

Чек-лист

Работа с
маркетплейсами:
ЗАКОНЫ И НАЛОГИ



Особенности договоров популярных маркетплейсов

- OZON и WILDBERRIES имеют добротные рабочие договоры, адаптированные для нашей юрисдикции. Площадки не готовы обсуждать с предпринимателями индивидуальные условия.
- Договор с OZON предусматривает подписание акта приема-передачи оказанных услуг в одностороннем порядке. Соответственно, стоимость таких услуг относится на затраты с целью исчисления налога на прибыль или подоходного налога.
- Договор с WILDBERRIES не предусматривает подписание акта приема-передачи оказанных услуг в одностороннем порядке. Соответственно, стоимость любых услуг WILDBERRIES (ни посреднических, ни иных) не может быть отнесена на затраты с целью исчисления налога на прибыль или подоходного налога. НДС не может быть принят к вычету, несмотря на выставление WILDBERRIES счета-фактуры по НДС на портале.

Управление рисками. Лайф-хаки от Ольги Иваненко

- Вы должны знать все подводные камни, проверять риски и знать цену каждого из них (штрафы, пени и ответственность).
- Важно иметь такой внутренний «прейскурант рисков», от чего вы защищаетесь досконально, а где вы можете себе позволить несовершенство.
- Ни одна выгода – финансовая, временная, либо иная не стоит уголовной ответственности!
- «Правило 4х Н» никогда нельзя никого недооценивать! Особенно конкурентов, врагов и проверяющие органы! Любые ваши «схемы» будут видны сразу или через несколько дней проверки. Позиция «пусть докажут» не работает. Доказывать придется вам!

OZON

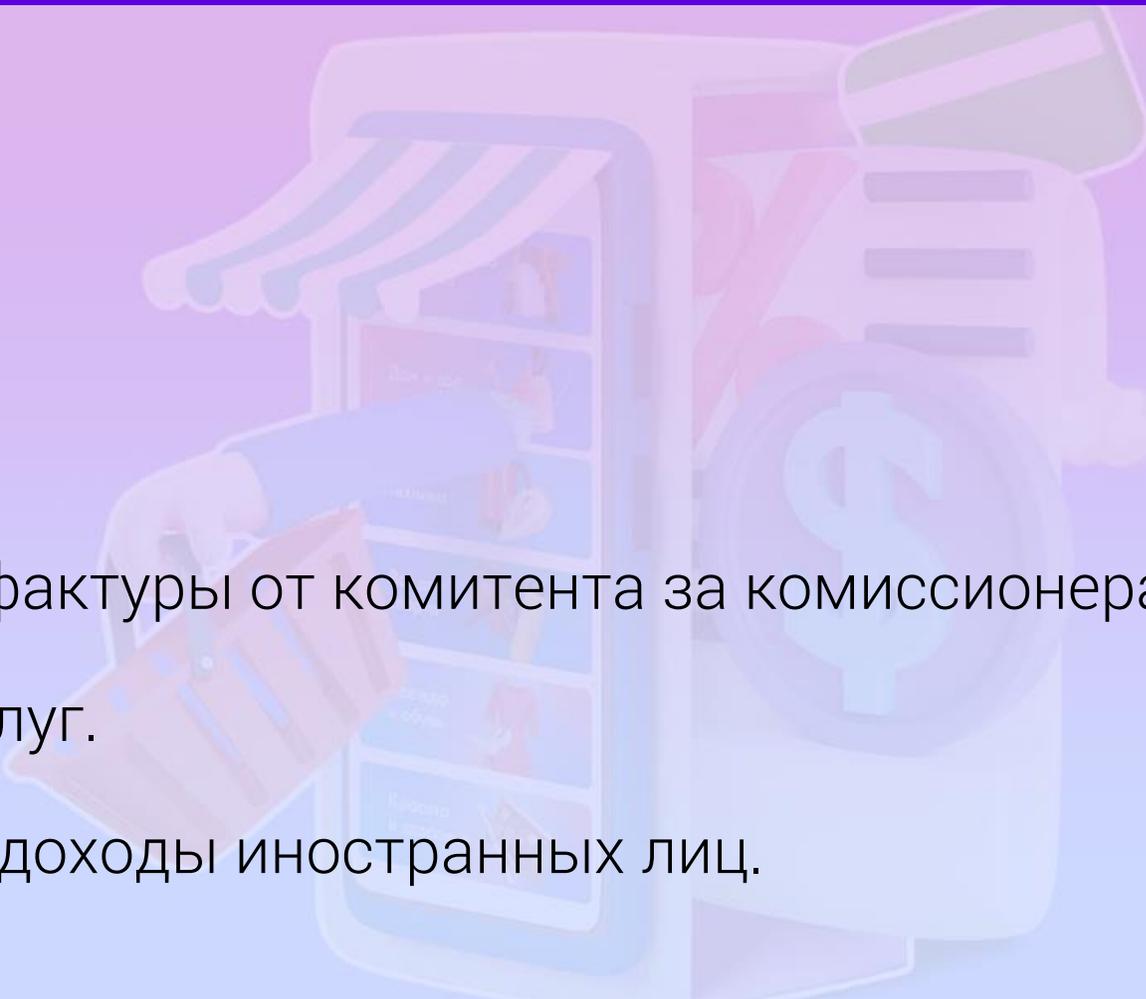
OZON имеет 3 модели работы:

- FBO (Fulfillment By Operator);
- FBS (Fulfillment By Seller);
- RFBS (Real Fulfillment By Seller).

Каждая из моделей имеет свои особенности в оформлении документов. Обязательно изучите их в личном кабинете. Проблема 90% пользователей в том, что они этого не делают и допускают грубые ошибки! В зависимости от бизнес-модели уточните первичные документы, валюту накладной и грузополучателя.

Важно не путать реализацию с передачей товара для исполнения договора поручения!

Основные возможные ошибки

- Неправильная налоговая база.
 - Неправильно отражена комиссия.
 - Неправильно выставляются счет-фактуры от комитента за комиссионера.
 - Не начислен НДС от рекламных услуг.
 - Не сдана декларация по налогу на доходы иностранных лиц.
- 
- A stylized illustration of a storefront with a striped awning. A hand is shown holding a brown shopping basket in front of the store. To the right, a large blue dollar sign is superimposed over the scene. The background is a light blue sky with soft, white clouds.

Каким законодательством пользоваться при работе с маркетплейсами?

Так как специального закона нет, необходимо опираться на:

- Гражданский кодекс;
- Налоговый кодекс;
- Кодекс об административных правонарушениях;
- законодательство о торговле, СМИ, рекламе, информации, защите персональных данных, защите прав потребителя (неприменимо, если деятельность осуществляется с площадки, являющейся нерезидентом Республики Беларусь).

Типичные нарушения законодательства

- Товар предлагается к продаже, однако при попытке заказа выясняется, что его заказать нельзя – так как для этих товаров недоступен выбор времени и даты доставки.
- Необходимо обеспечить: подтверждение статуса продавца как зарегистрированного интернет-магазина в Торговом реестре; информацию о продавце (с учетом предъявляемых к нему требований: наименование, регистрационные данные, режим работы пунктов самовывоза, способы оплаты и доставки, образцы платежных документов); коммуникацию с продавцом (направление ему замечаний и предложений о работе); соблюдение законодательства о защите прав потребителей.
- Нарушение правил дистанционной продажи товаров.
- Взимание оплаты за «самовывоз».
- Ошибки в указании цены / размера скидки.

Ошибки в обработке персональных данных

- Недостаточный перечень данных.
- Неполная политика конфиденциальности.
- Отсутствие согласия на обработку.
- Не учитывать все способы сбора персональных данных.
- Не «видеть» ответственных лиц, которым передаются персональные данные, например, для рассылок, бухгалтерского учета (если бухгалтер на аутсорсе).
- Отсутствие контроля компаний, оказывающих услуги для маркетплейса.
- Трансграничная передача персональных данных: проверка «безопасности» юрисдикции; дополнительный, «расширенный», запрос согласия на передачу; получение разрешения регулятора на передачу данных за рубеж.
- Недооценка ответственности.

Рекламный сбор. За что платим?

- Базой для исчисления рекламного сбора является стоимость фактически оказанных для рекламодателя услуг по размещению (распространению) рекламы без налога на добавленную стоимость.
- Если стоимость невозможно определить на момент заключения договора в тексте договора должна быть указана ссылка на документ, содержащий информацию о стоимости фактически оказанных услуг за отчетный период, который является неотъемлемой частью договора (например, акт выполненных работ или счет-протокол).
- Если договор предусматривает оказание комплекса услуг, то стоимость оказания услуги по размещению (распространению) рекламы должна быть выделена из общей стоимости.
- Реклама размещается (распространяется) на территории Беларуси либо таргетруется на жителей Беларуси.
- Уплачивают рекламный сбор юридические лица Республики Беларусь и ИП.

Новые правила ценообразования за 3 шага

Шаг №1 Смотрим Приложение к Постановлению Совмина № 713 и проверяем регулируется ли цена на наш товар. Цены по Беларуси.

Шаг №2 Определяем свой статус (производитель, импортер, опт/розница) и применяем соответствующий порядок формирования цены.

Шаг №3 Формируем экономические расчеты, подтверждающие уровень отпускных цен (для производителей и импортеров).

Обязательно следим за обновлениями в законодательстве.

Новые правила ценообразования – один из самых динамичных проектов!

Генеральный партнер:

[Альфа Банк](#)

Специальный партнер:

[OZON](#)

Организаторы семинара:

[БизнесСтарт](#) и [ООО «Степановский, Папакуль и партнеры. Юридические услуги»](#)

