

Қазақстан Республикасы
010000, Нұр-Сұлтан қ.
Бейбітшілік к., 14, «Marden» БО
тел.: +7 (7172) 279 112
E-mail: fondkamkor@fondkamkor.kz



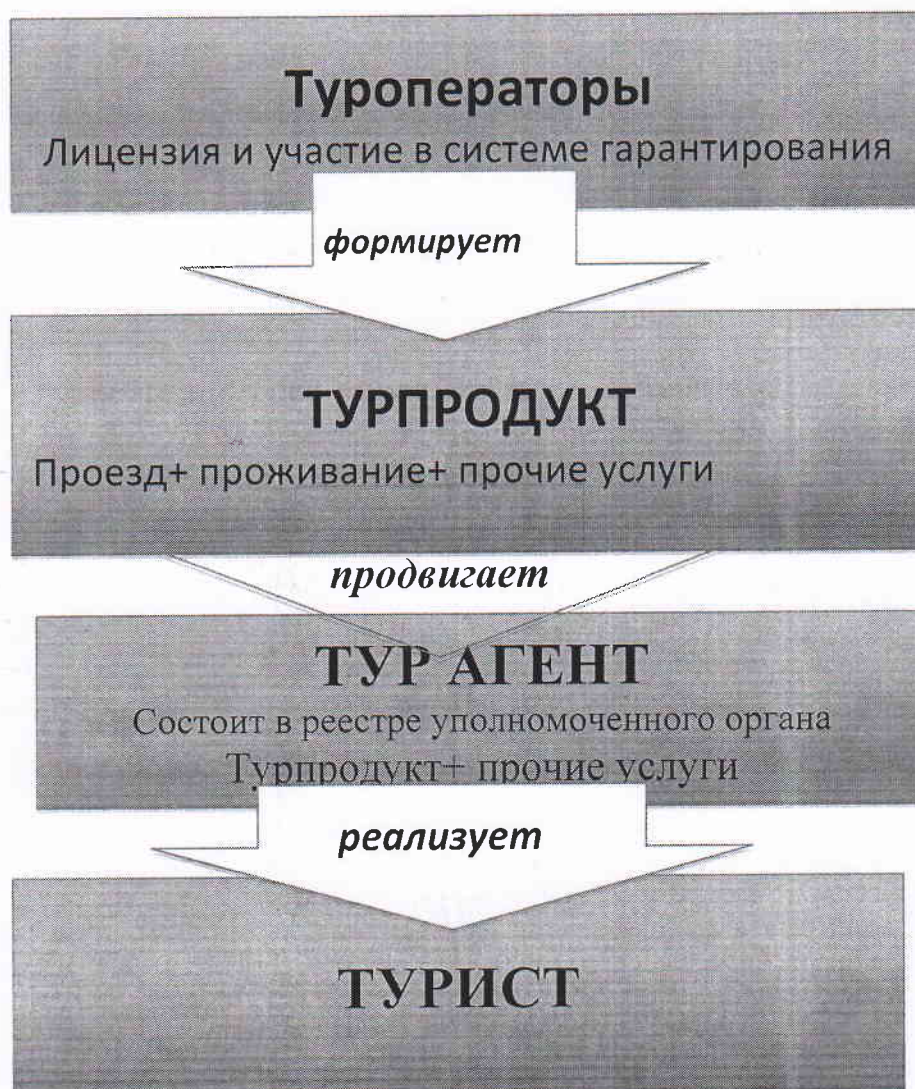
Республика Казахстан
010000, г. Нур-Султан
ул. Бейбитшилик, 14, БЦ «Marden»
тел.: +7 (7172) 279 112
E-mail: fondkamkor@fondkamkor.kz

«ТУРИСТИК ҚАМҚОР»

исх. №16 от 07.02.2022г.

**Генеральная прокуратура
Республики Казахстан**

«Туристік Қамқор» обращает ваше внимание на следующее. Согласно действующего Законодательства, субъектами туристской деятельности являются туроператоры и турагенты.



Таким образом, взаимоотношения ТУРОПЕРАТОР - ТУРАГЕНТ являются условием формирования отрасли.

Согласно п. 9 ст. 1 Закона Республики Казахстан «О туристской деятельности в Республике Казахстан» (далее – Закон), ТУРАГЕНТ занимается продвижением и реализацией ТУР ПАКЕТА, сформированного ТУРОПЕРАТОРОМ.

Реализация турпакета туроператора происходит на основании его договора с турагентом на реализацию. Предполагается, по логике, что данный договор должен быть комиссионным, так как агент только реализует турпакет. Учитывая, что при этом у турагента не возникает права собственности на эти турпакеты, которые не являются его товаром, подлежащим реализации, со всеми вытекающими последствиями, они не используются турагентом для создания нового продукта, от его имени не продаются. Следовательно, поступающие средства от туристов, не являются оборотом агента. Это оборот туроператора.

Туроператор, реализующий турпакет через турагента, обязан оплатить определенную сумму **комиссионного вознаграждения** агенту за эту деятельность. Оно включается в общую сумму стоимости турпакета, которая включает стоимость тура и комиссионное вознаграждение турагенту. При том, оплачивается туроператору стоимость тура, а на сумму комиссии турагентом выставляется счет-фактура. Комиссионное вознаграждение является облагаемым оборотом агента. Для туроператора комиссионное вознаграждение должно идти на затраты как и другие расходы, связанные с оплатой за третьих лиц.

ПРИМЕР:

Турпакет туроператора X стоит 1 540\$:

600\$ перелет + 800 \$ проживание +140\$ комиссия агенту Y

в таком случае X выставляет Y счет на 1 540\$. Y оплачивает ему 1 400\$, а на 140\$ выставляет ЭСФ.

При этом 1 400\$, является оборотом туроператора, а 140\$ - оборот турагента.

В настоящее время нормы гражданского законодательства Казахстана не предусматривают понятие *агентского договора*. Это привело к появлению на рынке разных типов договоров между туроператорами и турагентами, которые теперь приводят отрасль к коллапсу. Некоторые из них заключают договор и выставляют агенту счет не на полную стоимость турпакета, а только сумму без комиссии. Отсутствие цены туроператора в процессе реализации турпродукта туристу, предполагающее право комиссионера самостоятельно устанавливать цену на услуги, приводит к наличию возможности менять условия не принадлежащего ему продукта. В таком случае, у турагента появляется собственный продукт, который в таком случае подлежит реализации от его собственного лица, весь оборот реализации становится оборотом комиссионера. Кроме того, занижение размера

комиссионного вознаграждения снижает все обязательные платежи государству, нанося тем самым ущерб его интересам.

Пример первый:

Турпакет туроператора X стоит 1540 \$:

600\$ перелет + 800 \$проживание +140\$ комиссия агенту Z

в этом случае X выставляет Y счет на 1 400 \$. Z оплачивает ему 1 400\$. Но в этом случае вся сумма счета будет являться его оборотом и, если он является плательщиком НДС, Z будет вынужден заплатить 185\$ НДС, имея 140 \$ комиссии с пакета.

Второй пример.

Турпакет туроператора X стоит 1540 \$:

600\$ перелет + 800 \$проживание +140\$ комиссия агенту Q

в этом случае X выставляет Q счет на 1 400\$. Q оплачивает ему 1400\$, а вместо 140\$ берет с туриста комиссию в размере 3000 тенге, занижая значительно свой оборот и нанося ущерб государству.

Пример третий:

Турпакет туроператора X стоит 1540 \$:

600\$ перелет+ 800 \$проживание +140\$ комиссия агенту W,

в этом случае X выставляет W счет на 1 400\$. W оплачивает ему 1400\$ от имени туриста, которому турпакет реализован, а сумму комиссионного вознаграждения полностью скрывает, ведя теневой учет, не платя государству никаких налогов и платежей.

При этом на рынке развивается демпинг и идет недобросовестная конкуренция, выливающаяся в мошеннические схемы, от которых страдают граждане Казахстана.

Мы считаем, что при взаимоотношениях туроператор-турагент необходимо убрать разночтения в агентских договорах. Нужно использовать статьи 146 и 865 Гражданского Кодекса, связанные с заключением договоров поручения и комиссии. Поскольку происходит импорт услуг на территорию РК , уплата НДС при агентском договоре регулируется п.3 ст. 276-18. Согласно раздела 8 Налогового Кодекса РК при предоставлении услуг, связанных с оплатой за третьих лиц, необходимо в размер облагаемого оборота включить комиссионное вознаграждение

Доходом агента будет признаваться сумма вознаграждения, полученная за реализованный товар (турпакет туроператора). Хотим обратить внимание, что получаемые от туроператора Принципала дополнительные суммы за понесенные расходы (к каковым можно отнести и повышенную комиссию) будут признаваться доходом Агента и подлежат включению в совокупный годовой доход

Таким образом, мы считаем, что необходимо

В статье 381 п. 15 Налогового Кодекса, где определяется размер оборота по реализации

в п. 2 добавить: при оказании услуг туроператора по выездному туризму... *сумма комиссионного вознаграждения тур агенту*

Таким образом, просим вас сделать нам разъяснения по данному вопросу – как осуществлять взаимоотношения между туроператором и турагентом.

1. может ли агентский договор предоставлять различные виды взаимоотношений субъектов турбизнеса;

2. как должны строиться финансовые взаимоотношения субъектов туристского бизнеса;

3. имеет ли право туроператор право заключать договор поручения без комиссионного вознаграждения;

4. имеет ли право турагенты формировать свою сумму комиссионного вознаграждения;

5. имеют ли право турагенты снижать сумму комиссионного вознаграждения;

6. какие, на ваш взгляд, изменения требуется внести в действующие нормативные правовые акты в рамках решения вышеуказанной ситуации?

Председатель



Инна Рей