

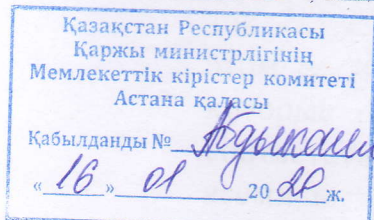
Қазақстан Республикасы  
010000, Нұр-Сұлтан қ.  
Бейбітшілік к., 14, «Marden» БО  
тел.: +7 (7172) 279 112  
E-mail: fondkamkor@fondkamkor.kz



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

«ТУРИСТИК ҚАМҚОР»

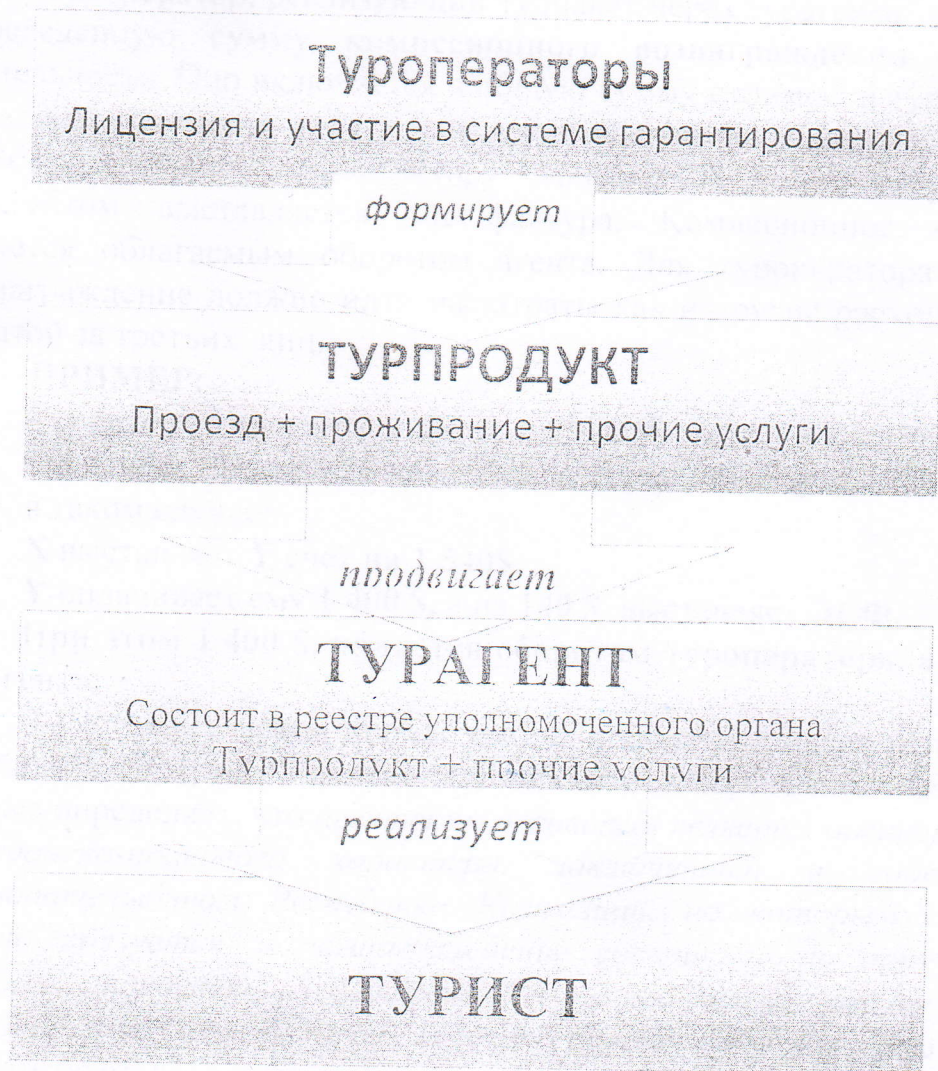
исх. №2-1 от 13.01.2022



70-99-31  
70-14-87  
70-20-99

Комитет государственных доходов  
Министерства финансов  
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.

КТД и.п.:

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

Реализация турпакета туроператора происходит на основании его АГЕНТСКОГО договора с турагентом. Предполагается, методом исключения от договоров Поручения и Комиссии (Гражданский кодекс РК), а так же по принципам агентирования, что данный договор должен быть комиссионным, так как агент только продвигает и реализует турпакет. Учитывая, что при этом у турагента не возникает права собственности на эти турпакеты, которые не являются его товаром, подлежащим реализации, турагенту в соответствии с законодательством запрещена функция ценообразования, со всеми вытекающими последствиями, они не используются турагентом для создания нового продукта, от его имени не продаются. Следовательно, получение средств от туристов, не являются оборотом агента. Это оборот туроператора.

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

#### ПРИМЕР:

Турагент 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 законодательства в целях налогообложения Казахстана содержат понятие **Агентский договор**. Статья 683 Налогового кодекса определяет, что агентским договором является договор (соглашение) гражданско-правового характера, заключенный в соответствии с законодательством Республики Казахстан, по которому одна сторона (агент) обязуется за вознаграждение совершить по поручению другой стороны определенные действия от своего имени, но за счет другой стороны либо от имени и за счет другой стороны. Это определение соответствует договору поручения в Гражданском кодексе Особенная часть, где комиссионер выступает от своего имени в сделках, но в интересах комитента.

Агентский договор, который указан в статье 15 Закона «О  
туристской деятельности в Республике Казахстан», содержит  
определение, которое аналогично статье 683 Налогового кодекса и  
Договору комиссии в Гражданском кодексе (Особенная часть).

СЛЕДУЕТ отметить, что в соответствии с п. 59 Национального  
Стандарта Финансовой Отчетности Республики Казахстан, при агентских  
отношениях, принятая - физическое или юридическое лицо, от имени  
которого действует агент (представитель); агент - физическое или  
юридическое лицо, уполномоченное принципом, производить  
определенный круг действий от имени другого лица (принципала) по  
поручению и в интересах этого лица, не являясь при этом его служащим.

Однако 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 тура, а только сумму без комиссии. Отсутствие цены  
туроператора в процессе реализации турапродукта туристу, представляющее  
право комиссии самостоятельно устанавливать цену на услуги, приводит  
к значительной возможности менять условия неправомерно ему продукта. В  
таком случае, у турагента появляется собственный продукт, который в таком  
случае позволяет реализовать от его собственного лица, весь оборот  
реализации становится оборотом комиссии. Кроме того, заниженные  
размера комиссионного вознаграждения снижает все обязательные платежи  
турагству, наносит тем самым ущерб его интересам.

#### Пример первый:

Турагент туроператора X стоит 1 540 \$;  
 $600 \$ \text{ travel} + 800 \$ \text{ promotion} + 140 \$ \text{ комиссия агенту Z}$   
в этом случае X выставляет Z счет на 1 400 \$.

Но в этом случае вся сумма счета будет являться оборотом агента  
Z, если он является плательщиком НДС, Z будет вынужден заплатить  
185 \$ НДС, имея 140 \$ комиссии с турагента.

#### Второй пример:

Турагент туроператора X стоит 1 540 \$;  
 $600 \$ \text{ travel} + 800 \$ \text{ promotion} + 140 \$ \text{ комиссия агенту Q}$   
в этом случае X выставляет Q счет на 1 400 \$; Q оплачивает ему 1 400  
\$, а вместо 140 \$ берет с туриста комиссию в размере 3 000 тенге, занимая  
значительно свой оборот и наносит ущерб государству.

#### Пример третий:

Турагент туроператора X стоит 1 540 \$;  
 $600 \$ \text{ travel} + 800 \$ \text{ promotion} + 140 \$ \text{ комиссия агенту W}$   
в этом случае X выставляет W счет на 1 400 \$. W оплачивает ему 1 400  
\$ от имени туриста, которому турагент реализован, а сумму комиссионного

вознаграждения полностью скрывает, вели теневой учет, не платя государству никаких налогов и платежей.

При этом на рынке развивается демпинг и идет недобросовестная конкуренция, влияющая в мошеннические схемы, от которых страдают все участники туристского рынка, туроператоры, турагенты, и конечный потребитель услуг – турист.

Мы считаем, что при взаимоотношениях туроператор-турагент необходимо уделить внимание в агентских договорах. Нужно использовать статьи 146 и 865 Гражданского кодекса, связанные с заключением договоров поручения и комиссии. Поскольку происходит импорт услуг на территорию Республики Казахстан, уплата НДС при агентском договоре регулируется п.3 ст. 276-18. Согласно раздела 8 Налогового кодекса Республики Казахстан 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 (турагент туроператора). Хотим обратить внимание, что получаемые от туроператора Принципыла дополнительные суммы за понесенные расходы (к каковым можно отнести и включению в совокупный доход Агента и подлежат включению в совокупный доход Агента).

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 агента*

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

1. может ли агентский договор представлять различные виды взаимоотношений субъектов туризма;

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?

Ком. 8 7122 279-112

Исполнитель

Ирина Рен