

Ekonomia menedżerska
Luke M. Froeb, Brian T. McCann

SPIS TREŚCI

Przedmowa

Uczyć studentów rozwiązywania problemów

CZĘŚĆ 1. ROZWIĄZYWANIE PROBLEMÓW I PODEJMOWANIE DECYZJI

Rozdział 1. Wprowadzenie — o czym jest ta książka

Rozwiązywanie problemów

Etyka i ekonomia

Ekonomia podczas rozmowy kwalifikacyjnej

Podsumowanie i zadania domowe

Rozdział 2. Jedna lekcja biznesu

Kapitalizm i dobrobyt

Czy fuzje pozwalają przenosić aktywa do zastosowań wyżej wycenianych?

Czy państwo tworzy dobrobyt?

Ekonomia a biznes

Tworzenie dobrobytu w przedsiębiorstwach

Podsumowanie i zadania domowe

Rozdział 3. Korzyści, koszty i decyzje

Informacje wstępne: koszty zmienne, stałe i całkowite

Informacje wstępne: zysk księgowy a zysk ekonomiczny

Koszt tego, z czego się rezygnuje

Błąd kosztu stałego, czyli błąd kosztu utopionego

Błąd kosztu ukrytego

Ekonomiczna wartość dodana

Czy EVA działa?

Podsumowanie i zadania domowe

Rozdział 4. Decyzje o zmianie zakresu działalności

Informacje wstępne: koszt przeciętny i koszt krańcowy

Analiza wielkości krańcowych

Płaca motywacyjna

Jak powiązać płacę motywacyjną z miarą nakładów pracy?

Jeżeli płaca motywacyjna jest tak dobrym rozwiązaniem, dlaczego więcej firm jej nie wykorzystuje?

Podsumowanie i zadania domowe

Rozdział 5. Decyzje inwestycyjne: patrz w przyszłość i wnioskujej wstecz

Informacje wstępne: ilościowy próg rentowności

Decyzje towarzyszące wejściu na rynek

Decyzje o zamknięciu i cenowy próg rentowności

Koszty utopione i poinwestycyjna rezygnacja z działalności

Integracja pionowa jako rozwiązanie problemu rezygnacji poinwestycyjnej
Określenie zyskowności decyzji
Podsumowanie i zadania domowe

CZĘŚĆ 2. USTALANIE CEN, KOSZTY ORAZ ZYSKI

Rozdział 6. Proste strategie cenowe
Informacje wstępne: nadwyżka konsumenta i krzywe popytu
Wykorzystanie analizy wielkości krańcowych do ustalania wysokości cen
Elastyczność cenowa a przychód krańcowy
Co powoduje, że popyt jest bardziej elastyczny?
Prognozowanie popytu za pomocą elastyczności
Analiza opłacalności, strategie cenowe i elastyczność
Podsumowanie i zadania domowe

Rozdział 7. Korzyści skali i zakresu
Rosnący koszt krańcowy
Długookresowe korzyści skali
Krzywe uczenia się
Korzyści zakresu
Podsumowanie i zadania domowe

Rozdział 8. Zrozumieć zmiany na rynkach i w branżach
Jaka branża lub rynek?
Przesunięcia krzywej popytu
Przesunięcia krzywej podaży
Równowaga rynkowa
Wykorzystywanie krzywych podaży i popytu
Ceny w przekazywaniu ważnych informacji
Tworzenie rynku
Podsumowanie i zadania domowe

Rozdział 9. Jak utrzymać zyski
Branże doskonale konkurencyjne
Zasada obojętności
Monopol
Strategia: jak zapobiegać utracie zysków
Trzy podstawowe strategie
Podsumowanie i zadania domowe

CZĘŚĆ 3. USTALANIE CEN W CELU ZWIĘKSZANIA ZYSKU

Rozdział 10. Skomplikowane i bardziej realistyczne strategie cenowe
Strategie cenowe w odniesieniu do produktów wytwarzanych przez jednego producenta lub posiadanych przez jednego właściciela
Zarządzanie przychodem czy potencjałem produkcyjnym
Promocja a ustalanie cen
Podsumowanie i zadania domowe

Rozdział 11. Bezpośrednia dyskryminacja cenowa

Wprowadzenie

Po co różnicować ceny?

Zasady prowadzenia dyskryminacji cenowej

Ustawa Robinsona–Patmana

Dyskryminacja cenowa w praktyce

Tylko głupcy płacą cenę detaliczną

Podsumowanie i zadania domowe

Rozdział 12. Pośrednia dyskryminacja cenowa

Strategie pośredniej dyskryminacji cenowej

Rabaty ilościowe jako dyskryminacja cenowa

Ceny pakietowe

Podsumowanie i zadania domowe

CZĘŚĆ 4. DECYZJE STRATEGICZNE

Rozdział 13. Zachowania strategiczne

Gry z posunięciami sekwencyjnymi

Odstraszanie strategiczne

Gry o równoczesnych posunięciach

Czego uczy gra typu dylemat więźnia?

Inne gry

Podsumowanie i zadania domowe

Rozdział 14. Licytacje

Licytacja jako gra w tchórza

Jak poprawić swoją pozycję negocjacyjną?

Podsumowanie i zadania domowe

CZĘŚĆ 5. NIEPEWNOŚĆ

Rozdział 15. Podejmowanie decyzji w warunkach niepewności

Zmienne losowe

Niepewność a ustalanie cen

Aukcje angielskie

Aukcje z drugą pod względem wysokości ceną

Aukcje z zamkniętymi ofertami

Ustawianie przetargów

Aukcje z jednolitą wyceną

Podsumowanie i zadania domowe

Rozdział 16. Problem negatywnej selekcji

Ubezpieczenie i ryzyko

Przewidywanie negatywnej selekcji

Badanie

Sygnalizowanie

Negatywna selekcja na eBayu

Podsumowanie i zadania domowe

Rozdział 17. Problem pokusy nadużycia

Ubezpieczenia
Pokusa nadużycia a negatywna selekcja
Bumelowanie jako pokusa nadużycia
Pokusa nadużycia w działalności kredytowej
Podsumowanie i zadania domowe

CZĘŚĆ 6. STRUKTURY ORGANIZACYJNE

Rozdział 18. Jak skłaniać pracowników do działania w interesie firmy
Związki między przełożonym a podwładnym
Ogólne zasady działania w sytuacji konfliktu interesów
Marketing a przychody ze sprzedaży
Umowa franczyzy
Diagnozowanie i rozwiązywanie problemów
Podsumowanie i zadania domowe

Rozdział 19. Jak skłaniać oddziały do działania w interesie firmy
Konflikt interesów między oddziałami przedsiębiorstwa
Ceny transferowe
Struktura funkcjonalna a zespoły robocze
Planowanie finansowe jako gra: czy płaci się ludziom za kłamstwo
Podsumowanie i zadania domowe

Rozdział 20. Zarządzanie pionowym łańcuchem produkcji
Decyzja o przejęciu przedsiębiorstw będących dotychczasowymi klientami lub dostawcami
Omijanie regulacji
Eliminacja podwójnej marży
Zbieżność interesu sprzedawcy detalicznego z celami producenta
Dyskryminacja cenowa
Outsourcing
Podsumowanie i zadania domowe

CZĘŚĆ 7. PODSUMOWANIE

Rozdział 21. Czytelnik w roli konsultanta
Nadmierne zapasy sztucznych zastawek serca
Wysokie koszty transportu w elektrowni węglowej
Wykup szpitali po zawyżonych cenach
Poważne skargi na firmy ubezpieczeniowe
Czego czytelnik powinien się być nauczyć
Zakończenie
Z sali wykładowej prosto w ogień , czyli o tym, jaką wiedzę zdobył menedżer
Słowniczek pojęć
Skorowidz