

ПОЗИЦИЯ

НА ЕВРОПЕЙСКАТА АСОЦИАЦИЯ НА ТУРИСТИЧЕСКИТЕ АГЕНЦИИ И ТУРОПЕРАТОРИ (ЕСТАА) И ОБЕДИНЕНИЕТО НА ЕВРОПЕЙСКИТЕ БИЗНЕС ТУРИСТИЧЕСКИ АГЕНТИ (ГЕВТА) ОТНОСНО РЕВИЗИЯ НА СПЕЦИАЛНИЯ РЕД НА ДДС ОБЛАГАНЕ ЗА ТУРОПЕРАТОРСКА ДЕЙНОСТ

Каква е специалната ДДС схема за туристическите агенции и защо е необходимо повторно преглеждане?

Туристическите агенти, които придобиват туристически услуги от трети страни и ги продават от свое собствено име на клиенти, се ползват от специална ДДС схема, предвидена в членове 306-310 от Директивата за ДДС 2006/112/ЕО.

Специалната схема за туристическите агенти беше въведена като мярка за улесняване на търговията. Нейната цел е да предотврати усложненията, които прилагането на нормалните правила за ДДС биха причинили на туристическите агенти, когато продават услуги, доставяни извън съответната Държава-членка. Съгласно нормалните правила за ДДС, туристическите агенти трябва да плащат ДДС за всяка доставка на услуги, направена към тях и да се регистрират във всяка Държава-членка, от която са закупили услугите. Но при специалната схема за "маржа" всички сделки, извършени от туристически агент по отношение на пътуване, се третират като едно единствено предоставяне на услуги за целите на ДДС, облагаеми в неговата Държава-членка. Той няма право на приспадане на ДДС върху предоставените му доставки, но от друга страна, той се облага само върху маржа на печалбата, реализиран при доставката на туристическия пакет.

Специалната схема има и предимството, че приходите от ДДС се разпределят на Държавата-членка, в която се осъществява крайното потребление на всяка отделна услуга, т.е. ДДС върху доставките на туристическия агент отива в Държавата-членка, в която е установен туристическият агент и където е генерирана печалбата, докато ДДС за настаняване в хотел се разпределя на Държавата-членка, в която се предоставя услугата.

Специалната схема работи добре за търговията и се избягва необходимостта от множество регистрации по ДДС. Схемата обаче създава и някои нарушения, които трябва да бъдат премахнати. Освен това, пазарът на туристически услуги премина през значителни промени от въвеждането на специалния режим на ДДС през 1977 г., които не са отразени в правилата за ДДС. Освен това прилагането на специалната схема сред Държавите-членки е различно. По този начин схемата се нуждае от преразглеждане, за да отрази пазарните промени, както и да премахне деформациите, създадени от схемата, както по отношение на различаващите се приложения, така и относно слабостите, присъщи на настоящата схема.

Европейската комисия взе предвид това и представи в края на 2002 г. предложение на Комисията за преразглеждане на специалната схема за туристическите агенти (COM (2002) 64 окончателен). Целта на предложението беше да се модернизира специалната схема и да се осигури по-еднородно прилагане на специалната схема в Държавите-членки на ЕС.

ЕСТАА и GEVTA приветстваха предложението на Комисията и подкрепиха новите разпоредби, въведени от Комисията.

За съжаление, Държавите-членки не успяха да постигнат съгласие относно компромисен текст в два последователни кръга от преговори през периода 2002-2003 г. и 2010-2011 г.

Междувременно през 2007 г. Европейската комисия започна съдебна процедура, относно нарушенията, срещу няколко Държави-членки за неправилното прилагане на специалната схема. Осем Държави-членки бяха изправени пред Съда на Европейските общности, който през септември 2013 г. даде решение в полза на осемте Държави-членки (виж [дело С-189/11](#)). Това решение обаче причинява големи предразсъдъци на Общността на туристическите агенти по отношение на следното:

- Включване на B2B (бизнес – бизнес) доставки в обхвата на специалната схема:

Включването на B2B доставките в схемата за данъчно облагане на маржове ще доведе до масови нарушения на конкуренцията между туристическите агенти в сравнение с доставчиците на съответните услуги (например хотел, транспортно предприятие и др.). тъй като схемата за маржа отказва на облагаемите клиенти правото да си възстановят ДДС върху основните туристически услуги до степента, до която ДДС може да бъде частично или изцяло възстановено за тези услуги и ДДС върху маржа на туристическия агент. Всяка причина, която възпрепятства правото на възстановяване на ДДС, което по друг начин може да се приспадне на етапа на междинно потребление за бизнес клиент, е в противоречие с основния принцип на неутралност на системата на ДДС в Общността и ще направи тези облагаеми клиенти финансово по-добре, за да закупват услугите директно от доставчиците на услуги

Дори в случаите, когато ДДС не може да бъде възстановено по отношение на туристически услуги, туристическите агенти все още биха били в по-неблагоприятно конкурентно положение в сравнение с доставчиците на основните услуги, тъй като маржът върху услугите (доколкото те се ползват в рамките на ЕС) винаги подлежи на стандартна ставка на ДДС, докато основните услуги често са обект на намалена ставка на ДДС или освобождаване от ДДС.

Нарушаването на конкуренцията, произтичащо от включването на B2B доставките в TOMS (Схема на маржовете на туроператорите) , ще доведе в дългосрочен план до намаляване броя на посредниците. Клиентите ще купуват директно от доставчиците и ще станат клиенти в плен. Това ще стимулира концентрираните пазари, ще има по-малко прозрачност на цените и в крайна сметка по-малък избор за потребителите, което подкопава постиженията на единния пазар.

- Забрана за използване на глобално изчисление на маржа:

Изчисляването на маржа на база сделка ще бъде много обременително и дори невъзможно поради факта, че облагаемата сума не може да бъде определена в точката за продажба / издаване на фактура поради фактури на доставчици, издадени със закъснение, възстановявания или (частични) анулиции от клиентите, допълнителни комисионни от доставчици, като обемни отстъпки в края на годината и т.н. Освен това не е възможно да се разпределят разходите, натрупани за период от време за сделките, докато не настъпи края на периода, когато броят на сделките става известен. Това ще изисква много корекции по фактурите и по този начин - дължимо ДДС.

- Правото на облагаемите клиенти да си възстановят ДДС по получени доставки:

Съдът оценява, че ДДС, регенерирано от облагаеми клиенти, трябва да отговаря точно на размера на дължимия или платен данък върху постъпленията. По този начин Съдът утвърждава, че се прилага принципът на правото на приспадане на ДДС, предвиден в член 168 от Директивата за ДДС, и че облагаемите клиенти имат право да приспаднат ДДС върху вложените суми на маржа на туристическия агент. Това означава, че туристическите агенти ще трябва да издадат фактура по ДДС и следователно да оповестят своя марж. Ние не сме запознати да има каквато и да е друга индустрия, в която фирмите са задължени да разкриват своя марж на печалба на своите клиенти.

През 2014 г. Комисията обяви намерението си да оттегли предложението от 2002 г. за преразглеждане на специалната схема, тъй като предложението е остаряло и може да се обмисли приемането на ново предложение.

ЕСТАА и GEBTA силно призовават Комисията да приеме ново предложение за преразглеждане на специалната схема за туристическите агенти. От гледна точка на индустрията, новото предложение следва да запази целта за опростеност, но да обърне внимание на нарушенията и несправедливостите, присъщи на настоящите договорености. Последните са подробно обяснени в документа на ЕСТАА CR14-113 / 422, включен в приложението.

ЕСТАА и GEBTA се застъпват за приемането на гъвкав подход към преразглеждането на схемата, който би бил от полза както за индустрията, така и за Държавите-членки. Ревизираната схема трябва, като приоритет, да дава възможност за изключване на B2B доставките и изчисляването на глобален марж, за което ЕСТАА и GEBTA се застъпват през последните 12 години.

По-долу, предложения на ЕСТАА и GEBTA за ревизия на идентифицираните недостатъци на схемата.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА ЕСТАА / GEBTA ЗА РЕВИЗИЯ НА МАРЖОВАТА СХЕМА НА ОБЛАГАНЕ НА ТУРОПЕРАТОРИТЕ

Обхват на специалната схема на облагане

Както беше посочено по-горе, специалната схема за туристическите агенти беше въведена като мярка за улесняване на търговията, за да се избегне регистрацията на туристическите агенти и отчитането на ДДС във всички Държави-членки, където се счита, че отделните туристически услуги се доставят съгласно обичайните правила за ДДС. Сложността на многобройните правила за ДДС за основните туристически услуги се преодолява, като се третира доставката на туристически агент като единична услуга, чието ДДС трябва да бъде платено, където е установен туристическият агент. Тази мярка за опростяване в много отношения е била успешна система и няма никакво желание, в рамките на отрасъла, да се види края на схемата. Това опростяване обаче е свързано с разходи, особено за доставки от тип "B2B", които са били включени в обхвата на схемата за маржове в резултат на неотдашното решение на ЕК, тъй като сега те съдържат невъзстановимо ДДС за получени доставки.

По тази причина ЕСТАА и GEBTA считат, че за B2B доставките, схемата за облагане на маржа следва да се прилага само, когато е необходимо опростяване.

Една ситуация, при която не се изисква опростяване, е когато туристическият агент вече има или избере да получи регистрация по ДДС в Държавата-членка, в която се счита, че туристическите услуги се доставят съгласно обичайните правила за мястото на доставка.

Следователно схемата за маржа следва да се прилага за B2B доставките във всички случаи, когато доставчикът не е регистриран по ДДС в Държавата-членка, в която обикновено се счита, че туристическите услуги са предоставени (като се приемат обичайните правила за място на доставка на отделните туристически услуги). Въпреки това, когато доставчикът има "местна" регистрация по ДДС или избере да получи такава или е предмет на механизъм за самоначисляване, доставчикът би имал избор за B2B доставките: или да използва нормалните правила за ДДС за отделните туристически услуги или да приложи специалната схема за доставка като цяло.

Туристическият агент следва да има възможност да прилагат специалната схема, дори когато вече имат регистрация по ДДС в Държавата-членка, в която иначе услугите биха се считали за предоставени. Някои туристически агенти имат регистрации по ДДС в редица Държави-членки, тъй като трябва да отчитат местния ДДС по вътрешни доставки, брегови екскурзии и т.н. Тези туристически агенти трябва да имат възможността да продължат да отчитат ДДС за маржа за доставките си, които в противен случай биха били допустими за схемата и не са задължени да отчитат ДДС съгласно обичайните правила, само защото имат регистрация по ДДС за друга част от своя бизнес.

Тъй като доставчикът винаги има регистрация по ДДС в Държавата-членка, в която е установил своята дейност, туристическият агент е, де факто, винаги в състояние да избере обичайното място за доставка и правилата за оценяване на туристическите услуги, предоставяни на B2B основа в рамките на неговата „родна“ Държава-членка. За много доставчици на B2B услуги възможността да се изключат сделки в тяхната "родна" Държава-членка от схемата за маржове може да бъде достатъчна. Това би позволило на B2B доставчиците на бизнес пътувания, включително срещи, стимули, конференции и изложби (макратко MICE), да изключат услугите, предоставяни в тяхната "родна" Държава-членка от схемата за маржове и по този начин да защитят възстановяването на данъците на своите клиенти.

Друг добър пример за това кога не се изисква опростяване, освен когато доставчикът вече има местна регистрация по ДДС, е, когато доставчикът прави доставки за MICE.

Последното обхваща събития с много описания, като конференции, бизнес срещи, стимули, стартирания на продукти, конвенции, курсове за обучение и упражнения за свързване в екип, наред с другото. Те ще включват туристически услуги, но също и широка гама от други услуги като разработване на програми, предоставяне на оратори и обучители, печат и уеб поддръжка, финансиране и спонсорство, аудио-визуална подкрепа, управление на регистрации и т.н. Както вече беше установено в съдебната практика на ЕС, специалната схема да е изключение от нормалните правила за ДДС, специалната схема за туристическите агенти трябва да се прилага само до степента, необходима за постигане на своята цел. Ясно е, че когато доставка, като управление на събития, попада в обхвата на общите правила за място на доставка, няма причина да се разширява опростяването, предоставено чрез специалната схема, към доставката, само поради това, че това е доставка, съдържаща туристически услуги.

ЕСТАА и ГЕВТА осъзнават, че тъй като съществуват разходи за привеждане в съответствие, свързани с поддържането на множество регистрации по ДДС, на практика е малко вероятно много доставчици да поискат регистрация по ДДС извън тяхната "родна" Държава-членка. Въпреки това е от съществено значение туристическите агенти да имат възможността да се регистрират и да останат извън схемата за маржа за доставки на туристически услуги, за които се счита, че са направени извън тяхната "родна" Държава-членка. Туристическият агент трябва да има възможност да избере опцията за неучастие за всяка B2B сделка.

За да се преодолее частично сложността на множествените регистрации по ДДС и отчетността в други Държави-членки, ЕСТАА и ГЕВТА предлагат разширяване на обхвата на действащия Mini One Stop Shop (MOSS) (Обслужване на едно гише), приложим за радиопредавания, телекомуникации и електронно доставяни услуги. До туристически услуги. Това би позволило на туристическите агенти да направят всички свои декларации за ДДС за извършени доставки на туристическите услуги, считани за предоставени в различните Държави-членки, на данъчния орган на тяхната собствена Държава-членка по регистрация.

Разширяването на договореностите за MOSS (Обслужване на едно гише) с туристическите услуги има допълнителната полза, че Държавите-членки имат надежден начин да знаят и да контролират дали туристически агент е приложил схемата за маржа за своите B2B доставки в своята родна страна или дали е избрал да регистрира и да отчита ДДС в Държавите-членки, където се счита, че туристическите услуги се доставят. MOSS (Обслужване на едно гише) предоставя удобен начин за данъчните органи да гарантират, че ДДС се плаща за всички туристически услуги, или в рамките на специалната схема за ДДС, или под обичайния режим за ДДС.

Съществена част от MOSS (Обслужване на едно гише) за туристически услуги обаче е да включи механизъм за възстановяване на ДДС по получени доставки. Туристическите агенти понасят почти толкова ДДС по получени доставки, колкото и ДДС по извършени доставки. Специалната схема получава кредит за такъв ДДС за получени доставки чрез изчисляване на маржа. При споразумение тип MOSS туристическият агент трябва да има право на възстановяване на всяко такова ДДС и изплащане на ДДС за извършени доставки. Възстановяването на ДДС за получени доставки на по-късна дата, използвайки електронната система за трансгранично възстановяване на средства, би било неприемливо. Трябва да бъде характерен белег на всяка MOSS договореност за туристически агенти, че възстановяването на ДДС за получени доставки се постига чрез връщане на MOSS.

ЕСТАА И ГЕВТА ПРЕПОРЪЧВАТ СЛЕДНИЯ ПОДХОД ПО ОТНОШЕНИЕ ОБХВАТА НА СПЕЦИАЛНАТА СХЕМА:

Обхват: Прилагане на специалната схема В2С (бизнес-клиент)и В2В (бизнес-бизнес) доставки, но с опция за В2В доставките

ТОМС (Схемата на маржовете на туроператорите) се прилага за всички доставки, включително В2С и В2В, освен ако туристическият агент е регистриран за целите на ДДС в Държавите-членки, където услугите се считат за доставени, и предпочете да избере В2В доставки от ТОМС (Схемата на маржовете на туроператорите) и сметки за ДДС съгласно обичайния режим за ДДС. Тази възможност следва да бъде предоставена и на туристическите агенти, които извършват доставки, обект на механизма за самоначисляване, при които задължението за ДДС се прехвърля от доставчика към облагаемия клиент.

Това би позволило ефективно изключване за всички национални В2В доставки, тъй като туристическият агент винаги е регистриран за целите на ДДС в собствената си страна. Туристическият агент трябва да има възможност да избере опцията за неучастие за всяка В2В сделка.

Ако туристическият агент желае да се откаже от В2В доставки, се прилагат обичайните правила за ДДС за отделните туристически услуги. Това означава, че туристическият агент ще трябва да регистрира и да осчетоводи ДДС в Държавите-членки, където се счита, че се предоставят туристическите услуги, освен ако не се прилага механизмът за обратно начисляване (вж. по-горе). Туристическият агент трябва да отчита ДДС с помощта на Mini-One-Stop-Shop (MOSS) (Обслужване на едно гише), което понастоящем е приложимо за услугите за радиопредавания, телекомуникациите и електронните услуги, които се предлагат за туристически услуги.

MOSS (Обслужване на едно гише) трябва да бъде разширен, така че да включва възстановяване на ДДС по получени доставки, за да се избегне възстановяването на ДДС по получени доставки на по-късна дата, като се използва електронната трансгранична система за възстановяване на средства.

Това позволява достатъчна гъвкавост и избор за туристическите агенти, като същевременно се гарантира избягване и контрол на ДДС за данъчните органи / Държавите-членки.

Изчисляване на маржа

Един от резултатите от неотдавнашното решение на Европейската Комисия относно съвместните дела, образувани от Комисията срещу 8 Държави-членки (дело С-189/11), е, че туристическите агенти не могат да определят облагаемата основа като цяло, но трябва да направят това при сделка на база транзакции. Въпреки това, изчисляването на маржа на печалбата за всяка единична доставка на туристически агент е напълно невъзможно, тъй като често има разлика между периода, в който туристическият агент продава пакета, и датата, на която той получава фактурите от облагаемите си доставчици. Маржът може все още да се променя след мястото на продажба, поради възстановявания или (частични) анулиции на клиенти, допълнителни услуги, изисквани на място, увеличаване на разходите за гориво и т.н. Това представлява огромна административна тежест както за предприятията, така и за данъчните администрации.

ЕСТАА и ГЕВТА биха препоръчали маржът на печалбата на туристическия агент да се изчислява глобално за период, който може да бъде финансова година или туристически сезон или по друг начин определен. Като опция, на туристическите агенти следва да се даде възможност да изчислят маржа на сделка по сделка. Освен това евентуалният отрицателен марж в даден период следва да бъде допуснат да се пренесе в следващия период.

Следва да се отбележи, че Директивата за ДДС вече съдържа разпоредби за глобално изчисляване на марж; членове 311-325 от Директивата за ДДС предвиждат, че доставчиците на стоки втора употреба, произведения на изкуството, колекционерски предмети или антикварни предмети, които също са обект на схема за данъчно облагане, имат възможност да изчислят глобален марж.

Съответно схемата за глобалните маржове следва да бъде включена в Директивата за ДДС като едно от стандартните приложими правила. В предложението, прието от Комисията през 2002 г. за преразглеждане на специалната схема, Комисията вече включи възможността за изчисляване на маржа на туристическите агенти.

ЕСТАА и GEBTA биха препоръчали на Държавите-членки да се даде възможност да позволят на туристическите агенти да използват опростена система за отчитане на ДДС на маржа. Това би позволило на туристическия агент да отчита ДДС на база приблизителна оценка за всеки данъчен период през годината и да направи преразглеждане в края на всяка счетоводна година с подходяща годишна корекция, ако е необходимо.

За да се предотврати нарушаването на конкуренцията между националните пазари, ЕСТАА и GEBTA подчертават значението, което трябва да се даде на всички туристически агенти за изчисляване въз основа на глобален марж. Това не следва да бъде възможност за Държавите-членки.

ЕСТАА И GEBTA ПРЕПОРЪЧВАТ:

Глобално изчисляване на марж

Маржът на печалбата на туристическия агент трябва да се изчислява глобално за всички доставки, направени през даден период, който може да бъде финансова година или туристически сезон или по друг начин определено. Като опция туристическите агенти следва да имат възможност да изчислят маржа на печалбата на база сделка. Освен това евентуалният отрицателен марж, генериран през даден период, следва да бъде допуснат да бъде пренесен в следващия период.

Държавите-членки следва да имат възможност да позволят на туристическите агенти да използват опростена система за отчитане на ДДС за маржа, като по този начин те отчитат ДДС във встъпителните данъчни декларации на базата на временен марж и правят корекция в края на определен период върху действителния генериран марж.

Изключения

За да се осигурят равнопоставени условия за всички играчи, предоставящи услуги в съответствие с член 306 от Директивата за ДДС, всички изключения, предоставени от членове 306-310, следва да бъдат премахнати. Повечето изключения вече са изоставени от Държавите-членки или са станали излишни.

Следователно следващите членове трябва да бъдат заличени:

- Член 153 от Директивата за ДДС, втори параграф
- Член 374 от Директивата за ДДС
- Приложение X, Част А, точка (4) от Директивата за ДДС
- Приложение X, Част Б, точка (13) от Директивата за ДДС

Премахване на изключения

Всички изключения от членове 306-310 трябва да бъдат премахнати.

Пропорционално разпределение на маржа

Прилагането на специалната схема премахва възможността на туристически агент да се възползва от намалените ставки по ДДС, които обикновено се прилагат за туристическите услуги в много дестинации в ЕС. По отношение на настаняването, това означава, че маржът, направен от туристическия агент, се облага със стандартна ставка по ДДС, докато основното настаняване, особено в по-топлите страни, често е обект на намалена ставка, значително по-ниска от стандартната ставка. Най-голямо несъответствие обаче е ДДС върху международните полети, които са универсално освободени от ДДС, когато са придобити директно от авиокомпания, но които не се освобождават, когато се продават от туристически агент в по-голямата част от Държавите-членки. Това води до огромни нарушения на конкуренцията между туристическите агенти, които предлагат тези услуги при обстоятелства, при които се прилага специалната схема срещу доставчиците на туристически услуги, които ги продават директно на клиента.

Проблемът е причинен от облагането на брутния марж по стандартната ставка без признаване на ДДС задължението за отделните услуги, предоставени от туристическия агент. ЕСТАА / GEBTA считат, че това нарушаване може до голяма степен да бъде преодоляно, като се признае, че туристическият агент предоставя услугите по същия начин, както доставчика на услуги, т.е. като основна повторна продажба на самите туристически услуги от свое собствено име, а не по някакъв начин предполагаемо да се променя естеството на това, което получава клиентът.

Поради това ЕСТАА / GEBTA считат, че маржът, направен от туристическите агенти, следва да бъде обложен с ДДС по стандартната ставка, освен доколкото компонентите на доставката се ползват от намалена ставка, нулева ставка или освобождаване - при тези обстоятелства маржът следва да се разпределя въз основа на разходите и подходящата ставка по ДДС, прилагана към стойността (т.е. маржа). Изискването за запазване на относителната опростеност категорично предполага, че приложимата ставка по ДДС следва да бъде тази на Държавата-членка, в която е установена туристическата агенция. Това запазва съществуващата концепция за туристическа агенция, която се нуждае само от регистрация и отчитане на ДДС в една юрисдикция, съответства на съществуващото правило за място на доставка за туристическите агенти и избягва огромната сложност на евентуалното използване на многото различни приложими ставки по ДДС и изключенията, приложими за настоящите двадесет и осем Държави-членки. Във връзка с това заинтересованите Държави-

членки ще продължат да запазват ДДС за местен курорт, включен в покупната цена на предлаганите услуги за курорти на туристическата агенция.

Системата за пропорционално разпределяне на маржа има и предимството да премахне някои допълнителни нарушения на конкуренцията между туристическите агенти, които купуват услуги от трети страни, в сравнение с туристическите агенти, които използват самоснабдяване. Последните прилагат обичайния режим на ДДС за услугите, които са самоснабдени, които могат да се възползват от намалена ставка, нулева ставка или освобождаване, където е приложимо.

ЕСТАА и GEBTA ПРЕПОРЪЧВАТ:

Пропорционално разпределение на маржа и прилагане на ставката по ДДС във връзка с основните услуги

Сегашната разпорежба, която счита услугите, предоставяни от туристически агент, за еднократна доставка, трябва да бъде премахната. Вместо това, маржът, направен от туристическите агенти, следва да подлежи на облагане с ДДС по стандартната ставка, освен доколкото съставните части на доставката се ползват от намалена ставка, нулева ставка или освобождаване - при тези обстоятелства маржът трябва да бъде пропорционално разпределен въз основа на разходите и подходящата ставка по ДДС, прилагана към стойността (т.е. маржа).

Данъчно облагане на туристически агенти, установени извън ЕС

Туристическите агенти, установени в трети държави, са извън обхвата на специалната схема. За тях обаче е много лесно да предоставят туристически услуги на клиенти на ЕС чрез интернет. Това създава нарушения на конкуренцията между туристически агенти, установени в ЕС и извън ЕС.

За да се осигурят равнопоставени условия между туристическите агенти, установени в ЕС и извън ЕС, ЕСТАА и GEBTA подкрепят първоначалното предложение на Комисията туристическите агенти, установени извън ЕС, които предоставят на клиентите на ЕС туристически услуги, ползвани в рамките на Общността, да се подчинят на специалната схема.

Същите правила следва да се прилагат и за туристически агенти, които не са установени в ЕС: те прилагат специалната схема за ДДС и се регистрират в една Държава-членка, за да осчетоводяват ДДС върху маржа, генериран при пътуванията в ЕС. За B2B доставките те имат възможност да се откажат от специалната схема и да прилагат нормалните правила за ДДС за отделните туристически услуги, които представляват пътуване. В този случай те биха могли да се възползват и от услугата Mini-One-Stop-Shop (MOSS) (Обслужване на едно гише), която понастоящем е приложима за услугите за радиопредавания, телекомуникации и електронните услуги, които да бъдат включени в туристическите услуги (вж. стр. 5). MOSS (Обслужване на едно гише) трябва също така да позволи възстановяването на ДДС по получени доставки.

Данъчно облагане на туристически агенти, установени извън ЕС, които предоставят туристически услуги на ЕС на клиенти от ЕС

Туристическите агенти, които не са установени в ЕС, следва да бъдат обект на специалната схема за ДДС, доколкото те предоставят на клиентите на ЕС туристически услуги, ползвани в рамките на ЕС. Те следва също така да имат възможност да изберат такива доставки, направени до облагаемите лица, които да са извън специалната схема, и да отчитат ДДС съгласно обичайните правила за ДДС, приложими за отделните туристически услуги. В такъв случай те трябва да могат да се регистрират и да отчитат ДДС чрез Mini One Stop Shop (MOSS) (Обслужване на едно гише) за радиопредавания, телекомуникации и електронно доставяни услуги, които следва да бъдат въведени за туристически услуги. Това също така трябва да позволи възстановяването на ДДС за получени доставки.

Освобождаване на установени в ЕС туристически агенти, предоставящи туристически услуги на клиенти извън ЕС

Както е посочено по-горе, туристическите агенти, установени в трети държави, не попадат в обхвата на специалната схема; те се отклоняват от ДДС на ЕС за всичките си доставки на туристически услуги, които се използват ефективно в рамките на ЕС. Това създава нарушения на конкуренцията между туристическите агенти на ЕС и тези извън ЕС, не само за туристически услуги, предоставяни на клиенти от ЕС (както е изложено по-горе), но и за туристически услуги, предоставяни на клиенти извън ЕС.

По тази причина ЕСТАА и GEBTA се застъпват за освобождаването от ДДС на туристическите услуги на ЕС, предоставяни на клиенти извън ЕС, за създаване на равнопоставени условия. Това следва да се прилага независимо от това дали туристическият агент прави B2C или B2B доставки.

Освобождаване на установени в ЕС туристически агенти, предоставящи туристически услуги на ЕС на клиенти извън ЕС

Установените в ЕС туристически агенти, които предоставят на клиенти извън ЕС туристически услуги, които се използват ефективно в рамките на ЕС, следва да бъдат освободени от ДДС в ЕС. Това следва да се прилага независимо от това дали туристическият агент прави B2C или B2B доставки.