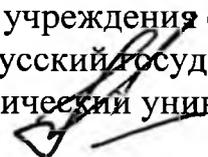


Учреждение образования  
«Белорусский государственный экономический университет»

УТВЕРЖДАЮ

Ректор учреждения образования  
«Белорусский государственный  
экономический университет»

  
\_\_\_\_\_ В.Ю. Шутилин  
« 29 » 06 \_\_\_\_\_ 2021 г.

Регистрационный № УД 4814-21/уч.

## ЭЛЕКТРОННЫЙ БИЗНЕС

Учебная программа учреждения высшего образования по учебной  
дисциплине для специальности 1-26 80 03 «Бизнес - администрирование»  
(на английском языке)

Учебная программа составлена на основе учебного плана специальности 1-26 80 03 «Бизнес - администрирование» (на английском языке), регистрационный номер 50 МГР-19 от 25.03.2020 г.

**СОСТАВИТЕЛЬ:**

Т.Н. Бемяцкая, доктор экономических наук, доцент.

**РЕЦЕНЗЕНТЫ:**

Карпенко Е.М. заведующий кафедрой международного менеджмента Белорусского государственного университета, доктор экономических наук, профессор;

Пархименко В.А. заведующий кафедрой экономики учреждения образования «Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники», кандидат экономических наук, доцент;

**РЕКОМЕНДОВАНА К УТВЕРЖДЕНИЮ:**

Кафедрой экономики и управления учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет» (протокол № 11 от 14.05.2021 г.)

Научно-методическим советом учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет» (протокол № 5 от «22» 06 2021г.)

## ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Цель курса - вооружить студентов знаниями, инструментами и навыками для анализа и реализации успешных управленческих решений в условиях формирования электронной экономики.

Цели модуля:

- развивать у студентов способность стратегически мыслить о компании, ее положении в бизнесе и о том, как добиться устойчивого конкурентного преимущества;

- развить у студентов навыки проведения стратегического анализа в различных отраслях и конкурентных ситуациях;

- дать студентам практический опыт в разработке бизнес-стратегии, тщательном рассуждении о стратегических вариантах, использовании анализа «что, если» для оценки альтернативных действий и инициировании изменений, необходимых для поддержания стратегии реагирования на новые рыночные условия;

- развить у студентов способность к управленческому суждению, помочь им научиться оценивать бизнес-риски, дать им более глубокое понимание конкурентных проблем глобальной рыночной среды.

В результате изучения учебной дисциплины «Электронный Бизнес» формируются следующие компетенции:

УК-11 Обладать навыками использования современных информационных технологий для решения научно-исследовательских и инновационных задач;

СК-2 Владеть навыками анализа бизнес-среды глобальной компании, принятия оптимальных управленческих решений и формирования маркетинговой стратегии на международных рынках;

СК-6 Быть способным анализировать внешнюю среду и организовывать процесс предпринимательской деятельности при внедрении инноваций;

СК-11 Быть способным выявлять основные закономерности и тенденции развития мировой экономики, применять методы прогнозирования, использовать компьютерное программное обеспечение для построения моделей прогнозирования развития мировой экономики

По окончании этого курса магистранты должны:

*знать:*

- основные концепции, сущность и экономическое содержание электронного бизнеса;

- основные бизнес-модели;

- метододы веб-аналитики.

*уметь:*

- применять методы веб-аналитики;

- разрабатывать стратегии развития электронного бизнеса.

*владеть:*

навыками применения инструментов и методов анализа деятельности веб-порталов как ИКТ-основы электронного бизнеса;

навыками применения инструментов и методов разработки бизнес-модели электронного бизнеса.

Общая продолжительность обучения студентов - 90 часов, в том числе лекций - 26 часов, практических занятий - 24 часа.

Форма контроля – зачет.

# **СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА**

## **Тема 1. Сущность и определение электронного бизнеса.**

Подходы к определению электронного бизнеса. Сущность, затраты и преимущества электронного бизнеса

## **Тема 2. Модели электронного бизнеса.**

Модели электронного бизнеса: определение. Модели электронного бизнеса: сущность. Модели электронного бизнеса: классификация. Модели электронного бизнеса: определение, сущность и классификация. Модели доходов. Инфраструктура и модели бизнес-процессов. Модели основных ценностей. Модели направления транзакции.

## **Тема 3. Модели доходов**

Модели доходов: определение и сущность. Ценовые модели. Премиум цены. Ценообразование на проникновение. Экономичное ценообразование. Снижение цен. Психологическое ценообразование. Ценообразование продуктовой линейки. Необязательное ценообразование на продукт. Цены на экзотические продукты. Цены на комплекты продуктов. Географическое ценообразование. Бизнес-модель бритвы и лезвия. Бизнес-модель Reverse Razor and Blade. Никель и Дайм. Бизнес-модель партнерского маркетинга.

## **Тема 4. Инфраструктура и модели бизнес-процессов.**

Модели инфраструктуры и бизнес-процессов: определение и сущность. Особенности моделей электронного бизнеса. Кирпича и раствора. Электронная коммерция. Кирпичи и щелчки. Блокчейн. SAAS, IAAS, PAAS. Высокое прикосновение. Бизнес-модель Low Touch. Бизнес-модель банкомата. Бизнес-модель, ориентированная на потребителей. Бизнес-модель вертикально интегрированной цепочки поставок. На базе агентств. Сетевой маркетинг

## **Тема 5. Модели основных ценностей**

Модели основных ценностей: определение и сущность. Производитель. Распределитель. Бизнес-модель, основанная на дистрибуции. Розничный продавец. Лицензирование данных / Продажа данных. Бизнес-модель лицензирования данных. Консультационная бизнес-модель. Образовательная онлайн-бизнес-модель. Агрегатор. Рекламное объявление. Прямая доставка.

## **Тема 6. Модели направления транзакций.**

Модели направления транзакции: определение и сущность. Типы контрагентов. Виды группы на модели группы. Особенности потребительских

моделей. Особенности бизнес-моделей. Особенности грушевых моделей. Особенности машины к моделям машины.

### **Тема 7. Модели электронного бизнеса: анализ и создание инструментов.**

Электронные бизнес-модели: анализ и создание инструментов: определение и сущность. Деловой холст Остервальдера. Модель Портера. Модель Джурана.

### **Тема 8. Метрики электронного бизнеса.**

Общие бизнес-метрики. Метрики веб-сайта. Инструменты для отслеживания бизнес-метрик. Определение показателя вернувшихся посетителей. • Доход от источника трафика. Рейтинг кликов (CTR). Стоимость подписки (SR). Открываемость электронной почты (EOR). Рейтинг кликов по электронной почте (ECTR). Скорость отказа от подписки (UR). Скорость роста списка (LGR). Время на сайте. Просмотры страниц за посещение (TOS и PPV). Доход на посетителя (RPV). Коэффициент удержания (RR). Скорость раннего повтора (ERR). Повторная ставка клиента (RCR). Net Promoter Score (NPS). Средняя реферальная ставка (ARR). Уровень участия в программе и доля участия (PPR и SR). Коэффициент конверсии рефералов (RFCR). Инструменты для отслеживания бизнес-метрик. Сбор информации для анализа электронного бизнеса. Специальные инструменты для анализа электронного бизнеса.

**УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**  
**для дневной формы получения высшего образования**

Номер раздела, Темы	Название раздела, темы	Количество аудиторных часов					Иное	Формы контроля знаний
		Лекции	Семинарские Занятия	Практические Занятия	Количество часов УСРС			
					Лекции	Семинарские занятия		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.	Сущность и определение электронного бизнеса	2	2		2	1	Литература [1-28]	Контрольный опрос Тест
2.	Основы моделирования электронного бизнеса	2	2		2	2	Литература [1-28]	Контрольный опрос Тест
3.	Модели доходов	2	2		2	2	Литература [1-28]	Контрольный опрос Тест
4.	Инфраструктура и модели бизнес-процессов		2		2	2	Литература [1-28]	Контрольный опрос Тест
5.	Модели основных ценностей	2	2			2	Литература [1-28]	Контрольный опрос Тест
6.	Модели направления транзакции	2	2				Литература [1-28]	Контрольный опрос Тест

1	2	3	4	5	6	7	8	9
7.	Модели электронного бизнеса: анализ и создание инструментов	2	4		2	2	Литература [1-28]	Контрольный опрос Тест
8.	Показатели электронного бизнеса	2	4		2	2	Литература [1-28]	Контрольный опрос Тест
<b>Итого</b>		<b>12</b>	<b>14</b>		<b>12</b>	<b>12</b>		

**Методические рекомендации по организации самостоятельной работы  
магистрантов по учебной дисциплине  
«Электронный бизнес»**

В овладении знаниями учебной дисциплины важным этапом является самостоятельная работа магистрантов. Рекомендуется бюджет времени для самостоятельной работы в среднем 1,5-2 часа на 2-х часовое аудиторное занятие.

Основные направления самостоятельной работы магистранта:

- первоначальное ознакомление с программой учебной дисциплины;
- ознакомление со списком рекомендуемой литературы, ее изучение и подбор дополнительной литературы;
- изучение материалов различных баз данных международных экономических организаций и компаний;
- изучение и расширение материала лекций, предоставленного преподавателем, за счет информации из дополнительной литературы, консультаций;
- подготовка к семинарским занятиям по специально разработанным планам с изучением основной и дополнительной литературы;
- подготовка к основным формам контроля (контрольный опрос, тест, задания УСРС и др.);
- подготовка компьютерных презентаций по отдельным вопросам и темам учебной дисциплины;
- подготовка к экзамену.

## ЛИТЕРАТУРА

### Основная:

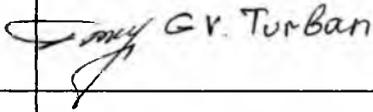
1. Dictionary <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/e-business>
2. Raid Al- Dabagh E Business: Concepts and Context With Illustrative Examples of e-business and e-commerce in Education / [https://www.researchgate.net/publication/337925919 E Business Concepts and Context With Illustrative Examples of e-business and e-commerce in Education#fullTextFileContent](https://www.researchgate.net/publication/337925919_E_Business_Concepts_and_Context_With_Illustrative_Examples_of_e-business_and_e-commerce_in_Education#fullTextFileContent)
3. Chiou-Pirng, Kwaichow Chan / Analyzing the Taxonomy of Internet Business Models Using Graphs // <https://firstmonday.org/ojs/index.php/fm/article/view/1058/978>
4. Revenue model / [https://en.wikipedia.org/wiki/Revenue\\_model](https://en.wikipedia.org/wiki/Revenue_model)
5. Revenue Model Types in Software Business: Examples and Model Choice / <https://www.altexsoft.com/blog/revenue-model-types/>
6. Price Skimming / <https://www.investopedia.com/terms/p/priceskimming.asp>
7. Models of pricing / [https://en.wikipedia.org/wiki/Pricing\\_strategies](https://en.wikipedia.org/wiki/Pricing_strategies)
8. Brick-and-Mortar / <https://www.investopedia.com/terms/b/brickandmortar.asp>
9. Blockchain / <https://www.investopedia.com/terms/b/blockchain.asp>
10. What is blockchain technology? / <https://www.ibm.com/topics/what-is-blockchain>

### Дополнительная:

11. SaaS vs PaaS vs IaaS: What's The Difference & How To Choose / <https://www.bmc.com/blogs/saas-vs-paas-vs-iaas-whats-the-difference-and-how-to-choose/>
12. IaaS vs PaaS vs SaaS Enter the Ecommerce Vernacular: What You Need to Know, Examples & More / <https://www.bigcommerce.com/blog/saas-vs-paas-vs-iaas/>
13. What Is A Business Model? 30 Types Of Business Models / <https://www.feedough.com/what-is-a-business-model/>
14. Business Model Canvas / [https://en.wikipedia.org/wiki/Business\\_Model\\_Canvas](https://en.wikipedia.org/wiki/Business_Model_Canvas)
15. Business model canvas / <https://www.businessmodelsinc.com/about-bmi/tools/business-model-canvas/>
16. Types of business model case studies / <https://www.garyfox.co/>
17. First Visit Metric / <https://www.klipfolio.com/resources/kpi-examples/digital-marketing/first-visit-metric>
18. Returning Visitor Metric / <https://www.klipfolio.com/>

19. Avinash Kaushik Web Analytics An Hour a Day / [https://www.academia.edu/29963972/Web\\_Analytics\\_An\\_Hour\\_A\\_Day](https://www.academia.edu/29963972/Web_Analytics_An_Hour_A_Day)
20. 7 Most Important Ecommerce Business Metrics Every Online Store Owner Needs to Track / <https://dinarys.com/blog/7-most-important-ecommerce-business-metrics>
21. Step-by-Step Replatforming Help from a Migration Expert / <https://www.bigcommerce.com/blog/ecommerce-metrics/>
22. The 10 Most Important Ecommerce Metrics to Track / <https://thegood.com/insights/ecommerce-metrics/>
23. 21 Essential Ecommerce Metrics & KPIs to Track and Measure for Success / <https://www.bolt.com/resources/ecommerce-metrics/>
24. Web Analytics Analysis: How to Find Business Growth Opportunities / <https://cxl.com/blog/web-analytics-analysis/>
25. Web Analytics – Introduction / [https://www.tutorialspoint.com/web\\_analytics/web\\_analytics\\_introduction.htm](https://www.tutorialspoint.com/web_analytics/web_analytics_introduction.htm)
26. How to analyze website logs / <https://serpstat.com/blog/how-to-analyze-website-logs/>
27. Best Practices for Google Analytics in Digital Libraries / <file:///C:/Users/%D0%AF/Downloads/Best%20Practices%20for%20Google%20Analytics%20in%20Digital%20Libraries.pdf>
28. Brent Dykes Web analytics kick start guide / <https://www.goodreads.com/book/show/33973237-web-analytics-kick-start-guide>

## ПРОТОКОЛ СОГЛАСОВАНИЯ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ УВО

Название учебной дисциплины, с которой требуется согласование	Название кафедры	Предложения об изменениях в содержании учебной программы учреждения высшего образования по учебной дисциплине	Решение, принятое кафедрой, разработавшей учебную программу (с указанием даты и номера протокола) <sup>1</sup>
<i>International competition</i>	Международного бизнеса		Протокол № 13 от 13.05.2021

<sup>1</sup> При наличии предложений об изменениях в содержании учебной программы УВО.

# ДОПОЛНЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ К УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЕ УВО

на \_\_\_\_ / \_\_\_\_ учебный год

№ п/п	Дополнения и изменения	Основание

Учебная программа пересмотрена и одобрена на заседании кафедры

\_\_\_\_\_ (протокол № \_\_\_\_ от \_\_\_\_\_ 202\_ г.)

(название кафедры)

Заведующий кафедрой

\_\_\_\_\_

(ученая степень, ученое звание)

\_\_\_\_\_

(подпись)

\_\_\_\_\_

(И.О.Фамилия)

УТВЕРЖДАЮ

Декан факультета

\_\_\_\_\_

(ученая степень, ученое звание)

\_\_\_\_\_

(подпись)

\_\_\_\_\_

(И.О.Фамилия)