

# Микроэкономика веб-студии

Маргарита Деминская, Юмисофт

## Интересы:

**Владелец бизнеса (предприниматель) -  
только \$**

**Менеджер - «процветание» компании**

# Кейс

Веб-студия А	Веб-студия В
50 человек	4 человека
Оборот 10 млн. руб./мес.	Оборот 1 млн. руб./мес.
Чистая прибыль 200 тыс. руб./мес.	Чистая прибыль 200 тыс. руб./мес.

**Какой из компаний вы хотели бы управлять?**

**Какую из компаний вы хотели бы приобрести?**

# Рентабельность

Показатель экономической эффективности

$$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Затраты}} \times 100\%$$

Показатели затрат:

- стоимость активов;
- инвестиции;
- выручка.

# Много или мало?

Малый технологический бизнес в развивающихся странах относительно высоко рентабелен - от 15 до 50%.

Сравниваем рентабельность с доходностью по банковским депозитам

# От чего зависит рентабельность?

Стратегия на рынке

Кадровая политика

Размер студии (большие студии - от 10%,  
малые - до 50%)

Региональность

Цена продукта (сайта)

# Затраты и точка безубыточности

объем производства сайтов (шт. в мес.)	0	1	2	3	4	5
выручка (руб.) (условная цена 1 сайта 1000 руб.)	0	1000	2000	3000	4000	5000
постоянные затраты (руб.)	1000	1000	1000	1000	1000	1000
переменные затраты (руб.) (условно равны 50% от цены сайта)	0	500	1000	1500	2000	2500
постоянные + переменные затраты (руб.)	1000	1500	2000	2500	3000	3500
прибыль (руб.)	-1000	-500	0	500	1000	1500

# Точка безубыточности - V продаж, при котором прибыль = 0

В денежном выражении:

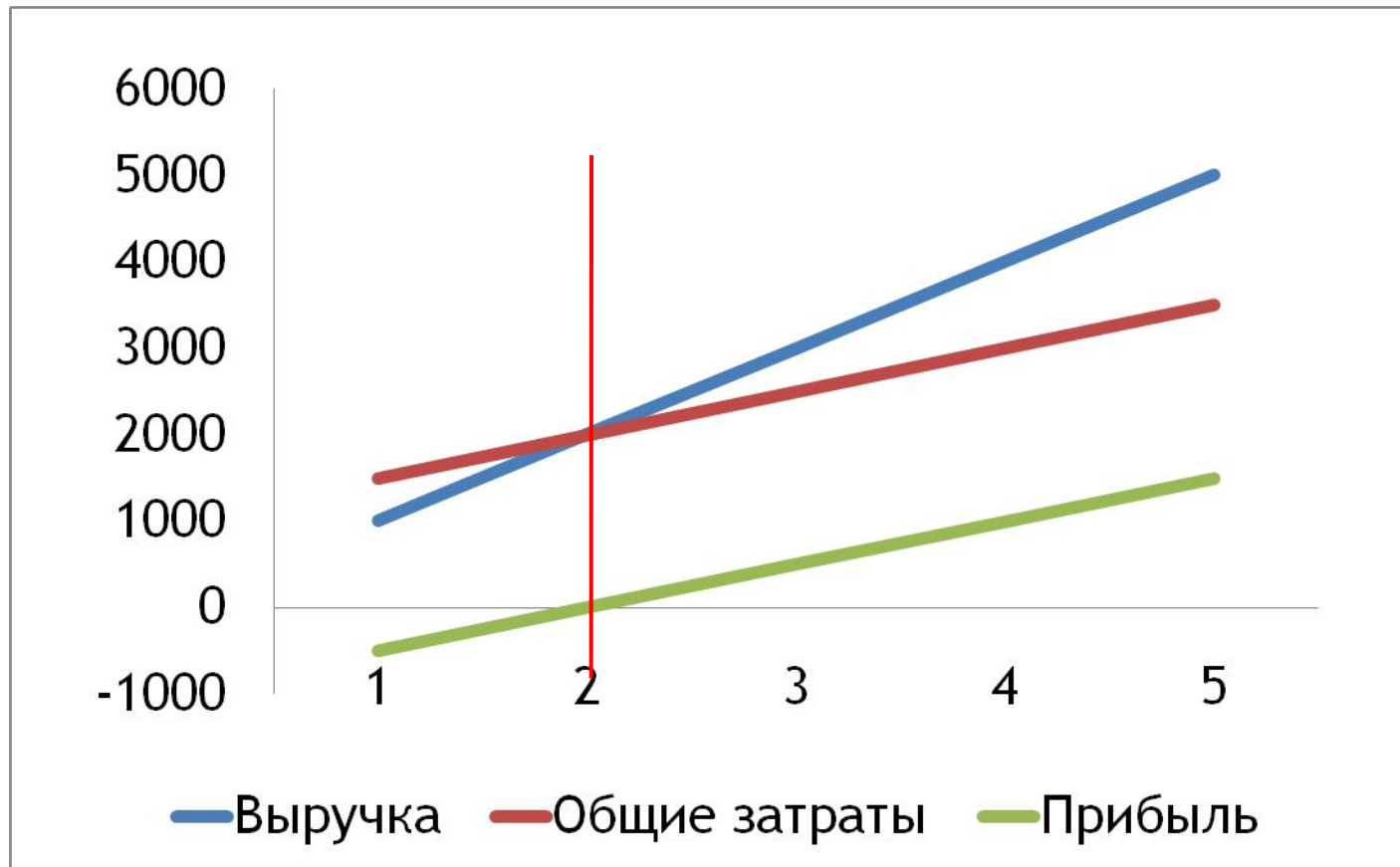
$$\begin{aligned} & \text{Точка безубыточности в \$} = \\ & = \frac{\text{выручка} \times \text{постоянные затраты}}{\text{выручка} - \text{переменные затраты}} \end{aligned}$$

В натуральном выражении:

$$\begin{aligned} & \text{Точка безубыточности в шт.} = \\ & = \frac{\text{постоянные затраты}}{\text{цена за шт.} - \text{переменные затраты}} \end{aligned}$$



# Точка безубыточности в натуральном выражении



# Структура учета прибыли и затрат

1	2	3	4	5
1	СУММА	январь	февраль	март
2	<b>ДОХОДЫ</b>			
3	сайт			
4	реклама			
5	SEO			
6	поддержка			
7	<b>РАСХОДЫ</b>			
8	<b>Оплата труда</b>			
9	ЗП			
10	Премия			
11	<b>Налоги ЗП</b>			
12	<b>Инфраструктура</b>			
13	услуги банка			
14	телефон			
15	сервер			
16	интернет			
17	аренда			
18	питание			
19	канцелярия			
20	аптека			
21	почта			
22	курьер			
23	хостинг			
24	<b>Переменные затраты</b>			
25	командировочные			
26	ремонт			
27	подрядчики			
28	лицензии ПО			
29	<b>Маркетинговые затраты</b>			
30	<b>Капитальные затраты</b>			
31	ПК			
32	мебель			
33	другое			
34	<b>Прочие затраты</b>			
35	<b>ЕВИТДА</b>			
36	<b>Налоги</b>			
37	<b>Чистая прибыль</b>			

# Эффективность использования ресурсов

Оборот на сотрудника:

ТОР-20 Тэглайн - \$40-60 тыс./год

Microsoft - \$622 400

Apple - \$1 620 600

Себестоимость и рентабельность отдельных проектов

# Кейс

Веб-студия А	Веб-студия В
Оборот на 1 сотрудника 200 тыс. руб.	Оборот на 1 сотрудника 250 тыс. руб.
Рентабельность продаж 2%	Рентабельность продаж 20%
Прибыль на 1 сотрудника 4 тыс. руб./мес.	Прибыль на 1 сотрудника 50 тыс. руб./мес.

# Кейс

Веб-студия А	Веб-студия В
Мало зависит от отдельных сотрудников и отдельных клиентов	Сильно зависит от отдельных сотрудников и отдельных клиентов
Сильно чувствительна к макроэкономическим изменениям	Очень слабо чувствительна к изменениям рынка
Направлена на расширение	Сложно расширяема

«Правильных» ответов нет,  
если есть прибыль.

[margarita@umisoft.ru](mailto:margarita@umisoft.ru)