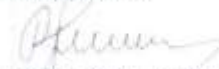


МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ЛЬВІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ імені ІВАНА ФРАНКА

Кафедра: маркетингу

"ЗАТВЕРДЖУЮ"



В.о. декана факультету

Р.В. Михайлюк

"30" серпня 2021 року

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ДЕВЕЛОПМЕНТ НЕРУХОМОСТІ

код факультету / кафедри / дисципліни

Спеціальність: 075 – «Маркетинг»
код факультету / кафедри / дисципліни

Освітня програма: Маркетинг
код факультету / кафедри / дисципліни

Факультет: економічний факультет
код факультету / кафедри / дисципліни

2021-2022 навчальний рік

Робоча програма вибіркової навчальної дисципліни «Девелопмент нерухомості»
для студентів за спеціальністю 075 - «Маркетинг», освітня програма
«Маркетинг».

Розробники:

кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри маркетингу, Кузик
Олег Володимирович

Робочу програму схвалено на засіданні кафедри маркетингу

Протокол від "30" 08 2021 року № 1

Завідувач кафедри


(підпис)

(проф. Майовець С.І.)
(прізвище та ініціали)

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, освітньо-кваліфікаційний рівень	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів – 4	Галузь знань <u>07 – «Управління та адміністрування»</u> (шифр і назва)	Нормативна	
Модулів – 2	Спеціальність: <u>075 – «Маркетинг»</u>	Рік підготовки	
Змістових модулів – 2		4-й	-
Індивідуальне науково-дослідне завдання _____ (назва)		Семестр	
Загальна кількість годин – 120		7-й	-
		Лекції	
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 3 самостійної роботи студента – 4,5	Освітній ступінь: <u>бакалавр</u>	32 год.	-
		Практичні, семінарські	
		16 год.	-
		Лабораторні	
		год.	-
		Самостійна робота	
		72 год.	-
		Індивідуальні завдання:	
		-	
Вид контролю:			
залік	-		

Примітка.

Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної і індивідуальної роботи становить (%):

для денної форми навчання – 67%

для заочної форми навчання – - %

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Метою викладання навчальної дисципліни «Девелопмент нерухомості» є набуття теоретичних знань та практичних навичок девелопменту на ринку нерухомості; освоєння ключових засад аналізу маркетингового середовища на ринку нерухомості в Україні та світі; озброєння студентів знаннями з питань вибудовування відповідних стратегій задоволення потреб різних сегментів споживачів на ринку нерухомості; вивчення відповідного маркетингового інструментарію ринку.

Основними **завданнями** вивчення дисципліни «Девелопмент нерухомості» є:

- формування економічного мислення у сфері девелопменту нерухомості, що базується на принципах сучасних концепцій маркетинг-менеджменту;
- з'ясування економічного змісту та сутності нерухомості, як специфічного товару;
- ознайомлення студентів з відповідними категоріями притаманними девелопменту нерухомості;
- освоєння студентами прийомів реального маркетингового аналізу на ринку нерухомості;
- засвоєння інструментарію розробки комплексу маркетингу для підприємств на ринку нерухомості та формування навичок впровадження їх в реальному секторі національної економіки;
- ознайомлення з основними навичками розроблення маркетингової стратегії девелопменту нерухомості;
- формування розуміння основних тенденцій та перспектив маркетингової діяльності на ринку;

- створення бажання творчого пошуку на шляху збільшення ефективності на ринку нерухомості в сучасних ринкових умовах.

2.1. Компетентності курсу

В результаті вивчення дисципліни студент набуває спеціальні (фахові) компетентності (СК):

СК1	Здатність логічно і послідовно відтворювати отримані знання предметної області маркетингу.
СК2	Здатність критично аналізувати й узагальнювати положення предметної області сучасного маркетингу.
СК3	Здатність використовувати теоретичні положення маркетингу для інтерпретації та прогнозування явищ і процесів у маркетинговому середовищі.
СК5	Здатність коректно застосовувати методи, прийоми та інструменти маркетингу.
СК10	Здатність використовувати маркетингові інформаційні системи в ухваленні маркетингових рішень і розробляти рекомендації щодо підвищення їх ефективності.
СК11	Здатність аналізувати поведінку ринкових суб'єктів та визначати особливості функціонування ринків.
СК14	Здатність пропонувати вдосконалення щодо функцій маркетингової діяльності.

2.2. Результати навчання

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен:

1) знати:

- сутність і особливості нерухомості як товару;
- принципи та функції девелопменту нерухомості;
- специфіку власності на об'єкти нерухомості в Україні та світі;
- стан та перспективи розвитку окремих секторів ринку нерухомості, зокрема ринків землі, житлової та комерційної нерухомості;

- ключові засоби та інструменти маркетингу, що застосовують на ринку нерухомості сьогодні;
- сутність девелопменту нерухомості, його роль та умови розвитку в Україні;
- особливості застосування маркетингових комунікацій у сучасному девелопменті;
- особливості здійснення ринкової взаємодії між учасниками з приводу нерухомого майна;
- методологічні основи, методи і прийоми оцінки нерухомості;
- нормативно-правову та законодавчу базу, що регулює ринок нерухомості в Україні.

2) **вміти:**

- проводити аналіз конкурентного середовища та ринкових позицій конкурентів;
- обирати та застосовувати на практиці найбільш доцільні методи дослідження девелопменту;
- розробляти стратегічні рішення щодо кожного з елементів комплексу маркетингу у процесі девелопменту;
- обирати раціональні інструменти маркетингових комунікацій з метою просування різноманітних об'єктів нерухомості на ринку;
- оцінювати прибутковість (витрати) від девелопменту та його оптимізацію;
- підбирати оптимальні елементи маркетингу-мікс залежно від ситуації на ринку;
- розробляти стратегічні, тактичні й оперативні плани підприємств у сфері нерухомості;
- застосовувати отримані знання в практичній діяльності.

2.3. Програмні результати навчання

ПРН2	Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.
ПРН3	Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу.
ПРН6	Визначати функціональні області маркетингової діяльності ринкового суб'єкта та їх взаємозв'язки в системі управління, розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність такої діяльності.
ПРН10	Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.
ПРН11	Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта.
ПРН14	Виконувати функціональні обов'язки в групі, пропонувати обґрунтовані маркетингові рішення.

3. Програма навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1. Загальні засади вивчення девелопменту нерухомості.

Тема 1. Суть та значення девелопменту нерухомості.

Мета та завдання курсу «Девелопмент нерухомості». Проблематика девелопменту нерухомості. Рівні дослідження маркетингу.

Поняття та значення девелопменту нерухомості. Стадії девелопменту нерухомості.

Суть і особливості застосування маркетингу на ринку нерухомості. Заходи, що сприяють просуванню нерухомості. Маркетингові інструменти створення проектів нерухомості.

Сучасні особливості розвитку девелопменту нерухомості. Інформація на ринку нерухомості.

Загальна характеристика девелопменту нерухомості в Україні.

Тема 2. Специфічні характеристики нерухомості як товару промислового ринку.

Суть та властивості нерухомості. Еволюція поняття «нерухоме майно». Властивості нерухомості. Підходи до визначення нерухомості.

Диференціатори на ринку нерухомості. Суттєві відмінності нерухомості від інших товарів. Ринкова вартість нерухомості. Різновиди вартості об'єкта нерухомості.

Стратегія просування нерухомості. Маркетингові дослідження місця або території розташування нерухомості. Диференціювання нерухомості. Стратегія множинної сегментації.

Тема 3. Ринок нерухомості в системі ринків.

Механізми функціонування ринку нерухомості.

Сутність ринку нерухомості. Основні процеси функціонування ринку нерухомості. Складові ринку нерухомості. Національний ринок нерухомості.

Ринкова рівновага на ринку нерухомості. Попит і пропозиція на ринку нерухомості. Асиметричність інформації. Ліквідність різних видів нерухомості. Особливості пропозиції.

Особливості та характеристики ринку нерухомості.

Функції ринку нерухомості.

Суб'єкти ринку нерухомості. Сектори ринку нерухомості. Інституційні та неінституційні учасники ринку. Первинний і вторинний ринки нерухомості.

Становлення і розвиток ринку нерухомості в Україні.

Тема 4. Політика просування на ринку нерухомості.

Система управління маркетинговими комунікаціями на ринку нерухомості. Завдання комунікаційної політики підприємств на ринку нерухомості. Комплексна система управління маркетинговими комунікаціями.

Маркетинговий комунікаційний аудит на ринку нерухомості. Зовнішній комунікаційний аудит. Аудит внутрішньо-корпоративних комунікацій. Комунікаційний аудит об'єкта нерухомості. Завдання та цілі маркетингового комунікаційного аудиту. Концепція комунікативності.

Концепція просування об'єкта нерухомості. Суть, мета та складові концепції просування. Інструменти концепції просування. Принципи ефективності комунікаційної політики на ринку нерухомості.

Змістовий модуль 2. Аналіз маркетингових інструментів девелопменту нерухомості.

Тема 5. Особливості управління об'єктами нерухомості.

Суть управління об'єктами нерухомості. Складові управління нерухомістю. Завдання та напрями управління. Внутрішнє і зовнішнє управління нерухомістю.

Суб'єкти та об'єкти управління нерухомістю. Державне регулювання нерухомості. Суспільний вплив на нерухомість. Формування об'єкта нерухомості. Комплекс послуг з управління об'єктами нерухомості.

Управління технічним станом об'єктів нерухомості. Мета та завдання управління технічним станом. Сутність і завдання технічного паспорту об'єкта.

Довірче управління об'єктами нерухомості. Довіра в довірчому управлінні та її етапи. Довірчий керівник: його права та обов'язки.

Тема 6. Підприємницька діяльність на ринку нерухомості.

Створення і розвиток об'єктів нерухомості. Економічний зміст девелопменту нерухомості. Управління інвестиціями на ринку нерухомості. Операції з розвитку проекту нерухомості. Сутність та роль редевелопменту.

Зміст та основні напрями ріелтерської діяльності. Основні напрями ріелтерської діяльності. Брокерська діяльність на ринку нерухомості. Діяльність ріелтерських організацій. Мультилісінгові системи. Чинники ринкової вартості житла. Мета та завдання Асоціації спеціалістів з нерухомості (ріелтерів) України.

Оренда як метод ефективного управління нерухомістю. Групи об'єктів оренди. Показники ефективності оренди.

Тема 7. Оцінка і страхування на ринку нерухомості.

Суть, особливості та напрями реалізації оціночної діяльності.

Інститут професійної оцінки об'єктів нерухомості в Україні. Саморегулюючі організації оцінювачів. Особливості проведення експертної оцінки в Україні. Суб'єкти та об'єкти оціночної діяльності. Особливості оцінки земельних ділянок. Права та обов'язки оцінювача.

Регулювання та система контролю оціночної діяльності. Рівні контролю. Принципи державного регулювання оціночної діяльності. Основні механізми регулювання оціночної діяльності. Єдина система стандартів оцінки.

Страхування об'єктів нерухомості. Страхова відповідальність страхувальника. Сучасні форми роботи страхових компаній з клієнтами.

Страхування професійної відповідальності суб'єктів ринку нерухомості. Різновиди страхування.

Тема 8. Нормативно-правове регулювання ринку нерухомості.

Загальні основи правового регулювання маркетингової діяльності на ринку нерухомості. Законодавство у сфері нерухомості. Права та інтереси у сфері нерухомості. Принципи державної реєстрації нерухомості.

Правове регулювання операцій з нежитловою нерухомістю. Управління комерційними об'єктами. Об'єкти та суб'єкти управління девелопменту нерухомістю. Функції та цілі правового регулювання. Управління концепцією маркетингу на ринку нерухомості.

Житлове законодавство: сутність та особливості в Україні. Право власності на ринку житлової нерухомості. Права та обов'язки власників житла. Порядок здійснення девелопменту з житлом.

4. Структура навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин											
	денна форма						заочна форма					
	усього	у тому числі					усього	у тому числі				
		л	п	лаб.	інд.	с. р.		л	п	лаб.	інд.	с. р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Змістовий модуль 1. Загальні засади вивчення девелопменту нерухомості.												
Тема 1. Суть та значення девелопменту нерухомості.	15	4	2			9						
Тема 2. Специфічні характеристики нерухомості як товару промислового ринку.	15	4	2			9						
Тема 3. Ринок нерухомості в системі ринків.	15	4	2			9						
Тема 4. Політика просування на ринку нерухомості.	15	4	2			9						
<i>Разом за змістовим модулем 1</i>	<i>60</i>	<i>16</i>	<i>8</i>			<i>36</i>						
Змістовий модуль 2. Аналіз маркетингових інструментів девелопменту нерухомості.												
Тема 5. Особливості управління об'єктами нерухомості.	15	4	2			9						
Тема 6. Підприємницька діяльність на ринку нерухомості.	15	4	2			9						
Тема 7. Оцінка і страхування на ринку нерухомості.	15	4	2			9						
Тема 8. Нормативно-правове регулювання ринку нерухомості.	15	4	2			9						
<i>Разом за змістовим модулем 2</i>	<i>60</i>	<i>16</i>	<i>8</i>			<i>36</i>						
Усього годин	120	32	16			72						

5. Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Суть та значення девелопменту нерухомості.	2
2	Специфічні характеристики нерухомості як товару промислового ринку.	2
3	Ринок нерухомості в системі ринків.	2
4	Політика просування на ринку нерухомості.	2
5	Особливості управління об'єктами нерухомості.	2
6	Підприємницька діяльність на ринку нерухомості.	2
7	Оцінка і страхування на ринку нерухомості.	2
8	Нормативно-правове регулювання ринку нерухомості.	2

6. Самостійна робота

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Суть та значення девелопменту нерухомості.	9
2	Специфічні характеристики нерухомості як товару промислового ринку.	9
3	Ринок нерухомості в системі ринків.	9
4	Політика просування на ринку нерухомості.	9
5	Особливості управління об'єктами нерухомості.	9
6	Підприємницька діяльність на ринку нерухомості.	9
7	Оцінка і страхування на ринку нерухомості.	9
8	Нормативно-правове регулювання ринку нерухомості.	9

7. Методи навчання

У процесі вивчення дисципліни «Девелопмент нерухомості» передбачено використання таких методів навчання:

- метод передачі та сприйняття навчальної інформації, пробудження наукового інтересу (лекції, ілюстрації, презентації);
- метод практичного засвоєння курсу за допомогою складання тестових завдань, вирішення задач і ситуацій з метою набування умінь й практичних навичок (практичні заняття);
- метод модульного контролю з допомогою періодичного складання модулів за тематикою лекційних і практичних занять;
- метод самостійного засвоєння студентами навчального матеріалу у вигляді складання тестів, вирішення задач, написання наукового есе на підставі самостійно опрацьованої базової літератури та додаткових джерел інформації (в т.ч. законодавчих актів) з метою конкретизації й поглиблення базових знань, необхідних умінь і практичних навичок (самостійна робота);
- методи усного та письмового контролю (практичні заняття й самостійна робота).

8. Методи контролю

Контроль за виконанням студентами навчального плану здійснюється з допомогою таких видів контролю:

- *поточний* – передбачає поточне опитування студентів на семінарських заняттях, перевірку виконання самостійної роботи;
- *проміжний* – передбачає написання двох модульних тестів протягом семестру;
- *підсумковий* – полягає у складанні семестрового заліку. Залік проводиться виключно у письмовій формі та передбачає теоретичну (описову та тестову) та практичну (ситуації) складові.

За поточний і проміжний контроль студент може набрати до 50 балів.

За підсумковий контроль (залік) студент може набрати до 50 балів.

У кінцевому підсумку студент може набрати 100 балів.

9. Розподіл балів, які отримують студенти

Поточне тестування та самостійна робота									Підсумковий тест (залік)	Сума
Змістовий модуль 1				Змістовий модуль 2					Залік (50 балів)	100
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9		
Модульна контрольна робота (10 балів)				Модульна контрольна робота (10 балів)						
Робота на практичних заняттях (30 балів)										

T1, T2 ... T10 – теми змістових модулів.

Шкала оцінювання: національна та ЄКТС

Оцінка ЄКТС	Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
A	90 – 100	відмінно	зараховано
B	81-89	добре	
C	71-80		
D	61-70		
E	51-60	задовільно	
FX	21-50	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання
F	0-20	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

* кількість балів для оцінок «незадовільно» (FX і F) визначається Вченими радами факультетів (педагогічними радами коледжів).

10.Рекомендована література

Базова

1. Асаул А.Н. Экономика недвижимости: Учебник для вузов. 2-е изд. СПб.: СПбГАСУ; М.: Изд-во АСВ, 2004. 384 с.
2. Вергун А. М., Козінець А. І. Брендінг у системі маркетингу підприємств на ринку комерційної нерухомості. *Актуальні проблеми інноваційного розвитку кластерного підприємництва в Україні*: зб. ст. за матеріалами Всеукр. наук.-практ. конф. (30 березня 2017 р., м. Київ). К.: КНУТД, 2017. С.102-108.
3. Гриценко Е.А. Рынок недвижимости: закономерности становления и функционирования (Вопросы методологии и теории). Х.: Бизнес Информ, 2002. 284 с.
4. Економіка нерухомості: Навчальний посібник За заг. ред. І.І. Пилипенка. К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. 350 с.
5. Асаул А.М., Брижань І.А., Чевганова В.Я. Економіка нерухомості: Підручник. К.: Лібра, 2004. 304 с.
6. Комплексний маркетинг для нерухомості [Електронний ресурс]. – URL: <https://development.marketing/>.
7. Лівшиц В.Я. Головні аспекти маркетингу на ринку комерційної нерухомості України [Електронний ресурс]. *Економічна наука*. 2009. – URL: http://www.economy.in.ua/pdf/6_2009/19.pdf.
8. Максимов С.Н. Девелопмент (развитие недвижимости). СПб: Питер, 2003. 256 с.: ил.
9. Максимов С.Н. Управление девелопментом недвижимости. Учебник. М.: «Проспект», 2015. 329 с.
10. Недвижимость. Практическая энциклопедия / [А.В. Быстров и др.]; под ред. И.С. Радченко. М.: ГроссМедиа, 2005. 416 с.
11. Нова криза на ринку нерухомості. Коли очікувати і в що інвестувати? [Електронний ресурс] / К.: ТОВ «Формула Істейт». URL: <http://formulaestate.com/wp-content/uploads/2018/05/propm-2-%D0%9A%D0%BE%D0%BF%D0%B8%D1%8F.pdf>.

12. Оцінка та управління нерухомістю: навчальний посібник. [В. Р. Кучеренко, М. А. Заєць, О. В. Захарченко, Н. В. Сментина, В. О. Улибіна]. Одеса: Видавництво ТОВ «Лерадрук», 2013. 272 с.
13. Асаул А.М., Павлов В.І., Пилипенко І.І., Павліха Н.В., Кривов'язюк І.В. Ринок нерухомості: навч. посібн., вид. 2-ге. К.: Кондор, 2006. 336 с.
14. Асаул А.М., Павлов В.І., Пилипенко І.І., Павліха Н.В., Кривов'язюк І.В. Ринок нерухомості: навч. посібн., вид. 3-тє. К.: Кондор, 2010. 336 с.
15. Ринок нерухомості: Навчальний посібник. За заг. ред. І.І.Пилипенка. К.: ІВЦ Держкомстату України. 2004. 387 с.
16. Сидоров В.А. Девелоперские компетенции: маркетинг и продажи девелоперского проекта. Учебное пособие. М.: «Дело» РАНХиГС, 2017. 266 с.
17. Тер-Карпетянц Ю. М., Афанасьєва О. М. Дослідження українського ринку офісної нерухомості в ІТ-сегменті як складової маркетингу послуг. *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія Економічні науки*. 2018. № 2 (121). С. 91-101.
18. Телетов О.С., Граділь А.А., Рудь М.П. Інноваційна маркетингова діяльність у житловому будівництві. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2015. № 3. С.33-46.
19. Юнацкевич П.И. Маркетинг недвижимости: Учеб. Пособие. СПб.: Изд. дом «Сентябрь», 2002.

Допоміжна

1. Городняк І.В. Поведінка споживача: навч. посібник. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2018. 256 с.
2. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Пер. с англ. под ред. Л.А. Волковой, Ю.Н. Каптуревского. СПб.: Питер, 2000. 752 с.
3. Кузик О.В. Маркетинг послуг: технології та стратегії: навч. посіб. Львів: Видавництво ЛНУ ім. І.Франка, 2018. 338 с.
4. Кузик О.В. Стратегічний маркетинг: теорія та методологія: навч. посіб. Львів: ЛНУ, 2015. 240 с.

5. Майовець Є. Маркетинг: теорія та методологія: навч. посібник. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2015. 450 с.

6. Майовець Є.Й., Кузик О.В. Маркетингові комунікації. Львів: Львівський національний університет імені Івана Франка, 2013. 192с.

7. Сайти нерухомості, огляд топ 20 [Електронний ресурс]. URL: <https://marketer.ua/ua/property-sites-top-20-review/>.

11. Інформаційні ресурси

1. Digital Marketing. Возможности использования современных инструментов маркетинговых коммуникаций для продвижения товаров и услуг [Електронний ресурс] / ReklaMaster – первый портал о маркетинге и рекламе. URL:

http://www.reklamaster.com/spec_projects/show/who_is_pro/year/2010/id/24147/index.html.

2. Бібліотека імені В.Вернадського [Електронний ресурс]. URL: <http://www.nbu.gov.ua>.

3. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

4. Інститут економіки і прогнозування НАН України [Електронний ресурс]. URL: <http://www.ief.org.ua>.

5. Маркетинг і реклама [Електронний ресурс]. – український професіональний журнал. URL: <http://www.mr.com.ua>.

6. Маркетинг і реклама. Повна інформація [Електронний ресурс]. URL: <http://www.reklamist.com>.

7. Міжнародна Маркетингова Група. Директ-маркетинг [Електронний ресурс]. URL: <http://www.marketing-ua.com/topics.php?topicId=12>.

8. Міжнародний центр перспективних досліджень [Електронний ресурс]. URL: <http://www.icps.kiev.ua>.

9. Новий маркетинг. Журнал про маркетинг і рекламу для маркетологів і рекламистів [Електронний ресурс]. URL: [http://www/marketing.web-standart.net](http://www.marketing.web-standart.net) (Статті за темами: реклама і медіа, ринкові дослідження, брендинг, упаковка, дистриб'юція, торговельні мережі, логістика, просування товару, навчання і тощо).

10. Попова О. Из малого рождается великое. Как часто недооцениваемый компонент упаковки может стать ценным активом [Електронний ресурс]. – 21 березня 2013. – URL: <http://www.upakovano.ru/articles/431835>.

11. Українська асоціація маркетингу [Електронний ресурс]. URL: <http://www.uam.kneu.kiev.ua/>.