



POLSKA IZBA TURYSTYKI POLISH CHAMBER OF TOURISM

L. dz. 839/PIT/2012

Warszawa, 20.11.2012 r.

Oddziały
Polskiej Izby Turystyki:

PIT Oddział Podlaski
19-950 Białystok
ul. Jana Pawła II 77
tel.(0-85) 651 99 03
fax 651 16 41

PIT Oddział Kujawsko-
Pomorski
85-222 Bydgoszcz
ul. Czartoryskiego 6
tel. (0-52) 324 97 04

Oddział Pomorski
80-850 Gdańsk
ul. Rajska 2
tel/fax. (0-58) 301 72 30

PIT Oddział Śląski
40-004 Katowice
Al. Korfanego 8
tel/fax. (0-32) 253 85 75

PIT Oddział Łódzki
90-423 Łódź
ul. Piotrkowska 87
/w Centrum Informacji
Turystycznej/
tel. 0-510 369 226

PIT Oddział Warmińsko-
Mazurski
10-437 Olsztyn
ul. Dworcowa 48A
tel. (0-89) 539 01 01 wew. 16
fax 539 11 33

PIT Oddział Mazowiecki
00-322 Warszawa
ul. Krakowskie Przedmieście
64/6
tel/fax. (0-22) 826 55 53

PIT Oddział Małopolski
31-024 Kraków
ul. Szpitalna 24
tel.(0-12) 428 40 40
fax. 291 05 05

PIT Oddział Wielkopolski
61-062 Poznań
ul. Mściwobora 62/9
tel. (0-61) 653 36 50
fax 653 36 59

PIT Oddział
Zachodniopomorski
ul. Żółkiewskiego 14
70-346 Szczecin
tel. (0-91) 484 47 39
fax. 484 12 26

Wojciech Kowalczyk
Podsekretarz Stanu
Ministerstwo Finansów
ul. Świętokrzyska 12
00-916 Warszawa

Szanowny Panie Ministrze,

Polska Izba Turystyki zgłasza następujące uwagi do projektu rozporządzenia Ministra Finansów zmieniającego rozporządzenie w sprawie minimalnej wysokości sumy gwarancji bankowej lub ubezpieczeniowej wymaganej w związku z działalnością wykonywaną przez organizatorów turystyki i pośredników turystycznych:

1. Izba uważa, że nietrafna jest propozycja ustalania rocznego przychodu w roku obrotowym bez warunku, iż ma to być rok zamknięty oraz podziela zdanie, że należy urealnić obroty stanowiące podstawę do wyliczenia wysokości gwarancji.

Zmiana brzmienia § 3 powoduje brak precyzji w określeniu „rok obrotowy”. Nie jest jasne, czy należy brać pod uwagę:

- obroty z ostatnich 12 miesięcy przed złożeniem wniosku, czy
- obroty od zakończenia poprzedniego roku podatkowego przeliczone później na zasadzie proporcji na cały rok?

Jeśli przyjmujemy pkt a, to powstaje problem dla podmiotów działających krócej niż rok, gdyż na przynajmniej 2 miesiące przed upływem terminu muszą one wystąpić o nową gwarancję na następny okres. Jeśli przyjmujemy pkt b, to ze względu na sezonowość sprzedaży i wyjazdów można tak manipulować terminami gwarancji i roku obrotowego, że gwarancja może zostać drastycznie obniżona.

Rozwiązanie problemu wydaje się stosunkowo proste: należy dotychczasowy § 3 pozostawić w niezmiennym brzmieniu jako §3 ust.1. Jednocześnie należy wprowadzić w §3 ust.2 w brzmieniu:

W przypadku, gdy po zamkniętym roku obrotowym w zakończonym kwartale zanotowano wzrost przychodów w porównaniu do odpowiedniego kwartału zamkniętego roku obrotowego, przyjmuje się przychód zamkniętego roku obrachunkowego powiększony o taką samą liczbę punktów procentowych, jak największy kwartalny wzrost przychodów.

W związku z tym projektowany § 3 ust. 2 staje się § 3 ust. 3.

2. Zdaniem Izby merytorycznie uzasadniony jest projektowany przepis § 3 ust. 2 projektu, regulujący sposób obliczania przychodu przedsiębiorcy w sytuacji połączenia się przez niego z innym przedsiębiorcą, bądź w sytuacji przejęcia przez niego zobowiązań z umów o imprezy turystyczne innego przedsiębiorcy.

3. Przepis § 4 nasuwa zastrzeżenia. Przyjęto, że w przypadku, gdy organizator turystyki lub pośrednik turystyczny jednocześnie wykonuje działalność w więcej niż jednym zakresie, wtedy minimalna wysokość sumy gwarancji bankowej lub ubezpieczeniowej jest określana na poziomie wyższej wartości procentowej lub kwotowej, właściwej dla zabezpieczenia finansowego wykonywanej działalności.



Zdaniem Izby w takim przypadku wysokość gwarancji powinna być wyliczona proporcjonalnie do każdej z wykonywanych działalności.

Np., jeżeli organizator turystyki wykonuje działalność z wykorzystaniem transportu autokarowego (w 99%), zaś raz w roku organizuje imprezę z wykorzystaniem czarterowego transportu lotniczego (co stanowi 1% obrotu), to nie ma żadnego uzasadnienia, by musiał mieć zabezpieczenie wyższe procentowo, tj. takie, jak dla organizatorów z wykorzystaniem czarterowego transportu lotniczego.

Z kolei, jeżeli np. organizator w zdecydowanej większości organizuje imprezy w turystyce przyjazdowej (np. 98% obrotu), sporadycznie zaś organizuje imprezy wyjazdowe (np. 2% obrotu), to również nie ma żadnego uzasadnienia, by musiał mieć zabezpieczenie wyższe.

4. Polska Izba Turystyki konsekwentnie podnosi, że nie ma merytorycznego uzasadnienia, aby organizatorów turystyki, którzy korzystają przy organizacji imprez turystycznych z regularnych przewozów lotniczych traktować tak, jak organizatorów czarterowych, ponieważ imprezy, w przypadku których podróż (tam i z powrotem) odbywa się liniami regularnymi generują nieporównanie mniejsze ryzyko wymagające zabezpieczenia gwarancją niż w przypadku czarterów. Różnica w wysokości ryzyka wynika z faktu, że klient wylatując na imprezę liniami regularnymi posiada opłacony z góry bilet powrotny. Zatem największa część kosztu powrotu klienta do kraju, na wypadek niewypłacalności organizatora, jest już opłacona. Ci organizatorzy powinni być traktowani tak, jak organizatorzy wyjazdów wykorzystujących inne środki transportu.

5. Polska Izba Turystyki uważa, że wysokości minimalnych sum gwarancji powinny pozostać na niezmienionym poziomie, gdyż istnieje prawdopodobieństwo kolizji tego rozwiązania z dyrektywą usługową UE, tworząc barierę w dostępie do rynku dla podmiotów nowopowstających. Ponadto nie znajduje uzasadnienia wymóg, by wysokość gwarancji dla przedsiębiorców rozpoczynających działalność organizatora turystyki / pośrednika turystycznego nie zależała od terminu i wysokości przedpłat. Stanowiłoby to rażące naruszenie zasad konkurencji na rynku biur podróży.

Błędnym wydaje się brzmienie § 6a, a w zasadzie wysokości sumy gwarancji. W pierwszym roku działalności suma gwarancji ma być bardzo wysoka, natomiast po roku, jeśli przychody będą niższe, to w kolejnym okresie stosownie do §6 suma gwarancji może być obniżona nawet PIĘCIOKROTNIE!!!!

Pragniemy też zwrócić uwagę na fakt że w okresie działania Ustawy tylko jedno biuro zbankrutowało w pierwszym roku działalności, a najbardziej niebezpiecznym okresem, jak pokazał rok 2012, jest drugi i trzeci rok działalności.

Projekt rozporządzenia w żadnej mierze nie rozwiązuje problemu zbyt niskich gwarancji w przypadku, gdy organizator osiąga wzrost przychodów w stosunku do okresu, na podstawie którego dokonano wyliczenia sumy gwarancji. W takiej sytuacji należy wprowadzić mechanizm dostosowania wysokości gwarancji do wzrastających przychodów w okresie obowiązywania bieżącej gwarancji. Polska Izba Turystyki prowadzi w tej chwili analizy możliwych rozwiązań.

Z poważaniem,

Paweł Niewiadomski

Paweł Niewiadomski
Prezes
Polskiej Izby Turystyki