


**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ МІЖНАРОДНИХ  
ВІДНОСИН ІМ. Б. Д. ГАВРИЛИШИНА**

**ЗАТВЕРДЖУЮ**  
Директор ННІМВ  
ім. Б. Д. Гаврилишина  
*Григор*  
**Грига ІВАЩУК**  
« 31 » 31 2023 р.



**ЗАТВЕРДЖУЮ**  
Виконувач обов'язків проректора з  
науково-педагогічної роботи  
*Віктор*  
**Віктор ОСТРОВЕРХОВ**  
« 31 » 31 2023 р.



**ЗАТВЕРДЖУЮ**  
Директор навчально-наукового  
інституту новітніх освітніх  
технологій  
*Святослав*  
**Святослав ПИТЕЛЬ**  
« 31 » 31 2023 р.



**РОБОЧА ПРОГРАМА  
з дисципліни**

**“Ревеню менеджмент”**

Ступінь вищої освіти – магістр

галузь знань - 24 “Сфера обслуговування”

спеціальність – 241 “Готельно-ресторанна справа”

Освітньо-професійна програма – “Готельно-ресторанна справа”

Форма навчання	Курс	Семестр	Лекції (год.)	Практичні (год.)	ІРС (год.)	Тренінг (год.)	Разом (год.)	СРС (год.)	Іспит (сем.)
Денна	1	1	30	15	5	4	150	96	1
Заочна	1	1,2	8	4	-	-	150	134	2

*31.08.2023*  
*[Signature]*

Тернопіль-ЗУНУ,  
2023

Робоча програма складена на основі освітньо-професійної програми підготовки магістра галузі знань 24 “Сфера обслуговування”, спеціальності 241 “Готельно-ресторанна справа”, затвердженої Вченою радою ЗУНУ, протокол № \_\_\_ від \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

Робочу програму склала канд. екон. наук., доцент кафедри міжнародного туризму і готельного бізнесу ЗУНУ Даниленко – Кульчицька В.А.

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри міжнародного туризму і готельного бізнесу, протокол № 1 від 29. 08. 2023 року.

Завідувач кафедри  
міжнародного туризму і  
готельного бізнесу к.е.н., доцент



Оксана ГУГУЛ

Розглянуто та схвалено Групою забезпечення спеціальності «Готельно-ресторанна справа», протокол № 1 від \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

Голова Групи забезпечення спеціальності \_\_\_\_\_  
д.е.н., професор Юрій ГУМЕНЮК



Гарант ОП \_\_\_\_\_



д.е.н., професор Юрій ГУМЕНЮК

# СТРУКТУРА РОБОЧОЇ ПРОГРАМИ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ “Ревеню менеджмент”

## 1. ОПИС ДИСЦИПЛІНИ “ Ревеню менеджмент ”

Дисципліна “ Ревеню менеджмент ”	Галузь знань, спеціальність, ступінь вищої освіти	Характеристика навчальної дисципліни
Кількість кредитів ECTS – 5	Галузь знань – 24 "Сфера обслуговування"	Статус дисципліни – нормативна дисципліна циклу професійної підготовки Мова навчання – українська
Кількість залікових модулів – 4	Спеціальність – 241 “Готельно-ресторанна справа”	Рік підготовки – 1 Семестр – 1
Кількість змістових модулів – 2	Ступінь вищої освіти – магістр	Лекції – 30 год. (ЗФН- 8 год.) Практичні заняття – 15 год (ЗФН -4 год.).
Загальна кількість годин – 150 (ЗФН -150)		Самостійна робота – 96 год. (ЗФН -134 год.). (4 год. – тренінг) Індивідуальна робота – 5 год.
Тижневих годин – 10 год., з них аудиторних – 3 год.		Вид підсумкового контролю – іспит

## 2. МЕТА І ЗАВДАННЯ ДИСЦИПЛІНИ “ Ревеню менеджмент ”

**2.1. Мета вивчення дисципліни.** Метою вивчення дисципліни “ Ревеню менеджмент ” є формування знань щодо проведення заходів з оптимізації системи управління попиту та доходами готелів і ресторанів. Ці знання стануть складовою системи компетенцій магістра готельно-ресторанної сфери.

### 2.2. Завдання вивчення дисципліни.

**Основними завданнями** вивчення дисципліни є: розвиток знань щодо: особливостей ціноутворення на готельно-ресторанних підприємствах та стратегії ціноутворення; моделювання попиту та економічних умов невизначеності, з якими стикаються особи, що приймають рішення; методики виявлення резервів доходу підприємства; базових стратегій управління доходами готелів, ресторанів; методики і особливості збору і обробки інформації в системах управління доходами; аналізу показників прибутковості готелів та ресторанів.

Згідно з вимогами освітньо-професійної програми студенти повинні **знати і вміти:**

- характеризувати моделі управління доходами у готелях та ресторанах;
- застосовувати на практиці методики забезпечення продажів оптимальної кількості номерів готелю за максимальною ціною через найбільш ефективні канали збуту; ю
- використовувати сучасні методи, техніки, моделі щодо застосування практичних та ефективних підходів до формування справедливої ринкової вартості готельної та ресторанный послуг; ю

- базові стратегії управління доходами готелів, ресторанів;ю
- аналізувати показники прибутковості готелів та ресторанів.

### **2.3. Найменування та опис компетентностей, формування котрих забезпечує вивчення дисципліни “Ревеню менеджмент”:**

- Здатність формулювати співвідношення між попитом на послуги готельно-ресторанного бізнесу і відповідною пропозицією.
- Здатність формувати цінову політику готелю з урахуванням сегментації клієнтської бази готелю, розв’язувати нестандартні задачі в області теорії управління доходами та аналізу динамічного ціноутворення при виборі оптимальної стратегії продаж.

Зміст уміння, що забезпечується вищеописаними компетентностями полягає у вмінні використовувати одержані знання у практичній діяльності, враховуючи тенденції та перспективи розвитку готельно-ресторанного бізнесу.

**Передумови для вивчення дисципліни.** Засвоєння знань за програмою фахового випробування за спеціальністю.

### **2.4. Результати навчання.**

- Можливість здійснювати контроль структури наявної клієнтської бази шляхом закріплення за кожним сегментом певної кількості теоретичних місць для оптимізації загального доходу.
- Застосовувати сучасні канали просування послуг та автоматизовані системи аналізу та контролю управління попитом та доходами готельно-ресторанним комплексом.

## **3. ЗМІСТ ДИСЦИПЛІНИ “Ревеню менеджмент”**

### **ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ Ревеню Менеджменту.**

#### **Тема 1. Основи «Revenue менеджменту»**

Огляд методології дисципліни. Історія виникнення «revenue менеджменту». Структура навчальної дисципліни. Роль «Revenue менеджменту» у діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу. Обов’язки revenue менеджера у закладах гостинності.

Література: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7.

#### **Тема 2. Ціноутворення з позиції Revenue менеджменту політики в готелях та ресторанах**

Основи формування ціннісно-орієнтованої цінової політики. Практичні аспекти контролю результативності цінових стратегій. Формування цінових стратегій у закладах готельно-ресторанного бізнесу.

Література: 1, 2, 7, 9, 12.

#### **Тема 3. Процес сегментації та позиціонування на ринку готельно-ресторанних послуг**

Сегментація ринку. Відбір цільових ринків. Позиціонування продуктів та послуг на ринку. Репозиціонування продуктів та послуг на ринку. Оцінка готельно-ресторанного ринку певного населеного пункту чи регіону.

Література: 3, 4, 8, 13, 16.

## **ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2. Управління доходами готелю (ресторану) як функція revenue менеджменту**

### **Тема 4. Канали збуту готельно-ресторанних послуг**

Поняття збутової політики підприємств індустрії гостинності. Методи збуту товарів та послуг. Канали розподілу, їх сутність та призначення. Діджиталізація збутової політики на підприємствах готельно-ресторанного бізнесу.

Література: 4; 8; 12; 15.

### **Тема 5. Інструменти прогнозування попиту та оптимізації продаж**

Прогнозування як стратегічний інструмент. Інструменти аналізу та контролю ринкового середовища. Прогнозування цін за допомогою спеціальних методів.

Література: 10, 12, 14, 17.

### **Тема 6. Управління доходами готелю (ресторану) як функція revenue менеджменту**

Формування ефективної системи управління доходами готельно-ресторанного підприємства. Оптимізація доходів на основі контролю за цінами. Оптимізація доходів на основі бронювання. Управління доходами від додаткових послуг в готелі (ресторані).

Література: 3, 7, 17, 18.

## 4. СТРУКТУРА ЗАЛІКОВОГО КРЕДИТУ ДИСЦИПЛІНИ “ Ревеню менеджмент ”

### Денна форма навчання

	<i>Кількість годин</i>					
	Лекції	Практичні	Індивідуальна робота	Тренінг, КППЗ	ІРС	Контрольні заходи
<b>ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ Ревеню Менеджменту.</b>						
Тема 1. Основи «Revenue менеджменту»	5	3	20	1	1	Тести, питання
Тема 2. Ціноутворення з позиції Revenue менеджменту політики в готелях та ресторанах	5	3	20	1	1	Кейси, ділові ігри
Тема 3. Процес сегментації та позиціонування на ринку готельно-ресторанних послуг	5	2	20		1	Тести, задачі
<b>ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2. Управління доходами готелю (ресторану) як функція revenue менеджменту</b>						
Тема 4. Канали збуту готельно-ресторанних послуг	5	2	10	1	1	Тести, питання
Тема 5. Інструменти прогнозування попиту та оптимізації продаж	5	2	10		-	Кейси, ділові ігри
Тема 6. Управління доходами готелю (ресторану) як функція revenue менеджменту	5	3	16	1	1	Тести, задачі
Разом:	30	15	96		5	

## Заочна форма навчання

	<i>Кількість годин</i>			
	Лекції	Практичні	СРС	ІРС
<b>ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ Revenue Менеджменту.</b>				
Тема 1. Основи «Revenue менеджменту»	2	0,5	25	1
Тема 2. Ціноутворення з позиції Revenue менеджменту політики в готелях та ресторанах	2	0,5	25	1
Тема 3. Процес сегментації та позиціонування на ринку готельно-ресторанних послуг	1	0,5	25	1
<b>ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2. Управління доходами готелю (ресторану) як функція revenue менеджменту</b>				
Тема 4. Канали збуту готельно-ресторанних послуг	1	0,5	25	1
Тема 5. Інструменти прогнозування попиту та оптимізації продаж	1	0,5	17	-
Тема 6. Управління доходами готелю (ресторану) як функція revenue менеджменту	1	0,5	17	1
Разом:	8	4	134	5

### 5. ТЕМАТИКА ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ Revenue Менеджменту.

#### ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 1.

**Тема: “ Основи «Revenue менеджменту»”.**

**Питання для обговорення:**

1. Огляд методології дисципліни.
2. Історія виникнення «revenue менеджменту».
3. Структура навчальної дисципліни.
4. Роль «Revenue менеджменту» у діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу.
5. Обов'язки revenue менеджера у закладах гостинності.

Література: 6, 7, 11, 12, 14, 19.

#### ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 2.

**Тема: “ Ціноутворення з позиції Revenue менеджменту політики в готелях та ресторанах ”.**

**Питання для обговорення:**

1. Основи формування ціннісно-орієнтованої цінової політики.
2. Практичні аспекти контролю результативності цінових стратегій.
3. Формування цінових стратегій у закладах готельно-ресторанного бізнесу.

Література: 1, 2, 7, 9, 12.

### **ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 3.**

**Тема: Процес сегментації та позиціонування на ринку готельно-ресторанних послуг**

**Питання для обговорення:**

1. Сегментація ринку.
2. Відбір цільових ринків.
3. Позиціонування продуктів та послуг на ринку.
4. Репозиціонування продуктів та послуг на ринку.
5. Оцінка готельно-ресторанного ринку певного населеного пункту чи регіону.

Література: 1, 2, 3, 4, 6, 11, 19.

### **ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ II. Управління доходами готелю (ресторану) як функція revenue менеджменту ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 4.**

**Тема: “ Канали збуту готельно-ресторанних послуг ”.**

**Питання для обговорення:**

1. Поняття збутової політики підприємств індустрії гостинності. Ю
2. Методи збуту товарів та послуг. Ю
3. Канали розподілу, їх сутність та призначення.
4. Діджиталізація збутової політики на підприємствах готельно-ресторанного бізнесу.

Література: 1, 2, 9, 10, 11.

### **ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 5.**

**Тема: “ Інструменти прогнозування попиту та оптимізації продаж ”.**

**Питання для обговорення:**

1. Прогнозування як стратегічний інструмент.
2. Інструменти аналізу та контролю ринкового середовища.
3. Прогнозування цін за допомогою спеціальних методів.

Література: 1, 2, 4, 12, 13.

### **ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 6.**

**Тема: “ Управління доходами готелю (ресторану) як функція revenue менеджменту ”.**

**Питання для обговорення:**

1. Формування ефективної системи управління доходами готельно-ресторанного підприємства.
2. Оптимізація доходів на основі контролю за цінами.
3. Оптимізація доходів на основі бронювання.
4. Управління доходами від додаткових послуг в готелі (ресторані).

Література: 3, 7, 20, 21.



## **6. САМОСТІЙНА РОБОТА СТУДЕНТІВ – 96 год**

Самостійна робота як основна форма засвоєння студентом навчального матеріалу в час, вільний від обов'язкових занять та без участі викладача, передбачає особистісну орієнтовану організацію самоосвіти студента.

Діагностика якості самостійної роботи здійснюється викладачем при оцінюванні змістових модулів та на основі підсумкового контролю залікового модуля.

### **Тематика**

1. Основи управління доходами на підприємствах гостинності ю
2. Сегментування ринку готельних послуг
3. Ціноутворення на підприємствах гостинності
4. Прогнозування в управлінні доходами на підприємствах гостинністюю
5. Нецінові та комбіновані інструменти управління доходами на підприємствах гостинності
6. Менеджмент доходів на підприємствах гостинності
7. Теоретичні основи та напрями фінансового аналізу на підприємствах гостинності
8. Аналіз майна та джерел його формування на підприємствах сфери гостинності
9. Аналіз доходів та товарообігу на підприємствах гостинності
10. Аналіз витрат та бюджетування на підприємствах гостинності
11. Аналіз фінансових результатів підприємств гостинності
12. Аналіз фінансового стану підприємств гостинності

## **7. Тренінг, комплексне практичне індивідуальне завдання**

### ***Організація і проведення тренінгу***

**Тематика:** аналіз діючої практики управління доходами на підприємствах готельно-ресторанної індустрії.

#### **Порядок проведення:**

1. Здійснити виїзд до відомих підприємств готельно-ресторанної індустрії області або міста.
2. Ознайомитися із специфікою ресурсів підприємств готельно-ресторанної сфери
3. Провести оцінку потенціалу об'єктів готельно-ресторанного бізнесу.
4. Представити результати проведеного тренінгу у вигляді невеликого групового звіту про дослідження підприємств індустрії гостинності.

Література: 1; 3; 12; 18; 21; 22.

### ***Організація і проведення КПЗ***

**Комплексне практичне індивідуальне завдання (КПЗ)** студентів передбачає виконання індивідуальних науково-дослідних завдань. КПЗ представляє собою навчальний модуль, який виконується самостійно і оцінюється як частка навчального курсу з врахуванням у загальній оцінці за курс. Це надає вагомості даній роботі і робить її зміст вартісним.

Завдання виконуються і подаються викладачеві у письмовій формі. Робота виконується на листах формату А4 шрифтом Times New Roman Cyr, розміром 14

pt, інтервал – 1,5. Поля: згори та знизу – 2 см, з лівого боку – 3 см, з правого боку – 1,5 см. Обсяг роботи – до 40 сторінок.

При оцінюванні виконання завдання враховуються:

- повнота розкриття теми і змістовність роботи – 40 балів;
- розгорнутий аналіз проблеми (порівняння з іншими об'єктами, аналіз проблеми в динаміці, тощо) – 30 балів;
- творчий підхід, оригінальність розкриття теми – 10 балів;
- наявність ілюстративного матеріалу – 5 балів;
- грамотність, стилістика виконання роботи – 5 балів;
- використання під час підготовки проекту технічних засобів (Excel, PowerPoint, Visio, Maple, спеціалізованих комп'ютерних програм, тощо) – 10 балів;

Максимальна сума балів, яку студент може отримати за виконання КПЗ – 100 балів.

**Суть комплексного практичного індивідуального завдання.**

**1. Індивідуальне завдання з дисципліни “Ревеню Менеджмент”** має наскрізний характер і виконується на прикладі конкретного підприємства індустрії гостинності (українського або закордонного).

Індивідуальне завдання складається із таких частин:

Вступ

1. Особливості управління доходами на підприємстві сфери гостинності.
2. Аналіз маркетингового середовища підприємства сфери гостинності.
  - 2.1. Характеристика основних факторів мікросередовища.
  - 2.2. Оцінка впливу факторів макросередовища на діяльність підприємства сфери гостинності.
3. Аналіз PR політики підприємства індустрії гостинності.
4. Оцінка цінової політики підприємства індустрії гостинності.
5. Оцінка політики просування підприємства індустрії гостинності.
6. Визначення основних недоліків Управління доходами підприємства сфери гостинності.
7. Розробка напрямів удосконалення Управління доходами підприємства сфери гостинності.

Висновки

## 8. Засоби оцінювання та методи демонстрування результатів навчання.

У процесі вивчення дисципліни «Ревеню менеджмент» використовуються наступні засоби оцінювання та методи демонстрування результатів навчання:

- поточне опитування;
- тестування;
- модульне тестування та опитування;
- реферати, есе;
- презентації результатів виконаних завдань та досліджень;
- ректорська контрольна робота;
- оцінювання результатів КППЗ;
- екзамен.

## 9. Критерії, форми поточного та підсумкового контролю

### Політика оцінювання

**Політика щодо дедлайнів і перескладання:** Для виконання індивідуальних завдань і проведення контрольних заходів встановлюються конкретні терміни. Перескладання модулів відбувається з дозволу дирекції факультету (інституту) за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).

**Політика щодо академічної доброчесності:** Письмові роботи підлягають перевірці на наявність плагіату та допускаються до захисту з коректними текстовими запозиченнями. Використання друкованих і електронних джерел інформації під час контрольних заходів та екзаменів заборонено.

**Політика щодо відвідування:** Відвідування занять є обов'язковим компонентом оцінювання. За об'єктивних причин (наприклад, карантин, воєнний стан, хвороба, закордонне стажування) навчання може відбуватись в онлайн формі за погодженням із керівником курсу.

Підсумковий бал (за 100-бальною шкалою) визначається як середньозважена величина, залежно від питомої ваги кожної складової залікового кредиту:

Заліковий модуль 1	Заліковий модуль 1 (ректорська контрольна робота)	Заліковий модуль 3 (підсумкова оцінка за КППЗ)	Заліковий модуль 4 (екзамен)
20%	20%	20%	40%
1. Усне опитування (тестування) на заняттях: 3 теми по 10 балів – макс 30 балів. 2. Письмова робота – макс 70 балів	1. Усне опитування (тестування) на заняттях: 3 теми по 10 балів – макс 30 балів. 2. Письмова робота – макс 70 балів	1. Підготовка КППЗ – макс 40 балів. 2. Захист КППЗ – макс 40 балів. 3. Участь у тренінгах – макс 20 балів	1. Тестові завдання (5 тестів по балів) – макс 25 балів. 2. Теоретичне питання – макс 25 балів 3. Кейс – макс 50 балів

**Шкала оцінювання:**

За шкалою університету	За національною шкалою	За шкалою ECTS
90–100	відмінно	<b>A</b> (відмінно)
85-89	добре	<b>B</b> (дуже добре)
75–84		<b>C</b> (добре)
65–74	задовільно	<b>D</b> (задовільно)
60-64		<b>E</b> (достатньо)
35–59	незадовільно	<b>FX</b> (незадовільно з можливістю повторного складання)
1–34		<b>F</b> (незадовільно з обов'язковим повторним курсом)

**10. ІНСТРУМЕНТИ, ОБЛАДНАННЯ, ПРОГРАМНЕ  
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ, ВИКОРИСТАННЯ ЯКИХ ПЕРЕДБАЧАЄ  
ДИСЦИПЛІНА**

№	Найменування	Номер теми
1.	Ноутбук, ПК	1-6
2.	Мультимедійний проектор	1-6
3.	Windows	1-6

## Літературні джерела

1. Cross. R. Milestones in the Application of analytical pricing and revenue management / R. Cross, J. Higbie // Journal of Revenue and Pricing Management. - 2018.
2. Корж Н.В., Онищук Н.В. Підбір оптимального набору інструментів revenue менеджменту в готелях / Н.В.Корж, Н.В.Онищук // Технологічний аудит та резерви виробництва.- 2018. - Том 7, № 1/(39). - С. 29-33. Режим доступу : <http://journals.uran.ua/tarp/issue/archive>.
3. Корж Н.В. Стасюк О.В. Revenue менеджмент: особливості групових продаж та бронювань в готелі /Н. В. Корж, О. В. Стасюк // Економіка та суспільство. Вип. №14, 2018. – Режим доступу: <http://vv\v\v.economvandsocictv.in.ua/iournal14/18-stati-14/1049-korz-h-n-v>.
4. Siddappa, S. Statistical modeling approach to airline revenue management with overbooking: // Ph.D. thesis. / S. Siddappa // The University of Texas at Arlington, USA. - 2019. - P. 25-44.
5. Littlewood, K. Forecasting and control passenger bookings / K. Littlewood // 10.AGIFORS Sympos. Proc. - 2020. - P. 95-117.
6. Belobaba, P. The evolution of airline yield management: fare class to origindestination seat inventory control / P. Belobaba // Handbook airline marketing.
7. 11.McCraw-Hill.- 2018.-P. 258-302.
8. REVPAR GURU : офіційний сайт системи. Режим доступу : <http://revparguru.com/>.
9. Hotels Revenue : офіційний сайт. Режим доступу : <http://www.xotels.com/>. Ю
10. Гузар У.Є. Управління проектами у готельно-ресторанному бізнесі : робоча програма навчальної дисципліни підготовки магістрів галузь знань 24 „Сфера обслуговування” спеціальність, 241 „Готельно-ресторанна справа” / розроб. Гузар У. Є. - Львів, 2020. - 25 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://repository.ldufk.edu.ua/handle/34606048/26959>. Ю
11. Гузар У.Є. Конкуренентоспроможність закладів індустрії гостинності : програма навчальної дисципліни підготовки бакалаврів, галузь знань 24 Сфера обслуговування, спеціальність 241 Готельно-ресторанна справа / розроб. Гузар У. Є. - Львів, 2020. - 11 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://repository.ldufk.edu.ua/handle/34606048/26874>.
12. Гузар У.Є. Аналіз діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу: робоча програма з навчальної дисципліни підготовки бакалаврів, галузь знань 24 Сфера обслуговування, спеціальність 241 Готельно-ресторанна справа / розроб. Гузар У. Є. - Львів, 2020. - 28 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://repository.ldufk.edu.ua/handle/34606048/26879>.