

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Трофимов Евгений Николаевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 02.07.2026 09:36:59
Уникальный идентификатор документа:
с379adf0ad4f91cbbf100b7fc3323cc41cc52545



Образовательное частное учреждение высшего образования
«Российская международная академия туризма»

Факультет менеджмента туризма
Кафедра менеджмента и экономики

Принято Ученым Советом
18 февраля 2026 г.
Протокол № 02-06-01

УТВЕРЖДАЮ
Первый проректор
В.Ю. Питюков
16 февраля 2026 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

«Unit-экономика»

по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент
профиль – «Управление бизнесом и логистика»
квалификация (степень) выпускника – бакалавр
Б1.УОО.ДВ.06.02

Рассмотрено и одобрено
на заседании кафедры
Протокол № 5 от 21 января 2026
г.

Разработчик: Степуренко
О.А., ст. преподаватель
кафедры менеджмента и
экономики

1. Цели и задачи дисциплины

Цель дисциплины – формирование у обучающихся компетенций ПК-5 средствами дисциплины «Unit-экономика».

Для реализации поставленной цели в процессе преподавания дисциплины решаются следующие **задачи**:

- формирование системных знаний о метриках unit-экономики, включая LTV, CAC, ARPU, маржинальность юнита, и методах их расчета для оценки экономической эффективности бизнес-моделей в логистике и управлении продуктами;
- формирование умений и навыков анализа жизненного цикла продукта через призму unit-экономики, выявления точек безубыточности и критических пороговых значений метрик для обоснования управленческих решений по развитию продукта;
- формирование способности применять unit-экономику для оценки масштабируемости бизнес-моделей, прогнозирования финансовых результатов и принятия решений о расширении логистических продуктов на основе соотношения LTV/CAC и других ключевых показателей.

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, представленных в компетентностной карте дисциплины в соответствии с ФГОС ВО, компетентностной моделью выпускника, определенной вузом и представленной в ОПОП, и содержания дисциплины (модуля):

В результате освоения дисциплины формируются следующие компетенции:

ПК-5 Способен оценивать экономическую эффективность бизнес – моделей, управлять жизненным циклом продукта и обосновывать управленческие решения по его масштабированию на основе метрик unit экономики.

Категория компетенций	Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения
<i>Организационно-управленческая</i>	ПК-5. Способен оценивать экономическую эффективность бизнес – моделей, управлять жизненным циклом продукта и обосновывать управленческие решения по его масштабированию на основе метрик unit экономики	ПК-5.1. Проводит анализ стадий жизненного цикла продукта (услуги) и формирует ценностное предложение для целевых сегментов клиентов. ПК-5.2. Осуществляет расчет ключевых показателей юнит-экономики (Unit Economics) для определения маржинальности	Знать: Концепцию жизненного цикла товара/услуги и специфику управления продуктом на каждой стадии (запуск, рост, зрелость, спад); Основные формулы и метрики юнит-экономики; Методологии проверки гипотез (HADI-циклы) и основы CustDev (Customer Development) для

		<p>одной единицы продажи/клиента. ПК-5.3. Разрабатывает рекомендации по оптимизации воронки продаж и принимает обоснованные решения о масштабировании каналов сбыта или корректировке бизнес-модели.</p>	<p>выявления потребностей клиентов; Инструменты принятия решений о масштабировании (точка безубыточности, ROI маркетинговых каналов). Уметь: Определять, что является «юнитом» (единицей масштабирования) в различных бизнес-моделях (в т.ч. в логистике); Рассчитывать сходимость юнит-экономики: определять, прибылен ли один клиент или сделка с учетом всех затрат на маркетинг и операционные составляющие; Строить конверсионные цепочки, находя «узкие места»; Формулировать продуктовые гипотезы по снижению затрат или повышению ценности. Владеть: Навыками построения финансовой модели юнит-экономики в табличных процессорах (Excel,) Инструментами когортного анализа для оценки удержания клиентов и их поведения во времени; Методиками приоритизации задач</p>
--	--	--	--

			по развитию продукта/услуги (фреймворки RICE, ICE); Навыками обоснования инвестиций в масштабирование каналов привлечения клиентов на основе метрики ROI/ROMI.
--	--	--	---

3. Место дисциплины в структуре ОПОП и этапы формирования компетенций

Дисциплина «Unit-экономика» относится к дисциплинам обязательной части учебного плана и изучается в 6 семестре на очной форме обучения.

4. Объем дисциплины и виды учебной работы

4.1. Очная форма обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр
		6
Контактная работа обучающихся с преподавателем, в том числе:	50	50
занятия лекционного типа (ЗЛТ)	16	16
лабораторные работы (ЗСТ (ЛР))		
практические занятия (ЗСТ ПР)	30	30
групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с педагогическими работниками организации и (или) лицами, привлекаемыми организацией к реализации образовательных программ на иных условиях (в том числе индивидуальные консультации) (ГК)	2	2
групповые консультации по подготовке курсового проекта (работы)		
контактная работа при проведении промежуточной аттестации (в том числе при оценивании результатов курсового проектирования (выполнения курсовых работ) (ПА конт)	2	2
Самостоятельная работа обучающегося (СРО), в том числе	130	130
СРуз -самостоятельная работа обучающегося при подготовке к учебным занятиям и курсовым проектам (работам)	96	96
СРпа -самостоятельная работа обучающегося при подготовке к промежуточной аттестации	34	34
Форма промежуточной аттестации (экзамен)	Экзамен	
Общая трудоемкость дисциплины: часы	180	180
зачетные единицы	5	5

5. Содержание дисциплины

5.1. Содержание разделов дисциплины

№ п/п	Разделы дисциплины	Содержание раздела
1	Тема 1. Основы unit-экономики: понятие, юнит, ключевые метрики.	<p>Определение unit-экономики как метода оценки прибыльности бизнеса на уровне одной единицы юнита. Юнит как единица анализа: клиент, заказ, доставка, транзакция, товарная единица. Отличие unit-экономики от традиционного финансового анализа компании в целом. Основные метрики unit-экономики: выручка на юнит, переменные затраты на юнит, маржинальность юнита. Постоянные затраты и их распределение при переходе от юнита к бизнесу в целом. Значение unit-экономики для стартапов и масштабируемых бизнес-моделей. Примеры юнитов в логистике: одна доставка, один километр пробега, один килограмм груза, один клиент за месяц. Этапы расчета unit-экономики: идентификация юнита, сбор данных о выручке и затратах на юнит, расчет маржинальности. Ошибки при выборе юнита и их последствия для принятия решений.</p>
2	Тема 2. LTV пожизненная ценность клиента: методы расчета и применение.	<p>Понятие LTV Lifetime Value как суммарной выручки или прибыли, которую приносит клиент за все время взаимодействия с компанией. Отличие LTV на основе выручки от LTV на основе маржинальной прибыли. Методы расчета LTV: простой метод средний чек умножить на количество покупок в год умножить на срок удержания в годах. Когортный метод для расчета LTV с учетом изменения поведения клиентов во времени. Дисконтирование будущих денежных потоков при расчете LTV. Использование LTV в логистике: для клиентов службы доставки, для арендаторов складов, для пользователей логистических платформ. Факторы влияющие на LTV: частота заказов, средний чек, удержание клиентов, кросс-продажи. Расчет срока удержания клиента через Churn Rate. Примеры расчета LTV для разных логистических бизнес-моделей.</p>
3	Тема 3. САС стоимость привлечения клиента и соотношение LTV/CAC.	<p>Понятие САС Customer Acquisition Cost как суммы всех затрат на привлечение одного платящего клиента. Составляющие САС: затраты на маркетинг и рекламу, зарплаты отдела продаж, комиссии партнерам, стоимость промо-акций и скидок для новых клиентов. Методы расчета САС: деление общих затрат на привлечение за период на количество новых клиентов. Разделение САС по каналам привлечения контекстная реклама, социальные сети, SEO, партнерские программы, прямые продажи. Расчет окупаемости САС payback period: время за которое маржинальная прибыль от клиента покрывает затраты на его привлечение. Соотношение LTV к САС как ключевой показатель эффективности бизнес-модели. Здоровые значения LTV/CAC: не менее 3 к 1 для устойчивого роста. Что делать при низком соотношении LTV/CAC. Использование LTV/CAC для сравнения каналов привлечения и сегментов клиентов. Примеры расчета САС и LTV/CAC для логистических компаний.</p>

4	Тема 4. Маржинальность юнита, точка безубыточности и анализ переменных затрат.	Понятие маржинальности юнита unit contribution margin как разница между выручкой на юнит и переменными затратами на юнит. Переменные затраты в логистике: топливо, зарплата водителей сдельная, упаковка, комиссии платежных систем. Постоянные затраты и их отличие от переменных: аренда складов, зарплата административного персонала, амортизация оборудования. Расчет маржинальности в процентах от выручки. Точка безубыточности break-even point в юнитах и в выручке: постоянные затраты делить на маржинальность юнита. Анализ чувствительности маржинальности к изменению цены, переменных затрат, объема. Вклад в покрытие постоянных затрат contribution margin. Использование маржинальности юнита для ценообразования и принятия решений о закупках. Примеры расчета точки безубыточности для логистического сервиса доставки.
5	Тема 5. Применение unit-экономики для масштабирования и принятия управленческих решений	Как unit-экономика помогает оценить масштабируемость бизнес-модели. Условия масштабирования: положительная маржинальность юнита, соотношение LTV/CAC более 3, приемлемый срок окупаемости CAC. Как меняется unit-экономика при масштабировании эффект масштаба на постоянных затратах, возможное снижение CAC, риски роста переменных затрат. Использование unit-экономики для сегментации клиентов и каналов привлечения: отказ от убыточных сегментов. Принятие решений о ценообразовании на основе маржинальности юнита и эластичности спроса. Решения об удержании клиентов: когда выгоднее инвестировать в удержание снижение Churn Rate, чем в привлечение. Оценка экономической эффективности промо-акций и скидок через unit-экономику. Прогнозирование финансовых результатов при росте количества юнитов. Построение финансовой модели на основе unit-экономики для привлечения инвестиций. Примеры управленческих решений в логистике, принятых на основе unit-экономики. Ошибки при использовании unit-экономики и способы их избежать.

5.2. Разделы дисциплины и виды занятий, коды формулируемых компетенций

5.2.1. Очная форма обучения

Наименование разделов и тем дисциплины	Формируемая компетенция	Всего часов	Контактная работа с обучающимися (час.)				СРО
			Итого	в том числе			
				ЗЛТ	ЗСТ (ЛР)	ЗСТ (ПР)	
Разделы дисциплины и наименование тем							
1. Основы unit-экономики: понятие, юнит, ключевые метрики.	ПК-5	33	11	3		8	22
2. LTV пожизненная ценность клиента: методы расчета и применение.	ПК-5	24	6	3		3	18
3. CAC стоимость привлечения клиента и соотношение LTV/CAC.	ПК-5	27	9	3		6	18

4. Маржинальность юнита, точка безубыточности и анализ переменных затрат.	ПК-5	30	12	4		8		18
5. Применение unit-экономики для масштабирования и принятия управленческих решений.	ПК-5	26	8	3		5		18
Групповые консультации, и (или) индивидуальная работа обучающихся с педагогическими работниками организации и (или) лицами, привлекаемыми организацией к реализации образовательных программ на иных условиях (в том числе индивидуальные консультации) (ГК)	ПК-5	20	2				2	18
Форма промежуточной аттестации (экзамен)	ПК-5	20	2				2	18
Всего часов		180	50	16		30	4	130

6. Контактная и самостоятельная работа обучающихся

Контактная работа при проведении учебных занятий по дисциплинам (модулям) включает в себя: занятия лекционного типа (лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации педагогическими работниками РМАТ и (или) лицами, привлекаемыми РМАТ к реализации образовательных программ на иных условиях, обучающимся) и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с педагогическими работниками РМАТ и (или) лицами, привлекаемыми РМАТ к реализации образовательных программ на иных условиях (в том числе индивидуальные консультации).

Занятия лекционного типа проводятся в соответствии с объемом и содержанием, представленным в таблице раздела 5.

При проведении учебных занятий по дисциплине обеспечивается развитие у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств (включая при необходимости проведение интерактивных лекций, групповых дискуссий, ролевых игр, тренингов, анализ ситуаций и имитационных моделей, содержание дисциплины (модуля) составлено на основе результатов научных исследований, проводимых РМАТ, в том числе с учетом региональных особенностей профессиональной деятельности выпускников и потребностей работодателей).

6.1. Занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и др.)

Тема 1. Основы unit-экономики: понятие, юнит, ключевые метрики.

Цель занятия: формирование у обучающихся системного понимания сущности unit-экономики, выбора юнита и расчета ключевых метрик для оценки прибыльности бизнеса на уровне одной единицы.

Компетенции:

ПК-5 Способен оценивать экономическую эффективность бизнес – моделей, управлять жизненным циклом продукта и обосновывать управленческие решения по его масштабированию на основе метрик unit экономики.

Тип занятия практическое занятие

Форма проведения групповые дискуссии, доклад, практическое задание

1. Дискуссия. Основная тема (либо проблема) для обсуждения: Выбор юнита в логистическом бизнесе как стратегическое решение влияние на диагностику проблем и принятие решений о масштабировании.

2. Доклад

Темы для доклада

1. Определение unit-экономики и ее отличие от традиционного финансового анализа компании в целом;
2. Юнит как единица анализа клиент, заказ, доставка, транзакция, товарная единица выбор и обоснование;
3. Основные метрики unit-экономики выручка на юнит, переменные затраты на юнит, маржинальность юнита;
4. Постоянные затраты и их распределение при переходе от юнита к бизнесу в целом;
5. Значение unit-экономики для стартапов и масштабируемых бизнес-моделей в логистике;
6. Примеры юнитов в логистике одна доставка, один километр пробега, один килограмм груза, один клиент за месяц;
7. Ошибки при выборе юнита и их последствия для принятия управленческих решений.

3. Практическое задание с целью формирования навыков идентификации юнита и расчета базовых метрик unit-экономики обучающимся предлагается описание трех логистических бизнесов: курьерская доставка еды, фулфилмент-центр для интернет-магазинов, сервис аренды складских помещений. Необходимо для каждого бизнеса определить подходящий юнит, рассчитать выручку на юнит, переменные затраты на юнит и маржинальность юнита на основе предоставленных данных, сделать вывод о том, какой из бизнесов имеет лучшую unit-экономику.

Тема 2. LTV пожизненная ценность клиента: методы расчета и применение.

Цель занятия: формирование у обучающихся способности рассчитывать пожизненную ценность клиента различными методами и применять метрику LTV для оценки эффективности бизнес-моделей в логистике.

Компетенции:

ПК-5 Способен оценивать экономическую эффективность бизнес – моделей, управлять жизненным циклом продукта и обосновывать управленческие решения по его масштабированию на основе метрик unit экономики.

Тип занятия практическое занятие.

Форма проведения групповые дискуссии, презентация.

1. Дискуссия. Основная тема (либо проблема) для обсуждения: LTV в логистике с высокой частотой повторных заказов против логистики с редкими крупными заказами как меняются методы расчета и стратегии удержания.

2. Презентация

Темы для презентаций

1. Понятие LTV как суммарной выручки или прибыли от клиента за все время взаимодействия;
2. Отличие LTV на основе выручки от LTV на основе маржинальной прибыли;
3. Простой метод расчета LTV средний чек умножить на количество покупок в год умножить на срок удержания;
4. Когортный метод расчета LTV с учетом изменения поведения клиентов во времени;

5. Дисконтирование будущих денежных потоков при расчете LTV;
6. Использование LTV в логистике для клиентов службы доставки, арендаторов складов, пользователей платформ;
7. Факторы, влияющие на LTV частота заказов, средний чек, удержание клиентов, кросс-продажи.

Тема 3. САС стоимость привлечения клиента и соотношение LTV/САС.

Цель занятия: формирование у обучающихся способности рассчитывать стоимость привлечения клиента, оценивать окупаемость САС и использовать соотношение LTV/САС для принятия решений о масштабировании.

Компетенции:

ПК-5 Способен оценивать экономическую эффективность бизнес – моделей, управлять жизненным циклом продукта и обосновывать управленческие решения по его масштабированию на основе метрик unit экономики.

Тип занятия практическое занятие

Форма проведения групповые дискуссии, доклад.

1. Дискуссия. Основная тема (либо проблема) для обсуждения: Соотношение LTV/САС как универсальный критерий масштабирования почему в логистике с низкой маржинальностью допустимы значения ниже 3 и какие поправки нужны.

2. Доклад

Темы для доклада

1. Понятие САС как суммы всех затрат на привлечение одного платящего клиента;
2. Составляющие САС маркетинг и реклама, зарплаты отдела продаж, комиссии партнерам, промо-акции;
3. Методы расчета САС деление общих затрат на привлечение на количество новых клиентов;
4. Разделение САС по каналам привлечения контекстная реклама, соцсети, SEO, партнерские программы, прямые продажи;
5. Расчет окупаемости САС payback period время возврата инвестиций в привлечение;
6. Соотношение LTV к САС как ключевой показатель эффективности бизнес-модели;
7. Здоровые значения LTV/САС не менее 3 к 1 для устойчивого роста, что делать при низком соотношении.

Тема 4. Маржинальность юнита, точка безубыточности и анализ переменных затрат.

Цель занятия: формирование у обучающихся способности анализировать переменные и постоянные затраты, рассчитывать маржинальность юнита и точку безубыточности для оценки финансовой устойчивости логистического бизнеса.

Компетенции:

ПК-5 Способен оценивать экономическую эффективность бизнес – моделей, управлять жизненным циклом продукта и обосновывать управленческие решения по его масштабированию на основе метрик unit экономики.

Тип занятия практическое занятие

Форма проведения групповые дискуссии, доклад, практическое задание

1. Дискуссия. Основная тема (либо проблема) для обсуждения: Как правильно распределять постоянные затраты между юнитами в логистической компании с разными типами услуг и сегментами клиентов возможные подходы и их ограничения.

2. Доклад

Темы для доклада

1. Понятие маржинальности юнита как разница между выручкой и переменными затратами на юнит;

2. Переменные затраты в логистике топливо, зарплата водителей сдельная, упаковка, комиссии;
3. Постоянные затраты аренда складов, зарплата административного персонала, амортизация оборудования;
4. Расчет маржинальности в процентах от выручки и в абсолютном выражении;
5. Точка безубыточности в юнитах постоянные затраты делить на маржинальность юнита;
6. Точка безубыточности в выручке постоянные затраты делить на долю маржинальности;
7. Анализ чувствительности маржинальности к изменению цены, переменных затрат, объема.

3. Практическое задание с целью формирования навыков расчета маржинальности юнита и точки безубыточности обучающимся предлагаются данные по логистическому стартапу, осуществляющему доставку товаров для интернет-магазинов. Известны переменные затраты на одну доставку, постоянные затраты в месяц, средний тариф на доставку. Необходимо рассчитать маржинальность одной доставки, точку безубыточности в количестве доставок и в выручке. Провести анализ чувствительности как изменится точка безубыточности при снижении цены на 10 процентов и при росте топливных затрат на 15 процентов. Сделать вывод о запасе финансовой прочности.

Тема 5. Применение unit-экономики для масштабирования и принятия управленческих решений.

Цель занятия: формирование у обучающихся способности использовать unit-экономику для оценки масштабируемости бизнес-модели, принятия решений о ценообразовании, удержании клиентов и инвестициях в логистические продукты.

Компетенции:

ПК-5 Способен оценивать экономическую эффективность бизнес – моделей, управлять жизненным циклом продукта и обосновывать управленческие решения по его масштабированию на основе метрик unit экономики.

Тип занятия практическое занятие

Форма проведения групповые дискуссии, презентация

1. Дискуссия. Основная тема (либо проблема) для обсуждения: Unit-экономика как инструмент стратегического управления продуктом границы применимости при выходе на новые рынки и в условиях высокой неопределенности.

1. Презентация

Темы для презентации

1. Как unit-экономика помогает оценить масштабируемость бизнес-модели условия положительной масштабируемости;
2. Как меняется unit-экономика при масштабировании эффект масштаба, снижение САС, риски роста переменных затрат;
3. Использование unit-экономики для сегментации клиентов и каналов привлечения отказ от убыточных сегментов;
4. Принятие решений о ценообразовании на основе маржинальности юнита и эластичности спроса;
5. Решения об удержании клиентов, когда выгоднее инвестировать в удержание, чем в привлечение;
6. Оценка экономической эффективности промо-акций и скидок через unit-экономику;
7. Прогнозирование финансовых результатов при росте количества юнитов и построение финансовой модели.

6.2. Самостоятельная работа обучающихся

Тема 1. Основы unit-экономики: понятие, юнит, ключевые метрики.

Цель занятия: формирование у обучающихся системного понимания сущности unit-экономики, выбора юнита и расчета ключевых метрик для оценки прибыльности бизнеса на уровне одной единицы.

Вид работы: изучение литературы по теме, подготовка к семинарскому занятию.

Вопросы для подготовки к дискуссии:

1. Определение unit-экономики и ее отличие от традиционного финансового анализа компании в целом;
2. Юнит как единица анализа клиент, заказ, доставка, транзакция, товарная единица выбор и обоснование;
3. Основные метрики unit-экономики выручка на юнит, переменные затраты на юнит, маржинальность юнита;
4. Постоянные затраты и их распределение при переходе от юнита к бизнесу в целом;
5. Значение unit-экономики для стартапов и масштабируемых бизнес-моделей в логистике;
6. Примеры юнитов в логистике одна доставка, один километр пробега, один килограмм груза, один клиент за месяц;
7. Ошибки при выборе юнита и их последствия для принятия управленческих решений.

Подготовка к выполнению практического занятия с целью формирования навыков идентификации юнита и расчета базовых метрик unit-экономики обучающимся предлагается описание трех логистических бизнесов: курьерская доставка еды, фулфилмент-центр для интернет-магазинов, сервис аренды складских помещений. Необходимо для каждого бизнеса определить подходящий юнит, рассчитать выручку на юнит, переменные затраты на юнит и маржинальность юнита на основе предоставленных данных, сделать вывод о том, какой из бизнесов имеет лучшую unit-экономику.

Тема 2. LTV пожизненная ценность клиента: методы расчета и применение.

Цель занятия: формирование у обучающихся способности рассчитывать пожизненную ценность клиента различными методами и применять метрику LTV для оценки эффективности бизнес-моделей в логистике.

Темы докладов (в форме презентации):

1. Понятие LTV как суммарной выручки или прибыли от клиента за все время взаимодействия;
2. Отличие LTV на основе выручки от LTV на основе маржинальной прибыли;
3. Простой метод расчета LTV средний чек умножить на количество покупок в год умножить на срок удержания;
4. Когортный метод расчета LTV с учетом изменения поведения клиентов во времени;
5. Дисконтирование будущих денежных потоков при расчете LTV;
6. Использование LTV в логистике для клиентов службы доставки, арендаторов складов, пользователей платформ;
7. Факторы, влияющие на LTV частота заказов, средний чек, удержание клиентов, кросс-продажи.

Тема 3. САС стоимость привлечения клиента и соотношение LTV/САС.

Цель занятия: формирование у обучающихся способности рассчитывать стоимость привлечения клиента, оценивать окупаемость САС и использовать соотношение LTV/САС для принятия решений о масштабировании.

Вид работы: изучение литературы по теме, подготовка к семинарскому занятию.

Темы докладов в форме презентации:

1. Понятие САС как суммы всех затрат на привлечение одного платящего клиента;
2. Составляющие САС маркетинг и реклама, зарплаты отдела продаж, комиссии партнерам, промо-акции;
3. Методы расчета САС деление общих затрат на привлечение на количество новых клиентов;
4. Разделение САС по каналам привлечения контекстная реклама, соцсети, SEO, партнерские программы, прямые продажи;
5. Расчет окупаемости САС payback period время возврата инвестиций в привлечение;
6. Соотношение LTV к САС как ключевой показатель эффективности бизнес-модели;
7. Здоровые значения LTV/САС не менее 3 к 1 для устойчивого роста, что делать при низком соотношении.

Тема 4. Маржинальность юнита, точка безубыточности и анализ переменных затрат.

Цель занятия: формирование у обучающихся способности анализировать переменные и постоянные затраты, рассчитывать маржинальность юнита и точку безубыточности для оценки финансовой устойчивости логистического бизнеса.

Вид работы: изучение литературы по теме, подготовка к семинарскому занятию.

Вопросы для подготовки к дискуссии:

1. Понятие маржинальности юнита как разница между выручкой и переменными затратами на юнит;
2. Переменные затраты в логистике топливо, зарплата водителей сдельная, упаковка, комиссии;
3. Постоянные затраты аренда складов, зарплата административного персонала, амортизация оборудования;
4. Расчет маржинальности в процентах от выручки и в абсолютном выражении;
5. Точка безубыточности в юнитах постоянные затраты делить на маржинальность юнита;
6. Точка безубыточности в выручке постоянные затраты делить на долю маржинальности;
7. Анализ чувствительности маржинальности к изменению цены, переменных затрат, объема.

Подготовка к выполнению практического занятия с целью формирования навыков расчета маржинальности юнита и точки безубыточности обучающимся предлагаются данные по логистическому стартапу, осуществляющему доставку товаров для интернет-магазинов. Известны переменные затраты на одну доставку, постоянные затраты в месяц, средний тариф на доставку. Необходимо рассчитать маржинальность одной доставки, точку безубыточности в количестве доставок и в выручке. Провести анализ чувствительности как изменится точка безубыточности при снижении цены на 10 процентов и при росте топливных затрат на 15 процентов. Сделать вывод о запасе финансовой прочности.

Тема 5. Применение unit-экономики для масштабирования и принятия управленческих решений.

Цель занятия: формирование у обучающихся способности использовать unit-экономику для оценки масштабируемости бизнес-модели, принятия решений о ценообразовании, удержании клиентов и инвестициях в логистические продукты.

Вид работы: изучение литературы по теме, подготовка к семинарскому занятию.

Темы докладов в форме презентации:

1. Как unit-экономика помогает оценить масштабируемость бизнес-модели условия положительной масштабируемости;

2. Как меняется unit-экономика при масштабировании эффект масштаба, снижение САС, риски роста переменных затрат;
3. Использование unit-экономики для сегментации клиентов и каналов привлечения отказ от убыточных сегментов;
4. Принятие решений о ценообразовании на основе маржинальности юнита и эластичности спроса;
5. Решения об удержании клиентов, когда выгоднее инвестировать в удержание, чем в привлечение;
6. Оценка экономической эффективности промо-акций и скидок через unit-экономику;
7. Прогнозирование финансовых результатов при росте количества юнитов и построение финансовой модели.

6.3. Методические рекомендации по самостоятельной работе обучающихся и подготовке к промежуточной аттестации

Методические рекомендации по самостоятельной работе составлены с целью оптимизации процесса освоения обучающимися учебного материала.

Самостоятельная работа обучающегося направлена на углубленное изучение разделов и тем рабочей программы и предполагает изучение литературных источников, выполнение домашних заданий и контрольных работ, проведение исследований разного характера. Работа основывается на анализе материалов, публикуемых в интернете, а также реальных фактов, личных наблюдений.

Самостоятельная работа обучающегося над усвоением материала по дисциплине может выполняться в читальном зале РМАТ, специально отведенных для самостоятельной работы помещениях, посредством использования электронной библиотеки и ЭИОС РМАТ.

Содержание и количество самостоятельной работы обучающегося определяется учебным планом, методическими материалами и указаниями преподавателя.

Также самостоятельная работа включает подготовку и анализ материалов по темам пропущенных занятий.

Самостоятельная работа во внеаудиторное время включает:

- 1) работу с лекционным материалом, предусматривающая проработку конспекта лекций;
- 2) изучение учебной и научной литературы;
- 3) поиск (подбор) и обзор литературы, электронных источников информации по индивидуально заданной проблеме курса, написание доклада, исследовательской работы по заданной проблеме;
- 4) выполнение задания по пропущенной или плохо усвоенной теме;
- 5) подготовку к практическим занятиям;
- 6) подготовка к промежуточной аттестации.

В зависимости от выбранных видов самостоятельной работы студенты самостоятельно планируют время на их выполнение. Предлагается равномерно распределить изучение тем учебной дисциплины.

7. Фонд оценочных средств

Фонд оценочных средств по дисциплине разработан в соответствии с Методическими рекомендациями и является составной частью ОПОП.

8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

8.1. Основная литература:

1. Экономика транспорта : учебник и практикум для вузов / под редакцией Е. В. Будриной. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. —

390 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17444-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/590553>

2. Заздравных, А. В. Экономика отраслевых рынков : учебник и практикум для вузов / А. В. Заздравных, Е. Ю. Бойцова. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 359 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15225-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/560891>

3. Котляров, М. А. Экономика недвижимости : учебник и практикум для среднего профессионального образования / М. А. Котляров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 234 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-17427-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/589405>

8.2. Дополнительная литература:

1. Котляров, М. А. Экономика недвижимости : учебник и практикум для вузов / М. А. Котляров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 238 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-9916-9081-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/584532>

2. Дерен, В. И. Экономика: экономическая теория и экономическая политика : учебник для вузов / В. И. Дерен. — 8-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 903 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-18277-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/599044>

3. Роик, В. Д. Экономика возможностей: потребности, интересы, шансы : монография / В. Д. Роик. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 498 с. — (Актуальные монографии). — ISBN 978-5-534-14123-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/599001>

4. Управление проектами. ИТ-технологии : учебное пособие для среднего профессионального образования / под редакцией Р. Ф. Маликова. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 167 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-20796-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/558795>

9. Ежегодно обновляемые современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

9.1. Ежегодно обновляемые современные профессиональные базы данных

1. <https://www.economy.gov.ru> – Официальный сайт Министерства экономического развития;

2. <https://rosstat.gov.ru> - Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики;

3. <http://www.rostourunion.ru/> - официальный сайт отраслевого объединения РСТ, в которое входят туроператоры, турагентства, гостиницы, санаторно-курортные учреждения, транспортные, страховые, консалтинговые, IT-компании, учебные заведения, СМИ, общественные и иные организации в сфере туризма;

4. <http://www.fas.gov.ru> - Федеральная антимонопольная служба;

5. <http://www.rosreestr.ru> - Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии;

6. <http://www.fedsfm.ru> - Федеральная служба по финансовому мониторингу;

7. <https://www.scopus.com> - Реферативная и справочная база данных

рецензируемой литературы Scopus;

8. <https://apps.webofknowledge.com> - Политематическая реферативно-библиографическая и наукометрическая (библиометрическая) база данных Web of Science;

9. <https://www.sciencealert.com> - Science Alert является академическим издателем журналов открытого доступа. Также издает академические книги и журналы. Science Alert в настоящее время имеет более 150 журналов открытого доступа в области бизнеса, экономики, информатики, коммуникации, инженерии, медицины, математики, химии, общественной и гуманитарной науки;

10. <https://sciencepublishinggroup.com> - Science Publishing Group электронная база данных открытого доступа включающая в себя более 500 научных журналов, около 50 книг, 30 материалов научных конференций в области статистики, экономики, менеджмента, педагогики, социальных наук, психологии, биологии, химии, медицины, пищевой инженерии, физики, математики, электроники, информатики, науке о защите природы, архитектуре, инженерии, транспорта, технологии, творчества, языка и литературы.

9.2. Ежегодно обновляемые информационные справочные системы

1. Информационно-правовая система «Гарант». – URL: <http://www.garant.ru/>;
2. Информационно-правовая система «Консультант плюс». – URL: <http://www.consultant.ru/>.

10. Комплект лицензионного программного обеспечения

1. Microsoft Office. Интегрированный пакет прикладных программ;
2. Microsoft Windows;
3. Корпоративная информационная система «КИС».

11. Электронные образовательные ресурсы

1. ЭБС «Университетская библиотека Онлайн»;
2. ЭБС «Юрайт»;
3. Корпоративная информационная система «КИС».

12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Изучение дисциплины обеспечивается в соответствии требованиями Федерального государственного образовательного стандарта по направлению подготовки 41.03.04 Политология к материально-техническому обеспечению. Материально-техническое обеспечение необходимое для реализации дисциплины включает: учебные аудитории для проведения учебных занятий, оснащенные оборудованием (специализированной мебелью- посадочные места по количеству обучающихся; рабочее место преподавателя; шкаф, учебная доска, стенд) и техническими средствами обучения (проектор, экран, компьютер).

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в ЭИОС РМАТ.

РМАТ обеспечена необходимым комплектом лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства (состав определен в п.10 и подлежит обновлению при необходимости).

При использовании в образовательном процессе печатных изданий библиотечный фонд укомплектован печатными изданиями из расчета не менее 0,25 экземпляра каждого из изданий, указанных в п.8, на одного обучающегося из числа лиц, одновременно осваивающих соответствующую дисциплину (модуль), проходящих соответствующую практику.

Обучающимся обеспечен доступ (удаленный доступ), в том числе в случае применения электронного обучения, дистанционных образовательных технологий, к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам, состав которых определяется в п.9 и подлежит обновлению (при необходимости).