

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА МАРКЕТПЛЕЙСАХ

М. Д. Бочаров

Благотворительный фонд «Открывая энергию»,
Краснодар, Россия

М. М. Фридрих

Кубанский государственный аграрный университет имени И. Т. Трубилина,
Краснодар, Россия

В статье рассматриваются проблемные аспекты налогообложения предпринимательской деятельности на маркетплейсах, вызывающие дискуссии среди представителей бизнес-сообщества. Деятельность на торговых площадках довольно затратная (закупка товаров, комиссионные сборы, услуги по доставке, упаковка, оплата труда работников и др.). Правила признания доходов и расходов имеют свои особенности, которые следует учитывать при формировании налогооблагаемой базы. На примере упрощенной системы с объектом «доходы» приводится расчет единого налога за 9 месяцев 2024 г.

Ключевые слова: налогообложение, налоговые режимы, маркетплейсы, индивидуальные предприниматели.

Введение

Ведение предпринимательской деятельности на маркетплейсах возможно в качестве самозанятого (если реализуется продукция собственного производства, либо «доработанная» продукция), индивидуального предпринимателя (ИП) или юридического лица. Выбор организационно-правовой формы зависит от целей развития бизнеса и планируемых масштабов [1].

Как правило, бизнес на маркетплейсах начинают с открытия индивидуального предпринимательства, которое позволяет реализовывать покупные товары, привлекать наемных работников, выбрать оптимальный налоговый режим, получить лицензию и др. [2]. Среди аргументов в пользу данной формы ведения бизнеса - открытие ИП по заявлению, отсутствие территориальных ограничений в осуществлении деятельности, свободное распоряжение деньгами (личное имущество не обособлено от имущества, участвующего в предпринимательской деятельности), упрощенная налоговая отчетность, существенно меньшая сумма штрафных санкций по сравнению с юридическими лицами.

Несмотря на преимущества ведения бизнеса в качестве ИП, есть дискуссионные моменты, среди которых личная имущественная ответственность, необходимость уплаты страховых взносов «за себя» даже при отсутствии прибыли, ограничения по видам деятельности, непривлекательность в качестве бизнес-партнера для представителей крупного бизнеса и привлечения дополнительных

инвестиций, сложности с одобрением кредитов, заключением лизинговых договоров и др.

Индивидуальные предприниматели при реализации торговой деятельности через маркетплейсы могут применять общую систему налогообложения (ОСН), упрощенную систему налогообложения (УСН), налог на профессиональный доход (НПД). Остановимся на данных налоговых режимах более подробно.

Описание исследования

При применении ОСН индивидуальный предприниматель платит НДФЛ, НДС, страховые взносы за себя (при наличии наемных работников – страховые взносы уплачиваются за них).

Объектом налогообложения по НДФЛ является разница между доходами и расходами. В момент получения Отчета о продажах от площадки продавцу следует отразить доходы от продаж, расходы на приобретение товаров, НДС со стоимости проданных товаров. Вознаграждение, удерживаемое маркетплейсом, следует отразить в составе прочих расходов на дату утверждения отчета (или другого документа, подтверждающего удержание).

Применение общей системы налогообложения ИП предполагает начисление НДС с выручки при реализации товаров. Если речь идет о договоре комиссии, то базой является стоимость реализации товаров комиссионером покупателю [3].

Упрощенная система при работе с маркетплейсами также имеет особенности. При исчислении единого налога доходы отражаются в сумме всех

¹ Письмо ФНС России от 5 мая 2023 г. № СД-4-3/5762@ «Об учете в целях налога при УСН агентского вознаграждения, а также сумм неустоек (штрафов), удерживаемых агентом из выручки от реализации товаров (работ, услуг) и имущественных прав».

поступлений за реализованные товары – п. 1 Отчета Вайлдбериз. Ошибкой является при формировании налогооблагаемой базы учитывать сумму, фактически перечисленную маркетплейсом¹. Кассовый метод, используемый при УСН, признает доходы на день поступления денежных средств (банк, касса). Однако более безопасный вариант – отражение доходов на дату поступления средств маркетплейсу от покупателя. Возможна ситуация, когда маркетплейс дает собственную скидку покупателю, а затем возмещает ее продавцу. В этом случае сумма скидки отражается в доходах на дату его получения².

Доходы можно уменьшить на сумму товаров, которые возвращены маркетплейсу – порядок, аналогичный действующему для возврата авансов³. Доходы уменьшаются в периоде возврата товаров.

К учету принимаются расходы, обозначенные в п. 1 ст. 346.16 НК РФ⁴. Также в составе расходов учитываются вознаграждение маркетплейса, стоимость услуг маркетплейса, которые признаются после фактической оплаты. Покупная стоимость товаров отражается в составе расходов после реализации, условие - их оплата. НДС учитывается в аналогично порядке.

Предприниматели перечисляют в бюджет страховые взносы за себя, в случае наличия наемных

работников, платят страховые взносы в качестве работодателей. При уплате страховых взносов за себя, платеж является фиксированным. Кроме того, есть дополнительный взнос, исчисляемый с доходов свыше 300 000 руб. (не более 277 571 руб. в 2024 г.). При исчислении дополнительных взносов учитывается вся сумма доходов без вычета вознаграждения маркетплейса⁵.

Если объектом налогообложения являются доходы, то при отсутствии наемных работников, предприниматель может уменьшить единый налог за всю сумму взносов на себя. Например, налог за текущий год можно уменьшить на фиксированные страховые взносы за текущий год и на дополнительные взносы за прошлый (если ранее не использовались для уменьшения) и текущий года⁶.

Для использования налогового вычета фактическая уплата взносов не имеет значения.

Рассмотрим пример расчета единого налога по УСН индивидуальным предпринимателем, применяющим УСН (объект – «доходы»).

При формировании налогооблагаемой базы учитывается стоимость реализованного товара, отраженная в п. 1 (см. табл. 1).

Таблица 1

**Отчет Вайлдбериз № 276990555 от 29 сентября 2024
по ОФЕРТЕ о реализации товаров на сайте WILDBERRIES № 276990555**

№	Наименование	Документ основание	Дата	№ документа	Сумма, руб.	в том числе НДС, руб.
1.	Всего стоимость реализованного товара	Отчет Вайлберис	29.09.2024	276990765	46 627,06	–
2.	Всего стоимость реализованных услуг	Отчет Вайлберис	29.09.2024	276990765	0,00	–
3.	Итого зачтено из стоимости реализованного товара	Отчет Вайлберис	29.09.2024	276990765	35 302,92	4 526,90
3.1.	Сумма вознаграждения Вайлдберис за текущий период (ВВ), без НДС	Отчет Вайлберис	29.09.2024	276990765	22 634,50	–
3.2.	НДС с вознаграждения Вайлдберис	Отчет Вайлберис	29.09.2024	276990765	4 526,90	–
3.3.	Стоимость услуг Вайлдберис по организации международной перевозки	Отчет Вайлберис	29.09.2024	276990765	0,00	–
3.4.	Возмещение издержек по эквайрингу	Отчет Вайлберис	29.09.2024	276990765	602,87	–
3.5.	Возмещение издержек поверенного	Отчет Вайлберис	29.09.2024	276990765	2 226,65	–
3.6.	Штрафы	Отчет Вайлберис	29.09.2024	276990765	0,00	–
3.7.	Прочие удержания	Отчет Вайлберис	29.09.2024	276990765	5 312,00	–
4.	Удержания в пользу третьих лиц	Отчет Вайлберис	29.09.2024	276990765	0,00	–
5.	Компенсация ущерба	Отчет Вайлберис	29.09.2024	276990765	0,00	–
6.	Прочие выплаты	Отчет Вайлберис	29.09.2024	276990765	0,00	–
7.	Итого к перечислению продавцу за текущий период с учетом вознаграждений и возвратов товаров	Отчет Вайлберис	29.09.2024	276990765	11 324,14	

² Налоговый Кодекс Российской Федерации (Часть 2) от 5 августа 2000 года (№ 117-ФЗ) в редакции от 29 октября 2024 г.

³ Письмо Минфина России от 2 апреля 2021 г. № 03-11-11/24213 «Об учете в целях налога при УСН денежных средств, возвращаемых покупателям товаров (работ, услуг) в случае расторжения договора».

⁴ Налоговый Кодекс Российской Федерации (Часть 2) от 5 августа 2000 года (№ 117-ФЗ) в редакции от 29 октября 2024 г.

⁵ Письмо Минфина России от 30 декабря. 2020 г. № 03-11-11/116103 «Об определении дохода принципала на УСН с объектом «доходы» при удержании агентом агентского вознаграждения из выручки, поступающей на его расчетный счет; о расчете ИП на УСН страховых взносов на ОПС».

⁶ Письмо ФНС от 8 апреля 2024 г. № СД-4-3/4104@ «О возможности уменьшения налога, уплачиваемого в связи с применением УСН и/или ПСН на подлежащие уплате страховые взносы в размере 1 % с доходов, превышающих 300 тыс. руб.».

Итоговое вознаграждение Вайлдберис за объем реализованного товара за текущий период с учетом возврата товара составило 35 302,92 руб., в том числе НДС – 4 526,90 руб.

Итого к перечислению продавцу за текущий период – 11 324,14 руб.

Свод отчетов представлен в табл. 2:

Расчет единого налога по УСН за 9 месяцев представлен в табл. 3:

Таблица 2

Реестр отчетов Вайлдбериз за 3 квартал 2024 г.

Дата отчета	Период	Сумма, руб.
07.07.2024 г.	01.07. – 07.07.	66 407,92
14.07.2024 г.	08.07. – 14.07.	47 729,66
21.07.2024 г.	15.07. – 21.07.	58 203,97
28.07.2024 г.	22.07. – 28.07.	66 783,14
04.08.2024 г.	29.07. – 04.08.	48 455,04
11.08.2024 г.	05.08. – 11.08.	65 021,16
18.08.2024 г.	12.08. – 18.08.	45 916,00
25.08.2024 г.	19.08. – 25.08.	41 725,00
01.09.2024 г.	26.08. – 01.09.	63 713,00
08.09.2024 г.	02.09. – 08.09.	51 148,00
15.09.2024 г.	09.09. – 15.09.	44 772,00
22.09.2024 г.	16.09. – 22.09.	47 099,00
29.09.2024 г.	23.09. – 29.09.	46 627,06
06.10.2024 г.	30.09. – 06.10.	4 545,96
ИТОГО за 3 квартал		739 055,91

Таблица 3

Расчет величины единого налога по УСН за 9 месяцев 2024 г.

Период	Доходы нарастающим итогом с начала года (руб.)	Взносы (руб.)	Авансовые платежи / налог за год (руб.)	
			Исчислено	К уплате
1 квартал	426 756	12 375 (1/4 фиксированных страховых за 1-й квартал)	25 605 (426 756 * 6 %)	13 230 (25 605 - 12 375)
Полугодие	1 028 784 (602 028 + 426 756)	12 375 (1/4 фиксированных страховых за 2-й квартал)	61 727 (1 028 784 * 6 %)	23 747 (61 727 - 13 230 - 12 375 - 12 375). Уменьшаем: - 13 230 аванс за 1-й квартал; - 12 375 страховые за 1-й квартал; - 12 375 страховые за 2-й квартал
9 месяцев	1 767 840 (739 056 + 602 028 + 426 756)	12 375 (1/4 фиксированных страховых за 3-й квартал)	106 071 (1 767 840 * 6 %)	31 969 (106 071 - 13 230 - 23 747 - 12 375 - 12 375 - 12 375). Уменьшаем: - 13 230 аванс за 1-й квартал; - 23 747 аванс за 2-й квартал; - 12 375 страховые за 1-й квартал; - 12 375 страховые за 2-й квартал; - 12 375 страховые за 3-й квартал

Налог на профессиональный доход (НПД) могут платить индивидуальные предприниматели, самозанятые. При применении НПД действует освобождение от НДС. Для данного налогового режима предусмотрен ряд ограничений:

- запрещена перепродажа покупных товаров, реализуются исключительно товары собственного производства;
- запрет на привлечение наемного персонала;
- годовой доход не должен превышать 2,4 млн. руб. [3].

Кроме того, отсутствует отчетность перед фискальными органами и обязанность по уплате страховых взносов. Как правило, данный режим выбирают на старте для оценки возможностей масштабирования бизнеса.

Заключение

Как показывает практика, налоговая нагрузка является определяющим фактором успешности ведения предпринимательской деятельности, в том числе на маркетплейсах. Для высвобождения финансов и вложений в масштабирование бизнеса необходимо правильно выбрать налоговый режим. Помимо оптимизации налогообложения в рамках действующего законодательства необходимо принимать во внимание особенности ведения учета на маркетплейсах, которые следует учитывать при формировании налоговой политики.

При реализации товаров на маркетплейсах индивидуальные предприниматели могут применять такие налоговые режимы как ОСН, УСН или НПД в зависимости от планов по развитию бизнеса.

Сведения об авторах

Бочаров Максим Дмитриевич – председатель благотворительного фонда «Открывая энергию», Краснодар, Россия.
ORCID: 0009-0002-1617-2942
E-mail: yourmaximbocharov@gmail.com

Фридрих Марина Михайловна – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры цифровой экономики ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени И. Т. Трубилина», Краснодар, Россия.
ORCID: 0000-0003-3577-0809
E-mail: lm137@mail.ru

В рамках каждого налогового режима необходимо выстраивать учетную систему, отвечающую требованиям прозрачности, достоверности, полноты отражаемых данных, что является платформой для успешного масштабирования бизнеса.

Литература

1. *Александрова И.А., Швалов П.Г.* Развитие маркетплейсов в России: новые возможности для бизнеса и потребителей / В сборнике: Логистика – Евразийский мост // Материалы XIX Международной научно-практической конференции (Красноярск, 24-28 апреля 2024 г.). – Красноярск: Красноярский государственный аграрный университет, 2024. С. 10–13.

2. *Леонов С.А., Киятина И.И.* Цифровой маркетинг как инструмент развития маркетплейсов в современной экономике / В сборнике: Актуальные проблемы современной гуманитарной науки // Материалы XIII Национальной научно-практической конференции (Брянск, 27 апреля 2024 г.). – Брянск: Брянский государственный университет им. И.Г. Петровского, 2024. С. 101–108.

3. *Савинкин Н.О., Неопуло К.Л.* Особенности налогообложения индивидуальных предпринимателей, работающих на маркетплейсах / В сборнике: Актуальные проблемы бухгалтерского учета, анализа, контроля и налогообложения // Международная научно-практическая конференция в Государственном университете управления (Москва, 8 апреля 2024 г.). – М.: Общество с ограниченной ответственностью «Русайнс», 2024. С. 345–350.

TAXATION OF BUSINESS ACTIVITIES ON MARKETPLACES

M. Bocharov

*Charitable Foundation “Discovering Energy”,
Krasnodar, Russia*

M. Fridrikh

*Kuban State Agrarian University named after I. T. Trubilin,
Krasnodar, Russia*

The article examines the problematic aspects of taxation of business activities on marketplaces, causing discussions among representatives of the business community. Activities on trading platforms are quite expensive (purchase of goods, commission fees, delivery services, packaging, payment of workers, etc.). The rules for recognizing income and expenses have their own characteristics that should be taken into account when forming the tax base. Using the example of a simplified system with the “income” object, the calculation of the single tax for 9 months of 2024 is given.

Keywords: taxation, tax regimes, marketplaces, individual entrepreneurs.

References

1. Aleksandrina I.A., Shvalov P.G. The development of marketplaces in Russia: new opportunities for businesses and consumers, *Logistika – Evraziiskii most* [Logistics – Eurasian Bridge], Materials of the XIX International Scientific and Practical Conference (Krasnoyarsk, April 24-28, 2024), Krasnoyarsk: Krasnoyarskii gosudarstvennyi agrarnyi universitet, 2024. pp. 10–13. (In Russ).

2. Leonov S.A., Kiyutina I.I. Digital marketing as a tool for the development of marketplaces in the modern economy, *Aktual'nye problemy sovremennoi gumanitarnoi nauki* [Actual problems of modern humanities],

Materials of the XIII National Scientific and Practical Conference (Bryansk, April 27, 2024), Bryansk: Bryanskii gosudarstvennyi universitet im. I.G. Petrovskogo, 2024, pp. 101–108. (In Russ).

3. Savinkin N.O., Neopulo K.L. Peculiarities of taxation of individual entrepreneurs working on marketplaces, *Aktual'nye problemy bukhgalterskogo ucheta, analiza, kontrolya i nalogooblozheniya* [Current problems of accounting, analysis, control and taxation], International Scientific and Practical Conference at the State University of Management (Moscow, April 8, 2024), Moscow: Obshchestvo s ogranichennoi otvetstvennost'yu «Rusains», 2024. pp. 345–350. (In Russ).

About the authors

Maxim D. Bocharov – Chairman of the “Discovering Energy” charitable foundation, Krasnodar, Russia.
ORCID: 0009-0002-1617-2942
E-mail: yourmaximbocharov@gmail.com

Marina M. Fridrikh – Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of Digital Economy, Kuban State Agrarian University named after I. T. Trubilin, Krasnodar, Russia.
ORCID: 0000-0003-3577-0809
E-mail: lm137@mail.ru

Вниманию специалистов!

Фадейкина Н. В.

Развитие инициативного бюджетирования как инструмента общественных финансов: монография / О. В. Морозова, А. А. Синкина, И. В. Баранова, Т. А. Владимирова, С. Д. Надеждина. Под науч. ред. д-ра экон. наук, проф. Н. В. Фадейкиной. Новосибирск: НГУЭУ, 2021. – 420 с.

Рассматривается феномен партисипаторного (инициативного) бюджетирования с точки зрения вклада эффектов от его использования в государственном (муниципальном) бюджетном процессе в целях обеспечения устойчивого социально-экономического развития территорий (публично-правовых образований) в контексте концепта нового государственного публичного менеджмента (New Public Management), базирующегося на принципах менеджмента публичных ценностей (Public Value Management); излагаются теоретические, институциональные и методические основы инициативного бюджетирования, обобщается зарубежный опыт партисипаторного бюджетирования и отечественная практика реализации программ и проектов инициативного бюджетирования за период 2007-2021 годы. Особое внимание уделяется вопросам формирования и развития необходимого и достаточного институционального (в том числе нормативно-правового) обеспечения инициативного бюджетирования как инструмента общественных финансов.

