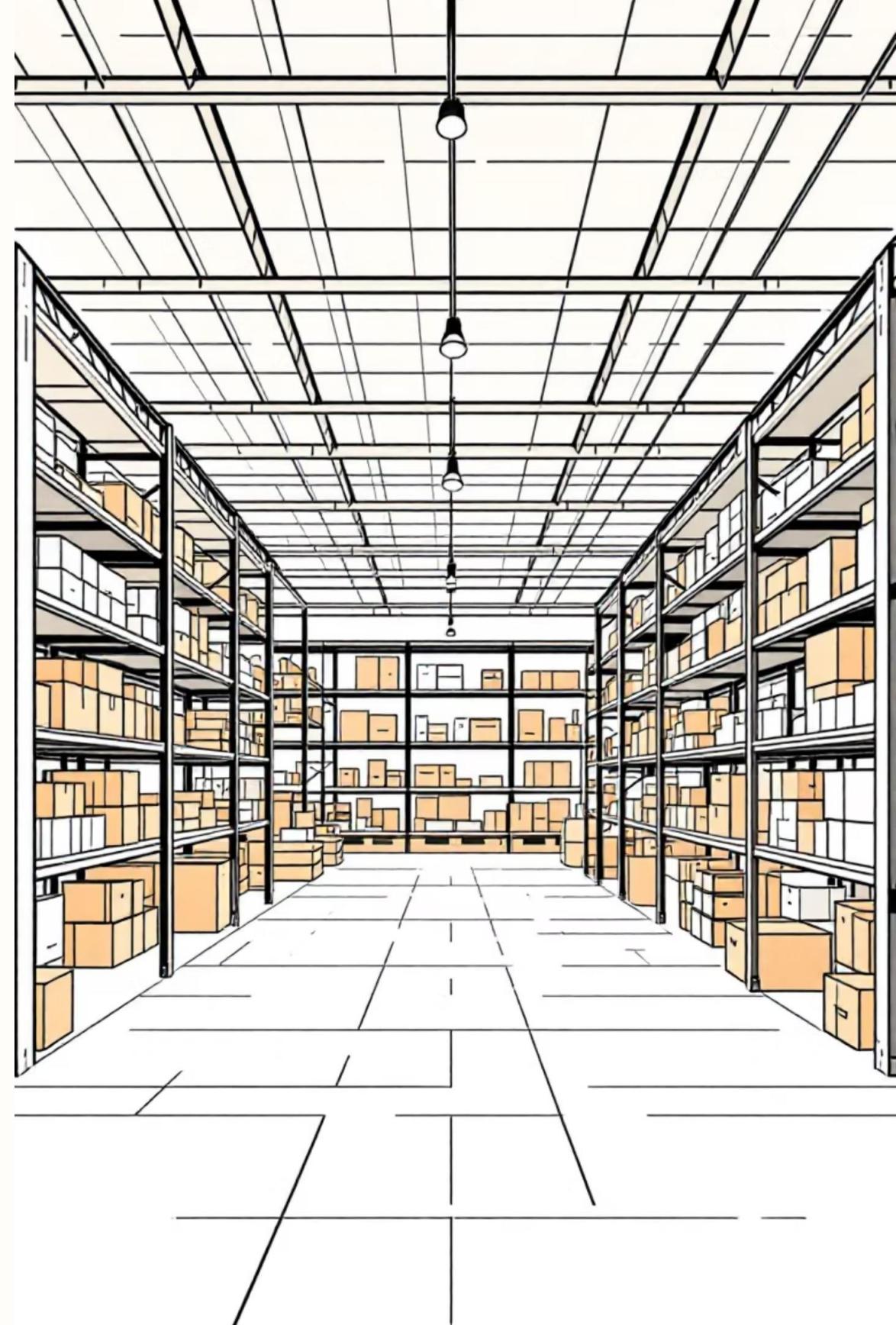




# Маркетплейсы: особенности бухгалтерского и налогового учёта

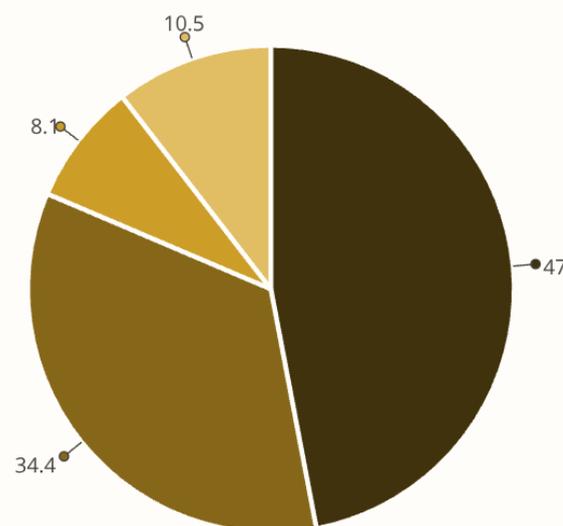
г. Москва

29 января 2026 г.



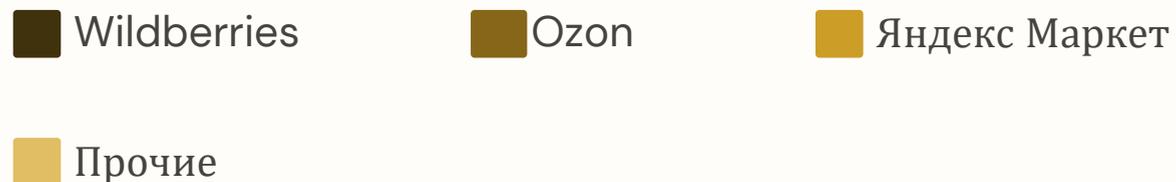
## Доля крупнейших маркетплейсов в онлайн-продажах

Год	E-commerce РФ, общий объем	Рост год-к-году	Маркетплейсы: доля
2023	~9–11 трлн. руб.	+28–44%	~56–60%
2024	~12.6 трлн. руб.	+30–35%	~63–64%
2025	~15.2 трлн. руб.	прогноз +20–25%	ожидается рост



### Доминирование топ-3

Wildberries, Ozon и Яндекс Маркет контролируют **68,9%** всех онлайн-продаж в России (сентябрь 2025).



Данные Data Insight за 2023 год

# Изменения 2026 года для маркетплейсов

Маркетплейсы становятся частью системы налогового администрирования.

## Налоговые агенты

Планы: удержание и перечисление налогов с доходов продавцов.

Факт: с июля 2024 – НДС за продавцов из ЕАЭС

## Единый реестр

Планы: С ноября 2026 года – реестр операторов.

Критерии: 100 тыс. посетителей в сутки, 10 тыс. продавцов или оборот 50 млрд. руб.

## Обмен данными с ФНС

Планы: с октября 2026 – передача данных о налоговых рисках.

Анализ операций на дробление бизнеса и незаконные схемы.

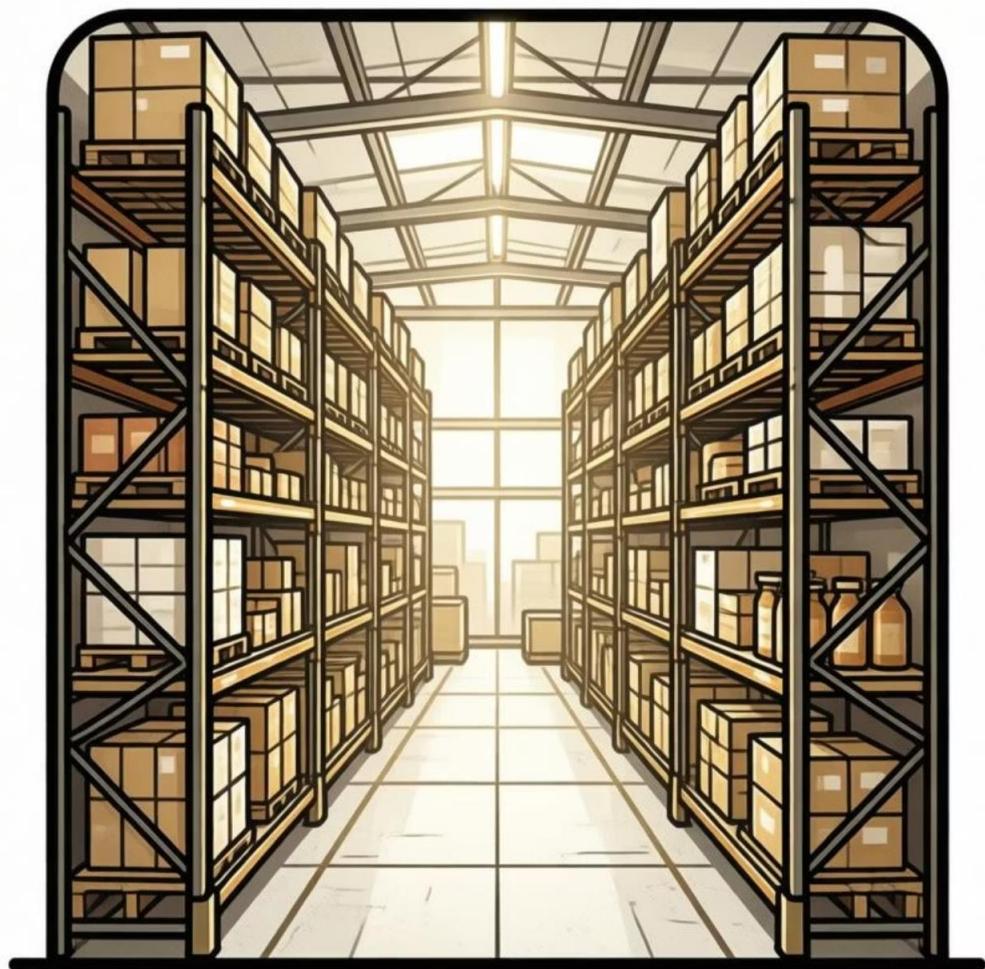
Факт: АУСН

## Планы: Штрафы до 100 000 руб.

За непредставление данных о нарушениях селлеров.

Солидарная ответственность по налоговым долгам продавцов?

# Схемы работы с маркетплейсами - 1



Маркетплейсы (Ozon, Wildberries, Яндекс.Маркет) — это посредники между продавцом и покупателем. Они работают по агентскому договору (глава 52 ГК РФ).

01

---

## Отгрузка товара

Продавец отгружает товары на склад маркетплейса для хранения и продажи.

02

---

## Комплекс услуг

Площадка обеспечивает показ, рекламу, прием платежей, доставку и возвраты.

03

---

## Расчеты

Маркетплейс собирает платежи за 1-2 недели, удерживает комиссию и перечисляет остальное продавцу.

04

---

## Отчетность

После периода формируется отчет для учета операций и финансовой отчетности.

## Схемы работы с маркетплейсами - 2

От выбранного формата зависит, кто отвечает за хранение, упаковку, доставку и возвраты. Важно учитывать объемы продаж, логистические возможности и стратегию развития бизнеса.

### FBO (Fulfillment by Operator) – со склада маркетплейса

Маркетплейс берет на себя всю логистику: хранение, комплектацию, доставку и возвраты. Подходит крупным брендам с высокой оборачиваемостью.

### FBS (Fulfillment by Seller) – доставка продавцом

Продавец хранит товар и комплектует заказы, маркетплейс доставляет. Идеально для малого бизнеса и товаров с низкой оборачиваемостью.

### DBS (Delivery by Seller) – полный контроль

Продавец сам организует хранение и доставку. Подходит для крупногабаритных товаров и компаний с собственной логистикой.

### Сторонний фулфилмент

Специализированные операторы управляют логистикой для нескольких каналов продаж. Выгодно мультиканальным продавцам.

# Документы при торговле на маркетплейсах

Право собственности на товар остается за продавцом до момента продажи конечному покупателю.

## ▪ Основные документы

- Товарная накладная (УПД или акт)
- Транспортная накладная
- Отчет агента о реализации

## ▪ Дополнительные услуги

Маркетплейс предоставляет акты выполненных работ или УПД на услуги продвижения. При работе с НДС выдается счет-фактура для вычета.

Акт зачета взаимных требований оформляется, когда маркетплейс переводит деньги за вычетом комиссии.



## ОСН: Учет реализованного товара

**Выручка:** выручка от реализации признается в доходах на основании отчета маркетплейса на дату продажи товара покупателю. Выручка включается в доходы без учета НДС. Одновременно с признанием выручки отражается в расходах стоимость приобретения реализованных товаров.

**Расходы на реализацию:** затраты на хранение и транспортировку включаются в косвенные расходы и списываются в месяце их осуществления. Вознаграждение маркетплейса – в прочих расходах.

**Возврат товара:** при возврате некачественного товара реализация считается несостоявшейся. Необходимо сделать корректировки на сумму дохода и расхода в регистрах налогового учета.

**НДС:** База определяется на наиболее раннюю из дат: день отгрузки товаров или день оплаты в счет предстоящих поставок.

Компенсация за скидки включается в базу по НДС как средства, связанные с оплатой реализованных товаров. НДС начисляется при получении суммы компенсации по расчетной ставке.

**Счет-фактура?**

## УСН: Признание дохода при работе с маркетплейсами

В работе с маркетплейсами нет единого мнения, когда именно продавцу на УСН нужно учитывать доход. Разъяснения контролирующих органов разделились, что создает несколько возможных вариантов учета.

### Позиция ФНС

Доход возникает в момент оплаты покупателем маркетплейсу – это дата погашения задолженности перед продавцом, видимая в отчете о реализации.

### Позиция Минфина

Доход признается на дату поступления денег на расчетный счет продавца, когда он может реально ими распоряжаться.

### Альтернативный вариант

Если маркетплейс перечисляет деньги за вычетом комиссии, доход учитывается на дату утверждения отчета площадки.

## Решение для продавца

Окончательный выбор даты признания дохода остается за продавцом.

Главное – зафиксировать выбранный способ в учетной политике и последовательно его применять, чтобы быть готовым обосновать его перед налоговой.

# УСН: Учет доходов и расходов при работе с маркетплейсами

При применении упрощенной системы налогообложения важно правильно учитывать все операции с маркетплейсами. Доходы признаются в полной сумме поступлений за товары без учета НДС, а не в той сумме, которую перечислил маркетплейс после удержания комиссии.

## УСН «Доходы»

При возврате товара уменьшите доходы в периоде возврата.

## УСН «Доходы минус расходы»

Доходы учитываются аналогично. В расходах можно учесть вознаграждение маркетплейса и стоимость его услуг после оплаты или зачета. Стоимость товаров признается после реализации и оплаты. При возврате корректируйте расходы в периоде перечисления средств.

### Компенсация скидок

Если маркетплейс возмещает собственную скидку, включите сумму в доходы на дату получения. При зачете компенсации в счет вознаграждения отразите доход и начислите НДС по расчетной ставке.

### Вознаграждение посредника

Вознаграждение и услуги маркетплейса учитываются в расходах после оплаты. Зачет встречных требований, включая баллы, также признается оплатой на дату проведения зачета.

### Документальное подтверждение

Для признания расходов необходимы подтверждающие документы от маркетплейса: акты, отчеты агента, документы о зачете взаимных требований.

# Скидки и прочие отдельные моменты

## Скидка за счет продавца

Размер скидки согласован маркетплейсом с продавцом. Скидка уменьшает доход продавца.

## Скидка за счет маркетплейса

Маркетплейс возмещает скидку продавцу.

## Утеря товара

Возмещение – внереализационный доход. НДС не восстанавливается.

## Бонусы маркетплейсов

Компенсация от маркетплейса учитывается в доходах

## Выкуп товара

Типичная ситуация: продажа в ЕАЭС

## ККТ

**Спасибо за внимание!**

**ООО «КБК Эккаунтинг»**

Покровский Бульвар, 4/17с1, офис 21

101000, Москва

Российская Федерация

<http://kbk-accounting.de/>

T: +7 495 662 33 30

E: [info@kbk-accounting.de](mailto:info@kbk-accounting.de)

**Ханин Александр, FCCA**  
Генеральный директор, партнер

[aleksandr.khanin@gmail.com](mailto:aleksandr.khanin@gmail.com)

+7 906 032 39 75

