

Turystyka

serwis branżowy „Rzeczpospolitej”


[Biura podróży](#) | [Hotele](#) | [Linie lotnicze i lotniska](#) | [Inni przewoźnicy](#) | [Promocja turystyki](#) | [Obyczaj](#) | [Rozmaitości](#)
Tutaj jesteś: [rp.pl](#) » [Turystyka](#) » [Biura Podróży](#)

Tania złotówka drogo kosztuje biura podróży

Filip Frydrykiewicz 09-12-2011, ostatnia aktualizacja 09-12-2011 10:31



Prześlij e-mailem

Dodaj do:



Wydrukuj

Wielkość tekstu:



autor: Filip Frydrykiewicz

źródło: Fotorzepa

+ zobacz więcej zdjęć

Itaka zmniejsza rabaty, Sport Vita myśli o podniesieniu cen, Rainbow Tours już podniósł. Tylko Opal nie robi nic, bo... nie ma problemu. Jak touroperatorzy radzą sobie z drogim euro i dolarem?

Biura podróży cierpią ostatnio z powodu wyższego kursu euro i dolara. Od kilku tygodni europejska waluta kosztuje mocno powyżej 4,4 złotego, a często wykracza poza granicę 4,5 złotego. Dolar utrzymuje się na poziomie ponad 3,3 złotego, skacząc do 3,5 złotego.

Jak z tym problemem radzą sobie touroperatorzy?

- Przez drogie euro odczuwamy drastyczne zmniejszenie zysków. Przecież ceny mamy w złotówkach, a koszty w euro – mówi Bartłomiej Wójciak właściciel gliwickiego biura Sport Vita, które specjalizuje się w wysyłaniu narciarzy w Dolomity. – Jakby tego było mało, brak śniegu w Alpach zniechęca klientów do wykupowania wyjazdów. Ale cen nie podnieśliśmy, bo chcemy utrzymać sprzedaż. W końcu wiążą nas też umowy z hotelarzami, musimy sprzedać jakąś pulę łóżek – wyjaśnia.

Sport Vita kalkulowało ceny na sezon zimowy w lipcu i sierpniu, kiedy euro kosztowało około 4 złotych. - Jeśli utrzyma się wysoka cena euro, po Nowym Roku będziemy musieli zastanowić się nad minimalną podwyżką – mówi Wójciak. – Ale na zasadzie, że jeśli cena powinna wzrosnąć o 200 zł, podniesiemy ją jedynie o 100 złotych, by nie obciążać zbyt wielu klientów. Niejako podzielimy się z nimi dodatkowymi kosztami.

- Tak to już jest w tej branży, że żaden klient nie zauważy, że mimo niesprzyjających warunków utrzymujemy ceny. Ale wielu zapyta, dlaczego z powodu braku śniegu nie przełożymy mu wyjazdu na późniejszy termin – dodaje.

Rainbow Tours dwa miesiące temu podniósł nieco swoje ceny, i miesiąc temu też. – Ale podwyżką objęliśmy tylko te kierunki i hotele, które dobrze się sprzedają – przyznaje prezes Grzegorz Baszczyński. Jak mówi, spółka wyznaczając ceny musi działać bardzo ostrożnie, by nie odstraszyć klientów, a zarazem, by zarobić na swoich usługach. Musi „trafić w punkt”. – Jeśli wysokie ceny walut się utrzymają nie wykluczamy jeszcze jednej korekty w tym roku – dodaje prezes.

Klienci Rainbow Tours mogą za 50 – 200 złotych wykupić sobie gwarancję ceny wyjazdu, wtedy wolni są od trosk o wahania kursu walut. – Korzysta z tej możliwości coraz więcej osób, oceniam że 40 – 50 procent – mówi Baszczyński. Zarazem przyznaje, że nie zamierza podnosić cen turystom, którzy już wykupili wyjazdy. – Musimy się zachować wobec nich fair – zaznacza.

Sposobem Itaki na zmniejszający się zysk wynikający z drogich walut jest obniżanie rabatów. – Nie podnosimy cen, najwyżej regulujemy wysokość zniżek – mówi wiceprezes Itaki Piotr Henicz. Na razie touroperator patrzy z optymizmem w przyszłość, bo oferta na lato 2012 dobrze się sprzedaje.

Klienci, którzy teraz kupują wyjazdy wakacyjne mogą liczyć na tak zwaną gwarancję niezmienności ceny. – Na cenę 4,5 złotego za euro jesteśmy przygotowani – deklaruje Henicz. I, jak wyjaśnia, dzieje się tak między innymi dlatego, że firma, zawierając latem kontrakty z hotelarzami, zrobiła przedpłaty po ówczesnym, niższym, kursie dolara i euro.

- Nie mamy dużego programu zimowego, a letni dopiero zaczynamy sprzedawać – wyjaśnia Radosław Mazur z 7Islands. Do tego ceny wyjazdów firma kalkulowała zaledwie trzy, cztery tygodnie temu. – Staramy się też na bieżąco kupować walutę – dodaje mazur. Dopiero przy cenie 4,7 za euro zaczniemy się zastanawiać nad rekalkulacją.

Opal Travel nie ma problemu wahających się kursów walut, bo część kosztów, obejmujących wydatki w kraju (np. przelot, ubezpieczenie, wynagrodzenie pilota wycieczki, czasem wiza) podaje w złotówkach, a pozostałą część (noclegi, posiłki, przejazdy i przeloty po kraju) w dolarach.

Opal wysyła swoich klientów na egzotyczne wycieczki objazdowe, na wszystkie

NOTOWANIA WALUT

↑ EURPLN ↓ USDPLN ↑ CHFPLN
4,5115 3,3738 3,6524

TV.RP.PL

Piotr Henicz zdradza, jaką receptę na sukces ma Itaka



MOJE PODRÓŻE



WŁOCHY

Daleka krewna czapli purpurowej

Miasto trzech „t”, mówią o Cremonie Włosi. Pierwsze „t” to

wieża Torrazzo. Drugie to torrone, cremonski nugat. W kwestii trzeciego „t” zdania są podzielone

Z NOTATNIKA PILOTA



Cuda natury w LOT nieznane

Mieszkańcy Giżycka do samolotu z Azji do Europy założyli koszulki „Mazury – cud natury”.

Niby drobiazg, ale ileś tam osób na lotniskach, czy w samolocie intrygującą nazwę do głowy sobie wbiło. - „Ma...What? Aaa, Ma-zu-ry” - sylabizowali - wspomina pilotka Monika Witkowska

IMPREZY

POLSKA ŚWIAT

9 - 10.12 | PAŁAC W ŁOMNICY
Kiermasz Adwentowy

10.12 | GDYNIA
Kajak Jamboree

10 - 11.12 | LANCKORONA
8 Festiwal Zimowy "Anioł w miasteczku"

VIDEO



kontynenty. Ewa Balak z tego biura podaje przykłady: 16-dniowy wyjazd do Indii i Nepalu w lutym kosztuje 5990 złotych i 1450 dolarów, a na Kubę – 6450 złotych i 1570 dolarów.

- Tak jest wygodniej i dla nas i dla klientów – mówi Balak. – Dla nas, bo nie musimy się martwić o wahanie kursów, dla turystów – bo widzą, że zapłacą tyle, za ile kupią walutę.

W Opalu klient może przynieść i wpłacić dolary kupione w kantorze, może przelać pieniądze na konto walutowe tego biura albo zapłacić całość w złotówkach. W tym ostatnim wypadku zapłaci po przeliczeniu części dolarowej ceny po bieżącym kursie banku, w którym Opal ma konto.

[← Poprzednia](#)

1 2

[Następna >](#)

turystyka.rp.pl

© Wszystkie prawa zastrzeżone

+ Rekomenduj artykuł Oddano głosów: **0**

Wydrukuj z Kyocera

Licencja na publikację

Napisz do redakcji



- Jesteśmy już gotowi - mówi Itaka



TUI - dzieci wybierają wakacje



Rainbow Tours - żyjemy wakacjami

PARTNERZY MERYTORYCZNI:



POLSKA ORGANIZACJA TURYSTYCZNA



PARTNER STRATEGICZNY:



REDAKCJA



Filip Frydykiewicz
f.frydykiewicz@rp.pl



Danuta Walewska-Rudzka
d.walewska@rp.pl



Adam Woźniak
a.wozniak@rp.pl



Agnieszka Stefańska
a.stefanska@rp.pl



Michał Cessanis
m.cessanis@rp.pl



Grzegorz Łyś
g.lys@rp.pl

[O NAS](#) [REKLAMA](#) [POLITYKA PRYWATNOŚCI](#) [KONTAKT](#)

[Biura podróży](#) [Hotele](#) [Linie lotnicze i lotniska](#) [Inni przewoźnicy](#) [Promocja turystyki](#) [Obyczaje](#) [Komunikaty](#) [Baza branży](#)

[DO GÓRY](#) ↑

NASZE PRODUKTY



NASZE SERWISY

