



SOCIETY OF POLISH AMERICAN TRAVEL AGENTS

121 Norman Avenue, Brooklyn, NY 11222 • www.spata.org • E-mail: travelnorman@yahoo.com
Phone (718) 349-7008 • Fax (718) 349-7010

HONORARY LIFE
PRESIDENT

Boleslaw T. Laszewski

EXECUTIVE BOARD

Jagoda Minkowicz

President
Norman Travel Agency
Brooklyn, NY

Peter Pachacz

Immediate Past President
Albatross Travel Agency
Brooklyn, NY

Wieslaw Nowak

Vice President
Nowak Travel Agency
New Britain, CT

Dr. Mitchell Bienia

Vice President
Kniola Travel Bureau
Cleveland, OH

Edward Bernat

Secretary
Polamer Travel
Hartford, CT

Maria Dedza

Treasurer
Maria Agency
Brooklyn, NY

DIRECTORS

Honorata Pierwola

Europe Travel
South River, NJ

Danuta Golemo

Golemo Travel Service
Worcester, MA

Walter Kotaba

Polamer, Inc.
Chicago, IL

Mr. Sławomir Noszczak
General Manager for The Americas
LOT Polish Airlines

New York, 2/3/2010

W imieniu własnym, całego zarządu oraz polonijnych biur podróży zrzeszonych w SPATA (Society of Polish American Travel Agents) zgłaszam protest, wyrażam głębokie ubolewanie i niezadowolenie z powodu wprowadzenia od 1 stycznia 2010 nowej procedury w zawieraniu kontraktów pomiędzy Polskimi Liniami Lotniczymi LOT a akredytowanymi polonijnymi biurami podróży w USA.

Obecna polityka PLL LOT – naszego narodowego przewoźnika, zmierzająca do usunięcia akredytowanych polonijnych biur podróży jako bezpośredniego kanału dystrybucji sprzedaży biletów LOT jest zupełnie niezrozumiała dla wszystkich zrzeszonych w SPATA biur podróży.

Decyzja odebrania polonijnym biur podróży tzw. "up front commission" ma znaczenie nie tylko ekonomiczne ale również polityczne, gdyż zdaje się celowo dyskryminować sprawdzonych partnerów polskiego narodowego przewoźnika, którzy od lat budują rynek sprzedaży biletów PLL LOT w USA. Decyzja ta spowodowała brak możliwości normalnego funkcjonowania wielu polonijnych biur podróży z powodu braku funduszy na pokrycie bieżących kosztów takich, jak wynajem pomieszczeń biurowych, obsługa systemu rezerwacyjnego, reklama, płace personelu, koszt połączeń telefonicznych, obsługa bankowych bondów wymaganych przez ARC, itp. Dodatkowo tworzy również konieczność korzystania z pośrednika, jakimi są hurtownicy, co wydłuża czas operacji i podraża jej koszty.

Właściele polonijnych biur podróży zadają sobie pytanie **dlaczego tacy hurtownicy jak Mill-Run Tours, Picasso Travel czy Down Town Travel dysponują już preferencyjnymi umowami z PLL LOT?** W odróżnieniu od biur stowarzyszonych w SPATA, w/w hurtownicy nie mogą pochwalic się ani historią sprzedaży biletów PLL LOT, ani wkładem pracy w budowanie rynku sprzedaży PLL LOT na terenie USA, ani obrotami rocznymi w sprzedaży dla PLL LOT w wysokości 15 milionów dolarów rocznie (z danych szacunkowych), a jednak zarząd PLL LOT uznał za słuszne nagrodzić ich kontraktem, którego odmawia polonijnym biur podróży zrzeszonym w SPATA.

Doprowadziło to do sytuacji, w której w/w hurtownicy wywierają silną presję na nasze biura podróży, przescigając się wzajemnie w wysokości oferowanego "up-front commission" (od 4 do 7% i więcej) tylko po to, by zdobyć naszych polskojęzycznych klientów. Nie znając specyfiki polskiego rynku i polskiej klienteli, nie są w stanie wyprodukować przyrzekanych obrotów. Dodatkowo, mając w swojej ofercie innych przewoźników, hurtownicy ci nie są zainteresowani promocją naszego narodowego przewoźnika PLL LOT, a jedynie kierują się pragnieniem przejęcia klienta, którego później można namawiać na innego, preferowanego przewoźnika.

POLISH AIRLINES



POT/PNTO

