



Андрей:
Марина, подскажи — с какой суммы платить налог на WB?

Марина:
Со всей суммы покупателя — это твой доход как принципала.

формат живого диалога
вопрос → ответ → практика

МАРКЕТ-ПЛЕЙСЫ И НАЛОГИ

Что должен знать каждый продавец

ЧТО ВНУТРИ

УСН и ОСН

Доходы, НДС, агентская
схема — по каждой системе

Компенсации и скидки

Что облагается налогом,
а что — нет

289-ФЗ · ККТ · Авито

Новые правила 2025–2026
и что изменится

главный принцип

доход = сумма покупателя

а не то, что пришло на ваш счёт

Наталья Миронова

**МАРКЕТПЛЕЙСЫ И
НАЛОГИ: что должен
знать каждый продавец**

«Автор»

2026

Миронова Н.

МАРКЕТПЛЕЙСЫ И НАЛОГИ: что должен знать каждый продавец / Н. Миронова — «Автор», 2026

Маркетплейсы изменили правила торговли. Но налоговый учёт за ними не успевает — документы меняются, позиции Минфина пересматриваются, а продавцы узнают о новых правилах только когда приходит требование от ФНС. Эта книга отвечает на вопросы, которые возникают у каждого продавца: с какой суммы платить налог на WB — до скидки или после? Нужно ли включать баллы Ozon в доход, если первичного документа на них уже нет? Как работает НДС с компенсаций от маркетплейса? Что изменит 289-ФЗ с октября 2026 года? Книга написана в формате живого диалога — предприниматель спрашивает, опытный бухгалтер отвечает. Каждый тезис подкреплён конкретной статьёй НК РФ или письмом Минфина. Никаких общих слов — только то, что нужно знать прямо сейчас. Для кого эта книга: продавцы на маркетплейсах (WB, Ozon, Яндекс Маркет, МегаМаркет, Lamoda, Авито), их бухгалтеры и финансисты, предприниматели на УСН и плательщики НДС.

© Миронова Н., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Диалог предпринимателя и бухгалтера	5
Предисловие	6
Глава 1. С какой суммы платить налог?	7
Конец ознакомительного фрагмента.	8

МАРКЕТПЛЕЙСЫ И НАЛОГИ: что должен знать каждый продавец

Диалог предпринимателя и бухгалтера

Автор: Миронова Наталья

Действующие лица:

Андрей Соколов, предприниматель

Марина Белова, бухгалтер-консультант

2026

Маркетплейсы изменили правила торговли. Но налоговый учёт за ними не успевает — документы меняются, позиции Минфина пересматриваются, а продавцы узнают о новых правилах только когда приходит требование от ФНС.

Эта книга отвечает на вопросы, которые возникают у каждого продавца: с какой суммы платить налог на WB — до скидки или после? Нужно ли включать баллы Ozon в доход, если первичного документа на них уже нет? Как работает НДС с компенсаций от маркетплейса? Что изменит 289-ФЗ с октября 2026 года?

Книга написана в формате живого диалога — предприниматель спрашивает, опытный бухгалтер отвечает. Каждый тезис подкреплён конкретной статьёй НК РФ или письмом Минфина. Никаких общих слов — только то, что нужно знать прямо сейчас.

Для кого эта книга: продавцы на маркетплейсах (WB, Ozon, Яндекс Маркет, МегаМаркет, Lamoda, Авито), их бухгалтеры и финансисты, предприниматели на УСН и плательщики НДС.

Миронова Наталья Владимировна

Москва, 2026

Предисловие

Эта книга родилась из реального разговора. Продавец спросил бухгалтера простой вопрос: «С какой суммы платить налог на Wildberries — до скидки или после?» Вопрос оказался началом долгого разбора — о том, как устроен налоговый учёт на разных площадках, почему одна и та же операция оформляется по-разному на WB, Ozon и Яндекс Маркете, и почему бухгалтер иногда видит в документах не то, что ожидает.

Формат диалога — намеренный. Живые вопросы, живые ответы, без академического языка. Только то, что нужно продавцу и бухгалтеру прямо сейчас.

Один термин, который встретится в тексте: принципал — это продавец, от чьего имени и в чьих интересах действует маркетплейс. Агент — сам маркетплейс, который продаёт товары и отчитывается перед продавцом. Это стандартные термины агентского договора из Гражданского кодекса.

Имена участников вымышлены. Ситуации — настоящие.

Глава 1. С какой суммы платить налог?

Выручка до СПП или после — WB

Андрей:Марина, на Wildberries есть СПП — скидка постоянного покупателя. Покупатель видит одну цену, платит меньше. Для налога беру полную цену или ту, что заплатил покупатель?

Марина:Берёшь ту сумму, которую покупатель фактически заплатил — цену с учётом СПП.

Если товар стоит 1 000 рублей, СПП — 200 руб., покупатель заплатил 800 рублей — твой доход равен 800 рублей. Именно это число стоит в колонке «Цена реализации» еженедельного отчёта WB.

Андрей:Но WB эти 200 рублей мне не компенсирует? Я просто теряю их?

Марина:Именно. WB финансирует СПП из своего кармана — это его инструмент удержания покупателей. В документах скидка уже срезана из цены реализации. Отдельной строки компенсации нет.

Поэтому в налоговом учёте всё просто: берёшь сумму реализации из отчёта — это и есть доход.

Андрей:А комиссию WB могу вычесть из дохода сразу?

Марин

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.