

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ

ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ І УПРАВЛІННЯ

Кафедра економіки підприємства

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ
щодо проведення практичного заняття
з дисципліни «Мікроекономіка»
з використанням кейс-методу
(для студентів за напрямом підготовки
*030504 «Економіка підприємства»,
030509 «Облік і аудит», 030601 «Менеджмент»*)

Сєверодонецьк 2015

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ

ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ І УПРАВЛІННЯ

Кафедра економіки підприємства

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ
щодо проведення практичного заняття
з дисципліни «Мікроекономіка»
з використанням кейс-методу
(для студентів за напрямом підготовки
*030504 «Економіка підприємства»,
030509 «Облік і аудит», 030601 «Менеджмент»*)

ЗАТВЕРДЖЕНО
на засіданні кафедри
„Економіки підприємства”.
Протокол № 8 від 07.04.2015 р.

Севєродонецьк 2015

УДК 339.138

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ щодо проведення практичного заняття з дисципліни «Мікроекономіка» з використанням кейс-методу для студентів кафедри економіки підприємства (за напрямом підготовки 030504 «Економіка підприємства», 030509 «Облік і аудит», 030601 «Менеджмент»).

Севєродонецьк: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2015. –15с.

Укладені методичні рекомендації сприятимуть відпрацюванню у студентів самостійності при оволодінні теоретичними та практичними знаннями, поведінкової компетентності, отриманню навиків економічного мислення, підвищенню якості набутих поглиблених економічних, управлінських, фахових та інших знань та вмінь.

Укладачі:

Серебряк К.І. к.е.н.

Рецензент:

Заблодська І.В., д.е.н., проф.

ВСТУП

Мікроекономіка — це розділ економічної теорії, який вивчає діяльність окремих економічних суб'єктів. Ними можуть бути окремі споживачі, робітники, вкладники капіталу, фірми тощо. З одного боку, вона пояснює, як і чому приймають рішення окремі господарюючі суб'єкти, а з іншого — вивчає взаємодію суб'єктів у процесі утворення більших структур — галузевих ринків.

Мікроекономіка це наука, яка вивчає взаємодію окремих економічних суб'єктів та досліджує механізм функціонування конкретних ринків.

Мікроекономіка розкриває основні закономірності функціонування ринкової економіки на рівні товаровиробника та споживача і показує механізм прийняття рішень господарюючими суб'єктами, які прагнуть досягти максимального задоволення потреб в умовах використання обмежених ресурсів.

З розвитком ринкових відносин змінюються вимоги суспільства до професійних якостей економіста. Раніше головною вимогою до економісту була здатність розрахувати економічні показники. Сьогодні гарним спеціалістом вважається той економіст, який створює для свого підприємства аналітичне забезпечення і вміє швидко реагувати на зміни, які відбуваються на підприємстві.

Викладання мікроекономіки майбутнім економістам спрямовано на формування у них теоретичних знань про

проблеми, якими займається ця наука, принципи організації діяльності і функціонування господарських суб'єктів, закони попиту і пропозиції, закономірності функціонування ринків споживчих товарів і факторів виробництва.

Широке застосування інтерактивних форм проведення занять та вирішення практичних ситуативних завдань сприяє успішному оволодінню знаннями з мікроекономіки. Тому у практиці викладання дисципліни важливо використовувати кейс-метод, який пропонує розгляд і аналіз студентами актуальних прикладів і ситуацій, та надає можливість застосувати ті чи інші підходи вирішення проблем мікроекономіки.

1. Сутність кейс-методу

Кейс-метод (case-study) або метод конкретних ситуацій (від англійського case – випадок, ситуація) – це метод активного проблемно-ситуаційного аналізу, заснований на навчанні шляхом вирішення конкретних завдань – ситуацій (вирішення кейсів). Кейс-метод відноситься до неігрових імітаційних активних методів навчання. Безпосередня мета кейс-методу полягає в тому, щоб спільними зусиллями групи студентів проаналізувати ситуацію – case, що виникає при конкретному стані справ, і розробити практичне рішення; закінчення процесу – оцінка запропонованих алгоритмів і вибір кращого в контексті поставленої проблеми [1].

У практиці викладання дисципліни "Мікроекономіка" можна активно використовувати кейси, засновані на актуальних прикладах, що ілюструють можливість застосування і придатність тих чи інших підходів. Під кейсом розуміється текст, який описує ситуацію, має місце в реальності, або містить фрагменти з нормативних документів. Мета кейсу – охарактеризувати практичну ситуацію (положення закону) за допомогою економічної моделі. Призначення кейсів при вивченні дисципліни "Мікроекономіка" полягає в тому, щоб показати студентам, яким чином ті чи інші теоретичні положення мікроекономіки знаходять практичне застосування, як вирішувати поставлені економічні завдання. Увага студентів звертається як на логіку вирішення тих чи інших практичних

завдань , так і на економічні висновки, які впливають із формальних моделей [2].

Кейсовий метод навчання почав застосовуватися ще на початку XX століття в області права і медицини. Ведуча роль в розповсюдженні кейсового методу належить гарвардській Школі Бізнесу. В період з 1909 по 1919 рр. навчання відбувалося по схемі, коли учнів-практиків просили висловити конкретну ситуацію (проблему), а потім дати аналіз проблеми і відповідні рекомендації. Перша збірка кейсів була видана в 1921 р. (Dr. Copeland, Dean Donhman). Згодом, особливо останнім часом, кейсовий метод знайшов широке вживання на Заході в області вивчення менеджменту і маркетингу.

Проте, фахівцями-викладачами, що практикують кейсовий метод по різному розуміється його сутність. Наприклад, згадана вище гарвардська Школа Бізнесу так визначає метод кейсів: "метод навчання, при якому студенти і викладачі беруть участь в безпосередньому обговоренні ділових ситуацій або задач. Ці кейси, звичайно підготовлені у письмовій формі і складені виходячи з досвіду реальних людей, що працюють у сфері підприємництва, читаються, вивчаються і обговорюються студентами. Ці кейси складають основи бесіди класу під керівництвом викладача. Тому метод кейсів включає одночасно і особливий вид учбового матеріалу, і особливі способи використання цього матеріалу в учбовому процесі".

Задача викладача, як впливає з даного визначення, полягає в підборі відповідного реального матеріалу, а студенти повинні вирішити поставлену проблему і одержати реакцію оточуючих (інших студентів і викладача) на свої дії. При

цьому потрібно розуміти, що можливі різні рішення проблеми. Тому викладач повинен допомогти студентам міркувати, сперечатися, а не нав'язувати їм свою думку. Студенти повинні розуміти із самого початку, що ризик ухвалення рішень лежить на них, викладач тільки пояснює наслідки ризику ухвалення необдуманих рішень.

Роль викладача полягає у напрямі бесіди або дискусії, наприклад, за допомогою проблемних питань в контролі часу роботи, в спонусі студентів відмовитися від поверхневого мислення, в залученні всіх студентів групи в процес аналізу кейса. Періодично викладач може узагальнювати, пояснювати, нагадувати теоретичні аспекти або робити посилання на відповідну літературу. Технологія роботи при використуванні кейсового методу приведено в табл. 1.

Слід також відзначити інше трактування методів кейсів, дане професором Р.Меррі з Гарварду: "під методом кейсів я розумію вивчення предмету студентами шляхом розгляду великої кількості кейсів в певних комбінаціях. Таке навчання і спроби управління різними адміністративними ситуаціями розвиває в студенті, часто несвідомо, розуміння і здатність мислення на язиці основних проблем, з якими стикається керівник в певній сфері діяльності".

Метод кейсів сприяє розвитку умінню аналізувати ситуації, оцінювати альтернативи, вибирати оптимальний варіант і складати план його здійснення. І якщо протягом учбового циклу такий підхід застосовується багато разів, то у студентів виробляється стійкий навик рішення практичних задач. Ця обставина використана в методиці, на якій базується-

ся справжній навчальний посібник. Не дивлячись на те, що розглядається один кейс як базова ситуація, при вивченні кожної теми студенти повторюють прийоми кейсового методу. Для підвищення інтенсивності роботи група розбивається на підгрупи, тобто використовується прийом модерації, додатково що підвищує ефективність кейсового методу.

Таблиця 1

Підготовка і навчання кейсовим методам

Фаза роботи	Дії викладача	Дії студента
До заняття	<ol style="list-style-type: none"> 1. Підбирає кейс 2. Визначає основні і допоміжні матеріали для підготовки студентів 3. Розробляє сценарій заняття 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Одержує кейс і список питань, що рекомендується. Індивідуально готується до заняття
Під час заняття	<ol style="list-style-type: none"> 1. Організовує попереднє обговорення кейса 2. Ділить групу на підгрупи 3. Керує обговоренням кейса в підгрупах, забезпечуючи їх додатковими відомостями 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Задає питання, що заглиблюють розуміння кейса і проблеми 2. Розробляє варіанти рішень, слухає, що говорять інші 3. Приймає або бере участь в ухваленні рішень
Після заняття	<ol style="list-style-type: none"> 1. Оцінює роботу студентів 2. Оцінює ухвалені рішення і поставлені питання 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Складає письмові звіт про заняття по даній темі

Для всіх типів кейсу висуваються такі вимоги [4]:

- відповідати чітко поставленим цілям;
- мати відповідний для студентів рівень складності;
- відображати аспекти реального життя;
- бути своєчасними і не застарівати надто швидко;
- враховувати національні особливості ведення бізнесу;
- розвивати аналітичне мислення;
- провокувати дискусію.

На сьогодні існують декілька різновидів кейсів (табл. 2) [3].

Таблиця 2

Різновиди кейсів

Назва	Сутність
Структурований кейс (highly structured)	Містить мінімум інформації . Для вирішення застосовують певну модель або формулу. У таких завдань існує оптимальне рішення
Маленькі начерки (short vignettes)	Містять 1-10 сторінок тексту і 1-2 сторінки додатків. Вони знайомлять з ключовими поняттями, при розборі необхідно спиратися, насамперед, на свої знання
Великі неструктуровані кейси (long unstructured cases)	Вони є найскладнішими, обсягом до 50 сторінок. Інформація в них дуже докладна, у тому числі і непотрібна, а необхідна може бути відсутньою
Першовідкривальні кейси (ground breaking cases)	Повинні запропонувати нове рішення

Успішність бізнес-кейсу залежить від таких критеріїв:
[5]:

достатній обсяг первинних та статистичних даних;
участь керівника або топ-менеджера компанії в процесі написання кейса;

наявність захоплюючої бізнес-ситуації, що дозволяє застосувати різноманітні методи аналізу при пошуку рішення.

При роботі з кейсами пріоритет віддається, перш за все, виробленню здатності проектувати поняття й інструменти мікроекономіки на економічні реалії [2].

Оцінка ефективності використання кейс-технології у викладанні економічних дисциплін повинна відображати засвоєння студентами отриманого матеріалу, здатність застосувати теоретичні конструкції для аналізу практичної ситуації, ступінь зацікавленості студентів у вивченні нового матеріалу. Включення кейсів у варіанти завдань для проміжної атестації дозволяє визначити розуміння і засвоєння отриманих знань, виявити ступінь залученості студентів до процесу отримання нових знань із застосуванням сучасних освітніх технологій [2].

Переваги використання кейс-методу полягають в тому, що він [4]:

- демонструє академічну теорію з точки зору реальних подій;
- мотивує студентів на вивчення предмета;
- сприяє активному засвоєнню знань та навиків збору, обробки та аналізу інформації.

При застосуванні кейс-методу у студентів формуються такі навички як [4]:

- аналітичні – вміння збирати, зберігати, класифікувати, виділяти важливу інформацію;
- практичні – використання на практиці академічних теорій, методів та принципів;
- творчі – застосування творчого підходу при генерації альтернативних рішень, де використання логіки не є результативним;
- комунікативні – вміння вести дискусію, висловлювати власну думку, переконувати інших;
- соціальні – робота в колективі, оцінювання поведінки людей;
- самоаналіз – усвідомлення власної точки зору, порівняння своїх думок з думками інших.

Таким чином, кейс-метод сприяє поглибленню професійних та особистих знань та вмінь студентів.

2. Ціль та зміст кейсу «золоті горіхи»

Ціллю кейсу «Золоті горіхи» є досягнення угоди між НДІ «Хімзахист» та фірма «ПЛЛ». Група студентів поділяться на дві підгрупи (5-10 чол.): НДІ «Хімзахист» і фірма «ПЛЛ» та під час переговорів, з метою досягнення угоди, відстоюють свої інтереси.

Зміст кейсу для НДІ «Хімзахист»

Ваш НДІ «Хімзахист» - найбільший науково-дослідний інститут в Україні, що належить Міноборони. Інститут створений ще на початку століття і спеціалізувався на розробці бойових хімічних речовин і засобах захисту від них. Історія НДІ пов'язана з іменами відомих вітчизняних вчених-хіміків, серед яких багато були лауреатами вищих державних премій і нагород.

На самому початку 80-х, відповідно до віянь часу довелося створити відкриту лабораторію, яка займалася суто цивільними розробками в галузі фармацевтики. Щоб не відволікати від великих учених серйозних справ в цю лабораторію набрали свіжих випускників вузів, поставивши на чолі лабораторії молоденького кандидата хімічних наук, якого і запросили на посаду з периферійного НДІ.

Для роботи виділили новій лабораторії напівпідвальне приміщення, надали обладнання та затвердили їх план робіт. На перших порах лабораторія отримувала бюджетне фінан-

сування, а потім стала працювати за господарськими договорами з фармацевтичними заводами. Ці роботи Міністерством оборони «не зачитувалися», але були корисні для НДІ, коли потрібно було звітувати про конверсію.

Раптово молоді вчені разом подали заяви про звільнення за власним бажанням. Вони захотіли зайнятися бізнесом! Зробив фірму «Пілл»! Утримати їх законним шляхом було неможливо. Довелося їх звільнити, попередньо вилучивши всі їхні матеріали і звіти і змусивши здати за описом все обладнання, реактиви - все, аж до скріпок!

В останні роки НДІ живе важко. Міноборони робить все менше замовлень, та й за виконані роботи виплати затримує по року - півтора. І міністри весь час змінюються. Тільки знайдеш до нового міністра дорогу, а його вже немає ...

Проблема

Вчора ввечері зателефонували з Міністерства оборони з повідомленням про надзвичайну ситуацію яка склалася у районі А. Там знаходиться найбільший в країні могильник бойових отруйних речовин (ОР) часів II Світової війни.

За минулі роки могильник, розрахований на термін зберігання ОР протягом 10 років, прийшов у повну непридатність. У його надрах почалися неконтрольовані хімічні реакції, які неминуче приведуть до викиду в ОР в атмосферу вже через 2 тижні. Загинуть не тільки всі 50 тисяч жителів району А. Можливе ураження прилеглих населених пунктів із загальною чисельністю жителів понад 30 тис. осіб. Евакуювати неможливо навіть всіх мешканців.

Краще не думати про реакцію населення та світової громадськості

Єдиним рішенням є застосування реактиву Y, котрий будучи введеним в могильник здатний повністю нейтралізувати ОР. Цей реактив розроблений НДІ «Хімзахист» ще в 1950 році. Дослідні партії реактиву успішно пройшли випробування в 1981 році, проте запаси не були зроблені так як реактив Y стабільний тільки протягом 3 тижнів. На щастя, установка для виробництва реактиву збереглася на складі в цілості. Виявилось; що її оператор, хоча і пенсіонер, може запустити її і забезпечити випуск реактиву за сім днів. Не вистачає тільки сировини. Реактив Y виготовляється з шкаралупи так званого «золотого горіха». Замінники неможливі. Існує тільки один реліктовий гай на гірському півдні країни, де ці горіхи збирають. Інших гаїв з «золотим горіхом» в світі не існує. Урожай горіхів цього року вже зібраний. Усі 200 кг. горіхів вже куплені місцевою фірмою «Гірський продукт» і знаходиться на складі фірми. Цієї кількості достатньо для виробництва необхідної кількості реактиву Y.

Рано вранці Ви додзвонилися до офісу фірми «Гірський продукт». Вам сказали, що по другому телефону вони ведуть переговори про продаж всієї партії горіхів цим молодцям з фірми «Пілл»!

Керівництво «Гірничого продукту» готове продати горіхи тільки оптом, тому, хто більше заплатить, почавши обговорювати угоду з суми 200 тис. грн.

У Вашому розпорядженні і є якраз 200 тис. грн. Це все, що є на рахунку НДІ, причому 19 тис. грн. - гроші на зарпла-

ту, які вдалося нарешті отримати відразу за два попередніх роки. Міноборони не допоможе, тому що може отримати додаткові фінанси тільки після обговорення у Верховній раді; банки занадто добре знають фінансове становище НДІ; до міжнародної допомоги не можна звернутися, тому що існування могильника ОР завжди заперечувалося.

Міноборони погодилося організувати Вашу зустріч з фірмою «Пілл». Ви самі їм не можете зателефонувати - Ваша фірма судиться з ними з приводу авторства на два винаходи. На переговорах буде їх «президент»! Цікаво, якої марки у нього «Мерседес»? У них там грошей кури не клюють, адже пігулки від головного болю, які вони розробили, продають у кожній аптеці ...

Якщо Вам вдасться купити горіхи, виготовити реактив Y і ліквідувати катастрофу що наближається, то Ваш інститут стане головним у системі нового Міністерства з надзвичайних ситуацій. Це означає стабільне високе фінансування на довгі роки. Ваш статус генерального директора підвищиться. Можна також розраховувати (нарешті то!) стати дійсним членом НАН України.

Завдання

Досягти угоди з фірмою «Пілл» на умовах що Вас влаштовують.

Зміст кейсу для фірми «Пілл»

Ви працюєте в новій фармацевтичній фірмі «Пілл», що виникла кілька років тому на «порожньому місці». Всі співробітники Вашої фірми до цього склали кістяк однієї з другорядних лабораторій НДІ «Хімізахист» - великого науково-дослідного інституту України, що належав Міністерству оборони.

Ваша колишня лабораторія займалася у НДІ «Хімізахист» суто цивільними розробками, яким дирекція не надавала особливого значення, тому що бюджет фінансував роботу лише «основних» лабораторій, а Ви працювали за договорами з фармацевтичними підприємствами. Частина Ваших перспективних розробок припадала пилком на полицях - Ви не могли довести керівництву, що робите потрібніше справу.

Трансформація економіки створила умови для приватної підприємницької діяльності. Вся «команда» пішла з НДІ і створила приватну фірму ТОВ «Пілл». Самому «старому» співробітнику, Вашому директору, всього 35 років.

Особистих заощаджень співробітників ТОВ вистачило на статутний фонд, отримання відповідної ліцензії та оренду приміщення. Старі напрацювання вдалося успішно впровадити на великому фармацевтичному підприємстві, а на виручені кошти придбати спеціальне обладнання, необхідне для нових досліджень і розробок.

Не так давно Ваша фірма розробила новий унікальний препарат Х для лікування хвороби Діпса. Ця підступна хво-

роба виникає в період вагітності і приводить до смерті новонародженого через 2 тижні після пологів. Своєчасне (24 години після пологів) введення препарату X забезпечує повне лікування новонароджених. Більше того, вакцинація вагітних надійно захищає плід від можливості придбання хвороби Діпса. Це піонерське винахід - ні в одній іншій країні світу немає нічого подібного препарату X. Міністерство охорони здоров'я України не тільки визнало авторство Вашої фірми, а й рекомендував препарат X до виробництву, видавши на нього всі необхідні дозвільні документи.

Проблема.

Вчора ввечері Вам зателефонували з Міністерства охорони здоров'я. В країні почалася епідемія хвороби Діпса. Перші 500 новонароджених з явними ознаками цього захворювання госпіталізовано в одній зі столичних лікарень. Очікується, що в найближчі 2 тижні кількість хворих дітей та вагітних досягне 7-8 тисяч осіб. Майбутні мами - в паніці. Майбутні тата, серед яких чимало великих бізнесменів та відомих політиків - теж. «Закордон» допомогти теж не в змозі. У них там теж починається епідемія, але немає ніяких адекватних ліків. Ваша технологія і устаткування дозволяють виробити достатню кількість препарату X за 7 днів. Головна проблема - сировина.

Препарат X виготовляється з ядра так званого «золотого горіха». Замінники неможливі. Існує єдиний реліктовий гай на гірському півдні країни, де ці горіхи збирають. Інших гаїв з «золотим горіхом» в світі не існує. Урожай горіхів цього

року вже зібраний. Усі 200 кг. горіхів куплені місцевою фірмою «Гірський продукт» і знаходяться на складі цієї фірми. Цієї кількості достатньо для ліквідації епідемії і вакцинації всіх вагітних. Рано вранці Ви додзвонилися до офісу фірми «Гірський продукт». Вам повідомляють, що по другому телефону вони ведуть переговори про продаж всієї партії горіхів НДІ «Хімзахист»!

Керівництво «Гірничого продукту» готове продати горіхи тільки все оптом, почавши обговорювати угоду з суми 200 тис. грн.

У Вашому розпорядженні всього-то і є ці 200 тис. грн. Це все, що є на рахунку фірми (190 тис. грн.) і особисто у співробітників (10 тис. грн.). Вам нізвідки чекати фінансової підтримки: обладнання Вашої фірми настільки специфічно, що абсолютно неліквідні; МОЗ не зможе «вибити» гроші раніше, ніж через три тижні. Закордонні фонди допомоги просять представити їм детальний проект, який їх комісія розгляне через місяць, за умови передачі авторських прав міжнародному фармацевтичному консорціуму. Банки зажадали надати докладний бізнес-план з урахуванням якогось дисконтування.

Днем стає ще гірше. Міноборони «запрошує» Вас на переговори з НДІ «Хімзахист»! З цією організацією у Вас відносини «нижче середнього». Під час звільнення Вашої «команди» з «Хімзахисту» їх генеральний директор обіцяв відірвати всім руки і ноги, коли все владнається і Ви приповзе до нього на колінах. Цей «генерал» зберіг свій пост і судиться з Вашою фірмою з приводу авторства на два винахо-

ди. За ним стоїть саме Міністерство оборони з усім своїм бюджетом.

Якщо Ви зумієте купити горіхи, виготовити препарат X і ліквідувати епідемію, то Ваша фірма та її розробки стануть відомі в усьому світі. Ви зможете отримати грант ООН (2 млн. доларів). Крім того, найбільша фармацевтична фірма Німеччини доручить Вам розробку серії нових препаратів. Це означає успіх - як комерційний, так і науковий.

Завдання

Досягти угоди в НДІ «Хімзахист» на задовільних для Вас умовах.

ПРАВИЛА проведення переговорів

- підгрупа представлена на переговорах одним учасником, який, делегується підгрупою під час попереднього обговорення і може бути замінений тільки під час пауз на обговорення між етапами переговорів;
- пауза на обговорення між етапами переговорів може бути надана за ініціативою сторін переговорів або за рішенням викладача;
- представник підгрупи веде переговори особисто і не має права звертатись за підтримкою до своєї підгрупи;
- в процесі переговорів представник підгрупи діє відповідно до рішень, прийнятих підгрупою на попередньому обговоренні;
- спілкування в будь-якій формі з представниками протилежної підгрупи заборонено!

**Рішення кейсу «золоті горіхи»
дуже просте і може влаштувати всіх!!!**

Література:

1. Долгоруков А. Метод case-study как современная технология профессионально-ориентированного обучения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.evolkov.net/case/case.study.html>

2. Дьячкова А. В. Опыт внедрения case-study в преподавание микроэкономики / А. В. Дьячкова // Современные проблемы образования : сборник научных статей / науч. ред. М. А. Дьячкова ; отв. ред. О. Н. Томюк. — Екатеринбург : Ажур, 2014. — С. 11-14.

3. Кейс-метод [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.znanie.info/portal/ec-terms/25/333.html>

4. Никитин В. Я. Кейс – метод как педагогическая технология. Презентация [Электронный ресурс] / Я. В. Никитин. – Режим доступа: <http://www.myshared.ru/slide/843910/>

5. Понятие бизнес-кейса [Электронный ресурс] / Бизнес Форум Альфа-Банка. - Режим доступа: <http://changellenge.com/education/guides/case-concept/>

Навчальне видання

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ
щодо проведення практичного заняття
з дисципліни «мікроекономіка»
з використанням кейс-методу
(для студентів за напрямом підготовки
030504 «Економіка підприємства»,
030509 «Облік і аудит», 030601 «Менеджмент»)

Укладачі:

К.І. Сребряк