



**Степанов Вадим Григорьевич
Степанова Татьяна Викторовна**

О книгах

Степанов Вадим Григорьевич

кандидат экономических наук, доцент

Директор по R&D, руководитель проектов **INFORT Group**

Член общественно-экспертного совета по малому и среднему предпринимательству при главе Администрации г. Тула

Эксперт Единого центра предпринимательства Санкт-Петербурга

Автор и ведущий бизнес-курсов и семинаров для СМСП с 2009 г.

Руководитель проекта «Наука и образование для бизнеса» с 2013 г.

svg@infort-group.ru

Степанова Татьяна Викторовна

Руководитель **INFORT Group**

Индивидуальный предприниматель

Эксперт Единого центра предпринимательства Санкт-Петербурга

Консультант по технологиям бизнес-анализа и CRM-системам управления сложными продажами

Организатор, автор и ведущий бизнес-курсов и семинаров для СМСП с 2009 г.

stv@infort-group.ru

О книгах

Почему люди не читают?

Нет, мы не о сообщениях в WhatsApp, VK или в Telegram, не о sms-сообщениях и не о email-письмах. Мы – о литературе, о книгах, которые дают людям общие и профессиональные знания, учат человека мыслить и рефлексировать, оценивать, прогнозировать и принимать решения. О книгах, которые делают из просто толкового человека, человека образованного, специалиста в своём деле. Так почему же люди не читают книги? Обратимся к деталям...

Вначале – о видах. В общем случае любая литература помогает человеку решить три важные задачи своего развития:

- получение знаний – информации, необходимой для полноценной деятельности человека в различных сферах жизни;
- развитие способностей, отвечающих за вербальные (словесные) коммуникации (передачу и приём информации) между людьми – развитие речи, восприятия и понимания вербальной информации;
- развитие психики в целом, как совокупности мыслительных процессов и явлений – сознания, мышления, памяти, внимания, восприятия, эмоций, интеллекта.

Для простоты изложения, которая, впрочем, не меняет смысла наших рассуждений, выделим три основных вида литературы: художественную, учебную, научную и прочую специальную (нехудожественную).

На разных этапах жизни человека художественная литература обеспечивает общее развитие его психики, развивает речь, расширяет знания о жизни во всех её проявлениях. Учебная литература, к которой относятся учебники, учебные и учебно-методические пособия по различным дисциплинам, закладывает фундаментальные основы общих и профессиональных знаний человека, а научная литература, к которой относятся монографии, статьи (а также доклады, рефераты, авторефераты, тезисы и прочие научные публикации) – расширяет и углубляет эти знания.

Другими видами специальной литературы являются научно-популярная (научная литература, ориентированная на широкий круг читателей), техническая (документации, руководства), справочная и прочая. В дальнейшем, чтобы сконцентрироваться на сути проблемы, будем считать, что все

наши рассуждения относительно научной литературы в полной мере относятся и к данным видам публикаций.

Далее – о содержании. Нас, в первую очередь, будет интересовать литература, связанная с профессиональными знаниями человека. Поэтому укажем содержание основных типов учебной и научной литературы:

- *Учебник* по дисциплине – это книга, содержащая систематическое изложение фундаментальных (базовых) знаний в соответствующей предметной области, отражающих современный этап её развития;
- *Учебные и учебно-методические пособия* – это книги, которые дополняют учебник, могут охватывать сравнительно меньше тем, но более детально раскрывать их содержание и порядок изучения;
- *Монография* – это книга, содержащая материал научного исследования по одной определённой теме (от греч. *моно* – один, *графия* – писать);
- *Статья* – небольшая, на нескольких страницах, публикация с описанием какой-либо проблемы или результата исследования по определённой теме;
- *Реферат* – краткий доклад (презентация) по учебной дисциплине или научной теме, составленный на основе небольшого количества источников литературы.

Важным содержательным отличием научной литературы от учебной, кроме всего прочего, является то, что перед научной работой не ставится задачи обучения, как таковой. Научная литература предназначена для информирования соответствующей аудитории читателей о последних достижениях науки и закреплении приоритета на изложенные в публикациях научные открытия. Соответственно, текст научной публикации, как правило, не содержит методики (правил) изучения рассматриваемой проблемы. То есть научная и прочая специальная литература предназначена не для обучения, а для информирования своих читателей.

Далее – важная деталь. Сегодня для подавляющего большинства людей основным источником информации по интересующим их вопросам делового характера является Интернет. Мы вводим в своих браузерах поисковые запросы, пытаемся найти решение своих проблем. Но в Интернете публикации общедоступного характера представлены, чаще всего, в виде статей и рефератов, и гораздо реже в виде более серьёзных изданий, которые нужно ещё очень постараться найти. Книги (учебники, учебные пособия, монографии), как правило, продаются либо на сайтах Интернет-магазинов, либо в обычных книжных магазинах. Таким образом, при всех кажущихся информационных возможностях Интернет, найти для себя действительно полезную по содержанию литературу не так то и просто.

Теперь – о форме представления. Современное литературное произведение может быть представлено в *традиционной печатной форме на бумаге*, в *электронной печатной форме* в формате текстового файла на носителе данных, а также в форме *аудиокниги* – озвученного произведения, записанного, как правило, в формате аудио-файла.

Мы не будем здесь обсуждать преимущество традиционных книг или их электронных вариантов. Однако можно предположить, что психика человека в своём развитии явно отстаёт от технического прогресса. Поэтому заложенные поколениями способности и предпочтения человека, в том числе, и в плане чтения, изменяются не так быстро, как происходит совершенствование информационных технологий, которые позволяют публиковать литературные произведения в различных форматах данных.

А вот формат аудиокниг однозначно больше подходит для представления художественных произведений. Для публикаций же учебного и научного характера данная форма представления является менее эффективной с точки зрения получения качественных знаний за минимальное время, так как существенно зависит от психики, возраста и уровня образования человека.

Не углубляясь в тему познавательных возможностей человека, легко понять, что информация лучше усваивается именно при чтении потому, что в процессе чтения можно остановиться, перечитать, задуматься, осмыслить отдельные слова и предложения. Кроме того, чтение способствует повышению уровня грамотности человека. Во время чтения визуально запоминаются отдельные слова и словосочетания, их правописание, принципы пунктуации и прочее. Поэтому человек может, например, точно не помнить тех или иных правил орфографии, но может запомнить, как правильно пишутся определённые слова.

При прослушивании же аудиокниги эти возможности, естественно, отсутствуют. И, как уже было сказано выше, в данном случае имеют большое значение психические особенности, возраст и уровень образования человека. Более того, с помощью аудиосредств, как правило, наиболее успешно обучаются только люди, обладающие достаточным уровнем *информационной культуры*, как совокупности знаний и умений человека учиться и получать знания, грамотно используя современные технические средства и информационные ресурсы.

А теперь о главном – о схеме последовательного чтения. Процесс познания, начиная с первых лет жизни человека, определяется схемой последовательного чтения различных видов литературы:

Художественная литература → Учебная литература → Научная и прочая специальная литература.

Внутри же каждого вида литературы действует известная схема познания: от общего к частному.

Данная схема совсем не означает, что вначале человек должен прочесть художественную литературу, затем учебники, а уже после – научные публикации. Схема объясняет, почему, скажем, ребёнок не сможет полноценно осваивать школьную программу по большинству предметов, если в детстве он не читал сказки А. Пушкина или Н. Носова и не учил стихи К. Чуковского или С. Маршака. Потому что, если ребёнок в достаточной степени не развил свои навыки чтения прозы и запоминания стихов, как способа получения знаний, то он не развил и свои психические способности, такие как мышление, память, внимание. И в дальнейшем, с усложнением учебного материала, развить эти способности ему будет всё сложнее и сложнее.

Понятно, что, не обладая хорошими знаниями школьных предметов, даже не связанных с будущей профессией, учащийся средне-специального или высшего учебного заведения не сможет должным образом освоить соответствующую программу своего профессионального обучения, которая предполагает не только учебную, но уже и определённую научную работу.

Да, вот ещё одна деталь. В последние годы в учебных заведениях всех уровней распространён «облегчённый» способ изучения дисциплин, когда учащимся вместо чтения и самостоятельного конспектирования учебной литературы предлагается фактически заучивать надиктованные преподавателями тексты конспектов лекций. Так оказывается проще и учащимся, и преподавателям. Такой способ изучения дисциплин, в целом, является вынужденной мерой, которая обусловлена заметным снижением общего уровня базовых знаний и умений учащихся, полученных на предыдущих этапах их обучения (а учить как-то же надо, если к тому же за обучение заплачены деньги).

Но только отказ от самостоятельной работы с книгами по дисциплине в пользу готового решения – конспекта лекций, отражающего субъективное представление преподавателя о данной предметной области, очевидно, не способствует росту знаний и умению учиться будущих управленцев и специалистов. Учащегося сознательно уводят от возможности самостоятельно перейти от общего (учебник) к частному (конспект), сразу предлагая ему частное, облегчая ему процесс познания и тем самым ограничивая его в самостоятельности и интеллектуальном развитии. И эта неспособность человека самостоятельно учиться, в последующие годы заметно сказывается на его возможностях получать необходимые профессиональные знания.

Следовательно, если, так или иначе, но нарушена указанная выше схема последовательного чтения литературы, если человек не научился самостоятельно учиться, то процесс познания оказывается неэффективным и школьник не сможет стать успешным студентом, а студент – хорошим специалистом. В более же зрелом возрасте у человека наблюдаются серьёзные проблемы с умением самостоятельно получать профессиональные знания или освоить новую профессию.

В течение многих лет, консультируя и обучая на курсах дополнительного образования и семинарах по технологиям управления предпринимателей и управленцев предприятий малого и среднего бизнеса, мы сталкиваемся с подобной проблемой получения ими знаний, которая носит достаточно массовый характер. Приведём характерный пример, каких на нашей памяти десятки.

Предприниматель, владелец малого бизнеса и слушатель нашего курса по программе дополнительного образования «Технологии рационального управления бизнесом: коммерция и маркетинг», почувствовав существенные для его предприятия проблемы с продвижением своих товаров и услуг на рынке, пришёл к необходимости серьёзно заняться данным вопросом.

Не обладая экономическим образованием и имея самые общие представления о маркетинге, которые ранее помогали ему так или иначе удерживать свои рыночные позиции, он вполне резонно решил предварительно почитать соответствующую литературу, а затем уже посетить какие-либо курсы и семинары, чтобы найти варианты решения проблемы для своего предприятия.

Литературу по маркетингу он, естественно, искал в Интернете (ну не в библиотеку же записываться). И что он там нашёл? Конечно же, множество рефератов, статей и прочих публикаций научно-популярного и околонучного характера известных и не очень специалистов по отдельным проблемам продвижения.

Публикаций им было найдено много, но наш предприниматель не имел целостного представления о маркетинге, и, поэтому, не мог оценить полноту найденных материалов, и, главное, – не представлял, как соединить в своём сознании все эти интересные, но разрозненные мнения, суждения и сведения частного характера. К тому же, как было сказано выше, подобные публикации, практически не содержат методической составляющей и не ориентированы на обучение.

Да, он нашёл ещё и достаточно неплохой на наш взгляд учебник по маркетингу, но решил его не читать. А зачем? Он же практик, а не теоретик – ему бы конкретные примеры и полезные советы, а не «теоретические изыски». Кроме того, в учебнике триста с лишним страниц – страниц много, а времени мало....

До нашего курса обучения предприниматель уже посетил несколько семинаров, на которых ему приводились примеры и давались советы. Но на каждом из этих семинаров, также, рассматривались только частные проблемы продвижения и предлагались методы их решения. Поэтому ему было сложно всё это собрать воедино и понять, как применить к своему предприятию.

В результате же посещения всех этих семинаров, наш предприниматель узнал, что означает 4P, ATL и BTL, SMM и Targeting, PEST, SWOT и Direct Costing, многое понял о рекламе и что 50% рекламного бюджета обязательно пропадёт. Но у него так и не сложилось целостного представления о том, что с чем и что после чего, какие инструменты маркетинга могут существенно повлиять на результат, а какие не имеют значения для его бизнеса и поэтому их использование – только пустая трата денег. Ведь маркетинг – это, прежде всего, расходы, а потом уже доходы, если маркетинговые инструменты оказываются эффективными.

Таким образом, предприниматель не смог посредством самообразования получить необходимые ему знания потому, что начал своё обучение не с учебника. Он нарушил схему последовательного чтения литературы и, поэтому, не узнал многих деталей, которые должен был узнать о данной предметной области, прежде чем читать публикации в Интернете и посещать семинары.

Да, можно согласиться, что не все учебники хороши. В последние годы наша система профессионального экономического образования способствовала тому, что на свет стало появляться множество учебной литературы совсем низкого качества. Однако получение знаний – это труд, и поэтому приходится читать разные учебники, разных авторов, набираться опыта, оценивая их уровень и выбирая лучшие из них. Зато результат будет совершенно иным.

И в заключение, ещё об одной детали. В ходе проведения курсов и семинаров мы помимо специальной литературы обязательно предлагаем своим слушателям для самостоятельного изучения список учебников по менеджменту, маркетингу, экономике, финансам и прочим дисциплинам, которые помогли бы им лучше усвоить тот материал, который мы преподаём в ходе обучения. Но мы точно знаем, что нашими рекомендациями воспользуются только 5-10% слушателей. Почему?

Мы часто слышим от людей, работающих в бизнесе на разных должностях, что они – «люди дела», что их «бизнес уникален», что они «обладают собственным опытом, и им нет необходимости в чтении учебной литературы – каких-то теоретических книг, на которые у них нет времени».

Но ведь учебник – это книга, материал которой аккумулирует и систематизирует практический опыт людей в данной предметной области: практическую работу на предприятиях и результаты исследований, которые, как известно, в экономике проводятся не в лабораториях. Не бывает теории без практики и не бывает практики без теории.

К тому же опыт – это знания и умения, полученные в результате обобщения, как достижений, так и ошибок, совершённых в ходе практической деятельности таких же людей дела. То есть, отказываясь от учебной литературы «люди дела» фактически говорят, что им нет дела до опыта других людей дела – им не нужно знать ни об их достижениях, ни об их ошибках. Но, очевидно, что не воспользоваться достижениями других, по меньшей мере, странно, как и повторять чужие ошибки. Потому, что только дураки учатся на своих ошибках, а умные – на чужих.

Список литературы

1. **INFORT Group** – Технологии и системы управления бизнесом [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.infort-group.ru>.
2. Степанов В. Г. Модели и технологии последовательного управления продвижением. // Издательство LAP LAMBERT Academic Publishing, OmniScriptum GmbH&Co. KG, Saarbruken, Deutschland, 2014.
3. Степанов В. Г. Информационные технологии управления продажами и маркетингом. // Издательство LAP LAMBERT Academic Publishing, AV Akademikerverlag GmbH&Co. KG, Saarbruken, Deutschland, 2013.
4. Количественные методы и инструментальные средства в экономике и торговле. Монография / Под ред. В. Г. Степанова. – Тула: Издательство «Эконом», 2013.
5. Степанов В. Г. Информационные технологии управления в торговле: алгоритмы и методы решения задач на компьютере. Язык программирования ALLite. Монография. – Тула: Издательство «Эконом», 2013.
6. Степанов В. Г. Основы информационных технологий управления бизнес-процессами. / Издательство LAP LAMBERT Academic Publishing, AV Akademikerverlag GmbH&Co. KG/Saarbruken, Deutschland / Германия, 2013.
7. Степанов В. Г. Анализ и оптимизация систем обслуживания в торговле. / Издательство LAP LAMBERT Academic Publishing, AV Akademikerverlag GmbH&Co. KG/Saarbruken, Deutschland / Германия, 2015.
8. Степанов В. Г., Степанова Т. В. Основы бизнес-анализа на компьютере. / Издательство LAP LAMBERT Academic Publishing, OmniScriptum GmbH&Co. KG, Saarbruken, Deutschland / Германия, 2015.
9. Степанов В. Г., Степанова Т. В. Бизнес-анализ на компьютере: профессиональные вычисления в Excel. / Издательство LAP LAMBERT Academic Publishing, OmniScriptum GmbH&Co. KG, Saarbruken, Deutschland / Германия, 2017.
10. Степанов В. Г., Степанова Т. В. Информационные технологии управления: профессиональная работа в Word. / Издательство LAP LAMBERT Academic Publishing, OmniScriptum GmbH&Co. KG, Saarbruken, Deutschland / Германия, 2017.
11. Экономический анализ в торговле: учеб. пособие / Баканов М. И., Степанов В. Г. и др.; под ред. М. И. Баканова. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 400 с.: ил.
12. M. I. Bakanov, V. G. Stepanov Information technologies to control the quality of functioning of servicing systems in trade. // Audit and Financial Analysis, fourth quarter of 2000, – с. 144-152.
13. Степанов В. Г. Математическая теория массового обслуживания. / Экономический анализ: ситуации, тесты, примеры, задачи, выбор оптимальных управленческих решений, финансовое прогнозирование. Учебное пособие. \ Под редакцией Баканова М. И., Шеремета А. Д. — М.: Финансы и статистика, 2004.
14. Степанов В. Г. Анализ качества функционирования систем обслуживания в торговле. / Экономический анализ в торговле: учеб. пособие / Баканов М. И. [и др.]; под ред. М. И. Баканова. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 400 с.: ил.
15. Баканов М.И., Степанов В.Г. PRE-анализ коммерческой деятельности сети / Аудит и финансовый анализ №2, 2007.
16. Степанов В. Г. Структурный ABC-Price-анализ ассортимента./ В. Г. Степанов // Журнал "Аудит и финансовый анализ", №3, 2007. – с. 205-214.
17. Степанов В. Г. САТМ – комплексный анализ целевого рынка // Аудит и финансовый анализ. – 2007, № 4, – с. 360-370.
18. Степанов В. Г. Алгоритмы и методы решения задач на компьютере. Язык программирования ALLite: Учебное пособие / В. Г. Степанов. – Тула: Тульский филиал РГТЭУ, 2009. – 174с.

19. Степанов В. Г. Анализ коммерческой деятельности торговой сети. // Сибирский торгово-экономический журнал. – 2007, Вып. №6, с. 60-64.
20. Степанов В. Г. Информационные технологии управления обеспеченностью продаж: технология **INFORT Group Storekeeping**. // IX Румянцевские чтения «Экономика, государство, общество в XXI веке». Материалы конференции. Часть 1. М.: РГТЭУ, 2011.
21. Степанов В. Г. Модели и методы оптимального планирования ассортимента и товарооборота. // Теория и практика современной торговли. Часть 2. [Текст]: Сборник научных работ / Под ред. д.э.н., проф. В. И. Зудина. – Тула: Тульский филиал РГТЭУ, 2009. – с. 204-221.
22. Степанов В. Г. Управление продажами: анализ и планирование ассортимента. // Сборник научных трудов Тульского филиала РГТЭУ «Экономика России: теория и практика». — Тула: ИПП «Гриф и К», 2004. – с.110-121.
23. Степанов В. Г., Степанова Т. В. Системы управления товарными запасами на предприятиях торговли: основные принципы построения и показатели функционирования. // Экономика России: теория и практика: Сборник научных трудов Тульского филиала РГТЭУ. / Под ред. д.э.н., проф. В. И. Зудина. – Тула: ИПП «Гриф и К», 2004. – с. 122-129.
24. Степанов В. Г., Степанова Т. В. Интегрированный брендинг: основные принципы создания имени // Экономико-правовые аспекты эффективного обеспечения предпринимательской деятельности в России: Сборник научных статей Тульского филиала РГТЭУ. – Тула: ИПП «Гриф и К», 2006.
25. Степанов В. Г., Степанова Т. В. Информационные технологии управления продажами и товарными запасами в торговых сетях. // Теория и практика современной торговли: Сборник научных трудов./ Под ред. д.э.н., проф. В. И. Зудина. – Тула: ТФ РГТЭУ, 2008. – с. 162-176.
26. Степанов В. Г. , Степанова Т. В. и др. Об эффективности информационных технологий управления закупками. // Концепт. – 2015. – Спецвыпуск № 06. – ART 75098. – 0,5 п. л. – URL: <http://e-koncept.ru/2015/75098.htm>. – Гос. рег. Эл № ФС 77-49965. – ISSN 2304-120X.
On the effectiveness of information technology procurement management / DOAJ – Lund University: Koncept : Scientific and Methodological e-magazine. – Lund, №3, 2015 – ISSN(s): 2304-120X (Department of general mathematical and natural sciences REU the Plekhanov, Tula). – URL: <http://www.doaj.net/3819/>
27. Степанов В. Г. , Степанова Т. В. и др. О технологии выхода на новый региональный рынок. Концепт. – 2015. – Спецвыпуск № 06. – ART 75098. – 0,3 п. л. – URL: <http://e-koncept.ru/2015/75099.htm>. – Гос. рег. Эл № ФС 77-49965. – ISSN 2304-120X.
On the technology of entering a new regional market / DOAJ – Lund University: Koncept: Scientific and Methodological e-magazine. – Lund, №3, 2015 – ISSN(s): 2304-120X (Department of general mathematical and natural sciences REU the Plekhanov, Tula). – URL: <http://www.doaj.net/3820/>
28. Степанов В. Г., Юрищева Н. А. и др. Об управлении ассортиментом в условиях внешнеэкономической деятельности предприятия торговли. Концепт. – 2015. – Спецвыпуск № 06. – ART 75098. – 0,5 п. л. – URL: <http://e-koncept.ru/2015/75101.htm>. – Гос. рег. Эл № ФС 77-49965. – ISSN 2304-120X.
Managing assortment in terms of foreign economic activity of the enterprise trade / DOAJ – Lund University: Koncept : Scientific and Methodological e-magazine. – Lund, №3, 2015 – ISSN(s): 2304-120X (Department of general mathematical and natural sciences REU the Plekhanov, Tula). – URL: <http://www.doaj.net/3822/>
29. Степанов В. Г. , Степанова Т. В. Критерии и модели оптимального управления товарными запасами/. [Электронный ресурс] / Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2017. – Т. 3. – С. 153–161. – URL: <http://e-koncept.ru /2017/770259.htm>.
30. Степанов В. Г. О маркетинговом подходе к ценообразованию. / Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2017. – Т. 3. – С. 162–173. – URL: <http://e-koncept.ru /2017/770260.htm>.

31. О концепции последовательного управления продвижением / Научно-методический электронный журнал «Концепт», 2017. – URL: https://mcito.ru/publishing/teleconf/tula_8/submitted.html.
32. Степанов В. Г., Трохимчук А. В. К вопросу об управлении запасами в аптеке. / Научно-методический электронный журнал «Концепт», 2017. – URL: https://mcito.ru/publishing/teleconf/tula_8/submitted.html.
33. Степанов В. Г., Степанова Т. В. О проблемах реализации образовательных программ поддержки субъектов малого (микро-) и среднего предпринимательства. / Научно-методический электронный журнал «Концепт», 2017. – URL: https://mcito.ru/publishing/teleconf/tula_8/submitted.html.
34. Степанов В. Г. О концепции последовательного управления продвижением. [Электронный ресурс], 2018. – URL: http://www.infort-group.ru/books/INFORT_Group_Sequential_management.pdf.
35. Степанов В. Г. О принципах и системе управления ассортиментом предприятия торговли. [Электронный ресурс], 2019. – URL: http://www.infort-group.ru/books/INFORT_Group_Assortment.pdf.
36. Степанов В. Г. Управление конкурентоспособностью предприятия торговли. [Электронный ресурс], 2020. – URL: http://www.infort-group.ru/books/INFORT_Group_Efficiency.pdf.
37. Степанов В. Г. Об эффективности маркетинговых исследований. [Электронный ресурс], 2020. – URL: http://www.infort-group.ru/books/INFORT_Group_Researches.pdf.
38. Степанов В. Г. О некоторых факторах, влияющих на производительность труда в торговле. [Электронный ресурс], 2020. – URL: http://www.infort-group.ru/books/INFORT_Group_PersonalSales.pdf.
39. Степанов В. Г. Пятый элемент как фактор конкурентоспособности предприятия торговли на рынке. [Электронный ресурс], 2020. – URL: http://www.infort-group.ru/books/INFORT_Group_5thElement.pdf.
40. Степанов В. Г. О структуризации персонала, как факторе роста производительности труда и конкурентоспособности предприятия на рынке. [Электронный ресурс], 2020. – URL: http://www.infort-group.ru/books/INFORT_Group_StaffStructure.pdf.
41. Степанов В. Г. О кадровых проблемах предприятий и бродячих специалистах. [Электронный ресурс], 2020. – URL: http://www.infort-group.ru/books/INFORT_Group_StaffingProblems.pdf.
42. Степанов В. Г. О системе управления и клубе джентльменов. [Электронный ресурс], 2020. – URL: http://www.infort-group.ru/books/INFORT_Group_MS&GentlemenClub.pdf.
43. Степанов В. Г. О телефонном маркетинге и CRM-системах. [Электронный ресурс], 2020. – URL: http://www.infort-group.ru/books/INFORT_Group_TelemarketingCRM.pdf.
44. Степанов В. Г. Об управлении товарными запасами. [Электронный ресурс], 2022. – URL: http://www.infort-group.ru/books/INFORT_Group_Storekeeping.pdf.
45. Степанов В. Г. О торговле и торговцах. [Электронный ресурс], 2022. – URL: http://www.infort-group.ru/books/INFORT_Group_About_trading.pdf.