

## **Аннотация рабочей программы дисциплины «Современные бизнес-модели»**

**Цель дисциплины** – формирование теоретических знаний в области современных бизнес-моделей, умений разработки траекторий создания нового либо развития существующего бизнеса, навыков оценки эффективности различных бизнес-моделей и представления результатов работы в соответствии с принятыми в организации стандартами.

**Задачи дисциплины:**

- сформировать знания о содержании и подходах к классификации современных бизнес-моделей, возможностях их применения в условиях российской экономики;
- выработать навыки выполнения и обоснования расчетов, необходимых при составлении экономических разделов планов для целей развития существующего или создания нового бизнеса;
- научить представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами ведения бизнеса;
- сформировать умения анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций в контексте оценки существующей или формирования новой бизнес-модели, отвечающей требованиям современного рынка;
- обеспечить получение навыков использования полученных сведений об эффективности реализуемой или внедряемой бизнес-модели для принятия управленческих решений.

**Тема. Основные вопросы.**

**Тема 1. Содержание и структура бизнес-модели**

1. Основные научные теории возникновения бизнес-моделей и их основоположники;
2. Понятие, структура и типы бизнес-модели;
3. Преимущества бизнес-модели.

**Тема 2. Внешне ориентированные бизнес-модели**

1. «Создание аналога»;
2. «Супермаркет»;
3. «Ты — мне, я — тебе»;
4. «Франчайзинг»;
5. «Электронная коммерция»;
6. Open Source;
7. «Айкидо»;
8. Freemium.

**Тема 3. Классические бизнес-модели**

1. «Бритва и лезвие»;
2. «Гарантированная работоспособность и наличие»;
3. «Двусторонний рынок»;
4. «Длинный хвост»;
5. «Использование по максимуму»;
6. «Контракты, основанные на показателях»;
7. «Лицензирование».

**Тема 4. Недифференцированные бизнес-модели**

1. «Аренда вместо покупки»;
2. «Аукцион»;
3. «Бартер»;
4. «Дополнительные возможности»;
5. «Лояльность клиентов»;
6. «Оплата по факту использования»;
7. «Платите по желанию»;
8. «Подписка»;
9. «Разделение доходов»;
10. «Фиксированная стоимость».

**Тема 5. Дифференцированные бизнес-модели**

1. «Робин Гуд»;
2. «Роскошь и эксклюзив»;

3. «Интегратор».

#### **Тема 6. Сегментированные бизнес-модели**

1. «Магазин в магазине»;
2. «Массовая кастомизация»;
3. «Мусор — в наличные»;
4. «Перекрестные продажи»;
5. «Пользовательский проект»;
6. «Провайдер решений»;
7. «Продажа впечатлений»;
8. «Прямые продажи»;
9. «Самообслуживание».

#### **Тема 7. Интегрированные бизнес-модели с инновационным процессом**

1. «Белая этикетка»;
2. «Брендинг ингредиентов»;
3. «Игрок одного уровня»;
4. «Обратная инновация»;
5. «От проталкивания к привлечению»;
6. «Оцифровывание».

#### **Тема 8. Адаптивные бизнес-модели**

1. «Аффилирование»;
2. «Банкомат»;
3. «Дирижер»;
4. «Краудсорсинг»;
5. «Краудфандинг»;
6. «Открытый бизнес»;
7. «Привязывание клиентов»;
8. «Управление данными о клиентах».

#### **Тема 9. Многофункциональные (смешанные) бизнес-модели**

1. «Без излишеств»;
2. «Долевая собственность»;
3. «Ориентация на бедных»;
4. «Скрытый доход».

#### **Тема 10. Генерация идей**

1. Общая характеристика методов генерирования идей;
2. Процесс генерации идей;
3. Метод мозгового штурма;
4. Синектика;
5. Морфологический анализ;
6. Метод фокальных объектов;
7. «ТРИЗ».

#### **Тема 11. Оценка бизнес-моделей**

1. Оценка общей картины;
2. SWOT- анализ каждого структурного блока;
3. Оценка угроз;
4. Оценка возможностей;
5. Использование результатов SWOT- анализа для дизайна новых бизнес-моделей.

#### **Тема 12. Бизнес-модели и конкурентные преимущества**

1. Виды конкурентных преимуществ;
2. Факторы влияющие на выбор бизнес-модели;
3. Особенности бизнес-моделей в управлении созданием и удержанием конкурентных преимуществ.

#### **Тема 13. Внедрение бизнес-модели**

1. Среда внедрения бизнес-модели;
2. Способность и готовность к быстрой адаптации бизнес-модели;
3. Сочетание «старой» и «новой» бизнес-модели.

**Объем дисциплины 4 з.е.**

**Форма промежуточного контроля – экзамен.**