

● вебинар

Математика выживания 2026: как сохранить маржу на маркетплейсах при НДС, росте тарифов и дорогом трафике

Практический вебинар для селлеров,
которые хотят не просто держать оборот,
а сохранять прибыль



Алексей Васильев

Директор юнита
трафик и аналитика

В 2026 году «просто продавать» уже недостаточно

Оборот растёт → прибыль падает.
Это не исключение — это новая
норма рынка.

22%

ставка
НДС с 2026

×3

больше продавцов
платят НДС

-58%

маржа
за 3 года

18%

выручки уходит
на рекламу

4 удара по марже

01

НДС: порог снижен
с 60 до 20 млн ₽/год

02

Комиссии выросли
на 58% за 3 года

03

Реклама: ДРР вырос
с 8% до 18%
от оборота

04

Ошибка в расчётах
сегодня стоит в разы
дороже

Вы здесь, если узнали себя В ОДНОМ ИЗ ЭТИХ

01 **Оборот есть, прибыли нет**
5+ млн Р/мес, но непонятно сколько реально зарабатываете

02 **Производитель / импортёр**
Нужен расчёт маржи по SKU, а не по кабинету

03 **Зависит от рекламы**
Без рекламы — продаж нет, с рекламой — прибыли нет

04 **Широкий ассортимент**
Деньги заморожены в остатках, неликвид копится

05 **Собственник / есом директор**
Хочет управлять цифрами, а не тушить пожары

НДС 2026: это не просто налог — это пересборка всей экономики

Если в 2025 году заработали больше 20 млн ₽ — с 1 января 2026 вы платите НДС автоматически

Что изменилось для большинства

01

1,7 млн ₽/мес оборота = уже плательщик НДС с 2026

02

Старая финансовая модель без пересчёта — дезинформация

03

Нужна новая юнит-экономика: по SKU, по каналу, по схеме

20 млн

новый порог УСН (было 60 млн)

22%

основная ставка НДС (было 20%)

5% / 7%

пониженные ставки — без вычетов

10 млн

порог к 2028 году

Комиссии растут быстрее, чем вы успеваете пересчитать

Работать «по среднему» больше нельзя. Один и тот же товар на разных схемах — разная маржа

Из чего складывается нагрузка

Комиссия маркетплейса

15–55% в зависимости от категории

Логистика

от 43 до 2000+ ₽ за единицу (Ozon)

Хранение

начисляется ежедневно, растёт при залёжке

Возвраты

расходы без выручки

Штрафы и коэффициенты склад

снижают чистую прибыль

+58%

рост комиссий за 3 года

×6

повышений на Ozon за 2025 год

55%

нагрузка на выручку в некоторых категориях

≠

FBO и FBS — разная экономика

Внутренняя реклама: дорожает, но без неё не выжить

Вопрос не «запускать рекламу или нет» — а «на каком SKU и при каком ДРР она окупается»

×6

повышений рекламных ставок за 2025

8%→18%

ДРР от оборота за 3 года

0

органики у новой карточки без рекламы

$\text{ДРР}_{\text{max}} = \text{маржа} \times (1 - \text{желаемая прибыль})$

3 причины, почему реклама **сжигает деньги**

01 Аукцион перегрет — чем больше конкурентов, тем дороже вход

02 Новая карточка: высокая ставка + низкая конверсия = убыток на старте

03 Нет связки маржа → ставка → конверсия → выкуп = трата вслепую



Красивый оборот \neq здоровый бизнес

Нужна не широкая линейка —
нужна управляемая
ассортиментная матрица.

30–50%

выкуп
в одежде
и обуви

5–15%

реальная
бруттоприбыль
от выручки

100%

замороженный
капитал
в неликвиде

3 типа

SKU: локомотив,
середняк,
балласт

Скрытые убийцы маржи

01

Зависшие остатки =
ежедневные расходы
на хранение без отдачи

02

Высокий % возвратов —
двойная логистика, минус
прибыль

03

Токсичный SKU: заказы есть,
прибыли нет — и ещё тянет
рекламный бюджет

Ручное управление не масштабируется

В 2026 году побеждают
не самые занятые —
а **самые системные**



Как сейчас у большинства

- ✗ Собственник — самый занятой в компании
- ✗ Решения принимаются на ощущениях
- ✗ Таблица обновляется раз в месяц
- ✗ Проблема видна постфактум
- ✗ Рост оборота = рост хаоса

Как должно быть

- ✓ Система работает без ручного контроля
- ✓ Решения принимаются по данным
- ✓ Дашборд обновляется в реальном времени
- ✓ Отклонение видно сразу
- ✓ Рост оборота = рост прибыли

5 ВЫЗОВОВ, КОТОРЫЕ РЕШАЮТ СУДЬБУ БИЗНЕСА В 2026

01 НДС

Пересборка юнит-экономики для 80% активных продавцов

02 Тарифы

Комиссии и логистика меняются быстрее, чем считают таблицы

03 Реклама

Аукцион перегрет, ДРР растёт, слепое продвижение = убыток

05 Система

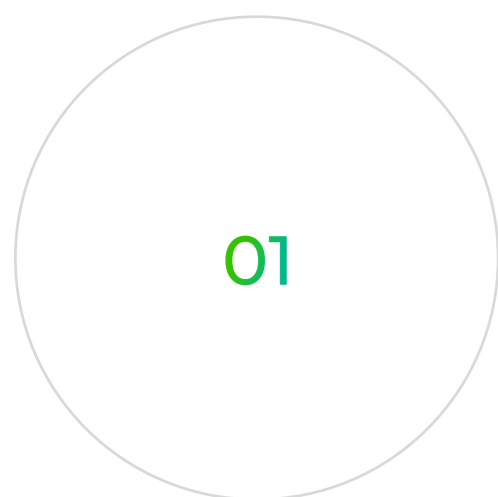
Нет инструмента, который показывает прибыль по SKU в реальном времени

04 Остатки

Деньги заморожены, неликвид копит расходы незаметно

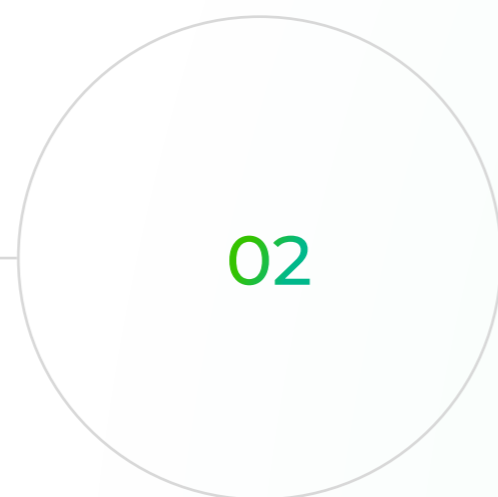
Что реально помогает сохранить маржу

Управление на основе данных — это не опция для крупных. Это базовый стандарт 2026 года.



Юнит-экономика по SKU

15–55% в зависимости от категории



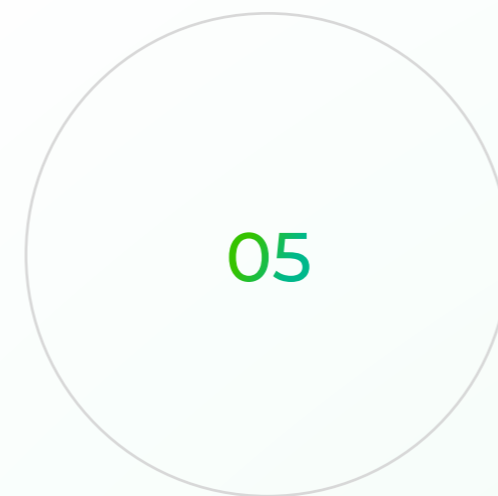
Модель допустимого ДРР

Максимальная ставка рекламы, при которой не уходите в минус



Ассортиментная матрица

Локомотивы, середняки, балласт — видно сразу



Система управления

Процессы, которые работают без ручного контроля



BI-аналитика

Дашборд вместо Excel. Решения по данным, а не по ощущениям

Для участников вебинара — бесплатный стресс-тест кабинета

Это не шаблонный отчёт — это живой разбор вашего бизнеса с экспертом агентства. Бесплатно.

01

Анализ вашего кабинета на WB или Ozon

02

Разбор реальной экономики продаж

03

Выявление зон потери маржи прямо сейчас

04

Практические рекомендации по приоритетам

Что вы получите после стресс-теста

Не список советов — а конкретный
приоритизированный план
по вашему бизнесу

Где теряется маржа

Реклама, логистика, возвраты
или хранение — конкретно
по вашим SKU

Какие SKU тянут вниз

Позиции, которые работают
в убыток или на грани нуля

Где переплата за оборот

Точки, где рост продаж не
даёт роста прибыли

3–5 приоритетов

Конкретный план — что
делать уже на следующей
неделе

Вопросы и ответы

Разберём ваши кейсы
и ответим на вопросы
по марже, рекламе, тарифам
и юнит-экономике



Спасибо за участие!

Запишитесь на бесплатный стресс-тест кабинета, чтобы понять, где ваш бизнес теряет прибыль прямо сейчас



Алексей Васильев

Директор юнита трафика и аналитики

+7 915 788-06-88

a.vasilev@intensa.ru

intensa.ru [vk](#) [tg](#)

е-commerce агентство
для брендов и ритейла
с собственными
технологическими
решениями

 **intensa**