

Франчайзинг у туризмі: документальне оформлення та облік

Олександр КУРИШКО, консультант
з бухгалтерського обліку та оподаткування, к.е.н.

Закон про туризм⁽¹⁾ визначає два види провідних учасників туристичного ринку: туристичних операторів та туристичних агентів. У сучасних умовах особливої актуальності набуває організація діяльності туристичних агентств на основі франчайзингу. Незважаючи на відсутність у національному законодавстві поняття «франчайзинг», у господарській практиці ця форма співпраці набула великого поширення та визнання.

Правові підстави

У національних кодексах визначено поняття комерційного представництва та комерційного посередництва. Саме вони найбільше відповідають відносинам франчайзингу. Зокрема, згідно зі ст.237 ЦКУ⁽²⁾ «представництвом є правовідношення, в якому одна сторона (представник) зобов'язана або має право вчинити правочин від імені другої сторони, яку вона представляє». У межах класичного розуміння франчайзингу більш вдалим є визначення комерційного посередництва (агентської діяльності), надане у ст.295 ГКУ⁽³⁾: «комерційне посередництво (агентська діяльність) є підприємницькою діяльністю, що полягає в наданні комерційним агентом послуг суб'єктам господарювання при здійсненні ними господарської діяльності шляхом посередництва від імені, в інтересах, під контролем і за рахунок суб'єкта, якого він представляє».

Господарська практика свідчить, що підприємницький франчайзинг — це відносини, в яких одна особа (франчайзер) надає іншій особі (франчайзі) франчайзинговий пакет, який є повною системою ведення бізнесу, що складається з інтелектуальних та інших прав (права на використання товарних знаків франчайзера, його ділової репутації, підприємницького досвіду, маркетингової технології, комерційної інформації з метою здійснення франчайзі самостійної підприємницької діяльності з продажу продукції під торговою маркою франчайзера). У свою чергу, франчайзі зобов'язується виплачувати франчайзеру винагороду (роялті), вести свою діяльність за попередньо визначеними правилами ведення бізнесу, які встановлює франчайзер, а також виконувати інші обов'язки, встановлені договором.

⁽¹⁾ Закон України від 15.09.95 р. № 324/95-ВР «Про туризм» (прим. ред.).

⁽²⁾ Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV (прим. ред.).

⁽³⁾ Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV (прим. ред.).

Вибір франчайзингової форми організації діяльності в туризмі обумовлено об'єктивними причинами, зокрема:

- ♦ можливістю використання відомого бренду, апробованої підприємницької ідеї;
- ♦ досвідом та інформаційною підтримкою з боку франчайзера, при цьому саме франчайзер забезпечує договірну складову туристичного бізнесу;
- ♦ зменшенням ризику господарської діяльності;
- ♦ використанням іміджу вже існуючої торгової марки та рекламних матеріалів;
- ♦ підвищеними відсотками за комісійними угодами між туристичним агентом та туристичним оператором.

Для укладення агентського договору з туристичним оператором туристичний агент має надати:

- ♦ копію паспорта та облікової картки платника податків (для фізичних осіб);
 - ♦ статутні документи (за наявності) та свідоцтво про державну реєстрацію;
 - ♦ свідоцтво про взяття на облік в податковому органі;
 - ♦ банківську гарантію.
- Здійснюючи комерційне посередництво, турагент виконує такі функції:

- ♦ вивчає попиту і пропозиції на туристичному ринку регіону (місцевості), де провадить господарську діяльність турагент;
- ♦ проводить пошук споживачів туристичних послуг, ознайомлює їх з рекламно-інформаційною продукцією туроператора;
- ♦ укладає туристичні договори щодо надання послуг споживачам туристичного продукту туроператора.

На практиці застосовується й інша схема: туроператор — турагент (франчайзер) — турагент (франчайзі). У цьому разі між турфірмою-франчайзером та турфірмою-франчайзі укладається субагентський договір. При цьому субагентом надаються аналогічні документи агенту, який є франчайзером.

Роялті в обліку франчайзера і франчайзі

Під час входження до мережі туристичних фірм досить поширеним є паушальний внесок, який франчайзі одноразово перераховує франчайзеру. Паушальний внесок — це одноразова оплата за придбання готової концепції бізнесової діяльності, яка здійснюється після підписання франчайзингового договору. Його розмір встановлюється франчайзером і здебільшого залежить від популярності туристичної мережі та ступеня впізнаваності бренду (торгової марки).

Зазвичай договір франчайзингу в туризмі також передбачає сплату франчайзингових внесків (роялті). Аналогічні за змістом визначення поняття «роялті» наведено в пп.14.1.225 ст.14 ПКУ⁽⁴⁾ та п.4 ПБО-15⁽⁵⁾. У туризмі загальноприйнятим є таке розуміння **роялті**: це — плата, яку сплачує франчайзі франчайзеру за право використання об'єктів інтелектуальної власності франчайзера відповідно до договору. Несвоєчасна сплата роялті може призвести до блокування паролів туристичного агентства в он-лайн системі бронювання туристичного оператора, а також до накладання штрафу в розмірі, визначеному договором.

У туристичній практиці використовують такі підходи до визначення розміру роялті:

- ♦ частка (процент) від обсягу реалізації туристичних послуг. Ця сума залежить від ділової активності туристичного агента, кількості та вартості проданих туристичних продуктів, кількості туристів;

- ♦ сталий розмір роялті. Ця сума залежить від кількості франчайзі на певній території, кількості потенційних клієнтів та інших факторів.

Оскільки сплата паушального внеску (чи роялті) безпосередньо пов'язана з продажем туристичних путівок, тобто основною діяльністю турагента (франчайзі), то суму нарахованого внеску (роялті) логічно відображати за дебетом рахунку 91 «Загально-виробничі витрати» (або 23 «Виробництво») та кредитом субрахунку 685 «Розрахунки з іншими кредиторами». У франчайзера сума нарахованого внеску (роялті) відобразиться за дебетом субрахунку 373 «Розрахунки за нарахованими доходами» і

кредитом субрахунку 719 «Інші доходи від операційної діяльності».

Щодо податкового обліку, то у пп.196.1.6 ст.196 ПКУ встановлено, що роялті не є об'єктом оподаткування ПДВ. А відповідно до пп.135.5.1 ст.135 ПКУ роялті включається до складу інших доходів у франчайзера. Датою отримання інших доходів є дата їх виникнення згідно з положеннями бухгалтерського обліку (п.137.16 ст.137 ПКУ). Зокрема, роялті визнаються за принципом нарахування згідно з економічним змістом відповідної угоди (п.20 ПБО-15). У франчайзі витрати за роялті теж визнаються у тому періоді, коли вони були нараховані (п.138.5 ст.138 ПКУ). Такий самий підхід застосовується і до сплати паушального внеску.

Бронювання туристичного продукту

Склад туристичного продукту⁽⁶⁾ визначається турагентом у **замовленні** та підтверджується туроператором у **підтвердженні замовлення**. Замовлення — це письмовий запит турагента про надання турпродукту, отриманий туроператором в оригіналі факсом або в інший спосіб, встановлений договором чи туроператором, який містить перелік даних, необхідних для формування турпродукту, в тому числі прізвище, ім'я та по батькові туриста (туристів). Замовлення оформляється відповідно до типової форми туроператора та засвідчується підписом та печаткою відповідальної особи турагента.

Зразок замовлення надається туроператором турагенту до підписання агентського договору, і турагент мусить дотримуватись встановленої форми (див. зразок 1).

Зразок 1. Замовлення на бронювання туристичних послуг

Замовлення на бронювання туристичних послуг				
№ з/п	Прізвище (укр./лат.)	Ім'я (укр./лат.)	Дата народження	№ паспорта, термін дії
1	Петров Petrov	Петро Petro	10/10/1980	EE 12133
2	Петрова Petrova	Світлана Svitlana	01/02/1982	EE 12134
3	Петров Petrov	Андрій Andriy	02/05/2000	EE 12135

ДЕТАЛІ ТУРУ	
Країна / Курорт	ОАЕ/ Дубай
Дата туру	з 22.01.2014 по 31.01.2014
Тривалість туру	10 діб
Назва та категорія готелю	Coral Deira Dubai 4*
Тип номеру	стандарт
Харчування	НВ
Авіапереліт	Київ — Дубай — Київ
Трансфер	Індивідуальний
Страхова компанія	ПАТ «Аска»

Додаткова інформація: відсутня
Загальна вартість туристичних послуг 14117,5 грн. /Чотирнадцять тисяч сто сімнадцять гривень 50 копійок/ (сума цифрами та прописом)
Передплата 14117,5 грн. /Чотирнадцять тисяч сто сімнадцять гривень 50 копійок/ (сума цифрами та прописом)
 Відповідальний менеджер Замовник

⁽⁴⁾ Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. Опубліковано: Бухгалтерія. — 2014. — № 4. — С.19–397 (прим. ред.).

⁽⁵⁾ Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дрхід», затверджене наказом МФУ від 29.11.99 р. № 290 (прим. ред.).

⁽⁶⁾ Визначення терміна «туристичний продукт» надано в ст.1 Закону про туризм (прим. авт.).

У сучасній практиці значного поширення набуло надіслання замовлення в он-лайнній системі туристичного туроператора. Для авторизації у такій системі турагент вводить логін та пароль, надані йому туроператором після підписання турагентського договору.

Після отримання відповідних повідомлень від партнерів підтвердження замовлення та рахунок-фактура на повну вартість замовлення буде розміщено в особистому кабінеті он-лайнної системи туристичного оператора. Підтвердження замовлення — це відповідь туроператора, у тому числі за допомогою електронних чи факсимільних засобів зв'язку, на замовлення, в якому надається згода туроператора на надання турпродукту.

Турагент у разі використання он-лайнної системи зобов'язаний самостійно відстежувати статус поданого ним замовлення в особистому кабінеті системи. Усі повідомлення, розміщені туроператором у такому кабінеті, вважаються обов'язковими для турагента. У разі коли неможливо прийняти до виконання замовлення турагента, туроператор може запропонувати внести зміни до замовлення щодо кількісних та/або якісних характеристик туристичних послуг. Турагент, узгодивши зазначені зміни із замовником, надсилає туроператору нове замовлення, яке має бути прийнято до виконання, якщо в момент отримання туроператором такого нового замовлення він матиме змогу його виконати.

Транзитні кошти та оплата рахунків

На практиці туроператор і турагент встановлюють власні правила розрахунків. Наприклад, протягом двох банківських днів з часу виставлення рахунку турагент має сплатити туроператору вартість замовлення у повному обсязі. Якщо турагент надсилає туроператору замовлення менш ніж за три банківських дні до дати початку надання туристичних послуг, турагент зобов'язаний повністю сплатити вартість замовлення в день виставлення рахунку. Якщо турагент одержує рахунок за одну або дві доби до початку подорожі і при цьому початок подорожі припадає на неробочий для банківських установ день, він зобов'язаний сплатити повну вартість туру в перший робочий (банківський) день. У разі несплати повної суми туру у встановлені строки туроператор анулює замовлення, а турагент зобов'язаний сплатити туроператору штраф у розмірі 100% від вартості турпродукту.

При визначенні величини доходу туристичний агент використовує поняття «*транзитні кошти*». Це — кошти, сплачені туристом туроператору через турагента (франчайзі), які не є доходом та власністю турагента (франчайзі). Такі кошти, отримані турагентом, підлягають перерахуванню туроперато-

ру, за вирахуванням плати за інформаційно-консультаційні послуги з підбору та бронювання турпродукту турагентом (франчайзі).

Усі кошти, що надійшли від туриста, у туристичного агента поділяються на кошти, що їх буде сплачено туроператору, та комісійну винагороду. Розмір комісійної винагороди визначається договором, укладеним між турагентом (франчайзі) та туроператором (франчайзером), та залежить від обсягу реалізації туристичних путівок, умов бронювання, спеціальних акцій та пропозицій. Отже, фактично доходом турагента є суми агентської (комісійної) винагороди. На суму транзитних коштів туроператор, як правило, складає рахунок та виставляє турагентові. Окремими рядками у рахунку зазначаються додаткові послуги (додаткове страхування, оплата віз, індивідуального трансферу тощо).

Припустімо, вартість туристичної путівки становить 15686,11 грн., у тому числі:

- ♦ транзитні кошти — 14117,5 грн.;
- ♦ комісійна винагорода турагента — 1568,61 грн.

При цьому агентська винагорода туроператора за договором становить 6 грн. (у тому числі ПДВ) за кожне замовлене та підтвержене бронювання. Крім того, турагент (франчайзі) отримує від туриста плату за інформаційно-консультаційні послуги з підбору та бронювання турпродукту. Скористуємось даними замовлення, наведеного в зразку 1, для заповнення рахунку (див. зразок 2).

У рядку 5 відображено вартість бронювання та підтвердження замовлення туроператором, а в рядку 6 — послуги щодо візового супроводу туристичного пакета документів. При цьому в рядку 5 зазначено фактичну кількість туристів (три), а в рядку 6 — туристів, щодо яких подаються документи до посольства ОАЕ (два дорослих туристи, третій — дитина до 15 років, вписана до паспорта батьків).

Під час проведення розрахунків за турпродукт франчайзі може:

- ♦ переказувати кошти через банк на рахунок франчайзера, з яким у туристичного оператора є угода (у разі укладення субагентського договору). При цьому кошти мають характер транзитних потоків, про що зазначається у призначенні платежу;
- ♦ переказувати кошти через банк на рахунок туристичного оператора від імені туриста.

При цьому витрати, пов'язані з проведенням банківських операцій, здійснює сторона договору, що перераховує кошти, тобто франчайзі.

Наприкінці кожного місяця туристичний агент (франчайзі) заповнює звіт до агентського (субагентського) договору і надає його туроператорові (франчайзеру). Приклад звіту наведено на зразку 3. ▶

Зразок 2. Рахунок-калькуляція на сплату туристичних послуг

Туроператор ХХХ Товариство з обмеженою відповідальністю «ХХХ» № в майстер-турі UA22014006 ЄДРПОУ 11187500
 Р/р 26005146000 в банку АПБ «РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ», м.Київ МФО 380805
 Р/р 26003116000 в банку АБ «УКРГАЗБАНК», м.Київ МФО 320478
 Р/р 26007272248000 в банку АТ «УКРСИББАНК», м.Харків МФО 351005
 Р/р 26008009090000 в банку АТ «Банк «Фінанси та Кредит», м.Київ МФО 300131
 ІПН 367676726554, номер свідоцтва 2000400004
 Адреса вул.Червоноармійська, 1, м.Київ, 01004
Платник податку на прибуток на загальних підставах
АВ №467111 від 23.03.09

Одержувач Іванов Іван Іванович ФОП
 тел. 096 659 23 38

Напрямок ОАЕ, Дубай місто **Період** з 22.01.2014 р. по 31.01.2014 р.

Туристи Петров П.П., Петрова С.М., Петров А.П.

Рахунок-калькуляція № UA21214006 від 08.01.2014 р.

№	Назва	Кількість	Ціна без ПДВ	Сума без ПДВ	Ставка ПДВ	ПДВ	Сума з ПДВ	
1	Страховання (30000 EUR)	3	32,00	96,00	Без ПДВ		96,00	
2	Обслуговування за межами України	3	2515,66	7,546,98	Без ПДВ		7546,98	
3	Авіап перевезення за межами України	3	1753,50	5260,50	Без ПДВ		5260,50	
4	Обслуговування за межами України	2	601,82	1203,64	Без ПДВ		1203,64	
5	Послуги туркомпанії	3	1,05	3,15	20%	0,63	3,78	
6	Послуги туркомпанії	2	0,25	0,50	20%	0,10	0,60	
7	Комісійна винагорода агента	1	5,00	5,00	20%	1,00	6,00	
Сума всього:								14117,5
у т.ч. ПДВ:								1,73
Всього до сплати:								14117,5

Сума до сплати складає:

14117,5 грн. /Чотирнадцять тисяч сто сімнадцять гривень 50 копійок/

Рахунок є офертою. Оплата рахунку свідчить про укладення між платником і туристичним оператором договору про надання туристичних послуг на умовах, визначених у рахунку. Щодо інших умов сторони керуються чинним законодавством. Рахунок є дійсним лише для оплати вартості туристичних послуг.

Рахунок є дійсним до сплати протягом 1-го банківського дня. УВАГА!!! Вартість окремих послуг є розрахунковою. Можливим є уточнення остаточної суми з ПДВ у межах загальної вартості.

Зразок 3. Звіт франчайзі до субагентського договору

ЗАТВЕРДЖУЮ
 Директор
 Товариство з обмеженою відповідальністю
 «Центральний офіс Франчайзер»

Петренко П.П.

ЗАТВЕРДЖУЮ
 Директор фізична особа —
 підприємець ПІБ

ПІБ

ЗВІТ АГЕНТА
за лютий 2014 року

28 лютого 2014 р.

Ми, представник Турагента — Товариство з обмеженою відповідальністю «Центральний офіс Франчайзер», в особі директора Петренка П.П., з одного боку, та представник Субагента — фізична особа — підприємець ПІБ, в особі ПІБ, з другого боку, підписуємо цей звіт про те, що Субагент згідно із субагентським договором № 11 від 05.01.2013 р. здійснив за плату реалізацію турпродукту в інтересах та від імені Туроператора.

№ з/п	Турпакет	Агентська винагорода
1	Заявка АВ 1, рахунок СФ-212	5,00
2	Заявка АВ 2, рахунок СФ-254	5,00
3	Заявка АВ 3, рахунок СФ-332	5,00
4	Заявка АВ 4, рахунок СФ-235	5,00
Разом за лютий 2014 р.		20,00

Агентська винагорода згідно з договором № 11 від 05.01.2013 р. Усього до сплати Двадцять гривень 00 копійок (без ПДВ). Щодо надання послуг сторони претензій одна до одної не мають. **Увага! Агентська винагорода буде перерахована на зазначені далі банківські реквізити Субагента.**

Облік франчайзингу в туризмі

Місце складання
Від Турагента*: _____
Директор
*Відповідальний за здійснення господарської операції і правильність її оформлення
28 лютого 2014 р.
Товариство з обмеженою відповідальністю «Центральний офіс Франчайзер»
ЄДРПОУ 21267212 тел. 044 101-02-10
Р/р 26005000022321 в ПАТ «УКРСОЦБАНК»
МФО 300023
Платник єдиного податку 4 група.
Адреса: 04050, м.Київ, вул.Харківська, 1-А

Від Субагента: _____
Директор
*Відповідальний за здійснення господарської операції і правильність її оформлення
28 лютого 2014 р.
Фізична особа — підприємець ПІБ
ЄДРПОУ 00000000 тел. (0000) 000-00-00
Р/р 2600000000000 в ПАТ «_____»
МФО 000000
Платник єдиного податку 2 група.
Адреса: _____

У разі виплати агентської винагороди шляхом включення суми винагороди до загального розміру вартості туристичних послуг за замовленням розмір агентської винагороди визначається відповідно до агентського договору та входить до загальної вартості замовлення. У такому випадку турагент сплачує виставлений туроператором (франчайзером) раху-

нок у повному розмірі, а подальша виплата агентської винагороди проводиться окремо. Туроператор сплачує турагенту агентську винагороду протягом 3-х банківських днів після отримання повної сплати рахунку туроператора, отримання рахунку на агентську винагороду та підписаного турагентом акта виконаних робіт, приклад якого наведено на зразку 4.

Зразок 4. Акт виконаних робіт турагента

Акт виконаних робіт турагента за 2014 року					
№ з/п	Номер заявки	Прізвище та ім'я туриста	Дата вильоту-прильоту	Повна вартість путівки, грн.	Комісійна винагорода, грн.
1	2	3	4	5	6

У разі виплати агентської винагороди шляхом надання турагенту права самостійно утримувати агентську винагороду з отриманих від замовника коштів рахунок-калькуляція виставляється туроператором за мінусом агентської винагороди. У такому випадку турагент самостійно обчислює кінцеву суму агентської винагороди як різницю між визначеною туроператором вартістю замовлення та фактичною ціною, встановленою в договорі між турагентом та замовником. Варто зауважити, що наведена схема роботи є більш поширеною у сучасному туристичному бізнесі.

Податковий облік у франчайзі

Податковий облік туроператора характеризується специфікою в нарахуванні ПДВ за маржинальним принципом⁽⁷⁾ (ст.207 ПКУ), інших особливостей немає. Вартість агентських послуг франчайзі включається туроператором до складу витрат на збут, бо вони пов'язані з реалізацією його турпродукту. Що ж до турагента, то у нього є певні особливості в обчисленні інших податків.

Фактично до складу оподаткованого доходу туристичного агента (франчайзі) входить:

⁽⁷⁾ Докладніше про порядок оподаткування ПДВ можна дізнатися з Узагальноючої податкової консультації щодо окремих питань оподаткування туроператорської та турагентської діяльності, затвердженої наказом ДПСУ від 16.02.2012 р. № 126 (прим. авт.).

♦ сума комісійної винагороди відповідно до агентського договору;

♦ сума плати за інформаційно-консультаційні послуги з підбору та бронювання турпродукту.

Якщо агент є юридичною особою та застосовує загальну систему оподаткування (сплачує податок на прибуток), то названі суми включаються до складу доходу в податковому обліку. Транзитні кошти не включаються до складу ані доходу, ані витрат згідно з пп.136.1.19 ст.136 та пп.139.1.2 ст.139 ПКУ.

Платники єдиного податку, які є агентами, включають до складу оподаткованого доходу тільки суму отриманої винагороди (п.292.4 ст.292 ПКУ).

Облік ПДВ турагенти здійснюють відповідно до норм ст.207 ПКУ. Базою оподаткування турагента є комісійна (агентська) винагорода, яка нараховується (виплачується) туристичним оператором, іншими постачальниками послуг на користь такого туристичного агента, у тому числі за рахунок коштів, отриманих ним від споживача туристичного продукту (туристичної послуги) (п.207.5 ст.207 ПКУ).

Турагент (франчайзі) може сплачувати ПДВ як за загальною, так і за спрощеною системою оподаткування, при цьому на практиці вони зазвичай обирають ставки єдиного податку без ПДВ, що обумовлено економічною доцільністю та оптимізацією податкового навантаження.

Розглянемо бухгалтерський облік операцій, що здійснюються франчайзі, який не є платником ПДВ, на прикладі наведених вище даних (див. табл.).

Таблиця. Облік реалізації турпродукту та сплати транзитних коштів туристичним агентом

№ з/п	Зміст бухгалтерського запису	Бухгалтерський облік		
		дебет	кредит	сума, грн.
1	Отримано від туриста попередню оплату за тур до ОАЕ до каси підприємства (у тому числі ПДВ — 1,73 грн.)	301	681	15686,11
2	Внесено кошти, отримані від туриста, на рахунок у банку (за вирахуванням суми винагороди турагента)	311	301	14117,50
3	Відображено дохід від продажу турпакета	361	703	15686,11
4	Відображено зарахування взаємних зобов'язань з туристом	681	361	15686,11
5	Відображено транзитні кошти, що належать до перерахування туроператорові	704	685	14117,50
6	Перераховано туроператору кошти за турпакет за вирахуванням агентської винагороди	685	311	14117,50
7	Нараховано роялті для сплати франчайзеру	23	685	250,00
8	Перераховано суму роялті	685	311	250,00
9	Відображено прямі витрати, пов'язані з наданням посередницьких послуг	23	66, 65, 63, 13 тощо	500,00
10	Списано витрати на собівартість послуг	903	23	500,00
11	Сформовано фінансовий результат	703	791	15686,11
		791	704	14117,50
		791	903	500,00

Якщо туристичний агент є платником єдиного податку 3–6 груп, то після закінчення звітного кварталу він визначає податкове зобов'язання за єдиним податком у розмірі 5% (або 3% — за умови сплати ПДВ) від суми отриманої комісійної винагороди.

Газета «Бухгалтерія» представляє
Збірник систематизованого законодавства

Звичайна ціна у «лещатах» трансфертного ціноутворення

Дата виходу — квітень 2014 року

Збірник адресовано не лише тим платникам податків, які зобов'язані застосовувати систему трансфертного ціноутворення. Адже звичайна ціна (можливо, у майбутньому її замінить справедлива вартість) за певних умов має застосовуватися і поза цією системою.

Основу збірника становитимуть аналітичні матеріали, які розповідають:

- про нюанси трансфертного ціноутворення, у тому числі складання звіту про контрольовані операції, адже не випадково збірник виходить напередодні 1 травня — дати, до якої цей звіт має бути подано;
 - про особливості застосування звичайної ціни у звичайних (неконтрольованих) операціях.
- Крім того, до збірника увійдуть нормативні акти й роз'яснення контролюючих органів.

0 44 205 51 38