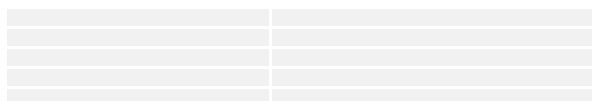


Ekonomia menedżerska William F. Samuelson, Stephen G. Marks

Ekonomia menedżerska to doskonale opracowany podręcznik, w którym przedstawiono najważniejsze problemy decyzyjne, przed jakimi stają współcześni menedżerowie. Autorzy odwołują się w nim do najnowszych osiągnięć wiedzy w dziedzinie zarządzania oraz wykorzystują je w analizie głównych obszarów ekonomii menedżerskiej. Pokazują, w jaki sposób metody i narzędzia analizy ekonomicznej powinny być stosowane przy podejmowaniu trafnych i optymalnych decyzji.

Podręcznik ten, ze względu na kompleksowość i przejrzystość rozważań oraz liczne przykłady, stanowi wartościową pomoc dla studentów kierunków ekonomicznych, organizacji i zarządzania w wyższych uczelniach oraz dla uczestników kursów doskonalących umiejętności menedżerskie.



Spis treści

Przedmowa

Rozdział 1. Wprowadzenie do problematyki

podejmowania decyzji gospodarczych

Osiem przykładów decyzji menedżerskich

Sześć etapów podejmowania decyzji

Decyzje prywatne i publiczne. Ujęcie ekonomiczne

Co jeszcze nas czeka?

Podsumowanie

CZĘŚĆ I. DECYZJE PRZEDSIĘBIORSTWA

Rozdział 2. Podejmowanie optymalnych decyzji na podstawie analizy marginalnej

Prosty model przedsiębiorstwa

Analiza marginalna

Utarg krańcowy i koszt krańcowy

Analiza wrażliwości

Podsumowanie

Dodatek do rozdziału 2. Rachunek optymalizacyjny

Rozdział 3. Analiza popytu i optymalna polityka cenowa

Czynniki określające popyt

Elastyczność popytu

Analiza popytu a optymalna polityka cenowa

Podsumowanie

Dodatek do rozdziału 3. Preferencje konsumentów a popyt

Dodatek specjalny do rozdziału 3. Popyt współzależny

Rozdział 4. Ocena popytu

Źródła informacji

Analiza regresji
Interpretacja wyników regresji
Podsumowanie
Dodatek do rozdziału 4. Tablice statystyczne

Rozdział 5. Prognozowanie

Analiza szeregów czasowych
Metoda barometrów
Modele ekonometryczne
Podsumowanie

Rozdział 6. Produkcja

Podstawowe pojęcia związane z produkcją
Produkcja przy jednym zmiennym czynnikiem wytwórczym
Produkcja w długim okresie
Mierzenie funkcji produkcji
Inne decyzje dotyczące produkcji
Podsumowanie

Rozdział 7. Analiza kosztów

Koszty istotne
Koszty produkcji
Korzyści skali, zakresu oraz korzyści wynikające z procesu uczenia się
Analiza kosztów i optymalne decyzje
Podsumowanie

Dodatek do rozdziału 7. Ceny transferowe

Dodatek specjalny do rozdziału 7. Koszty w krótkim i długim okresie: przykład liczbowy

Rozdział 8. Podejmowanie decyzji

w warunkach niepewności
Niepewność, prawdopodobieństwo i wartość oczekiwana
Drzewa decyzyjne
Decyzje sekwencyjne
Niechęć do ryzyka
Podsumowanie

Rozdział 9. Wartość informacji

Wartość informacji. Podstawy
Korygowanie ocen prawdopodobieństwa
Inne zastosowania
Intuicyjne prognozy
Optymalne poszukiwania
Wartość dodatkowych wariantów

Podsumowanie
Dodatek do rozdziału 9. Poszukiwania sekwencyjne

CZĘŚĆ II. KONKURENCJA NA RÓŻNYCH RYNKACH

Rozdział 10. Konkurencja doskonała

Podstawy analizy podaży i popytu
Równowaga na rynku wolnokonkurencyjnym
Efektywność rynku
Handel międzynarodowy
Podsumowanie

Rozdział 11. Monopol

Czysty monopol
Konkurencja doskonała a czysty monopol
Konkurencja monopolistyczna
Podsumowanie

Rozdział 12. Oligopol

Oligopol. Podstawy
Koncentracja a ceny
Konkurencja ilościowa
Konkurencja cenowa
Inne formy konkurencji
Podsumowanie
Dodatek do rozdziału 12. Sprzedaż w pakiecie i sprzedaż wiązana

Rozdział 13. Teoria gier a strategia konkurencji

Opis konkurencji w języku teorii gier
Analiza tablic wypłat
Strategia konkurencji
Podsumowanie
Dodatek do rozdziału 13. Strategie mieszane

Rozdział 14. Regulacja, dobra publiczne oraz analiza kosztów i korzyści

I. Zawodność rynku i regulacja
Monopol jako przyczyna zawodności rynku
Zawodność rynku wywołana efektami zewnętrznymi
Zawodność rynku spowodowana niepełną informacją
II. Analiza kosztów i korzyści a dobra publiczne
Dobra publiczne
Podstawy analizy kosztów i korzyści
Ocena przedsięwzięć publicznych
Wycena kosztów i korzyści
Podsumowanie

CZĘŚĆ III. ZASTOSOWANIA REGUŁ I NARZĘDZI DECYZYJNYCH

Rozdział 15. Asymetria informacji a struktura organizacji

Asymetria informacji

Struktura organizacyjna

Podsumowanie

Dodatek do rozdziału 15. Model mocodawcy i pełnomocnika

Rozdział 16. Negocjacje

Ekonomiczne źródła korzystnego porozumienia

Negocjacje złożone

Strategia negocjacji

Podsumowanie

Rozdział 17. Aukcje i przetargi

Zalety aukcji

Strategie konkurencji ofertowej

Optymalne aukcje i przetargi

Aukcje wielopreżmiotowe

Podsumowanie

Rozdział 18. Programowanie liniowe

Zastosowanie programowania liniowego

Analiza wrażliwości i ceny dualne

Formułowanie i rozwiązywanie większych zadań programowania liniowego

Podsumowanie

Dodatek do rozdziału 18. Metoda simpleks

Rozdział 19. Planowanie i ocena przedsięwzięć inwestycyjnych

Wartość zaktualizowana i dyskontowanie

Podjęmowanie decyzji inwestycyjnych

Właściwa wysokość stopy dyskontowej

Podsumowanie

Dodatek do rozdziału 19. Tablice wartości zaktualizowanych

Odpowiedzi na pytania o numerach nieparzystych

Indeks

Fragment

PRZEDMOWA

W okresie ostatnich dziesięciu lat zarówno na rynkach krajowych, jak i na rynku światowym ogromnie nasiliła się walka konkurencyjna. W warunkach coraz ostrzejszej konkurencji menedżerowie kierujący przedsiębiorstwami muszą podejmować coraz bardziej złożone decyzje, które przesądzą o tym, czy ich firmy odniosą na rynku sukces, a nawet - czy zdołają przetrwać. Sprawia to, że wydatnie wzrasta dziś znaczenie analizy ekonomicznej jako narzędzia pozwalającego podejmować prawidłowe decyzje.

CELE KSIĄŻKI

Oddawany do rąk Czytelników podręcznik służy dwóm celom: ma on przybliżyć najważniejsze problemy decyzyjne, przed jakimi stają współcześni menedżerowie, oraz przedstawić zasady analizy ekonomicznej pozwalającej podejmować optymalne decyzje. Przy pisaniu niniejszego tekstu autorom przyświecało przekonanie, iż nowoczesny podręcznik ekonomii menedżerskiej nie może się ograniczać do zaprezentowania tylko samego "jądra" analizy ekonomicznej; powinien on także pokazać, w jaki sposób przedstawione metody analizy ekonomicznej są wykorzystywane w praktyce przez menedżerów. O słuszności takiego właśnie, aplikacyjnego podejścia przekonują nas m.in. własne doświadczenia zdobyte w trakcie prowadzenia zajęć z ekonomii menedżerskiej na różnych poziomach i dla różnych grup słuchaczy: studentów początkowych lat studiów, uczestników programów MBA oraz szkoleń z udziałem menedżerów najwyższego szczebla.

CECHY WYRÓŻNIAJĄCE.

Decyzje podejmowane przez menedżerów

Podstawową cechą odróżniającą obecne wydanie Ekonomii menedżerskiej od innych podręczników jest duży nacisk położony na proces podejmowania decyzji przez menedżerów. W wielu z tych podręczników autorzy starają się przede wszystkim wyjaśnić istotę zjawisk ekonomicznych, natomiast analiza takich ważnych problemów decyzyjnych, jak ustalenie optymalnej wielkości produkcji i polityka cenowa zostaje podjęta dopiero w dalszych rozdziałach, przedstawiających struktury rynku czy specjalne zastosowania ekonomii. W tej książce przyjęliśmy odmienne podejście - proces decyzyjny w przedsiębiorstwie jest tu kanwą rozważań we wszystkich rozdziałach. Każdy rozdział rozpoczyna się od opisu rzeczywistego problemu decyzyjnego, który zmusza studentów do zastanowienia się nad możliwymi wariantami, jakie ma do wyboru menedżer. Problem ten pojawia się ponownie na końcu rozdziału; wykorzystując wcześniej poznane pojęcia i narzędzia, staramy się tam pokazać drogę prowadzącą do podjęcia optymalnej decyzji. Reguły formułowane przez ekonomię menedżerską są w książce bez wyjątku bogato ilustrowane i analizowane za pomocą rozbudowanych przykładów problemów, przed jakim stają menedżerowie(...)