# Юнит-экономика и цепочка расходов

#### Цель

Узнать, что такое юнит-экономика, и научиться вести цепочку расходов.

#### Юнит-экономика

Это инструмент, который позволяет рассчитать, сколько вы зарабатываете или теряете на одном товаре.

#### Формула юнит-экономики

Прибыль = выручка – постоянные затраты – переменные затраты

#### Цепочка расходов

• Себестоимость товара

2 Упаковка товара

3 Логистика до пункта приёма товара 4 Комиссии маркетплейса

• Налоги

6 Дополнительные расходы

## Себестоимость товара

Себестоимость — это закупочная стоимость товара + прямые и косвенные затраты.

#### Прямые затраты

Это закупочная стоимость товара, а также затраты на его логистику до склада и упаковку.

## Прямые затраты: пример

Купили 500 шт. товара за 125 000 руб., потратили 5 000 руб. за доставку до склада и ещё 25 000 руб. на упаковку, значит, себестоимость товара:

 $(125\ 000 + 5\ 000 + 25\ 000) / 500 = 310\ \text{py6}.$ 

## Косвенные затраты

Это расходы, которые напрямую не связаны с товаром, но участвуют в «жизнедеятельности» бизнеса. Например, аренда склада, зарплата сотрудников, маркетинговый бюджет.

## Косвенные затраты: пример

Купили 500 ед. товара, себестоимость с учётом прямых затрат — 310 руб. Но также вы арендуете склад за 15 000 руб. в месяц и закладываете 10 % на маркетинговый бюджет:

 $((155\ 000\ +\ 15\ 000)\ \times\ 1,1)\ /\ 500\ =\ 374\ {\rm pyf}.$ 

#### Важное правило

Себестоимость — это величина непостоянная. На неё влияет изменение курса валют или тарифов на логистику. Поэтому стоит регулярно пересчитывать себестоимость: раз в месяц, в квартал или полгода.

#### **Упаковка**

В зависимости от типа отгрузки: со склада маркетплейса или со своего склада — упаковка товара будет меняться. Учитывайте это при расчёте юнит-экономики.

### Упаковка: пример

Для отгрузки рулонной шторы на склад Ozon индивидуальной упаковки товара будет достаточно, а если вы отгружаетесь со своего склада, то необходимо обернуть штору в ВПП и стрейч-плёнку.

# Логистика до пункта приёма товара

В зависимости от типа отгрузки: со склада маркетплейса или со своего склада — стоимость логистики будет разная. Если вы отгружаетесь на склад маркетплейса, то у вас будут единоразовые затраты, а если вы работаете со своего склада, то это будут постоянные затраты.

# Логистика до пункта приёма товара: пример

Со склада маркетплейса: отгружаете товар в количестве 500 шт. на склад при помощи транспортной компании, которая взяла с вас 5 000 руб.: (187 000 + 5 000) / 500 = 384 руб.

Со своего склада: ежедневно отгружаете по 5 шт. товара в пункт приёма и тратите на это 90 руб. на проезд: (90 / 5) + 374 = 392 руб.

# Комиссии маркетплейса

- Комиссия за продажу
- Отоимость хранения на складе

- 2 Логистика до покупателя
- Ф Доп. расходы: эквайринг, штрафы и т. д.

# Комиссии маркетплейса: пример



#### Налоги

Налоги уплачиваются в зависимости от вашей системы налогообложения. Чаще всего при продажах на маркетплейсах применяют упрощённую систему налогообложения со ставкой в 6 %.

#### Налоги: пример

Продали 10 рулонных штор по цене 1 250 руб. за штуку. Выручка от продажи товаров: 1 250 × 10 = 12 500 руб.

Маркетплейс удержал из выручки комиссию, стоимость хранения, упаковки и доставки — всего 3 750 руб.

Предприниматель получил на счёт: 12 500 – 3 750 = 8 750 руб.

При этом доходом предпринимателя считается 12 500 руб. Именно с этой суммы нужно платить налог:

 $12500 \times 0,06 = 750$  руб.

#### Снижение налогов

Сниженная ставка налогов до 1 % действует в регионах:

- Республика Удмуртия
- Мурманская область
- Чеченская республика
- Республика Калмыкия
- Пермь и Пермский край
- и во многих других

## Дополнительные расходы

Могут быть как разовыми, например, принтер для печати штрихкодов, так и постоянные, например, зарплата сотрудников, аренда склада — это все косвенные затраты.

#### Вывод

Юнит-экономика — это пульс вашего бизнеса, за которым нужно постоянно следить. У каждого бизнеса будут свои прямые и косвенные затраты, поэтому составляйте индивидуальную цепочку расходов.