

Spis treści

Przedmowa

Uczyć studentów rozwiązywania problemów / 11

Część 1. Rozwiązywanie problemów i podejmowanie decyzji / 17

Rozdział 1. Wprowadzenie — o czym jest ta książka / 19

Rozwiązywanie problemów / 19

Etyka i ekonomia / 21

Ekonomia podczas rozmowy kwalifikacyjnej / 24

Podsumowanie i zadania domowe / 25

Rozdział 2. Jedna lekcja biznesu / 27

Kapitalizm i dobrobyt / 28

Czy fuzje pozwalają przenosić aktywa do zastosowań wyżej wycenianych? / 30

Czy państwo tworzy dobrobyt? / 31

Ekonomia a biznes / 33

Tworzenie dobrobytu w przedsiębiorstwach / 38

Podsumowanie i zadania domowe / 38

Rozdział 3. Korzyści, koszty i decyzje / 41

Informacje wstępne: koszty zmienne, stałe i całkowite / 42

Informacje wstępne: zysk księgowy a zysk ekonomiczny / 43

Koszt tego, z czego się rezygnuje / 45

Błąd kosztu stałego, czyli błąd kosztu utopionego / 46

Błąd kosztu ukrytego / 49

Ekonomiczna wartość dodana / 49

Czy EVA działa? / 51

Podsumowanie i zadania domowe / 52

Rozdział 4. Decyzje o zmianie zakresu działalności / 56

Informacje wstępne: koszt przeciętny i koszt krańcowy / 57

Analiza wielkości krańcowych	/ 58
Placa motywacyjna	/ 62
Jak powiązać płacę motywacyjną z miarą nakładów pracy?	/ 63
Jeżeli placa motywacyjna jest tak dobrym rozwiązaniem, dlaczego więcej firm jej nie wykorzystuje?	/ 64
Podsumowanie i zadania domowe	/ 65
Rozdział 5. Decyzje inwestycyjne: patrz w przyszłość i wnioskujej wstecz	/ 69
Informacje wstępne: ilościowy próg rentowności	/ 69
Decyzje towarzyszące wejściu na rynek	/ 71
Decyzje o zamknięciu i cenowy próg rentowności	/ 72
Koszty utopione i poinwestycyjna rezygnacja z działalności	/ 73
Integracja pionowa jako rozwiązanie problemu rezygnacji poinwestycyjnej	/ 75
Określenie zyskowności decyzji	/ 76
Podsumowanie i zadania domowe	/ 78

Część 2. Ustalanie cen, koszty oraz zyski / 83

Rozdział 6. Proste strategie cenowe	/ 85
Informacje wstępne: nadwyżka konsumenta i krzywe popytu	/ 85
Wykorzystanie analizy wielkości krańcowych do ustalania wysokości cen	/ 88
Elastyczność cenowa a przychód krańcowy	/ 90
Co powoduje, że popyt jest bardziej elastyczny?	/ 94
Prognozowanie popytu za pomocą elastyczności	/ 96
Analiza opłacalności, strategie cenowe i elastyczność	/ 98
Podsumowanie i zadania domowe	/ 100
Rozdział 7. Korzyści skali i zakresu	/ 104
Rosnący koszt krańcowy	/ 106
Długookresowe korzyści skali	/ 109
Krzywe uczenia się	/ 110
Korzyści zakresu	/ 112
Podsumowanie i zadania domowe	/ 114
Rozdział 8. Zrozumieć zmiany na rynkach i w branżach	/ 118
Jaka branża lub rynek?	/ 118
Przesunięcia krzywej popytu	/ 119
Przesunięcia krzywej podaży	/ 121
Równowaga rynkowa	/ 122
Wykorzystywanie krzywych podaży i popytu	/ 124
Ceny w przekazywaniu ważnych informacji	/ 128
Tworzenie rynku	/ 130
Podsumowanie i zadania domowe	/ 133

Rozdział 9. Jak utrzymać zyski	/ 139
Branże doskonale konkurencyjne	/ 140
Zasada obojętności	/ 143
Monopol	/ 147
Strategia: jak zapobiegać utracie zysków	/ 148
Trzy podstawowe strategie	/ 151
Podsumowanie i zadania domowe	/ 152

Część 3. Ustalanie cen w celu zwiększania zysku / 155

Rozdział 10. Skomplikowane i bardziej realistyczne strategie cenowe	/ 157
Strategie cenowe w odniesieniu do produktów wytwarzanych przez jednego producenta lub posiadanych przez jednego właściciela	/ 157
Zarządzanie przychodem czy potencjałem produkcyjnym	/ 160
Promocja a ustalanie cen	/ 163
Podsumowanie i zadania domowe	/ 164
Rozdział 11. Bezpośrednia dyskryminacja cenowa	/ 168
Wprowadzenie	/ 168
Po co różnicować ceny?	/ 170
Zasady prowadzenia dyskryminacji cenowej	/ 172
Ustawa Robinsona-Patmana	/ 173
Dyskryminacja cenowa w praktyce	/ 174
Tylko głupcy płacą cenę detaliczną	/ 176
Podsumowanie i zadania domowe	/ 176
Rozdział 12. Pośrednia dyskryminacja cenowa	/ 178
Strategie pośredniej dyskryminacji cenowej	/ 179
Rabaty ilościowe jako dyskryminacja cenowa	/ 182
Ceny pakietowe	/ 184
Podsumowanie i zadania domowe	/ 185

Część 4. Decyzje strategiczne / 189

Rozdział 13. Zachowania strategiczne	/ 191
Gry z posunięciami sekwencyjnymi	/ 192
Odstraszanie strategiczne	/ 192
Gry o równoczesnych posunięciach	/ 194
Czego uczy gra typu dylemat więźnia?	/ 202
Inne gry	/ 205
Podsumowanie i zadania domowe	/ 209
Rozdział 14. Licytacje	/ 214
Licytacja jako gra w tchórza	/ 215
Jak poprawić swoją pozycję negocjacyjną?	/ 218
Podsumowanie i zadania domowe	/ 222

Część 5. Niepewność / 227

Rozdział 15. Podejmowanie decyzji w warunkach niepewności / 229

Zmienne losowe / 230

Niepewność a ustalanie cen / 233

Aukcje angielskie / 235

Aukcje z drugą pod względem wysokości ceną / 238

Aukcje z zamkniętymi ofertami / 239

Ustawianie przetargów / 239

Aukcje z jednolitą wyceną / 242

Podsumowanie i zadania domowe / 243

Rozdział 16. Problem negatywnej selekcji / 248

Ubezpieczenie i ryzyko / 249

Przewidywanie negatywnej selekcji / 250

Badanie / 252

Sygnalizowanie / 255

Negatywna selekcja na eBayu / 256

Podsumowanie i zadania domowe / 257

Rozdział 17. Problem pokusy nadużycia / 261

Ubezpieczenia / 261

Pokusa nadużycia a negatywna selekcja / 263

Bumelowanie jako pokusa nadużycia / 264

Pokusa nadużycia w działalności kredytowej / 266

Podsumowanie i zadania domowe / 268

Część 6. Struktury organizacyjne / 273

Rozdział 18. Jak skłaniać pracowników do działania w interesie firmy / 275

Związki między przełożonym a podwładnym / 276

Ogólne zasady działania w sytuacji konfliktu interesów / 278

Marketing a przychody ze sprzedaży / 279

Umowa franczyzy / 280

Diagnozowanie i rozwiązywanie problemów / 282

Podsumowanie i zadania domowe / 284

Rozdział 19. Jak skłaniać oddziały do działania w interesie firmy / 289

Konflikt interesów między oddziałami przedsiębiorstwa / 290

Ceny transferowe / 292

Struktura funkcjonalna a zespoły robocze / 295

Planowanie finansowe jako gra: czy płaci się ludziom za kłamstwo / 297

Podsumowanie i zadania domowe / 300

Rozdział 20. Zarządzanie pionowym łańcuchem produkcji / 305

Decyzja o przejęciu przedsiębiorstw będących dotychczasowymi klientami lub dostawcami / 306

Omijanie regulacji / 307

Eliminacja podwójnej marży / 308

Zbieżność interesu sprzedawcy detalicznego z celami producenta / 310

Dyskryminacja cenowa / 313

Outsourcing / 314

Podsumowanie i zadania domowe / 315

Część 7. Podsumowanie / 319

Rozdział 21. Czytelnik w roli konsultanta / 321

Nadmierne zapasy sztucznych zastawek serca / 321

Wysokie koszty transportu w elektrowni węglowej / 323

Wykup szpitali po zawyżonych cenach / 324

Poważne skargi na firmy ubezpieczeniowe / 326

Czego czytelnik powinien się być nauczyć / 328

Zakończenie

Z sali wykładowej prosto w ogień, czyli o tym, jaką wiedzę zdobył menedżer / 329

Słowniczek pojęć / 331

Skorowidz / 337

Podręcznik obejmuje wiedzę ekonomiczną niezbędną menedżerom w procesach organizacji i zarządzania firmami. Autorzy skupili uwagę na typowych problemach, wobec których stają menedżerowie, i zaproponowali sposoby ich rozwiązania z wykorzystaniem części teorii ekonomicznych oraz dorobku nauk o zarządzaniu. Autorzy pokazali:

- istotę prowadzenia działalności gospodarczej zarówno od strony organizacyjnej, jak i finansowej,
- podejmowanie decyzji (w tym inwestycyjnych),
- ustalanie cen, kosztów i zysków,
- tworzenie strategii firmy i jej wdrażanie,
- działalność firm w warunkach niepewności i ryzyka.

Książkę uzupełniają liczne przykłady pomagające zrozumieć omawiane zagadnienia.

Podręcznik jest przeznaczony dla studentów ekonomii i zarządzania w wyższych uczelniach różnych typów.