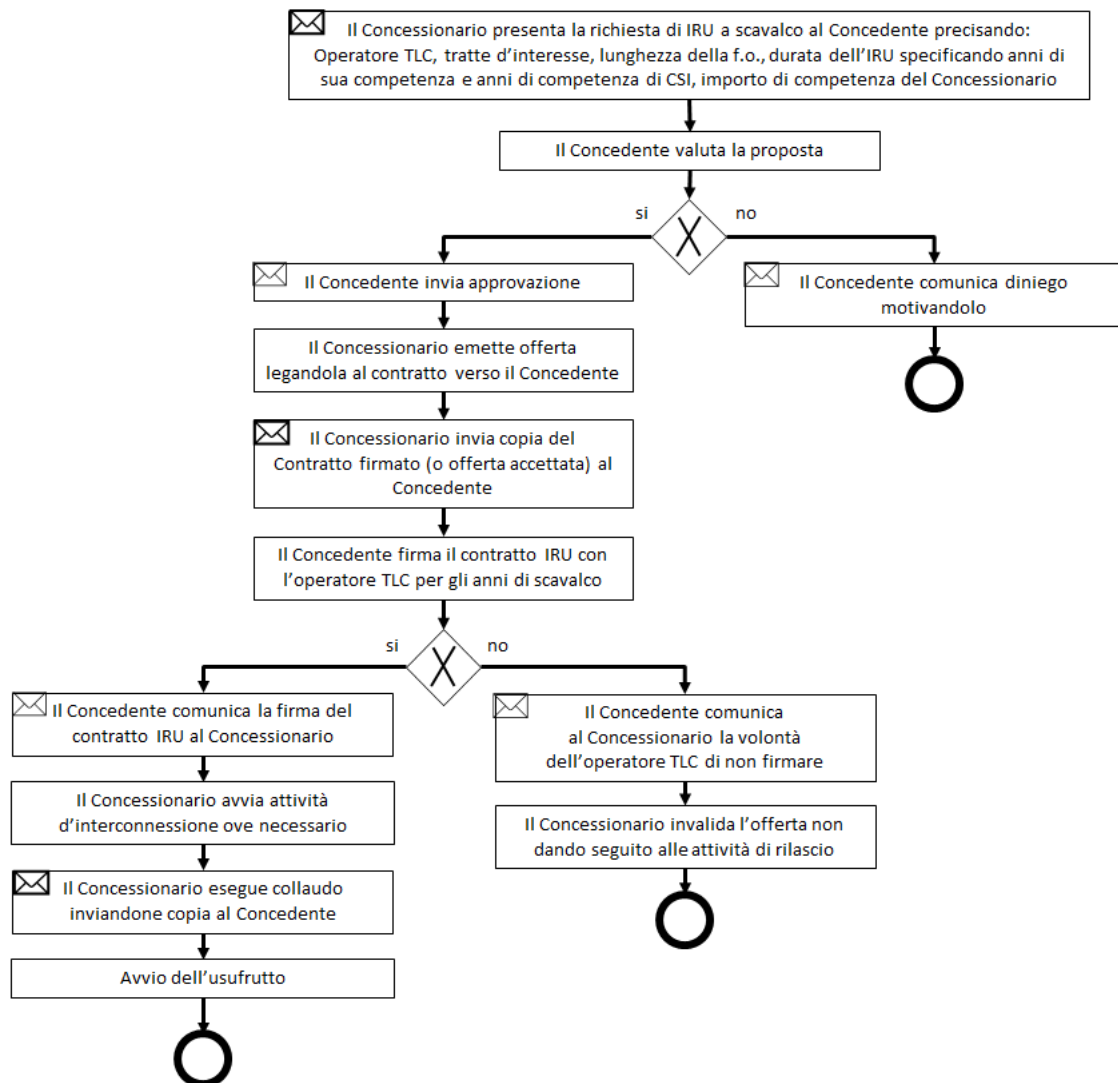


Procedure di ingaggio

Questa procedura descrive le attività da seguire tra Concessionario e Concedente, in tutti i casi in cui un operatore di mercato TLC avesse chiesto offerta per un IRU con durata superiore al contratto di concessione.



Si precisa, come da diagramma di flusso, che il contratto IRU stipulato da Concessionario e Operatore, a garanzia di tutte le parti, conterrà una clausola che condiziona l'efficacia alla stipula del contratto IRU tra CSI e Operatore, e che pertanto il collaudo potrà avvenire solo a seguito della stipula di entrambi i contratti.

Inoltre, la firma di entrambi i contratti con il Concessionario e con il Concedente è condizione “sine qua non” per l'applicabilità delle tariffe del Catalogo Servizi per Contratti IRU oltre il termine della concessione.

In particolare, il contratto IRU proposto all'Operatore dal Concedente, conterrà le seguenti previsioni:

- a. che il corrispettivo spettante al Concedente sarà fatturato dal Concedente medesimo 120 giorni prima della scadenza del Contratto di concessione, con scadenza di pagamento a 30 giorni dalla data di ricevimento della fattura. Si precisa sin da ora che il corrispettivo spettante al Concedente sarà comunque dovuto dall'operatore, anche in caso di recesso di quest'ultimo;
- b. che al fine della stipula del contratto IRU con il Concedente l'Operatore di mercato TLC dovrà presentare a garanzia del rispetto degli impegni assunti, una fidejussione bancaria o assicurativa, pari al 50% dell'importo del contratto IRU.

Il seguente diagramma di flusso riguarda il caso in cui l'operatore TLC richiedente è lo stesso CSI-Piemonte in qualità di Operatore, esso stesso titolare di autorizzazione n. 318 del 01/01/2007 da parte dell'AGCOM, con iscrizione al ROC n. 11254:

