

**ПРОГРАММА МЕЖФАКУЛЬТЕТСКОГО КУРСА
«Управление электронным бизнесом и электронной коммерцией»
/«E-Business and E-Commerce Management»**

Автор: Лapidус Лариса Владимировна, доктор экономических наук, доцент, директор Центра социально-экономических инноваций Экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова.



В 2010 году защитила докторскую диссертацию на экономическом факультете МГУ имени М.В. Ломоносова по специальности «Экономика и управление народным хозяйством».

Стаж научно-педагогической деятельности - 17 лет.

Сертифицированный преподаватель Модульной программы подготовки менеджеров «Управление развитием организации». Сертификат UNESCO по инновационным информационно-коммуникационным технологиям.

Автор ряда учебных курсов по управлению организацией: современные

проблемы менеджмента, организационное поведение, управление качеством, управление человеческими ресурсами, исследование систем управления, управление электронным бизнесом и электронной коммерцией (www.larisalapidus.ru <http://vk.com/club76268050>).

Автор курса на английском языке «Passenger rail transport: Economics and Management» («Экономика и управление пассажирским железнодорожным транспортом») для магистрантов 2-го года обучения Экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова. В 2015 году слушатели курса стали победителями Третьего всероссийского конкурса научных работ по транспортной проблематике Объединенного ученого совета ОАО «РЖД».

Руководитель проектов по разработке НИР по заказу ИКБ «Совкомбанк», ГУП «Московский метрополитен», ОАО «РЖД», Департамента социальной защиты населения города Москвы и др.

Эксперт рабочей группы по структурной модернизации экономики и инфраструктурным национальным проектам Общественной палаты РФ.

Автор более 80 научных трудов.

E-BUSINESS AND E-COMMERCE MANAGEMENT

Краткое описание курса:

Курс «Управление электронным бизнесом и электронной коммерцией» посвящен одной из самых интересных и практико-ориентированных областей развития экономики. В настоящее время рынок электронного бизнеса и электронной коммерции наиболее динамично развивающийся. Это связано не только с бурным развитием информационных технологий, появлением новых электронных продуктов, все большим их проникновением во все сферы деятельности компаний (HRM, TQM, CRM), но и с постоянным поиском современными компаниями путей увеличения прибылей через внедрение новых каналов сбыта и моментальной оплаты покупок с учетом дефицита времени потребителей, а также с учетом растущего числа пользователей всемирной сети Интернет.

Все больше внимания привлекает вопрос перераспределения лидерских позиций в мировых рейтингах компаний. Весь мир следит за ошеломляющим развитием рынков электронного бизнеса и электронной коммерции, где рост финансовых показателей компаний составляет сотни процентов, где можно наблюдать за самыми дорогими старт-апами и самыми крупными сделками венчурной индустрии в мире.

Наряду с этими вопросами, в процессе изучения курса студенты смогут изучить рынки электронных платежей, Интернет-магазинов, Интернет-банкинга, основы монетизации сетевых сообществ, структуру доходов Facebook, WhatsApp, LINE, Viber и многое другое.

Особое внимание будет уделено вопросам мировой практики успешного построения электронного бизнеса от рождения бизнес-идеи до вывода на рынок, встраивания инструментов электронного бизнеса в стратегию развития компаний, особенностям построения системы электронного маркетинга и использования на практике основных инструментов маркетинговых исследований, управления рекламой и продвижением электронного бизнеса и электронной коммерции.

Заключительной темой станет исследование тенденций развития рынка электронного бизнеса и электронной коммерции, вопросов интеграции информационных технологий в управление офлайновыми и онлайн-компаниями, дальнейшего развития виртуальных бирж.

Общий объем курса - 24 часа.

Периодичность - 1 раз в неделю.

Формат проведения - практико-ориентированный.

Образовательные технологии: дискуссионные лекции с элементами тренинг-сессий, мастер-классов, релаксирующих игр на проверку

внимания во время дискуссионной лекции, разбора видеокейсов, творческих заданий и пр.

Аудитория: любой курс обучения.

E-BUSINESS AND E-COMMERCE MANAGEMENT

План занятий:

Раздел курса	Вопросы:	Образовательные технологии
<p>Тема 1. ВВЕДЕНИЕ В УПРАВЛЕНИЕ ЭЛЕКТРОННЫМ БИЗНЕСОМ И ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИЕЙ</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Что такое электронный бизнес и электронная коммерция? В чем разница? 2. Влияние информационной революции на бизнес. Возможности и угрозы. 3. Самые дорогие старт-апы и самые крупные сделки на рынке электронного бизнеса и электронной коммерции. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Вводная дискуссионная лекция. ✓ Релаксирующая игра «Funny communications» на проверку внимания. <p>ПРАКТИКУМ: Case-study. Построение собственной траектории влияния информационных технологий на нашу жизнь.</p>
<p>Тема 2. МОДЕЛИ ЭЛЕКТРОННОГО БИЗНЕСА</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Глобализация и потребности Generation Next. 2. Трансформация организационных структур управления под воздействием эволюции информационных технологий. 3. Изменения в процессах управления человеческими ресурсами (HRM), качеством (TQM), маркетингом и другими подсистемами организации. 4. Самые успешные модели электронного бизнеса. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Дайджест прессы. ✓ Дискуссионная лекция с разбором видеокейсов. ✓ Релаксирующая игра «Funny communications» на проверку внимания. <p>ПРАКТИКУМ: Case-study, 1. Составление портрета современного потребителя услуг электронной коммерции. 2. В какой компании мне бы хотелось работать?</p>
<p>Тема 3. СОВРЕМЕННЫЙ РЫНОК ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Эволюция рынка электронной коммерции. 2. Рынки электронных платежей, Интернет-магазинов, Интернет-банкинга и др. 3. Основы монетизации сетевых сообществ. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Дайджест прессы. ✓ Дискуссионная лекция с разбором видеокейсов. ✓ Релаксирующая игра «Funny communications» на проверку внимания. <p>ПРАКТИКУМ: Case-study, Как продать бабушкину библиотеку через Интернет?</p>

	4. Возможности рынка электронной коммерции C2C (Consumer-to-Consumer).	
Тема 4. МОДЕЛИ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ	<ol style="list-style-type: none"> 1. Факторы успеха электронной коммерции. 2. Риски электронной коммерции. 3. Структура доходов Facebook, WhatsApp, LINE, Viber и др. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Дайджест прессы. ✓ Дискуссионная лекция с разбором видеокейсов, элементами мастер-классов экспертов и специалистов. ✓ Релаксирующая игра «Funny communications» на проверку внимания. <p><i>ПРАКТИКУМ: Case-study, Истории успеха и неудач.</i></p>
Тема 5. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИЕЙ В РАЗЛИЧНЫХ СФЕРАХ БИЗНЕСА	<ol style="list-style-type: none"> 1. Особенности управления электронной коммерцией в туризме, в торговле, в сфере общественного питания, в сфере банковских услуг и в др. 2. Управление инфраструктурой электронной коммерции. 3. Управление электронными очередями. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Дайджест прессы. ✓ Дискуссионная лекция с разбором видеокейсов, элементами мастер-классов экспертов и специалистов. ✓ Релаксирующая игра «Funny communications» на проверку внимания. <p><i>ПРАКТИКУМ: Case-study, Истории успеха и неудач.</i></p>
Тема 6. Е-МАРКЕТИНГ	<ol style="list-style-type: none"> 1. Особенности построения системы Е-маркетинга. 2. Маркетинговые исследования. 3. Использование на практике основных инструментов управления рекламой и продвижения бизнеса. 4. Особенности управления взаимоотношениями с потребителем (CRM). Потребительское поведение в сети Интернет. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Дайджест прессы. ✓ Дискуссионная лекция с разбором видеокейсов, элементами тренинг-сессий, мастер-классов экспертов и специалистов. ✓ Релаксирующая игра «Funny communications» на проверку внимания. <p><i>ПРАКТИКУМ: Case-study, Истории успеха и неудач. Конкуренция между мессенджерами и сотовыми операторами.</i></p>
Тема 7. ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭЛЕКТРОННЫМ БИЗНЕСОМ И ЭЛЕКТРОННОЙ	<ol style="list-style-type: none"> 1. Недобросовестная конкуренция. 2. Промышленный шпионаж. 3. Защита интеллектуальной собственности. 4. Проблема защиты информации и личных 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Дайджест прессы. ✓ Дискуссионная лекция с разбором видеокейсов, элементами мастер-классов экспертов и специалистов. ✓ Релаксирующая игра «Funny communications» на проверку

КОММЕРЦИЕЙ	данных. 5. Проблема этики.	внимания. ПРАКТИКУМ: Case-study. Патентные разбирательства.
Тема 8. УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ЭЛЕКТРОННЫХ УСЛУГ	1. Применение системного подхода в управлении качеством электронных услуг. 2. Надежность информационных систем. 3. Оценка качества электронных услуг.	✓ Дайджест прессы. ✓ Дискуссионная лекция с разбором видеокейсов, элементами мастер-классов экспертов и специалистов. ✓ Релаксирующая игра "Funny communications» на проверку внимания. ПРАКТИКУМ: Case-study. Удовлетворены ли Вы качеством электронных услуг?
Тема 9. КАК СОЗДАТЬ СОБСТВЕННЫЙ ЭЛЕКТРОННЫЙ БИЗНЕС?	1. Алгоритм действий на пути к собственному бизнесу. 2. Объем инвестиций и источники финансирования. 3. Правовые основы защиты интеллектуальной собственности. 4. Рыночное позиционирование. 5. Стратегия развития. Управление рисками.	✓ Дайджест прессы. ✓ Дискуссионная лекция с элементами тренинг-сессий, мастер-классов экспертов и специалистов. ✓ Релаксирующая игра "Funny communications» на проверку внимания. ПРАКТИКУМ: Case-study. Как успешно упаковать идею в продукт?
Тема 10. ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОГ О БИЗНЕСА И ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ	1. Дальнейшая интеграция информационных технологий в управление офлайн-компаниями и онлайн-компаниями. 2. Управление цепями поставок (SCM). 3. Развитие виртуальных бирж. 4. Е-Правительство. 5. Развитие корпоративных социальных сетей в целях управления талантами (Talent Management).	✓ Дайджест прессы. ✓ Дискуссионная лекция с разбором видеокейса. ✓ Релаксирующая игра "Funny communications» на проверку внимания. ПРАКТИКУМ: Case-study. Как сформировать эффективную организационную культуру и управлять изменениями?
Тема 11. КОНФЕРЕНЦИЯ НА ТЕМУ: «БУДУЩЕЕ	Обмен мнениями. Презентация лучших работ, выполненных студентами в процессе изучения курса.	

Пять вариантов сдачи зачета:

1. По билетам, по ответам на вопросы по всему курсу.
2. По решению кейсов. Минимальный объем – 5 кейсов, которые можно будет взять на занятиях на выбор, на английском и на русском языках.
3. Подготовка презентации на одну из следующих тем:
 - «Пять историй успешного электронного бизнеса»;
 - «Пять примеров неудач в электронном бизнесе»;
 - «Современные модели успешного электронного бизнеса и электронной коммерции» (**Facebook, Google, LINE, i-Tunes, booking.com** и др.);
 - «Бизнес-модель крупнейшего народного венчурного фонда мира»;
 - «Бизнес-модель e-malls» (**Downtown Anywhere (da.awa.com), Cactus Hill HandCrafters Mall (cactushill.com), Shopping 2000 (shopping2000.com)** и др.)
 - «Особенности управления электронными ресурсами информационных агентств» (**Bloomberg, Thomson Reuters** и др.).

Минимальный объем – 12 слайдов. Задание можно выполнять малыми группами до четырех человек (объем увеличивается пропорционально числу участников проекта).
4. Подготовка презентации на тему: «Мой собственный электронный бизнес». Минимальный объем – 12 слайдов.
5. Подготовка презентации на тему: «По моему мнению, через 15 лет бизнес под воздействием информационных технологий трансформируется следующим образом...». Минимальный объем – 12 слайдов.

Вопросы к зачету по курсу:

Раздел курса	Вопросы:
Тема 1. ВВЕДЕНИЕ В УПРАВЛЕНИЕ ЭЛЕКТРОННЫМ БИЗНЕСОМ И ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИЕЙ	<ol style="list-style-type: none"> 1. Что такое электронный бизнес и электронная коммерция? В чем разница? 2. Влияние информационной революции на бизнес. Возможности и угрозы. 3. Самые дорогие стартапы и самые крупные сделки на рынке электронного бизнеса и электронной коммерции.
Тема 2. МОДЕЛИ ЭЛЕКТРОННОГО БИЗНЕСА	<ol style="list-style-type: none"> 1. Глобализация и потребности Generation Next. 2. Трансформация организационных структур управления под воздействием эволюции информационных технологий. 3. Изменения в процессах управления человеческими ресурсами (HRM), качеством (TQM), маркетингом и другими подсистемами организации. 4. Самые успешные модели электронного бизнеса.
Тема 3. СОВРЕМЕННЫЙ РЫНОК ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ	<ol style="list-style-type: none"> 1. Эволюция рынка электронной коммерции. 2. Рынки электронных платежей, Интернет-магазинов, Интернет-банкинга и др. 3. Основы монетизации сетевых сообществ. 4. Возможности рынка электронной коммерции C2C (Consumer-to-Consumer).
Тема 4. МОДЕЛИ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ	<ol style="list-style-type: none"> 1. Факторы успеха электронной коммерции. 2. Риски электронной коммерции. 3. Структура доходов Facebook, WhatsApp, LINE, Viber и др.
Тема 5. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИЕЙ В РАЗЛИЧНЫХ СФЕРАХ БИЗНЕСА	<ol style="list-style-type: none"> 1. Особенности управления электронной коммерцией в туризме, в торговле, в сфере общественного питания, в сфере банковских услуг и в др. 2. Управление инфраструктурой электронной коммерции. 3. Управление электронными очередями.

<p>Тема 6. Е- МАРКЕТИНГ</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Особенности построения системы Е-маркетинга. 2. Маркетинговые исследования. 3. Использование на практике основных инструментов управления рекламой и продвижения бизнеса. 4. Особенности управления взаимоотношениями с потребителем (CRM). Потребительское поведение в сети Интернет.
<p>Тема 7. ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭЛЕКТРОННЫМ БИЗНЕСОМ И ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИЕЙ</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Недобросовестная конкуренция. 2. Промышленный шпионаж. 3. Защита интеллектуальной собственности. 4. Проблема защиты информации и личных данных. 5. Проблема этики.
<p>Тема 8. УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ЭЛЕКТРОННЫХ УСЛУГ</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Применение системного подхода в управлении качеством электронных услуг. 2. Надежность информационных систем. 3. Оценка качества электронных услуг.
<p>Тема 9. КАК СОЗДАТЬ СОБСТВЕННЫЙ ЭЛЕКТРОННЫЙ БИЗНЕС?</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Алгоритм действий на пути к собственному бизнесу. 2. Объем инвестиций и источники финансирования. 3. Правовые основы защиты интеллектуальной собственности. 4. Рыночное позиционирование. 5. Стратегия развития. Управление рисками.
<p>Тема 10. ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОГО БИЗНЕСА И ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Дальнейшая интеграция информационных технологий в управление офлайн- и онлайн-компаниями. 2. Управление цепями поставок (SCM). 3. Развитие виртуальных бирж. 4. Е-Правительство. 5. Развитие корпоративных социальных сетей в целях управления талантами (Talent Management).

«Глагол «знать» когда-то использовался для обозначения полученной информации, хранящейся в чьей-либо памяти.

Сегодня он означает процесс получения доступа

к информации и знание, как ее использовать».

*(Герберт Саймон (Herbert Simon),
Нобелевский лауреат)*

**Успехов в изучении курса «Управление электронным бизнесом и
электронной коммерцией»!**