

قائمة المحتويات المختصرة

13	تقديم: تدريس حل المشكلات للطلاب
17	الجزء I : حل المشكلة واتخاذ القرار
18	1 مقدمة: عم يتكلم هذا الكتاب
27	2 الدرس الأول في الأعمال
43	3 العوائد، والتكاليف، والقرارات
65	4 قرارات المدى (كم عدد)
79	5 قرارات الاستثمار: انظر للأمام وفكر فيما مضى
97	الجزء II : التسعير، والتكاليف، والأرباح
98	6 التسعير البسيط
119	7 وفورات الحجم والمدى
135	8 فهم تغيرات الاسواق والصناعات
159	9 العلاقات بين الصناعات: القوى التي تحركنا تجاه التوازن بعيد المدى
173	10 الاستراتيجية - المكافحة لحماية الربح من التآكل
189	11 استخدام العرض والطلب: النقد الاجنبي، والتجارة الخارجية، وفقاعات الاقتصاد
205	الجزء III : التسعير لإحراز ربح اكبر
207	12 التسعير الاكثر واقعية وتعقيداً
221	13 التمييز السعري المباشر
233	14 التمييز السعري غير المباشر
247	الجزء IV: اتخاذ القرار الاستراتيجي
248	15 الالعب الاستراتيجية
275	16 المساومة
289	الجزء V : حالة الشك أو عدم التيقن
290	17 اتخاذ القرار في حالة الشك
305	18 المزادات
319	19 مشكلة الاختيار السيئ
333	20 مشكلة الخطر الأخلاقي
347	الجزء VI : التصميم التنظيمي
348	21 جعل الموظفين يعملون لأفضل صالح للشركة
363	22 جعل الأقسام تعمل لأفضل صالح للشركة
379	23 إدارة العلاقات الرأسية
391	الجزء VII : الختام
392	24 كن أنت المستشار

قائمة المحتويات التفصيلية

13	تقديم: تدريس حل المشكلة للطلاب
17	الجزء I
18	الفصل الأول مقدمة: عم يتكلم هذا الكتاب
18	حل المشكلة
20	الاخلاقيات والاقتصاد
23	مبادئ الاقتصاد في مقابلات التقدم للوظائف
25	تلخيص ومشكلات للواجب المنزلي
27	الفصل الثاني الدرس الأول في الأعمال
28	الرأسمالية والثروة
31	هل تؤدي الاندماجات لتحريك الأصول إلى إستخدامات أعلى قيمة؟
32	هل تقوم الحكومة بخلق الثروة؟
33	مبادئ الاقتصاد مقابل الأعمال
39	خلق الثروة في المنظمات
40	تلخيص ومشكلات للواجب المنزلي
43	الفصل الثالث العوائد، التكاليف، والقرارات
44	نقطة أساسية: التكاليف المتغيرة، والثابتة، والكلية
45	نقطة أساسية: العائد المحاسبي مقابل العائد الاقتصادي
48	التكاليف هي ما تتخلى عنه
49	مغالطة التكلفة الثابتة أو التكلفة الغارقة
52	مغالطة التكلفة الخفية
53	القيمة الاقتصادية المضافة
55	هل ينجح معيار EVA
56	التحيز النفسي واتخاذ القرار
58	تلخيص ومشكلات للواجب المنزلي

7 المحتويات

65	الفصل الرابع قرارات المدى (كم عدد)
66	نقطة أساسية: التكلفة المتوسطة والتكلفة الحدية
68	التحليل الحدي
71	الأجر التشجيعي
73	اربط الراتب بمقاييس الاداء التي تعكس الجهد المبذول
74	إذا كان الراتب التحفيزي بهذه الجودة، لماذا لا تستخدمه شركات أكثر؟
75	تلخيص ومشكلات للواجب المنزلي
79	الفصل الخامس قرارات الاستثمار: انظر للأمام وفكر فيما مضى
79	كيف تحدد ما إذا كانت الاستثمارات مربحة
82	تحليل نقطة التعادل
84	اختيار تكنولوجية التصنيع الصحيحة
86	قرارات الاغلاق وأسعار نقطة التعادل
87	التكاليف الغارقة وتعليق ما بعد الاستثمار
89	حلول لمشكلة التعليق
91	تلخيص ومشكلات للواجب المنزلي
97	الجزء II
98	الفصل السادس التسعير البسيط
99	نقطة أساسية: فائض المستهلك ومنحنيات الطلب
102	التحليل الحدي للتسعير
104	المرونة السعرية والعائد الحدي
108	ما الذي يجعل الطلب أكثر مرونة؟
110	التنبؤ بالطلب باستخدام المرونة
112	تحليل حد الانفاق، التسعير، والمرونة
113	تلخيص ومشكلات للواجب المنزلي
119	الفصل السابع وفورات الحجم والمدى
120	زيادة التكلفة الحدية

122	وفورات الحجم
124	منحنيات التعلم
126	وفورات المدى
128	زيادة نفقات المدى
129	تلخيص ومشكلات للواجب المنزلي
135	الفصل الثامن فهم تغيرات الأسواق والصناعة
135	أي صناعة أو سوق؟
136	التحولات في الطلب
138	التحولات في العرض
140	توازن السوق
141	التنبؤ بتغيرات الصناعة باستخدام العرض والطلب
144	تفسير تغيرات الصناعة باستخدام العرض والطلب
147	الأسعار توصل معلومات قيمة
150	صناعة السوق
154	تلخيص ومشكلات للواجب المنزلي
	الفصل التاسع العلاقات بين الصناعات: القوى التي تحركنا نحو
159	التوازن طويل المدى
160	الصناعات التنافسية
162	مبدأ عدم المبالاة
167	الاحتكار
168	تلخيص ومشكلات للواجب المنزلي
173	الفصل العاشر الاستراتيجية - المكافحة لحماية الربح من التآكل
175	الاستراتيجية بسيطة
175	مصادر الربح الاقتصادي
182	الاستراتيجيات الأساسية الثلاث
184	تلخيص ومشكلات للواجب المنزلي

الفصل الحادي عشر استخدام العرض والطلب: النقد الأجنبي والتجارة

189	الخارجية، وفقاعات الاقتصاد
190	سوق النقد الاجنبي
193	تعادل القوة الشرائية
194	تأثيرات انخفاض سعر العملة
196	الفقاعات: الأداء الماضي ليس ضماناً للنجاح المستقبلي
201	تلخيص ومشكلات للواجب المنزلي

الجزء III

الفصل الثاني عشر التسعير الأكثر واقعية وتعقيداً

207	تسعير المنتجات المملوكة للجميع
208	إدارة الإيرادات أو العائدات
210	الإعلانات وتسعير الترويج
214	التسعير السيكولوجي
215	تلخيص ومشكلات للواجب المنزلي

الفصل الثالث عشر التمييز سعري المباشر

221	مقدمة
222	لماذا التمييز (السعري)؟
225	التمييز السعري المباشر
227	قانون روبنسون - باتمان
228	تنفيذ مخططات التمييز السعري
230	الحمقى فقط هم من يدفعون بالتجزئة
231	تلخيص ومشكلات للواجب المنزلي

الفصل الرابع عشر التمييز السعري غير المباشر

233	التمييز السعري غير المباشر
235	خصومات الكمية كتمييز
239	تجميع سلع مختلفة معاً

242	تلخيص ومشكلات للواجب المنزلي
247	الجزء IV :
248	الفصل الخامس عشر الألعاب الاستراتيجية
249	العاب الحركة المتسلسلة
252	ألعاب الحركة المتزامنة
261	ما الذي يمكنني تعلمه من دراسة ألعاب مثل معضلة السجينين
264	ألعاب أخرى
270	تلخيص ومشكلات للواجب المنزلي
275	الفصل السادس عشر المساومة
276	المساومة كلعبة دجاجة
279	كيف تحسن موقفك في المساومة
283	تلخيص ومشكلات للواجب المنزلي
289	الجزء V
290	الفصل السابع عشر اتخاذ القرار في حالة الشك (عدم اليقين)
290	المتغيرات العشوائية
295	حالة الشك عند التسعير
297	قم بإجراء تجارب طبيعية لتقليل الشك
299	تقليل تكاليف الخطأ المتوقعة
300	المخاطرة مقابل الشك
302	تلخيص ومشكلات للواجب المنزلي
305	الفصل الثامن عشر المزادات:
306	المزادات الشفهية
308	مزادات ثاني سعر
310	مزادات السعر الأول
310	التلاعب بالعطاء
314	تلخيص ومشكلات للواجب المنزلي

319	الفصل التاسع عشر مشكلة الاختيار السيء:
320	التأمين والمخاطرة.....
321	توقع الاختيار السيء.....
323	الغريبة.....
327	الإيماء.....
329	تلخيص ومشكلات للواجب المنزلي.....
333	الفصل العشرون مشكلة الخطر الأخلاقي.....
335	الخطر الأخلاقي مقابل الاختيار السيء.....
336	التنصل.....
338	الخطر الأخلاقي في الإقراض.....
341	الخطر الأخلاقي والأزمة المالية لعام 2008.....
342	تلخيص ومشكلات للواجب المنزلي.....
347	الجزء VI
348	الفصل الواحد والعشرون جعل الموظفين يعملون لأفضل صالح للشركة.....
348	العلاقات بين صاحب المال والوكيل.....
351	مبادئ لضبط صراع الحوافز.....
353	التسويق مقابل المبيعات.....
354	منح الوكالة.....
356	إطار لتشخيص وحل المشكلات.....
358	تلخيص ومشكلات للواجب المنزلي.....
363	الفصل الثاني والعشرون جعل الأقسام تعمل في أفضل صالح للشركة.....
363	صراع الحوافز بين الأقسام.....
366	تسعير النقل.....
368	الصوامع الوظيفية مقابل فرق العمليات:
370	ألاعيب الميزانية دفع الناس لأن يكذبوا.....
374	تلخيص ومشكلات للواجب المنزلي.....

379	الفصل الثالث و العشرون إدارة العلاقات الرأسية
380	لا تقم بشراء زبون أو مورد ببساطة لأنهم يربحون
381	التملص من القانون، والتجميع، والربط، والاستبعاد
383	إزالة فارق السعر المزدوج
384	ربط حوافز بائع التجزئة بأهداف المصنعين
388	تلخيص ومشكلات للواجب المنزلي
391	الجزء VII
392	الفصل الرابع والعشرون كن أنت المستشار
392	فائض المخزون من صمامات القلب الصناعية
394	تكاليف النقل المرتفعة بمنشأة لحرق الفحم
395	دعاوي تعويض ضخمة للخطأ والسهو بأحد شركات التأمين
398	خسارة المال في التأمين العقاري
399	ما الذي يجب أن تكون قد تعلمته