

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
Płaca motywacyjna	/ 62
Jak powiązać płacę motywacyjną z miarą nakładów pracy?	/ 63
Jeżeli płaca 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 wnioskuj 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 zyskowości 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