

Міністерство освіти і науки України
Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

Кафедра «Економіки та публічного управління» (№ 601)

ЗАТВЕРДЖУЮ

Гарант освітньої програми



(підпис)

Валентина КУПРІЯНОВА

(ім'я та прізвище)

«30» серпня 2024 р.

СИЛАБУС ОBOB'ЯЗKОВОЇ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Економіка та управління в сфері торгівлі

(назва навчальної дисципліни)

Галузь знань: 07 Управління та адміністрування

(шифр і найменування галузі знань)

Спеціальність: 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

(код та найменування спеціальності)

Освітня програма: Експертиза товарів та послуг

(найменування освітньої програми)

Форма навчання: денна

Рівень вищої освіти: перший (бакалаврський)

Силабус введено в дію з 01.09.2024 року

Харків – 2024 р.

Розробник: Павленко Т.Ю., доцент кафедри, к. екон. н., доцен
(прізвище та ініціали, посада, науковий ступінь та вчене звання)


(підпис)

Силабус навчальної дисципліни розглянуто на засіданні кафедри економіки та публічного управління (№ 601)

Протокол № 1 від « 29 » серпня 2024 р.

Завідувач кафедри

Д. Н. з держ. управл., професор
(науковий ступінь та вчене звання)


(підпис)

Вероніка КОВАЛЬЧУК
(ім'я та прізвище)

Погоджено з представником здобувачів освіти:

Представник студентського самоврядування від факультету № 6


(підпис)

Ярослава ЧЕРНА
(ім'я та прізвище)

1. Загальна інформація про викладача



Павленко Тетяна Юріївна, к.е.н, доцент.
З 2008 року викладає в університеті наступні дисципліни:
- Державне регулювання економіки та економічна політика;
- Антикризове управління в регіоні;
- Регіональна економіка;
- Економіка підприємства та ін.
Напрями наукових досліджень:
управління соціально-економічним розвитком регіонів, ефективність інвестиційної та інноваційної політики, антикризовий менеджмент, бізнес-управління.

2. Опис навчальної дисципліни

Семестр, в якому викладається дисципліна – 8 семестр.

Обсяг дисципліни:

3 кредити ЄКТС (90 годин), у тому числі аудиторних – 30 годин, самостійної роботиздобувачів – 60 години.

Форми здобуття

освіти Денна,
дистанційна, заочна.

Дисципліна –

обов'язкова.

Види навчальної діяльності – лекції, практичні заняття, самостійна робота здобувача.

Види контролю – поточний, модульний та підсумковий (семестровий) контроль(іспит).

Мова викладання – українська.

Необхідні обов'язкові попередні дисципліни (пререквізити) – менеджмент, маркетинг, мікроекономіка, макроекономіка.

Необхідні обов'язкові супутні дисципліни (кореквізити) – історія економічної думки, економічна теорія.

3. Мета та завдання навчальної дисципліни

Мета: формування у студентів теоретичні знання і практичні навички щодо прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Завдання: виконання комплексних економічних розрахунків для забезпечення ефективного функціонування торгових підприємств різних форм власності та розмірів.

Після опанування дисципліни здобувач набуде наступні **компетентності**:

ЗК 2. Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях.

ЗК 3. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.

ЗК 5. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.

ЗК 6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.

ЗК 10. Здатність діяти відповідально та свідомо.

ЗК13. Здатність ухвалювати рішення та діяти, дотримуючись принципу неприпустимості корупції та будь яких інших проявів недоброчесності

СК 2. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.

СК 4. Здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

СК 7. Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

СК 9. Здатність до організації зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур.

СК 10. Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва, торгівлі та біржової практики з урахуванням ризиків.

Програмні результати навчання:

ПРН 2. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

ПРН 7. Демонструвати підприємливість в різних напрямках професійної діяльності та брати відповідальність за результати.

ПРН 11. Демонструвати базові й структуровані знання у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності для подальшого використання на практиці.

ПРН 13. Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

ПРН 14. Вміти застосовувати інноваційні підходи в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

ПРН 17. Вміти вирішувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів.

ПРН 20. Знати основи бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур з урахуванням ризиків.

ПРН 21 Застосовувати набуті знання для запобігання корупції та будь-яким проявам недоброчесності в підприємницькій та торговельній діяльності.

4. Зміст навчальної дисципліни

Модуль 1

Змістовний модуль 1. Ринок споживчих товарів та послуг. Роль торгівлі у забезпеченні його розвитку.

ТЕМА 1. Ринкова інфраструктура: сутність і характеристика

- Форма занять: лекція, практичне заняття, самостійна робота.
- Обсяг аудиторного навантаження: 3 годин.
- Практичне заняття: Економічна сутність ринку споживчих товарів та послуг і його характеристика.

- Обов'язкові предмети та засоби: проектор.

Поняття ринку як економічної категорії та структурованої частини економіки. Економічна сутність ринку споживчих товарів та послуг і його характеристика. Споживчий попит як форма прояву потреби та елемент ринку. Пропозиція споживчих товарів: особливості, джерела формування товарних ресурсів. Поняття кон'юнктури ринку та методи її дослідження.

Обсяг самостійної роботи здобувача: 5 годин.

Опрацювання матеріалу лекцій. Формування питань до викладача.

ТЕМА 2. Природа торгівлі як сфери обігу та виду економічної діяльності.

Форма занять: лекція, практичне заняття, самостійна робота.

- Обсяг аудиторного навантаження: 2 годин.
- Практичне заняття: Економічні передумови виникнення та розвитку торгівлі як сфери обігу.

- Обов'язкові предмети та засоби: проектор.

Економічні передумови виникнення та розвитку торгівлі як сфери обігу. Сутність та принципи торгівлі як галузі народного господарства. Основні функції торгівлі. Форми організації та види торгівлі.

Обсяг самостійної роботи здобувача: 5 годин.

Опрацювання матеріалу лекцій. Формування питань до викладача.

ТЕМА 3. Організаційні основи функціонування роздрібної торгівлі товарами та послугами

Форма занять: лекція, практичне заняття, самостійна робота.

- Обсяг аудиторного навантаження: 2 годин.
- Практичне заняття: Види роздрібно-торгівельної мережі.
- Обов'язкові предмети та засоби: проектор

Сутність та функції роздрібно-торгівлі. Види роздрібно-торгівельної мережі. Роздрібні торговельні підприємства та торговельні одиниці. Типи та формати роздрібних торговців. Ярмаркова та виставкова діяльність. Торговельно-технологічний процес у магазині

Обсяг самостійної роботи здобувача: 5 годин.

Опрацювання матеріалу лекцій. Формування питань до викладача.

ТЕМА 4. Організаційні основи діяльності підприємств оптової торгівлі

Форма занять: лекція, практичне заняття, самостійна робота.

- Обсяг аудиторного навантаження: 2 годин.
- Практичне заняття: Складський товарно-технологічний процес на підприємствах оптової торгівлі.

- Обов'язкові предмети та засоби: проектор

Сутність та функції оптової торгівлі. Види оптової торгівлі. Структура та інфраструктура оптової торгівлі. Види оптових торговельних підприємств та їх класифікація. Складський товарно-технологічний процес на підприємствах оптової торгівлі.

Обсяг самостійної роботи здобувача: 5 годин.

Опрацювання матеріалу лекцій. Формування питань до викладача.

ТЕМА 5. Посередництво як невід'ємний елемент сфери торгівлі

- Форма занять: лекція, практичне заняття, самостійна робота.
- Обсяг аудиторного навантаження: 2 годин.
- Практичне заняття: Особливості діяльності посередників на біржовому ринку.
- Обов'язкові предмети та засоби: проектор.

Поняття торгово-посередницької діяльності та її характеристика. Класифікація оптових посередників. Торгово-посередницькі операції. Особливості діяльності посередників на біржовому ринку.

Обсяг самостійної роботи здобувача: 5 годин.

Опрацювання матеріалу лекцій. Формування питань до викладача.

Модульний контроль 1

- *Форма занять: написання модульної роботи в аудиторії (за рішенням лектора допускається проведення у дистанційній формі).*

- *Обсяг аудиторного навантаження: 2 години*
- *Обов'язкові предмети та засоби (обладнання, устаткування, матеріали, інструменти): відсутні.*
- *Обсяг самостійної роботи здобувачів – за необхідністю.*

Підготовка до модульного контролю.

Змістовний модуль 2. Торгівельне підприємство як стратегічний об'єкт

ТЕМА 6. Економічна характеристика зовнішньої торгівлі

- Форма занять: лекція, практичне заняття, самостійна робота.
- Обсяг аудиторного навантаження: 2 годин.
- Практичне заняття: Державний ринковий нагляд.
- Обов'язкові предмети та засоби: проектор.

Поняття, структура та форми зовнішньої торгівлі. Основні показники обсягів зовнішньої торгівлі. Методи зовнішньоторговельної діяльності. Ціноутворення в зовнішній торгівлі. Особливості окремих умов контрактів. Міжнародні правила інтерпретації комерційних термінів ІНКОТЕРМС. Державне регулювання зовнішньої торгівлі.

Обсяг самостійної роботи здобувача: 5 годин.

Опрацювання матеріалу лекцій. Формування питань до викладача.

ТЕМА 7. Торговельне підприємство як організаційна форма торгівлі та основний суб'єкт торговельної діяльності

- Форма занять: лекція, практичне заняття, самостійна робота.
- Обсяг аудиторного навантаження: 3 годин.
- Практичне заняття: Класифікація торговельних підприємств: види та організаційно-правові форми.

- Обов'язкові предмети та засоби: проектор.

Сутність, функції та види підприємництва. Особливості торговельного підприємництва. Торговельне підприємство як основний суб'єкт торговельної діяльності. Класифікація торговельних підприємств: види та організаційно-правові форми. Об'єднання торговельних підприємств. Законодавчо-правові основи здійснення торговельного підприємництва. Структура енергетичної галузі України.

Обсяг самостійної роботи здобувача 5 годин.

Опрацювання матеріалу лекцій. Формування питань до викладача.

ТЕМА 8. Стратегія діяльності торговельного підприємства

- Форма занять: лекція, практичне заняття, самостійна робота.
- Обсяг аудиторного навантаження: 2 годин.
- Практичне заняття: Моніторинг та прогноз стану зовнішнього середовища торговельного підприємства.

- Обов'язкові предмети та засоби: проектор.

Місія та система стратегічних цілей торговельного підприємства. Стратегія діяльності торговельного підприємства: її суть та види. Етапи розробки та реалізації стратегії торговельного підприємства. Моніторинг та прогноз стану зовнішнього середовища торговельного підприємства. Конкурентоспроможність торговельного підприємства та методи її оцінки

Обсяг самостійної роботи здобувача 5 годин.

Опрацювання матеріалу лекцій. Формування питань до викладача.

ТЕМА 9. Товарний оборот суб'єктів торговельної діяльності

- Форма занять: лекція, практичне заняття, самостійна робота.
- Обсяг аудиторного навантаження: 2 годин.
- Практичне заняття: Аналіз товарообороту підприємства торгівлі.
- Обов'язкові предмети та засоби: проектор.

Сутність товарообороту як показника господарської діяльності торговельного підприємства. Класифікація товарообороту, характеристика його окремих видів та форм. Фактори, що здійснюють вплив на обсяг товарообороту. Управління товарооборотом торговельного підприємства. Аналіз товарообороту підприємства торгівлі. Планування обсягу та структури товарообороту торговельного підприємства. Обсяг самостійної роботи здобувача 5 годин.

Опрацювання матеріалу лекцій. Формування питань до викладача.

ТЕМА 10. Товарні запаси та товарне забезпечення торговельних підприємств

- Форма занять: лекція, практичне заняття, самостійна робота.
- Обсяг аудиторного навантаження: 2 годин.
- Практичне заняття: Показники, що характеризують стан товарних запасів торговельного підприємства - Обов'язкові предмети та засоби: проектор.

Сутність та склад товарних запасів торговельного підприємства. Показники, що

характеризують стан товарних запасів торговельного підприємства. Аналіз товарних запасів на підприємствах торгівлі. Фактори, що обумовлюють обсяги та швидкість обертання товарних запасів. Нормування та планування товарних запасів. Формування товарного забезпечення товарообороту торговельного підприємства

Обсяг самостійної роботи здобувача 5 годин.

ТЕМА 11. Персонал та оплата праці на торговельному підприємстві - Форма занять: лекція, практичне заняття, самостійна робота.

- Обсяг аудиторного навантаження: 2 годин.
- Практичне заняття: Продуктивність праці працівників торговельного підприємства.
- Обов'язкові предмети та засоби: проектор.

Характеристика персоналу торговельного підприємства. Етапи проведення аналізу персоналу й оплати праці на торговельному підприємстві. Продуктивність праці працівників торговельного підприємства. Форми і системи оплати праці та матеріальне стимулювання на підприємствах торгівлі. План з праці торговельного підприємства та методика його розробки.

Обсяг самостійної роботи здобувача 5 годин.

ТЕМА 12. Основні фонди торговельного підприємства

- Форма занять: лекція, практичне заняття, самостійна робота.
- Обсяг аудиторного навантаження: 3 годин.
- Практичне заняття: Продуктивність праці працівників торговельного підприємства.
- Обов'язкові предмети та засоби: проектор.

Сутність та склад основних фондів торговельного підприємства. Оцінка та відтворення основних фондів Аналіз стану основних фондів торговельного підприємства. Аналіз ефективності використання основних фондів. Управління основними фондами торговельного підприємства.

Обсяг самостійної роботи здобувача 5 годин.

Модульний контроль 2

- *Форма занять: написання модульної роботи в аудиторії (за рішенням лектора допускається проведення у дистанційній формі).*
 - *Обсяг аудиторного навантаження: 2 години*
 - Обов'язкові предмети та засоби (обладнання, устаткування, матеріали, інструменти): відсутні.*
 - *Обсяг самостійної роботи здобувачів – за необхідністю.*
- Підготовка до модульного контролю.

5. Індивідуальні завдання

Індивідуальне завдання не передбачено навчальним планом.

6. Методи навчання

Проведення аудиторних лекцій, практичних робіт, індивідуальні консультації (при необхідності), самостійна робота студентів з навчальною літературою та інтернет-ресурсами.

7. Методи контролю

Поточний контроль здійснюється під час проведення практичних занять і має на меті перевірку рівня підготовленості студента до виконання конкретної роботи. Тестовий контроль проводиться в письмовій формі на практичних заняттях по закінченні кожного із змістових модулів.

Семестровий контроль здійснюється шляхом складання іспиту.

8. Критерії оцінювання та розподіл балів, які отримують здобувачі

Складові навчальної роботи	Бали за одне заняття (завдання)	Кількість занять (завдань)	Сумарна кількість балів
Модуль 1			
Змістовний модуль 1			
Виконання практичних робіт	0...3	7	0...21
Робота на лекціях	0...1	4	0...4
Модульний контроль	0...30	1	0...30
Змістовний модуль 2			
Виконання практичних робіт	0...1	8	0...8
Робота на лекціях	0...1	7	0...7
Модульний контроль	0...30	1	0...30
Усього			100

На практичних та лекційних заняттях оцінюється участь в обговоренні ситуацій та виконання завдань.

Семестровий контроль (іспит) проводиться у разі відмови студента від балів поточного тестування. Під час складання семестрового іспиту студент має можливість отримати максимум 100 балів.

Білет для заліку складається з двох питань та практичної частини. За відповідь на кожне питання студент максимально може отримати по 30 балів, практична частина - 40.

Прийнята шкала оцінювання

Сума балів	Оцінка за традиційною шкалою	
	Іспит, диференційований залік	Залік
90 – 100	Відмінно	Зараховано
75 – 89	Добре	
60 – 74	Задовільно	
0 – 59	Незадовільно	Не зараховано

Критерії оцінювання роботи здобувача протягом семестру

Задовільно (60-74). Показати мінімум знань та умінь. Захистити всі індивідуальні завдання та здати тестування.

Добре (75-89). Твердо знати мінімум, виконати усі завдання, здати тестування та поза

аудиторну самостійну роботу.

Відмінно (90-100). Здати всі контрольні точки з оцінкою «відмінно». Досконально знати всі теми та уміти застосовувати їх.

9. Політика навчального курсу

Відпрацювання пропущених занять відбувається відповідно до розкладу консультацій, за попереднім погодженням з викладачем. Питання, що стосуються академічної доброчесності, розглядає викладач або за процедурою, визначеною у Положенні про академічну доброчесність.

10. Політика академічної доброчесності

Дотримання академічної доброчесності здобувачами освіти передбачає (Методичні рекомендації для закладів вищої освіти з підтримки принципів академічної доброчесності. Лист МОН України № 1/9-650 від 23.10.2018 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v-650729-18#n211>):

- самостійне виконання навчальних завдань, завдань поточного та підсумкового контролю результатів навчання (для осіб з особливими освітніми потребами ця вимога застосовується з урахуванням їхніх індивідуальних потреб і можливостей);
- посилення на джерела інформації у разі використання ідей, розробок, тверджень, відомостей;
- дотримання норм законодавства про авторське право і суміжні права;
- надання достовірної інформації про результати власної навчальної (наукової, творчої) діяльності, використанні методики досліджень і джерела інформації».

11. Методичне забезпечення та інформаційні ресурси

Сайт кафедри

Електронний каталог науково-технічної бібліотеки Національного аерокосмічного університету ім. М.Є. Жуковського "ХАІ". - Режим доступу: http://library.khai.edu/library/fulltexts/doc/_1011Osnovi.pdf

Офіційний сайт Держкомстату України <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Офіційний сайт Верховної Ради України <http://www.rada.gov.ua>

12. Рекомендована література

Базова

1. Балджи М. Д., Однолько В. О. Економіка та організація торгівлі: авчальний посібник. – К. : ФОП Гуляєва В.М., 2021. 344 с.
2. Болтянська Л.О., Ю.О.Прус Економіка та організація торгівлі: курс лекцій / Л.О. Болтянська, Ю.О.Прус – Мелітополь: Люкс, 2021. – 162 с.
3. Власова Н.О., Гросул В.А., Круглова О.А., Чорна М.В. Економіка торгівлі: навч. посіб. Харків: Світ Книг, 2014. 473 с.
4. Економіка і організація торгівлі. Методичні вказівки для практичних занять і самостійного вивчення дисципліни студентами першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» / Л.М. Сатир, Л.І. Стаднік, В.М. Кепко та ін. Біла Церква, 2020. 125 с.
5. Ковальська Л.Л., Кривов'язюк І.В. Економіка підприємства: підручник. Київ: Видавничий дім «Кондор», 2020. 620 с.
6. Кравченко М.С. Економіка торгівлі: методичні вказівки з підготовки до практичних

занять з дисципліни «Економіка торгівлі» для студентів спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» всіх форм навчання. Маріуполь: ПДТУ, 2020. 20 с.

7. Мазаракі А.А., Бланк І.О., Лігоненко Л.О. Внутрішня торгівлі в Україні: економічні умови ефективного розвитку: монографія / за заг. наук. ред. А.А. Мазаракі. Київ: КНТЕУ, 2006.– 195 с.

8. Мазур Н.А., Семенець І.В., Лопашук І.А. Економіка торговельного підприємства: навч. посібн. Чернівці: Чернівець. нац. Ун-т ім. Ю.Федьковича. 2020. 192 с.

9. Марцин В. С. Економіка торгівлі: підруч. Київ: Знання, 2016. 402 с.

10. Одарченко Д.М., Сподар К.В., Соколова Є.Б. «Організація торгівлі»: опорний конспект лекцій для студентів спеціальності 6.030510 «Товарознавство і торговельне підприємництво». Харків: ХДУХТ, 2005. 68 с.

11. Підприємництво і торгівля: навч. посібник. Волинчук Ю.В. та ін. Київ: Видавничий дім «Кондор», 2018. 620 с.

12. Про затвердження Порядку провадження торговельної діяльності та правил торговельного обслуговування на ринку споживчих товарів: Постанова КМУ від 15.06 2006 р. № 833. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/833-2006%D0%BF#Text>

13. Про захист економічної конкуренції: Закон України від 11 січ. 2001 р. № 2210-III. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/406-18/ed20130704>.

14. Роженко О.В. «Організація торгівлі»: опорний конспект лекцій для студентів ступеня «бакалавр» / М-во освіти і науки України, Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган Барановського, каф. підприємництва і торгівлі. Кривий Ріг: ДонНУЕТ, 2017. 137 с.

14. Роздрібна та оптова торгівля. Терміни та визначення понять: ДСТУ 4303:2004. Національний стандарт України. від 01.07. 2005 р. URL: <http://www.dt-kt.com/natsionalniy-standartukrayini-dstu-4303-2004-rozdribna-ta-optova-torgivlya/> (дата звернення 15.03.2021 р.)

Допоміжна

15. Рокочка В.В., Алькема В.Г., Терехов В.І., Одягайло Б.М., Ковтонюк К.В та інші. Міжнародна торговельна діяльність: підручник. Київ: ВНЗ «Університет економіки та права «Крок», 2018. 698 с.

16. Семикіна М.В., Збаржевецька Л.Д., Матієнко С.С. Економіка та організація торговельних підприємств. Методичні вказівки до практичних занять. Кіровоград: КНТУ, 2019. 80 с.

17. Сукачова С. М. Економіка торгівлі: конспект лекцій для студ. за напр. підгот. 6.050100 «Фінанси». Харків: ХДУХТ, 2018. 130 с.

18. Таранюк Л.М. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність: підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. І. М. Сотник, Суми: ВТД «Університетська книга», 2018. 572 с.

19. Торговельне підприємництво: навчально-методичний посібник. Савицька Н.Л. та інші. Харків: Видавництво Іванченка І. С., 2017. 214 с.

20. Чорна Л.О., Супрун С.Д. Економіка торговельного підприємства: навч. посібн. Вінниця: ВМГО «Поділля-2000». 2022. 116 с.

21. Чорна М.В, Кушнір Т.Б., Михайлова О.В. Економіка торгівлі: навчально-методичний посібник. Харків: ХДУХТ, 2015. с. 221.

22. Шакланова, Р. И., В. В. Юсова. Экономика торговой отрасли: учебник для бакалавров. Москва: Издательство Юрайт, 2019. 468 с.

23. Шлійко А.В. Економіка підприємництва на ринку товарів і послуг: навч. посібн. Київ: Центр учбової літератури, 2018. 376 с.

24. Юрко І. В. Торговельне підприємство: навчальний посібник, Київ: Центр учбової літератури, 2018. 232 с.

25. Яковлев Ю. П. Економіка торгівлі з використанням інформаційних технологій: навч. посіб. Херсон: Олді-плюс, 2019. – 376 с.

26. Яркіна Н.М. Економіка підприємства: навч. посіб. вид. 2-ге перероб. і доп. К: Видавництво Ліра-К, 2020. 596 с.