

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Крылова Людмила Вячеславовна

Должность: Проректор по учебно-методической работе

Дата подписания: 08.12.2025 08:40:39

Уникальный программный ключ:

b066544bae1e449cd8bfce392f7224a676a27112

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ И  
ТОРГОВЛИ ИМЕНИ МИХАИЛА ТУГАН-БАРАНОВСКОГО»

КАФЕДРА МАРКЕТИНГА И ТОРГОВОГО ДЕЛА

УТВЕРЖДАЮ

Заведующая кафедрой



(подпись)

И.М. Рвачёва

«25» февраля 2025 г.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

по учебной дисциплине Б.1.В.23. «ДЕЛОВОЕ ОБЩЕНИЕ»

38.03.01 Экономика  
(Профиль: Маркетинг)

Разработчик:

к.э.н., доцент



Рвачёва И.М.

ОМ рассмотрены и утверждены на заседании кафедры  
от «25» февраля 2025 г., протокол № 16

Донецк 2025 г.

Паспорт  
оценочных материалов по учебной дисциплине  
«Деловое общение»

Перечень компетенций (элементов компетенций), формируемых в результате освоения учебной дисциплины (модуля) или практики

| №<br>п/п | Код контролируемой компетенции | Формулировка контролируемой компетенции                                                                                                           | Контролируемые разделы (темы) учебной дисциплины (модуля), практики*                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Этапы формирования (семестр изучения) |                    |
|----------|--------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------|--------------------|
|          |                                |                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | Очная форма                           | Очно-заочная форма |
| 1        | УК-4.                          | Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) | <b>Тема 1.</b> .Введение в деловое общение.<br>Основные характеристики общения.<br><b>Тема 2.</b><br>Коммуникативная сторона общения.<br><b>Тема 3.</b> Интерактивная сторона общения.<br><b>Тема 4.</b> Перцептивная сторона общения<br><b>Тема 5.</b> Этика делового общения<br><b>Тема 6.</b> Этикет и культура делового общения<br><b>Тема 7.</b> Подготовка и проведение деловых переговоров.<br><b>Тема 8.</b><br>Документационное обеспечение делового общения<br><b>Тема 9.</b> Конфликты и пути их разрешения.<br><b>Тема 10.</b> Споры и психологическая характеристика стресса | 8                                     | 10                 |

**Показатели и критерии оценивания компетенций, описание шкалоценевания**

Таблица 3.1 – Показатели оценивания компетенций

| №<br>п/<br>п | Код и<br>наименование<br>контролируем<br>ой<br>компетенции                                                                                              | Код и<br>наименование<br>индикатора<br>достижения<br>компетенции                                                                                                          | Контролируемые разделы<br>темы учебной<br>дисциплины                                                                                                                                                                            | Наименование<br>оценочного<br>материала |
|--------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------|
| 1            | УК-4. Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) | ИДК-1ук-4 Выбирает стиль делового общения на государственном языке и иностранном языке в зависимости от цели и условий партнерства; адаптирует речь, стиль общения и язык | <b>Тема 1.</b> .Введение в деловое общение. Основные характеристики общения.<br><b>Тема 2.</b> Коммуникативная сторона общения.<br><b>Тема 3.</b> Интерактивная сторона общения.<br><b>Тема 4.</b> Перцептивная сторона общения | Тест,опрос                              |
|              |                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                           | <b>Тема 9.</b> Конфликты и пути их разрешения.<br><b>Тема 10.</b> Споры и психологическая характеристика стресса                                                                                                                | Кейс-задачи,доклад                      |
|              |                                                                                                                                                         | ИДК-3ук-4 Ведет деловую переписку на государственном языке и иностранном языке с учетом особенностей стилистики официальных и неофициальных писем и социокультурных       | <b>Тема 5.</b> Этика делового общения<br><b>Тема 6.</b> Этикет и культура делового общения                                                                                                                                      | Тест,опрос                              |
|              |                                                                                                                                                         | ИДК-4ук-4 Представляет свою точку зрения при деловом общении и в публичных выступлениях.                                                                                  | <b>Тема 7.</b> Подготовка и проведение деловых переговоров.<br><b>Тема 8.</b> Документационное обеспечение делового общения                                                                                                     | Кейс-задачи,доклад                      |

Таблица 2.2 – Критерии и шкала оценивания по оценочному материалу  
«Тест»

| Шкала оценивания<br>(интервал<br>баллов) | Критерий оценивания                       |
|------------------------------------------|-------------------------------------------|
| 8-<br>10                                 | Даны правильные ответы на 90-100% заданий |
| 5-7                                      | Даны правильные ответы на 75-89% заданий  |
| 1-4                                      | Даны правильные ответы на 60-74% заданий  |
| 0                                        | Даны правильные ответы на 0-59% заданий   |

Таблица 2.3 – Критерии и шкала оценивания по оценочному материалу  
«Доклад»

| Шкала оценивания<br>(интервал<br>баллов) | Критерий<br>оценки                                                                                                                                                                             |
|------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 5-6                                      | Доклад представлен на высоком уровне (студент полно осветил рассматриваемую проблематику, привел аргументы в пользу своих суждений, владеет профильным понятийным (категориальным) аппаратом). |
| 3-4                                      | Доклад представлен на среднем уровне (студент в целом осветил рассматриваемую проблематику, привел аргументы в пользу своих суждений, допустив некоторые неточности).                          |
| 1-2                                      | Доклад представлен на низком уровне (студент допустил существенные неточности, изложил материал с ошибками, не владеет в достаточной степени профильным категориальным аппаратом и т.п.)       |
| 0                                        | Доклад представлен на неудовлетворительном уровне или не представлен (студент не готов, не выполнил задание и т.п.)                                                                            |

Таблица 2.5 – Критерии и шкала оценивания по оценочному материалу  
«Кейс-задача»

| Шкала оценивания (интервал<br>баллов) | Критерий<br>оценки                                                                         |
|---------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|
| 5                                     | Кейс-задача выполнена на высоком уровне (даны правильные ответы на 90-100% вопросов/задач) |
| 3-4                                   | Кейс-задача выполнена на среднем уровне (даны правильные ответы на 75-89% вопросов/задач)  |

|     |                                                                                                       |
|-----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1-2 | Kейс-задача выполнена на низком уровне (даны правильные ответы на 60-74% вопросов/задач)              |
| 0   | Kейс-задача выполнена на неудовлетворительном уровне (даны правильные ответы на 0-59% вопросов/задач) |

### 3. Перечень оценочных материалов

| №<br>п/<br>п | Наименование<br>оценочного<br>средства | Краткая характеристика оценочного<br>средства                                                                                                                                                                  | Представление<br>оценочного<br>средства в<br>фонде |
|--------------|----------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|
| 1            | Кейс-задача                            | Проблемное задание, в котором обучающемуся предлагают осмыслить реальную профессионально-ориентированную ситуацию, необходимую для решения данной проблемы.                                                    | Задания для решения кейс-задачи                    |
| 2            | Доклад                                 | Продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой публичное выступление попредставлению полученных результатов решения определенной учебно-практической, учебно-исследовательской или научной темы | Темы докладов, сообщений                           |
| 3            | Тесты                                  | система стандартизованных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося.                                                                                       | Фонд тестовых заданий                              |

### Примеры типовых заданий по оценочному материалу «Тесты»

**Вопрос 1. Деловое общение основывается на знаниях:**

1. социологии;
2. психологии;
3. менеджмента;
4. логики;
5. всех выше перечисленных дисциплин.

**Вопрос 2. К вербальным средствам общения относятся:**

1. устная речь;
2. письменная речь
3. устная и письменная речь;
4. интонации голоса;
5. грамотность.

**Вопрос 3. Какие из перечисленных средств общения относятся к невербальным?**

1. жесты;
2. позы;
3. мимика;

4. выражение лица;
5. все перечисленные.

**Вопрос 4. В процессе общения за восприятием сообщения партнером следует ....**

1. оценка сообщения;
2. интерпретация сообщения;
3. обратная связь;
4. выделение и понимание смысловой части;
5. передача сообщения.

**Вопрос 5. Ключевая фаза общения – это ....**

1. восприятие;
2. выбор канала передачи сообщения;
3. прогноз имеющейся у собеседника картины мира и стремление в максимальной степени приблизить к ней наше сообщение;
4. выбор слов и грамматики;
5. обратная связь.

**Вопрос 6. Жесты какого типа имеют наибольшую национальную и культурную специфику и значительно разнятся в зависимости от страны?**

1. жесты-иллюстраторы;
2. жесты-регуляторы;
3. жесты-адаптеры;
4. жесты-символы;
5. жесты - проявления аффекта.

**Вопрос 2. В каких случаях употребляются жесты-иллюстраторы?**

1. для пояснения сказанного словами;
2. для усиления тех или иных моментов сообщения;
3. для подчеркивания ключевых моментов беседы;
4. для акцентирования внимания;
5. во всех выше перечисленных случаях.

**Вопрос 3. Какой из перечисленных жестов не относится к жестам-регуляторам?**

1. приветствие рукопожатие;
2. частые кивки головой – для ускорения беседы;
3. медленные кивки головой – выражают заинтересованность в беседе;
4. приподнятый вверх указательный палец – желание прервать беседу на данном месте или возразить;
5. американский символ «OK», означающий «всё хорошо».

Вопрос 4. В перечисленных вариантах найдите тот, который не предполагает употребление жестов-адаптеров?

1. в ситуациях стресса;
2. в затруднительных ситуациях;
3. для пояснения сказанного;
4. служат признаком переживаний;
5. все перечисленные выше случаи.

**Вопрос 5. Мимика и язык тела являются наиболее ярким проявлением ....**

1. жестов-иллюстраторов;
2. жестов-регуляторов;

3. жестов-адаптеров;
4. жестов-символов;
5. жестов-проявления аффекта.

### **Задание 5.**

**Изучите главу 2, п. 2.3., 2.4., 2.5., 2.6.**

**Выбрать к вопросу правильный ответ и отметить в карточке ответов.**

Вопрос 1. Найдите правильный вариант завершения утверждения – дистанция, на которой разговаривают собеседники,...

1. очень символична и зависит от многих факторов:
2. не имеет значения;
3. зависит только от национальных особенностей;
4. зависит только от взаимоотношений собеседников;
5. определяется статусом собеседников.

**Вопрос 2. Какой вид улыбки наиболее уместен в деловом общении?**

1. заискивающая;
2. адекватная ситуации;
3. дружелюбная;
4. ироничная;
5. насмешливая.

Вопрос 3. Если человек во время разговора часто отводит глаза от своего собеседника, это может означать:

1. он собирается с мыслями:
2. он нервничает;
3. разговор его мало интересует;
4. просьбу не перебивать, ещё не всё сказано;
5. в зависимости от ситуации, возможен любой из приведенных вариантов.

Вопрос 4. Какое средство неверbalного общения слушающего поощряет говорящего к продолжению разговора?

1. увеличение дистанции слушающим собеседником;
2. очень широкая улыбка;
3. постоянное сокращение дистанции во время разговора;
4. заинтересованный взгляд с нечастыми кивками головой:
5. частый отвод взгляда в сторону.

**Вопрос 5. Вызывает больше всего недоразумений использование представителями различных культур жестов**

1. символов:
2. адаптеров;
3. иллюстраторов;
4. регуляторов;
5. проявления аффекта.

**Примеры типовых заданий по оценочному материалу «Доклад»**  
**(примерная тематика):**

1. Способы воздействия партнеров друг на друга: заражение, внушение, убеждение, подражание.
2. Виды и формы делового общения. Деловая беседа, приемы влияния на партнера.
3. Речевые аспекты переговорного процесса.
4. Стили и особенности ведения деловых переговоров.
5. Культура речи делового человека. Тактика использования речевых средств.
6. Невербальные особенности делового общения.
7. Спор, дискуссия, полемика в процессе делового общения.
8. Конфликтные ситуации в деловом общении и способы их разрешения.
9. Имидж делового человека. Внешний вид, поведение.
10. Модели поведения и тактика общения в деловой сфере.
11. Детерминация поведения личности в деловом общении.
12. Этапы делового общения, особенности поведения на каждом из них.
13. Стратегии ведения переговоров, использование психологических и этических способов влияния на их процесс.
14. Деловое общение в рабочей группе. Модели поведения делового общения.
15. Социально-психологический климат коллектива и его влияние на деловые отношения.
16. Проблема лидерства и деловые отношения.
17. Стress и его влияние на процесс делового общения.
18. Этика делового общения: общие принципы и образцы поведения.
19. Этикет и культура делового общения.
20. Правила общения по телефону.
21. Деловые совещания: подготовка, проведение, принятие решений.
22. Современные информационные технологии как средство повышения эффективности деловой коммуникации.
23. Презентация как вид делового общения.

## **Примеры типовых заданий по оценочному материалу кейс-задача**

### **Задание № 1**

Сравните столбцы в таблице 1.1 и подберите правильное сочетание представленных терминов и определений друг к другу.

| Термин                 | Определение                                                                                     |
|------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Деловой этикет -    | совокупность всех этикетных речевых средств и правила их использования в тех или иных ситуациях |
| 2. Светский этикет -   | искусство красноречия                                                                           |
| 3. Деловая этика -     | фразеологизированные предложения, являющиеся готовыми языковыми средствами                      |
| 4. Речевая этика -     | знания приличий, умение держать себя в обществе                                                 |
| 5. Этикетная формула - | совокупность норм поведения предпринимателя                                                     |
| 6. Риторика -          | установленный порядок поведения в сфере бизнеса и деловых контактов                             |

### **Задание № 2**

У владельца частного предприятия работает 200 человек. Дела у фирмы идут хорошо. Для лучшего объединения коллектива, руководитель решает провести праздник за городом. Выезд назначен на пятницу. В программу праздника входит награждение лучших сотрудников, вручение подарков, обед, развлечение.

Часть подчиненных отпросилась у руководителя, мотивируя это разными причинами. В последствии выяснилось, что они этот день (пятницу) провели на своих дачах. В фирме это вызвало брожения, хотя сам праздник удался. Осеню руководитель хотел бы провести еще одно подобное мероприятие.

Как необходимо провести деловое собрание, чтобы сотрудники не игнорировали подобные мероприятия? Как лучше руководителю внедрить корпоративную культуру в свою фирму?

### **Задание № 3**

Исключите лишнее, официально - деловой стиль характеризуют:

- употребление разговорной лексики;
- использование научной терминологии;
- компактность изложения материала;
- отсутствие неверbalной стороны общения;
- безличность;
- использование номенклатурных названий;
- высокая регламентированность речи;
- строгость изложения

#### **4. Методические рекомендации по оценочному материалу**

##### **1) При выполнении тестовых заданий необходимо:**

1. Оформить титульный лист работы, указав:

- название дисциплины;
- направлений подготовки, курс, группу, Ф.И.О.;
- вариант задания.

2. Ответить на все тестовые вопросы.

Тестовые задания охватывают вопросы по всем темам, которые изучаются данной дисциплиной. Среди видов тестовых заданий, предложенных в рамках выполнения письменного аудиторной работы, следует отметить следующие: тесты, направленные на оценку усвоения основных понятий, терминов, определений изучаемой дисциплины; тесты, направленные на оценку полноты знаний лекционного материала; тесты, направленные на оценку глубины знаний студентами вопросов, которые преподаются в рамках дисциплины (знания дополнительной рекомендуемой литературы).

**2) В ходе выполнения доклада студент должен** провести самостоятельную работу с основной и дополнительной литературой, осветить рассматриваемую проблематику, привести аргументы в пользу своих суждений, продемонстрировать владение профильным понятийным аппаратом. Примерный объем доклада составляет пять страниц формата А4.

##### **3) При выполнении контрольной работы студент должен:**

1. Оформить титульный лист работы, указав:

- название дисциплины;
- направлений подготовки, курс, группу, Ф.И.О.;
- вариант задания.

2. Выполнить работу в той последовательности, в которой указаны номера заданий варианта.

3. Раскрыть ёмко и точно суть теоретического вопроса.

4. Решение задач должно в обязательном порядке сопровождаться формулами, аналитическими расчетами и логическими объяснениями.

5. Задачи, не имеющие последовательно представленного решения (есть только ответ) и обоснованных выводов является не решенными.

6. Все показатели, в случае необходимости, должны иметь единицы измерения.

7. Работа должна быть оформлена аккуратно, написана разборчиво, чисто и без помарок.

8. Обязательным элементом, подтверждающим качество усвоения студентом изучаемой дисциплины, является представление обоснованных и объективных выводов по результатам решенной задачи.

**4) Решение кейс-задач должно в обязательном порядке сопровождаться формулами, аналитическими расчетами и логическими объяснениями.**

Кейс-задачи, не имеющие последовательно представленного решения (есть только ответ) и обоснованных выводов является не решенными. Все показатели, в случае необходимости, должны иметь единицы измерения.

Обязательным элементом, подтверждающим качество усвоения студентом изучаемой дисциплины, является представление обоснованных и объективных выводов по результатам решенной кейс-задачи.

**5) Форма проведения промежуточной аттестации по данной дисциплине является экзамен.** Он проводится в устной форме. В её ходе студент должен точно и ёмко изложить ответы на теоретические вопросы и решить практические задачи. Требования к решению задач и их оформлению такие же, как и для заданий в контрольной работе.

## **5. РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА**

### **Основная:**

1. Бабаева, А. В. Деловое общение и деловой этикет / А. В. Бабаева, Р. И. Мамина ; под редакцией Р. И. Маминой. — 2-е изд. — Санкт-Петербург : Петрополис, 2019. — 192 с. — ISBN 978-5-9676-0555-0. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт].

### **Дополнительная:**

1. Виговская, М. Е. Профессиональная этика и этикет: учебное пособие для бакалавров / М. Е. Виговская. — Москва : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2021. — 144 с. — ISBN 978-5-394-02409-2. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт].
2. Федорова, Н. Н. Речевая коммуникация и деловое общение : практикум / Н. Н. Федорова. — Сочи : Сочинский государственный университет, 2020. — 50 с. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт].

### **Учебно-методические издания:**

1. Дорошенко В.Ю., Зотова Л.И., Лавриненко В.Н. Психология и этика делового общения: учебник / под ред. Лавриненко В.Н. - М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2012. 415 с. [Электронный ресурс]. Электронная Библиотечная Система IPRbooks (<http://iprbookshop.ru>).
2. Кузнецов И.Н. Деловое общение: учебное пособие - М.: Дашков и К, 2012. 528 с. [Электронный ресурс]. Электронная Библиотечная Система IPRbooks (<http://iprbookshop.ru>).
3. Рвачёва И.М. Деловое общение [ Электронный ресурс ] : электрон. конспект лекций по дисц. для студ. направления подготовки 38.03.01 «Экономика» профиль «Маркетинг», «Маркетинг услуг» всех форм обучения / И. М. Рвачева ; М-во образования и науки ДНР, Гос. орг. высш. проф. образования "Донец. нац. ун-т экономики и торговли им. Михаила Туган-Барановского" , Каф. маркетинга и коммерческого дела . — Донецк : [ДонНУЭТ], 2016 . — Локал. компьютер. сеть НБ ДонНУЭТ.
4. Макаров Б.В., Непогода А.В. Психология делового общения: учебное пособие. Саратов: Издательство: Вузовское образование, 2012. 209 с. [Электронный ресурс]. Электронная Библиотечная Система IPRbooks (<http://iprbookshop.ru>).

### **Информационные ресурсы**

1. Автоматизированная библиотечная информационная система Unilib UC : версия 2.110 // Научная библиотека Донецкого национального университета экономики и торговли им. Михаила Туган-Барановского. — [Донецк, 2021– ]. — Текст : электронный.
2. Информио : электрон. справочник / ООО «РИНФИЦ». — Москва : Издат. дом «Информио», [2018?– ]. — URL: <https://www.informio.ru> (дата обращения: 01.01.2023). — Текст : электронный.
3. IPR SMART : весь контент ЭБС IPR BOOKS : цифровой образоват. ресурс / ООО «Ай Пи Эр Медиа». — [Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2022]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru> (дата обращения: 01.01.2023). — Режим доступа: для авториз. пользователей. — Текст. Аудио. Изображения : электронные.

4. Лань : электрон.-библ. система. – Санкт-Петербург : Лань, сор. 2011–2021. – URL: <https://e.lanbook.com/> (дата обращения: 01.01.2023). – Текст : электронный. – Режим доступа: для авторизир. пользователей.
5. СЭБ : Консорциум сетевых электрон. б-к / Электрон.-библ. система «Лань» при поддержке Агентства стратег. инициатив. – Санкт-Петербург : Лань, сор. 2011–2021. – URL: <https://seb.e.lanbook.com/> (дата обращения: 01.01.2023). – Режим доступа : для пользователей организаций – участников, подписчиков ЭБС «Лань».
6. Polpred : электрон. библ. система : деловые статьи и интернет-сервисы / ООО «Полпред Справочники». – Москва : Полпред Справочники, сор. 1997–2022. – URL: <https://polpred.com> (дата обращения: 01.01.2023). – Текст : электронный.
7. Book on lime : дистанц. образование / изд-во КДУ МГУ им. М.В. Ломоносова. – Москва : КДУ, сор. 2017. – URL: <https://bookonlime.ru> (дата обращения: 01.01.2023) – Текст . Изображение. Устная речь : электронные.
8. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU : информ.-аналит. портал / ООО Научная электронная библиотека. – Москва : ООО Науч. электрон. б-ка, сор. 2000–2022. – URL: <https://elibrary.ru> (дата обращения: 01.01.2023). – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.
9. CYBERLENINKA : науч. электрон. б-ка «КиберЛенинка» / [Е. Кисляк, Д. Семячкин, М. Сергеев ; ООО «Итеос»]. – Москва : КиберЛенинка, 2012– . – URL: <http://cyberleninka.ru> (дата обращения: 01.01.2023). – Текст : электронный.
10. Национальная электронная библиотека : НЭБ : feder. гос. информ. система / M-во культуры Рос. Федерации [и др.]. – Москва : Рос. гос. б-ка : ООО ЭЛАР, [2008– ]. – URL: <https://rusneb.ru/> (дата обращения: 01.01.2023) – Текст. Изображение : электронные.
11. Научно-информационный библиотечный центр имени академика Л.И. Абалкина / Рос. экон. ун-т им. В.Г. Плеханова. – Москва : KnowledgeTree Inc., 2008– . – URL: <http://liber.rea.ru/login.php> (дата обращения: 01.01.2023). – Режим доступа: для авторизир. пользователей. – Текст : электронный.
12. Библиотечно-информационный комплекс / Финансовый ун-т при Правительстве Рос. Федерации. – Москва : Финансовый университет, 2019– . – URL: <http://library.fa.ru/> (дата обращения: 01.01.2023) – Режим доступа: для авторизир. пользователей. – Текст : электронный.
13. Университетская библиотека онлайн : электрон. библ. система. – ООО «Директ-Медиа», 2006– . – URL: <https://biblioclub.ru/> (дата обращения: 01.01.2023) – Режим доступа: для авторизир. пользователей. – Текст : электронный.
14. Электронный каталог Научной библиотеки Донецкого национального университета экономики и торговли им. Михаила Туган-Барановского. – Донецк : НБ ДОННУЭТ, 1999– . – URL: <http://catalog.donnuet.education> (дата обращения: 01.01.2023). – Текст : электронный