tudor- Romatsa – în maxim 2 ani de zile putem să realizăm într-adevăr dacă se dorește efectiv acest lucru.

Reprezentant AIS- Ideea era că foarte mulți cetățeni din Sibiu își doresc deja mai ales în situația aterizării avioanelor de armată să se aterizeze dinspre Cristian nu pe procedura 27 în măsura unui parteneriat cu Romatsa s- ar putea să se finanțe?

Radu Tudor - Romatsa – Lăsați-mă să mă interesez la București să vedem dacă din punct de vedere legal, nu știu dacă se poate face un parteneriat între Romatsa și un operator privat.

Reprezentant AIS – Eu vă spun asta pt. că solicitarea este nouă și dumneavoastră ați deschis-o. Practic, este vorba de o parte economică care face să existe sau nu necesitatea. Necesitatea există din partea cetățenilor s-ar prefera să nu se aterizeze dinspre oraș, dar dacă e doar o problemă economică și avem în față parteneri care ar fi dispuși să investească s-ar putea găsi o soluție

Radu Tudor Romatsa - Investiția trebuie să ajungă undeva la 2 mil. de euro, pt. că investiția pentru Sibiu era puțin mai dificilă, mă refer pt. Romatsa.

Reprezentant AIS - Ne puteți da un termen când avem un răspuns eventual?

Radu Tudor -Romatsa- În urma depunerii unei solicitării din partea CJ, PMS, AIS, veți primi un răspuns în 2 – 3 săptămâni, poate până la sfârșitul anului dacă într-adevăr ne mișcăm bine.

Eugen Iordănescu CCIA – Eu cred că e obligatoriu să existe o astfel de analiză pentru că altfel suntem în situația în care am pune în balanța viața confortabilă a orașului Sibiu și dezvoltarea economică pe care toți o vrem. Cred că atâta timp cât există soluții tehnice acest lucru ar trebui pus în balanța în acest fel. Nu cred că e important cum am ajuns să avem bucla fix deasupra orașului pt. că o avem de pe vremea când ateriza un avion și jumătate pe săptămână însă în actualele condiții cred că Romatsa trebuie să ia în calcul acest lucru pentru că desfășurarea unei afaceri în comunitate trebuie să fie o chestie de *win win* nu poate să fie care pe care. Prezența atâtor cereri de concesiune pentru aeroportul Sibiu pt. Tot felul de servicii arată că ne aflăm într-un loc unde dezvoltarea poate să aibă loc și unde nu ar trebui să o oprim pentru ca ar fi de ales să ne mutăm din Sibiu pentru a avea un aeroport cu 100 de avioane sau să rămânem în Sibiu și să fim prosperi și cred că Romatsa ar trebuie inclusiv și din acest punct de vedere să evalueze anvelopa de business pentru că este pentru că este vorba de Romatsa la Sibiu cum e și la Iași și peste tot nu este vorba de un operator independent în mijlocul la nimic care doar își face treaba. Eu cred că urgentarea unei discuții despre mutarea buclei indiferent dacă mâine vor fi 100 de avioane de marfă sau 100 de avioane de pasageri. Toți sibienii își doresc diversificarea portofoliului aeroportului, ne dorim zboruri spre alte destinații ne dorim, sperăm ca într-o zi să putem să zburăm de 2 ori pe zi la București și așa mai departe, sau poate la Timișoara sau la Constanța. Cred că e un lucru absolut urgent indiferent de viitorul acestor concesiuni. Mulțumesc.

Radu Tudor -Romatsa – Dacă îmi permiteți, la traficul actual se ajunsese la concluzia că acea investiție este mult prea mare pentru traficul existent la ora actuală la Sibiu. Dacă într-adevăr această extraordinară intenție a Consiliului Județean de a se întâmpla ceea cu toți ne dorim să se întâmple bineînțeles că și Romatsa și-ar reconsidera viziunea.

Director Tehnic AIS - Dacă îmi permiteți să intervin aceste servicii de navigație aeriană beneficiază și de fonduri europene prin programul național de infrastructură mare 2014-2020, doar că noi ca aeroport suntem singurii beneficiari, Romatsa neputând fi. Trebuie stabilită intensitatea ajutorului pe care îl putem primi; depinde de ce investiții se vor face și dacă au componentă economică și atunci este 85 % dacă se merge doar pe siguranță pot fi finanțabile 100%.

Daniela Cîmpean Președintă CJ – Eu o să fac o solicitare din partea Consiliului Județean, am înțeles care este procedura, să ne comunicați condițiile inclusiv o să vă întreb dacă se poate susține această investiție în stația aceasta ILS și de către un operator privat, poate operatorii care vor să intervină

Radu Tudor Romatsa – În urma solicitării veți primi un răspuns din partea Romatsei.

Director Tehnic AIS- Și în funcție de ce ne dați dumneavoastră, noi avem în achiziție acel studiu de fezabilitate pentru activitățile de natura economică și dacă putem să introducem, câștigătorului ofertant să facă și acest studiu. Componenta aceasta după ce primim de la Romatsa efectiv ce este necesar să cuprindă.

Reprezentant AIS - Ideea este în felul următor. Până să ajungem la investiții în echipamente ILS trebuie să cunoașteți faptul că la nivelul Romatsei și Asociației Aeroporturilor din România, adică inclusiv al aeroportului Sibiu urmează să fie implementat un proiect în care vor fi dezvoltate proceduri de aterizare pe tehnologie GPS și care se vor apropia foarte mult ca și caracteristici și minime de operare de cele de aterizare pe ILS categoria 2 cum avem noi direcția de aterizare pe Sibiu adică direcția 27. Acest proiect este unul destul de avansat. Din câte cunosc Romatsa tocmai a semnat contractele de proiectare, deci până să ajungem să facem investiția cred că vom avea într-un interval maxim de un an jumătate procedurile aprobate din ambele direcții de aterizare ceea ce dacă mă întrebați pe mine va face mult mai activă aterizarea dinspre Cristian tocmai pt. că operatorii aerieni în general cei care aterizează pe AIS vin dinspre vest, deci pentru ei înseamnă inclusiv o reducere de timp de zbor de costuri și toate lucrurile care le implică pe procedura actuală. Deci eu cred că lucrurile se vor rezolva și prin această metodă pe care v-am explicat-o, asta nu înseamnă că n – ar fi de dorit să avem și un echipament ILS pe direcția 09 cu precizarea că tot așa din discuțiile pe care le am avut cu colegii de la Romatsa de-a lungul timpului caracteristicile acestui echipament nu vor fi la aceeași calitate cu cele de pe 27, pentru că panta de aterizare este puțin crescută, 3,5 grade față de 3 grade cum e în mod normal. Mulțumesc.

Reprezentant AIS - Aș dori să intervin și eu puțin în această discuție. Este adevărat că un ILS pe 09 de categorie 2 sau 3 e un mare beneficiu, dar trebuie să luați

legătura și cu autoritatea, problema ILS-ului nu rezolvă problema orașului. Vorbim de hărți, de hărțile de apropiere de aeroport care probabil vor rămâne aceleași numai că vom veni și vom ateriza pe 09 și nu am rezolvat problema survolării orașului când vii la aterizare pe aeroport. Mă refer la cei care vin din partea de sud în special. Deci va trebui colaborare foarte strânsă cu Autoritatea Aeronautică Română și cu cei care fac studiile de apropiere și hărțile efective de apropiere pe ambele direcții.

Tudor Radu - Romatsa – Eu înțeleg și dacă greșesc cei din sală pot să mă corecteze, eu înțeleg că problema cea mai mare reprezintă avioanele care sunt operațiunile de aterizare pe perioada scurtă, adică efectiv momentul în care s-a aliniat la pista aeroportului, survolează orașul în sine procedura de apropiere de scăderea nivelului de zbor care se întâmplă la altitudini mult mai ridicate nu cred că reprezintă o problemă din perspectiva zgomotului la momentul astăzi, adică cu toții când ne uităm pe cerul Sibiului vedem aeronavele mergem spre Daia, comuna Roșia foarte sus, problema e înțeleg că o avem cu toții este efectiv procedura finală care, aceea, indiferent ce i-am face, că aterizează dinspre Sibiu nu poate fi modificată este axată pe pistă așa se aterizează cea mai logică soluție este de a găsi modalitatea de a crește procentul aterizării dinspre Cristian. Asta este soluția pe care cu toții o dorim și cu siguranță prin dezvoltarea acestor proceduri care sunt asistate de echipament ILS la sol sau sunt în sistem GPS vor conduce la această implementare a dorinței noastre.

Daniela Cîmpean Președintă CJ– Vă mulțumesc pentru moment, vom face demersurile necesare să aflăm care sunt pașii și care sunt condițiile care trebuie îndeplinite. Ca să finalizăm această prezentare, deci este vorba de punctul 6 unde este intersecția cu sens giratoriu drumul european, șoseaua Alba Iulia

Reprezentant Aerokraft- Aș dori să explic eu, punctul 6 este zona pe care noi am identificat-o ca fiind cea mai pretabilă pentru dezvoltare cargo tocmai pentru că trebuie înțeles un aspect. Aeronavele care transportă marfă nu sunt ca și tirurile, care le vedeți în parcurile logistice, adică lipite de un terminal cargo, acesta trebuie să asigure măsuri de securitate și odată procesată marfa ea se transportă într-un fel sau altul rutier către aeronava parcată pe platforma aeroportului. Platforma aeroportului, în acest moment are un grad de ocupare destul de redus deci să ne gândim că astăzi ar fi necesar să dezvoltăm infrastructură suplimentară de la tipul platformelor cred că ne hazardăm astfel încât o dezvoltare în acea zonă ar trimite odată procesată marfa să intre pe drumul perimetral nu să nu se vede în momentul astăzi, dar se află la confluența dintre parcela de culoare verde și cea roșie mare, astfel încât transportul la platforma aeroportului să se poată realiza foarte facil. Este poziționat din perspectiva cea mai optimă, eu le-am prezenta-o domnilor de la Uplift, în momentul în care și-au manifestat intenția de a dezvolta partea pe cargo pe poziția 11 care este un pic cam departe așa spune. Adică nu îți aduce nici un alt beneficiu să fi pe poziția 11 ai putea să fi oriunde în jurul aeroportului pe o rază de 5 km ai fi supus același proces. Poziția 6 aduce alte avantaje operaționale.

Daniela Cîmpean Președintă CJ - Poziția 11 este terenul pentru care am început procedura de concesiune, pentru care s-a efectuat studiu de oportunitate, iar aici avem porțiunea de teren la care face referire Uplift, în prezentarea aceasta. Deci v-am întrebat dacă sunteți legați de această suprafață, pentru că vom vedea din prezentarea următoare că se gândește o dezvoltare de servicii cargo în zona aceasta, legat de viitoare investiții ce țin de Consiliul Județean, respectiv aceea centură de sud pe care noi am gândit-o să treacă prin sudul aeroportului. Și întrebarea va fi și pentru dumneavoastră, dacă sunteți legați de această poziționare și pentru Aerokraft vă rog să ne spuneți în ce măsură vedeți o altă poziționare dacă Consiliul Județean va decide că vrea să dezvolte servicii cargo în ce măsură sunteți legați de această poziție 6?

Reprezentant Aerokraft – Această poziție 6 a reieșit ca urmare a discuțiilor cu colegii de la aeroport, deci pentru noi reprezintă o poziție firească pentru dezvoltarea acestui timp de terminal. Pentru noi este o mișcare diferită față de cea a pasagerilor și este o practică adusă și legată de infrastructura rutieră existentă, mulțumesc.

Eugen Iordănescu CCIA– Eu cred că ar trebui să facem foarte clar din punct de vedere tehnic cu această hartă că orice poziție de cargo ar trebui să aibă într-o parte acces rutier și în partea cealaltă un acces facil la platformele de aterizare/decolare. Din acest punct de vedere cea mai parte a discuției este 9, 10 sau 11 sau din capătul din dreapta care ar fi bună /rea pentru cargo nu are nici un suport tehnic așa cum dumneavoastră știți foarte bine. Poziționarea lui cargo de partea cealaltă a zonei roșii, adică a zonei de siguranță, pune o problemă importantă în legătură cu infrastructura existentă, dacă se va face pe acolo centura sud, din momentul în care centura va fi în funcțiune aceea zonă devine foarte oportună pentru cargo pentru că ar avea în partea de jos drumul și în partea de sus pistele. Dacă în afară de 6, orice alt teren ce este în acea zonă dezvoltarea lor ar fi foarte scumpă și ar afecta celelalte parcele pentru că ar fi făcute legăturile de transport între zona de depozit cargo și zona de mișcare a aeronavelor. Cred că poziția 6 și dreapta lui este una din puținele soluții și partea de jos după ce se va face centura sud. Mulțumesc.

Reprezentant Aerokraft- Sunt absolut de acord cu dumneavoastră. Noi am studiat, așa am considerat că este logic să o abordăm, este efectiv ceea ce am văzut acum, ceea ce am identificat, cu siguranță dacă centura de sud se va opera cu siguranță s-ar face mutarea și în acea zonă că ea practic trebuie legată de infrastructura rutieră cu cât mai aproape cu atât mai benefică pentru toți.

Daniela Cîmpean Președintă CJ – Mulțumesc. Trecem la următorul proiect, deja am alocat o oră acestui proiect, vreau să ajungem să avem informațiile complete și de la celălalt și dacă vom mai avea întrebări vom mai reveni. Vă rog

Tiberiu Florescu – Aș dori să îmi permiteți să spun câteva cuvinte în introducerea prezentării. În primul rând foarte onest vreau să îmi exprim deplina satisfacție pentru prezența mea aici. Vă felicit pe dumneavoastră doamnă președintă și doamna primar pentru exemplu care îl dați astăzi prin această acțiune și vreau să felicit pe participanți pentru profesionalismul cu care se pun problemele și

pentru seriozitatea cu care această întâlnire este luată în considerare. Aș fi vrut foarte mult ca studenții mei să poată să fie prezenți la această dezbatere, prezentare. Sunt legat foarte mult de Sibiu în primul rând pentru că în 2007 la una dintre primele mele conferințe internaționale am prezentat Sibiul ca exemplu de bună practică în domeniul dezvoltării urbane pe vremea aceea Capitală Culturală Europeană, și din 2013 pe vremea când eram decan al Facultății de Urbanism am înființat la Sibiu o secție care se cheamă Urbanism și Administrație Publică și care funcționează aici în Sibiu, are un număr foarte restrâns de studenți, sperăm să îl mărim și să facem din Sibiu un hub universitar important pentru administrația publică. Revenim la proiectul nostru s-au spus niște lucruri extraordinar de adevărate aici, și vreau să vă spun că în calitate de profesor le spun tuturor studenților în toate prelegerile pe care le fac susțin ideea că nu un aeroport trebuie să se dezvolte, nu orașul se dezvoltă după un aeroportul ci aeroportul trebuie să se dezvolte în interesul și pentru oraș. De aceea am fost implicat în acest proiect, în această primă fază de inițiere, în ideea în care analizăm și cunoscând situația Sibiului, analizând potențialul pe care îl are a modului în care s-a dezvoltat, se dezvoltă și este administrat, poate să constituie un extraordinar exemplu de bună practică în România, nu numai din perspectiva dezvoltării sale de până acum ci și de acum încolo. Aeroportul pentru Sibiu este un motor de dezvoltare extraordinar pe care orașul trebuie să îl folosească, dar trebuie să îl folosească în folosul lui și de ambele părți trebuie să fie un câștig net. Degeaba se dezvoltă aeroportul dacă pentru comunitatea locală sunt create probleme, disconfort, sunt fenomene nu numai economice cât și sociale și de mediu care trebuie să fie luate în considerare. Și atunci din perspectiva personală a experienței pe care o am al planului general al Galațiului care este implementat de 5 ani, cât și a coordonatorului planului general al Bucureștiului care nu se implementează încă, încă este în fază de proiect și realizare și de cunoscător de politici publice complexe și aceea ce înseamnă astăzi noțiunea de aerotropolis de oraș care dezvoltă relație cu aeroportul am considerat că este o mare provocare și consider că este aeroportul pentru orașul viitorului este un element important în măsura în care el reușește să devină și să mențină un motor de dezvoltare într-un echilibru perfect cu mediul, cu interesul comunității și cu niște măsuri care vin la pachet o dată cu dezvoltarea lui. Asta înseamnă că nu putem discuta despre aeroportul Sibiu în afara Strategiei de dezvoltare a orașului, a PUB-ului orașului a strategiei de dezvoltare teritorială a relației orașului cu zonele adiacente și cu o viziune pe care dumneavoastră trebuie să o puteți discuta. Trebuie să analizăm pe toate fețele, situația de față cu oportunitățile reale pe care Sibiul le oferă, cu autostrada cu centura sud este pe planul de dezvoltare și ar trebui materializată, oportunitățile de dezvoltare pe termen lung care să poată să ducă la evitarea unor situații de disconfort sau chiar de impedimente majore pe care aeroportul le-ar putea avea față de oraș, trebuie discutate, așa că da am acceptat să fiu în acest proiect și am spus o sintagmă cunoscută *the big dream*, trebuie să vezi tabloul mare și după aceea trebuie discutată etapă cu etapă o abordare care trebuie să fie sustenabilă pe termen lung și avantajoasă pe termen scurt și mediu în care toți factorii implicați investitorii, autoritățile locale,

comunitatea să știe ce are de făcut și ce așteaptă pentru fiecare etapă în parte. Mă opresc aici, vroiam neapărat să fac această introducere pentru că poate așa veți înțelege și vom putea discuta cât de fezabil și cât de dezirabil este scenariu care vi-l propune echipa noastră în ipoteza în care desigur Sibiu are și trebuie să folosească această oportunitate a aeroportului și nu are orice fel de poziție pe teritoriul României sunt mai multe avantaje, dar despre avantajele economice și tehnice vă va vorbi domnul Catană, despre cele urbanistice am să vă vorbesc eu, dar când va veni momentul. Mulțumesc.

Dorin Catană Sky Capital – Vă mulțumesc pentru invitație, mulțumesc domnului profesor pentru introducere. Noi chiar dacă ne vedeți trei aici, în spate este o echipă mult mai mare cu experiență, oameni care au dezvoltat aeroporturi, care au dezvoltat un nou concept de aerotropolis și ceea ce ne dorim să facem este să facem din acest aeroport din Sibiu un aeroport nu al vremurilor actuale, al vremurilor care vin să nu ne mai gândim la prezent să ne gândim puțin în viitor să ne facem provizii pentru ceea ce urmează și să nu acționăm pompieristic cum se mai întâmplă în unele cazuri. Ca să ne facem planuri de viitor haideți să ne uităm puțin la un scurt istoric la traficul de pasageri și putem vedea și bineînțeles că știți cu toții, traficul de pasageri a crescut spectaculos în ultima perioadă, dar suntem abia la început. O estimare pe următorii 15 ani ne relevă potențialul de a ajunge la 3 mil. de pasageri în Sibiu, și undeva la 1300 mișcări pe an pentru zona de cargo. Cum facem să putem acomoda o astfel de creștere? Dacă aceasta este situația actuală așa arată aeroportul Sibiu și aceasta este propunerea noastră, așa ne-am gândit noi că ar trebui să arate un aeroport modern care se focalizează nu numai pe trafic, pe indicatori economici, dar și pe protejarea mediului, pe management al deșeurilor, deci avem în vedere o soluție complexă. Bineînțeles trebuie să privim aeroportul în cadrul orașului și a județului Sibiu pentru că el nu poate funcționa de sine stătător, el trebuie să fie conectat așa cum s-a discutat și au fost mai multe discuții legate de centura de sud, legate de conexiunea cu autostrada. Aici este un scurt extract ACI de la cei de la privind evoluția proprietăți asupra aeroporturilor din Europa. Veți observa că numai în 6 ani tendința de implicare a sectorului privat în operarea și gestionarea aeroportului a crescut foarte mult și dacă ne uităm la graficele ce arată numărul de pasageri arată că partea mixtă este foarte sus, traficul de pasageri din aeroporturi gestionate 100% de stat a scăzut destul de mult. Ce ne propunem noi? Ca să putem ajunge la master planul pe care l-ați văzut să ajungem la acel trafic de pasageri și de cargo, din estimările făcute de experții noștri, investiția necesară ar fi de 385 mil. Euro. Bineînțeles că trebuie să vedem ce este pentru Sibiu, ce este pentru Consiliul Local. Primul lucru și cel mai ușor și mai tangibil sunt banii. Pe noi ne interesează concesiunea pe termen lung ca să putem să desfășurăm aceste investiții să se poată amortiza, respectiv 49 de ani. În cei 49 de ani conform estimărilor pe care le am făcut noi, bineînțeles sunt niște estimări preliminare care au fost făcute pe baza informațiilor pe care le -am avut. Noi am avut o întâlnire la începutul lui august cu Consiliul Județean, ne-am angajat ca în 3 luni să facem, să venim cu un master plan și cu niște cifre mai aproape de realitate, dar nu putem spune că sunt 100% reale putem avea o marjă în funcție

de mai mulți factori și de asemenea am estimat 4000 de locuri de muncă. Investițiile le-am văzut în 3 etape bineînțeles că nu se pot face toate investițiile peste noapte într-o primă fază care va fi la aproximativ 12 luni de la obținerea autorizațiilor necesare 85 mil, cea de-a doua fază 175 mil, din care 77 mil în aeroport și aproape 100 de mil în partea de business și comerciale și cea de-a treia fază, aproape 100 de mil. Ce ne-am propus noi să dezvoltăm pe *airside* pista de aterizare și decolare, noi căi de rulare, platforma și facilitățile cargo și emaro. Și o să le luăm pe fiecare pe rând. Am văzut că este o îngrijorare și o problemă pentru dumneavoastră și nu numai problema zgomotului și a disconfortului creat de aeronavele care aterizează din direcția orașului de aceea unu din primele lucruri pe care le-am prevăzut investiția într-un sistem ILS, verificat cu Romatsa, din cunoștințele pe care le avem noi să investim noi și să le donăm către Romatsa, de verificat ca să fie informații 100% corectă, de asemenea primele investiții o să le facem în partea de siguranță și în partea de extindere de realizare a acostamentelor, ceea ce va permite aeronavelor clasă D să aterizeze și decoleze la Sibiu. De asemenea ne-am propus să refacem sistemul de colectare și racolare apelor fluviale care au determinat surparea din capătul 09 al pistei, vrem să consolidăm acea parte a pistei și de asemenea vrem să amenajăm ceea ce se cheamă *runway and safety area* pentru că dacă ne uităm bine știți capătul 27 al pistei este foarte aproape de case. Deci în primul și în primul rând noi dorim să investim în infrastructura *airside* pentru a putea crea premisele dezvoltării ulterioare ale aeroportului. De asemenea consideră că este absolut necesară construirea unei căi de rulare care la rândul ei să aibă acostamente, căi de rulare pe care vrem să le facem atât pentru aeronavele de pasageri cât și pentru aeronavele cargo. În funcție de necesități și o dată cu creșterea traficului bineînțeles că ne gândim și la extinderea platformelor atât pentru partea de pasageri cât și pentru zona cargo, aici este zona cargo cu căi de rulare pentru pasageri cu cale de degajare rapidă de asemenea căi de degajare pentru zona cargo, zona aceasta beneficiind de centura de sud a Sibiului, se poate conecta foarte frumos cu șoseaua. Am început să povestesc despre zona de cargo, zonă pe care noi o vedem în zona de sud și împreună cu parteneri noștri dezvoltăm și o parte de mentenanță, de emaro, platforma pentru parcare aeronave cargo, cu 6 locuri și 2 pentru mentenanță, din discuțiile preliminare există un interes special și pentru transporturile speciale. Cum ne-am gândit noi să dezvoltăm partea de *landside*, partea de acces a publicului. Pentru a putea opera aeronave de cargo trebuie reorganizat terminalul astfel încât să redefinim puțin fluxurile și în funcție de creșterea fluxului de pasager terminalul va fi extins. În clădirea veche de pasageri ne-am gândit să facem un terminal business VIP, având în vedere pasageri VIP și autoritățile care călătoresc frecvent la Sibiu, și în zonă. Pe zona dintre drumul E68 și aeroport ne-am gândit să facem un complex de business care să cuprindă clădiri de birouri, un centru comercial, sală de conferințe, și de expoziții. De asemenea parcare ne-am gândit să o ducem la subteran astfel încât să deservească atât aeroportul cât și zona de business. Legat de partea de business am luat în calcul și 2 cluster unul pentru inovație și unul IT&C. Poziționarea acestora lângă un aeroport cu siguranță va aduce beneficii

reciproce. Dorim să dezvoltăm 2 hoteluri unul pentru partea de business unul pentru pasagerii, platformă rent a car, parcare, dau cuvântul domnului profesor.

Tiberiu Florescu – În propunerea acestei dezvoltări care sigur acoperă o parte doar partea adiacentă a aeroportului și a porțiunilor către care s-a concentrat propunerea făcută de către Sky Capital am luat în considerare câteva elemente existente așa cum spuneam unele în planul urbanistic general al municipiului Sibiu știu că este în curs de elaborare de înnoire, dar l-am luat în considerare pe cel în vigoare, această poziționare a centurii de sud care mai mult decât oricând își găsește justificarea o dată cu această intenție de dezvoltarea a zonei aeroportului într-un mod firesc așa cum s-a spus aici, aproape o dezvoltare de manual a aeroportului cu terminal de pasageri pe o parte și terminalul cargo pe partea cealaltă, deservită de o infrastructură rutieră care oricum era prevăzută și care asigură legătura cu drumul european și cu autostrada mai apoi. Prezența autostrăzii care și ea este un element foarte important inclusiv a racordurilor care deja sunt proiectate nu știu dacă sunt realizate deja, dar pe google maps se pot vedea și oferă o conexiune foarte importantă cu zona de nord și nu în ultimul rând toată această zonă industrială vest care apărea în vechiul PUG nu știu ce statut va avea în viitorul PUG al orașului, dar am identificat o propunere care mi s-a părut foarte interesantă și binevenită indiferent de această vocație pe care zona de nord a orașului o va putea căpăta, împreună cu orașul propriu-zis cu Sibiu, de dezvoltare fie pe rezidențial fie pe servicii sau industrie ușoară sau alte lucruri, acest tren urban propus, era propus un traseu de tren urban care conectează gara Sibiu cu întreaga zonă potențială de dezvoltare din partea de nord care nu este în intravilanul orașului Sibiu, dar este pe teritoriul, în orice caz o zonă de dezvoltare cu potențial foarte mare, știm foarte bine că Sibiu este limitat în niște areale a se dezvolta și evident că orice fel de dezvoltare trebuie să păstreze intact identitatea orașului în zona centrală, dar să poată facilita accesibilitatea acesteia și legătura acesteia cu aeroportul și cu zonele de dezvoltare noi. Prioritar așa cum s-a spus este ca orașul să nu mai fie survolat de aeronave la aterizare, deci procedurile trebuie obligatoriu schimbate, sunt de dorit a fi schimbate, în prima etapă o dată modernizarea pistei. Conexiunile sunt aproape ideale. Conexiunile cu autostrada, cu drumul european, șoseaua de centură, legătura cu centrul orașului. Legătura cu centrul orașului pe căile de transport existente e una facilă la ea se adaugă trenul astă urban care putem să îl considerăm un tren de suprafață, dar trebuie făcută la pachet cu o reconsiderare a unei strategii de mobilitate la nivelul orașului și la nivelul zonei peri urbane. De aceea evident că nu este de dorit tranzitarea centrului sau a întregului oraș cu mașina personală și trebuie luate măsuri de dezvoltare a transportului public ca și unele importante propuneri care ar trebui să survină în PUG cu privire la stațiile inter modale care să asigure conexiunea cu transportul în comun. Deci deja această excentricitate în raport cu nucleu dur care dă identitatea orașului trebuie avută în vedere. Nu putem discuta despre dezvoltarea aeroportului fără a lua în considerare întregul ansamblu de elemente care țin de mobilitate și evident că funcționarea aeroportului trebuie să aducă un plus calității vieții în oraș, locuri de muncă, dar și despre locuri noi

și aceasta este de fapt este acum în lumea actuală aceea de a atrage ca, deci aeroportul ca motor de dezvoltare nu înseamnă doar că tranzitează mărfuri și pasageri ci că este un loc care produce o categorie mai variată de servicii se discută despre accesibilitatea și deschiderea aeroportului nu doar către călători ci către publicul care consumă aeroportul și din alte puncte de vedere. Este de notorietate aeroportul din Singapore, am discutat cu specialiștii de acolo pentru a înțelege care este filozofia din spatele acestui motor economic de dezvoltare și de fapt aeroportul se transformă într-un element important al orașului în care au loc activități adiacente în care transportul aerian devine un suport pentru activitate și mă refer aici la centre de conferințe la centre la centre comerciale, la hoteluri business el însăși devine un nod inter modal, fără să perturbe orașul. Acesta este de fapt conceptul în două vorbe. A dezvolta întreaga zonă aeroportuară ca un complex de servicii și de activități economice astfel încât orașul să poată să își păstreze identitatea, dar să poată beneficia de acest echipament urban extraordinar. E de fapt un nou oraș ceea ce ne propunem noi nu este un nou oraș ci o dezvoltare care poate să constituie nucleul de fapt unei viziuni pe termen lung și a unei dezvoltări pe termen lung a Sibiului și a zonei peri urbane pentru că Sibiul înșine nu cred că vrem să îl schimbăm foarte mult decât în calitate nu și fizic să spunem. Pentru aceste lucruri am identificat câteva elemente ușor de implementat dacă ne referim la conexiunea imediată, actuală, a zonei de terminal nou care se va moderniza cu orașul sunt de făcut câteva rezolvări ingineresti pe teritorii adiacente nu de mare suprafață care să poată să asigure fluxurile de intrare și ieșire cu transportul în comun îndeosebi, dar și capacitatea de absorbție a unui număr mare de mașini care să poată să vină de pe autostradă sau de ce nu și din oraș. Pentru acest lucru există o zonă localizată în partea de nord a căi principale de conexiune cu orașul care ar necesita pe deoparte această rezolvare care este una de principiu să spunem inițială va fi studiată în amănunt, care presupune de fapt dinspre oraș acces pe o buclă în subsolul parării principale unde vor fi mijloace de transport în comun, autobuze, autocare și posibilitatea de ieșire către oraș sau mai important înafara orașului în conexiune cu autostrada. În același timp transformarea acestei zone în partea ei de subsol într-un adevărat nod inter modal în care se poate, adică propunem de fapt realizarea unei stații pe acel circuit, dar care într-o primă etapă să asigure pe traseul de căi ferate existente care sunt aferente zonei industriale legătura cu gara din Sibiu. Deci conexiunea gară-aeroport imediată și pe cale ferată pentru călători. Din perspectiva conexiuni zonei de cargo cu calea ferată că și asta este un lucru foarte important ca să asigure în viitor la capacitate maximă volumul mare de mărfuri există această cale ferată în partea de sud cu care se poate conecta cu observația că este necesar un pod peste râul Sibiu, deci este un proiect de mai mare anvergură. Propunerea de fapt de realizare a acestei investiții ia în calcul toate aceste aspecte și se bazează îndeosebi pe această strategie nouă de mobilitate care trebuie însă corelată cu obiectivele de dezvoltare ale orașului și ale județului, iar această parametrizare a capacității terminalului de pasageri și de mărfuri evident că trebuie pusă în acord cu strategia de dezvoltare a județului Sibiu cât și cu obiectivele PUG-ului. Cam astea sunt intențiile și

viziunea în mare pe care o propune echipa Sky Capital a fi luată în considerare într-un drum ce nu poate fi decât învingător, dar sigur că este un drum anevoios, curajos. Deci oportunități sunt, dar dezvoltarea trebuie făcută într-un mod atent, echilibrat, și în care toate probleme legate de mediu, de sănătatea populației, de disconfortul care ar putea să fie cauzat, dar și de potențialele dezvoltări din jurul acestei inițiale investiții, sunt oportunități extraordinare pe care Sibiul dacă știe să le materializeze va ajunge departe cum a și făcut -o până acum. Mulțumesc.

Dorin Catană Sky Capital - Eram dator cu un răspuns referitor la proiectul de la Uplift din punctul nostru de vedere acest proiect se poate realiza în poziția pe care dâșii au identificat-o în acest moment, iar pe măsură ce vom dezvolta partea de cargo le vom propune o relocare.

Daniela Cîmpean Președintă CJ – Aș începe prima dată cu o întrebare care cred că este pe buzele multora, dar nu vor îndrăzni să vă întrebe, cine este Sky Capital? Zilele acestea am auzit tot felul de supoziții, întrebări, ași fost căutați, vă rog pe dumneavoastră să spuneți cine este Sky Capital?

Dorin Catană Sky Capital – Sky Capital este o companie nou înființată, care își dorește să dezvolte aeroporturile regionale din România. Noi suntem în discuție în acest moment cu 4 aeroporturi din România pe care dorim să le concesionăm. În spatele Sky Capital sunt oameni de afaceri români, dar avem discuții foarte avansate și unele dintre ele le și știți cu diverși investitori strategici. Noi nu vrem să facem doar noi, noi vom aduce în acest proiect niște companii mari care pot fi din Asia, din Europa, care deja operează acest timp de business-uri care creează aeroporturi și au și o putere financiară în spate și aici suntem în discuții cu mai mulți potențiali parteneri pe măsură ce o să progresăm cu proiectul nostru cu siguranță îi vom prezenta, având în vedere că suntem în negocieri momentan nu putem dezvălui exact identitatea lor.

Daniela Cîmpean Președintă CJ – Deci nu există o asociere de firme, o asociere de oameni de afaceri.

Eugen Iordănescu CCIA – Sky Capital este un srl, un start up cu capital modest care încearcă să facă parte din programul național de investiții ceea ce e remarcabil în pașii normali în care se face acest lucru, întâi compui un proiect îți găsești un teritoriu care este atractiv, după care cu un prim accept chiar și teoretic al aceluși teritoriu urmezi pașii către investiții, că dacă ar fi altfel toată lumea care v-ar fi căutat va-r fi găsit, ar fi găsit cifra de afaceri, capital, surse de finanțare, fondul de investiții, ori Sky Capital, asta este o informație ce o ofer oficial, este un fond investiții nou înființat care face acest tip de afaceri, în general colaborează în principal pe piețele asiatice.

Dorin Catană Sky Capital – Mulțumesc mult pentru precizări.

Eugen Iordănescu CCIA – Aș reveni cu o întrebare tehnică. Ați depus o cerere oficială de concesiune? Ce vizează toată suprafața?

Dorin Catană Sky Capital – Da. Vizează concesiunea de servicii de operare a aeroportului după cum bine știți proprietar este Consiliul Județean și va rămâne Consiliul Județean inclusiv toate investițiile făcute pe suprafața respectivă vor rămâne ale Consiliului Județean, noi intenționăm pentru a da o coerență acestui proiect, noi vrem să concesionăm operarea aeroportului. Tot ce înseamnă operarea unui aeroport atât din punct de vedere aeronautic cât și din punct de vedere business. Asta nu înseamnă noi vom dezvolta tot ce v-am propus aici, este un concept este un master plan, vom avea probabil mai mulți parteneri cum sunt cei de la Uplift, care pot fi partenerii noștri dacă își doresc, pe zona de business de hoteluri iarăși vom avea cu siguranță alți operatori și alși investitori de asemenea suntem interesați și vom face tot posibilul să atragem și fonduri europene pentru a putea asigura o dezvoltare cât mai rapidă și cât mai coerentă a proiectului.

Eugen Iordănescu CCIA – După regulile referitoare la concesiune eu cred că s-ar putea ca redevență care ați estimat -o dumneavoastră când ați prezentat -o la început dacă vreți să reveniți, cred că e o problemă mică de calcul.

Dorin Catană Sky Capital - este o propunere

Eugen Iordănescu CCIA - Mă tem că nu poate fi doar o propunere pentru că există o lege de care ne-am izbit și noi și făcându-se studiu de oportunitate, am anunțat public că nu ne putem face parte din acest business pentru că legea românească cere ca în maxim 25 de ani valoarea bunului să fie acoperită prin redevență și să existe un return on investment care să fie, nu îmi aduc aminte cifrele, dar oricum la 2 mil de metri pătrați cu 100 de euro ajungem la valoarea de 200 de mil de euro fără servicii și fără construcții. Estimarea de la distanță că am putea să ne apropiem de 250 de mil de euro ceea ce ar însemna o redevență anuală de 10 mil. de euro. În contextul în care avem o directivă a Comisiei Europene care din aprilie 2024 interzice orice fel de participare a autorităților publice cu subvenții la aeroporturi, eu cred că dacă dumneavoastră sunteți în situația de a vă asuma ferm 10 mil de euro redevență plus investițiile de aeroport cu piste plus toate celelalte suntem într-o situație excepțional de favorabilă. Consiliul Județean în loc să investească 10 mil de euro care sunt încă acolo pe plan ar fi în situația de ar primi 8 -10 mil pe an plus beneficiile suplimentare, știți se vorbește de minim 1% din cifra de afaceri și așa mai departe. Deci, eu cred că acolo în loc de 70 de milioane în cea mai bună estimare ar fi 270 de milioane de euro pentru 49 de ani, în condițiile în care evaluarea de redevență s-ar face la minimum din lege, la minimum absolut din lege. De asemenea aș vrea să vă mai întreb dacă v-ați gândit cum ar fi înlocuit documentele strategice existente municipiul Sibiu are un plan de dezvoltarea durabilă cât și un plan de mobilitate. Și mai mult decât atât de unde ar fi finanțate aceste investiții? Vor fi afectate suprafețe importante de teren care nu se află în proprietatea publică și din punctul meu de vedere singura soluție ca să se poată dezvolta un astfel de program integrat ar fi ca o autoritate publică să le preia ca parte a unui plan strategic public pentru că dacă ar rămâne la versiunea că după ce începeți proiectul dumneavoastră să cumpărați prețul ar

exploda și ne-am afla încurcați de cel puțin o parcelă dintr-o sută că omul nu ar vrea niciodată să o vândă. Cum va funcționa partea asta de integrare?

Reprezentant Sky Capital– Nu îmi este foarte clar la ce suprafețe vă referiți?

Eugen Iordănescu CCIA- Aeroportul are 2 mil de metri pătrați de teren. În mai multe cazuri ne-ați prezentat planul strategic care se referă la extinderea drumurilor de exemplu o altă modalitate de a lega aeroportul de autostradă, calea ferată, drumul urban, trenul urban, toate acestea afectează proprietăți care sunt înafara terenului aeroportului și majoritatea sunt proprietăți private

Repr. Sky Capital- Dacă îmi permiteți să vă contrazic cred că nu sunt proprietăți private, drumurile pe care le-ați văzut acolo sunt drumuri existente unele care se pot moderniza poate fi efectuată operațiunea de expropriere în interes public că rămân drumuri publice.

Eugen Iordănescu CCIA - Înainte de concesiune va fi nevoie de expropriere.

Reprezentant Sky Capital – Evident la fel cum evident așa cum a-ți spus și dumneavoastră este necesar un plan urbanistic zonal integrat cu totul, adică nu pe bucăți făcut că altfel s-ar întâmpla exact ce ați spus, v-a deveni imposibil proiectul. Pe de altă parte nu cunosc planul de mobilitate, îl cunosc pe cel de la București față de care am foarte mari rezerve și care se va relua acum cu ocazia reactualizării PUG-ului al municipiului București. El a fost elaborat în urmă cu 3 ani într-un context în care mai multe orașe din România au fost în situația de a-și elabora aceste planuri de mobilitate urbană durabilă, ele au fost făcute destul de repede și cu lipsă foarte mare de date, dar nu asta este problema au fost făcute cu o lipsă de viziune și majoritatea încearcă să rezolve și să atenueze probleme de trafic, dar nu probleme de mobilitate care trebuie să fie puse în raport cu niște obiective de dezvoltare ca să înțeleagă toată lumea una este când realizezi un plan de mobilitate în care ieși în considerare că un număr foarte mare de utilizatori vin la acest aeroport în formula lui de dezvoltare în etapa 2 sau 3 sau 1 alta este când el nu există și acum vin doar cu anumite mijloace de transport și una este să faci planul de mobilitate al Sibiului așa cum este el acum sau în perspectiva în care partea de nord și partea de vest se dezvoltă odată cu aeroportul. Trebuie setați niște parametri și făcute niște scenarii, mai multe scenarii nu unul singur. Nu o singură viziune că noi aici discutăm un master plan, o viziune, una dintre viziunile posibile, este posibilă și plauzibilă, dar poate că mai sunt și alte scenarii. Vă dați seama că la un asemenea proiect de asemenea anvergură cu impact atât social, cât și economic, cât și politic, iar din perspectiva unui oraș în teritoriu chiar al unei țări, lucrurile sunt foarte serioase și se discută în scenarii pe care după aceea decidenții trebuie să le decidă și să le ia în cunoștință de cauză. Cred că putem discuta acest proiect în sine evident așa cum a-ți spus cu niște parametri economici de fezabilitate de viabilitate de sustenabilitate, trebuie discutat proiectul în raport cu orașul, trebuie să vede, ce vrea orașul, proiectul și aeroportul cam știm ce așteptăm de la el, dar ce așteaptă orașul de la aeroport și pe urmă ce înseamnă el ca motor de dezvoltare și în viziunea, până la urmă ajunge la un PATJ care trebuie și el discutat ca principiu și ca obiectiv de

dezvoltare. Deci, este orașul, nivelul orașului, nivelul județului și al teritoriului adiacent al orașului pentru că în final în 20 de ani sau în 50 de ani cât va funcționa acest parteneriat public-privat trebuie să dezvolte armonios întreg teritoriul, fără probleme. Dar pentru asta sigur că sunt experți și în ceea ce privește proiectarea acestor obiective, nu vă imaginați că le proiectez eu pe toate, este o echipă foarte mare care va lucra, deocamdată discută de inițierea proiectului, de viziunea de ansamblu, de intenții și bineînțeles de o viziune pe termen scurt, mediu și lung în raport cu obiectivele orașului și a teritoriului și trebuie să ne asumăm măcar pe etape aceste lucruri importante, după aceea cum se va dezvolta zona adiacentă, idei sunt și sunt posibilități cred multiple.

Eugen Iordănescu CCIA- Îmi cer scuze nu am înțeles. Vă referiți la concesiune sau la partea privată sunt două scenarii care sunt la o distanță de ani lumină.

Reprezentant Sky Capital – Nu. Aici discutăm de concesiune, dar eu mă refeream ca proces în sine, mă rog, poate m-am exprimat greșit.

Eugen Iordănescu CCIA – Când vorbiți de concesiune cred că trebuie să vă referiți la un teritoriu determinat care reprezintă teritoriul aeroportului

Reprezentant Sky Capital - Fără discuție, dar eu am vrut să punctez faptul că drumurile pe care le-am desenat aici și le vedeți nu sunt pe teritoriu privat. Nu presupun nici o altfel de concesiune și fac parte din strategia

Eugen Iordănescu CCIA - Ba da.

Daniela Cîmpean Președintă CJ - Domnul director, cred că nu s-au înțeles întrebările foarte bine de către domnul de la Sky Capital. Sunt două chestiuni practic invocate de către domnul director Iordănescu. Raportat la imobilul concesionat care valoare contabilă am verificat este de 100 mil. de euro, există potrivit legislației române o formulă de calcul care impune un minim de redevență raportat la valoarea imobilului concesionat. Domnul director Iordănescu, spune că acea valoare de 70 mil. redevență ar fi mult sub valoarea care ar rezulta prin calcule și dacă aveți în vedere și acest lucru, că s-ar putea să fie mult mai mare valoarea redevenței decât cea pe care a-ți prezenta-o dumneavoastră. Și a doua chestiune este legată de care sunt investițiile publice pe care dumneavoastră le vedeți din partea noastră, cu ce intervine sau cu ce ar trebui să intervină autoritățile locale ca să susțină acest proiect.

Astrid Fodor Primar Mun. Sibiu - Eu totuși până ajungem la investițiile publice cred că este nevoie de mult mai multă informații, legate de cei care accesează această concesiune pentru că vorbea domnul director Iordănescu, de faptul că este o decizie politică într-o anumită măsură, în toată problema asta trebuie implicată inclusiv comunitatea, noi vorbim despre un proiect imens, e ușor să faci studii, noi acum actualizăm planul urbanistic general vom actualiza și studiul de mobilitate, da domnul profesor așa cum ați spus ați spus perfect s-au făcut practic în toată țara pe genunchi sub presiunea timpului de a accesa fonduri europene, deci nu sunt niște studii de mobilitate așa cum ar trebui, dar suntem cu toții acum obligați și avem să le, până la noul ciclu până în 2021 să le facem într-adevăr așa cu, trebuie. Proiectul este binevenit în sensul că deja

avem o anumită direcție. Domnul Florescu, mi a plăcut foarte mult cum ați spus că dezvoltarea aeroportului vă voi cita de acum în colo, se realizează într-o armonie cu orașul, cu comunitatea, cu mediul, deci nu pur și simplu arunci un proiect acolo, vrem și noi să ținem cont, e o condiție când vorbim despre o investiție trebuie să știm cât mai mult despre parteneri. că dumneavoastră ați zis că este proprietatea Consiliului Județean, da, parțial, în ceea ce privește construcțiile și pista aproape pe 40% este proprietatea Primăriei Municipiului Sibiu. Noi vom pune destul de multe întrebări pentru că avem o responsabilitate mare și sunt convinsă că și colegii mei de la Consiliul Județean vor pune multe întrebări. Noi nu putem să spunem că concesionăm toată activitatea aeroportului cuiva despre care nu știm mai nimic. Întrebarea domnului Iordănescu a fost foarte legitimă, dacă nu o pune el primul o puneam oricum că vă da-ți seamă că întrebările vor curge și e absolut normal că vor curge pentru că va fi cercetat până la fundul buzunarului fiecare. Așa că sunt, da este un proiect de mare anvergură, vorbim de expropriere folosim foarte simplu termenul de expropriere, da există o procedură dar cât costă, toate implicațiile financiare pentru administrațiile publice trebuie calculate. Ce înseamnă trenul urban? Câte terenuri trebuie? Da, expropriem, dar costă exproprierea. De unde se fac rost de acești bani? Există resurse, există fonduri de accesat? Sunt multe întrebări la care trebuie să răspundem. Numai pentru noi, în calitate de conducător administrație trebuie să avem răspunsurile acestea.

Reprezentant Sky Capital – Trebuie specificat faptul că trenul urban este în PUG, șoseaua de centură este în PUG, adică cineva va putea să spună foarte simplu acestea sunt lucruri pe care dumneavoastră le aveți ca obiective, ele trebuie oricum să se întâmple cu sau fără această nouă dezvoltare cu sau fără un terminal unde să vină 3 mil de pasageri, oricum sunt necesare din alte considerente. Evident că odată corelate proiectele câștigul este și devin de fapt se potențează și se condiționează unele pe celelalte și trebuie să fie pus într-o strategie de implementare coerentă pentru că altfel luăm invers dezvoltăm aeroportul, dar șoseaua de centură nu există, degeaba avem terminal cargo pe partea cealaltă, e mai bună varianta imediată de dezvoltarea unui terminal care să funcționeze 5 ani pe partea cu terminalul existent, după aceea coroborat cu dezvoltarea pistei mutat. Sunt niște lucruri care trebuie puse într-un grafic de implementare foarte riguros. Eu cred că având în vedere demonstrația pe care administrația locală a făcut-o până acum în cazul Sibiului aceste lucruri chiar se pot întâmpla, spre deosebire de alte locuri din țară unde lucrurile pe hârtie stau într-un fel și în realitate deloc. Asta este diferența și faptul că această propunere de asta am spus că este un proiect în care eu personal cred pentru că se sprijină pe niște intenții și niște strategii deja formulate deci, trenul urban e formulat, conexiunea cu autostrada oricum va fi, că va fi pe drumul ăsta existent sau pe alt traseu unde se vor face expropriere rămâne de văzut, cum se poate dezvolta zona de vest că rămâne industrială sau nu, dacă vom implementa acest proiect cu siguranță va trebuie să avem discuții cu colectivul care organizează PUG-ul și cu Primăria și cu Consiliul Județean, nu vorbim despre un proiect, noi vrem să realizăm aici, proiectul nostru este fezabil dacă doriți așa sau nu e bine, nu se poate pentru că este un proces cu foarte mulți

actori și cu foarte multe paliere de decizie și când se ajunge și la financiar într-adevăr, și cei care dau banii pun întrebări foarte precise ce, cum, când, cum se implementează, care sunt garanțiile de realizare până la urmă și de implementare care țin de proiecte și de planuri care trebuie să fie aprobate și avizate într-un anumit fel. Este un proiect foarte complex, există un singur proiect mai complex ca acesta și vă spun care este Planul urbanistic general al Bucureștiului

Eugen Iordănescu CCIA – Eu aș vrea să vă felicit în numele CCIA și aș vrea să vă propun ca în același timp acest proiect să fie împărțit în două părți, deci este excepțional ca un operator privat ca dumneavoastră a venit să aducă unei comunități o viziune de master plan foarte largă și chiar că meritați aplauze la scenă deschisă. Nu îmi este foarte clar dacă nu cumva în cazul acesta e o mică contradicție, adică orașul Sibiu s-ar orienta după acest oraș sau invers, însă vă propun să le împărțim în două pentru că discuția despre concesiune este o discuție care se referă punctual la cei 2 mil de metri pătrați și serviciile de aeroport și sigur că e excepțional că ați făcut cheltuieli și eforturi ca această anvelopă de business să fie pusă într-un cadru mai larg. Eu cred că ceea ce poate fi discutată într-un orizont favorabil, este această concesiune și eu cred că trebuie să ne asumăm cu toții pașii care sunt de făcut, adică Regia Autonomă Aeroportul Sibiu va înceta să existe fiind vorba de o delegare cum spune legea concesiunii e servicii către un terț privat ceea ce noi de la Camera de Comerț susținem întotdeauna când este posibil, partea de business trebuie făcută pe bani privați, nu de operatorii publici, deci pe deoparte toate aceste servicii, tot serviciul aeroportuar și serviciile economice conexe vor fi încredințate, delegate, asta va presupune plata unei concesiuni de la data delegării și voiam să vă întreb dacă v-ați estimat ce s-ar întâmpla cu plata acestei concesiuni în condițiile în care cu siguranță vi se vor suprapune partea de investiții pe pistă, ILS-ul și toate celelalte cu o plată a redevenței care nu va produce *income*, pentru că dacă dumneavoastră ați făcut o cerere și ea este considerată oportună de azi, să zice, inventăm în 6 luni veți fi titularii contractului de concesiune, veți plăti redevența din momentul începerii concesiunii, nu din momentul în care businessul va fi operațional cum se întâmplă în partea de business. Deci presupunând că evaluările noastre vor fi corecte bazate pe studiul de oportunitate, publicat pe site cu 100 de euro metrul pătrat de teren și valoare va fi de 200 de mil. de euro fără investiții, împărțit la 25 de ani asta ar presupune că din prima zi de operare ați avea de plătit 8 mil. de euro pe an plus investițiile plus toate celelalte, apoi cred că într-adevăr partea de *trust*, de încredere de business ar trebui un pic mai dezvoltată din partea dumneavoastră pentru că să gândești mare este un lucru excepțional, dar să gândești mare și să fi doar broker rămâne doar excepțional, în mod obișnuit pentru astfel de business așa cum știți și dumneavoastră se aduce o scrisoare de conform care e mult mai puțin decât o scrisoare de garanție, dar care arată că totuși o entitate care ar vrea să deruleze afaceri de jumătate de miliard ar fi capabilă să atragă acele sume din niște surse care sunt predictibile. O altă problemă la care cred că trebuie să vă gândiți este aceea că acest aeroport în cazul în care se discută de privatizare nu va putea fi concesiune

este o procedură complet separată, iar în cazul în care se pune problema concesiunii vor trece în administrarea dumneavoastră inclusiv bunuri care sunt finanțate din fonduri europene, ceea ce de asemenea ar presupune un tratament juridic mult mai detaliat pentru că știm foarte bine că investițiile din fonduri europene au un traseu de trecere în administrare sau în proprietatea unui terț privat care sunt extrem de riguroase. Eu cred că ceea ce ați propus dumneavoastră pentru aeroportul din Sibiu în această anvelopă mare e un proiect excelent, mi-aș dori să îl puteți finanța, îmi doresc să dați mult mai multe detalii despre finanțare și de asemenea mi-aș dori să răspundeți acum dacă se poate punctual, în cazul în care calculul meu ar fi corect și redevența în loc de 70 de mil. de euro ar fi 270 de mil. de euro, dacă anvelopa de business duce pe cele 2 mil. de metri pătrați aceste sume. Mulțumesc.

Reprezentant Sky Capital.- Mulțumesc mult pentru precizări, într-adevăr sunt multe lucruri cu care trebuie să revenim la dumneavoastră o vom face, iar răspunsul la întrebare este nu. Modelul de business nu duce, în condițiile în care avocații noștri vor studia problema și este așa, răspunsul este negativ.

Eugen Iordănescu CCIA– Noi am deschis acum aproape 2 ani discuția despre concesiune și suntem aproape în aceeași situație stupidă care se datorează legii române, nu autorităților publice de la județ sau de la municipiu, care face ca o cumpărare a bunului public să coste aproape 30% din cât costă partea de concesiune, pentru că la rândul nostru noi am cerut o concesiune pe o suprafață modestă cea din dreapta punctul 11, pentru 27 de mii de metri pătrați a trebuit să plătim aproximativ 110 mii de euro pe an timp de 49 de ani și toată investiția ar deveni bunuri de retur, din acest motiv în urmă cu câteva săptămâni Adunarea Generală a Camerei de Comerț a decis să ne orientăm spre o achiziție privată, încă o dată spun nu pentru că a fost rea intenție sau pentru că cineva din administrația publică locală sau județeană nu vrea să facă aceste lucruri, ci pentru că în lege e un articol clar care spune valoarea bunurilor trebuie recuperată în maxim 25 de ani. Mulțumesc.

Reprezentant Sky Capital – Alte întrebări?

Reprezentant AIS –La ceea ce a spus domnul profesor Eugen Iordănescu, Legea 100/2016 privind concesiunea de lucrări și servicii, prevede și contractul de concesiune de servicii în care contra prestația pentru servicii este reprezentată fie exclusiv de dreptul de a exploata serviciile care fac obiectul contractului, fie de acest drept însoțit de o plată. Deci nu cred că este obligatoriu acest scenariu în care să ne referim la concesiunea de teren și în care calculele într-adevăr se fac așa cum a spus domnul profesor.

Eugen Iordănescu CCIA - Adică vreți să spuneți că din punct de vedere al administrației aeroportului, aeroport va fi dispus să pună la bătaie 280 de mil. de euro pentru un preț mult prea mic doar ca să nu îl mai administreze în nume propriu? Pentru că nu înțeleg care ar fi oportunitatea unei astfel de chestiuni, legea spune că dacă e concesiune de bunuri sau servicii se stabilește partea preponderentă, dat fiind faptul că dâșii au ales să dezvolte acea parte eu nu văd unde ar fi concesiunea de servicii. Concesiunea de servicii ar presupune

că se fac exclusiv servicii aeroportuare nu se face nici un fel de dezvoltare terță, nu putem vorbi de hoteluri, nu putem vorbi de centre de afaceri, nu putem vorbi de magazine, pentru că altfel ar fi un fel de schemă mascată din care noi ca să reduce în mod masiv concesiunea pentru ca dumneavoastră presupun că vă luptați ca administrator al aeroportului, am găsit calea cea mai facilă să o dăm unor privați ca să o facă foarte ieftin după care am constat că fac altceva decât administrarea de servicii. Eu cred că singura soluție ca acest contract să devină un contract de servicii așa cum îl numiți dumneavoastră ar fi să investiți pe toate acele obiective să aveți toate acele obiective de activitate după care să le delegați administrarea să delegați administrarea unor hoteluri făcute de administratori cărora le-am delegat Consiliul Județean administrare și toate celelalte, altfel mi-ar părea foarte straniu să vorbim de concesiunea serviciului aeroportuar și de dezvoltarea de hoteluri și centre de afaceri. Mulțumesc.

Reprezentant Sky Capital – Și eu mulțumesc, nu vă pot răspunde că nu sunt specialist în drept, dar avocații noștri vor studia, ei ne-au propus această variantă bineînțeles că este o propunere, juriștii Primăriei și ai Consiliului Județean la rândul lor vor analiza, nu vrem să facem nimic ilegal, totul va fi cu transparență totală conform legii, dacă identificăm posibilitatea în care Consiliul Județean să nu mai vină în fiecare an cu bani de acasă și să fie într-o situație destul de dificilă de a finanța dezvoltarea aeroportului să ne aducem contribuția o vom face, dacă nu, nu.

Eugen Iordănescu – Îmi cer scuze mai lipsește răspunsul la o întrebare. Puneți prezenta o scrisoare de confort din partea unei bănci sau a unui consorțiu de bănci pentru această anvelopă de business?

Reprezentant Sky Capital – În momentul în care o autoritate publică ne va solicita o vom putea oferi.

Daniela Cîmpean Președintă CJ– Mai sunt și alte întrebări în sală? Să presupunem că vă faceți analiza și pe aspectele invocate la această întâlnire și în continuare veți rămâne interesați de o concesiune aeroportului din Sibiu, aș vrea să vă între, am înțeles că în legătură cu serviciile cargo există flexibilitate ca la un moment dat să fie relocat pentru că într-adevăr ceea ce propuneți dumneavoastră este de lungă durată, pe termen lung se poate realiza această investiție, ori la acest moment știți vor românului *Nu da pasarea din mână pe cea de pe gard*, nu vrem să facem așa suntem ardeleni și vrem lucru nostru cât mai repede. Știm totodată că avem un proiect prin care accesăm fonduri, pentru terminal, suntem în derulare și tot așa dacă nu accesăm în această perioadă de programare se pierde. Mai avem începută o concesiune pe acea felie numărul 11, deci, să înțeleg că dumneavoastră sunteți flexibil în a vă reconfigura la un moment dat această, acest proiect în funcție și de interesele, de pașii pe care noi îi vom face în timp pentru a face concesiunile pe care le avem pe rol, care se mai solicită a fi făcute, pentru că Aerokraft-ul, avem o cerere de concesiune, noi trebuie să intrăm în Consiliul Județean și să zicem, pornim procedura sau nu, dacă nu o pornim de ce nu o pornim, dacă o pornim de ce o pornim, nu am vrea să pierdem nici *pasărea mare*, ne interesează, dar

am vrea să le armonizăm cât mai bine, ați văzut suntem transparentți, suntem corecți,

Tiberiu Florescu - Cât de oficial vă spun vă stau la dispoziție pentru integrarea acestei viziuni sau oricare ar fi ea în PUB -ul Sibiului și al PATJ-ului Sibiu, dacă el se află în curs derulare. Putem face și prin experții la care putem apela de la universitate sau de la Registrul Urbaniștilor, dar asta este o altă discuție.

Astrid Fodor Primar Mun. Sibiu – Organizăm un concurs de soluții pentru actualizarea PUG-ului, vă rog frumos.

Eugen Iordănescu CCIA – Dacă doamna primar spune că organizează un concurs de soluții ar fi păcat să nu participați acolo cu o echipă mai mare sau mică să aduceți o expertiză în ceea ce privește planificarea urbană. Evident ceea ce faceți dumneavoastră este pe cote europene, însuși radios-ul pe care l-ați luat aici în analiză arată că sunteți familiarizați cu principiile adevărate de dezvoltare teritorială și de rebalansare și de toate celelalte, încă o dată vreau să vă felicit pentru munca dumneavoastră și să vă mulțumesc că ați venit la Sibiu.

Tiberiu Florescu – Și eu vă mulțumesc. Mă simt onorat. Mulțumesc.

Reprezentant Sky Capital- Ca să răspund doamna președintă, cu siguranță că avem flexibilitate atâta vreme cât avem obiective comune. Noi ceea ce ne dorim este să facem un proiect cât mai aproape de ce v-am prezentat atâta vreme cât suntem în direcția bună, nu avem nici cea mai mică problemă și avem un interes comun, adică suntem de aceeași parte și trebuie să găsim împreună cele mai bune soluții ca să facem ca acest proiect să devină realitate.

Astrid Fodor Primar Mun. Sibiu – Ați avut niște situații statistice interesante, care nu le -am regăsit în această broșură. De exemplu cu structura de capital pe diverse aeroporturi. Vă rog puteți să o transmiteți și nouă că și eu am făcut o analiză și vreau să văd dacă

Daniela Cîmpean Președintă CJ - O comunicați pe e-mail către colegii noștri din consiliul și noi o vom transmite mai departe participanților la această întâlnire.

Reprezentant Sky Capital - Voi transmite toată prezentarea

Participant – Am și eu o întrebare. Cei din spatele dumneavoastră pe care nu îi cunoaștem au mai implementat un asemenea proiect, de o asemenea anvergură?

Reprezentant Sky Capital– După cum vă spuneam echipa este mare și este formată din oameni care au implementat poate sute de soluții similare în toate colțurile lumii.

Participant - Nu în România.

Reprezentant Sky Capital– În România urmează să implementăm.

Eugen Iordănescu CCIA - Aș putea să adaug și eu o rugămintă ne puteți trimite baza pe care ați făcut proiecția cu pasageri de 3 milioane de, în condițiile în care tot

radios- ul de la Sibiu fără nici un fel de dezvoltare adiacentă nu are minimul recomandat de cetățeni ca să alimentăm un aeroport independent de dimensiuni între mici și medii. Adică ce vreau să spun este că nu vom avea cum tăia calea Clujului că nimeni din Satu Mare nu va trece peste Cluj să vină la Sibiu nu vom avea cum tăia calea Timișoarei că nimeni din Timișoara nu va pleca de acolo ca să vină la Sibiu, Brașov avansează cu pași destul de rezezi, iar vestea proastă de la Camera de Comerț este că analiza comparativă a părții din piața suplimentară pe care o ia aeroportul din Sibiu este cea mai mică din cei 5 jucători din România, respectiv noi ne raportăm doar la propriile noastre zboruri de anul trecut însă provocarea pe care o lansez este să luați numărul de pasageri noi, de zboruri noi de la primii 5 și veți vedea că share-ul de piață pe care îl ia Sibiul în loc să crească din păcate scade. De asemenea pare că anul acesta ne-am confruntat pentru prima dată cu niște fluctuații de pasageri prezumtivi pe minus în vârful de sezon. Mie mi se pare că dacă aveți o bază de extrapolare, nu știu ce ați făcut acolo, o ecuație de regresie sau cum ași extrapolat de la 700 de mii la 3 mil. aș fi super interesat să o puneți la dispoziția tuturor participanților. Mulțumesc.

Reprezentant Sky Capital– Am reținut solicitarea dumneavoastră. Mulțumesc.

Daniela Cîmpean Președintă CJ - Apropo de Aeroportul Brașov actualul ministru al economie nu propune bani pentru aeroport, garantează bani pentru aeroport, deci, dacă facem ceva trebuie să ne mișcăm rapid. Dacă nu mai sunt întrebări vreau să vă mulțumesc că ați acceptat să veniți încă o dată să prezentăm într-un cadru mai larg propunerile dumneavoastră. Vă mulțumim, rămânem în contact, așteptăm să ne comunicăm datele pe care ni le-am propus fiecare să ni le comunicăm, ceea ce mai vreau să vă rog firma Aerokraft, trebuie completată cererea de concesiune cu datele pe care vi le-am comunicat pentru a o putea lua în considerare. Deocamdată eu altceva nu mai am de spus, vă mulțumesc și aștept să dezvoltăm cu toții aeroportul, dar așa cum a zis și domnul profesor și doamna primar și toți ne dorim asta, prietenos cu oamenii, cu Sibiul și cu mediul.

22.11.2019i