

Unit-экономика на Wildberries: что это такое и как ее правильно считать

При торговле на **маркетплейсах** продавцу нужно учитывать большое количество факторов, чтобы точно знать, зарабатывает он или нет. Посчитать все затраты и определить, сколько на самом деле приносит каждая продажа, помогает unit-экономика.

Разбираемся, что должна учитывать **unit экономика для маркетплейсов**, как и где ее посчитать.

Что такое **unit экономика**

Это финансовый расчет, в основе которого внимание к юниту — одной единице товара. Продавец считает, сколько тратит на каждую вещь — себестоимость, комиссия, логистика, налоги, реклама, — и сколько зарабатывает с нее.

Когда вы поймете, сколько тратите на товар и сколько с него зарабатываете, можно будет принимать другие финансовые решения:

- наращивать объемы, если это целесообразно,
- определять и менять размеры затрат в разных областях,
- менять стратегии ценообразования.

Все данные, которые нужны для расчета, можно найти в личном кабинете селлера — не считая тех расходов, которые произошли на пределах площадки, например, траты на закупку товара.

Использовать инструмент важно и до выхода на маркетплейс — предварительные прикидки помогут понять, стоит ли вообще заниматься бизнесом и принесет ли он деньги или только повлечет убытки. А действующему селлеру расчеты помогут найти проблемные места и пути сокращения издержек.

Зачем селлеру рассчитывать unit-экономику

Unit-экономика помогает:

- установить цены: по крайней мере оттолкнуться от минимального значения, при котором селлер будет хотя бы выходить в ноль;

- определить прибыльность и рентабельность: цена выше себестоимости не всегда означает заработок;
- оценить эффективность: возможно, даже небольшое изменение в стратегии может принести большую прибыль без значительных затрат;
- определиться со стратегией развития всего бизнеса;
- найти области бизнеса, в которых можно оптимизировать затраты;
- оценить расходы на рекламу и маркетинг.

Другими словами, **расчет unit экономики** необходим, если продавец хочет зарабатывать, наращивать объемы бизнеса и задержаться на рынке надолго. Без него внешне прибыльный проект через какое-то время может оказаться убыточным — и менять что-то будет уже поздно.

Unit экономика: основные метрики

В основе расчетов лежат следующие показатели:

1. Себестоимость. Все затраты, касающиеся производства или закупки: сырье, зарплаты рабочих, доставка на склад ВБ.
2. Комиссия **ВБ**. Зависит от категории товара и модели сотрудничества. Это процент, который площадка берет за каждую успешную продажу.

Тарифы						
Комиссия Тарифы складов Калькулятор тарифов Стоимость возврата товара продавцу						
Введите предмет или категорию <input type="text"/>			Категории <input type="text"/>		Скачать в Excel	
Категория ↑	Предмет ↓	Склад WB (FBW), %	Маркетплейс (FBS), %	Витрина (DBS)/ Курьер WB (DBW), %	Витрина экспресс (EDBS), %	Самовывоз прода
Автоаксессуары и дополнительное оборудование	Аварийное оборудование	14,5	18	25	3	
Автоаксессуары и дополнительное оборудование	Автоаксессуары и дополнительное оборудование	21,5	25	25	3	

Таблица с тарифами доступна в ЛК: «Поставки и заказы» → «Тарифы».

3. Упаковка и маркировка. Не забудьте посчитать, сколько уходит на пакеты, коробки и пленку, печать термонаклеек и обслуживание принтера. В расчетах об этом часто забывают.
4. Логистика: доставка, приемка и хранение. Тарифы отличаются от склада к складу, а на модели сотрудничества FBS продавец оплачивает

- свой склад, а не платит **ВБ**. Приемка может быть бесплатной, как и хранение на складе Вайлдберриз — нюансов масса, и важно учитывать каждый из них, даже если они кажутся незначительными.
5. Реклама. Без нее **никак не обойтись**, поэтому лучше сразу учитывать затраты на продвижение — даже если вы рассчитываете на хорошие органические показатели.
 6. Налоги. Зависят от модели, по которой вы работаете. Здесь учитываются НДС и другие обязательные сборы.
 7. Процент выкупа в категории (и затраты на обратную логистику). Не все товары забирают из ПВЗ, и причин может быть масса. Заложите в расчетах возможные расходы с учетом категории: например, возвраты одежды и обуви — очень частое явление.
 8. Другие расходы: утеря, штрафы. От ошибок не застрахован никто. Лучше перестраховаться и заранее заложить в финмодель брак, потерю товара и возможные штрафы от маркетплейса. Если ничего из этого не будет, вы заработаете чуть больше, зато не придется мучительно искать деньги, если все-таки что-то случится.

Важно разделять издержки на переменные и постоянные: первые могут меняться из-за объемов закупок и продаж, а вторые остаются неизменными всегда — например, фиксированная стоимость аренды склада для селлера на модели FBS.

Как посчитать unit экономику для Вайлдберриз

Самый простой способ — взять за основу встроенный **калькулятор unit экономики Wildberries** («Аналитика» → «Калькулятор прибыли») и немного дополнить его с учетом внешних расходов.

Категория товара *	Цена товара	100.00 %	2500 Р	100.00 %	2500 Р	100.00 %	2500 Р	100.00 %	2500 Р	100.00 %	2500 Р
Толстовки спортивные											
Избыток товара											
Цена, Р * ?											
2500											
Средняя цена — 3533.69 Р											
Габариты товара ?											
Длина, см *	Ширина, см *	Высота, см *									
10	30	5									
Заполнить средние габариты											
<input checked="" type="radio"/> Товар тяжелее 25 кг											
<input checked="" type="radio"/> Объем 1 товара — 1.5 л. Без учета складской упаковки											
Расходы на WB	39.62 %	990.38 Р	40.47 %	1011.76 Р	40.47 %	1011.76 Р	40.47 %	1011.76 Р	40.58 %	1014.5	
К переводу за товар	60.39 %	1509.62 Р	59.53 %	1488.24 Р	59.53 %	1488.24 Р	59.53 %	1488.24 Р	59.42 %	1485.4	
Налоги	6.00 %	150 Р	6.00 %	150 Р	6.00 %	150 Р	6.00 %	150 Р	6.00 %	15	
Себестоимость	16.00 %	400 Р	16.00 %	400 Р	16.00 %	400 Р	16.00 %	400 Р	16.00 %	40	
Расходы на продвижение	10.00 %	250 Р	10.00 %	250 Р	10.00 %	250 Р	10.00 %	250 Р	10.00 %	25	
Прочие расходы за шт	4.00 %	100 Р	4.00 %	100 Р	4.00 %	100 Р	4.00 %	100 Р	4.00 %	10	
Всего расходов	75.62 %	1890.38 Р	76.47 %	1911.76 Р	76.47 %	1911.76 Р	76.47 %	1911.76 Р	76.58 %	1914.5	
Прибыль	24.39 %	609.62 Р	23.53 %	588.24 Р	23.53 %	588.24 Р	23.53 %	588.24 Р	23.42 %	585.4	

Он учитывает заданную себестоимость, размеры товара в упаковке, оборачиваемость и процент выкупа.

В калькуляторе можно задать и внешние расходы с детализацией: расходы на упаковку и маркировку, стоимость логистики от производителя до продавца и склада **ВБ**, эквайринг. Здесь же удобно проверить, какая модель сотрудничества будет выгоднее — FBS или FBW.

Подойдет и самостоятельно сделанная **таблица unit экономики для Wildberries** — если хорошо разбираетесь в формулах Excel, ее можно целиком настроить под себя.

Допустим, вы хотите перепродавать толстовки, которые закупили у поставщика. Партия — 100 экземпляров по 1000 рублей за каждый у производителя.

Учитывайте в таблице:

- доставку с производства;
- упаковку, [соответствующую требованиям ВБ](#),
- наклейки для маркировки,
- доставку до склада маркетплейса,
- приемку,
- хранение,
- логистику,
- комиссию **ВБ** (от заданной цены с учетом скидок),
- продвижение,
- налоги,
- перестраховку под брак, утерю и прочие форс-мажоры.

Нужно рассчитать значения для каждого фактора с учетом себестоимости, модели сотрудничества и желаемой цены — и не забывайте разделить сумму на количество товаров.

Если доставка с производства всей партии будет стоить 2000 рублей, то для одной толстовки в таблицу пойдет значение $2000 \text{ рублей} / 100 \text{ экземпляров} = 20 \text{ рублей}$.

Поставлять коробки вы будете в коробах, а каждую вещь нужно упаковать в соответствии с требованиями **ВБ**. Допустим, на всю упаковку, термонаклейки и коробки вы потратите 1000 рублей — в таблицу для одного юнита пойдет значение $1000 / 100 = 10 \text{ рублей}$.

Коробки вы везете на склад на своей машине — тогда учитывайте стоимость бензина. А если в поставке будут не только толстовки, разделить стоимость нужно будет на все товары. Пусть будет еще 10 рублей на юнит.

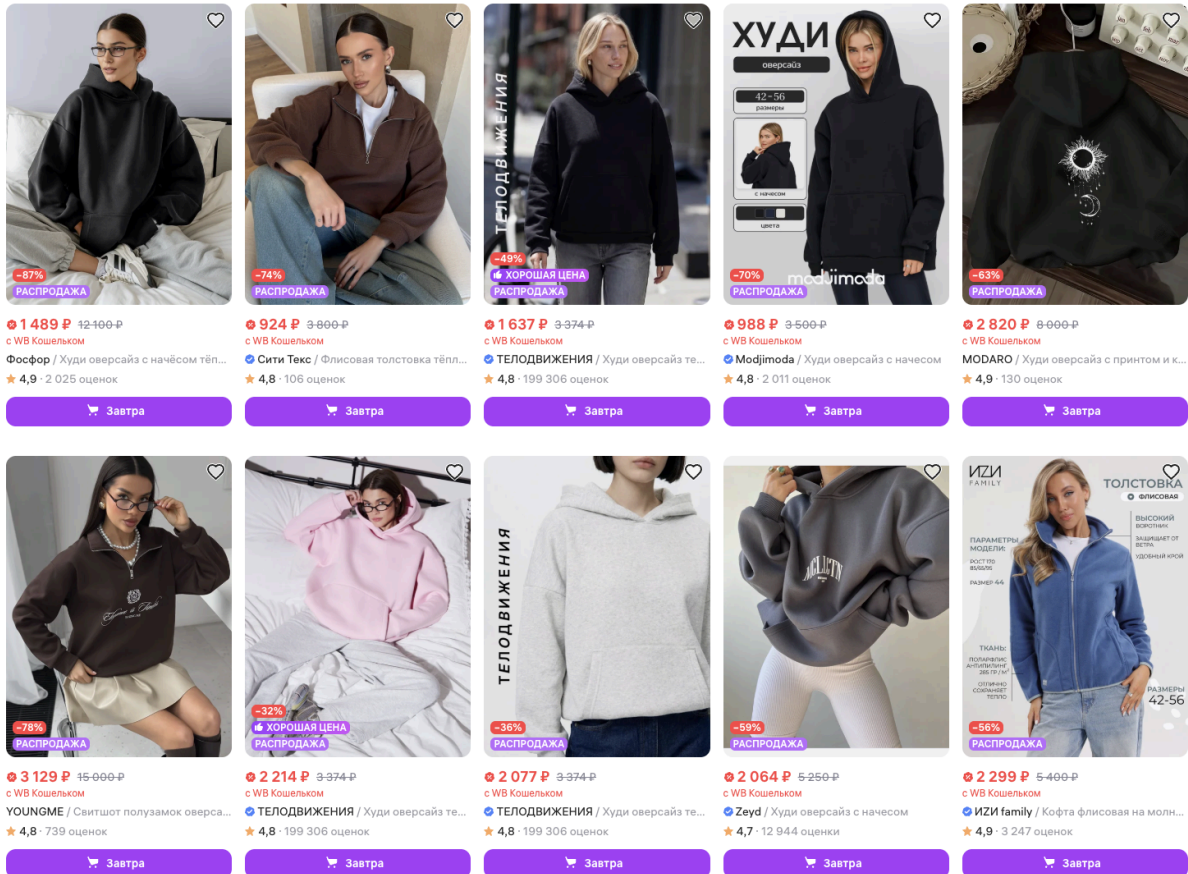
Приемка часто бывает бесплатная, как и хранение до определенного срока из-за сезонности товаров или особых условий склада. Для простоты представим, что так и получается — вы привозите поставку в не самый популярный слот, а толстовки покупают быстрее, чем заканчивается срок бесплатного хранения.

Стоимость логистики зависит от объема, для крупной толстовки, допустим, 2 литра. Логистика на СЦ в Ижевске обойдется в 96 рублей.

Тарифы на поставку		Тарифы на остаток				
более 1 литра	Короба	Все склады X	16.04.2026			
Приёмка	Логистика	Хранение	<input type="checkbox"/> С бесплатной приёмкой <input checked="" type="checkbox"/> Доступны к отгрузке <input type="checkbox"/> Только коэффициенты			
Склад ↓	20 апреля, понедельник			21 апреля, вторник		
	Приёмка ↓	Логистика, Р ↓ первый / доп.л	Хранение в день, Р ↓ первый / доп.л	Приёмка ↓	Логистика, Р ↓ первый / доп.л	Хранение в день, Р ↓ первый / доп.л
СЦ Шымкент Асар	Бесплатно	66,7 / 20,3 145%	0,12 / 0,12 145%	Бесплатно	66,7 / 20,3 145%	0,12 / 0,12 145%
Коледино	Бесплатно	94,3 / 28,7 205%	0,16 / 0,16 200%	Бесплатно	94,3 / 28,7 205%	0,16 / 0,16 200%
СЦ Челябинск 2	Бесплатно	82,8 / 25,2 180%	0,14 / 0,14 180%	Бесплатно	82,8 / 25,2 180%	0,14 / 0,14 180%
СЦ Ижевск	Бесплатно	73,6 / 22,4 160%	0,13 / 0,13 160%	Бесплатно	73,6 / 22,4 160%	0,13 / 0,13 160%

Узнайте точные расценки для своего склада в разделе «Поставки и заказы» → «Тарифы» → «Тарифы складов».

Предварительно вы уже потратили 136 рублей на одну вещь, хотя даже еще ничего не продали. Далее нужно установить цену на товар, от которой зависят прочие расходы. Для ориентира можно взять цены конкурентов, а потом изменить данные, если экономика не сойдется.



Для примера попробуем взять цену 2000 рублей.

Также вы можете взять себестоимость, приплюсовать стоимость логистики и комиссии, чтобы прикинуть возможную цену.

Что дальше:

- комиссия для одежды — 38% (760₽) на FBS или 34,5% (690₽) на FBW;
- продвижение — в районе 15% от стоимости (300₽);
- налоги по УСН «Доходы» — 6% (120₽);
- прочие расходы — 10% (200₽).

Всего 1380 рублей. Даже в идеальном мире гипотетических расчетов с себестоимостью 1000 рублей и ценой продажи в 2000 рублей вы уйдете в минус.

Параметры товара Как настроить?

Категория товара *
Толстовки

Избыток товара

Цена, ₽ * ?
2500
Средняя цена — 2471.32 ₽

Габариты товара ?
 Длина, см * 24 Ширина, см * 28 Высота, см * 16
Заполнить средние габариты

Товар тяжелее 25 кг

Объем 1 товара — 10.752 л.
Без учёта складской упаковки

Модель продаж ?

Маркетплейс (FBS)

Выберите склад
Волгоград МП X

Сбросить всё

За сколько часов вы довезёте товар до склада WB? 30 ч.
 30 48 72
Комиссия за доставку — 38.00 % самая низкая

Пересчитать Сбросить

Волгоград МП · Везу 30 ч.

Цена товара	100.00 %	2500 ₽
^ Расходы на WB	53.75 %	1343.69 ₽
Комиссия	38.00 %	950 ₽
v Логистика	15.75 %	393.69 ₽
Хранение	0.00 %	0 ₽
Приёмка	0.00 %	0 ₽
К переводу за товар	46.25 %	1156.31 ₽
Налоги	6.00 %	150 ₽
Себестоимость	40.00 %	1000 ₽
Расходы на продвижение	10.00 %	250 ₽
Упаковка и маркировка	0.40 %	10 ₽
Фулфилмент	0.80 %	20 ₽
Эквайринг	1.60 %	40 ₽
Всего расходов	112.55 %	2813.69 ₽
Прибыль	-12.55 %	-313.69 ₽

Расчеты в калькуляторе тоже неутешительные.

Что можно сделать в этом случае? Подумать, где найти поставщика с более низкой ценой, сэкономить на логистике, поставить цену выше, поработать над эффективностью платного продвижения. В **unit** **экономике метрики** сразу показывают, что именно отнимает больше всего от прибыли.

Другие инструменты и основные ошибки

Встроенный калькулятор больше подходит для предварительных расчетов при выходе на рынок — опытным селлерам может не хватать настроек, хотя он и учитывает комиссии **WB**, а еще может подставить средние значения цены, оборачиваемости и доли выкупа. А создавать собственную таблицу может быть муторно. В этом случае

воспользуйтесь любым готовым решением по расчету unit экономики — калькуляторы, шаблоны таблиц, настроенные страницы в веб-версиях или приложения. Выбирайте инструмент по душе.

Главное — избегать частых ошибок:

- ничего не считать;
- исключать мелкие траты, которые кажутся незначительными;
- не учитывать особенности маркетплейса — хотя бы разный размер комиссий;
- делать расчеты под весь ассортимент сразу, а не под каждый артикул;
- отсутствие мониторинга и пересчета — меняются комиссии, закупочная стоимость, расходы.

Заключение

Расчет unit экономики Wildberries — необходимое действие на старте проекта, но еще и важный процесс, который должен быть регулярным. Именно она помогает по-настоящему оценить, зарабатываете вы на маркетплейсе или нет — и для этого важно учитывать любые мелочи.

Проще всего использовать встроенный калькулятор или создать таблицу, но можно найти и сторонние инструменты для расчета. Главное — считать. Так можно принимать взвешенные решения при изменении цен, оптимизации отдельных областей, определении рекламного бюджета и выборе модели работы.

Другой полезный инструмент, который можно использовать для более эффективной торговли — репрайсер. О том, как он работает, [мы рассказали в отдельной статье.](#)

картинки:

https://drive.google.com/drive/folders/149XJRTya_sLexU4iDY3xIFrGJBj7NPK?usp=drive_link

объем: 9158

уникальность: 100

спам: 53

классическая тошнота: 3,74

академическая тошнота: 6,8

чистота: 7,8

читаемость: 9,1