



# Flyruter mod vest

FORUDSÆTNINGER FOR ETABLERING AF FLYRUTER

## Indholdsfortegnelse

1	Kort opsummering .....	3
2	Redegørelsens baggrund .....	4
2.1	Baggrund .....	4
2.2	Historik – Flyruter mod vest .....	4
2.2.1	Andre ruter .....	6
2.2.2	Historisk efterspørgsel .....	6
2.3	Antagelser .....	6
3	Det kommercielle grundlag .....	8
3.1	Hvad motiverer flyruter .....	8
3.2	Forudsætninger for etablering af flyruter .....	8
3.2.1	Marked/Efterspørgsel .....	8
3.2.2	Adgang til kapacitet .....	9
3.2.3	Udnyttelsesgrad .....	10
3.2.4	Prissætning og passagermix .....	10
3.2.5	Serviceniveau .....	11
3.2.6	Omkostninger .....	11
3.3	Det eksterne miljø .....	11
3.4	Succeskriterier .....	12
3.5	Juridiske rammer .....	13
3.6	Delkonklusion .....	14
4	Offentligt engagement i infrastrukturens udvikling .....	15
4.1	Støtte til betaling af afgifter .....	15
4.2	Servicekontrakter .....	15
4.3	Underskudsgaranti .....	16
4.4	Markedsføringsbidrag/støtte .....	16
4.5	Garanteret volumen køb .....	17
4.6	Rabatter på ydelser og services i driften .....	17
4.7	Andre modeller .....	18
4.8	Mulige begrænsninger og risici i et offentligt engagement .....	18
4.9	Delkonklusion .....	19
5	Infrastrukturen .....	20
5.1	Rammebetingelser for Grønlands udvikling af lufthavnsinfrastruktur .....	20
5.2	Den nye lufthavnsstruktur .....	20
6	Markedssituationen .....	21
6.1	Efterspørgsel i Grønland .....	21
6.1.1	Markedsundersøgelse .....	21
6.2	Efterspørgsel i Nordamerika .....	22
6.3	Konkret interesse fra luftfartsselskaber .....	23
7	Konklusion .....	24
8	Bilag .....	25
8.1	Referencedokumenter og litteratur .....	25



## 1 Kort opsummering

I koalitionsaftalen fra oktober 2018 blev aftaleparterne enige om at arbejde henimod, at der bliver etableret passager- og fragtruter til vores vestlige nabolande. Forudsætningerne for at stimulere og understøtte udviklingen af flyruter til Grønland er undersøgt i dette notat.

Grønland har i perioden 1979-2001, i 2007 og i perioden 2012-2014 haft faste ruter, enten på helårsbasis eller sæsonbasis, til nordamerikanske destinationer. Disse har ikke kunnet opretholdes grundet manglende efterspørgsel fra både passager- og fragtmarkeder. Der er fortsat charterflyvninger til især Canada, men ingen faste ruteforbindelser til det nordamerikanske kontinent.

Den etablerede efterspørgsel til Grønland via Island og Danmark har siden 2016 oplevet en generel vækst på 6 % (siden 2014). Der opleves ligeledes vækst fra nordamerikanske rejsende til grønlandske destinationer, hvilket kan danne grundlag for en antagelse om, at der de kommende år kan være et fornyet grundlag til at etablere en flyrute til en nordamerikansk destination på.

Luffartsområdet er ikke hjemtaget, men er underlagt de lufftartsaftaler som Danmark har med USA og Canada. Der er heri ingen juridiske eller politiske forhindringer for etablering af flyvning på enten rute- eller charterbasis fra Grønland til Nordamerikanske destinationer. Etablering af ruter er derfor alene kommercielle overvejelser, hvor tilstedeværelsen af købedygtige markeder er den primære forudsætning. En nyopstartet rute skal efter en opstartsperiode kunne generere en egentlig indtjening til luffartsselskabet i overensstemmelse med, hvad samme selskab kan opnå i sit øvrige rutenet og aktiviteter.

Succesfaktorerne for en flyrute er bl.a. den gennemsnitlige indtjening pr. udbudt sædekilometer/tonkilometer og en fortsat vækst i efterspørgslen efter opstarten. Efterspørgslen efter flyrejser er en afledt efterspørgsel, der er afhængig af andre aktiviteter i samfundet. Flyreisen er i sig selv ikke attraktiv, men understøtter aktiviteter som forretning, produktion, turisme, diplomatiske forbindelser, import/eksport m.v. på de destinationer, der indgår på ruten.

Grønlands Selvstyre har flere muligheder for at bistå opstarten af nye flyruter. Et vigtigt hensyn at tage er i hvilken grad man stimulerer markedskræfterne og i hvilken grad man hæmmer dem, fx ved at fjerne det kommercielle incitament for udvikling hos luffartsselskaberne.

Der vil være en række juridiske begrænsninger i forhold til, hvordan man kan yde tilskud til at opstarte internationale ruter. Så mens Grønland har vide muligheder for at hjælpe en aktivitet i gang, kan man ikke forvente at denne vil medføre efterspørgsel i de markeder og på de destinationer, som man ønsker at skabe forbindelse til.

Tilskudsmodellerne inkluderer bl.a. servicekontrakter og underskudsgarantier, som allerede kendes fra den grønlandske infrastruktur, men også afgiftsfritagelser, rabatter på ydelser fra Grønlands Selvstyres selskaber, markedsføringsstøtte og volumen køb af udbudt kapacitet er muligheder, hvor graden af direkte offentligt engagement varierer.

## 2 Redegørelsens baggrund

### 2.1 Baggrund

Ruteudvikling skal primært drives af de kommercielle interesser i luftfartsselskaber og/eller lufthavne, men da der er høje samfundsøkonomiske gevinster ved at forbedre tilgængeligheden til et givent marked eller område, kan det i visse tilfælde give mening for Naalakkersuisut at kunne understøtte og/eller stimulere en udvikling. Dette kan ske direkte eller ved at forbedre de rammebetingelser, der gør sig gældende for luftfartssektoren.

Dette notat redegør for hvilke kommercielle forudsætninger der er for etablering af nye flyruter mod vest (Nordamerika) med udgangspunkt i, at den generelle vækst i efterspørgslen efter flyrejser til Grønland har været på ca. 6 % årligt siden 2014 og hvilke rammevilkår, der gør sig gældende for udviklingen af flyruter.

De samfundsøkonomiske gevinster ved en udvikling af luftfartssektoren kan bl.a. opgøres til<sup>1</sup>:

- Aktiviteter i lufthavne og luftfartsselskaber skaber arbejdspladser, både direkte i luftfartssektoren og via indirekte effekter fra luftfartssektorens værdikæde
- Udbuddet af flyruter skaber gevinster for både ferierejsende og forretningsrejsende
- Flytrafikken skaber tilgængelighed for Grønland, som har positiv betydning for den økonomiske vækst og beskæftigelse i landet.

Denne redegørelse har til formål at undersøge og beskrive, hvad der motiverer nye flyruter og hvor man som Naalakkersuisut evt. kan stimulere og/eller understøtte udviklingen af nye flyruter. Det politiske ønske er at gøre Grønland mere tilgængelig for en globaliseret verden ved at øge tilgængeligheden til landet.

### 2.2 Historik – Flyruter mod vest

I nyere tid afgrænset til efter Hjemmestyrets indførelse i 1979, har der i længere perioder været faste flyforbindelser til primært Canada, fløjet i forskellige konstellationer. Dertil kommer forbindelser på charterbasis som stadig finder sted.

Periode	Destination/Rute	Historik og Årsag til ophør
1979-1981	Nuuk – Iqaluit (charter)	Charter-rute opereret med mindre Hawker Sidley fly fra First Air gjort muligt af den nye lufthavn i Nuuk, men ophørt som følge af overgangen til nye ruter (se næste punkt)
1981-2001	Nuuk/Kangerlussuaq/Thule – Iqaluit/Ottawa (helårlig og sæson)	Ruten/ruterne eksisterede i et samarbejde med Bradley Air Services / First Air i forskellige konstellationer, der varierede over årene. Blandt andet indgik ruten ét år i beflyvningen af Danmark fra Grønland og i det meste af perioden som en del af beflyvningen af Thule Airbase. Der var både fragt og passagerer på ruten/ruterne, men der er en stærk indikation på, at ruten var primært båret af fragt (import til Grønland). En omlægning af indkøbsmønstrene omkring årtusindeskiftet blev udslagsgivende for rutens eksistens og dens kommercielle grundlag forsvandt. I den periode ruten eksisterede gav den kun få år overskud. Ruten blev befløjet med hhv. Boeing 727, Dash-7 og Hawker Sidley afhængig af ruteføringen. Ruten mellem Iqaluit og Kangerlussuaq blev opereret hele året (bl.a. som del af serviceringen af Thule Airbase), mens ruten mellem Nuuk og Iqaluit typisk var en supplerende sommerrute.

<sup>1</sup> Ref. 2016, Transport- og Bygningsministeriet "Luftfartens samfundsøkonomiske betydning for Danmark"

2007	<b>Kangerlussuaq – Baltimore/- Washington DC</b> (sæson)	<p>Ruten var politisk motiveret som et resultat af Joint Committee samarbejdet indledt i 2005. Ruten blev fløjet af hhv. Air Greenlands Boeing 757-200 og indlejede Boeing 757-200/300 fly fra amerikanske ATA. Flytypen havde min. 200 sæder, hvilket var en alt for stor kapacitet til en ruteopstart.</p> <p>Driften af ruten var dyr og der var et meget begrænset budget til markedsføring af den. Der var ikke på forhånd etableret et egentligt marked og ruten gav store underskud og havde næsten ingen efterspørgsel. Air Greenland har oplyst at ruten medførte et underskud på 15,1 mio. kr. i den ene sæson ruten var i drift<sup>2</sup>.</p> <p>Ruten var kun åben i sommerperioden 2007 og der var ikke adgang til at sende luftfragt på ruten.</p>
2012-2014	<b>Nuuk – Iqaluit</b> (sæson)	<p>I kølvandet på en stigende interesse og aktivitet fra råstofsektoren blev ruten mellem Nuuk og Iqaluit genåbnet som en sommerrute. Målgruppen var efterforsknings-branchen, der årligt brugte charterflyvninger på at flytte mandskab og udstyr mellem Nordamerika og Grønland.</p> <p>Ruten havde i sit første år nyhedens interesse, men formåede ikke at skabe en egentlig vækst. Som en del af grundlaget for rutens etablering var en ny canadisk feederrute mellem St. Johns i Newfoundland til Iqaluit for at understøtte ruten mellem Iqaluit og Nuuk. Denne feederrute, der skulle være opereret af Provincial Airlines, blev aldrig en realitet.</p> <p>Rutens økonomi var baseret på et minimum af omkostninger med begrænsede dækningsbidrag ud fra en marginalbetragtning, og uden udsigt til en egentlig stabil vækst blev ruten suspenderet efter 2014. Da ruten blev sat i bero til 2015-sæsonen blev det oplyst at ruten efter tre år generede et årligt underskud på ca. 0,8 mio. kr.<sup>3</sup>.</p>



Figur 1: Illustration af tidligere direkte flyruter mellem Grønland og det nordamerikanske kontinent

<sup>2</sup> <http://sermitsiaq.ag/baltimore-ruten-lukker>

<sup>3</sup> Se bl.a. FM 2017/103 sags-nr. 2017-8089

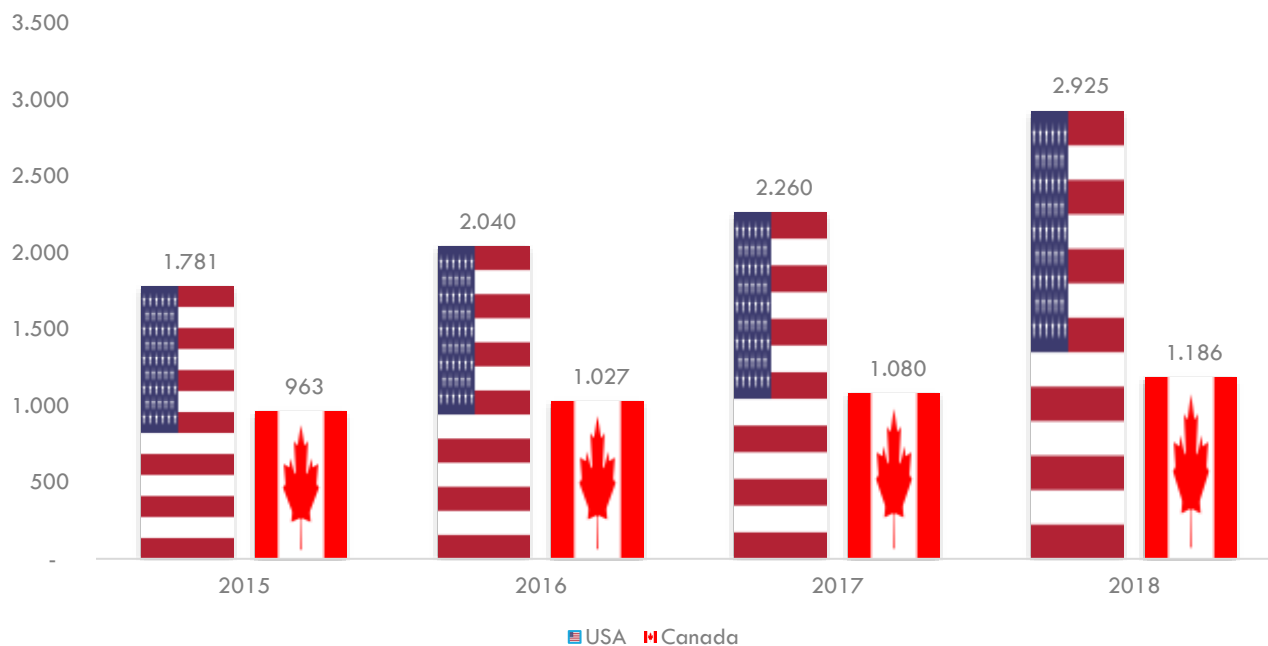
### 2.2.1 Andre ruter

Det amerikanske luftvåben med tilstedeværelse på Thule Airbase har regelmæssige flyvninger til USA med henblik på forsyning og udskiftning af personale. Disse flyvninger er ikke tilgængelige for offentligheden.

Bl.a. i 1960'erne indgik Sønder Strømfjord som en del af SAS' rute til Los Angeles fra København. Grønland var ikke i sig selv destinationen, men et nødvendigt teknisk stop for at tanke brændstof.

### 2.2.2 Historisk efterspørgsel

Grønland har i en årrække forsøgt at registrere nationaliteten på de flypassagerer, der flyver fra de grønlandske lufthavne. For at illustrere efterspørgslen fra Nordamerika (USA & Canada<sup>4</sup>) er der trukket statistikker<sup>5</sup> for perioden 2015-2017<sup>6</sup> med udgangspunkt i passagerer, der afgår fra Kangerlussuaq, Ilulissat og Nuuk, der alle er internationale lufthavne.



Figur 2: Historisk efterspørgsel fra USA og Canada målt på afgående passagerer fra Kangerlussuaq, Ilulissat og Nuuk

### 2.3 Antagelser

Den overordnede antagelse for dette notat er, at Grønland som del af en globaliseret verden muligvis kunne have et nyt potentiale for flyvning mod vest.

1. Der er en generel vækst i efterspørgslen efter flyvning til Grønland, der kan medføre, at de kommercielle forudsætninger for åbning af nye ruter mod USA/Canada er til stede
2. Etableringen af nye landingsbaner i bl.a. Nuuk og Ilulissat vil forventeligt medføre øget interesse for at flyve mellem Grønland og Nordamerika
3. Eksport fra Grønland ad luftvejen kan være en medvirkende efterspørgsel for nye ruter, især indenfor fiskeriet

<sup>4</sup> Tallene er korrigerede for marts 2016, hvor Arctic Winter Games 2016 i Nuuk medførte ekstraordinært mange passagerer fra USA og Canada. Marts-tallene er korrigerede til et passende niveau baseret på samme måned 2015 og 2017.

<sup>5</sup> stat.gl

<sup>6</sup> Notér, at tallene for 2017 i forhold til nationaliteternes fordeling ikke nødvendigvis anses for statistisk retvisende, bl.a. fordi der er for mange uregistrerede passagerer i forhold til tidligere år

4. Baseret på historikken er der ikke i Nordamerika interesse for at subsidiere ruter til Grønland, hvorfor eventuelle tilskud alene skal bæres af Grønland



### 3 Det kommercielle grundlag

#### 3.1 Hvad motiverer flyruter

Efterspørgslen efter flyrejser er afledt af en anden aktivitet, hvorved flyrejsen i sig selv blot bliver transporten. Den har i sig selv ikke en bærende interesse – folk eller gods flyver ikke for at flyve, men for at komme frem til en destination, hvor der er en aktivitet eller et behov. Denne afledte efterspørgsel skal sammenholdes med den rejsendes alternative muligheder for lignende eller andre ydelser, fx IT-adgang til en konferencedeltagelse, transport ad søvejen, valg af en anden destination m.v.

Motivationen for at åbne en flyrute skal derfor findes i de aktiviteter, der er på destinationerne i begge ender af en rute. Det kan være af forretningsmæssig karakter eller en fritids/ferie aktivitet, fx at besøge en destination som turist. Det er værd at bemærke, at en international rute kan have forbindelse mellem to destinationer med forskellig lokal udvikling i økonomien – der kan fx være et opsving i én økonomi, men recession eller stilstand i en anden.

Efterspørgslen efter flyrejser i samfund med en markedsøkonomi vil have en tæt sammenhæng med den generelle udvikling i samfundets økonomi og til landets BNP (Bruttonationalprodukt). Det vurderes at helt op til 2/3 af den langsigtede vækst i den globale efterspørgsel efter flyrejser hænger direkte sammen med vækst i den globale BNP. Der er derfor en direkte sammenhæng mellem udviklingen i BNP og efterspørgslen efter flyrejser, og at væksten i flyrejser typisk vil være større end væksten i BNP.

Investering i infrastruktur, fx lufthavne kan understøtte en igangværende vækst og efterspørgsel, men kan i udgangspunktet ikke drive en vækst i gang, som der ikke i forvejen er forudsætninger for. Medvirker ny infrastruktur til at omkostningen for den rejsende bliver lavere, genererer dette mere efterspørgsel, idet det forudsættes at lavere priser medfører øget efterspørgsel.

#### 3.2 Forudsætninger for etablering af flyruter

Nedenstående gennemgang er ikke tiltænkt at være en udtømmende opstilling, men er blot en indikation på en række vigtige forudsætninger, der indgår i vurderingerne af hvorvidt og hvor nye flyruter skal etableres.

##### 3.2.1 Marked/Efterspørgsel

Den vigtigste forudsætning for etablering af en flyrute vil være, at der er et marked og en betalingsvillig efterspørgsel. Et marked kan ikke alene defineres geografisk og demografisk, så et argument om at der i USA bor +300 mio. mennesker er ikke i sig selv en definition af en efterspørgsel eller et marked, men er blot en objektiv konstatering. Der skal inden for det geografiske marked være et behov, der leder til en egentlig efterspørgsel, som en flyrute kan understøtte og stimulere. Det kan *bl.a.* være:

- Import/Eksport af varer
- Forretningsrejsende som følge af samhandel
- Turistrejsende i begge retninger
- Uddannelsessamarbejde
- Diplomatiske og politiske relationer

For kendte "city-pairs", dvs. ruter eller markeder, fx København-London, er der en forholdsvis let adgang til at vurdere en egentlig efterspørgsel og betalingsvillighed, mens der for nye og ikke allerede-etablerede city-pairs, som fx Sisimiut-Keflavik, er behov for en grundigere analyse af de aktiviteter, der kan drive en efterspørgsel. Et luftfartsselskab vil derfor ofte foretage en markedsanalyse for at vurdere et potentielt markeds potentiale og størrelse. Der er for etablerede city-pairs adgang til at købe trafik-data, mens der er behov for simuleringer når det gælder nye city-pairs.

Når efterspørgslen estimeres og vurderes, sker der også en vurdering af betalingsvilligheden. Det forudsættes at forretningsrejsende har en højere betalingsvilje end turistrejsende. De færreste ruter til Grønland kan derfor alene bæres af turistrejsende, forudsat at der skal være en prissætning, der ikke virker afskrækkende på efterspørgslen. Luftfragt vil oftest være et supplement til den samlede efterspørgsel, og da der ikke er balance i Grønlands import og eksport, vil en rute i udgangspunktet alene ikke kunne bæres af luftfragt, baseret på kendte fragtmængder. Ydermere vil omkostningerne til etablering af luftfragtservice,

logistikkæder, omlægning af indkøbsmønstre med videre sjældent stå mål med sæsonbaserede ruter, hvorfor der for at stimulere til øget luftfragt i udgangspunktet vil være behov for at etablere helårsruter.

En efterspørgsel kan være cyklisk og/eller være primært drevet af efterspørgsel i den ene retning. Typisk vil luftfragt være domineret af en efterspørgsel i den ene retning, hvilket er tilfældet for Grønland, mens passagerflyvninger oftest vil være baseret på returbilletter og dermed sikrer efterspørgsel i begge retninger. En væsentlig vurdering af nye markeder er oplandet ("catchment-area"), dvs. størrelsen på det område omkring lufthavnen, hvorfra passagererne skal komme. Nuuk Lufthavn har i udgangspunktet et opland på de ca. 18.000 indbyggere<sup>7</sup>, der bor i byen. Trafikstrukturen i Grønland forventes inden for en årrække at ændre sig, så Nuuk og Ilulissat i fremtiden vil være trafikale knudepunkter, hvorved deres respektive opland vil udvide sig væsentligt og i højere omfang omfatte de omkringliggende byer, der må forventes at opnå bedre forbindelser til Ilulissat og Nuuk.

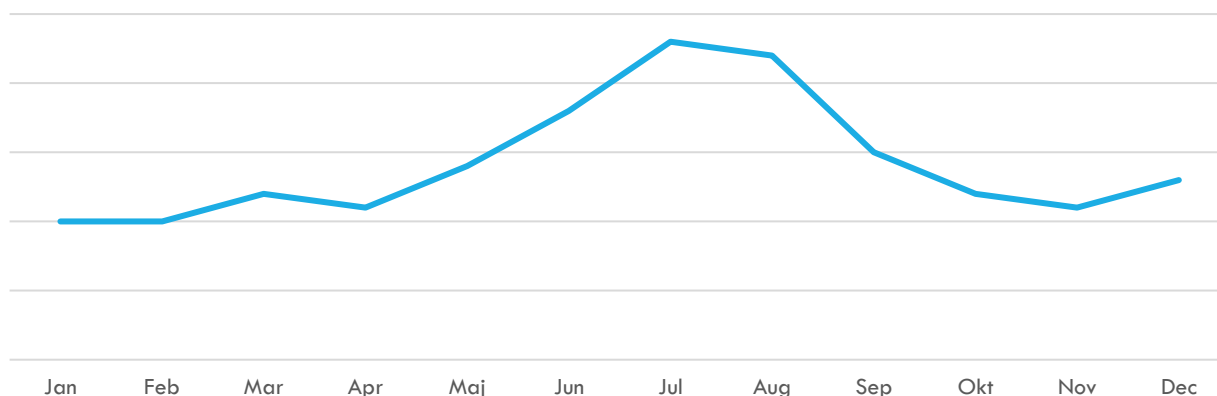
Lignende vurderinger skal anlægges for nye destinationer i udlandet, hvor man ud over oplandets størrelse og adgangen til en lufthavn også vil vurdere passagerernes vilje og evne til at tage sig til lufthavnen.

### 3.2.2 Adgang til kapacitet

En forudsætning for at kunne etablere en flyrute er adgangen til ledige fly (kapacitet), og fly i den rigtige størrelse. Den grønlandske flyflåde er primært baseret på DHC8-Q200, med op til 37 sæder, opereret af både Air Greenland og Air Iceland. Flyet er tiltænkt et feedermarked med kortere ruter og er ikke det oplagte valg til længere internationale ruter. Der kan derfor argumenteres for, at der på nuværende tidspunkt ikke er en optimal flåde i Grønland til større ruteudvidelser mod vest, med enkelte undtagelser. Af hensyn til at der skal flyves øst-vest, hvor tidsforskelle bliver en faktor, er en forudsætning for succes, at en rute mod vest kan starte i øst (dvs. Grønland og flyve mod vest) for at udnytte tidsforskellen. Samme model kendes bl.a. fra Air Greenlands ruter mellem København og Kangerlussuaq/Narsarsuaq. Her er flyene baseret i og starter ud af Danmark. Betragtningerne omkring udnyttelse af flåden til ruteudvidelse skal derfor suppleres af en vurdering af behovet for investering i nye fly og flytyper, alternativt leasing eller charteraftaler for materiel. Disse ting vil tilføre en ruteopstart yderligere risiko og omkostninger.

Har et luftfartsselskab ledig kapacitet i sin flåde vil man vurdere, hvor den kan indsættes ud fra potentialet til at kunne skabe den bedst mulige indtjening. I denne vurdering ligger også en betragtning omkring sæsonudsving – de fleste luftfartsselskaber har bedst udnyttelse af deres flåde i slutningen af 2. kvartal og i 3. kvartal, mens der ofte vil være ledig kapacitet uden for denne periode. Kan man finde et relevant marked, der har en efterspørgsel der afviger periodemæssigt fra hjemmemarkedet er det attraktivt, da det over året giver en bedre udnyttelse af flåden.

Efterspørgslen kan til dels stimuleres i retning af de mindre efterspurgte perioder igennem luftfartsselskabets prispolitik.



Figur 3: Typisk efterspørgsel efter flyrejser over et kalenderår (fiktiv fremstilling)

<sup>7</sup> Til sammenligning har Københavns Lufthavne et opland på 4,3 mio. mennesker fra Sjælland, Fyn, dele af Jylland og det sydlige Sverige.

Er et luftfartsselskabs flåde baseret på den maksimale efterspørgsel i højsæsonen bærer det en række omkostninger uden for højsæsonen, hvor ikke alle fly er beskæftigede og hvor der ikke er indtægter til at dække de faste omkostninger (leasing/afskrivninger, forsikringer, vedligehold m.v.). De primære indtægter skal derfor hentes i højsæsonen og en udvidelse af flåden alene for at kunne service en ny rute på et tvivlsomt økonomisk grundlag vil ikke være attraktivt for et luftfartsselskab. En løsning herpå kan være indleje af flykapacitet i perioder – fx i opstarten af en rute, hvis ikke selskabet selv har en overskudskapacitet der på forsvarlig vis kan benyttes på ruten.

### 3.2.3 Udnyttelsesgrad

Air Greenland har i dag en udnyttelsesgrad på deres udbudte sæder i rutetrafikken på 80,8 % (2017 årsregnskab), hvilket ligger på niveau med den globale benchmark på ca. 79 %<sup>8</sup>. En optimal udnyttelsesgrad vil skulle stå mål med selskabets udregning af break-even. Prissætningen er derfor også afgørende og udnyttelsesgraden kan ikke stå alene som et objektive parameter. Ved en belægningsgrad på 85 % formodes det, at efterspørgslen falder, fordi passagerer finder alternativer eller helt dropper rejsen, fordi de ikke kan rejse på deres ønskede rejsedage. Så en optimal udnyttelse vil ligge mellem 75 og 85 %. Det må derfor formodes, at en ny rute vil skulle kunne nå dette niveau inden for en årrække med prissætning på et konkurrencedygtigt niveau. En ny rute vil typisk skulle nå sine udnyttelses- og indtjeningsmål indenfor 3 år.

### 3.2.4 Prissætning og passagermix

Kundernes "betalingsvillighed" er en vigtig faktor, der har indflydelse på hvilken prissætning en given rute kan bære. Kigges der på en efterspørgsel mellem for eksempel Iqaluit og Nuuk, kan man tage udgangspunkt i den omkostning, der i det nuværende scenarie er til at foretage rejsen, dvs. enten med en direkte charterflyvning eller ved at rejse med rutefly via Ottawa, Toronto, Island/Danmark og Kangerlussuaq. I dette eksempel vil rejsen fra Nuuk til Iqaluit skulle foretages med forskellige luftfartsselskaber og skift af fly i Kangerlussuaq, Keflavik, Toronto og Ottawa. Rejsen vil måske tage ca. 20 timer og koste fx 25.000 kr. En direkte flyvning mellem Nuuk og Iqaluit vil tage ca. 2 timer. Der er derfor en tidsmæssig besparelse på 18 timer. I sådan et tilfælde kan det ikke blot antages at kunden er villig til at betale 25.000 kr. for en to-timers flyvning, fordi han/hun var villig til at betale denne pris via den lange ruteføring. Denne form for prissætning vil isoleret set næppe motivere en vækst på en nyetableret rute, og den kan kun retfærdiggøres over for et meget lille segment af rejsende. I prissætningen vil et luftfartsselskab blandt andet forsøge at prissætte ud fra den tidsbesparelse, passageren opnår, konkurrencesituationen, adgangen til alternative ruteføringer for passagererne, omfanget af efterspørgsel, omkostninger til ruten, offeromkostninger i forhold til hvad der kan tjenes på andre ruter med det samme flymateriel, passagersammensætningen (forholdet mellem ferie- og forretningsrejsende) og i det hele taget den værdiskabelse, en rute skaber for kunderne. Prissætningen er kompleks og mange faktorer spiller ind på hvordan en rute prissættes.

Et luftfartsselskab vil ved vurdering af nye ruter analysere hvilken prissætning en rute kan bære, bl.a. ud fra en betragtning om, hvor det giver økonomisk bedst mening at indsætte ledig flykapacitet. Der vil oftest være et spænd i udbuddet af priser, og passagermixet er derfor afgørende for den gennemsnitlige pris. En rute, der primært servicerer erhvervsrejsende vil ofte kunne bære en højere pris end en rute, der primært servicerer ferierejsende.

Et luftfartsselskab må som omtalt formodes at ville indsætte sin kapacitet på ruter, hvor der er adgang til den højest mulige indtjening.

Historiske priser fra de grønlandske udenrigsruter mod vest:

Årstal	Rute	Prissætning (én vej - ekskl. afgifter)
2012-2014	Nuuk-Iqaluit	Fleksibel: 4.340 DKK Restriktiv: 2.055-2.895 DKK
2007	Nuuk-Kangerlussuaq-Baltimore/Washington	Business, flex: 9.320 DKK Fleksibel: 6.350 DKK Restriktiv: 3.870 DKK

<sup>8</sup> Jf. IATA – International Air Transport Association

Tabel 1: Historiske priser for grønlandske flyruter mod vest

### 3.2.5 Serviceniveau

For at en ny rute skal være attraktiv og medvirke til at drive efterspørgsel skal den have et vist serviceniveau, forstået som tilslutning til attraktive destinationer (direkte eller indirekte), et vist antal frekvenser og attraktive afgangstider i forhold til den aktivitet den understøtter. Som udgangspunkt bør en rute have minimum to ugentlige afgange, da blot én ugentlig afgang risikerer at miste efterspørgsel til alternative rutføringer og transportformer. I takt med at en rute opnår succes, vil luftfartsselskabet udvide antallet af frekvenser.

### 3.2.6 Omkostninger

Omkostningen til ruten skal stå mål med den potentielle indtjening og ikke mindst hvad luftfartsselskabet vil kunne producere flykapacitet til andre steder i rutenettet. En naturlig vurdering for luftfartsselskabet ved vurderingen af en ny rute vil derfor være, hvilke omkostninger en ny rute medfører. Hertil noteres det, at der ved flyvning til Grønland er relativt høje lufthavns- og passageromkostninger, der vil påvirke omkostningsniveauet og dermed forbrugerpriserne, ligesom der ved flyvning til mere yderligt-liggende destinationer kan være en række operationelle begrænsninger, der medfører at et luftfartsselskab må nedskrive sin nyttelast og dermed den salgbare kapacitet (dvs. ikke alle sæder i flyet kan udbydes til salg).

## 3.3 Det eksterne miljø

En række eksterne faktorer i samfundet, nationalt og globalt, vil have en indvirkning på behovet for nye flyruter. Generelt vil udviklingen i den lokale og globale økonomi være vigtige faktorer, ligesom de muligheder og begrænsninger, der kan ligge i politik og jura er værd at iagttage. Nedenstående oversigt er ikke udtømmende, men er en identificering af en række udvalgte emner, baseret på en vurdering i 2019, der kan have indflydelse på dels behovet for nye ruter og dels forudsætningerne for at kunne etablere nye ruter. Flere af de nævnte faktorer vil være emner, som luftfartsselskaber i deres analyser forud for vurderingen af en ruteopstart tillægger vægt. Bemærk at opstillingen medtager både muligheder/positive forudsætninger og mulige begrænsninger.

### **POLITIK OG JURA**

- ✓ Politisk ønske i Grønland om tættere relationer til USA/Canada
- ✓ Tætte relationer af primært kulturel karakter med Nunavut i Canada. Der eksisterer memorandums of understanding og diverse samarbejdsaftaler mellem Grønland og Nunavut.
- ✓ Igangværende debat om luftrummet over Grønland – Island vs Canada – kan potentielt påvirke rutføringer og omkostninger i fremtiden
- ✓ Omfattende omkostninger til etablering af garantier (bonds), sikkerhedsstrukturer m.m. ved ruteopstarter i USA og Canada. Omkostningerne hertil skal stå mål med en routes potentiale.
- ✓ Omkostningstunge restriktioner i import/eksport ad luftvejen til USA/Canada
- ✓ Visum- og indrejserestriktioner under eksisterende regering i USA kan påvirke efterspørgslen efter rejser til USA negativt
- ✓ Diverse politiske hensigtserklæringer foreligger mellem Nunavut regeringen og Naalakkersuisut
- ✓ Luftfarts- og udenrigsområderne er ikke hjemtaget til Grønland og den endelige beslutningskompetence for tilladelser, dispensationer m.v. ligger hos andre nationers myndigheder
- ✓ Danmark har bilaterale luftfartsaftaler med både USA og Canada, der omfatter Grønland
- ✓ Gode bilaterale luftfartsaftaler sætter *ikke* politiske hindringer for etablering af ruter mellem Grønland og USA/Canada. Grønland står udenfor EU og er derfor ikke omfattet af luftfartsaftalerne mellem EU og USA/Canada, men er alene underlagt de bilaterale aftaler, der medfører at rutetilladelser primært vil være en administrativ procedure frem for en egentlig politisk proces.
- ✓ Der er samfundsøkonomiske gevinster ved at forbedre tilgængeligheden til et samfund som Grønland, hvilket kan være en politisk motivation for at medvirke til at understøtte incitamentsstrukturer.

### **ØKONOMI**

- ✓ Grønland er i et økonomisk opsving og der er vækst i BNP
- ✓ Grønland har høje lufthavnsafgifter, hvilket sænker attraktiviteten for nye ruter og konkurrenceevnen som destination

- ✓ Euroen og kronens forhold til den amerikanske og canadiske dollar vil påvirke dels luftfartsselskabernes omkostninger og dels efterspørgslen i de respektive markeder.
- ✓ 9-15 % årlig vækst i passagerer til Grønland koncentreret omkring højsæsonen
- ✓ Stigning i passager efterspørgsel fra Nordamerika til Grønland
- ✓ Vækst i det lukrative eksisterende marked i Grønland og til/fra Grønland og Island kan evt. begrænse den ledige kapacitet til nye og mindre købestærke ruter/markeder
- ✓ Der er flere virksomheder i Grønland med aktiviteter i Nordamerika
- ✓ Grønlands økonomi er i mindre grad afhængig af bloktilskuddet som følge af øget privat aktivitet
- ✓ Tabsgivende aktiviteter på opstarter udenfor landet skal økonomisk bæres af hjemmemarkedet, hvis aktiviteten er drevet af et luftfartsselskab med hjemsted i Grønland

#### **SOCIALE FORHOLD**

- ✓ Spredt bosætning i Grønland medfører lav koncentration af indbyggere i byerne omkring landets primære internationale lufthavne. Behov for en supporterende infrastruktur for at øge oplandet til de internationale lufthavne.
- ✓ Begrænset hjemligt opland. Lille befolkning med tætte relationer til Danmark medfører et begrænset hjemmemarked af relevans for Nordamerika
- ✓ USA og Canada er ikke 1-2 markeder, men mere end 50 markeder, der kan være dyre at penetrere

#### **TEKNOLOGI**

- ✓ Behov for ETOPS<sup>9</sup> for visse destinationer vest for Grønland og den nuværende grønlandske flåde er ikke nødvendigvis velegnet til længere internationale ruteudvidelser (dog er der grundet tidsforskellen en fordel i at ruter til Nordamerika flyves med udgangspunkt i Grønlands, dvs. fra øst til vest)
- ✓ Begrænsninger på nogle af de eksisterende lufthavne i Grønland i forhold til flytyper (banelængde)
- ✓ Moderne fly har generelt længere rækkevidde og Grønland er i modsætning til tidligere ikke et naturligt stop på længere ruter mellem fx USA og Europa

Figur 4: PEST-faktorer

### 3.4 Succeskriterier

Succeskriterierne eller nøgletal for en ruteetablering vil bl.a. kunne opsummeres til at være:

<b>SUCCESKRITERIE</b>	<b>INDHOLD</b>
<b>Indtjening</b>	På kort sigt skal ruten hvile i sig selv, men i løbet af en rimelig opstartsperiode, typisk tre år, skal en ny rute kunne skabe en regulær indtjening og dækningsbidrag og der skal være en fremgang i den gennemsnitlige indtjening pr. solgt flysæde.
<b>Udnyttelsesgrad</b>	Luftfartsselskaber måler dels på udnyttelsen af udbudt kapacitet og på indtjeningen på denne. Begge dele skal være i fremgang for at en rute har succes, dvs. der skal over opstartsperioden opnås en udnyttelsesgrad sammenlignelig med selskabets øvrige rutenet og strategi, ligesom indtjeningen på denne skal være sammenlignelig og forsvarlig i forhold til, hvordan kapaciteten ellers kan udnyttes.
<b>Vækst i efterspørgsel (passagerer og/eller fragt)</b>	Ruten skal understøtte en vækst og gerne medvirke til at drive en vækst, der afspejles i at efterspørgslen efter ruten stiger i opstartsperioden med potentiale for fortsat vækst efterfølgende.
<b>Overskudsgrad/Afkastgrad</b>	En rute er en investering på lige fod med andre aktiviteter eller aktiver et selskab kan investere i. Det potentielle overskud på aktiviteten skal derfor matche selskabets interne strategi og krav om overskud <sup>10</sup> .

<sup>9</sup> Extended Twin Engine Operations – tilladelse/dispensation til længere flyvninger med tomotorers fly

<sup>10</sup> Air Greenland har et krav om en samlet overskudsgrad på min. 8 %, jf. selskabets årsrapport, hvilket kan være et pejlemærke for en vurdering der kan foretages på enkeltaktiviteter også.

### 3.5 Juridiske rammer

Lufftomsområdet og udenrigsområdet er ikke hjemtaget til Grønland, så Grønland er afhængig af de aftaler og tilladelser der forhandles og gives fra dansk side. Danmark er som en del af EU underlagt de luftfartsaftaler der er indgået mellem EU og hhv. USA og Canada. Grønland er ikke omfattet af disse EU-aftaler, men af de bilaterale aftaler Danmark har med hhv. USA og Canada.

Der er ikke umiddelbart luftfartspolitiske hindringer for at dansk/grønlandske og amerikansk/canadiske flyselskaber kan beflyve ruter mellem Nordamerika og Grønland, men der vil være en række operationelle krav som luftfartsselskaberne skal opfylde, opstillet af bl.a. Federal Aviation Authority (FAA), Transport Canada (TC), Trafik-, Bygge- og Boligstyrelsen (TBST), European Aviation Safety Agency (EASA) m.fl.

I modsætning til flyvninger mellem Danmark og Grønland og formentlig en Canada-rute, skal priserne på en evt. USA-rute i udgangspunktet ikke godkendes af myndighederne, dog med undtagelse af visse tilfælde af generelle godkendelser af charter-tariffer og anmeldelse af priser, hvis der flyves under codeshare<sup>11</sup> med andre luftfartsselskaber, hvor der er behov for koordinering af priserne mellem luftfartsselskaberne, hvilket vil inkludere de respektive landes myndigheder.

#### USA

Grundlaget er den danske bilaterale aftale med USA fra 1944 som blev ændret i 1995. I forhold til Grønland vil Danmark på vegne af Grønlands Selvstyre kunne bekræfte, at der såfremt et dansk/grønlandsk selskab opnår rettigheder til beflyvning, vil man også give en tilsvarende til et amerikansk selskab. Det er ikke en forudsætning, at en tilladelse evt. udnyttes.

Der er umiddelbart ingen udfordringer i at få trafikrettighederne, så længe det valgte luftfartsselskab er enten amerikansk eller dansk/grønlandsk og i øvrigt opfylder alle operationelle og tekniske krav fra enten FAA og/eller EASA/TBST, og udpeges til at kunne flyve i henhold til aftalen (*designeres*).

#### Canada

Grundlaget er den danske bilaterale aftale med Canada fra 1989<sup>12</sup> som blev ændret i 1997. Proceduren er den samme som for flyvninger til USA, og forudsætningen vil være en tæt koordinering mellem Grønlands Selvstyre og den danske stat på den ene side, og de canadiske myndigheder på den anden (Canada Transportation Agency – CTA).

Air Greenland har allerede rutetilladelser til beflyvning af visse canadiske destinationer som del af sin basiskoncession.

Der er umiddelbart ingen udfordringer i at få trafikrettighederne, så længe det valgte luftfartsselskab er enten canadisk eller dansk/grønlandsk og i øvrigt opfylder alle operationelle og tekniske krav fra enten CTA/TC og/eller EASA/TBST, og udpeges til at kunne flyve i henhold til aftalen (*designeres*).

#### Charter

Charterflyvninger udbydes ikke i fast rutefart, men kan dog godt gennemføres i længere serier med faste intervaller. Den danske BL<sup>13</sup> 10-1 vil dog sætte begrænsninger for hvor stor en del af kapaciteten, der kan udbydes i et åbent salg (max 30 %) og hvor meget af kapaciteten, der skal være dedikeret til charterflyvningens primære aktivitet/kunde. Dvs. man vil i modsætning til ruteflyvningerne ikke kunne sælge

---

<sup>11</sup> Codeshare er en standard praksis i luftfarten, hvor en flyrute opereres af ét luftfartsselskab, men markedsføres af flere selskaber som deres angivet ved deres designator – Air Greenlands designator er "GL" og ved en codeshare med fx canadiske First Air, der har designator "7F", vil en flyvning opereret af det ene luftfartsselskab fremstå med begge selskabers designator, så man kan købe adgang til flyvningen hos begge selskaber.

<sup>12</sup> Oprindelig aftale indgået i 1949

<sup>13</sup> BL = Bestemmelser for Civil Luftfart. BL'er er dokumenter, der udmønter dele af de regler som Luftfartsloven opstiller som rammeloggivning

pladserne i de gængse bookingsystemer (fx Amadeus, Sabre m.fl.), men er afhængig af at rejserne udbydes som del af en pakkerjese, aktivitet eller lignende solgt af charterkunden.

Generelt gælder for charterflyvninger, at der skal ansøges hos de respektive myndigheder forud for flyvningernes påbegyndelse. Afhængig af længden på en given serie af flyvninger kan ansøgningsfristen forlænges. Der gælder særlige regler i BL 10-1 for charterflyvninger til USA, så længe det involverede luftfartsselskab er udpeget (designeret) under den ovennævnte bilaterale luftfartsaftale mellem Danmark og USA.

Se desuden indledningen til kapitel 4 i dette dokument omkring de juridiske begrænsninger for offentlige tilskud.

### **3.6** Delkonklusion

Der er ikke juridiske eller politiske forhindringer for etablering af flyvning på enten rute- eller charterbasis fra Grønland til Nordamerikanske destinationer. Ruters etablering er derfor alene kommercielle overvejelser, hvor tilstedeværelsen af købedygtige markeder er den primære forudsætning. En nyopstartet rute skal over en opstartsperiode kunne gå fra at hvile i sig selv økonomisk (break-even) til at kunne generere en egentlig indtjening til luftfartsselskabet i overensstemmelse med hvad samme selskab kan opnå i sit øvrige rutenet og aktiviteter.

Der måles bl.a. på gennemsnitlig indtjening pr. udbudt sædekilometer og vækst i efterspørgslen. Efterspørgslen efter flyrejser er en afledt efterspørgsel, der er afhængig af andre aktiviteter i samfundet. Flyrejsen er i sig selv ikke attraktiv, men understøtter aktiviteter som forretning, produktion, turisme, diplomatiske forbindelser m.v. på de destinationer, der indgår på ruten.

#### 4 Offentligt engagement i infrastrukturens udvikling

Efterfølgende afsnit beskriver forskellige former for tilskud og opstartsassistans, der kan ydes til etablering af nye flyruter. Tilskuddene kan ydes enten enkeltvis eller i kombination med hinanden. Andre steder i verden samles flere indsatser under ét. Se for eksempel det danske ruteudviklingsinitiativ Global Connected under Visit Denmark, der har til formål at tiltrække flere udenlandske flyruter. Den danske stat støtter initiativet økonomisk ud fra en forudsætning om at en øget tilgængelighed har positive samfundsøkonomiske gevinster, men at udviklingen skal være kommercielt drevet.

Grønlands Selvstyre skal som både offentlig ejer og myndighed i Grønland være opmærksom på eventuelle begrænsninger i lovgivningen i forhold til tiltag, der kan gøre det ud for offentlig støtte (fx en underskudsgaranti, driftstilskud m.fl.). *Inatsisartutlov nr. 1 af 15. maj 2014 om konkurrence* (Konkurrenceloven) giver konkurrencenævnet mulighed for at agere i forhold til offentlig regulering og offentlige støtteordninger, hvis disse kan have skadelige virkninger for konkurrencen. Enhver aftale eller offentlig handling i forhold til forslagene i de efterfølgende afsnit kan derfor underlægges en konkret juridisk vurdering af konkurrencenævnet. Udgangspunktet er at tilbuddene kan udnyttes indenfor rammerne af eksisterende lovgivning, men man bør i sine overvejelser være opmærksom på at det i sidste ende vil afhænge af en *konkret vurdering af det konkrete forhold*.

##### 4.1 Støtte til betaling af afgifter

Når et luftfartsselskab beflyver en lufthavn, er der en række omkostninger forbundet hertil, fx start/landingsafgifter, passagerafgifter m.v. En del internationale lufthavne har incitamentsprogrammer, hvor lufthavnen tilbyder nye luftfartsselskaber og ruter afgiftsfritagelse. Ved at fritage<sup>14</sup> luftfartsselskabet for disse omkostninger i en opstartsperiode bistår man luftfartsselskabet og medvirker til at holde deres omkostninger nede, indtil der er etableret en bæredygtig økonomisk indtjening. Oftest vil der være en nedtrapning af tilskuddet over en årrække, der typisk vil være 3 år. Fx kan der være 100 % rabat i år 1, 75 % rabat i år 2 og 50 % rabat i år 3.

FOR	IMOD
<ul style="list-style-type: none"><li>- Er oftest en mindre omkostning for det offentlige end andre tilskudsformer</li><li>- Omfanget af omkostningen er kendt</li><li>- Det er en kendt model i luftfartsindustrien</li><li>- Den kommercielle risiko og incitamentet til at skabe en succes forbliver hos luftfartsselskabet</li><li>- Vil ikke alene være begrænset til Grønland, men vil forventeligt også kunne opnås i en række amerikanske/canadiske lufthavne</li><li>- Lufthavnene i Nunavut har et lavt afgiftsniveau</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Ordningen vil ofte være tidsbegrænset</li><li>- Fjerner indtjening fra andre dele af værdikæden, der skal tjene penge på, at der etableres en flyrute, fx som et tab af indtægter i Mittarfeqarfiit og i fremtiden Kalaallit Airports A/S</li><li>- Vil have juridiske begrænsninger i nogle jurisdiktioner, fx inden for EU, hvor der er fastsatte grænser for statsstøtte og varigheden af en evt. opstartsrabat</li><li>- Udgør formentlig ikke en udslagsgivende del af omkostningerne til at fritagelsen kan stå alene</li></ul>

Figur 6: Vurdering af afgiftsfritagelse

##### 4.2 Servicekontrakter

Servicekontrakter er i deres udgangspunkt tiltænkt destinationer, hvor der er ikke er kommercielt grundlag for en fast rute og hvor der vil være nogle samfundsmæssige hensyn at tage til at sikre at der opretholdes en beflyvning. EU-retten<sup>15</sup> anvender følgende forudsætninger for offentlige ruter (Public Service Obligations):

<sup>14</sup> "Afgiftsfritagelse" kaldes til tider også "markedsføringsstøtte", men i denne fremstilling er der gjort forskel på de to begreber.

<sup>15</sup> EUROPA-PARLAMENTETS OG RÅDETS FORORDNING (EF) Nr. 1008/2008 af 24. september 2008 om fælles regler for driften af lufttrafik tjenester i Fællesskabet artikel 16-17



1. "hvis ruten betragtes som vital for den økonomiske og sociale udvikling i det område, som lufthavnen betjener"
2. "det er nødvendigt for at sikre et minimum af ruteflyvning på ruten i overensstemmelse med fastsatte krav med hensyn til kontinuitet, regelmæssighed, prisfastsættelse eller mindstekapacitet, som luftfartsselskaberne ikke ville have påtaget sig, hvis de alene skulle tilgodese deres kommercielle interesser"

FOR	IMOD
<ul style="list-style-type: none"> <li>- En servicekontrakt sikrer fortsat operatøren en vis grad af overskud og kan derfor være attraktiv</li> <li>- Sætter tilskudsgiver i en position til at definere frekvens, vilkår m.v. for belyvningen og disse er derfor ikke alene baseret på kommercielle hensyn</li> <li>- Der kan etableres en model, hvor den kommercielle risiko for indtægtsdannelsen er delt med operatøren</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Der er ikke fra canadisk/amerikansk side den samme interesse i at etablere servicekontrakter til Grønland</li> <li>- Der kan næppe argumenteres for særlige sociale og økonomiske hensyn at tage til etablering af ruter til Nordamerika</li> <li>- Kan fjerne det kommercielle incitament for luftfartsselskabet</li> <li>- Tilsidesætter egentlige markeds kræfter</li> <li>- Forudsætter en høj grad af transparens</li> <li>- Kan være i strid med lovgivning i USA/Canada</li> </ul>

Figur 7: Vurdering af servicekontrakter

#### 4.3 Underskudsgaranti

Hvor en servicekontrakt baserer sig på en forudgående kalkule (evt. tilbud), der opgør størrelsen på behovet for tilskud og dermed på forhånd definerer størrelsen på en rutes underskud, så er en underskudsgaranti et tilsagn om at dække et potentielt underskud af en ukendt størrelse eller op til et aftalt beløb. Et lignende eksempel kendes fra Arctic Umiaq Line og driften af Sarfak Ittuk i den grønlandske passagerbefordring til søs i den periode, hvor operationen var delt mellem Air Greenland og Royal Arctic Line.

FOR	IMOD
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Friholder luftfartsselskabet for den økonomiske risiko ved at opstarte (og drive) en ny aktivitet</li> <li>- Isolere den økonomiske risiko for luftfartsselskabet og begrænser dermed en potentiel negativ indvirkning af et underskud på det øvrige rutenet</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Den kommercielle risiko overgår til dels til tilskudsgiveren og der fjernes en del af det kommercielle incitament fra luftfartsselskabet</li> <li>- Tilsidesætter egentlige markeds kræfter</li> <li>- Risiko for at operatøren udnytter underskudsgarantien fuldt ud</li> <li>- Sikrer evt. ikke luftfartsselskabet en indtjening og er dermed ikke interessant for luftfartsselskabet</li> <li>- Der <i>kan være</i> juridiske begrænsninger som følge af konkurrenceforvridning.</li> </ul>

Figur 8: Vurdering af underskudsgaranti

#### 4.4 Markedsføringsbidrag/støtte

Opstarten af nye ruter, og især ruter der ikke i forvejen belyves og har en kendt efterspørgsel, kræver en meget stor investering i markedsføringen. Denne omkostning er ofte overset og vil i udgangspunktet for de fleste ruteopstarter være finansieret af flere parter: Luftfartsselskab, Turistråd (i begge ender), Lufthavn (i begge ender), forskellige offentlige og private interesser m.fl.<sup>16</sup>

<sup>16</sup> Danmark har et delvist statsligt finansieret program kaldet "Global Connected" (2010), der arbejder med markedsføringsstøtte og aktiviteter til ruteopstarter indenfor luftfarten. Programmet er regionsopdelt og arbejder med Hovedstadsområdet og Vestdanmark om indsatser. Udover lufthavnene er bl.a. også Visit Denmark en aktør i Global Connected

Grønlands Selvstyre vil være i en position til at yde et markedsføringsbidrag<sup>17</sup> til at dække omkostningerne ved markedsføringen af en ny rute med udgangspunkt i at der sker markedsføring af Grønland som destination for samhandel, turisme m.v.

FOR	IMOD
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kan være delt ud på flere bidragsydere, fx udvalgte (eksporterende) erhverv, turistråd, erhvervsråd m.fl.</li> <li>- Afgrænset økonomisk engagement</li> <li>- Baserer sig fortsat på markedskræfter og en egentlig kommerciel bæredygtig efterspørgsel</li> <li>- Etableret model, bl.a. indenfor EU</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Forudsætter fortsat at der er et marked at markedsføre sig til</li> <li>- Kan være svær at føre kontrol med i forhold til et egentligt udbytte</li> <li>- Dækker ikke den direkte drift af ruten</li> </ul>

Figur 9: Vurdering af markedsføringsstøtte

#### 4.5 Garanteret volumen køb

En indirekte måde at støtte en flyrute på er at købe eller garantere køb af et fast antal pladser på flyvningerne på forhånd. Dermed kan Grønlands Selvstyre være garant for efterspørgslen og vil hæfte for pladserne uanset om de udnyttes eller ej. Modellen kan imødekomme behov hos både luftfartsselskab og Grønlands Selvstyre, idet det må formodes, at sidstnævnte har et behov for en rute, hvis den i udgangspunktet er politisk motiveret, og luftfartsselskabet får afsat en andel af sin volumen på forhånd. Luftfartsselskaberne vil desuden oftest som en del af deres almindelige distribution og salg forsøge at afsætte sæder og fragtkapacitet i volumen til virksomheder, organisationer, turistoperatører og rejsebureauer.

FOR	IMOD
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Etablerer et egentligt kundeforhold med luftfartsselskabet, der minder om deres engagement med andre kunder</li> <li>- Sikrer Selvstyret adgang til en kapacitet, som det formodes, at der er behov for</li> <li>- Afspejler et behov</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kan være en stor omkostning, hvis den ikke direkte afspejler et egentlig behov</li> <li>- Afhængig af hvilken kapacitet, der garanteres, er der risiko for at man fjerner dele af det marked, som ruten er målrettet</li> <li>- Kan medføre en prissætning, der ikke afspejler egentlige markedspriser</li> </ul>

Figur 10: Vurdering af garantikøb

#### 4.6 Rabatter på ydelser og services i driften

Ved flyvning fra Grønland er luftfartsselskabet afhængig af en række ydelser leveret fra selskaber ejet eller kontrolleret af Grønlands Selvstyre. Det gælder brugen af lufthavnene (se afsnit 4.1 om afgifterne), men herudover er der også en række services som fx fly- og passagerhandling, adgangen til flybrændstof og markedsføring af ruten/destinationen<sup>18</sup>. Der kan igennem rabatter og fritagelser hos andre af Selvstyrets selskaber gives indirekte tilskud til driften af en flyrute. Dog skal man her være opmærksom på, at denne støtte samtidig udhuler indtjeningen i selskabet.

FOR	IMOD
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kan gives på objektiv basis, hvorved alle potentielle luftfartsselskaber stilles lige</li> <li>- Kan åremålsfastsættes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Risiko for at støtten også gavner andre aktiviteter end de tiltænkte</li> <li>- Fjerner indtægter fra andre selskaber</li> <li>- Muligt tab af transparens</li> <li>- Risiko for transfer pricing skal iagttages</li> </ul>

Figur 11: Vurdering af rabatter indenfor Grønlands Selvstyres andre selskaber

<sup>17</sup> Begrebet "markedsføringsstøtte" anvendes ofte om "afgiftsfritagelse", men er i denne fremstilling på to forskellige former for støtte, der enten kan gives hver for sig eller sammen.

<sup>18</sup> Fx Mittarfeqarfiit, KNI/Polaroil og Visit Greenland

#### 4.7 Andre modeller

##### *Ejerrollen*

Grønlands selvstyre kan evt. have andre muligheder for at påvirke beslutningen om nye flyruter. Det er ikke atypisk at offentligt ejerskab af såkaldte "flag-carriers" (nationale luftfartsselskaber) er motiveret af et samfunds behov for at opretholde en vis service. Heri kan ligge ønsket om at få befløjede ruter, der ikke er kommercielt motiverede. Udfordringen ved denne model er at underskudsgivende aktiviteter skal finansieres af de overskudsgivende aktiviteter (krydssubsidiering) hvilket kan medføre en risiko for luftfartsselskabet i forhold til at indgå i en konkurrencesituation på lige fod med andre aktører i de dele af rutenettet, hvor der er grundlag for kommerciel beflyvning.

Med liberalisering af luftfarten generelt, den stigende konkurrence i luftfarten og et tiltagende opgør med de nationale selskabers særstatus, er modellen ikke bæredygtig. Den anvendes ofte på selskabernes hjemmemarkeder og der kan argumenteres for, at man i Grønland opretholder visse destinationer i det kommercielle rutenet, som er motiveret af ejerskabet frem for kommercielle betragtninger.

Da Grønlands Selvstyre alene ejer 37,5 % af aktierne i Air Greenland AS kan man ikke pålægge selskabet ruter eller aktiviteter uden involvering af de øvrige ejere<sup>19</sup>.

##### *Skabe aktivitet der driver den afledte efterspørgsel*

Da efterspørgslen efter flyrejser er afledt af aktiviteter i samfundet kan en opstartshjælp til en ny flyrute være at medvirke til at skabe en konkret efterspørgsel. Det kan fx være igennem at arrangere en serie af større konferencer, besøgsrejser m.v. der kræver at deltagerne rejser på den ønskede rute.

##### *Skattefritagelse*

At skattefritage et luftfartsselskab for en række aktiviteter, evt. i en tidsbegrænset periode, vil være en mulighed der blandt andet kendes fra udviklingen af den islandske turisme, hvor aktiviteter i turismen i en flerårig periode var undtaget moms og afgifter. Da der ikke betales moms i Grønland, kan en model være at man skeler til de særbestemmelser på skat, der findes for grønlandske luftfartsselskaber eller muligheden for skatterabatter på indtjening eller underskud genereret af en given aktivitet, fx driften af en ny rute.

##### *Finansiere og udføre markedsundersøgelser*

Forberedelserne af en flyrute, især mellem helt nye destinationer, forudsætter at der foretages grundige analyser af potentialet for samhandel, udveksling, import/eksport, turismepotentiale m.v. Dette kan være en omfattende og omkostningstung opgave, som ikke alene behøver påhvile et luftfartsselskab, men med fordel kan være offentligt finansieret – enten direkte eller indirekte via erhvervsråd, turistråd m.fl. Denne aktivitet kan falde inden for området markedsføringsstøtte.

#### 4.8 Mulige begrænsninger og risici i et offentligt engagement

Med et offentligt engagement i udviklingen af kommercielle aktiviteter kan der være en række begrænsninger og risici, som bør iagttages som led i en vurdering af, om der skal foretages ændringer til de eksisterende rammebetingelser.

Risiko/Begrænsning	Sandsynlighed	Effekt
Tab af efterspørgsel i det eksisterende rutenet (såkaldt deviation)	Sandsynligt. Hvis ikke der er en ny efterspørgsel eller vækst i den eksisterende efterspørgsel fra Nordamerika vil en ny direkte rute medføre tab af passagerer/fragt på ruterne fra Danmark og Island.	Den samlede trafikmængde bliver ikke større, men der flyttes en nogenlunde identisk mængde passagerer/fragt, men fordelt på flere ruter og dermed til en samlet højere produktionsomkostning pr. enhed.

<sup>19</sup> Se hertil Statens ejerstrategi for Air Greenland – Finansministeriet "Statens Selskaber", juni 2016, side 21ff samt selskabets aktionæraftale

<b>Offentlig konkurrence</b> med kommercielle aktiviteter, fx ruterne til Keflavik	Meget sandsynligt, da der i dag er en igangværende vækst i antallet af internationale passagerer via både København og Reykjavik/Keflavik, hvor der ikke modtages offentlige tilskud eller rabatter.	Konkurrenceforvridning, hvor en række kommercielle ruter og aktiviteter, der over en årrække er bygget op og hvor operatørerne har båret de involverede risici og investeringer, stilles dårligere i en konkurrencesituation med risiko for at tabe efterspørgsel og marked.
<b>Vedvarende underskud</b> efter opstartsperiode	Baseret på historikken for de nordamerikanske rutetiltag er dette ganske sandsynligt.	Ruterne opnår ikke en bæredygtig efterspørgsel og vil alene kunne eksistere så længe, der er offentlig interesse i at finansiere dem. Afhængig af tilskudsmodellen, vil der kunne være yderligere tab af kommercielt incitament.
<b>Manglende kommercielt incitament</b> som følge af offentlige tilskud	Sandsynligt, da en underskudsbaseret rute i udgangspunkt ikke har et kommercielt incitament.	Ruterne prissættes ikke på markedsvilkår og der er ikke et egentligt kommercielt fokus på udvikling af marked og efterspørgsel som følge af et offentligt "sikkerhedsnet", der ikke pålægger operatøren en egentlig forretningsmæssig risiko.

Figur 12: Risikoidentificering og -vurdering

#### 4.9 Delkonklusion

Grønlands Selvstyre har flere muligheder for at bistå opstarten af nye flyruter. Et hensyn at tage er i hvilken grad man stimulerer markedskræfterne og i hvilken grad man hæmmer dem, fx ved at fjerne det kommercielle incitament for udvikling hos luftfartsselskaberne.

Der vil være en række juridiske begrænsninger i forhold til tilskudsmodellerne, især fra fremmede jurisdiktioner. Så mens Grønland har vide muligheder for at hjælpe en aktivitet i gang, kan man ikke forvente at denne vil blive mødt i de markeder og på de destinationer som man ønsker at skabe forbindelse til.

Modellerne inkluderer bl.a. servicekontrakter og underskudsgarantier, som allerede kendes fra den grønlandske infrastruktur, men også støtte til betaling af afgifter, rabatter på tilstødende ydelser indenfor Grønlands Selvstyres selskaber, markedsføringsstøtte og volumen køb af udbudt kapacitet er muligheder, hvor graden af direkte offentligt engagement varierer.

## 5 Infrastrukturen

### 5.1 Rammebetingelser for Grønlands udvikling af lufthavnsinfrastruktur

Grønlands Selvstyre kan fastsætte regler om betaling for benyttelsen af en offentlig flyveplads i Grønland jf. § 71 i luftfartsloven samt § 8 i landstingslov om flyvepladser. Naalakkersuisut har dermed kontrol over takster og betalinger i luftfartssektoren, og er dermed i stand til at påvirke rammevilkårene i Grønland for opstart af nye ruter.

Det er her vigtigt at bemærke at luftfartsbranchen er følsom overfor kortsigtede ændringer, da økonomien i blandt andet ruteudvikling og deraf afledte investeringer i og afskrivninger af materiel smidiggøres af flerårig stabilitet i rammevilkårene. Ændringer i rammevilkårene bør overvejes varsomt, og introduceres i god tid.

### 5.2 Den nye lufthavnsstruktur

Arbejdet henimod anlæggelsen af nye lufthavn i Nuuk, Ilulissat og Qaqortoq til ibrugtagning i 2023 er nu igangsat.

Lufthavne placeret i landets hovedstad og Nordgrønlands største by vil have en omkostningsreducerende effekt for de rejsende, samt for import og eksportvirksomheder. Dette kan danne incitament for ruteudvikling til nye markeder inden for turisme, forretning og fragt.

Samfundsøkonomisk Konsekvensvurdering ved udbygning af lufthavne, trin 2, har konkluderet, at en omlægning af trafikken til og fra Grønland vil skabe en samfundsøkonomisk gevinst. Set i relation til sammenhængen mellem udvikling af flyruter og vækst i BNP, er det nærliggende at antage at investeringerne i ny infrastruktur medfører en række afledte effekter, herunder potentialet for øget ruteudvikling.

Disse effekter kan understøtte af nye ruter, til fordel for en markedsdrevet udvikling, frem for en udvikling båret af offentlige tilskud.

## 6 Markedssituationen

### 6.1 Efterspørgsel i Grønland

Kommuneqarfik Sermersooq og Avannaata Kommunia har begge i 2018 gennemført markedsundersøgelser i respektive kommuner, for at afdække behov og interesse i de nye lufthavne, med fokus på behovet for at rejse til nye destinationer direkte. Målgrupperne for begge undersøgelser har været erhvervsvirksomheder og til dels offentlige enheder.

Begge undersøgelser har direkte adspurgt respondenterne omkring hvilke behov og muligheder de ser i direkte ruter til bl.a. Nordamerika. Samlet har 215 virksomheder deltaget i undersøgelsen (38 i Nordgrønland og 177 i Sermersooq).

Undersøgelsen udført af Avannaata Kommunia var målrettet virksomheder og interessenter i både Avannaata Kommunia og Qeqertalik Kommune. Konklusionen hedder: "Der er overordnet positive forventninger til mulighederne for at kunne skabe vækst på baggrund af en 2.199m landingsbane, men der synes ikke at være en direkte kobling til hvad man kan anvende flere internationale ruter til. Fokus synes mere at være på lavere rejseomkostninger end på en forbedret og mere direkte tilgængelighed. Den primære destination udenfor Grønland synes fortsat at være Danmark."

I Kommuneqarfik Sermersooq er der en tilsvarende konklusion: "Der synes generelt at være fokus på de muligheder for billigere rejser, som det forventes at en længere landingsbane vil skabe, mere end på de muligheder der ligger i en direkte beflyvning. Turismen ser positivt på de direkte beflyvninger, herunder til nye destinationer. Det er dog værd at bemærke, at det fortsat er flyvninger til Danmark, der synes at være i fokus og behov for. Der er indikationer på forventninger til eksport og flere arbejdsrelaterede rejser hvis beflyvningen bliver direkte – i termen *eksport* indgår også turisme. Derudover er der forventninger om at en længere landingsbane i Nuuk vil medføre positive effekter på både erhvervsliv, uddannelsesinstitutioner, kultur og arbejdsliv."

Det kan ikke på baggrund af de gennemførte undersøgelser konkluderes at der i hjemmemarkedet synes at være en overvejende interesse efter direkte ruter til Nordamerika. Det noteres desuden at mange virksomheder har deres leverandørforhold i Danmark/Europa og at der opleves at være forskellige barrierer for at skifte disse til Nordamerika (se hertil bl.a. afsnit 6.1.1.3).

#### 6.1.1 Markedsundersøgelse

I forbindelse med udarbejdelsen af dette notat er der i maj 2019 lavet en simpel rundspørge blandt organisationer i Grønland for at afdække potentialet for direkte ruter til Nordamerika med fokus på *behovet* for ruter og *motivationen* fra ruter. Der er indhentet kommentarer fra fiskeriet, diplomati, offentlige enheder, mine/råstofbranchen, transportsektoren, den finansielle sektor og turismen. Følgende organisationer er blevet hørt: Polar Seafood, Royal Greenland, TELEPOST, Air Greenland, Royal Arctic Line, GrønlandsBANKEN, Grønlands Erhverv, Departementet for Udenrigsanliggender, Greenland Escape, Kommuneqarfik Sermersooq og Xploration Services.

##### 6.1.1.1 Behov

Blandt de adspurgte organisationer har størstedelen enten intet behov eller mindre end 10 årlige rejser, hvis der kigges på organisationernes egne rejser. Alle deltagere oplyser at det primære behov synes at være i forbindelse med den årlige mineral- og efterforskningsmesse, PDAC, i Toronto der årligt har stor grønlandsk deltagelse.

Organisationer indenfor turismen og mineralefterforskningen har selv begrænsede behov, men har kunder der kommer fra Nordamerika, fx North American Nickel (ca. 70 rejser årligt). Der ses desuden en stigende interesse fra turister i Nordamerika, hvilket Grønlands Statistik kan bekræfte (kilde: TUDFLY).

Blandt de adspurgte organisationer synes der ikke at være et egentligt behov for fast ruteforbindelse og den afledte efterspørgsel fra kunder, samarbejdspartnere og turister har fortsat et omfang der ikke kan bære fast rutebart.

Organisationerne oplyser overvejende at direkte ruter ikke ville ændre forudsætningerne for deres virke væsentligt.

#### 6.1.1.2 Motivation

I de tilfælde, hvor organisationerne har tilkendegivet et behov eller interesse i ruter til Nordamerika er denne primært drevet af sparet rejsetid. Enkelte organisationer oplyser at de få rejser man har, er omfangsrige i tid og at der skal afsættes mange dage til at afvikle få møder, grundet den lange rejsetid. Få organisationer har samarbejdspartnere i Nordamerika, og dem der har, har typisk outsourcet opgaverne til partnerne, hvilket minimerer behovet for rejser.

#### 6.1.1.3 Barrierer

Flere af organisationerne oplyser at Nordamerika har begrænset interesse i forhold til samhandel. Dels er der nogle toldbarrierer, der påvirker prissætningen negativt på produkter indkøbt i Nordamerika og dels er Grønland i de fleste sammenhænge at anse for et europæisk land (eller et marked med tilknytning til Europa), fx i forhold til standarder for strøm, sprog, generelle standarder, certificeringer, kvalitet, fødevareregler, lovgivning (herunder forbrugerregler), support m.v. Dette gør det udfordrende at indlede en omfattende samhandel med Nordamerika.

#### 6.1.1.4 Destinationer

De organisationer, der har en interesse i ruter til Nordamerika, oplyser bl.a. at relevante lufthavne vil være på Østkysten og de gerne må være centrale "hubs" (dvs. lufthavne med gode forbindelser til andre dele af Nordamerika). St. Johns nævnes også som en relevant lufthavn. Iqaluit opleves ikke som relevant, da priserne for flyvning fra Iqaluit til det øvrige Nordamerika opleves som meget høje og i visse sammenhænge ikke konkurrencedygtige med længere rejser til de samme destinationer via Island/Danmark. Iqaluit i sig selv udgør ikke en interessant destination, hvis man kigger på andre parametre end kulturelle interesser.

### 6.2 Efterspørgsel i Nordamerika

Der er ikke i forbindelse med dette notat gennemført en markedsundersøgelse i USA/Canada. Det er omfattende at foretage sådanne undersøgelser og de bør i udgangspunktet være tydeligt afgrænsede og udført af de kommercielle aktører. Nordamerika udgøres af mange markeder og det er vigtigt at målrette undersøgelserne. Qua en større kritisk masse er der også behov for kontakt med flere aktører end hvad tilfældet vil være i en grønlandsk undersøgelse.

Ofte vil et luftfartsselskab eller et turistråd involvere den lokale handelsattaché i det land, hvortil man påtænker at anlægge en rute. Grønlands Selvstyre vil evt. kunne bistå fx Air Greenland eller Visit Greenland, hvis de måtte ønske at gennemføre sådanne undersøgelser på et tidspunkt, ved at agere kontakt til handelsattachéen, da Grønlands Selvstyre via tilhørsforholdet til Rigsfællesskabet typisk har lavere priser hos danske handelsattachéer, konsulater og ambassader end private aktører har adgang til<sup>20</sup>.

Ses til den historiske efterspørgsel (se afsnit 2.2.2) og den faktiske efterspørgsel fra henholdsvis Iqaluit og Baltimore/Washington-ruterne kan det konkluderes at der er en begrænset interesse, men at denne dog synes at være tiltagende i et eller andet omfang. Det er ikke undersøgt om de nordamerikanske rejsende via Island har Grønland som deres endelige destination, eller blot tilføjer Grønland til en Islands-rejse.

---

<sup>20</sup> Det noteres at Grønland har en repræsentation på den danske ambassade i Washington DC og at den nordamerikanske handelsattaché, placeret i Toronto, har en lang fortid i Hjemmestyret/Selvstyret og generelt udviser en interesse for Grønland.

Den tidligere omtalte Teresa-model beregnede at der burde være en ugentlig efterspørgsel mellem Iqaluit og Nuuk på 33 passagerer og på Nuuk-Iqaluit på 32 passagerer. Dette viste sig ikke at være tilfældet, da ruten blev etableret.

Naalakkersuisut har blevet forespurgt om det er tænkeligt at canadiske studerende vil studere på den grønlandske mineskole i Sisimiut og om dette kan medføre et grundlag for en rute. Forholdet er ikke konkret undersøgt. Det er lagt til grund at Canada som en førende minenation formodes at have et bedre og bredere uddannelsesstilbud indenfor råstof- og minebranchen end Grønland. Derudover lægges det til grund at de studerende formentlig vil være meget få i antal og at studerende typisk ikke har et hyppigt rejsebehov, men formentlig alene vil skulle rejse til og fra skolen ved semesterstart og afslutning. Studerende udenfor Grønland/Danmark skal typisk selv finansiere deres uddannelser og det må derfor formodes, at en canadisk studerende vil være varsom med at vælge en skole, der ligger et sted, hvortil rejserne er dyre, besværlige og lange.

### **6.3 Konkret interesse fra luftfartsselskaber**

De fleste luftfartsselskaber undersøger jævnligt mulighederne for nye flyruter ud fra betragtningerne præsenteret i dette notat. Selskaber som Norwegian, SAS, First Air, Ryan Air m.fl. har undersøgt mulighederne for ruter til Grønland, men har typisk konkluderet at de korte landingsbaner synes at være en hindring for fast rutefart, da man ikke kan flyve direkte til de destinationer, der har en efterspørgsel, men er afhængig af indenrigsforbindelser mellem Kangerlussuaq/Narsarsuaq og destinationerne.

Der er endnu ikke publiceret fartplaner for perioden efter nye landingsbaner i Grønland kan tages i brug i 2023. Der er forventeligt en interesse for at afsøge markederne i forbindelse med at en af barriererne (de korte landingsbaner) for direkte beflyvning fjernes. Det antages dog at ingen relevante luftfartsselskaber på nuværende tidspunkt vil bekræfte eller afvise at etablere en rute, men vil foretage de nødvendige undersøgelser inden en beslutning træffes.



## 7 Konklusion

Naalakkersuisut har undersøgt forudsætningerne for at stimulere og understøtte udviklingen af flyruter til landet, bl.a. ud fra en forventning om positive samfundsøkonomiske fordele ved at forbedre tilgængeligheden til Grønland.

Der har siden 1970'erne været faste flyruter mellem Nordamerika og Grønland, enten på helårsbasis eller sæsonbasis. Der er for tiden ingen faste ruter. De tidligere ruter har ikke kunnet opretholdes grundet manglende efterspørgsel fra både passager- og fragtmarkeder.

Der er ikke juridiske eller politiske forhindringer for etablering af flyvning på enten rute- eller charterbasis fra Grønland til Nordamerikanske destinationer. Vurdering af en routes etablering er derfor alene en kommerciel overvejelse, hvor tilstedeværelsen af købedygtige markeder er den primære forudsætning. En nyopstartet rute skal over en opstartsperiode kunne gå fra at bære sig selv økonomisk (break-even/"gå-i-0"), til at kunne generere et egentligt overskud til luftfartsselskabet i overensstemmelse med, hvad samme selskab kan opnå i sit øvrige rutenet og aktiviteter.

Efterspørgslen efter flyrejser er en afledt efterspørgsel, der er afhængig af andre aktiviteter i samfundet. Flyrejsen er i sig selv ikke attraktiv, men understøtter aktiviteter som forretning, produktion, turisme, diplomatiske forbindelser m.v. på de destinationer, der indgår på ruten. En investering i en rute kan ikke nødvendigvis i sig selv drive en vækst i samfund, men kan understøtte en igangværende vækst.

Notatet har undersøgt muligheden for at stimulere eller støtte opstarten af nye flyruter, og det konkluderes at Grønlands Selvstyre har flere muligheder herfor, men at juridiske begrænsninger og markedskræfter er vigtige faktorer at iagttage. Et vigtigt hensyn at tage, er bl.a. i hvilken grad man stimulerer markedskræfterne og i hvilken grad man hæmmer dem, fx ved at fjerne det kommercielle incitament for udvikling hos luftfartsselskaberne.

Der vil være en række juridiske begrænsninger i forhold til de tilskudsmodeller, som notatet identificerer. Internationale flyruter har berøring med minimum to jurisdiktioner, og det er vigtigt at være opmærksom på, at jura og lovgivning på området kan være forskellig i hver sin ende af en rute. Så mens Grønland har vide muligheder for at hjælpe en aktivitet i gang, kan man ikke forvente at lignende hjælp vil blive givet på de markeder og på de destinationer som man ønsker at skabe forbindelse til.

Tilskuds- og incitamentsmodellerne inkluderer bl.a. servicekontrakter og underskudsgarantier, som allerede kendes fra den grønlandske infrastruktur. Men også støtte til betaling af afgifter, rabatter på tilstødende ydelser inden for Grønlands Selvstyres selskaber, markedsføringsstøtte og volumen køb af udbudt kapacitet er muligheder, hvor graden af direkte offentligt engagement varierer.

## 8 Bilag

### 8.1 Referencedokumenter og litteratur

Nedenstående er en opstilling af relevante referencedokumenter og faglitteratur. Listen er ikke udtømmende.

- Air Greenland (2017), Årsrapport
- Europa-Parlamentets og Rådets forordning (EF) nr. 1008/2008 af 24. september 2008 om fælles regler for driften af lufttrafiktjenester i Fællesskabet
- Holloway, Stephen, (2005) *Straight end Level: Practical Airlines Economics*, Ashgate, 2<sup>nd</sup> edition
- GrønlandsBANKEN, (2018), *Årsrapport for 2017*, Copenhagen Economics
- Selvstyrekommissionen, (2008), *Grønlandsk-Dansk Selvstyrekommissions betænkning om selvstyre i Grønland*
- Trafikministeriet og Grønlands Landsstyre, (2004), *De fremtidige rammebetingelser for beflyvning af Grønland*
- Transport- og Bygningsministeriet, (2016), *Luffartens samfundsøkonomiske betydning for Danmark*
- Transport-, Bygnings- og Boligministeriet, Udenrigsministeriet, Finansministeriet og Erhvervsministeriet, (2017), *Luffartsstrategi for Danmark*,