

Szanowni Państwo,

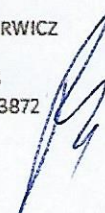
obecni i przyszli akcjonariusze, pracownicy, współpracownicy i klienci Rainbow Tours Spółki Akcyjnej,

W imieniu Zarządu Rainbow Tours Spółki Akcyjnej mam przyjemność przedstawić Państwu jednostkowy raport roczny Rainbow Tours S.A. za rok obrotowy 2018.

Po roku 2017, który okazał się jednym z najlepszych w historii branży turystycznej, początek roku 2018 również zapowiadał się optymistycznie, co znalazło swój wyraz w ponadprzeciętnych przyrostach rezerwacji w pierwszym półroczu 2018 roku i spowodowało, że w warunkach kolejnej fali wzrostu dochodów gospodarstw domowych oraz poprawienia się wskaźników optymizmu konsumenckiego na wiosnę, a zwłaszcza w marcu i kwietniu 2018 roku do rekordowych poziomów, powstała przestrzeń na dodatkowe (kolejne!) powiększenie programów czarterowych kilkanaście, a może nawet 20%. Jednakże z uwagi na kilka skumulowanych czynników – tj. przede wszystkim zawirowania związane z oceną potencjału rynku, wskutek niedoszacowania wzrostów sprzedaży jednego z uczestników rynku, który według powszechnej opinii stosował agresywną politykę cenową (co miało swój negatywny wpływ na uzyskiwane marże), związana z tym znaczna nadpodaż oferty na rynku turystycznym, jak również utrzymująca się od kwietnia do września 2018 roku bardzo dobra pogoda w Polsce (rekordowo ciepłe lato) oraz Mistrzostwa Świata w Piłce Nożnej, które odbywały się w Rosji od połowy czerwca do połowy lipca 2018 roku (które zwyczajowo przyciągają klientów przed telewizory przez ponad miesiąc wysokiego sezonu i jednocześnie bardzo istotnego okresu sprzedażowego) – wzrost liczby klientów w minionym sezonie turystycznym nie przełożył się na zwiększenie wolumenu sprzedaży u wielu uczestników rynku. Taka sytuacja wymusiła również zmianę i obniżenie cen wycieczek i z pewnością miała wielki wpływ na wyniki finansowe osiągnięte przez Rainbow Tours S.A. w całym roku obrotowym 2018. Powyższe czynniki w konsekwencji przełożyły się również na przecenę giełdowych kursów notowań akcji Spółki.

Rok 2018 był kolejnym okresem wyjątkowo wyętej i ciężkiej pracy całego zespołu; Spółka obsłużyła rekordową ilość ponad 500 tysięcy klientów (wzrost o około 20%), a kwota rocznych przychodów Spółki ze sprzedaży osiągnęła kolejny rekordowy poziom prawie 1,6 mld PLN (wzrost w stosunku do wartości przychodów za rok 2017 o około 14%). Ze względów wskazanych powyżej, które spowodowały niższą marżowość, niestety spadła – w porównaniu do roku 2017 – kwota zysku netto osiągniętego przez Spółkę, która osiągnęła poziom 8 mln PLN. Po raz kolejny Spółka zwiększyła ofertę produktową o nowe kierunki wyjazdów, większy wachlarz hoteli - często na wyłączność na rynek polski. W 2018 roku wprowadzono nowości w postaci m.in. wypoczynku na Dominikanie. Rainbow Tours S.A. proponuje bezpośrednio loty do części egzotycznych destynacji samolotem PLL LOT (Tajlandia, Wietnam, Kuba, Meksyk, Dominikana). Entuzjastom egzotycznych rejsów proponowane są morskie wycieczki m.in. na Karaiby czy po zatoce Omańskiej. Oferta produktowa Rainbow Tours S.A. jest uniwersalna i dostosowana do różnorodnych potrzeb klientów. W portfolio Spółki znajdują się wyjazdy wypoczynkowe, wycieczki objazdowe oraz wycieczki objazdowe z wypoczynkiem. W 2018 r. zrealizowano m.in. 435 programów wycieczek objazdowych; wobec 396 zaoferowanych w 2017 roku. W ofercie Spółki znajdują się wycieczki na niemal wszystkie kontynenty, praktycznie w każdy rejon świata. Spółka proponuje klientom wypoczynek zróżnicowany cenowo i dostosowany do możliwości każdego Klienta, oferując zarówno tańsze imprezy w hotelach trzygwiazdkowych, jak i programy luksusowe, takie jak zwiedzanie de luxe, czyli egzotykę w luksusowej wersji. Nie zapominamy też o rodzinach z dziećmi, którym oferowane są m.in. pobyty w hotelach, w których funkcjonują wakacyjne kluby – Figlokluby. W Figloklubach przez 6 dni w tygodniu polscy animatorzy prowadzą m.in. zabawy i zajęcia sportowe zarówno dla dzieci, jak i dla dorosłych. Hotele z Figloklubami charakteryzuje wysoki standard oraz infrastruktura przystosowana do potrzeb rodzin z dziećmi. Mimo, że większość wyjazdów oferowanych przez Spółkę odbywa się w okresie wakacyjnym do ciepłych rejonów świata, oferujemy możliwość wyjazdu w różnych porach roku – oferta zawiera wyjazdy letnie i zimowe, w tym na narty oraz sylwestrowe.

Spółka przykłada dużą wagę do rozwoju i uatrakcyjniania własnej sieci sprzedaży, która na dzień 31 grudnia 2018 r. składała się z: 107 biur własnych oraz 49 biur franczyzowych, około 1.300 punktów agencyjnych, call center i własnej strony internetowej oraz wycieczkowych portali internetowych.

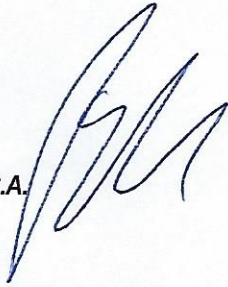


Mimo wyżej wskazanych zawirowań i zmienności na rynku usług turystycznych, które miały miejsce w roku 2018, co w konsekwencji doprowadziło do dużej przewagi podaży nad popytem, a w konsekwencji do „słabo kontrolowanej spirali spadków” cen wycieczek, co z kolei prowadziło do słabych wyników finansowych touroperatorów, a także niekorzystnej sytuacji agentów turystycznych, Zarząd Spółki z optymizmem ocenia perspektywę rozwoju działalności i poprawy wyników finansowych Spółki na rok 2019, co w przypadku Spółki potwierdzają również postępujące wzrosty poziomów przedsprzedaży na sezon roku 2019. Niemniej, do kluczowych czynników mających znaczne przełożenie na popyt w turystyce w roku 2019 i wyniki rynku usług turystycznych, w tym wyniki Spółki, będą miały: kształtowanie się (poziom i dynamika) realnych dochodów gospodarstw domowych, a zwłaszcza zasadniczego ich czynnika, którym są realne wynagrodzenia, poziom nastrojów konsumenckich, które są szczególnie istotne dla popytu na towary i usługi dalszej potrzeby, co będzie miało w sezonie roku 2019 istotne znaczenie, zwłaszcza wśród konsumentów z obszarów tzw. Polski B (gdzie relatywnie bardziej odczuwalny jest wpływ wzrostu świadczeń społecznych), poziom obaw przed wystąpieniem na rynkach docelowych niebezpiecznych wydarzeń, zwłaszcza terrorystycznych, poziom i dynamika zmian cen imprez turystycznych oraz pogoda, ale jest ona relatywnie mało przewidywalna więc opieranie na niej strategicznych wizji programowych jest bardzo ryzykowne. Natomiast można przypuszczać, że w tym sezonie będzie to czynnik wsparcia koniunktury w turystyce wyjazdowej, gdyż kolejna aż tak korzystna aura dla wyjazdów krajowych jest mało prawdopodobna. Dodatkowo, pozytywny impuls mający wpływ na nastroje konsumenckie i wzrost dynamiki w zakresie rozwoju rynku turystyki wyjazdowej w Polsce na sezon roku 2019 może być związany, zdaniem analityków rynku, z nowymi gospodarczymi propozycjami programowymi przedstawionymi w lutym 2019 r. na konwencji partii rządzącej, będącymi zestawem istotnych zmian i nowych inicjatyw (tzw. „piątka Kaczyńskiego”), z których najistotniejszą jest rozszerzenie dotychczasowego programu 500+ również na pierwsze dziecko, niezależnie od dochodu rodziny.

Zaufanie, jakim nas obdarzyli klienci oraz akcjonariusze zobowiązuje, dlatego też w latach kolejnych zrobimy wszystko, aby konsekwentnie realizować strategię dynamicznego wzrostu spółki i jej wartości.

W imieniu Zarządu Spółki chciałbym wyrazić ogromną wdzięczność i podziękowania wszystkim pracownikom Spółki za ich zaangażowanie i codzienną pracę, bez których sukces Spółki nie mógłby zostać osiągnięty. Pragnę również podziękować Akcjonariuszom, członkom Rady Nadzorczej oraz partnerom biznesowym i Klientom za zaufanie, jakim nas obdarzają.

Z poważaniem,
Grzegorz Baszczyński
Prezes Zarządu Rainbow Tours S.A.



Łódź, dnia 30 kwietnia 2019 roku