

За кнопкою «Купити»: розуміння логістики електронної комерції

Відкрийте для себе як перетворити логістичні виклики на можливості та підвищити свій глобальний бізнес електронної комерції

Запорізька ТПП

28 серпня 2023р.

Спікер:

Перепелиця Галина



Програма

Теоретична частина

- Розуміння доставки через електронну комерцію - огляд різних способів доставки та перевізників
- Аналіз моделей - власне виконання, виконання третьою стороною (фулфілмент-послуги), пряма доставка
- Мита, податки та інші платежі. Хто сплачує, як зазначити ціну на маркетплейсі

Практичні вправи

- **"Відправити посилку!"** – плануємо доставку продукту з пункту А в пункт Б, використовуючи різні методи. Оцінка варіантів доставки для певного сценарію, переваги та недоліки
- **«Fulfillment Face-Off»** вибір способу виконання на основі витрат, швидкості доставки, обслуговування клієнтів і контролю.
- **«Злом Кодексу»** - обчислення мит та податків для певного товару. Розрахунок кінцевої ціни та прибутку.

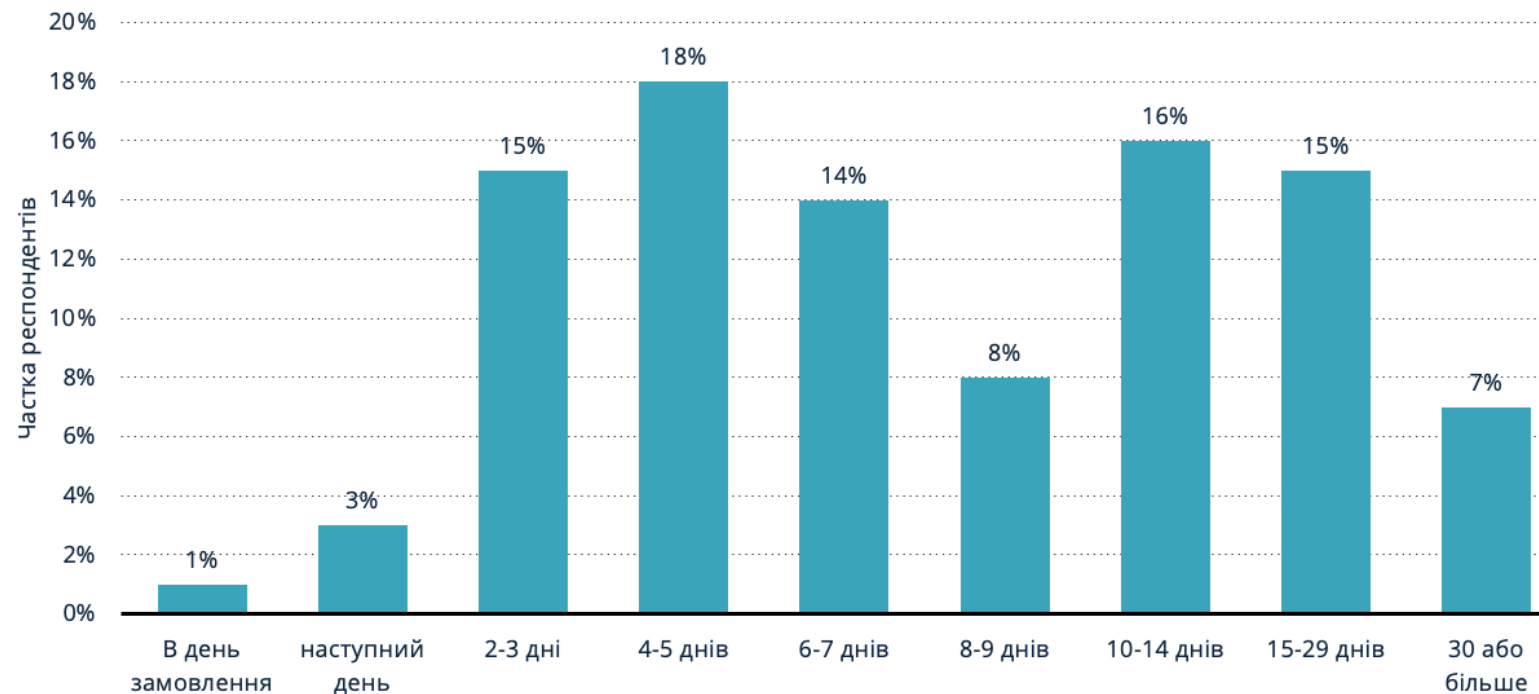
#1 Розуміння доставки через електронну комерцію - огляд різних способів доставки та перевізників



Середній графік доставки транскордонних онлайн-покупок у 2022 році

Середня швидкість доставки транскордонних покупок 2022

statista



#1 Розуміння доставки через електронну комерцію - огляд різних способів доставки та перевізників



Основні причини відмови покупців під час онлайн-покупок за кордоном у 2022 році

statista



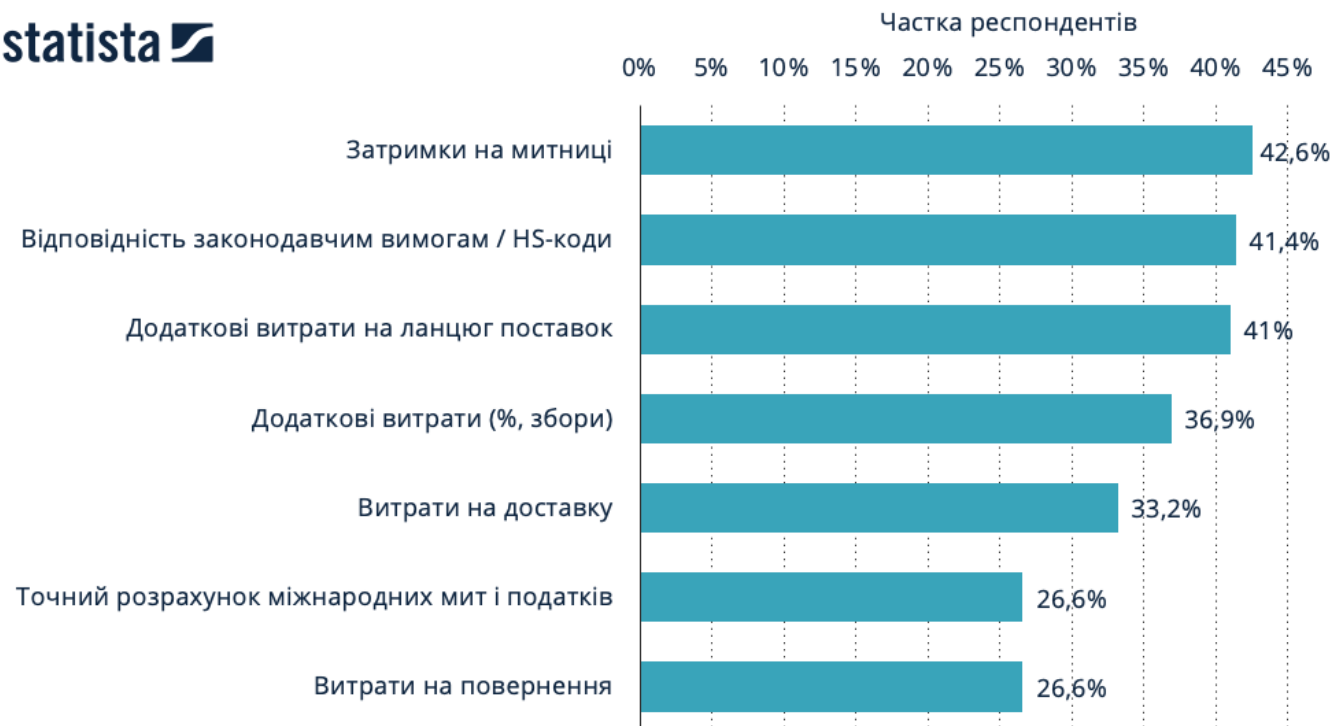
#1 Розуміння доставки через електронну комерцію - огляд різних способів доставки та перевізників



Виклики транскордонної електронної комерції серед професіоналів ланцюга поставок у 2023 році

Основні проблеми транскордонної електронної комерції в усьому світі 2023

statista



**#1 Розуміння
доставки через
електронну
комерцію - огляд
різних способів
доставки та
перевізників**

Виклики та очікування

- Швидка доставка
- Вартість доставки
- Прозорі нарахування (мита, податки)
- Політика повернення
- Митне оформлення
- Відповідність законодавчим вимогам (безпека, документи)

Поєднання очікувань покупців та викликів для продавців – важливе!

Як реагує бізнес?

https://youtu.be/LyUu1W_SZh0?si=P57uExBmssqDkPvW

**#1 Розуміння
доставки через
електронну
комерцію - огляд
різних способів
доставки та
перевізників**



#1 Розуміння доставки через електронну комерцію - огляд різних способів доставки та перевізників



Відповідальність за транспортування та доставку несе виробник або продавець. Компанія керує та контролює всі свої логістичні операції.

*Місцевий ремісник створює вироби ручної роботи та продає їх **на місцевих ярмарках**. Він сам займається виробництвом, зберіганням та доставкою власним транспортом.*

(типово для внутрішнього ринку - локальні покупки)



Відповідальність за транспортування та доставку несе друга сторона. Компанія-перевізник надає транспортні послуги, володіючи транспортними засобами або орендує їх. 2PL - спеціалізовані транспортні послуги.

Місцевий ремісник створює вироби ручної роботи та продає в магазині. Для доставки наймає транспорт.

Можливо для внутрішнього ринку, а також закордонного

#1 Розуміння доставки через електронну комерцію - огляд різних способів доставки та перевізників



Аутсорсингові логістичні послуги, які включають різні аспекти, як-от транспортування, складування, комплектування та пакування, прогнозування запасів, виконання замовлень, пакування та експедирування вантажів.

Розповсюджена практика для обслуговування іноземних покупців при достатньо великій кількості замовлень.

*Місцевий ремісник створює вироби ручної роботи та продає їх на через **свій веб-сайт або на ETSY**. Він займається лише виробництвом. Пакуванням, зберіганням і доставкою займається зовнішня компанія. Зберігання готової продукції та обробка замовлень – на боці зовнішньої компанії.*

#1 Розуміння доставки через електронну комерцію - огляд різних способів доставки та перевізників

Третя сторона (3rd Party Logistic)



ВАРІАНТ ПЕРШИЙ IN-HOUSE FULFILLMENT

Компанія-виробник самостійно виконує всі функції з пакування, зберігання та підготовки до відправлення, тобто – виконання замовлень.

До виконання частини процесу - транспортування - залучається третя сторона (компанія-перевіжник).

ВАРІАНТ ДРУГИЙ 3PL FULFILLMENT

Компанія-виробник передає функції з пакування, зберігання та доставку (виконання замовлень) третій стороні.

Це може бути також фулфілмент провайдер на закордонному ринку. Багато маркетплейсів мають власні послуги з фулфілменту.

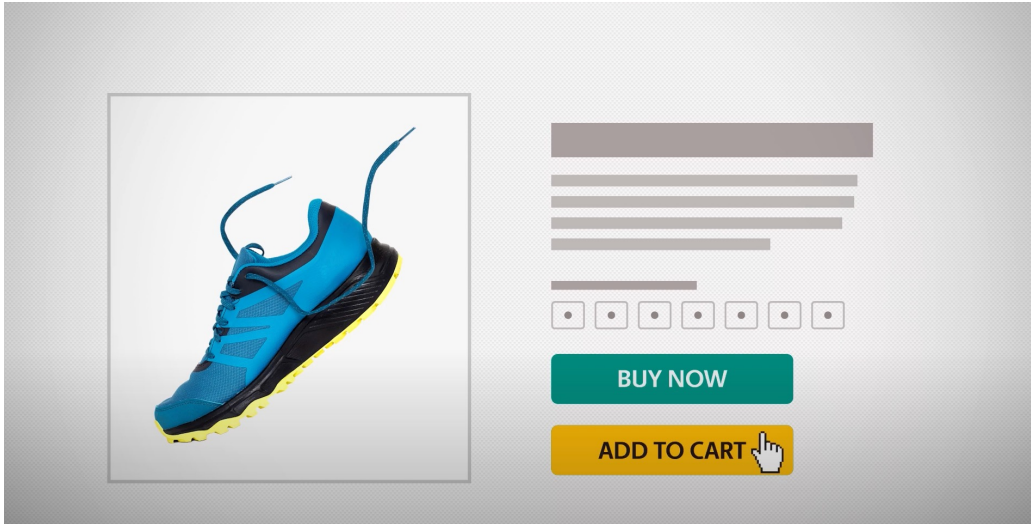


IN-HOUSE FULFILLMENT



Витрати	Метод Розрахунку
Оренда/ Лізинг складу	Місячна/річна сума оренди або вартість придбання, розподілена на корисний термін служби.
Комунальні послуги	Місячний рахунок
Витрати на працю	Годинна ставка × Години роботи (включаючи понаднормовий час, пільги, податки)
Придбання/лізинг обладнання	Вартість придбання, розподілена на термін служби, або місячна сума оренди.
Обслуговування обладнання	Вартість запланованого обслуговування + незаплановані витрати на ремонт.
Матеріали для упаковки	Вартість одиниці × Кількість (коробки, скотч, наповнювач, етикетки тощо).
Програмне забезпечення для управління запасами	Місячні/ річні абонентські збори або одноразова вартість придбання.
Страхування (запаси, цивільна відповідальність)	Місячні або річні витрати на страхові премії.
Податки та ліцензії	В залежності від місцевих нормативів; може бути відсотком або фіксованою річною сумою.
Безпека	Місячні або річні платежі; вартість обладнання, розподілена на його корисний термін служби.
Витрати на доставку	Вартість однієї доставки × Кількість доставок (якщо не використовується послуга третьої сторони)
Обробка повернень	Витрати на робочу силу + плата за повернення + можливі витрати на утилізацію.
Амортизація активів	Вартість активів, розділена на корисний термін служби (наприклад, стелажі, автотранспортувачі)
Навчання співробітників	Витрати на навчальні програми, матеріали та можливо втрачену продуктивність.

3PL FULFILLMENT



<https://youtu.be/udCuKVbnor0>



<https://youtu.be/1ahXIOI-QQw>

3PL FULFILLMENT

ФУЛФІЛМЕНТ ЦЕНТРИ



3PL FULFILLMENT

Послуги	Метод розрахунку	Приклади
Отримання товарів, розміщення в системі	- За одиницю або за палету - Фіксована вартість за відвантаження	\$20 - \$50/год \$5 - \$15/палету \$25 - \$55/замовлення \$0.05 - \$0.20/од.
Зберігання, інвентаризація	- За палету, полицю або ящик - За кубічний фут/місяць - За квадратний фут/місяць	\$5 - \$20/міс \$0.30 - \$0.55/фт ³ (1 фт ³ ~ 0,02831685 м ³) \$1 - \$2.50 /ящик-бін
Підбір та пакування	- За замовлення - За одиницю	\$2.50 /замовлення \$0.20 / од.
Комплектація/ Складання	- За комплект - За годину	\$30 - \$50/год \$0.5 - \$1.00 /комплект
Відвантаження/ Поштові витрати	- Тарифи перевізника + націнка - Фіксована ставка	
Обробка повернень	- За одиницю - Фіксована вартість за повернення	
Індивідуальна упаковка	- За упаковку - Додаткові витрати на матеріали	
Управління обліком/ Адміністрування	- Місячний платіж - Відсоток від вартості замовлення	
Управління запасами	- За SKU - Місячний платіж залежно від обсягу	
Особливі завдання (перемаркування)	- За годину - За одиницею	
Доступ до системи управління	- Місячна передплата - Одноразова плата за налаштування	\$100 - &1 000 (в залежності від товару та операцій)

Приклади:

[One Fulfillment by Allegro](#)

[Fulfillment-box](#)

[Fulfillment by Amazon](#)

#1 Розуміння доставки через електронну комерцію - огляд різних способів доставки та перевізників



4PL - це інтегратор, який об'єднує ресурси, можливості та технології власної та інших організацій для проектування, створення та запуску комплексних рішень для ланцюгів поставок.

По суті, 4PL — це радше консультант і менеджер, який координує різні логістичні послуги, а не надає їх безпосередньо.

Приклад. Багатонаціональна компанія з виробництва електроніки хоче оптимізувати свій глобальний ланцюг поставок. Компанія виробляє компоненти в різних частинах Азії, збирає продукцію в Європі та продає на ринках по всьому світу.

- 1. Аналіз і розробка стратегії. Інтегратор спочатку оцінює поточну систему логістики компанії. Вони розглядають усі види транспорту, складські приміщення, рівень запасів, методи прогнозування попиту та навіть програмне забезпечення, яке використовується для відстеження відправлень.*
- 2. Вибір правильних 3PLs. Замість того, щоб електронна компанія керувала кількома контрактами з різними 3PLs, Інтегратор, діючи як 4PLs, вибирає та керує найкращими постачальниками 3PL, які відповідають потребам компанії.*
- 3. Інтегрована технологія - інтегратор представляє уніфіковану ІТ-платформу для компаній, що займаються виробництвом електроніки, що забезпечує видимість ланцюжка поставок у реальному часі. Ця платформа інтегрована з системами вибраних 3PL*
- 4. 4PL не тільки керує повсякденними логістичними операціями, але й постійно аналізує дані, щоб виявити неефективність і запропонувати вдосконалення.*

#1 Розуміння доставки через електронну комерцію - огляд різних способів доставки та перевізників



5PL - це компанії, які пропонують велике мережеве рішення, що спирається на технології, для оптимізації ланцюга поставок за допомогою сучасних систем та платформ. 5PL часто зосереджуються на управлінні сукупною мережею логістики та інтеграції між різними учасниками ланцюга поставок - **роль "мозку" ланцюга поставок**

Приклад. Багатонаціональна компанія з виробництва електроніки хоче оптимізувати свій глобальний ланцюг поставок. Компанія виробляє компоненти в різних частинах Азії, збирає продукцію в Європі та продає на ринках по всьому світу.

1. *Цифрова інтеграція - 5PL компанія пропонує інтегровану платформу, яка об'єднує всі канали продажу компанії, включаючи веб-сайт, мобільний додаток та маркетплейси, як Amazon та Alibaba.*
2. *Аналіз даних та прогнозування - за допомогою великих даних та штучного інтелекту 5PL постачальник допомагає компанії аналізувати поведінку споживачів, що допомагає їй прогнозувати попит та оптимізувати запаси.*
3. *Глобальна дистрибуція - використовуючи мережеві рішення, 5PL оптимізує глобальну дистрибуцію продукції, забезпечуючи швидку доставку клієнтам у всьому світі.*
4. *Оmnіканальна стратегія - розробляє стратегію, що дозволяє клієнтам вибирати між різними каналами доставки, включаючи виробничі магазини, пункти самовивозу та домашню доставку.*

Компанія досягає підвищення продажів завдяки оптимізованому відображенню продукції в інтернеті, зменшенню часу доставки та підвищенню задоволеності клієнтів.



"Відправити посилку!"

– плануємо доставку продукту з пункту А в пункт Б

#1 PetCareCo. Місцевий магазин догляду за тваринами виготовляє власний органічний корм для собак і продає його безпосередньо у своєму магазині. Керують усіма аспектами від виробництва до зберігання, і клієнти приходять до їх магазину, щоб зробити покупки

#2 PetCareCo. виробляє більшу кількість органічного корму для собак, тому придбали фургон, щоб доставляти замовлення безпосередньо до дому місцевих клієнтів за запитом.

#3 PetCareCo. через підвищений попит продає іграшки та засоби для догляду на додаток до корму для собак. Співпрацюють із компанією **LogisticsEUs**, яка зберігає продукти на власному складі, керує запасами та забезпечує доставку клієнтам по всій країні та за кордоном.

#4 PetCareCo. щоб оптимізувати свою діяльність, що розширюється, і співпрацювати з багатьма постачальниками та дистриб'юторами, наймає **SupplyChainMasters**. Ця фірма контролює весь їхній ланцюжок поставок, забезпечуючи ефективність і дієвість у співпраці з 3PL, транспортними та ІТ-системами.

1PL

2PL

3PL In-House

3PL провайдер

4PL



**«Fulfillment
Face-Off»**
- вибір способу
виконання

Оцінити витрати на виконання замовлення 500 свічок ручної роботи за місяць як

- 1) внутрішня обробка**
- 2) Провайдером фулфілменту**

Припущення: Кожна свічка має однаковий розмір і вагу, що призводить до однакових витрат на упаковку та доставку.

1) Внутрішня обробка

Складування/Зберігання: \$1200
Зарплата співробітників: \$4000
Пакувальні матеріали: \$300
Вартість доставки: \$2500
Комунальні послуги: \$200
Обладнання: \$500
Різне: \$150
Обробка повернення: \$50

Загальні місячні витрати: **\$8900**

2) Провайдер фулфілменту

Плата за отримання: \$200
Плата за зберігання: \$150
Підбір і упаковка: \$1250
Комісія за обробку замовлення: \$375
Вартість доставки: \$2500
Комісія за обробку повернення: \$50
Комісія за керування обліковим записом: \$50
Спеціальний збір за обробку: \$150
Плата за довгострокове зберігання: \$40
Плата за комплектування/ складання: \$400

Загальна вартість: **\$5165**

Виходячи з цих розрахунків, використання сторонньої служби фулфілменту буде дешевше на **\$3735 на місяць**. Це може зробити його більш рентабельним для бізнесу в цьому конкретному сценарії. Однак це не враховує довгострокові інвестиції, масштабованість, контроль над процесом та інші специфічні для бізнесу міркування.



«Fulfillment Face-Off»

- вибір способу
виконання

Ви керуєте бізнесом електронної комерції, який продає кустарні кавові суміші. Місячний обсяг замовлення 1000 упаковок, кожна - 500г. Ви намагаєтеся вибрати між використанням сторонньої служби виконання замовлення чи налаштуванням внутрішньої операції для виконання замовлення.

Внутрішні операції

Склад/Зберігання: \$1500 /міс
Заробітна плата: \$2000/ міс
Пакувальні матеріали: \$0,75/упак.
Вартість доставки: \$ 3,5/упак.
Комунальні послуги: \$200/ міс
Обладнання: \$500 (амортизація)
Різне: \$150/ міс

РАЗОМ: ?????

Використання служби виконання

Комісія за отримання: \$0,50/упак.
Плата за зберігання: \$0,05/міс
Комісія за підбір та пакування: \$1/ замовл.
Комісія за обробку: \$0,50/замовл.
Плата за доставку: \$3/упак.
Комісія за обробку повернення: \$0,25/упак.
Повернення - 2% від партії
Комісія за керування обліковим записом:
фіксована \$100/ міс

РАЗОМ: ?????

- Розрахуйте місячні витрати на виконання замовлень за допомогою стороннього фулфілмент-сервісу.
- Розрахунок місячних витрат на виконання замовлень власними силами.
- Порівняйте вартість двох методів і визначте, який є економічно ефективнішим.
- Розгляньте інші фактори (не обов'язково грошові), які можуть вплинути на ваше рішення

Внутрішні операції

Склад/Зберігання: \$1500 /міс
Заробітна плата: \$2000/ міс
Пакувальні матеріали: \$0,75/ упак.
Вартість доставки: \$ 3,5/ упак.
Комунальні послуги: \$200/ міс
Обладнання: \$500 (амортизація)
Різне: \$150/ міс

Витрати:

Склад/Зберігання: 1500 \$
Зарплата співробітників: \$2000
Пакувальні матеріали: \$0,75 x 1000 упак = \$750
Вартість доставки: \$3,5 x 1000 упак = \$3500
Комунальні послуги: \$ 200
Обладнання: \$ 500
Різне: \$ 150

Загальні місячні витрати на власне виконання:
 $\$1500 + \$2000 + \$750 + \$3500 + \$200 + \$500 + \$150 = \mathbf{\$8600}$

Використання служби виконання (провайдер)

Комісія за отримання: \$0,50/ упак.
Плата за зберігання: \$0,05/міс
Комісія за підбір та пакування: \$1/ замовл.
Комісія за обробку: \$0,50/замовл.
Плата за доставку: \$3/упак.
Комісія за обробку повернення: \$0,25/упак.
Повернення - 2% від партії
Комісія за керування обліковим записом: фіксована \$100/ міс

Комісії та збори:

Плата за отримання: \$0,50 x 1000 = \$500
Плата за зберігання: \$0,05 x 1000 = \$50
Комісія за підбір та пакування: \$1 x 1000 = \$1000
Комісія за обробку: \$0,50 x 1000 = \$500
Плата за доставку: \$3 x 1000 = 3000 \$
Обробка повернення: \$0,25 x 20 (2% від 1000) = \$5
Плата за управління обліковим записом: \$100

Загальні місячні витрати:
 $\$500 + \$50 + \$1000 + \$500 + \$3000 + \$5 + \$100 = \mathbf{\$5155}$

Інші фактори, які слід враховувати:

- **Гнучкість і контроль.** Внутрішня система дає більше контролю над операціями
- **Обслуговування клієнтів.** Прямий внутрішній контроль може означати краще обслуговування клієнтів
- **Масштабованість.** Служби сторонніх виконавців часто легше впораються зі збільшенням обсягу.
- **Ризик і відповідальність.** Аутсорсинг може перекласти частину ризику та відповідальності на третю сторону.
- **Забезпечення якості.** Внутрішні операції можуть дозволити краще перевіряти якість.

#3 Мита, податки та інші платежі

Хто сплачує

Як зазначити ціну на маркетплейсі

LANDED COST

Мита та податки – це лише невелика частина того, що становить повну вартість, тобто **остаточну ціну, яку клієнт заплатить** за міжнародну покупку на вашому веб-сайті електронної комерції.

Landed cost складається з наступного:

- Ціна (вартість) продукту(ів)
- Вартість доставки
- Збори перевізника
- Мито (товар + доставка)
- Податок (товар + доставка + мито)
- Додаткові збори, такі як митне оформлення, брокерські збори або додаткові податки

Відображення повної вартості придбання дає вашим клієнтам повну прозорість усіх витрат, пов'язаних із їх покупкою. Це допоможе:

- сплатити фактичну вартість,
- покращити їхній досвід і зміцнити лояльність і довіру

Коли клієнт бачить повну структуру кожного елемента витрат, він знає, за що він платить, що запобігає сюрпризам і невдоволенню.

**#3 Мита, податки
та інші платежі
Хто сплачує
Як зазначити ціну
на маркетплейсі**

LANDED COST

Рекомендоване - **DDP (мито з доставкою сплачено)**, щоб запобігти тому, що ваш клієнт може несподівано отримати рахунок-фактуру на мита, податки та збори, які потрібно сплатити, щоб отримати продукт.

Сплата Landed cost наперед і доставка DDP дозволяє уникнути багатьох потенційних проблем:

- відмову клієнтів платити несподівану комісію,
- відчуття докорів сумління покупця,
- втрату довіри до вашого бренду,
- ризик втратити ці замовлення та клієнтів,
- повернення товарів
- повернення платежів - запит на відкликання платежу за допомогою кредитної картки

#3 Мита, податки та інші платежі

Хто сплачує

Як зазначити ціну на маркетплейсі

DE MINIMIS

De Minimis – ліміт безмитного ввезення товарів, що пересилаються в міжнародних поштових відправленнях та адресовані фізичним особам.

В ЄС діє **податковий ліміт у розмірі €0,00** та мінімальний **безмитний ліміт до €150,00**, тобто кожне окреме відправлення до ЄС стягуватиметься ПДВ, але лише замовлення вартістю понад понад €150 стягуватимуться мито. [Додатково по ПДВ ЄС](#)

В Україні це відповідно **€150,00 та €150,00**

Для посилки вартістю **€250** загальна сума податку та мита становитиме **€30**
 $(250 - 150) \times 20\%_{\text{ПДВ}} + (250 - 150) \times 10\%_{\text{МИТО}} = 20 \text{ (ПДВ)} + 10 \text{ (МИТО)}$ [калькулятор](#)

Не залежить від коду товару

Ліміти та умови оподаткування можуть відрізнятись в кожній країні
– [De Minimis по 88 країнах](#)



DE MINIMIS

Landed cost breakdown

Items

null	€75.00
Total	€75.00

Shipping

€10.00

Taxes

↑ Over tax de minimis

VAT (Value-added tax)

19% applies to items

$(€75 + €10) \times 19\% = €16,15$ €16.15

19% applies to shipping

Total

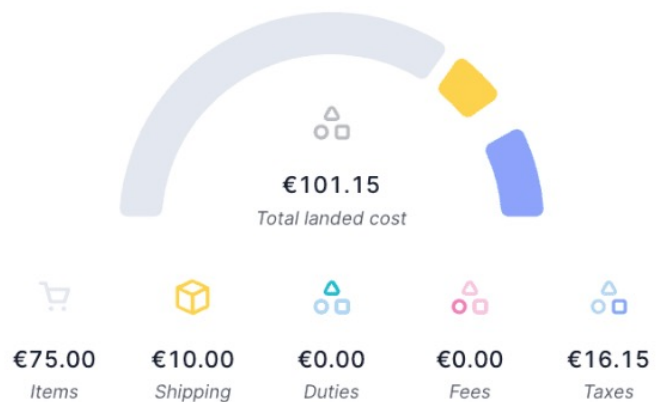
€16.15

Total landed cost

€101.15

Landed cost quote to Germany

Items	€75.00
Shipping	€10.00
Taxes	€16.15
Total landed cost	€101.15



🇩🇪 Landed cost quote to Germany

🛒 Items	€200.00
📦 Shipping	€20.00
🏠 Duties	€5.94
🏠 Taxes	€42.93
🏠 Total landed cost	€268.87



🛒	📦	🏠	🏠	🏠
€200.00	€20.00	€5.94	€0.00	€42.93
Items	Shipping	Duties	Fees	Taxes

Landed cost breakdown

🛒 Items

soccer ball	€20.00
Total	€200.00

📦 Shipping	€20.00
------------	--------

🏠 Duties	↑ Over duty de minimis
----------	------------------------

2.7 % cif applies to 2 items	$(€200 + €20) \times 2,7\% = €5,94$	€5.94
------------------------------	-------------------------------------	-------

Total	€5.94
--------------	--------------

🏠 Taxes	↑ Over tax de minimis
---------	-----------------------

VAT (Value-added tax)

19% applies to items

19% applies to shipping

19% applies to duties

19% applies to duties

Total	$(€200 + €20 + €5,94) \times 19\% = €42,93$	€42.93
--------------	---	--------

🏠 Total landed cost	€268.87
----------------------------	----------------

Приклад 1 - Розрахунок додаткових витрат

Ви купуєте біжутерію вартістю 160 євро в китайському інтернет-магазині.

Вартість: 160 євро

Ввізне мито: 4%

Вартість доставки: 35 євро

Вартість страховки: 5 євро

ПДВ: 21%

Розрахунок ввізного мита:

Митна вартість = вартість у рахунку-фактурі, що стосується товару (160 євро + вартість доставки (35 євро) + витрати на страхування (5 євро) = 200 євро
Імпортне мито = 4% від 200 євро = 8 євро

Розрахунок ПДВ при імпорті:

Сума оподаткування для розрахунку ПДВ = митна вартість (200 євро) + импортне мито (8 євро) = 208 євро
ПДВ = 21% від 208 євро = 43,68 євро

Загальна сума до сплати:

Імпортне мито (8 євро) + ПДВ (43,68 євро) = **51,68 євро**
+ витрати на декларування

Приклад 2 - Розрахунок додаткових витрат

Купівля шкіряної сумочки на інтернет-сайті в Гонконзі.

Вартість: 450 євро

Ввізне мито: 3 %

Вартість доставки: 35 євро

Вартість страховки: 5 євро

ПДВ: 21 %



Розрахунок ввізного мита:

Митна вартість = фактурна вартість товару (450 євро) + вартість доставки (35 євро) + витрати на страхування (5 євро) = 490 євро
Імпортне мито = 3% від 490 євро = 14,7 євро

Розрахунок ПДВ при імпорті:

Сума оподаткування для розрахунку ПДВ = митна вартість (490 євро) + импортне мито (14,7 євро) = 507,4 євро
ПДВ = 21% від 507,4 євро = 105,99 євро

Загальна сума до сплати:

Ввізне мито (14,7 євро) + ПДВ (105,99 євро) = **120,69 євро**
+ витрати на декларування

Приклад 3 - Розрахунок додаткових витрат:

Придбання кросівок на американському аукціоні

Вартість: 48 євро
Імпортне мито: 16,9 %
Вартість доставки: 20 євро
ПДВ: 21%

Розрахунок ввізного мита:

Митна вартість = фактурна вартість товару (48 євро)
+ вартість доставки (20 євро) = 68 євро
Імпортне мито = 0 євро (вартість (48 євро) нижча ліміту в 150 євро)

Розрахунок ПДВ при імпорті:

Сума оподаткування з урахуванням ПДВ = митна вартість (68 євро) + импортне мито (0 євро) = 68 євро
ПДВ = 21% від 68 євро = 14,28 євро

Загальна сума до сплати:

Ввізне мито (0 євро) + ПДВ (14,28 євро) = **14,28 євро**
+ витрати на декларування

Приклад 4 - Розрахунок додаткових витрат:

Купівля пазлу на китайському сайті

Вартість: 15 євро
Ввізне мито: 4,7 %
Вартість доставки: 5 євро
ПДВ: 21%



Розрахунок ПДВ при імпорті:

Митна вартість = фактурна вартість товару (15 євро)
+ вартість доставки (5 євро) = 20 євро
Імпортне мито = 0 євро (вартість (15 євро) нижча ліміту в 150 євро)

Розрахунок ПДВ при імпорті:

ПДВ = 21% від 20 євро = 4,20 євро

Загальна сума до сплати кур'єру:

ПДВ (4,20 євро) + витрати на декларацію



«Злом Кодексу»

обчислення мит та податків.
Розрахунок кінцевої ціни та прибутку

Ви керуєте операційною діяльністю компанії «Fancy Widgets Inc.», провідного світового продавця розкішних віджетів. У зв'язку зі стрімким зростанням продажів через електронну комерцію вам було поставлено завдання проаналізувати поточну модель логістики та визначити найвигідніший метод виконання замовлення для європейського ринку.

1. Місячний прогноз продажів: 20 000 віджетів
2. Ціна віджету: \$100/віджет
3. Внутрішні витрати на виконання:
 - Зберігання: \$0,5/віджет/ місяць
 - Упаковка: \$1/віджет
 - Доставка: \$10/віджет
 - Накладні витрати (зарплата, комунальні послуги тощо): \$ 40 000 /міс
4. Витрати на виконання третіми сторонами:
 - Фіксована плата: \$20 000 / місяць
 - Плата за віджет: \$7/віджет
5. Вартість 4PL:
 - Вартість консультації: \$15 000 /місяць
 - Плата за управління: 5% від загальної вартості логістики
 - Вони пропонують рішення разом із внутрішніми та зовнішніми партнерами, що призводить до загальної вартості \$8 за віджет
6. Landed cost
 - Мито: 10%
 - ПДВ: 20%

1. Обчисліть **загальну вартість** для кожного способу виконання:
 - a) Внутрішнє виконання
 - b) Виконання третіми сторонами
 - c) 4PL

2. Визначте **landed cost** для кожного з методів виконання.

3. Обчисліть **прибуток для кожного методу**, віднявши загальні витрати (виконання + landed cost) із загального доходу (ціна x прогноз продажів).

4. Порекомендуйте найвигідніший спосіб на основі ваших розрахунків.

Додаткове завдання:
враховуючи 5% похибки в розрахунках вартості через невизначеність ринку, який метод виконання забезпечить найбільш стабільну прибутковість?



«Злом Кодексу»

обчислення мит та податків.

Розрахунок кінцевої ціни та прибутку

1. Місячний прогноз продажів: 20 000 віджетів

2. Ціна віджета: \$100/віджет

3. Внутрішні витрати на виконання:

- Зберігання: \$0,5/віджет/ місяць

- Упаковка: \$1/віджет

- Доставка: \$10/віджет

- Накладні витрати (зарплата, комунальні послуги тощо): \$ 40 000 /міс

4. Витрати на виконання третіми сторонами:

- Фіксована плата: \$20 000 / місяць

- Плата за віджет: \$7

5. Вартість 4PL:

- Вартість консультації: \$15 000 /місяць

- Плата за управління: 5% від загальної вартості логістики

- Вони пропонують рішення разом із внутрішніми та зовнішніми партнерами, що призводить до загальної вартості \$8 за віджет

6. Landed cost

- Мито: 10%

- ПДВ: 20%

Місячний дохід:

$\$100/\text{віджет} * 20\,000 \text{ віджетів} = \mathbf{\$2\,000\,000}$

1. Внутрішнє виконання:

Вартість зберігання: $\$0,5/\text{віджет} * 20\,000 \text{ віджетів} = \$10\,000$

Вартість упаковки: $\$1/\text{віджет} * 20\,000 \text{ віджетів} = \$20\,000$

Вартість доставки: $\$10 /\text{віджет} * 20\,000 \text{ віджетів} = \mathbf{\$200\,000}$

Загальні внутрішні витрати:

зберігання + упаковка + доставка + накладні =

$10\,000 \$ + 20\,000 \$ + 200\,000 \$ + 40\,000 \$ = \mathbf{270\,000 \$}$

2. Виконання 3PL:

Плата за віджет: $\$7 * 20\,000 \text{ віджетів} = \$140\,000$

Загальні витрати 3PL: фіксована комісія + комісія за віджет =
 $\$20\,000 + \$140\,000 = \mathbf{\$160\,000}$

3. Виконання 4PL:

Вартість управління: 5% від $\$8 /\text{віджет} * 20\,000 \text{ віджетів} =$
 $0,05 * \$160\,000 = \$8\,000$

Загальні витрати на 4PL: Комісія за консультацію + Комісія за управління + Вартість віджета = $15\,000 \$ + 8\,000 \$ + 160\,000 \$ = \mathbf{183\,000 \$}$



«Злом Кодексу»

обчислення мит та податків.

Розрахунок кінцевої ціни та прибутку

1. Місячний прогноз продажів: 20 000 віджетів

2. Ціна віджета: \$100/віджет

3. Внутрішні витрати на виконання:

- Зберігання: \$0,5/віджет/ місяць

- Упаковка: \$1/віджет

- Доставка: \$10/віджет

- Накладні витрати (зарплата, комунальні послуги тощо): \$ 40 000 /міс

4. Витрати на виконання третіми сторонами:

- Фіксована плата: \$20 000 / місяць

- Плата за віджет: \$7

5. Вартість 4PL:

- Вартість консультації: \$15 000 /місяць

- Плата за управління: 5% від загальної

вартості логістики

- Вони пропонують рішення разом із внутрішніми та зовнішніми партнерами, що призводить до загальної вартості \$8 за віджет

6. Landed cost

- Мито: 10%

- ПДВ: 20%

Landed cost

Для всіх методів:

- Мито: 10% від \$100 = \$10

- ПДВ: 20% від (100 \$ + 10 \$) = 22 \$

Загальна вартість Landed cost/віджет: мито + ПДВ = 10 \$ + 22 \$ = 32 \$

Загальна вартість Landed cost для всіх віджетів: \$32/віджет * 20 000 віджетів = **\$640 000**

Загальні витрати (виконання + landed cost):

1. Власне виконання: \$270 000 + \$640 000 = **\$910 000**

2. Третя сторона: 160 000 \$ + 640 000 \$ = **800 000 \$**

3. 4PL: \$183 000 + \$640 000 = **\$823 000**

Прибуток (дохід - загальні витрати):

1. Власне виконання: \$2 000 000 - \$910 000 = **\$1 090 000**

2. Третя сторона: \$2 000 000 - \$800 000 = **\$1 200 000**

3. 4PL: \$2 000 000 - \$823 000 = **\$1 177 000**

Додаткове завдання:

враховуючи 5% похибки в розрахунках вартості, різниця між методами виконання 4PL і сторонніми розробниками не є суттєвою. Однак виконання третю стороною все ще трохи випереджає прибутковість.

ДЯКУЄМО ЗА УЧАСТЬ!



Теоретична частина

- Розуміння доставки через електронну комерцію - огляд різних способів доставки та перевізників
- Аналіз моделей - власне виконання, виконання третьою стороною (фулфілмент-послуги), пряма доставка
- Мита, податки та інші платежі. Хто сплачує, як зазначити ціну на маркетплейсі

Практичні вправи

- **"Відправити посилку!"** – плануємо доставку продукту з пункту А в пункт Б, використовуючи різні методи. Оцінка варіантів доставки для певного сценарію, переваги та недоліки
- **«Fulfillment Face-Off»** вибір способу виконання на основі витрат, швидкості доставки, обслуговування клієнтів і контролю.
- **«Злом Кодексу»** - обчислення мит та податків для певного товару. Розрахунок кінцевої ціни та прибутку.