

**Боровикова Елена Владимировна,**  
д.э.н., профессор, член Палаты налоговых консультантов,  
действительный член ИПБ России, РАНХиГС при Президенте РФ  
Borovikova Elena Vladimirovna, Doctor of Economics, Professor,  
Member of the Chamber of Tax Advisors, full member of the IPB of Russia  
RANEPa under the President of the Russian Federation

## **НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ, ОСУЩЕСТВЛЯЕМЫХ ЧЕРЕЗ МАРКЕТПЛЕЙСЫ TAXATION OF TRADING OPERATIONS CONDUCTED THROUGH MARKETPLACES**

**Аннотация.** С развитием интернет-торговли актуальными становятся вопросы налогообложения деятельности маркетплейсов и продавцов товаров. В статье раскрыты гражданско-правовые основы договоров с маркетплейсами, подходы к налогообложению участников торговли посредством онлайн коммуникаций. Сформулированы выводы о влиянии изменений в налоговом законодательстве на уровень налоговой нагрузки предпринимателей и организаций

**Abstract.** With the growth of online commerce, issues of taxation of marketplaces and goods sellers have become relevant. The article explores the civil law foundations of contracts with marketplaces and approaches to the taxation of trade participants through online communications. Conclusions have been drawn about the impact of changes in tax legislation on the level of tax burden for entrepreneurs and organisations

**Ключевые слова:** Маркетплейс, продавец товара, налог на добавленную стоимость, налог на прибыль организаций, упрощенная система налогообложения, агентский договор, договор комиссии

**Keywords:** Marketplace, product seller, value added tax, corporate income tax, simplified taxation system, agency agreement, commission agreement

### **Введение**

В современных экономических условиях маркетплейсы стали неотъемлемой частью торговой инфраструктуры. Онлайн торговля привлекает широкие массы покупателей по ряду причин: отсутствие территориального фактора удаленности (пункты выдачи товаров располагают в жилых населенных пунктах); широкий ассортимент торгового предложения, альтернативы по характеристикам, цене; быстрое оформление заказа; организация доставки; доступность понимания интерфейса для пользователей; возможность отказа от товара при получении и даже после получения; отсутствие предоплаты при заказе товаров (но в ряде случаев она предполагается); онлайн оплата как способ выкупа товара (не наличные деньги); разворачивание программ лояльности (бонусные баллы, кешбэк). Кроме того, заказ на платформе практически не отличается от покупки в онлайн магазине производителя, особенно, если маркетплейс предлагает скидки, баллы за покупки и т.д.

Научная публицистика по вопросам интеграции маркетплейсов в экономический оборот представлена исследованиями, сфокусированными на уточнении видов действующих торговых онлайн площадок, способах защиты прав потребителей в условиях дистанционного обслуживания [1, с.110-111]. Отдельные авторы по результатам статистики прогнозируют уверенное развитие деятельности онлайн платформ, в частности, Фукс В.В. и Рубинская А.В [2]. На этом фоне не в полной мере отрегулированным остается вопрос ответственности электронных посредников, антимонопольного воздействия государства на поведение крупных игроков на рынке, соблюдение обязательств по договорам [3]. Считаем, что налогообложение онлайн



торговли затрагивается в источниках крайне редко. Можно привести примеры исследований Зоной А.В., Горячих С.П. и Печенина К.А [4], а также Черных В.Н [5], раскрывающих особенности ведения учета и исполнения налоговых обязательств участниками онлайн торговли. Однако, таких работ не много.

Для маркетплейсов важной задачей становится правильный учет осуществляемых операций и расчет налогов. Налогообложение определяется, в том числе, типом договора между производителями (владельцами товаров) и торговыми площадками, реализующими товары. Как правило, используется агентский договор, предполагающий выплату комиссионного вознаграждения (часть II, глава 52 ГК РФ) [6]. Альтернативой является договор комиссии (глава 51 ГК РФ). Право собственности на товар сохраняется у владельца товара и не переходит маркетплейсу. Продавец получает выручку в момент приобретения товара покупателем.

### Практика налогообложения

В последние годы новшества коснулись плательщиков дважды: в 2025 и 2026 годах. С 2025 года ставка налога на прибыль организаций была повышена до 25%. Для лиц, применяющих упрощенную систему налогообложения, введено требование по уплате НДС. В 2026 году практика должна принять во внимание новую ставку НДС 22%. Предельный размер для дохода на упрощенной системе налогообложения, при котором можно не уплачивать НДС, понижен на 2026 год с 60 млн до 20 млн рублей в год. Изменения в НК РФ внесены Федеральным законом от 28.11.2025 № 425-ФЗ [7].

Рассмотрим разные варианты налогообложения для участников торговли.

*Пример 1.* Продавец предлагает через маркетплейс кухонный комбайн стоимостью 8000 рублей (в т.ч. НДС). Комиссия маркетплейса составляет 10% от стоимости товара без НДС. Совокупные расходы продавца по данному товару составляют 5100 (в т.ч. НДС). Товар хранится на складе продавца. Расходы маркетплейса по реализации товара 600 рублей (в т.ч. НДС). Проведем расчеты налогов, подлежащих уплате в бюджет продавцом и маркетплейсом.

Предположим, что продавец товара и маркетплейс применяют общую систему налогообложения. Тогда расчеты у продавца следующие:

НДС с реализации товара =  $8000 \times 22/122 = 1443$  рубля

Стоимость товара без НДС =  $8000 - 1443 = 6557$  рублей

Комиссия маркетплейса =  $0,1 \times 6557 = 655,7$  рублей

НДС на комиссию маркетплейса =  $0,22 \times 655,7 = 144$  рубля

Расходы продавца без НДС =  $5100 \times 100/122 = 4180$  рублей

НДС с расходов продавца =  $5100 \times 22/122 = 920$  рублей

НДС к уплате у продавца =  $1443 - 920 - 144 = 379$  рублей

Прибыль продавца =  $6557 - 4180 - 655,7 = 1721,3$  рубль

Налог на прибыль продавца =  $0,25 \times 1721,3 = 430$  рублей

Расчеты у маркетплейса:

НДС с расходов маркетплейса =  $600 \times 22/122 = 108$  рублей

Расходы без НДС =  $600 - 108 = 492$  рубля

НДС к уплате у маркетплейса =  $144 - 108 = 36$  рублей

Прибыль маркетплейса =  $655,7 - 492 = 163,7$  рубля

Налог на прибыль маркетплейса =  $0,25 \times 163,7 = 41$  рубль

*Пример 2.* Рассмотрим ситуацию, когда продавец и маркетплейс применяют упрощенную систему налогообложения и доход каждого за год не превысил 20 млн рублей. При таком доходе НДС по законодательству не уплачивается. Исходные данные как в примере 1.

Расчеты у продавца:

Налог (база: «доходы», ставка 6%) =  $0,06 \times 8000 = 480$  рублей

Налог (база: «доходы-расходы», ставка 15%) =  $0,15 \times (8000 - 5100 - 800) = 315$  рублей



В данном случае 800 рублей – это комиссия маркетплейса с НДС.

Расчеты у маркетплейса:

Налог (база: «доходы», ставка 6%) =  $0,06 \times 800 = 48$  рублей

Налог (база: «доходы-расходы», ставка 15%) =  $0,15 \times (800 - 600) = 30$  рублей

*Пример 3.* Возможен вариант, при котором продавец и маркетплейс применяют упрощенный налоговый режим, получают доходы свыше 20 млн рублей в год, но менее 250 млн рублей. В этом случае оба уплачивают НДС по ставке 5%. При этом они не могут принимать входящий НДС к вычету (пп. 8 п. 2 ст. 170 НК РФ) [8].

Расчеты у продавца:

НДС с реализации товара =  $8000 \times 5/105 = 381$  рубль

Стоимость товара без НДС =  $8000 - 381 = 7619$  рублей

Комиссия маркетплейса =  $0,1 \times 7619 = 761,9$  рублей

НДС на комиссию маркетплейса =  $0,05 \times 761,9 = 38$  рублей

Налог (база: «доходы», ставка 6%) =  $0,06 \times 7619 = 457$  рублей

Налог (база: «доходы-расходы», ставка 15%) =  $0,15 \times (7619 - 5100 - 800) = 258$  рублей

Расчеты у маркетплейса:

НДС к уплате у маркетплейса = 38 рублей

Налог (база: «доходы», ставка 6%) =  $0,06 \times 761,9 = 46$  рублей

Налог (база: «доходы-расходы», ставка 15%) =  $0,15 \times (761,9 - 600) = 24$  рубля

### Выводы и предложения

Помимо повышения ставок ключевых федеральных налогов и вовлечения малого бизнеса в процесс уплаты НДС, рост налоговой нагрузки в 2026 году связан с установлением единой для всех плательщиков ставки страховых взносов 30%. Кроме этого, с 01.11.2026 вступит в силу Федеральный закон от 31.07.2025 № 289-ФЗ [9]. Он закладывает единую нормативную базу регулирования отношений посредством цифровых платформ, включая платформы, организующие торговлю. В системе отношений «продавец товара – маркетплейс» появятся новые регулирующие правила, что, безусловно, положительно повлияет на качество обслуживания потребителей, обеспечение гарантий прав всех сторон торговли. Вместе с тем, возрастает общая налоговая нагрузка. Продавцы товара в сложившихся условиях должны учитывать следующие аспекты при выстраивании своей финансовой стратегии: целесообразно выбирать между вариантами налоговой базы упрощенного режима («доходы» или «доходы – расходы»); необходимо учитывать, что возврат товара уменьшает налоговую базу для расчета НДС и налога на прибыль организаций; бонусы от партнеров в пользу продавцов увеличивают получаемый доход для целей налогообложения; при начислении бонусов (баллов, которые можно потратить) следует учесть, что в момент их начисления у продавца товара не возникает ни доходов, ни расходов, поскольку они электронные. В момент применения баллов покупателем цена товара оказывается ниже и получаемый продавцом доход, формирующий налоговую базу, также ниже. Кроме того, законодательство позволяет не применять ставки 5 и 7% НДС для уплаты на УСН, а перейти на общую систему налогообложения с правом вычета по НДС. Возможно, в каких-то случаях это выгодно (когда входящий НДС большой и, в основном, по ставке 22%). Продавцы – физические лица могут попробовать применять налог на профессиональный доход при низких доходах.

Помимо перечисленного, продавцы товаров должны принимать во внимание, что реализация через маркетплейсы не предполагает применение патентной системы налогообложения (пп. 1 п. 3 ст. 346.43 НК РФ). Однако, согласно дополнительным разъяснениям [10], продавец может оформить патент в случае наличия собственного производства и реализации его результатов через электронную площадку. Еще один вариант, допускающий деятельность на основе патента, предполагает наличие у продавца розничного магазина и склада для хранения готовой продукции [11].



Маркетплейсам для укрепления своего финансового положения необходимо: принимать во внимание возможности налогового законодательства, изложенные выше; предлагать выгодные программы сотрудничества продавцам товаров; обеспечивать гарантии соблюдения прав на интеллектуальную собственность продавцов, повышать уровень их доверия, что привлечет лучшие предложения на их платформы; изучать историю отказов от товаров, контролировать ассортимент, допускаемый до размещения на сайтах

### Список литературы:

1. Джумаева Ш.У. Государственное регулирование маркетплейсов / Сборник III Всероссийской научно-практической студенческой конференции с международным участием. Казань, 2025. С. 109-111.
2. Фукс В.В., Рубинская А.В. Прогнозирование развития рынка интернет-торговли в Российской Федерации / Сборник Всероссийской научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых (с международным участием), посвященной 10-летию науки и технологий. Красноярск, 2025. С. 1127-1129.
3. Андреев М.Е., Куренков Е.Е. Способы защиты гражданских прав в условиях онлайн-торговли: актуальные проблемы и судебная практика / Сборник IV Международной научно-практической конференции. Петрозаводск, 2025. С. 120-126.
4. Зонова А.В., Горячих С.П., Печенкин К.А. Продажа товаров на маркетплейсах: учет и налогообложение // Естественно-гуманитарные исследования. 2022. № 40 (2). С. 375-380
5. Черных В.Н. Торговля на маркетплейсах: бухгалтерский учет и налогообложение // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2024. № 5-2. С. 344-348. DOI: <https://doi.org/10.17513/vaael.3485>
6. Гражданский кодекс РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_9027](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027)
7. Федеральный закон от 28.11.2025 № 425-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации, отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу законодательных актов (отдельных положений законодательных актов) Российской Федерации» [Электронный ресурс]. Режим доступа: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_520020](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_520020)
8. Налоговый кодекс РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_28165](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165)
9. Федеральный закон от 31.07.2025 № 289-ФЗ «Об отдельных вопросах регулирования платформенной экономики в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. Режим доступа: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_511088](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_511088)
10. Письмо ФНС № СД-4-3/9211@ от 13.08.2024
11. Письмо Минфина № 03-11-11/43120 от 22.05.2020

