

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Групи ЗЕП, ЗЕПП

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

Перший проректор з НПР

професор \_\_\_\_\_ С.Я. Ходирев  
“ \_\_\_ ” \_\_\_\_\_ 20\_\_ року

**РОБОЧА ПРОГРАМА**

<b>навчальної дисципліни</b>	<u>Інноваційне підприємництво</u> <u>та управління стартап-проектами</u> <small>(назва навчальної дисципліни згідно освітньої програми)</small>
<b>підготовки</b>	<u>бакалавра</u> <small>(назва освітньо-кваліфікаційного рівня)</small>
<b>в галузі знань</b>	<u>05 – Соціальні та поведінкові науки,</u> <u>07 – Управління та адміністрування</u> <small>(шифр і назва галузі знань)</small>
<b>спеціальності</b>	<u>051 – Економіка,</u> <u>076 – Підприємництво, торгівля та біржова діяльність</u> <small>(шифр і назва спеціальності)</small>
<b>за освітньою програмою<sup>1</sup></b>	<u>Економіка,</u> <u>Підприємництво, торгівля та біржова діяльність</u> <small>(назва освітньо-професійної (освітньо-наукової) програми)</small>
<b>мова навчання</b>	<u>державна</u> <small>(мова, на якій проводиться навчання за робочою програмою)</small>

2020 рік

---

<sup>1</sup> якщо програма навчальної дисципліни розроблена для декількох освітніх програм за даною спеціальністю, то вказуються усі освітні програми

**1. Мета вивчення навчальної дисципліни** – формування системи знань і практичних навичок у створенні і управлінні стартапами на початковій стадії, підготовка студентів до участі в інкубаційних, акселераційних і грантових програмах підтримки стартапів.

(п.2.2 листа МОН №1/9-434 від 09 липня 2018 року)

**2. Передумови для вивчення дисципліни:** «Економіка підприємства», «Маркетинг», «Менеджмент», «Підприємництво і бізнес-культура».

(вказати які дисципліни передують її вивчення)

### 3. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Характеристика навчальної дисципліни <sup>2</sup>
	денна форма навчання
Кількість кредитів - <u>6</u> Кількість годин - <u>180</u>	<u>вибіркова</u> (обов'язкова, вибіркова)
Семестр викладання дисципліни	<u>5</u> (порядковий номер семестру)
Вид контролю:	<u>екзамен</u> (залік, екзамен)
<b>Розподіл часу:</b>	
- лекції (годин)	<u>32</u>
- лабораторні роботи (годин)	—
- практичні заняття (годин)	<u>32</u>
- самостійна робота студентів (годин)	<u>86</u>
- курсовий проект (годин)	—
- курсова робота (годин)	—
- розрахунково-графічна робота (контрольна робота)	—
- підготовка та складання екзамену (годин)	<u>30</u>

### 4. Очікувані результати навчання з дисципліни

В результаті навчання студент:

- інтегрований в студентську стартап-екосистему України;
- повністю орієнтується в основних поняттях про стартапи;
- має розуміння як розвивати власний стартап;
- має перший проект з бізнес-моделлю, маркетинговим планом, командою;
- має перспективи розвивати цей проект далі в інкубаційних або акселераційних програмах;
- має можливість взаємодіяти з менторами УЕР та партнерами з різних сфер діяльності.

<sup>2</sup> Якщо дисципліна викладається декілька семестрів, то на кожний семестр за відповідною формою навчання заповнюється окремий стовпчик таблиці.

Компетентності	Результати навчання
Здатність розуміти основні принципи роботи стартап-екосистеми	Розуміння ролі стартапів в світовій економіці. Розуміння складових частин стартап-екосистеми та зв'язків між ними. Розуміння ролі наукових досліджень для розвитку інновацій. Вміння знаходити можливості для розвитку стартапу залежно від його стадії.
Здатність ефективно працювати в команді	Вміння формувати команду стартапу та розподілити в ній ролі. Володіння інструментами оцінки підприємницьких якостей. Знання етапів розвитку команди. Вміння застосувати відповідні інструменти управління командою на різних етапах розвитку команди.
Здатність придумати ідею стартапу. Креативне мислення та дизайн мислення.	Вміння визначити проблеми клієнта. Володіння інструментами дизайн мислення. Володіння методами оцінки проблеми – карта емпатії, глибинне інтерв'ю, карта стейкхолдерів тощо. Здатність знайти і вибрати ідею стартапу, оцінити її актуальність і реалістичність. Володіння інструментами брейнстормінгу. Здатність валідувати гіпотези. Розуміння принципів customer development.
Здатність розробити бізнес модель стартапу	Володіння інструментами для формування та валідації бізнес-моделі. Знання базових принципів маркетингу. Розуміння поняття маркетингової стратегії. Володіння базовими навичками діджитал маркетингу – SMM, налаштуванням реклами, роботи з лідерами думки. Знання основних метрик діджитал маркетингу. Здатність оцінити об'єм ринку, проаналізувати конкурентів.
Здатність створити продукт	Розуміння поняття MVP. Знання базових принципів UI/UX дизайну, customer journey map.
Здатність підготувати власний проект для пошуку фінансування	Розуміння принципів венчурного ринку, типів інвесторів, етапів і раундів інвестицій. Вміння обирати джерело фінансування. Знання базових юридичних аспектів управління стартапами. Володіння інструментами створення презентацій. Знання основних принципів пітчів. Фандрейзинг.

(п.2.3 листа МОН №1/9-434 від 09 липня 2018 року, як в освітній програмі)

## 5. Критерії оцінювання результатів навчання

(п.2.4 листа МОН №1/9-434 від 09 липня 2018 року)

Оцінка в балах	Оцінка за національною шкалою	Оцінка за шкалою ECTS	
		Оцінка	Критерії
1	2	3	4
90-100	Відмінно	A	Теоретичний зміст курсу освоєний цілком, без прогалин, необхідні практичні навички роботи з освоєним матеріалом сформовані, усі передбачені програмою навчання навчальні завдання виконані, якість їхнього виконання оцінено числом балів, близьким до максимального
80–89	Добре	B	Теоретичний зміст курсу освоєний цілком, без прогалин, необхідні практичні навички роботи з освоєним матеріалом в основному сформовані, усі передбачені програмою навчання навчальні завдання виконані, якість виконання більшості з них оцінено числом балів, близьким до максимального
75-79		C	Теоретичний зміст курсу освоєний цілком, без прогалин, деякі практичні навички роботи з освоєним матеріалом сформовані недостатньо, усі передбачені програмою навчання навчальні завдання виконані, якість виконання жодного з них не оцінено мінімальним числом балів, деякі види завдань виконані з помилками
67-74	Задовільно	D	Теоретичний зміст курсу освоєний частково, але прогалини не носять істотного характеру, необхідні практичні навички роботи з освоєним матеріалом в основному сформовані, більшість передбачених програмою навчання навчальних завдань виконано, деякі з виконаних завдань, можливо, містять помилки
60–66		E	Теоретичний зміст курсу освоєний частково, деякі практичні навички роботи не сформовані, багато передбачених програмою навчання навчальних завдань не виконані, або якість виконання деяких з них оцінено числом балів, близьким до мінімального.
35–59	Незадовільно	FX	Теоретичний зміст курсу освоєний частково, необхідні практичні навички роботи не сформовані, більшість передбачених програм навчання навчальних завдань не виконано, або якість їхнього виконання оцінено числом балів, близьким до мінімального; при додатковій самостійній роботі над матеріалом курсу можливе підвищення якості виконання навчальних завдань (з можливістю повторного складання)
0–34	Неприйнятно	F	Теоретичний зміст курсу не освоєно, необхідні практичні навички роботи не сформовані, усі виконані навчальні завдання містять грубі помилки, додаткова самостійна робота над матеріалом курсу не приведе до якого-небудь значущого підвищення якості виконання навчальних завдань (з обов'язковим повторним курсом)

## 6. Засоби діагностики результатів навчання: опитування, діалог, групове обговорення тематичних питань.

(п.2.5 листа МОН №1/9-434 від 09 липня 2018 року)

### 7. Розподіл дисципліни у годинах за формами організації освітнього процесу та видами навчальних занять<sup>3</sup>

Назва теми лекційного матеріалу	Кількість годин	Назва ПР, СРС	Кількість годин	Література
	очна		очна	
1	2	3	4	5
<b>Тема 1. Стартап-екосистема.</b> Особливості інноваційного підприємництва, визначення стартапу. Роль стартапів у світовій економіці. Зв'язок науки та інновацій. Складові стартап-екосистеми. Стадії розвитку стартапу. Огляд стартап-екосистеми України.	2	ПР 1. Виїзне заняття з екскурсією в коворкінг для стартапів, офіс стартапу чи інший елемент стартап-екосистеми України або спілкування з запрошеним гостем – представником стартап-екосистеми. Можна переглянути і обговорити фільм про стартапи або розібрати історію успішного світового стартапу. Перше практичне заняття має надихати і мотивувати вивчати дисципліну.	2	[1.1, 1.2, 1.4, 2.1, 2.3, 3.1-3.17]
		СРС 1. Есе про історію розвитку обраного студентом стартапу з зазначенням взаємодії цього стартапу з різними елементами екосистеми.	4	
<b>Тема 2. Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу.</b> Принципи формування команди. Візія, місія, цінності. Ролі в команді.	2	ПР 2. Формування команд з учасників навчальної групи. Тренінг «5 якостей підприємця».	2	[1.1, 1.2, 1.5, 2.2, 2.3, 2.4, 2.7, 3.1-3.17]
		СРС 2. В робочому зошиті заповнити сторінку зі складом команди та ролями. Провести брейншторм в команді з визначення візії і цінностей. Провести тестування в команді на «бізнес хімію», тест на визначення рівня інноваційності мислення.	4	
<b>Тема 3. Дизайн-мислення. Визначення проблем, емпатія.</b> Проблема як джерело ідей для стартапів. Розгляд вдалих і невдалих ідей стартапів з точки зору проблеми. Стейкхолдери стартапу. Методологія How Might We. Огляд інструментів для аналізу проблем. Дизайн	2	ПР 3. В команді скласти карту емпатії, працювати з інструментами POV, HMW.	2	[1.1, 1.6, 2.1, 2.3, 2.7, 2.8, 3.1-3.17]
		СРС 3. В робочому зошиті заповнити сторінку з аналізом проблеми. Провести емпатію та підтвердити проблему.	4	

1	2	3	4	5
<b>Тема 4. Дизайн-мислення. Пошук і вибір ідей.</b> Інструменти пошуку ідей. Розбір кейсів. Голосування, кластеризація, SWOT аналіз. Брейнстормінг, майндмеппінг, скетчінг.	2	ПР 4. Брейнштормінг в команді. Пошук ідей. Воркшоп.	2	[1.1, 1.6, 2.1, 2.4, 2.5, 3.1-3.17]
		СРС 4. Провести попереднє дослідження і валідувати ідею. В робочому зошиті заповнити сторінку з описом ідей. На цьому етапі одна команда може генерувати багато ідей для стартапу.	4	
<b>Тема 5. Валідація ідеї стартапу.</b> Валідація. Прототипування та тестування	2	ПР 5. Презентація ідей кожною командою. Отримання зворотного зв'язку та обговорення ідей. Можливе запрошення зовнішнього експерта для оцінки ідей. Головна мета – обрати для подальшої роботи найбільш перспективні ідеї (лекція + практичне заняття).	2	[1.1, 1.5, 2.3, 2.4, 2.7, 3.1 – 3.17]
		СРС 5. На цьому етапі студенти можуть переформатувати команди, обрати собі іншу команду для роботи над ідеєю, що більше сподобалася, або сформувані нові команди. Фінальне завдання – визначитися з однією ідеєю для подальшої роботи в обраній команді.	4	
<b>Тема 6. Канва бізнес-моделі. Вступ, проблема та рішення.</b> Що таке бізнес модель, для чого вона потрібна. Види опису бізнес-моделей. Огляд складових канви бізнес-моделі.	2	ПР 6. Представлення кейсів-прикладів відомих стартапів. Розбір кейсів в командах.	2	[1.1, 1.3, 2.1, 2.3, 2.4, 2.5, 3.1-3.17]
		СРС 6. Командам необхідно створити свою канву бізнес-моделі (можна використовувати для зручності онлайн інструмент <a href="http://canvanizer.com">canvanizer.com</a> ). опрацювати блоки канви про проблему та ідею та заповнити відповідний розділ робочого зошита.	2	
<b>Тема 7. Канва бізнес-моделі. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція.</b> Визначення терміну customer development. Сегментація клієнтів. Product Adoption Curve. Створення портрету клієнтів. Канва ціннісної пропозиції.	2	ПР 7. Розбір кейсів портретів клієнтів. Розбір кейсів ціннісної пропозиції.	2	[1.1, 1.2, 2.5, 2.7, 2.8, 3.1-3.17]
		СРС 7. Дослідження цільового ринку та сегментація клієнтів. Опис портретів клієнтів стартапу. Створення канви ціннісної пропозиції стартапу.	6	

1	2	3	4	5
<p><b>Тема 8. Дослідження клієнтів.</b> Попереднє дослідження ринку. Валідація ключових гіпотез. Цикл customer development. Гіпотези. Валідація гіпотез. Інструменти для проведення дослідження клієнтів - опитувальники, інтерв'ю, фокус групи. Дослідження трендів та статистичних даних. Платформи Kickstarter, Product Hunt та ін.</p>	4	<p>ПР 8. Частина 1. Розбір кейсів стартапів в контексті теми лекції. На це заняття можна запросити стартапера для обміну реальним досвідом. Частина 2. Розбір домашнього завдання. Обговорення результатів досліджень груп. Командам надається зворотний зв'язок</p>	4	[1.1, 1.3, 2.3, 2.4, 2.6, 2.7, 3.1 – 3.17]
		<p>СРС 8. Формування ключових гіпотез щодо стартапу. Розробка та планування експериментів для підтвердження гіпотез. Підготовка питань і сценаріїв для інтерв'ю і опитувань. Проведення інтерв'ю та опитувань для валідації гіпотез. Аналіз результатів інтерв'ю. Заповнити результати в робочий зошит.</p>	16	
<p><b>Тема 9. Презентації ідей стартапів.</b> Презентація командами канви бізнес-моделі проектів</p>	2	<p>ПР 9. Запрошення на заняття зовнішніх експертів, які будуть задавати питання командам та надавати коментарі щодо різних аспектів бізнес-моделі.</p>	2	[1.1, 1.2, 1.3, 1.4, 1.5, 2.1, 2.2, 2.5, 3.1-3.7]
		<p>СРС 9. Складання та задавання командами одна одній якомога більше незручних питань, для того, щоб знайти всі слабкі місця в бізнес-моделі стартапу.</p>	20	
<p><b>Тема 10. Динаміка команди.</b> Динаміка команди. Етапи розвитку команди – forming, storming, norming, performing, adjourning. Методи роботи з командою на різних етапах, мотивація.</p>	2	<p>ПР 10. Знайомство з інструментами управління командою (командні чати, таск-менеджери, робота з документацією). Ігри з імітації різних стадій динаміки команди (методичні матеріали з проведення гри додаються).</p>	2	[1.1, 1.2, 1.4, 2.4, 2.6, 2.7, 3.1-3.17]
		<p>СРС 10. Рефлексія в команді за результатами гри. Есе на тему свої відчуттів щодо етапів динаміки команди. Самостійне тестування інструментів для командної роботи. За необхідності внесення змін та доповнень в робочій зошит в блок Команда.</p>	4	

1	2	3	4	5
<b>Тема 11. Мінімально життєздатний продукт (MVP).</b> Створення MVP. Ресурси, задачі, інструменти для прототипування. Приклади MVP стартапів.	2	ПР 11. Основи UI/ UX дизайну. Прототипування. Розбір кейсів з UI/UX. Робота над концепцією першого продукту.	2	[1.1, 1.2, 1.3, 1.4, 2.1, 2.2, 2.5, 2.8, 3.1-3.17]
		СРС 11. Розробити концепт MVP, описати базовий функціонал. Візуалізувати прототип. Створення customer journey map.	8	
<b>Тема 12. Оцінка ринку. Аналіз конкурентів. Нечесні конкурентні переваги.</b> Поняття про об'єм ринку. Методи оцінки ринку. Аналіз росту ринку. TAM, SAM, COM. Методи аналізу конкурентів. Несправедливі конкурентні переваги (unfair advantages).	2	ПР 12. Розбір кейсів розрахунку об'єму ринків та конкурентного аналізу для успішних стартапів.	2	[1.1, 1.2, 1.4, 2.1, 2.2, 2.3, 2.7, 3.1-3.17]
		СРС 12. Провести аналіз ринку. Обчислення TAM, SAM, COM. Дослідити темпи зростання ринку. Провести аналіз конкурентів. Дослідити конкурентні переваги стартапу. Заповнити таблицю порівняння з конкурентами.	8	
<b>Тема 13. Основи маркетингу для стартапів.</b> Маркетингова стратегія для стартапу. Основи цифрового маркетингу SMM та інструменти онлайн просування. Реклама, робота з лідерами думки. Метрики.	2	ПР 13. Дослідити сегментування ринку та проаналізувати маркетингові стратегії головних конкурентів. Розбір кейсів з діджитал маркетингу.	2	[1.1, 1.3, 1.6, 2.1, 2.4, 2.5, 2.6, 2.8, 3.1-3.17]
		СРС 13. В команді заповнити відповідні сторінки робочого зошиту. Розробити маркетингову стратегію – позиціонування, основні канали комунікації. Розробити концепцію діджитал маркетингу стартапу (комунікаційний план, контент план, візуалізація, метрики).	4	



1	2	3	4	5
<b>Тема 14. Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів.</b> Огляд венчурного ринку. Типи інвесторів та інвестицій. Етапи та раунди інвестицій. Фінанси в стартапі. Юридичні аспекти інвестицій. Умови, розподіл часток, договори, опціони. Аналіз кейсів різних інвестиційних угод.	2	ПР 14. Обговорення інвестиційної стратегії стартапу. Розробка фінансового плану.	2	[1.1, 1.4, 2.2, 2.4, 2.6, 2.8, 3.1-3.17]
		СРС 14. Дослідити інвестиційні угоди схожих стартапів. Створити в команді підбірку потенційних світових інвесторів вашого стартапу. Визначитися зі стратегією залучення інвестицій. Підготувати лист інвестору. Вирішити задачу (набір задач додається).	6	
<b>Тема 15. Презентація стартапу. Пітч-дек.</b> Основні принципи презентації стартапу. Основи та техніки публічних виступів. Тренінг з пітчінгу. Розбір кейсів.	2	ПР 15. Робота над презентаціями стартапів.	2	
		СРС 15. Створення фінальної презентації стартапу.	22	
<b>Усього за семестр</b>	<b>32</b>	<b>ПР</b>	<b>32</b>	
		<b>СРС</b>	<b>116</b>	
<b>УСЬОГО за дисципліну</b>	<b>32</b>		<b>148</b>	

## **8. Орієнтовна тематика індивідуальних та/або групових завдань**

(за наявності)

**9. Форми поточного та підсумкового контролю:** презентації, пітч-дек, екзамен.

**10. Інструменти, обладнання та програмне забезпечення:** місць в аудиторії для роботи у групах по 3-4 людини, листи, кольорові маркери, проектор, екран, персональний ноутбук або телевізор, зошит YEP, Microsoft Word, Microsoft Excel, Microsoft PowerPoint.

(за потреби)

## **11. Рекомендовані джерела інформації**

### **1. Базова література**

1.1 Гой І. В. Підприємництво : навч. посіб. для студ. вузів / І. В. Гой, Т. П. Смелянська ; М-во освіти і науки, молоді та спорту України. - К. : Центр учб. л-ри, 2016. - 368 с.

1.2 Бабайлов В.К. Менеджмент: наука и практика : учебник / В.К. Бабайлов. - М-во образования и науки Украины, ХНАДУ. - Х. : ХНАДУ, 2015. - 200 с.

1.3 Менеджмент : навч. посіб. / Г. Є. Мошек, М. Ю. В. Поканевич та ін. ; за ред. Г. Є. Мошека. – 2-ге вид., перероблено. - К., 2016. – 550 с.

1.4 Попова Н.В. Проектний аналіз : підручник / Н. В. Попова. - М-во освіти і науки України, ХНАДУ. – Х. : ХНАДУ, 2016. – 163 с.

1.5 Криворучко О. М. Управління персоналом підприємств : навч. посіб. для студ. вузів / О. М. Криворучко, Т. О. Водолажська ; М-во освіти і науки України, ХНАДУ. – Х.: ХНАДУ, 2016. – 200 с.

1.6 Приходько Д. О. Маркетинг : навч. посіб. / Д. О. Приходько. - ФОП Бровін О.В., 2019. – 240 с.

(друковані матеріали, які є в бібліотеці)

### **2. Допоміжна література**

2.1 Інноваційне підприємництво : креативність, підприємство, екосистема : навч. посіб. для вищих навч. закладів / Авт. кол. : І. В. Бакушевич, У. Венесаар ін. / за ред. д-ра екон. наук проф. Ю. К. : Унів. вид-во ПУЛЬСАРИ, 2015. – 278 с.

2.2 Безгін К. С. Управління інноваціями: Навчальний посібник / К. С. Безгін, Ю.М. Клименко // Заг. ред. К.С. Безгіна. – Вінниця: ДонНУ, 2017. - 150 с.

2.3 Копитко М. І. Управління інноваціями: навчальний посібник для самостійного вивчення дисципліни у схемах і таблицях. Львів: ЛІВУН, 2017. - 292 с.

2.4 Стартап по Кавасаки: Проверенные методы начала бизнеса / Гай Кавасаки ; Пер. с англ. – 2-ое изд. – М. : Альпина Паблишер, 2017. - 160 с.

---

<sup>4</sup> Вказується орієнтовна тематика КП, КР, ргр, якщо вони передбачені навчальною програмою

2.5 Эрик Рис. Бизнес с нуля. Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели ; Пер. с англ. – 2-ое изд. – М. : Альпина Паблишер, 2017. – 253 с.

2.6 Бланк, С. Стартап. Настольная книга основателя / С. Бланк, Б. Дорф ; Пер. с англ. Т. Гутман, И. Окунькова, Е. Бакушева. – 2-е изд. – М. : Альпина Паблишер, 2014. – 614 с.

2.7 Тиль, П. От нуля к единице : как создать стартап, который изменит будущее / П. Тиль, Б. Мастерс; Пер с англ. – М. : Альпина паблишер, 2015. – 188 с.

2.8 Построение бизнес-моделей: Настольная книга стратега и новатора / Александр Остервальдер, Ив. Пинье ; пер с англ. – М. : Альпина паблишер, 2018. – 9-е изд. – 288 с.

(інші друквані матеріали)

### **3. Інформаційні ресурси**

3.1 <http://www.yepworld.org>

3.2 <https://business.djia.gov.ua/>

3.3 <https://usf.com.ua/>

3.4 <https://uifuture.org/publications/majbutnye-universitetiv/>

3.5 <https://readymag.com/u3729875872/1838490/>

3.6 <https://www.designkit.org/methods/3>

3.7 <https://dschool.stanford.edu/resources>

3.8 <https://tilda.education/courses/web-design/designthinking/>

3.9 <https://prometheus.org.ua/designthinking/>

3.10 <https://leanstack.com/>

3.11 [canvanizer.com](http://canvanizer.com)

3.12 <https://www.strategyzer.com/>

3.13 [steveblank.com](http://steveblank.com)

3.14 <https://www.youtube.com/watch?v=H1a1jzhan78>

3.15 <https://dou.ua/lenta/articles/group-dynamics/>

3.16 [https://www.mindtools.com/pages/main/newMN\\_TMM.htm](https://www.mindtools.com/pages/main/newMN_TMM.htm)

3.17 <https://app.slack.com/>

(адреси сайтів з матеріалами)

**Розроблено та внесено:** кафедра «Економіки і підприємництва»  
(повне найменування кафедри)

**Розробник програми:** доцент, к.е.н., доц. \_\_\_\_\_ Приходько Д.О.  
(посада, наук. ступінь, вчене звання) (підпис) (ПІБ розробників)

Обговорено та рекомендовано до затвердження на засіданні кафедри  
Протокол № \_\_\_\_\_ від « \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2020 р.  
(номер) (та дата протоколу)

**Завідувач кафедрою** д.е.н., професор \_\_\_\_\_ Шевченко І.Ю.  
(науковий ступінь, вчене звання) (підпис) (ПІБ завідувача кафедри)

### **Погоджено<sup>5</sup>**

**Декан факультету управління та бізнесу**  
(повна назва факультету, де читається дисципліна)

д.е.н, професор \_\_\_\_\_ Дмитрієв І.А.  
(наук. ступінь, вчене звання) (підпис) (ПІБ декана)  
« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2020 року  
(день) (місяць) (рік)

© \_\_\_\_\_, 2020 рік

© \_\_\_\_\_, 2025 рік

#### *Примітки:*

*Робоча програма навчальної дисципліни розробляється відповідною кафедрою у 2-х екземплярах на 5 років і затверджується до 30 серпня: 1 екземпляр – у навчальний відділ; 2-екземпляр залишається на кафедрі.*

*Форма в редакції ХНАДУ відповідно до листа МОН України за №1/9-434 від 09 липня 2018 року затверджена Методичною радою ХНАДУ 26 вересня 2018 року протокол №1*

<sup>5</sup> якщо програма навчальної дисципліни розроблена для декількох освітніх програм за вказаною спеціальністю, то погодження робиться з кожною випускаючою кафедрою.

Підпис погодження не повинен знаходитись на окремому аркуші.