

УДК 338.24

*Терловая В.И., кандидат экономических наук, доцент
Доцент кафедры «Учет, анализ и аудит»
Институт экономики и управления, Крымский федеральный
университет им. В.И. Вернадского,
Россия, г. Симферополь.*

*Лапина В.В.
магистрант*

*2 курс, по направлению подготовки 38.04.01 «Экономика»
Профиль « Учет, анализ и аудит видов деятельности»
Институт экономики и управления, Крымский федеральный
университет им. В.И. Вернадского,
Россия г. Симферополь.*

ФОРМИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ТУРАГЕНТОВ

Аннотация. Рассмотрен порядок формирования туристического продукта, его продвижение и реализации покупателям, приведена исходная информация о расходах и доходах турагента и туроператора, предложена методика выбора оптимального объекта налогообложения турагента, приведен рекомендуемый состав доходов турагента, возникающих при исполнении посреднических договоров

Ключевые слова: турагент, туроператор, турфирма, турпродукт, доходы, расходы, объект налогообложения, посреднический договор, договорная политика, налоговая политика, агентское вознаграждение.

*Terlova VI, candidate of economic sciences, associate professor
The senior lecturer of faculty «the Account, the analysis and audit»
Institute of Economics and Management, Crimean Federal University.*

*IN AND. Vernadsky,
Russia, Simferopol.*

*Lapina V.V.
graduate student*

*2 year, in the direction of training 38.04.01 "Economics" Profile
"Accounting, analysis and audit of activities"*

*Institute of Economics and Management, Crimean Federal University. IN
AND. Vernadsky,
Russia Simferopol.*

FORMATION OF INCOME AND EXPENSES OF ENTERPRISES TOURAGENTS

***Annotation.** The order of formation of tourist product, its promotion and realization to customers, the initial information on expenses and incomes of travel agent and tour operator is given, the method of choice of the optimal object of taxation travel agent, the recommended composition of the travel agent's income arising from the performance of intermediary contracts.*

***Key words:** travel agent, tour operator, travel agency, tourist product, income. expenses, object of taxation, intermediary contract, contractual policy, tax policy, agency fee.*

Деятельность туристических фирм, которые представлены турагентами и туроператорами, характеризуется формированием, продвижением туристического продукта покупателям и его реализацией. Самый трудоемкий процесс - это продвижение турпакетов и реализация их потребителям в части организации сети сбыта, которая предусматривает разработку договорной политики, которая должна быть оптимальной для туристических фирм и потребителей турпродукта [1].

Взаимоотношения между турагентами и туроператорами регулируются определенными правоотношениями, которые предусматривают разный порядок признания расходов и доходов организаций. Прежде всего, отмечается нарушение определенности фактов во времени в процессе отражения хозяйственной деятельности туристических фирм в результате необоснованного выбора момента фиксирования и учета расходов и доходов организаций. Это, в свою очередь, приводит к искажению данных в результате корректировки признанных сумм экономических выгод, что, естественно, искажает статистическую и бухгалтерскую отчетность туристических фирм.

При разработке и заключении договоров между турагентами и туроператорами приоритет отдается в основном посредническим договорам (комиссии, агентский, поручения), так как доходы по ним относятся не к общей сумме выручки от продажи турпродукта, а к вознаграждениям турагента. Поэтому посреднические договора позволяют оптимизировать сумму налогов, уплачиваемых организацией [2].

Заключенный между турагентом и туроператором агентский договор является основой для формирования данных о расходах и доходах обеих сторон в результате реализации договора.

Заключенный агентский договор между турагентом и туроператором отражает основу для формирования информации о расходах и доходах организаций, представленных в таблице 1.

Таблица 1

Исходная информация о расходах и доходах турагента и туроператора

Турагент		Туроператор	
Показатели	Информация для признания по агентскому договору доходов и расходов		Показатели
Сумма агентского вознаграждения (планируемая)	Заключение агентского договора		Доход от реализации турпродукта (планируемый)
	Заявка на бронирование турпродукта	Акцепт заявки на бронирование турпродукта	
Сумма агентского вознаграждения (планируемая скорректированная)	Корректировка заявки на бронирование турпродукта	Изменения по факту бронирования турпродукта	Корректировка планируемого дохода от реализации турпродукта
Сумма расходов на приобретение турпродукта	Оплата счета, выставленного туроператором	Выставление счета на оплату стоимости турпродукта	Фактический доход от реализации турпродукта

На признаваемую величину получаемых доходов в туризме кроме договорных условий имеют влияние и прочие экономические факторы, особое влияние среди которых оказывает объект налогообложения.

Так как в настоящее время основная доля турагентов относится к субъектам малого предпринимательства и применяет упрощенную систему налогообложения, то возникает проблема выбора объекта налогообложения туристического агентства. На основе проведенного анализа различных подходов к учету расходов и доходов турфирмы предложена методика выбора оптимального объекта налогообложения, которая базируется на определении в доходе доли единого налога. Оптимальный вариант налогообложения фирмы определяется следующим образом:

1. Рассчитывается удельный вес единого налога в доходе фирмы:

$$УВ = Р * 15, \%$$

где УВ - удельный вес единого налога в доходах организации, %;

Р – рентабельность работы организации, %;

15 - ставка единого налога, %.

Доля единого налога в сумме дохода при объекте налогообложения «доходы минус расходы» приведена в таблице 2.

Таблица 2.

Доля единого налога в сумме дохода (объект налогообложения
«доходы минус расходы»)

Рентабельность, %	100	90	70	40	20	6,7	0
Значение доли единого налога в сумме дохода, %	15	13,5	10,5	6	3	1	1

При значении рентабельности от 0 до 6,7% доля единого налога составит 1%, в связи с тем, что налоговым законодательством установлен минимальный налог в размере 1%, если значение единого налога организации меньше 1% от величины получаемого дохода.

Анализ данных таблицы показывает, что если рентабельности более 40 %, то наиболее оптимален вариант объекта налогообложения - «Доходы». Если величина рентабельности менее 40 %, то необходимо установить влияние на величину единого налога следующих факторов:

- удельного веса в доходе фирмы суммы страховых платежей;
- удельного веса в доходе организации пособий по нетрудоспособности, финансируемых за счет турагентов.

2. Рассчитываются предельные значения удельного веса страховых платежей, которые оптимальны как для варианта объекта налогообложения «Доходы» и варианта объекта налогообложения «Доходы минус Расходы»:

$$\text{ПУВ} = 6\% - \text{УВ},$$

где ПУВ – предельное значение удельного веса страховых платежей в доходе при определенных значениях рентабельности деятельности туфирмы, %;

6% - ставка единого налога;

УВ - удельный веса единого налога в доходе при варианте объекта налогообложения «доходы минус расходы», а также определенных значениях рентабельности.

Расчеты показали, что при рентабельности работы организации от 20% и менее целесообразно использовать налогооблагаемую базу «Доходы

минус Расходы», а при рентабельности от 20-40 % целесообразно провести дополнительные расчеты с целью выявления влияния на выбор налогооблагаемой базы суммы страховых платежей.

Основная задача финансового учета расходов и доходов турфирмы это достоверное определение доходов, а также расходов на формирование, продажу и продвижение турпродукта.

Согласно условиям договора и гражданскому законодательству доход турагента формируется в форме суммы денежного вознаграждения, который определяется как процента от стоимости турпродукта, реализованного покупателю. Однако, турагент получает еще денежные суммы в форме дополнительной выгоды, скидок, призов, бонусов, компенсации расходов, которые связаны с поручениями туроператора. Эти суммы, полученные от туроператора, могут:

- не являться самостоятельными формами дохода и вваливаться в сумму полученного вознаграждения;
- отражаться в форме обязательства без включения их в состав дохода.

Дополнительная выгода в настоящее время приравнивается туроператорами к агентскому вознаграждению, что связано с их стремлением из суммы собственных доходов исключить величину агентского вознаграждения для снижения налоговой нагрузки. Такое положение налоговыми органами не поддерживается, т. к. они считают дополнительную выгоду безвозмездно переданным имуществом. При этом получение данной дополнительной выгоды фирмой связано с процессом реализации турпродукта, что является основным условием признания таких денежных поступлений доходом от обычных видов деятельности организации.

В отношении призов, в качестве которых является бесплатный тур, предоставленный туроператором турагенту за определенное количество реализованных путевок, то в настоящее время этот приз в виде дохода

отражается как уменьшение стоимости путевок, передаваемых туроператором турагенту вместе с льготным туром. Вуалирование на практике суммы приза приводит к признанию заключенной сделки ничтожной, и, как следствие, к переквалификации агентского договора в договор дарения. А это чревато возникновением налоговых рисков, поэтому экономически обоснованно суммы призов учитывать в составе дохода турагента.

Бонусы, также как и призы учитываются как уменьшение суммы стоимости путевок для турагента, но, по сути, они представляют собой повышенную сумму агентского вознаграждения. Поэтому порядок их признания аналогичен порядку отражения агентского вознаграждения.

Что касается суммы компенсации затрат турагента, осуществленных по поручению туроператора, то они на практике у агента отражаются только как расходы на счетах учета общехозяйственных расходов. Это возмещение целесообразно считать доходом турагента, поскольку осуществление таких расходов связано с его основной деятельностью и они должны быть включены в стоимость услуг. Все эти виды денежных сумм как экономические выгоды позволяет считать их доходами от обычных видов деятельности. Рекомендуемый состав доходов турагента, возникающих при исполнении посреднических договоров приведен в таблице 3.

Таблица 3.

**Рекомендуемый состав доходов турагента, возникающих при
исполнении посреднических договоров**

Вид дохода	Порядок расчета величины дохода
Вознаграждение за реализацию и продвижение продукта от собственного имени либо имени туроператора, а также за счет туроператора	Процент от стоимости реализованного турпродукта
	Фиксированная сумма за один реализованный тур или за месяц, определяемая как разница между ценой турпродукта, установленной туроператором, и ценой продажи турагентом туристу
Компенсация расходов, связанных с исполнением поручения туроператора	Сумма затрат, возмещаемых турагенту, отраженная в договоре с туроператором
Дополнительная выгода	Разница между ценой тура, которая установлена для турагента и ценой тура, реализованного покупателю по более высокой рыночной цене
Скидки	Разница между суммой, исчисленной от цены турпродукта в процентах, установленной туроператором, и скидкой
	Сумма затрат турагента
Бонусы	Повышенная сумма агентского вознаграждения
Подарки и призы от туроператора	Стоимость турпродукта, получаемого безвозмездно турагентом

Таким образом, в целях оптимизации затрат и доходов турагента целесообразно выбрать наиболее оптимальный вариант налогообложения деятельности с целью снижения расходов, а также оптимизировать порядок отображения доходов в учете по агентскому вознаграждению, получаемому от туроператоров.

Использованные источники:

1. Бородин, В. В. Экономика туризма. Серия: Высшее образование. / В.В. Бородин. М.: Форум, 2011. - 240с.
- 2..Соболева, Е.А. Финансово-экономический анализ деятельности турфирмы. / Е.А.Соболева. М.: Финансы и статистика, 2006-149с.
3. В. А. Чернов Экономический анализ: торговля, общественное питание, туристский бизнес./ В.А.Чернов. М: ЮНИТИ-ДАНА , 2009 г. -639с.