

**РЕГИОНАЛЬНЫЙ СЕМИНАР ПО ВСПОМОГАТЕЛЬНОМУ СЧЕТУ ТУРИЗМА**  
**Алматы, Казахстан (30 ноября - 3 декабря 2015)**

# **Таблица 5:**

## **Учет деятельности бюро путешествий и туроператоров**

**Владимир Мархонько**  
**Консультант Всемирной Туристской Организации**  
**Эл.почта: [vmarkhonko@gmail.com](mailto:vmarkhonko@gmail.com)**

# Деятельность туристских агентств и туроператоров

## 7911 Деятельность туристских агентств

- *Этот класс включает деятельность туристических агентств по оптовой и розничной продаже (т.е. группам лиц или индивидуалам) экскурсий, путешествий, организованных туров, включая обеспечение транспортом и проживание, в том числе на частном секторе.*

## 7912 Деятельность туроператоров

- *Этот класс включает деятельность туроператоров по планированию и организации путешествий (экскурсий, турпоездок). Организованные путешествия включают обеспечение транспортом, проживанием и едой; посещение музеев, исторических мест, представлений и т.п. Данные туристические услуги могут продаваться потребителям непосредственно туроператорами или через посредников, т.е. через туристические агентства.*

## Валовая выручка бюро путешествий бывает трех видов:

- a) выручка, получаемая напрямую от посетителей по отдельному счету; эта практика наиболее распространена среди служб бронирования, отличных от бюро путешествий, но она все чаще используется и самими бюро путешествий;
- b) валовая коммерческая наценка, начисляемая за розничные торговые услуги, когда туристические агенты косвенно получают вознаграждение в результате рознично-торговой операции (покупка продукта у поставщиков услуг (например, авиакомпаний) или оптовых продавцов и продажа этого продукта путешественникам);
- c) комиссии, выплачиваемые поставщиками туристских услуг, когда бюро действуют в качестве их агентов, аналогично тому, как это имеет место в отношении услуг розничной торговли за вознаграждение или на договорной основе.

Какова бы ни была процедура, с помощью которой бюро путешествий (или служба бронирования) получает свой доход, общая стоимость, оплачиваемая клиентами, делится на две части:

- (1) часть, соответствующая стоимости услуги бюро путешествий (полученная валовая прибыль), и
- (2) часть, соответствующая стоимости включенных туристских услуг предоставленных третьими лицами – нужно вычитать из валового дохода бюро путешествий и **учитывать как доход других отраслей туризма**

Оценка стоимости продукции отрасли «Туристические агентства и другие услуги по бронированию» **без вычета** стоимости услуг третьих лиц – называется валовым методом оценки, а **с вычетом** – чистым методом оценки.

**Стоимость комплексных туров (турпакетов) следует разделять на три группы:**

- (1) Прибыль продающего тур туристического агентства (обычно не являющегося туроператором).**
- (2) Стоимость услуги, предоставляемые туроператором**
- (3) Стоимость других туристских услуг (например, транспортные услуги, услуги по размещению), - их нужно выделять и учитывать в выпуске других отраслей туризма (если они не учтены в других источниках данных)**

**В случае различной резидентной принадлежности туристических агентств, туроператоров и производителей услуг, включенных в турпакет, стоимость турпакета нужно разбивать не только по отраслям туризма, но и по формам туризма - внутреннему, выездному и въездному туризму**

**Часть стоимости турпакета, которая будет отнесена к выездному туризму (услуги нерезидентов) не включается в туристское потребление внутри страны. Например: (1) стоимость авиабилетов на международную перевозку (**авиакомпанией – нерезидентом**) и (2) размещение в посещаемых странах**

**Возможны различные комбинации резидентной принадлежности покупателей туристских услуг, турбюро/турагентов, и производителей услуг, включенных в турпакет.**

**Последствия для ВСТ описаны в Приложении 3 к ВСТ 2008**

**Большое спасибо за Ваше  
внимание!**

**Thank you very much for your  
attention!**