

корректность выполнения всех определенных функций, отсутствие сбоев и неадекватных реакций со стороны программы [5].

Проанализировав результаты тестирования приложения можно сделать вывод, что приложение работает корректно и удовлетворяет поставленным требованиям.

Возможными недостатками является низкий уровень защиты данных, что и планируется доработать в последующих версиях программы.

### **Список использованных источников**

1. Базы данных [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://pedsovet.info/info/pages/referats/info\\_00016.htm](http://pedsovet.info/info/pages/referats/info_00016.htm). – Дата доступа: 28.05.2020.
2. Беязцкая Т.Н. Диффузия цифровых технологий [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=29936536>.
3. Информационные технологии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kon-maksim.narod.ru/Index.html>. – Дата доступа: 15.03.2020.
4. Коннолли, Т. Базы данных: проектирование, реализация и сопровождение. Теория и практика / Т. Коннолли, К. Бегг, А. Страчан, – М.: Вильямс, 2003. – 1440 с.
5. Минский транзитный банк [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.mtbank.by/about/mtb](http://www.mtbank.by/about/mtb). – Дата доступа: 17.04.2020.

УДК 330.45:330.131

**С.В. Шишло, В.А. Усевич, Ю.Н. Андросик**  
Белорусский государственный технологический университет

### **UNIT-ЭКОНОМИКА КАК ОСНОВА ИЗМЕНЕНИЯ ПРАВИЛ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ПОКУПАТЕЛЯМИ**

Юнит-экономика (unit economics) – метод экономического моделирования, используемый для определения прибыльности бизнес-модели, путем оценки прибыльности единицы товара или одного клиента.

Терминология применяется для оценки прибыльности бизнеса, как правило, стартапов [1]. Таким образом, юнит-экономика описывает доходы и расходы конкретной бизнес-модели по отношению к отдельной единице. При этом под единицей может пониматься не только товар или услуга, а любой базовый, поддающийся количественной оценке предмет, который создает ценность для бизнеса, то есть предмет, который является источником дохода [2]. Юнит-экономика показывает, какую ценность каждый предмет или единица создает для бизнеса. Например, для авиакомпании единица может трактоваться как одно место на борту самолета, тогда как Uber определит единицу как одну поездку на машине, для розничного магазина единицей выступает отдельный покупатель, для интернет-провайдера это будет пользователь интернета. Эти единицы анализируются, чтобы определить, какую прибыль или убыток они приносят по отдельности. Другими словами, юнит-экономика представляет собой не экономику как таковую, а подход к принятию управленческих решений.

Для расчета и анализа единиц в юнит-экономике используют два подхода:

1) в качестве единицы рассматривают отдельный продукт. В этом случае его прибыльность определяется как маржа продукта, то есть разница между ценой за единицу и переменными расходами;

2) в качестве единицы рассматривается отдельный клиент. В этом случае прибыльность единицы принимает форму соотношения пожизненной ценности клиента к стоимости его привлечения;

В терминологии не юнит-экономики эти подходы можно рассматривать как эффект (разницу между доходами и расходами по единице продукта) и эффективность (соотношение доходной и расходной части по единице продукта), хотя в реальности речь идет об более сложных финансовых и бизнес-моделях. Однако, как правило, подразумевают не продукты производства, а цифровые продукты.

На данный момент времени вырабатываются единые подходы для расчета и анализа метрик юнит-экономики. Однако по причине большого количества бизнес-моделей и стартапов единого подхода в научной литературе не сформировано. Стандартными метриками юнит-экономики являются конверсия (процент пользователей, совершивших покупку), средний чек, доход с пользователя, маржинальность, стоимость привлечения пользователя, стоимость привлечения платящего пользователя, доход с пользователя в единицу времени, среднее число

покупок на одного пользователя, число привлеченных пользователей, число уникальных пользователей, средняя цена покупки в приложении или сервисе, себестоимость продажи (или затраты на каждую продажу), расходы на первую продажу, показатели удержания аудитории, время жизни клиента, пожизненная ценность клиента [3].

Анализируя показатели можно заметить, что центральную роль в метриках юнит-экономики занимает клиент или пользователь. По этой причине в эпоху цифровой экономики должен изменяться не только подход к пользователю, так как именно он является основной единицей экономического анализа, но и подход к принятию управленческих решений.

### Список использованных источников

1. Зинин С. Гайд: разобраться в юнит-экономике за один день / С. Зинин. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://vc.ru/finance/48822-gayd-razobratsya-v-yunit-ekonomike-za-odin-den>. – Дата доступа: 05.10.2020

2. *How to Calculate Unit Economics for Your Business* / *MasterClass*. [Электронный ресурс]– Режим доступа: <https://www.masterclass.com/articles/how-to-calculate-unit-economics-for-your-business>. – Дата доступа: 05.10.2020

3. *BinaryDistrict Russia* *Вся юнит-экономика в одной инфографике*. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://vc.ru/finance/61504-vsya-yunit-ekonomika-v-odnoy-infografike> – Дата доступа: 05.10.2020