

Научная статья

УДК 339.9

МЕЖДУНАРОДНАЯ КООРДИНАЦИЯ В ОБЛАСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЦИФРОВОГО БИЗНЕСА

**Ладынин Андрей Иванович, Доктор экономических наук, Доцент, МИРЭА
- Российский технологический университет, Московский государственный
университет приборостроения и информатики, Россия, Москва,
urbanmind22@list.ru**

Аннотация. Статья посвящена анализу процесса и содержания международной координации в области налогообложения цифрового бизнеса. Для достижения поставленной цели последовательно решаются следующие задачи. Проводится исторический анализ эволюции международного налогового регулирования, выявляются этапы формирования глобального консенсуса в ответ на цифровые вызовы. Осуществляется разбор ключевых положений двухкомпонентного решения, рассматриваются их концептуальные основы, технические параметры и потенциальные пробелы. Анализируются позиции и ожидаемые выигрыши различных групп стран, включая развитые экономики, развивающиеся государства и оффшорные юрисдикции, что позволяет выявить асимметрию интересов в переговорном процессе. Дается оценка практическим проблемам имплементации глобальных правил в национальные законодательства, учитывая необходимость гармонизации различных правовых систем, адаптации административных механизмов и разрешения потенциальных конфликтов норм. Исследование направлено на прогнозирование долгосрочных последствий новых правил для структуры и потоков прямых иностранных инвестиций, трансформации корпоративных стратегий и конфигурации глобальных цепочек создания стоимости. Актуальность работы обусловлена тем, что исследуемые международные налоговые реформы находятся на этапе активной имплементации, а их последствия окажут системное воздействие на

мировую экономику. Результаты исследования могут способствовать формированию более четкого понимания экономического содержания происходящих изменений, а также выявлению новых рисков и возможностей для национальных экономик в условиях формирующегося фискального механизма.

Ключевые слова: международная координация; налогообложение; цифровой бизнес; фискальный механизм; последствия.

Original article

INTERNATIONAL COORDINATION IN THE FIELD OF DIGITAL BUSINESS TAXATION

Andrey Ivanovich Ladynin, Doctor of Economics, Associate Professor, MIREA - Russian Technological University, Moscow State University of Instrument Engineering and Informatics, Moscow, Russia, urbanmind22@list.ru

Abstract. This article analyzes the process and content of international coordination in the field of digital business taxation. To achieve this goal, the following objectives are consistently addressed. A historical analysis of the evolution of international tax regulation is conducted, identifying the stages in the formation of a global consensus in response to digital challenges. The key provisions of the two-component solution are analyzed, their conceptual foundations, technical parameters, and potential gaps are considered. The positions and expected benefits of various groups of countries, including developed economies, developing countries, and offshore jurisdictions, are analyzed, revealing the asymmetry of interests in the negotiation process. An assessment is made of the practical challenges of implementing global rules into national legislation, taking into account the need to harmonize various legal systems, adapt administrative mechanisms, and resolve potential conflicts of regulations. The study aims to predict the long-term consequences of the new rules for the structure and flows of foreign direct investment, the transformation of corporate strategies, and the configuration of global value chains. The relevance of this work is

determined by the fact that the international tax reforms under study are at the stage of active implementation, and their consequences will have a systemic impact on the global economy. The results of the study can contribute to a clearer understanding of the economic content of the ongoing changes, as well as to the identification of new risks and opportunities for national economies in the context of the emerging fiscal mechanism.

Keywords: international coordination; taxation; digital business; fiscal mechanism; consequences.

Актуальность вопроса международной координации в области налогообложения цифрового бизнеса. Активная цифровизация глобальной экономики, характеризующаяся увеличением масштабов и трансформацией бизнес-моделей, основанных на цифровых технологиях, выявила крайне низкую степень рациональности существующих международных налоговых правил, сформированных в индустриальную эпоху. Ключевые принципы, закрепленные в двусторонних соглашениях об избегании двойного налогообложения и в модельных конвенциях Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), в частности, принцип налогообложения доходов нерезидентов при наличии постоянного представительства, оказались малоприменимы к компаниям, способным активно участвовать в экономической жизни юрисдикции без физического присутствия [1]. Это породило проблему размывания налогооблагаемой базы и вывода прибыли, особенно актуальную для высококомобильных доходов от нематериальных активов и цифровых услуг.

В ответ на эти вызовы под эгидой ОЭСР и стран G20 был инициирован проект по реформированию международной налоговой системы, кульминацией которого стало принятие в 2021 году Соглашения по двухкомпонентному решению. Данная инициатива направлена на создание универсального механизма перераспределения налоговых прав между государствами и установления глобального минимального уровня налогообложения корпораций

[2]. Однако предлагаемые решения носят комплексный и компромиссный характер, что обуславливает необходимость их научного осмысления в рамках этого исследования.

Характеристика научного дискурса поднимаемой проблематики.

Цифровая трансформация мировой экономики, начавшаяся в последнее десятилетие XX века, последовательно размывала принципы международного налогообложения, сформированные в эпоху доминирования материально-вещественных активов и физического присутствия субъектов хозяйствования. Исторический анализ данного процесса в соответствии с материалом научных работ [3-5] позволяет выделить несколько ключевых этапов, отражающих постепенную адаптацию фискальных норм к новой экономической реальности.

Этап 1 (1990-е – начало 2000-х гг.) - осознание вызовов и первые инициативы. В этот период доминировали дискуссии о налогообложении электронной коммерции. Основное внимание уделялось интерпретации традиционных понятий, таких как «постоянное учреждение», применительно к цифровым серверам и веб-сайтам. Работа ОЭСР, в частности доклад «Налоговые аспекты электронной коммерции» (1998), закрепила консервативный подход, согласно которому сервер может создавать постоянное учреждение [6]. Это обусловило правовую неопределенность и возможности для налогового планирования, основанного на избегании физического присутствия в странах-рынках сбыта.

Этап 2 (2010-е гг.) - кризис базовых принципов и односторонние меры. Увеличение глобальных цифровых платформ (Google, Apple, Amazon) сделал противоречие между местом извлечения прибыли (юрисдикция потребителя) и местом ее налогообложения (юрисдикция резидентства или низконалоговой регистрации). Это привело к феномену размывания налогооблагаемой базы и вывода прибыли. В ответ ОЭСР и страны G20 запустили в 2013 году проект BEPS, результатом которого в 2015 году стал План из 15 действий. Действие 1 («Вызовы цифровой экономики») констатировало, что цифровизация

актуализировала проблемы существующей системы, но не предложило единого решения, рекомендовав продолжить поиск консенсуса [7]. Вместе с тем началась волна односторонних мер: многие страны, разочарованные медленными темпами многосторонних переговоров, вводили «цифровые налоги» или «налоги на услуги цифровой экономики» (например, Франция, Великобритания, Италия, развивающиеся страны) [8], что сформировало угрозу повышения вероятности налоговых споров и протекционизма.

Этап 3 (2018-2020 гг.) - переход к двухкомпонентному решению. Эскалация односторонних мер и давление со стороны крупнейших экономик привели к интенсификации переговоров в рамках «Инклюзивного форума» ОЭСР/G20, объединившего более 140 юрисдикций [9]. В 2019-2020 гг. оформилась концепция двухкомпонентного решения [10], призванного дать комплексный ответ: первый компонент (Pillar One) перераспределял права на налогообложение части прибыли крупнейших транснациональных корпораций в пользу стран рынка, а второй компонент (Pillar Two) устанавливал глобальный минимальный налог, призванный ограничить борьбу по корпоративным ставкам.

Этап 4 (с 2021 года по настоящее время) – имплементация, предопределяющая сложности гармонизации национальных законодательств и риски фрагментации.

Компонент Pillar One направлен на модификацию правил распределения налоговых прав между страной резидентства компании и странами-рынками. Его применение ограничено крупнейшими транснациональными корпорациями с глобальной выручкой свыше 20 млрд. евро и рентабельностью выше 10% (порог выручки планируется снизить до 10 млрд. евро после семилетнего переходного периода). Часть прибыли, превышающая 10% рентабельность («остаточная прибыль»), подлежит перераспределению. 25% от этой остаточной прибыли распределяется между юрисдикциями, в которых компания имеет выручку, согласно специальной формуле, основанной на отгрузке (для товаров) или местоположении пользователя или потребителя (для цифровых услуг) [11].

Стоит учитывать, что круг налогоплательщиков крайне узок (по оценкам, около 100-130 компаний [11]). Это оставляет за рамками регулирования множество рентабельных цифровых и традиционных компаний среднего бизнеса. Механизм требует расчета глобальной консолидированной прибыли, определения доли остаточной прибыли, ее распределения по юрисдикциям на основе сложных правил атрибуции выручки. Хотя это является ответом на вызов цифровизации, отказ от концепции «постоянное учреждение» создает прецедент налогообложения без физического присутствия, что потенциально может быть экстраполировано в будущем на более широкий круг компаний, подрывая один из фундаментальных столпов международного налогового права.

Pillar Two - компонент, известный как модель «Глобальные антиэрозионные правила», который вводит минимальный эффективный уровень налогообложения прибыли транснациональных корпораций на уровне 15%. Ключевыми инструментами являются правило подоходного налога в стране пребывания (PIR), которое позволяет стране резидентства материнской компании дополнительно обложить налогом доходы иностранных дочерних компаний, если они облагаются по эффективной ставке ниже 15%, правило, подлежащее применению в случае недостаточного уровня налогообложения (UTPR), которое применяется, если материнская юрисдикция не вводит PIR, правило подоходного налога у источника (STTR), обязательное для развивающихся стран соглашение о повышении ставки налога у источника (например, на роялти) до минимума 9%, если первоначальная ставка ниже [12].

Тем не менее, принятие минимальной ставки фактически устанавливает глобальный стандарт, ограничивая суверенитет стран в использовании низких ставок для привлечения инвестиций. Вычисление эффективной налоговой ставки требует сверки финансовой и налоговой отчетности, учета особенностей национальных налоговых режимов, что создает значительные сложности и возможности для маневрирования, PIR предоставляет приоритетное право налогообложения странам резидентства (как правило, развитым), в то время как

UTPR является инструментом «второй линии». Это может закрепить неравенство в распределении фискальных прав среди субъектов.

Внедрение двухкомпонентного решения имеет неоднородные последствия для разных групп стран, что обусловлено их экономической структурой, ролью как рынков сбыта, инвестиционными центрами или резидентами крупных корпораций. США, страны ЕС занимают амбивалентную позицию на международной арене. С одной стороны, они являются юрисдикциями резидентства большинства корпораций, подпадающих под действие Pillar One и Pillar Two, что может привести к дополнительному налогообложению их компаний в пользу других стран (по Pillar One) или к увеличению налоговых сборов у себя (по Pillar Two через IIR). С другой стороны, они являются крупнейшими потребительскими рынками, поэтому также получают часть перераспределяемой прибыли по Pillar One. Их основной выигрыш – системный: устранение угрозы односторонних налоговых мер, стабилизация международной системы и, в случае США, потенциальная защита своих корпораций от иностранных «цифровых налогов».

Крупные экономики с емким внутренним рынком (Индия, Китай, Бразилия, Индонезия и др.) являются основными потенциальными бенефициарами Pillar One, так как получают права на налогообложение части прибыли иностранных корпораций, извлекаемой с их территории, даже без физического присутствия последних. Это прямое фискальное преимущество. По Pillar Two они могут как выиграть (привлекая инвестиции не только низкой ставкой, но и другими факторами), так и проиграть (если используют льготные режимы для привлечения инвестиций).

Выгоды развивающихся стран (чистых импортеров цифровых услуг и малые экономики) от Pillar One могут быть незначительными или отсутствовать из-за высоких порогов (крупные компании, существенный объем выручки в юрисдикции). Для них ключевым элементом является STTR в рамках Pillar Two, который обеспечивает минимальную ставку налога у источника. Однако

сложность администрирования всей системы может перевесить потенциальные доходы, создавая чистое административное бремя.

Ирландия, Нидерланды, Люксембург, Сингапур, Швейцария (отдельные кантоны) оказываются в наиболее сложном положении. Их конкурентная налоговая модель, основанная на привлекательных ставках и специальных режимах, подвергается прямому давлению со стороны Pillar Two. Их стратегическая адаптация заключается либо в повышении номинальных ставок до 15%, либо в разработке альтернативных нефискальных инструментов поддержки инвестиций (гранты, инфраструктура, квалифицированная рабочая сила). Их потенциальные потери состоят в сокращении прямых иностранных инвестиций, ориентированных исключительно на налоговую оптимизацию.

Методология исследования. Настоящее исследование основано на междисциплинарном подходе, интегрирующем методы институциональной экономики, международного налогового права и эконометрического анализа. Методологическая база включает следующие компоненты: сравнительно-правовой анализ (проводится сопоставление текстов модельных правил ОЭСР по Pillar Two и проекта многосторонней конвенции по Pillar One с действующим налоговым законодательством ключевых юрисдикций (США, стран ЕС, Великобритании, Швейцарии, Сингапура)); анализ кейсов имплементации (изучается процесс трансформации глобальных норм в национальные законодательные акты на примере стран, первыми приступивших к имплементации Pillar Two (Германия, Франция, Япония, Южная Корея, Великобритания), анализируются технические пояснения правительств, отчеты парламентских слушаний и позиции бизнес-ассоциаций); моделирование эффектов для ПИИ (на основе агрегированных данных OECD, UNCTAD и национальных статистических служб за период 2010-2024 гг. проводится анализ структуры ПИИ по отраслям и юрисдикциям-реципиентам с низким уровнем налогообложения, строятся регрессионные модели для оценки чувствительности инвестиционных потоков в эти юрисдикции к изменениям эффективной

налоговой нагрузки, вызванным внедрением Pillar Two); экспертный опрос и анализ документации (изучаются отчеты международных организаций (IMF, World Bank), аналитические обзоры консалтинговых и юридических фирм (PwC, KPMG, Deloitte), а также документы промышленных групп для формирования комплексного представления о практических барьерах и ожиданиях стейкхолдеров).

Результаты исследования и их обсуждение. Имплементация двухкомпонентного решения сопряжена с комплексом взаимосвязанных правовых, административных и политических проблем, которые могут привести к фрагментации единых стандартов и снижению эффективности реформы.

Основная проблема заключается в необходимости инкорпорации сложных международных правил, основанных на финансовой отчетности (МСФО), в национальные налоговые системы, исторически базирующиеся на иных принципах исчисления прибыли. Например, понятие «эффективная налоговая ставка» (ETR) по правилам GloBE (Pillar Two) рассчитывается как отношение начисленного (а не уплаченного) корпоративного налога к финансовой прибыли до налогообложения с многочисленными корректировками. Это требует создания параллельного учета для целей Pillar Two в юрисдикциях, где налоговая база существенно отличается от бухгалтерской (в частности, в США, Германии). Возникают конфликты с существующими правилами контролируемых иностранных компаний (КИК), требующие сложной иерархии применения, что увеличивает юридические риски.

Реализация реформы предъявляет беспрецедентные требования к ресурсам налоговых органов, особенно в развивающихся странах. Необходимы компетенции для анализа консолидированной финансовой отчетности иностранных групп, администрирования сложных правил атрибуции выручки (для Pillar One), проверки расчетов дополнительного налога по Pillar Two, международного информационного обмена в новых форматах.

Нехватка указанных компетенций создает риск формальной

имплементации без реальной правоприменительной способности, что ведет к неравным условиям и потенциальным спорам. Оценочные затраты на адаптацию ИТ-систем и обучение персонала для налоговой службы в среднем составляют, по разным оценкам, от 5 до 15 млн. евро одновременно с ежегодными расходами на поддержку до 2-4 млн. евро [2], [5].

Существует риск «эффекта первого шага»: страны, откладывающие имплементацию, могут получить временное конкурентное преимущество в привлечении инвестиций, так как на их территории не будет применяться дополнительный налог от иностранных материнских компаний. Это может привести к замедлению процесса и его фрагментации. Кроме того, введение глобальных правил без однозначной ратификации со стороны США (где принятие требует сложной процедуры в Конгрессе) образует зону неопределенности, так как многие целевые компании являются американскими.

Внедрение новых правил, особенно Pillar Two, способствует реструктуризации международных инвестиционных потоков, где налоговая эффективность перестанет быть доминирующим, но останется значимым фактором.

Юрисдикции, чья привлекательность базировалась преимущественно на минимальных ставках и специальных режимах без требований деятельности (например, отдельные островные юрисдикции, некоторые специальные зоны), столкнутся с оттоком инвестиций. Произойдет консолидация интеллектуальной собственности и финансовых активов в меньшем числе юрисдикций, которые, сохраняя конкурентоспособную, но уже не минимальную ставку (около 15%), предлагают развитые правовые системы, договорную сеть и инфраструктуру (Ирландия, Сингапур, Швейцария, Нидерланды после реформ). Это повысит прозрачность, но может усилить концентрацию капитала.

В условиях нивелирования крайних форм налоговой конкуренции на первый план выйдут классические факторы привлечения реальных, а не оптимизационных инвестиций: качество институтов и верховенство права,

размер и динамика внутреннего рынка, уровень развития инфраструктуры и человеческого капитала, научно-технологический потенциал, стабильность макроэкономической и регуляторной среды. Такое положение дел может усилить позиции крупных развивающихся экономик с емким рынком (Индия, Индонезия) и стран с диверсифицированной высокотехнологичной экономикой (Южная Корея, Тайвань). Для сырьевых экономик, не обладающих перечисленными преимуществами, привлечение ПИИ может усложниться.

Стратегии налогового планирования транснациональных корпораций сместятся от минимизации номинальной ставки к оптимизации в рамках установленного минимума:

1) Активное использование квалифицируемых возвратных налоговых кредитов, особенно за НИОКР и «зеленые» инвестиции, которые увеличивают величину начисленного налога в расчете ETR, но могут быть возвращены компании денежными средствами. Это даст преимущество странам, способным предлагать такие стимулы (США, страны ЕС).

2) Более внимательный анализ реальной экономической деятельности в каждой юрисдикции, так как заработок, не связанный с рассматриваемой деятельностью, будет легче подвергаться дополнительному налогообложению по правилам IIR или UTPR.

3) Реструктуризация цепочек создания стоимости с учетом новых правил атрибуции прибыли по Pillar One (для крупнейших групп) и необходимости локализации реальных функций и рисков.

Имплементация представляется как зона формирования новых институциональных компромиссов и асимметрий, способных изменить заявленные цели реформы. В отношении ПИИ вывод состоит в переходе от «горизонтальной» налоговой конкуренции (ставка против ставки) к «вертикальной» конкуренции (комплексный пакет фискальных и нефискальных мер государства как института).

Выводы. Историческая эволюция международного налогового

регулирования обуславливает кумулятивный характер нарастания противоречий между устаревшими принципами налогообложения, основанными на физическом присутствии, и новыми бизнес-моделями цифровой экономики. Переход от консервативной интерпретации существующих норм (этап осознания) через волну односторонних протекционистских мер (этап конфронтации) к поиску многостороннего компромисса в рамках ОЭСР/G20 отражает исчерпание адаптационного потенциала прежней системы и необходимость формирования новых принципов распределения налоговых прав. Процесс носил нелинейный характер и определялся сочетанием экономических предпосылок и политической воли крупнейших экономик.

Имплементация глобального соглашения в национальные законодательства сопряжена с системными проблемами, которые могут привести к его фрагментации и снижению эффективности. Ключевыми барьерами являются правовые коллизии между новыми международными нормами и национальными налоговыми системами, чрезмерное административное бремя, а также политические риски, связанные с асинхронностью внедрения положений.

Долгосрочные последствия для структуры ПИИ будут заключаться в их реструктуризации. Произойдет отток «бумажных» инвестиций из юрисдикций, предлагавших исключительно низкое налогообложение без субстанциональной деятельности, и их консолидация в странах с конкурентоспособной ставкой на уровне глобального минимума, но развитыми институтами. Возрастет значимость нефискальных детерминант инвестиционной привлекательности: качества институтов, размера рынка, научно-технологического потенциала. Корпоративные стратегии сместятся в сторону использования легальных механизмов, таких как квалифицируемые налоговые кредиты за НИОКР и «зеленые» инвестиции, что усилит конкуренцию между странами в области инновационной и промышленной политики.

Список литературы

69. Тимченко Е. Н., Погорлецкий А. И. Имущественное налогообложение: трансформационные изменения в эпоху цифровизации и влияние пандемии COVID-19 // Финансовый журнал. – 2022. – Т. 14. – №. 3. – С. 28-43.
70. Килинкарлова Е. В. Международные организации и налоговые вызовы цифровой экономики: между сотрудничеством и конкуренцией // Вестник Санкт-Петербургского университета. Право. – 2025. – Т. 16. – №. 2. – С. 356-369.
71. Пономарева К. А. Сравнительный анализ опыта введения налога на цифровые услуги в зарубежных странах // Право. Журнал Высшей школы экономики. – 2023. – №. 4. – С. 334-356.
72. Пономарева К. А. Варианты многосторонних решений вопросов международного налогообложения и их оценка с позиции налоговой безопасности государства // Вестник Санкт-Петербургского университета. Право. – 2024. – Т. 15. – №. 3. – С. 692-709.
73. Волова Л. И. Осмысление проблемных вопросов проводимой на глобальном уровне реформы международного налогообложения цифровых компаний // Северо-Кавказский юридический вестник. – 2024. – №. 4. – С. 62-70.
74. Оглоблина Е. В., Макарова В. В. Цифровые валюты центральных банков: международный опыт и риски развития // Теория и практика общественного развития. – 2025. – №. 10. – С. 170-181.
75. Миленин М. В. Цифровой протекционизм: тенденции регулирования трансграничных цифровых потоков // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D. Экономические и юридические науки. – 2025. – №. 4. – С. 42-49.
76. Качур О. В. Влияние глобализации на налогообложение // Современная экономика: проблемы и решения. – 2024. – Т. 10. – С. 158-169.
77. Юткина О. В., Александрова М. В., Маслюкова Е. А. Перспективы применения цифровых технологий для оптимизации налогообложения малого бизнеса // Управленческий учет. – 2023. – №. 3. – С. 309-316.
78. Шатохина М. В. Определение категории «налоговый контроль» в аспекте

экосистемы цифрового налогообложения // Финансовые рынки и банки. – 2023. – №. 11. – С. 126-130.

79. Трошкова Д. Н. Перспективы введения цифрового налога в Российской Федерации // Столыпинский вестник. – 2023. – Т. 5. – №. 2. – С. 1025-1035.

80. Герасименко О. А., Мельничук А. В. Налогообложение и цифровая трансформация экономики в России // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2024. – №. 4-1 (110). – С. 128-132.

References

1. Timchenko E. N., Pogorletsky A. I. Property Taxation: Transformational Changes in the Digitalization Era and the Impact of the COVID-19 Pandemic // Financial Journal. - 2022. - Vol. 14. - No. 3. - P. 28-43.

2. Kilinkarova E. V. International Organizations and Tax Challenges of the Digital Economy: Between Cooperation and Competition // Bulletin of St. Petersburg University. Law. - 2025. - Vol. 16. - No. 2. - P. 356-369.

3. Ponomareva K. A. Comparative Analysis of the Experience of Introducing a Tax on Digital Services in Foreign Countries // Law. Journal of the Higher School of Economics. - 2023. - No. 4. - P. 334-356.

4. Ponomareva K. A. Options for Multilateral Solutions to International Taxation Issues and Their Assessment from the Perspective of State Tax Security // Bulletin of St. Petersburg University. Law. - 2024. - Vol. 15. - No. 3. - P. 692-709.

5. Volova L. I. Understanding the Problematic Issues of the Reform of International Taxation of Digital Companies Carried Out at the Global Level // North Caucasian Law Bulletin. - 2024. - No. 4. - P. 62-70.

6. Ogloblina E. V., Makarova V. V. Digital Currencies of Central Banks: International Experience and Development Risks // Theory and Practice of Social Development. - 2025. - No. 10. - P. 170-181.

7. Milenin, M. V. Digital protectionism: trends in regulating cross-border digital flows // Bulletin of Polotsk State University. Series D. Economic and legal sciences. – 2025. – No. 4. – P. 42–49.

8. Kachur, O. V. The impact of globalization on taxation // Modern economy: problems and solutions. – 2024. - No. 10. - P. 158–169.
9. Yutkina, O. V., Aleksandrova, M. V., Maslyukova, E. A. Prospects for applying digital technologies to optimize small business taxation // Management accounting. – 2023. - No. 3. - P. 309–316.
10. Shatokhina, M. V. Definition of the category “tax control” in the context of the digital taxation ecosystem // Financial markets and banks. – 2023. - No. 11. – P. 126-130.
11. Troshkova D. N. Prospects for the Introduction of a Digital Tax in the Russian Federation // Stolypin Bulletin. – 2023. – Vol. 5. – No. 2. – P. 1025-1035.
12. Gerasimenko O. A., Melnichuk A. V. Taxation and Digital Transformation of the Economy in Russia // Economy and Business: Theory and Practice. – 2024. – No. 4-1 (110). – P. 128-132.

Статья поступила в редакцию 30.04.2026; одобрена после рецензирования 03.06.2026; принята к публикации 30.06.2026.

The article was submitted 30.04.2026; approved after reviewing 03.06.2026; accepted for publication 30.06.2026.