

摘要 2-2010

实践理论

建造更好城市：成功的四大要柱

John Ratcliffe

XXI世纪将为城市的纪元。城市虽然不同，它们却遇到一样困难。作者据自己多年的经验（为世界上很多城市做发展的准备计划），鉴别出了四组问题。作者认为这四组是造成城市有效地运作最重要的柱子，使城市在全球竞争的情况下能和谐与平衡发展。

管理- 研究的学科

Bogumiła Brycz, Tadeusz Dudycz

我们能不能说管理是一个科学理论？为了回答这个问题，作者首先考虑管理学的起源。由于有些科学家认为在管理学什么理论都没有用，作者要回答下列问题：为什么管理科学是必要的。与此有关，在本文章第二个部分，作者思考下列问题：1) 科学是什么，2) 科学理论应该包括什么要素，什么特征。在本文章第三个部分作者描述科学方法，强调它在造成科学理论的过程中是一个非常重要的因素。作者作出的结论，对发展的重要，有用的管理理论，明确详述管理学的范围和研究的学科，强化发展具体科学方法至关重要。

评级机构活动与次贷危机

Artur Mika

次贷危机显出评级机构活动的缺点。作者用罗纳德·哈利·科斯的交易成本理论里面的分析方法描述次贷危机的背景是信用评级市场结构和活动方法。作者认为，尽管欧盟和美国为了增加透明度，减少利益冲突和改变信用评级方法，实施了有些新法律规定，但是到现在没办法把于寡头垄断市场结构，资助机构方法有关的很多问题放在一边。

经济上的时间

Kazimierz Kuciński

时间不但是经济学家研究的目的，而且也是研究的工具。时间很贵重，有很多利用时间的方法。时间将会是考虑经济的一个参考点。作者描述统计与动力表示的互相作用与其意义，过去，现在和将来互相影响，提醒时空和时间经济的两个思想，同时把注意力放到主观认知时间的那个情况。作者强调时间是一个客观的种类，但是有些专家研究经济和企业的时候用主观看法了解它。作者暗示在进行研究的时候我们应该考虑下列问题：在本次研究上我们怎么了解《时间》的思想？在统计时间对学科的研究，对专家有什么影响我们犯错误没有？

另外

作者的意思是什么？

Paweł Bożyk

在上次出版的KNoP (1/2010)上有Tadeusz

Kowalik写的争论文章。在那张争论文章上作者与Paweł Bożyk在KNoP

4/2009上辩论一本书：“www.polskatransformacja.pl”。

(www.波兰变化.pl) 争执。作者显出自己对90年代始的经济政策有什么观念。本文章辩论Kowalik教授的论题。

经理研习会

在危机中银行价值的评估

Piotr Masiukiewicz

在危机中评估银行价值非常困难。特别难的就是选合适评估方法。如果银行危机被国家或国际危机强调，困难也越来越多。作者提出全新的解决方法：估计模型按照银行顾客全部价值而造成的。为什么本模型很实用呢？回答很简单：在危机情况下尽管有些银行很快失去价值，但是有些特征的客户比较有价值。作者强调，因为银行业的特殊性，已经存在的，特别为生产企业而造成的客户估计模型必要改变。本文章包括改变建议。

EC为接管战斗的工具

Adam Lamentowicz

奥地利的一家OMV公司和匈牙利的一家MOL公司的历史显出在恶意接管情况下传统的防御方法是无益的。尽管MOL受到了国家巨大支持（有利的法律规定），但是本公司无法保护自己免受富有的OMV公司攻击。唯一有效防御方法是欧盟法律规定。如果MOL公司没使欧盟干涉，阻止两个公司合并，OMV公司由于良好策略和决心一定接管匈牙利公司。作者详细地描述发生的事件，同时强调目前使用的防御方法虽然在许多案件上都有效，但我们却需要新的方法，工具。

金融风险控制

Dariusz Michalski

目前金融风险管理在企业越来越重要。困难是独立单位对这个管理区域不能承担责任，这个管理区域控制每个会造成风险的区域。所以，金融风险必要被那个冒险的人管理。金融风险控制应该支持他们。在企业执行有效的金融风险控制上需要组织来改变和适应企业组织结构。作者描述转向模型。执行该模型让用金融风险控制为控制经济的稳定成绩的一个重要因素。

教育- 给客户新的价值观

Łukasz Świerzewski

教育作为公司可提供给客户的一个价值观，从来没有在市场营销专业文学上详细地分析。同时，因为产品和服务越来越复杂，客户对教育发生了兴趣。教育会作为一个造成客户和公司之间关系的全面工具。教育目的是给客户提供了知识和技能。知识，技能为了达到客户对产品的期望，达到了使用产品预期的效果是必要的。按照文学作品作者描述该方法的最重要及好处。

报告，研究，良好的习惯做法

万客隆（Makro Cash & Carry）的新鲜鱼类供应链

Marzenna Cichosz, Aneta Pluta-Zaremba

本文章描述一个良好的做法：万客隆为了供应新鲜鱼的服务，熏鱼和海鲜执行了专门的分布中心。这个计划目的是改善产品的新鲜和现货，同时保持价格的竞争力。描述着该计划制定方法和实施项目阶段，作者集中于万客隆的供应链和成本结构上最重要的改变。此外，她们也分析其他公司执行类似的分布中心的可能性（如此，万客隆会失去竞争优势）。

波兰企业客户关系管理

Alicja Krzepicka

客户关系管理让公司收集客户与公司联系的所有信息，了解客户的喜好与要求。目前建立关系的能力和关系管理很重要。若要在市场上取得成功，公司应该扩大其活动向客户关系管理。如果增加客户分享，造成其忠心，给客户建立持久的值，公司的收入可增加。本文章描述于2009年进行的《波兰企业客户关系管理》研究结果（研究管理者：B. Dobiegała-Korona教授，KNoP法定的试验计划）。

新兴市场

立陶宛企业形式和活动

Gediminas Davulis, Vaida Lisauskaitė

本文章描述立陶宛企业形式，结构和其按照立陶宛法律规定活动的方法。