

21.4.2017

Vinsamlegast staðfestið móttöku þessa póst.

## Ég geri hér alvarlegar athugasemdir við fjármálaáætlun ríkstjórnarinnar 2018-2022, mál nr. 402.

### Samkeppnisstaða.

Nú þegar er samkeppnisstaða innlendra ferðaskrifstofa og ferðaskipuleggjanda erfið. Með hækkandi gjöldum á greinina og styrkingu krónunnar hafa verið hækkað og viðbrögð samstarfsaðila erlendis (söluaðila) eru tvenns konar. Okkar reynsla er sú að betri skrifstofurnar, þær sem ekki vilja slaka á gæðum og halda uppi ákveðnu þjónustustigi í ferðum sínum hætta við ferðir til Íslands eða fresta því að byrja með ferðir á Íslandi og fara einfaldlega til annarra landa, Noregs, Austur Evrópu eða annarra spennandi áfangastaða. Hinar reyna að skera niður kostnað og þá helst með því að stytta ferðirnar, skera niður þjónustu í ferðunum eða sleppa ferðaskipuleggjandanum héraendis og koma með sína eigin leiðsögumenn og bílstjóra (og bíla). Oft eru leiðsögumennirnir ekki á launum, fá einfaldlega ferðina frítt eða fá greitt með vasapening. Fyrir erlenda samkeppnisaðilann er launakostnaður (bæði leiðsögumanns og bílstjóra) lægri og bílarnir sem fluttir eru inn tímabundið eru ódýrari í innkaupum og rekstri en rúturnar héraendis. Þessir aðilar starfa hér eftirlitslausir þar sem bílarnir eru ómerktir og þau segjast einfaldlega vera með fjölskylduna á ferð þá sjaldan lögreglan stoppar þau. Erlendi aðilinn þarf þannig ekki að huga að hópferðaleyfi, hópferðaskoðun, meiraprófi, ökurita né öðru sem innlenda skrifstofan þarf að hafa á hreinu. Þetta leiðir til afleitrar samkeppnisstöðu innlendra ferðaskrifstofa sem mun versna enn frekar með enn frekari hækkun skatta. Í raun er hugmyndin alvarleg aðför að þessum fyrirtækjum.

### Fyrirvarinn.

Enn einu sinni er ætlunin að bæta gjöldum á ferðapjónustuna með fyrirvara sem er óásættanlegur. Ferðaskrifstofur eru nú þegar farnar að gefa úr verð fyrir árið 2019, verð sem búið er að setja í prentaða bæklinga eða inn á heimasíður erlendra söluaðila og farþegar farnir að kaupa ferðir á þeim verðum hjá erlendu samstarfsaðilunum. Innlendar ferðaskrifstofur geta ekki skyndilega hækkað sín verð og sitja því enn einu sinni uppi með aukinn kostnað án þess að geta aðhafst mikið og horfa á afkomuna fara niður á við. Breytingar þarf að gera með a.m.k. 24 mánaðar fyrirvara!

### Markmiðið.

Ef markmiðið með hækkun VSK á ferðapjónustu er að fá inn auknar skatttekjur er ekki líklegt að árangur verði í samræmi við áætlun. Eins og áður hefur komið fram mun ferðapjónustan aðlaga sig, erlendir aðilar koma í auknu mæli beint og án þess að greiða skatta og gjöld hér á landi. Erlendi ferðamaðurinn mun kaupa sér minni þjónustu héraendis, ferðast á ódýrari hátt en áður og stoppa styttra. Nú þegar hefur meðaldvalar lengd styst frá því fyrir ári síðan skv greiningu [turista.is](http://turista.is), um tæplega sólarhring. Við herra vöruverð stytta ferðamenn dvöl sína og reyna að lágmarka kostnað. Þeir færa sig úr dýrari afþreyingu í ódýrari, dýrari gistingu í ódýrari og úr hópferðum í bílaleigubíla, allt til þess að draga úr kostnaði. Nú þegar er farið að bera á þessari þróun. Auk þess eykst kolefnisfótspor per ferðamann. Það eru ferðamennirnir sem dvelja lengst sem skila bestu tekjunum og minnsta kolefnisfótsporið pr ferðadag.

Hækkun virðisaukaskatts yrði reiðarslag ofan á þróun sem er lýst hér að ofan.

Ef markmiðið er að draga úr fjölda ferðamanna eru ýmsar aðrar leiðir betri, t.d. skoða komu skemmtiferðaskipa til landsins og takmarka fjölda þeirra í hverri höfn á hverjum tíma þannig að innviðir ráði betur við þann fjölda ferðamanna sem þeim fylgir (fjöldi rútbíla, leiðsögumanna, veitingastaða og snyrtinga). Komugjöld á háannatíma, eða með herra gjaldi á sumrinn gætu líka gert gagn og þannig haft þau áhrif að fjölgun sé áfram á þeim tíma sem við viljum að hún sé. Betra eftirlit með erlendur aðilum og gæðakröfur til þeirra sem og gæðakröfur á innlenda aðila, gætu líka gert sitt gagn.

Með vinsemi og virðingu,

Einar Torfi Finnsson