

Maria Byszewska-Dawidek  
SGTiR – Warszawa

## ANALIZA SYTUACJI EKONOMICZNEJ BIUR PODRÓŻY W POLSCE W LATACH 2006-2010

### Streszczenie

W artykule omówiono ekonomiczną sytuację biur podróży w Polsce w latach 2006-2010. Pierwsza część poświęcona jest ekonomicznej sytuacji biur podróży zatrudniających powyżej 9 osób. Analiza obejmuje podmioty gospodarcze, które zadeklarowały działalność jako biura podróży i zostały zaklasyfikowane zgodnie z Polską Klasyfikacją Działalności do sekcji N (Działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca) w dziale 79 (Działalność organizatorów turystyki, pośredników i agentów turystycznych oraz pozostała działalność usługowa w zakresie rezerwacji i działalności z nią związane) w grupie 79.1 (Działalność agentów i pośredników turystycznych oraz organizatorów turystycznych). Badanie statystyczne przeprowadzone przez GUS jest badaniem pełnym (według formularzy F-01 i F-02) dotyczącym wszystkich jednostek dużych i średnich. Nie mogliśmy jednak wymienić danych dla wszystkich województw, bo zgodnie z ustawą o statystyce publicznej nie wolno udostępniać danych jednostkowych lub takich, które umożliwiają identyfikację podmiotu. Pominąć musieliśmy te województwa, w których udział jednego podmiotu stanowił więcej niż trzy czwarte całości. Poprzestaliśmy zatem na tych, w których liczba jednostek zarejestrowanych przez GUS jest większa od trzech.

W artykule zawarto definicje ważniejszych pojęć ekonomicznych. Pokazano przychody z całokształtu działalności średnich i dużych biur podróży w latach 1996-2010 oraz podstawowe wskaźniki ekonomiczne biur podróży zatrudniających powyżej 9 osób w 2010 roku w układzie wojewódzkim (przychody z całokształtu działalności, koszty z całokształtu działalności, wynik finansowy brutto, wynik finansowy netto, rentowność obrotu brutto (w %) oraz rentowność obrotu netto (w %)).

W drugiej części omówiono sytuację ekonomiczną małych biur podróży, tj. zatrudniających do 9 osób. Stanowią one zdecydowaną większość wszystkich biur podróży funkcjonujących na polskim rynku. Podobnie jak dla dużych i średnich podmiotów omówiono tutaj przychody z całokształtu działalności w latach 1996-2010 oraz podstawowe dla tych biur wskaźniki ekonomiczne w 2010 roku (przychody z całokształtu działalności, koszty z całokształtu działalności, wynik finansowy brutto oraz rentowność obrotu brutto w %).

Pokazano również przychody wszystkich biur podróży ogółem w latach 2001-2010 oraz największych polskich touroperatorów w 2012 roku.

**Słowa kluczowe:** sytuacja ekonomiczna, wskaźnik ekonomiczny, wynik finansowy, rentowność, przychody, biuro podróży.

### Wstęp

Wiele biur turystycznych umacnia swoją pozycję na polskim rynku i dalej się rozwija, innym się nie udaje i upadają. Firmy powstają i likwidują się. Przyczyny upadku w poszcze-

gólnych sytuacjach są różne, lecz generalnie upatrywać ich można między innymi w niedoskonałości samego prawa, jak i jego przestrzegania. Celem rozważań jest pokazanie, jak zmieniała się sytuacja finansowa biur podróży w latach 2006-2010 i dzięki temu przeanalizowanie ryzyka upadku kolejnych biur podróży. Dzięki temu będzie można przewidzieć, na ile będzie to miało wpływ na decyzje klientów co do kupowania wycieczek w biurach podróży. Artykuł pozwoli też odpowiedzieć na pytanie o stabilność rynku turystycznego, a dokładniej rynku biur podróży oraz jakie są jego możliwości dalszego rozwoju. Analiza ta pokazuje, że mimo upadku 15 firm w 2012 roku i kolejnych kilku w 2013 roku nadal na rynku działa wiele dobrych firm, o solidnych podstawach ekonomicznych. Upadłości w turystyce wyjazdowej nie ma więcej niż w innych branżach. Natomiast są one głośniejsze, bo łatwiej informacje o nich przedostają się do mediów.

W artykule omówiono wybrane wskaźniki ekonomiczne z podziałem na małe i duże biura podróży.

Choć turystyka jest branżą wrażliwą na wahania koniunktury gospodarczej, zawirowania społeczno-polityczne czy klęski żywiołowe, których nie brakowało w ostatnich latach, liczba biur podróży wcale się nie zmniejsza. Po spadku odnotowanym w 2009 roku, liczba wyjeżdżających klientów na wycieczki zagraniczne z biurami podróży powoli rośnie, co zachęca do otwierania nowych biur podróży.

### **Sytuacja ekonomiczna biur podróży zatrudniających powyżej 9 osób**

Niniejsza analiza obejmuje podmioty gospodarcze, które zadeklarowały działalność jako biura podróży i zostały zaklasyfikowane zgodnie z Polską Klasyfikacją Działalności do sekcji N (Działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca) w dziale 79 (Działalność organizatorów turystyki, pośredników i agentów turystycznych oraz pozostała działalność usługowa w zakresie rezerwacji i działalności z nią związane) w grupie 79.1 (Działalność agentów i pośredników turystycznych oraz organizatorów turystycznych). Podstawę zaliczenia danych do odpowiednich sekcji PKD stanowi aktualny numer statystyczny jednostki sprawozdawczej.

Przedstawione poniżej dane i wskaźniki ekonomiczne dla grupy 79.1 (wg PKD), niepublikowane przez GUS, odnoszą się do jednostek posiadających osobowość prawną, objętych obowiązkiem sprawozdawczością finansową i pochodzą z rocznego sprawozdania F-02. Badane podmioty gospodarcze zostały podzielone na trzy grupy wg liczby pracujących:

- większej niż 249 osób,
- od 50 do 249 osób,
- od 10 do 50 osób.

Podstawowe wskaźniki ekonomiczne dla wyżej wymienionych grup podmiotów gospodarczych działających w turystyce są analizowane w dwóch układach: w układzie woje-

wódzkim i finansowym, tzn. w podziale na przedziały zatrudnienia według województw oraz w podziale na przedziały zatrudnienia według przedziałów przychodów z całokształtu działalności.

Pełne badania statystyczne GUS (według formularzy F-01 i F-02) dotyczą wszystkich jednostek dużych i średnich. Nie mogliśmy jednak wymienić danych dla wszystkich województw, bo zgodnie z ustawą o statystyce publicznej nie wolno udostępniać danych jednostkowych lub takich, które umożliwiają identyfikację podmiotu. Pomiąć musieliśmy te województwa, w których udział jednego podmiotu stanowił więcej niż trzy czwarte całości. Poprzestaliśmy zatem na tych, w których liczba jednostek zarejestrowanych przez GUS jest większa od trzech.

Rejestrowane **przychody z całokształtu działalności** obejmują:

- **przychody ze sprzedaży produktów** – tj. kwoty należne z tytułu sprzedaży usług w podmiotach prowadzących działalność usługową. Przychody ze sprzedaży wpływające na wynik finansowy ustala się w wartości wyrażonej w rzeczywistych cenach sprzedaży z uwzględnieniem upustów, rabatów i bonifikat, bez podatku od towarów i usług;
- **pozostałe przychody operacyjne** – są to przychody nie związane bezpośrednio z podstawową działalnością podmiotu. Zalicza się do nich: przychody ze sprzedaży lub wpływy z likwidacji środków trwałych i inwestycji rozpoczętych, odpisane przedawnione zobowiązania, otrzymane odszkodowania, wyegzekwowane kary i grzywny, otrzymane przez jednostkę nieodpłatnie składniki majątku, otrzymane dotacje, subwencje i dopłaty. Znaczną część „pozostałych przychodów operacyjnych” stanowią tytuły, które do 31.12.1994 r. zaliczano do zysków nadzwyczajnych;
- **przychody finansowe** obejmują wpływy lub kwoty należne z tytułu dokonanych przez podmiot operacji finansowych, tj. dywidendy (przy posiadaniu udziałów w innych jednostkach), kwoty należne i wpływy ze sprzedaży papierów wartościowych (długoterminowych i krótkoterminowych), odsetki i prowizje od środków pieniężnych (lokata) na rachunkach bankowych, odsetki od udzielonych przez jednostkę pożyczek i kredytów (zwłoki w spłacie rat), dyskonto potrącone przez jednostkę przy zakupie weksli i czeków obcych, dodatnie różnice kursowe ustalone przy spłacie należności i zobowiązań oraz różnice przy wycenie środków pieniężnych, udziałów i papierów wartościowych.

**Wynik finansowy brutto (zysk lub strata)** jest to wynik z działalności gospodarczej – suma wyników finansowych: ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów, pozostałej działalności operacyjnej i operacji finansowych – skorygowany o saldo zysków i strat nadzwyczajnych.

**Wynik finansowy netto (zysk lub strata)** otrzymujemy po pomniejszeniu wyniku finansowego brutto o obowiązkowe obciążenia.

**Obowiązkowe obciążenia wyniku finansowego brutto** obejmują podatek dochodowy od osób prawnych i fizycznych i płatności z nimi związane na podstawie odrębnych przepisów (np. dywidenda od funduszu założycielskiego).

**Podatek dochodowy** to podatek od osiągniętego zysku, który podmiot gospodarczy jest zobowiązany uiścić po uwzględnieniu przyznanych ulg.

**Wskaźniki rentowności obrotu brutto i netto** są wskaźnikami procentowymi. Oblicza się je jako relację wyniku finansowego (odpowiednio brutto i netto) do przychodów ogółem.

**Tabela 1**

**Przychody z całokształtu działalności średnich i dużych biur podróży w latach 1996-2010**

Lp.	Lata	Liczba podmiotów	Przychody (w mln PLN)
1.	1996	474	1 495,9
2.	1997	509	1 363,4
3.	1999	155	1 332,0
4.	2000	144	1 776,9
5.	2001	131	1 708,0
6.	2002	121	1 941,0
7.	2003	109	2 122,3
8.	2004	100	2 528,5
9.	2005	99	2 789,9
10.	2006	104	3 327,1
11.	2007	111	4 321,5
12.	2008	123	5 966,1
13.	2009	122	4 933,0
14.	2010	101	3 929,7

Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Z roku na rok, przez siedem lat, do 2005 roku, malała liczba dużych i średnich podmiotów, dla których działalność turystyczna była działalnością podstawową i które prowadziły pełną sprawozdawczość. Dopiero rok 2006 przyniósł pewną zmianę, bo po raz pierwszy od siedmiu lat wzrosła liczba tych podmiotów, jednak tylko o 5 jednostek. Również w 2007 roku (o 7 jednostek) i 2008 roku (o 12 jednostek) liczba tych podmiotów wzrosła. Zsumowane przychody z całokształtu działalności dużych i średnich podmiotów, podobnie jak w latach poprzednich, też wzrosły. Spadły, ale nieznacznie, w latach 1996-1999 i w 2001 roku oraz już w większym stopniu w latach 2009-2010 (por. tabela 1).

Największe przychody z całokształtu działalności w ciągu czternastu lat zostały osiągnięte przez biura podróży zatrudniające powyżej 9 osób w 2008 roku – ich suma wynosiła 5 966,1 mln zł przychodu.

**Tabela 2**

**Wskaźniki rentowności brutto i netto dla biur podróży w latach 2006-2010 (w %)**

Lp.	Lata	Wskaźnik rentowności brutto dużych i średnich biur podróży*	Wskaźnik rentowności netto dużych i średnich biur podróży**	Wskaźnik rentowności brutto małych biur podróży
1.	2006	2,6	2,1	7,4
2.	2007	3,2	2,5	6,3
3.	2008	1,6	1,2	10,8
4.	2009	-1,2	-1,4	bd
5.	2010	0,03	-0,2	2,7

\* Duże i średnie biura podróży - biura podróży zatrudniające powyżej 9 osób.

\*\* Małe biura podróży - biura podróży zatrudniające do 9 osób.

Źródło: jak w tabeli 1.

Analizując wskaźnik rentowności brutto dużych, średnich i małych biur podróży możemy zauważyć, że zdecydowanie lepszy wskaźnik rentowności osiągają małe biura podróży. W analizowanych pięciu latach był on dla małych biur kilkakrotnie wyższy niż dla przedsiębiorstw dużych i średnich. Największy wskaźnik rentowności obrotu brutto dla dużych i średnich przedsiębiorstw zanotowano w 2007 roku i wyniósł 3,2% (dla małych biur podróży wyniósł wtedy dwukrotnie więcej, bo 6,3%). Dla małych biur podróży największy wskaźnik rentowności obrotu brutto zanotowano w 2008 roku (10,8%, dla dużych i średnich biur podróży wyniósł wtedy tylko 1,6%).

Po spadku wielkości wyniku finansowego brutto i netto w 2005 roku, w kolejnych latach 2006-2007 wynik finansowy brutto, a co za tym idzie również wynik finansowy netto, znacznie się poprawiły. Rok 2008 przyniósł kolejny spadek, a w 2009 roku nastąpiło już całkowite załamanie sytuacji finansowej biur podróży, wynik finansowy osiągnął wręcz wartość ujemną (brutto: -56,8 mln zł, netto: -67,7 mln zł). Rok 2010 przyniósł poprawę i wartość wyniku finansowego brutto osiągniętego przez biura podróży zatrudniające 10 i więcej osób była już dodatnia i wyniosła 1 mln zł. Najlepszy wynik finansowy netto w 2010 roku osiągnęły średnie i duże biura w województwie małopolskim (4,4 mln zł), a następnie w śląskim (3,5 mln zł). Najniższy wynik finansowy netto, a była to strata, zanotowano w województwach: mazowieckim (-2,5mln zł) i pomorskim (-1,3mln zł). Ogółem w Polsce biura podróży zatrudniające powyżej 9 osób wykazały w 2010 roku wskaźnik rentowności obrotu netto -0,2% (w roku poprzednim -1,4%). Wskaźnik rentowności obrotu brutto wyniósł 0,03% (w roku poprzednim -1,2 %).

Tabela 3

**Podstawowe wskaźniki ekonomiczne biur podróży zatrudniających powyżej 9 osób w 2010 roku**

Lp.	Województwo	Przychody z całości działalności	Koszty z całości działalności	Wynik finansowy brutto	Wynik finansowy netto	Rentowność obrotu brutto (w %)	Rentowność obrotu netto (w %)
		(w mln PLN)					
1.	Dolnośląskie	29,1	29,6	-0,5	-0,6	-1,7	-2,1
2.	Kujawsko-pomorskie	*	*	*	*	*	*
3.	Lubelskie	*	*	*	*	*	*
4.	Lubuskie	*	*	*	*	*	*
5.	Łódzkie	*	*	*	*	*	*
6.	Małopolskie	121,1	116,1	5,0	4,4	4,1	3,6
7.	Mazowieckie	1 461,1	1 460,4	0,7	-2,5	0,05	-0,2
8.	Opolskie	24,1	23,4	0,7	0,6	2,9	2,5
9.	Podkarpackie	*	*	*	*	*	*
10.	Podlaskie	*	*	*	*	*	*
11.	Pomorskie	20,4	21,5	-1,1	-1,3	-5,4	-6,4
12.	Śląskie	227,5	223,7	3,8	3,5	1,7	1,5
13.	Świętokrzyskie	10,2	10,1	0,1	0,1	1,0	1,0
14.	Warmińsko-mazurskie	17,4	16,1	1,3	1,0	7,5	5,7
15.	Wielkopolskie	*	*	*	*	*	*
16.	Zachodniopomorskie	*	*	*	*	*	*
	<b>Polska</b>	<b>3 929,7</b>	<b>3 928,7</b>	<b>1,0</b>	<b>-8,3</b>	<b>0,03</b>	<b>-0,2</b>

\* Dane w kolumnach nie sumują się. Ustawa o statystyce publicznej zabrania publikować dane, gdy dotyczą tylko 3 jednostek w grupie lub udział jednego podmiotu w grupie stanowi powyżej trzech czwartych całości  
Źródło: jak w tabeli 1.

### Sytuacja ekonomiczna małych biur podróży, tj. zatrudniających do 9 osób

Małe biura podróży, tj. zatrudniające do 9 osób, które stanowią zdecydowaną większość wszystkich biur podróży funkcjonujących na polskim rynku, objęte są odrębną analizą.

W Polsce już od kilku lat prowadzone są działania mające na celu stworzenie krajowego systemu wspierania małych i średnich przedsiębiorstw (MSP). Istnieje już sieć ośrodków

Krajowego Systemu Usług dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw (KSU), wprowadzono ujednolicone standardy jakości ich pracy oraz świadczenia usług doradczych, informacyjnych, szkoleniowych i finansowych. Istotną pulą środków, przeznaczanych na wsparcie tego sektora gospodarki, są środki pochodzące z pomocy Unii Europejskiej.

W chwili obecnej, na bazie zebranych doświadczeń oraz realizowanych na bieżąco programów, system KSU jeszcze się rozwija i modyfikuje. W przyszłości przez ten system będą przepływały znaczące środki: budżetowe oraz pochodzące z Funduszy Strukturalnych Unii Europejskiej.

Docelowa struktura zaangażowana we wdrażanie programów wsparcia sektora MSP w Polsce obejmuje współpracę partnerów na trzech poziomach działania: krajowym, regionalnym (wojewódzkim) i lokalnym.

Również w krajach Unii Europejskiej do grupy najmniejszych przedsiębiorstw należy ponad 90% przedsiębiorstw, z czego prawie połowa to firmy jednoosobowe. Przedsiębiorstwa małe tworzą jedną trzecią miejsc pracy w sektorze MSP. Przedsiębiorstwa najmniejsze, często o charakterze rodzinnym, są najliczniej reprezentowane w państwach południowej Europy (Grecja, Hiszpania i Włochy), natomiast na północy liczniejsze są przedsiębiorstwa średniej wielkości.

Informacje dotyczące podstawowych danych o działalności gospodarczej prowadzonej przez przedsiębiorstwa o liczbie pracujących do 9 osób, z uwagi na ich dużą liczebność, uzyskiwane są z reprezentacyjnego badania, realizowanego na formularzu SP-3. Badaniem objęte są osoby fizyczne i osoby prawne oraz jednostki organizacyjne nie posiadające osobowości prawnej. Operat do losowania próby utworzony został na bazie BJS (Baza Jednostek Statystycznych) i posortowany warstwowo wg zbiorowości NZ (NZ – rodzaj prowadzonych działalności gospodarczych).

Każda jednostka w wylosowanej próbie ma przypisaną wagę - stosunek liczby jednostek w całej badanej zbiorowości do próby skorygowanej (pomniejszonej o te jednostki, które zawiesiły działalność, zostały zlikwidowane, nie rozpoczęły działalności lub znalazły się poza zakresem badania) pozwalającą na uogólnianie wyników. Uogólnione dane uzyskiwane są z działu 79 (Działalność organizatorów turystyki, pośredników i agentów turystycznych oraz pozostała działalność usługowa w zakresie rezerwacji i działalności z nią związane) w grupie 79.1 (Działalność agentów i pośredników turystycznych oraz organizatorów turystycznych).

Szacuje się, że w 2010 roku na polskim rynku funkcjonowało ogółem 6520 małych biur podróży (łącznie z agencjami), które osiągnęły przychody netto z całokształtu działalności w wysokości 3 055,4 mln zł. Koszty z całokształtu działalności wyniosły 2 972,6 mln zł.

Przychody z całokształtu działalności małych biur podróży w latach 2001-2010 stale zmieniały się, to spadały, to rosły. W 2002 liczba małych biur nieznacznie wzrosła o 44 biura, a dochody spadły o 68,9 mln zł. Natomiast w 2003 roku liczba biur podróży zmniejszyła



się o 214 podmioty – do 4811 jednostek, a przychody wzrosły o 276,1 mln zł. W 2004 roku liczba biur podróży znacznie wzrosła (do 5984 jednostek), wzrosły również znacząco ich dochody – do 3 798,4 mln zł. Rok 2005 przyniósł kolejne zmiany, bo znacząco spadła zarówno liczba małych biur podróży, jak i ich przychody. W 2006 roku ponownie wzrosła zarówno liczba małych biur – do 5533 i ich dochody do 2 853,0 mln zł. Natomiast w 2007 roku, mimo spadku liczby małych biur podróży wzrosły ich przychody do 3 973,5 mln zł. W 2008 roku, mimo że zwiększyła się liczba biur i to dość znacznie, bo o 385 podmiotów, to przychody spadły. W 2010 roku chociaż liczba małych biur była największa, ich przychody nie były tak wysokie jak w latach poprzednich.

Tabela 4

## Przychody z całokształtu działalności małych biur podróży w latach 2001-2010

Lp.	Lata	Liczba podmiotów	Przychody (w mln PLN)
1.	2001	4 981	2 723,8
2.	2002	5 025	2 654,9
3.	2003	4 811	2 931,0
4.	2004	5 984	3 798,4
5.	2005	5 046	2 416,8
6.	2006	5 533	2 853,0
7.	2007	5 509	3 973,5
8.	2008	5 894	3 550,6
9.	2009	bd	bd
10.	2010	6 520	3 055,4

Źródło: jak w tabeli 1.

**Podstawowe wskaźniki ekonomiczne małych biur podróży tj. zatrudniających do 9 osób w 2010 roku dla całej Polski** (obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS) kształtują się następująco:

- przychody z całokształtu działalności – 3 055,4 mln zł,
- koszty z całokształtu działalności – 2 972,6 mln zł,
- wynik finansowy brutto – 82,8 mln zł,
- rentowność obrotu brutto – 2,7%.

### Sytuacja ekonomiczna biur podróży ogółem

Obecnie w polskiej gospodarce w kategoriach ilościowych zdecydowanie dominującą formą przedsiębiorstw są małe firmy stanowiące własność. Ale z punktu widzenia wartości



finansowej, siły ekonomicznej, wielkości zatrudnienia duże przedsiębiorstwa pełnią wiodącą rolę na rynku. Podobnie jest w grupie przedsiębiorstw turystycznych. Liczbowo dominują firmy małe.

Sytuacja ekonomiczna biur podróży zmieniała się bardzo dynamicznie. W zasadzie łączne przychody wszystkich biur podróży i agencji turystycznych: dużych, średnich i małych w pierwszych czterech latach analizowanego dziesięciolecia (2001-2004) systematycznie rosły: od 4,4 mld do 6,3 mld w 2004 roku. Następnie w 2005 roku nastąpił spadek, a od 2006 roku ponownie przychody zaczęły rosnąć przez cztery lata. Dopiero w ostatnim roku analizowanego okresu, w 2010 roku, znacznie pogorszyła się sytuacja ekonomiczna wszystkich biur podróży. Przychody średnich i dużych biur spadły o 1 mld zł. Spadła też liczba tych podmiotów. Łączne przychody wszystkich biur podróży i agencji turystycznych: dużych, średnich i małych (łącznie 6621) podmiotów w 2010 roku wyniosły 7,0 mld zł, w tym przychody 101 biur zatrudniających co najmniej 10 osób – 3,9 mld zł, a 6520 biur zatrudniających do 9 osób – 3,1 mld zł. Przez cały ten okres (poza 2010 okiem) przychody dużych i średnich biur podróży systematycznie rosły.

### Przychody biur podróży w latach 2001-2010

2001	– 4,4 mld zł, w tym przychody biur zatrudniających min 10 osób – 1,7 mld zł
2002	– 4,6 mld zł, w tym przychody biur zatrudniających min 10 osób – 1,9 mld zł
2003	– 5,1 mld zł, w tym przychody biur zatrudniających min 10 osób – 2,1 mld zł
2004	– 6,3 mld zł, w tym przychody biur zatrudniających min 10 osób – 2,5 mld zł
2005	– 5,2 mld zł, w tym przychody biur zatrudniających min 10 osób – 2,8 mld zł
2006	– 6,2 mld zł, w tym przychody biur zatrudniających min 10 osób – 3,3 mld zł
2007	– 8,3 mld zł, w tym przychody biur zatrudniających min 10 osób – 4,3 mld zł
2008	– 8,8 mld zł, w tym przychody biur zatrudniających min 10 osób – 4,7 mld zł
2009	– tylko przychody biur zatrudniających min 10 osób – 4,9 mld zł
2010	– 7,0 mld zł, w tym przychody biur zatrudniających min 10 osób – 3,9 mld zł

Źródło: obliczenia oraz szacunki Instytutu Turystyki.

W 2000 roku średni przychód na średnie i duże biuro wynosił 12,3 mln zł, aby w 2005 roku wynieść 28,2 mln zł, a w 2007 roku już 39,0 mln zł. Również w 2010 roku średni przychód na średnie i duże biuro wyniósł 39,0 mln zł. Jednocześnie wśród małych przedsiębiorstw (zatrudniających do 9 osób) w 2000 roku średni przychód wynosił 546,8 tys. zł, w 2005 roku spadł do 478,9 tys. zł, a w 2007 roku wzrósł już do 721,3 tys. zł. W 2010 roku ponownie spadł do 468,6 tys. zł. Pod względem dochodów osiągniętych w 2010 roku, wskaźniki prze-

mawiają za średnimi i dużymi przedsiębiorstwami, ale pod względem rentowności nadal przemawiają zdecydowanie za małymi (wynosiła ona tam 2,7%, podczas gdy w średnich i dużych 0,03%).

### Najwięksi polscy touroperatorzy w 2012 roku

Mimo że rok 2012 przyniósł w świecie biznesu wiele zmian nie miało to wielkiego wpływu na rynek turystyczny, który nadal pozostał jednym z najbardziej dynamicznie się rozwijających. Ranking największych organizatorów turystyki pokazał, że sytuacja w branży nie jest zła. Jednak trzeba sobie zdawać sprawę, że najwięksi touroperatorzy osiągnęli zyski kosztem mniejszych. Ale biorąc pod uwagę złą kondycję europejskiej gospodarki trzeba zaznaczyć, że mogło być dla turystyki o wiele gorzej niż było naprawdę. Poza tym wyłonieni liderzy w latach ubiegłych niemal się nie zmienili.

**Tabela 5**

**Najwięksi polscy touroperatorzy w 2012 roku**

Miejsce	Organizator	Obroty w roku 2012 (w mln PLN)	Obroty w roku 2011 (w mln PLN)	Pozycja za 2011
1.	Itaka	1 139,22	1 100,22	1
2.	TUI Poland	641,25	489,07	2
3.	Rainbow Tours	456,62	438,96	3
4.	Wezyr Holidays	277,10	209,29	6
5.	Neckermann	242,46	263,50	4
6.	Sun&Fun	215,72	175,00	8
7.	Alfa Star	204,48	200,85	5
8.	Exim	178,32	bd.	bd.
9.	Grecos Holiday	142,80	117,80	12
10.	Almatur	92,0	90,0	13

Źródło: „Wiadomości Turystyczne” (2013).

Zdecydowanie wiodącym i zajmującym ponownie pierwsze miejsce organizatorem turystycznym jest Itaka, której jako jedynej udało się przekroczyć granicę miliarda złotych obrotów. Na kolejnych pozycjach w pierwszej piątce znajdują się TUI, Rainbow Tours, Wezyr Holidays i Neckermann. Na szczególną uwagę zasługuje gwałtowny wzrost obrotów TUI, które podskoczyły z 489,07 mln w roku 2011 do 641,25 mln zł w roku 2012. Również znacznie wzrosły obroty Wezyr Holidays i Sun&Fun. Obroty Neckermanna, jako jedyne biura z pierwszej dziesiątki, w niewielkim stopniu spadły.

Dziesięć największych biur podróży osiągnęło ponad 3,5 mld zł, tj. o 0,1 mld więcej niż w roku poprzednim. Możemy spodziewać się, że rok bieżący nie będzie już tak dobry dla największych touroperatorów.

## Podsumowanie

Mogłoby się wydawać, że kondycja branży turystycznej, a konkretnie biur podróży nie jest najlepsza, bo tylko co piąty Polak, jadąc za granicę, korzysta z usług organizatorów imprez turystycznych. Poza tym ciągle jakieś biuro podróży bankrutuje i ogłasza upadłość. A tymczasem przez wiele lat łączne przychody biur podróży rosły – do 2008 roku, kiedy osiągnęły największą wartość 8,8 mld zł. Dopiero w dwóch ostatnich analizowanych latach łączne przychody spadły osiągając w 2010 roku 7 mld zł.

Roczne obroty 101 największych biur podróży, które pozostały na rynku wyniosły w 2010 roku o ponad 2 mld mniej niż w 2008 roku.

Rynek biur podróży nie jest jeszcze uporządkowany, choć coraz częściej pojawiają się wyspecjalizowane biura turystyki przyjazdowej i wyjazdowej. Mnoży się konkurencja potentatów europejskich i światowych odważnie wkraczających na rynek polski także z Turcji, Grecji, Cypru, Tunezji czy Włoch. Powoduje to często, że przestają działać biura rodzime, zwłaszcza małe i niedoświadczone. Przyszłość należy do firm wyspecjalizowanych, np. organizatorów turystyki *incentive*. Biura małe, ale profesjonalne i wyspecjalizowane mają też swoje szanse. Zdarzają się nieliczne przypadki nieuczciwości biur podróży. Za błędy jednostek konsekwencje ponosi niestety cała branża, ponieważ zdarzają się próby stosowania odpowiedzialności zbiorowej. Niezbędne jest więc eliminowanie przyczyn zjawisk, które wpływają na kształtowanie złej opinii całej branży.

Charakterystyczną cechą polskiego rynku biur podróży jest niekorzystna relacja wielkości kapitałów własnościowych biur podróży do ich przychodów. Niewielki udział własnych funduszy oznacza, że środki na bieżącą działalność biura czerpią z przedpłat klientów lub z kredytów. Dominujące na polskim rynku finansowanie działalności biur podróży z przedpłat klientów czyli bazowanie na przepływie gotówkowym, jest zjawiskiem niekorzystnym z punktu widzenia ich bezpieczeństwa finansowego. Wpłaty od klientów, którzy za swój wyjazd płacą przed jego realizacją, często z bardzo dużym wyprzedzeniem, są przeznaczane na finansowanie bieżącej działalności czyli na pokrywanie kosztów wyjazdów realizowanych w danym momencie. Dlatego też firmom nieposiadającym własnych kapitałów trudno finansować działalność w drugiej połowie roku, kiedy sprzedaż wycieczek na kolejne miesiące spada, a co za tym idzie ilość pieniędzy przedpłaconych przez klientów maleje, a jednocześnie liczba imprez realizowanych w danym momencie jest najwyższa.

Wyeliminowaniu, a przynajmniej ograniczeniu skali tego zjawiska, służyło wspomniane już zróżnicowanie wysokości wymaganych zabezpieczeń finansowych na wypadek niewy-

płacalności biur podróży w zależności od terminu i wysokości przyjmowanych przez nie przedpłat na poczet imprez turystycznych. Zgodnie z nowymi zasadami dotyczącymi zabezpieczeń finansowych, obowiązującymi w pełni od 17 września 2011 roku, im wyższe przedpłaty i wcześniejszy termin przyjmowania przedpłat, a co za tym idzie większe ryzyko dla klienta, tym wyższe sumy zabezpieczeń finansowych wymaganych od biur podróży. Ponadto, jako podstawę wyliczenia wielkości zabezpieczenia przyjęto przychód.

Nowe zasady dotyczące zabezpieczeń finansowych wymaganych od organizatorów turystyki i pośredników turystycznych, obowiązujące w pełni od jesieni 2011 roku stanowią wyzwanie dla części biur podróży. Dla firm o słabszej kondycji finansowej podwyższenie sum gwarancyjnych stanowi trudność, ponieważ wiąże się z wyższymi składkami i depozytami w bankach lub towarzystwach ubezpieczeniowych na wypadek wypłaty odszkodowań, co z kolei oznacza konieczność zamrożenia dodatkowych pieniędzy. Branża turystyczna zwraca uwagę, że brak przejrzystości finansowej niektórych touroperatorów – informowanie jedynie o obrotach – to jeden z problemów tego sektora. Finansowa kondycja biura jest zaś wynikiową trzech wartości: obrotów w danym okresie, kapitału własnego i zysku (lub straty).

Obawa przed niewypłacalnością firm zwiększa liczbę wyjazdów organizowanych samodzielnie. Już w 2012 roku takich wyjazdów było o 14% więcej niż w roku poprzednim. Poza tym drugim powodem organizowania samodzielnych wyjazdów jest chęć obniżenia kosztów. Jest to możliwe dzięki wykupieniu biletów na długo przed wyjazdem lub korzystaniu z tańszych lotów z innych krajów.

Rozwój dalszej sytuacji ekonomicznej biur podróży będzie zależał od cen. A spadku cen w biurach podróży nie ma i nie należy się ich spodziewać. Wręcz przeciwnie, może być tak, że w porównaniu z ubiegłorocznymi ceny mogą być nawet wyższe. Mianowicie przy rosnącej koncentracji rynku duże firmy postarają się wykorzystać pozycję dla zwiększenia zysków. Biura zdecydowane są nie ulegać presji na obniżki i walczyć o ceny, które poprawią rentowność w sektorze.

W kolejnych latach przewiduje się dalszą konsolidację firm branży turystycznej, w tym biur podróży, której celem będzie zmniejszenie kosztów działania i zwiększanie konkurencyjności. Jednocześnie firmy nierentowne będą znikły z rynku.

## Bibliografia

- Byszewska-Dawidek M. (2013), *Rynek biur podróży – 2012 r.*, Instytut Turystyki, Warszawa.
- Nestorowicz M. (red.) (2013), *Odpowiedzialność biur podróży a ochrona klientów w prawie polskim i Unii Europejskiej*, „Monografie i opracowania naukowe”, nr 4, Wyższa Szkoła Bankowa w Toruniu, Toruń.
- Raport o stanie gospodarki turystycznej w latach 2007-2011* (2013), Ministerstwo Sportu i Turystyki, Warszawa.
- „Wiadomości turystyczne” (2013) 16.06.

## Analysis of the Economic Situation of Travel Agencies in Poland in the Years 2006-2010

### Summary

In her article, the author reviewed the economic situation of travel agencies in Poland in the years 2006-2010. The first part is devoted to the economic situation of travel agencies with more than 9 employees. The analysis covers the economic entities which declared their activities as travel agencies and were classified in accordance to the Polish Classification of Activities (NACE equivalent) to the section N (Administrative and support service activities) in the division 79 (Travel agency, tour operator and other reservation service and related activities) in the group 79.1 (Travel agency and tour operator activities). The statistical research carried out by the CSO is a complete research (based on the forms F-01 and F-02) concerning all large and medium-sized units. However, we could not be able to specify all the data for all voivodeships (provinces) as, pursuant to the Act on public statistics, it is not allowed to provide the unit data or such data which enable entity identification. We had to disregard those voivodeships where the share of one entity accounted for more than three quarters of the whole. Therefore, we confined to those where the number of units registered by the CSO exceeds three.

In her article, the author included the definitions of essential economic terms. There are presented revenues from the entire activity of medium-sized and large travel agencies in the years 1996-2010 as well as the basic economic indices of the travel agencies with the number of employees exceeding 9 persons in 2010 by province (revenues earned from aggregate activities, costs related to aggregate activities, gross income (EBIT), profit after taxation, return on sales (in %), and net profit margin (in %)).

In the second part, the author reviewed the economic condition of small travel agencies, i.e. with the number of employees not exceeding 9 persons. They constitute the overwhelming majority of all travel agencies operating in the Polish market. As for large and medium-sized entities, there are presented here revenues earned from the entire activity in the years 1996-2010 as well as the basic for these agencies economic ratios in 2010 (revenues from the entire activity, costs related to the entire activity, gross income [EBIT], and return on sales in %).

There are also presented total revenues of all travel agencies in 2001-2010 as well as the biggest Polish tour operators in 2012.

**Key words:** economic situation, economic index, financial performance, profitability, revenues, travel agency.