**Комиссии маркетплейсов для продавцов в 2022 году[[1]](#footnote-2)**

[Зарегистрироваться](https://www.1cbit.ru/school/events/467499/?utm_source=komissii-marketpleysov-dlya-prodavtsov-v-2022-godu)

Чтобы рассчитать окончательную стоимость товаров и определить наиболее выгодную нишу товаров для размещения на торговых площадках, необходимо учитывать размер комиссии маркетплейсов.

Как правило, комиссионный сбор на торговых площадках складывается из нескольких составляющих:

* комиссия за логистику, в том числе “последняя миля”;
* комиссия за продажу;
* комиссия за возврат в случае отказа от товара;
* дополнительные комиссии за услуги маркетплейса по приему и возврату товаров и другие.

Рассмотрим, чем отличается принцип расчета и размер комиссионных сборов на разных площадках в 2022 году.

**Комиссия на Ozon**

Размер комиссии на Ozon отличается в зависимости от категории и подкатегории товара.

Тарифы маркетплейса в 2022 году:

|  |  |
| --- | --- |
| Комиссия за логистику | Тариф на логистику рассчитывается по формуле: цена товара × процент от цены товара в зависимости от его объемного веса.В зависимости от объемного веса товара, ему присваивается коэффициент от и рассчитывается комиссия: от 4 до 6%.Система автоматически посчитает объёмный вес для каждого товара по его габаритам и весу. Это значение можно будет увидеть в личном кабинете в списке товаров. |
| Комиссия за продажу | Процент комиссии зависит от товарной категории (от 2% до 15%).  |
| Последняя миля | Доставка товара в пункт выдачи заказов, постамат или курьером и передача его покупателюТариф: 5% от установленной продавцом цены товара.Стоимость за доставку одного товара не может быть ниже 13 рублей и выше 250 рублей. |
| Обратная логистика | Тариф на обратную логистику рассчитывается по формуле: цена товара × процент от цены товара в зависимости от его объемного веса × коэффициент, равный 0,7. Составляет от 4% до 6%. |
| Обработка возврата, невыкупа, отмены | 50 рублей за единицу товара. |
| Хранение | Формула расчёта состоит из 3 компонентов:* Среднесуточный объём товаров на складе в литрах по категории, включая уцененные товары, но без учета излишков, брака и возвратов, которые не возвращены в продажу.
* Количество календарных дней в отчетном периоде.
* Тариф размещения. Он зависит от оборачиваемости товаров по категории.

При этом оборачиваемость товаров по категории = Среднесуточный объём товаров на складе по категории (л) / Средний объём продаж в день по категории (л/дн. Оборачиваемость меняется на различные товары в зависимости от сезона. Комиссия за хранение = Среднесуточный объём товаров на складе по категории (л) × Количество календарных дней в отчётном периоде (дн) × Тариф размещения по категории (рублей/л/дн) |
| Дополнительные комиссии для товаров, реализуемых по схеме FBO | Для тех продавцов, кто продает товары со склада маркетплейса, Ozon возьмет комиссию за следующие услуги:* товара продавцу;
* хранение товаров на складе свыше 30 дней;
* утилизацию товара со склада;
* перемещение товара между с транзитным складом, сортировочным центром, распределительным центром и конечным складом.
 |
| Комиссия за продажу поврежденных и уцененных товаров | Затраты на предоставление скидки покупателям на поврежденные товары делятся пополам: 50% скидки за счёт продавца и 50% за счёт Ozon. |
| Дополнительные комиссии для товаров, реализуемых по схеме FBS | Комиссия для продавцов, работающих по схеме FBS включают также:* оплату за приемку и сортировку отправления;
* дополнительная комиссия за крупногабаритные товары.
 |

Также Ozon планирует ввести дополнительную комиссию для продавцов, работающих со своего склада, если заказ доставлен с нарушением сроков поставки.

**Комиссия на Wildberries**

Комиссионный сбор Wildberries  зависит ещё и от стоимости единицы товара, его категории и вида, объема продаж. При этом маркетплейс использует максимально широкую сетку категорий.

Тарифы и  перечень категорий товаров размещен на динамичной странице в личном кабинете поставщика Wildberries.

Комиссия маркетплейса вайлдберриз считается так: ВW=Рц х (кВW+кДW).

Где:

* BW – вознаграждение Wildberries;
* Рц – конечная цена товара в рознице;
* кBW – коэффициент вознаграждения;
* кДW – дополнительный коэффициент вознаграждения.

|  |  |
| --- | --- |
| Комиссия за хранение | Комиссия зависит от периода (сезонности) и конкретного склада маркетплейса, а также от оборачиваемости товара по окончанию итогового периода. |
| Комиссия за приемку товаров FBO | Размер комиссии зависит от склада, на “Коледино” и “Электросталь” - бесплатно.  |
| Комиссия за продажу | Комиссия в разных категориях товаров разнится - от 5 до 15 процентов. |
| Дополнительная комиссия за крупногабаритный товар | Для товаров весом больше 25 кг и если одна сторона свыше 120 см, а сумма трех сторон больше 200 см. |
| Комиссия за доставку | Стоимость доставки до покупателя определяется исходя из вида предмета, для габаритных – 2 руб. /литр и не менее 120 рублей за единицу товара. Учитываются габариты упаковки, указанные в товарной карточке. Если данные не указаны, то считают среднюю стоимость. |
| Комиссия за обратную логистику | Минимум 33 рубля за товарную единицу. |

В 2022 году маркетплейс вводит достаточно кардинальные изменения в правилах работы площадки, размеры комиссий также меняются.

**Комиссия на Яндекс.Маркет**

На Яндекс Маркете выстроен максимально простой калькулятор расчета размера комиссии, он зависит от следующих данных:

* категория товара;
* цена товара;
* габариты;
* вес единицы товара;
* частота выплат;
* округ, в котором находится склад;
* округ, в который осуществляется доставка.

Сумма комиссии будет разная для схем FBY (Fulfillment by Yandex) , FBS, DBS и экспресс-доставки.

В среднем комиссия по категориям товаров составляет от 1% до 14%.

Если не получается определить родительскую категорию для товара, используется ставка категории «Все товары» — 8%. Если не получается определить категорию, используется ставка «Прочее» в родительской категории — в большинстве случаев она составляет 9%.

Другие комиссионные сборы маркетплейса:

|  |  |
| --- | --- |
| Комиссия за отмену заказа | Если заказ отменен по вине продавца, комиссия составит 75 ₽ за каждый товар в заказе. |
| Тариф за прием и перевод платежей | От 1% до 2,2% в зависимости от частоты выплат. |
| Обработка заказа в сортировочном центре или пункте приема для FBS | 45 рублей за заказ. |
| Комиссия за обработку товара для FBY | 3% от цены товара (не менее 20 и не более 60 ₽).Для товаров весом больше 25 кг или суммой трёх сторон больше 150 см — 250 ₽ за штуку. |
| Комиссия за доставку покупателю | 5% от цены товара - для товаров, не относящихся к крупногабаритным.Для товаров весом больше 25 кг или суммой трёх сторон от 150 см - от 250 рублей за товар. Экспресс-доставка - 400 рублей за заказ, но с ограничениями по размеру товаров. |
| Дополнительные комиссии для FBO | * Платное хранение на складе свыше 3 месяцев: 120 до 150 дней - 0,2 рубля за литр, от 150 дней - 0,45 рубля за литр.
* Доставка из одного федерального округа в другой - 1%.
* Прием излишков на складе - 150 рублей за единицу.
* Вывоз товаров со склада маркетплейса: от 36 до 350 рублей за единицу.
* Утилизация товаров: от 39 до 390 рублей за единицу.
 |
| Дополнительные комиссии для FBS | * Доставка из одного федерального округа в другой: от 2% до 5% от стоимости товара.
* Хранение невыкупленных или возвращенных заказов: с 8-го календарного дня хранение станет платным.
 |

Маркетплейс предлагает отдельные услуги по продвижению товаров.

Полный перечень затрат рассчитывается после создания и заполнения товарных карточек и передачи маркетплейсу цены.

Работать с несколькими маркетплейсами удобно с помощью сервиса БИТ.Интеграция с маркетплейсами. Программа позволяет синхронизировать данные между разными торговыми площадками и учетной системой, создавать единые карточки товаров, управлять заказами и поставками, а также вести документооборот с маркетплейсами.

**Комиссия Aliexpress**

AliExpress предоставляет пользователям возможность расчета комиссии с помощью файла Excel.

Для расчета используются следующие данные:

* категория товара;
* цена продажи;
* себестоимость;
* вес единицы товара;
* стоимость доставки.

При этом у маркетплейса есть скидки на комиссионный сбор для первой проданной сотни товаров. Отдельные тарифы предусмотрены для крупногабаритных товаров, сумма сторон которых больше 220 см или вес больше 25 кг.

Комиссия за продажу в зависимости от категории товаров составляет от 5% до 8%.

Тарифы на доставку зависят от схемы работы с маркетплейсом и значительно отличаются в зависимости от веса груза: доставка стоит от 80 до 2500 руб.

Дополнительно маркетплейс может взимать следующие сборы:

|  |  |
| --- | --- |
| Хранение товаров | Бесплатно — первые 60 дней, для категории Одежда, обувь и аксессуары — первые 90 дней. После этого периодастоимость хранения единицы товара весом до 5 кг - 1 руб./день, весом от 5 до 25 кг - 5 руб./день. |
| Возврат товаров покупателем | 216 руб. за отправление |
| Возврат неполученных товаров | 70% от стоимости доставки |

**Комиссия маркетплейса СберМегаМаркет**

СберМегаМаркет установил комиссию от 2 до 15% в зависимости от категории товара.

В комиссионный сбор входит эквайринг – 1,5 % стоимости товара.

Доставка товара продавцу обойдётся в 3% от стоимости заказа (от 50 и до 500 рублей), если вес товара до 25 кг, и 3% (от 500 ₽ и до 1000 рублей), если вес товара свыше 25 кг.

Есть и бесплатная доставка для заказов до 500 рублей. Доставка оплачивается только за выкупленный товар.

У этого маркетплейса максимально простой расчет комиссии, которые учитывает только такие данные, как:

* товарная категория
* ставка с учетом сбора денежных средств в оплату товара при их перечислении продавцу в срок не позднее 10/5/1 рабочих дней с рабочего дня, следующего за днем получения статуса заказа о передаче товара покупателю.

**Вывод**

Комиссии маркетплейсов отличаются в зависимости от популярности и специфики каждой из площадок. Для расчета маржинальности товаров важно учитывать все составляющие, которые оказывают влияние на финальную стоимость товара.

В 2022 году все больше продавцов используют не одну, а несколько торговых площадок, тестируя разные категории товаров. Для того, чтобы работа с несколькими маркетплейсами одновременно не приводила к путанице, ошибкам и бесконечному дублированию данных, можно использовать сервис БИТ.Интеграция с маркетплейсами, который позволяет управлять продажами на разных торговых площадках из одного окна с учетной системой.

Мы готовы рассказать подробнее о возможностях сервиса или ответить на другие вопросы о развитии бизнеса на маркетплейсах и автоматизации процессов.

Понравилась статья?

1. Комиссии маркетплейсов для продавцов в 2022 году https://www.1cbit.ru/blog/komissii-marketpleysov-dlya-prodavtsov-v-2022-godu/?ysclid=law83cdrvt373253272 [↑](#footnote-ref-2)