

**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

ИНСТИТУТ ОТРАСЛЕВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Факультет рыночных технологий

Кафедра маркетинга и торгового дела

УТВЕРЖДЕНА

решением кафедры
маркетинга и торгового дела

Протокол от «28» августа 2019 г.

№ 6

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.05.02 Управление продуктом

направление подготовки

38.04.02 – Менеджмент

Направленность (профиль) "Маркетинговое управление"

Квалификация

Магистр

Форма обучения

Очно-заочная

Год набора - 2019

Москва, 2019 г.

Автор-составитель:

к.э.н, доцент С.П. Казаков

Заведующий кафедрой маркетинга и торгового дела, к.э.н., доцент Ю.В. Сяглова

СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы
2. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических или астрономических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся и место дисциплины в структуре образовательной программы
3. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических или астрономических часов и видов учебных занятий и структура дисциплины
4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине
5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины
6. Основная и дополнительная учебная литература, необходимая для освоения дисциплины, ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине
7. Материально-техническая база, информационные технологии, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

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

1.1. Дисциплина Б1.В.ДВ.05.02 «Управление продуктом» обеспечивает овладение следующей компетенцией с учетом этапа:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПК ОС-12	Способность оценивать конкурентную среду и разрабатывать маркетинговую стратегию предприятия	ПК ОС-12.2	Способность анализировать маркетинговые ресурсы предприятия и оценивать эффективность их использования

1.2. В результате освоения дисциплины у студентов должны быть сформированы:

ОТФ/ТФ/трудовые или профессиональные действия	Код этапа освоения компетенции	Результаты обучения
Н/02.7 - реализация системы стратегического управления персоналом организации; В/01.7 - планирование деятельности подразделения в соответствии со стратегическими целями организации	ПК ОС-12.2	на уровне знаний: понятие рыночных исследований применительно к продукту, различие обще маркетинговых и продуктовых исследований
		на уровне умений: проводит ситуационный анализ товарной политики предприятия
		на уровне навыков: планирования деятельности по разработке новой продукции (Roadmap)

2. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических или астрономических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся и место дисциплины в структуре образовательной программы

Объем дисциплины

Вид учебных занятий и самостоятельная работа		Всего
<i>Очно-заочная форма обучения</i>		
Контактная работа обучающихся с преподавателем, в том числе:		28
лекционного типа (Л)		4
лабораторные работы (практикумы) (ЛР)		12
практического (семинарского) типа (ПЗ)		12
Самостоятельная работа обучающихся (СР)		44
Промежуточная аттестация	форма	экзамен
	час.	36
Общая трудоемкость (час. / з.е.)		108/3

Место дисциплины в структуре ОП ВО

Дисциплина Б1.В.ДВ.05.02 «Управление продуктом» осваивается в 4 семестре по очно-заочной форме, общая трудоемкость – 3 зачетные единицы.

Освоение дисциплины опирается на минимально необходимый объем теоретических знаний в области общей теории маркетинга и маркетингового управления, стратегического менеджмента, брендменеджмента, а также на приобретенные ранее умения и навыки оценки эффективности маркетинговой деятельности компании, формирования продуктового и брендового портфеля компании, определения вектора стратегического развития компании.

Дисциплина реализуется после изучения дисциплины Б1.В.07 «Маркетинг услуг».

3. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий и структура дисциплины

Очно-заочная форма обучения

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины, час.					Форма текущего контроля успеваемости *, промежуточной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий			Р	
			Л	ЛР	ПЗ		
Тема 1	Введение в управление продуктом (продукт-менеджмент)	10			4	6	О
Тема 2	Организация и проведение исследований и аналитики потребностей на рынке	8			2	6	О
Тема 3	Планирование нового продукта	12		6		6	Эс
Тема 4	Разработка нового продукта	12	2		4	6	Эс
Тема 5	Коммерциализация продукта и его вывод на рынок	8	2			6	Эс
Тема 6	Поддержка и сопровождение продукта в течение его рыночного жизненного цикла	14		6		8	Д
Тема 7	Организация службы НИОКР на предприятии	8			2	6	Д
Промежуточная аттестация		36					экзамен
Всего:		108	4	12	12	44	

Примечание:

* – формы текущего контроля успеваемости: опрос (О), эссе (Эс), диспут (Д).

Содержание дисциплины

Тема 1. Введение в управление продуктом (продукт-менеджмент)

Товар в системе маркетинга, товар как ключевой элемент комплекса маркетинга, понятие жизненного цикла товара, матрица И.Анзоффа «Продукт-рынок», матрица БКГ «Продукт-портфолио», 3 уровня товара, этапы создания продукта на основе потребностей рынка и клиента, управление жизненным циклом продукта, маркетинговая классификация продуктов, эффективное использование данных о жизненном цикле продукта, позиционирование продукта, понимание ценностной цепи и роли каждого участника цепи.

Тема 2. Организация и проведение исследований и аналитики потребностей на рынке

Понятие рыночных исследований применительно к продукту. Различие общемаркетинговых и продуктовых исследований. Методология исследования, объекты исследования, предмет исследования, ситуационный анализ товарной политики предприятия: SWOT, PEST, GAP-анализ применительно к управлению продуктом.

Тема 3. Планирование нового продукта

Сегментация, таргетинг и позиционирование нового продукта, оценка существующих потребностей, разработка уникального товарного предложения как ключевого атрибута нового продукта, методы концептуализации идей нового продукта.

Тема 4. Разработка нового продукта

Планирование деятельности по разработке новой продукции (Roadmap). Методология генерирования идей нового продукта – метод фокальных объектов, ТРИЗ, «рыбная кость», скрининг идей нового продукта. Генерация идеи, скрининг идеи, разработка концепции и тестирование, разработка маркетинговой стратегии, анализ бизнес-процессов и себестоимости, разработка продукции (пробные образцы).

Тема 5. Коммерциализация продукта и его вывод на рынок

Рыночное тестирование образцов нового товара, коммерциализация: выбор марочного названия, разработка упаковки, основные правила маркировки товаров, составление плана по рекламе и продвижению новой продукции.

Тема 6. Поддержка и сопровождение продукта в течение его рыночного жизненного цикла

Реализация плана по рекламе и продвижению продукции, измерение эффективности рекламной кампании, разработка и реализация сбытовой стратегии, обучения торгового персонала, организация товарного дисплея и мерчандайзинга, аудит хода выполнения плана, корректировка плана продвижения.

Тема 7. Организация службы НИОКР на предприятии

Обязанности и функционал продукт-менеджера в отделе маркетинга предприятия, организация взаимодействия отдела маркетинга, службы НИОКР, производства и высшего менеджмента. Структура отдела НИОКР в зависимости от отрасли функционирования фирмы, виды структуры отдела, основные специалисты, задействованные в разработке новой продукции, их функции, обязанности и требования. КРІ отдела НИОКР.

4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине

4.1. Формы и методы текущего контроля успеваемости обучающихся и промежуточной аттестации.

4.1.1. В ходе реализации дисциплины Б1.В.ДВ.05.02 «Управление продуктом» используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

Тема	Методы текущего контроля успеваемости
------	---------------------------------------

Введение в управление продуктом (продукт-менеджмент)	Опрос
Организация и проведение исследований и аналитики потребностей на рынке	Опрос
Планирование нового продукта	Эссе
Разработка нового продукта	Эссе
Коммерциализация продукта и его вывод на рынок	Эссе
Поддержка и сопровождение продукта в течение его рыночного жизненного цикла	Диспут
Организация службы НИОКР на предприятии	Диспут

4.1.2. Экзамен проводится с применением следующих методов (средств): экзамен в виде устного опроса с разбором типовых ситуаций.

4.2. Материалы текущего контроля успеваемости.

Типовые оценочные материалы по темам 1, 2

Типовые темы опроса

1. Определение потребности в проведении маркетинговых исследований.
2. Определение целей исследований.
3. Определение типов информации и источников ее получения.
4. Определение методов сбора данных.

Типовые оценочные материалы по темам 3, 4, 5

Типовые темы эссе

1. Товар в системе маркетинга.
2. Этапы создания продукта на основе потребностей рынка и клиента.
3. Управление жизненным циклом продукта.
4. Маркетинговая классификация продуктов.
5. Сущность использования метода STP при разработке новой продукции.
6. Ценностная цепь по М.Портеру и ее использование при разработке нового продукта.

Типовые оценочные материалы по темам 6, 7

Типовые темы диспутов

1. Какие функции должен выполнять менеджер по продукту в отделе маркетинга?
2. Какие мероприятия необходимо проводить для обеспечения слаженной командной работы отделов маркетинга и НИОКР при разработке новой продукции?
3. В чем состоит специфика работы НИОКР-подразделения? Чем занимается данный отдел?
4. В чем проявляется специфика человеческих ресурсов, занятых в НИОКР?
5. Что должен в связи с этим предпринимать директор по маркетингу?

Типовые оценочные материалы по темам 6, 7

Типовые темы лабораторных работ

1. Этапы разработки нового товара.
2. Стратегия вывода на рынок нового продукта.
3. Рекомендации к политике цен и политике скидок в процессе жизненного цикла продукта.
4. Корректировка плана продвижения.

4.3. Оценочные средства для промежуточной аттестации.

4.3.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы.

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа формирования компетенции
ПК ОС-12	Способность оценивать конкурентную среду и разрабатывать маркетинговую стратегию предприятия	ПК ОС-12.2	Способность анализировать маркетинговые ресурсы предприятия и оценивать эффективность их использования

4.3.2. Показатели и критерии оценивания компетенций на различных этапах их формирования

Этап освоения компетенции	Показатель оценивания	Критерий оценивания
ПК ОС-12.2	Знает цели и инструменты управления ценовой политикой, виды и структуру цены; владеет методикой определения спроса на основе анализа фактических цен и объемов продаж; умеет определять специфику спроса на продукт на промышленных и B2B рынках, выбирать инструментальные средства для осуществления рабочего процесса в соответствии с поставленной задачей; владеет методическими подходами определения положения продукта на кривой ЖЦТ	Освоены инструменты управления ценовой политикой, виды и структуру цены использованы методики определения спроса на основе анализа фактических цен и объемов продаж; сформирована способность определять специфику спроса на продукт на промышленных и B2B рынках, выбирать инструментальные средства для осуществления рабочего процесса в соответствии с поставленной задачей; освоены методические подходы определения положения продукта на кривой ЖЦТ

4.3.3. Типовые контрольные задания или иные материалы (типовые оценочные материалы), необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Вопросы к экзамену по дисциплине

Изложите теоретические основы по данной теме и обоснуйте (продемонстрируйте на конкретном примере и аргументируйте) свое отношение к данной теме:

1. Различие общемаркетинговых и исследований, направленных на планирование

- продукта.
2. Виды анализа товарного ассортимента: матрица БКГ «Продукт-портфолио», SWOT, GAP виды анализа.
 3. Разработка уникального товарного предложения как ключевого атрибута нового продукта.
 4. Методы концептуализации идей нового продукта и методология генерирования идей нового продукта.
 5. Технология скрининга идей нового продукта.
 6. Планирование деятельности по разработке новой продукции (Roadmap).
 7. Методы рыночного тестирования образцов нового товара.
 8. Этапы выбора марочного названия продукта.
 9. Планирование рекламы и продвижения новой продукции.
 10. Разработка упаковки нового товара.
 11. Основные правила маркировки товара.
 12. Методы измерения эффективности рекламной кампании.
 13. Разработка плана сбытовой стратегии нового продукта.
 14. Организация обучения торгового персонала посредника.
 15. Обязанности и функционал продукт-менеджера в отделе маркетинга предприятия.
 16. Виды структур отдела НИОКР в зависимости от отрасли функционирования фирмы.

Шкала оценивания

Оценка	Требования к знаниям
5, <i>«отлично»</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Оценка «отлично» выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает его на экзамене, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение. - Освоены инструменты управления ценовой политикой, виды и структуру цены - Использование методики определения спроса на основе анализа фактических цен и объемов продаж; - Сформирована способность определять специфику спроса на продукт на промышленных и B2B рынках, выбирать инструментальные средства для осуществления рабочего процесса в соответствии с поставленной задачей; - Освоены методические подходы определения положения продукта на кривой ЖЦТ
4, <i>«хорошо»</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.

	<ul style="list-style-type: none"> - Освоены инструменты управления ценовой политикой, виды и структуру цены - Использование методики определения спроса на основе анализа фактических цен и объемов продаж; - Сформирована способность определять специфику спроса на продукт на промышленных и B2B рынках, выбирать инструментальные средства для осуществления рабочего процесса в соответствии с поставленной задачей
3, «удовлетворительно»	<ul style="list-style-type: none"> - Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ. - Освоены инструменты управления ценовой политикой, виды и структуру цены - Использование методики определения спроса на основе анализа фактических цен и объемов продаж
2, «неудовлетворительно»	<ul style="list-style-type: none"> - Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы. Как правило, оценка «неудовлетворительно» ставится студентам, которые не могут продолжить обучение без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.

4.4 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Студент должен выполнить все задания и мероприятия, предусмотренные программой дисциплины (по формам текущего контроля). В случае наличия учебной задолженности студент отрабатывает пропущенные занятия в соответствии с требованиями. Оценка студента носит комплексный характер и определяется:

- ответом на экзамене;
- учебными достижениями в семестровый период.

Экзамен проводится в устной форме: устные ответы на вопросы билета. В билете 1 теоретический вопрос и вопрос по типовой ситуации.

Процедура проведения экзамена.

Обучающийся для сдачи экзамена предъявляет экзаменатору свою зачетную книжку, получает чистые маркированные листы бумаги для подготовки к ответу.

Время подготовки ответа: 30-45 минут.

По истечении 45 минут каждый обучающийся устно отвечает экзаменатору и сдает свои маркированные листы бумаги.

По окончании ответа экзаменатор может задавать обучающемуся дополнительные и уточняющие вопросы в пределах учебного материала, вынесенного на экзамен.

Результат по сдаче экзамена объявляется студентам после ответа, вносится в аттестационную ведомость и в зачетную книжку. Оценка «неудовлетворительно» проставляется только в ведомости.

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Преподаватель информирует обучающихся о применяемой системе текущего контроля успеваемости на первом занятии, а также доводит до обучающихся информацию о результатах текущего контроля успеваемости во время аудиторных занятий и консультаций.

С целью обеспечения успешного обучения студент должен готовиться к лекции, т.к. она является важнейшей формой организации учебного процесса, поскольку:

- знакомит с новым учебным материалом;
- разъясняет учебные элементы, трудные для понимания;
- систематизирует учебный материал;
- ориентирует в учебном процессе.

Подготовка к лекции заключается в следующем:

- внимательно прочитайте материал предыдущей лекции;
- узнайте тему предстоящей лекции (по тематическому плану, по информации лектора);
- ознакомьтесь с учебным материалом по учебнику и учебным пособиям;
- постарайтесь уяснить место изучаемой темы в своей профессиональной подготовке;
- запишите возможные вопросы, которые вы зададите лектору на лекции.

Подготовка к практическим и лабораторным занятиям:

- внимательно прочитайте материал лекций, относящихся к данному семинарскому занятию, ознакомьтесь с учебным материалом по учебнику и учебным пособиям;
- выпишите основные термины;
- ответьте на контрольные вопросы по семинарским занятиям, готовьтесь дать развернутый ответ на каждый из вопросов;
- уясните, какие учебные элементы остались для вас неясными и постарайтесь получить на них ответ заранее (до семинарского занятия) во время текущих консультаций преподавателя;
- готовиться можно индивидуально, парами или в составе малой группы, последние являются эффективными формами работы;
- рабочая программа дисциплины в части целей, перечню знаний, умений, терминов и учебных вопросов может быть использована вами в качестве ориентира в организации обучения.

Подготовка к экзамену. К экзамену необходимо готовиться целенаправленно, регулярно, систематически и с первых дней обучения по данной дисциплине. Попытки освоить дисциплину в период зачётно-экзаменационной сессии, как правило, показывают не слишком удовлетворительные результаты. В самом начале изучения учебной дисциплины познакомьтесь со следующей учебно-методической документацией:

- программой дисциплины;
- перечнем знаний и умений, которыми студент должен владеть;
- тематическими планами лекций, семинарских занятий;
- контрольными мероприятиями;
- учебником, учебными пособиями по дисциплине, а также электронными ресурсами;

- перечнем вопросов к экзамену.

После этого у вас должно сформироваться четкое представление об объеме и характере знаний и умений, которыми надо будет овладеть по дисциплине. Систематическое выполнение учебной работы на лекциях и практических занятиях позволит успешно освоить дисциплину и создать хорошую базу для сдачи экзамена.

6. Основная и дополнительная учебная литература, необходимая для освоения дисциплины, ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

6.1. Основная литература.

1. Дональд Р. Леманн. Управление продуктом. ЮНИТИ-ДАНА, 2012. <http://www.iprbookshop.ru/34441>
2. Ехлаков Ю.П. Организация бизнеса на рынке программных продуктов. Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники, 2012. <http://www.iprbookshop.ru/14017>
3. Голова А.Г. Управление продажами. Дашков и К, 2015. <http://www.iprbookshop.ru/4459>

6.2. Дополнительная литература.

1. Голуб О.В. Стандартизация, метрология и сертификация. Вузовское образование. 2014. <http://www.iprbookshop.ru/4151>

6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы.

1. Голова А.Г. Управление продажами: учебник / А.Г. Голова. - М.: Дашков и К, 2013.
2. Липсиц И.В., Дымшиц М.Н. Основы маркетинга: учебник / И.В Липсиц., М.Н. Дымшиц. – М.: Геотар-Медиа, 2014.

6.4. Нормативные правовые документы.

Не используются.

6.5. Интернет-ресурсы.

1. www.bettermanagement.com – сайт для специалистов в области управления
2. www.dis.ru/market - сайт журнала «Маркетинг в России и за рубежом»
3. www.esomar.org – сайт Международного общества ESOMAR
4. www.gfk.ru – сайт российского отделения исследовательской компании GfK-Rus
5. www.marketingandresearch.ru – сайт журнала «Маркетинг и маркетинговые исследования»
6. www.marketingpower.com –сайт Американской маркетинговой ассоциации
7. www.marketologi.ru – сайт Гильдии маркетологов
8. www.ram.ru – сайт Российской Ассоциации маркетинга

6.6. Иные источники.

1. Васильева Н.О. Товароведение бытовых электротехнических товаров. - М.: Академия, 2004.

7. Материально-техническая база, информационные технологии, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

Специальные помещения представляют собой учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования

(выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы и помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования. Специальные помещения укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Для проведения занятий лекционного типа предлагаются наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие рабочим учебным программам дисциплин.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации.

Академия проводит постоянную работу по созданию и системному улучшению условий получения образования людьми с ограниченными возможностями здоровья. В настоящее время здания и территории Академии оснащены лифтами для перевозки инвалидов в колясках, порядка 80% аудиторий и компьютерных классов имеют двери, соответствующие требованиям нормативов, оборудованы пандусы при входе в здания, а также внутри учебных корпусов и общежития, имеются специальные туалеты.

Каждый обучающийся в течение всего периода обучения обеспечен индивидуальным неограниченным доступом к нескольким электронно-библиотечным системам (электронным библиотекам) и к электронной информационно-образовательной среде организации. Электронно-библиотечная система (электронная библиотека) и электронная информационно-образовательная среда обеспечивают возможность доступа обучающегося из любой точки, в которой имеется доступ к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

Академия обеспечена необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения.

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.

Обучающиеся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья обеспечены печатными и (или) электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья.

Организован доступ к следующим электронным ресурсам:

[Bloomberg](#)

[EBSCO Publishing](#)

[eLIBRARY.RU](#)

[Emerging Markets Information Service](#)

[Google Scholar \(Google Академия\)](#)

[IMF eLibrary -](#)

[JSTOR](#)

[New Palgrave Dictionary of Economics – Электронный словарь.](#)

[OECD iLibrary](#)

[Oxford Handbooks Online](#)

[Polpred.com Обзор СМИ](#)

[Science Direct - Журналы издательства Elsevier по экономике и эконометрике, бизнесу и финансам, социальным наукам и психологии, математике и информатике;](#)

[SCOPUS](#)

[Web of Science](#)

[Wiley Online Library](#)

[World Bank Elibrary](#)

[Архивы научных журналов NEICON](#)

[Интернет-сервис «Антиплагиат»](#)

[Система Профессионального Анализа Рынков и Компаний «СПАРК»](#)

[ЭБС Издательства "Лань"](#)

[ЭБС Юрайт](#)

[Электронная библиотека Издательского дома «Гребенников»](#)