

Streszczenie

Krzysztof BOROWSKI¹

NIEEKONOMICZNE ZACHOWANIE INWESTORÓW INSTYTUCJONALNYCH NA PRZYKŁADZIE UTRZYMYWANIA REZERWY OBOWIĄZKOWEJ PRZEZ BANKI DZIAŁAJĄCE W POLSCE, W OKRESACH REZERWOWYCH 06.2014–01.2015

W podejściu reprezentowanym przez finanse behawioralne przyjmuje się, że nieracjonalne zachowania inwestorów z punktu widzenia klasycznej teorii ekonomii są raczej domeną inwestorów indywidualnych niż instytucjonalnych. Ta ostatnia grupa, podejmując decyzje inwestycyjne, zdecydowanie częściej wykorzystuje podejście racjonalne niż emocje. Jednak w kilku przypadkach można udowodnić, że zachowanie inwestorów instytucjonalnych może uwzględniać inne czynniki niż wynikające z klasycznej teorii ekonomii. Tego typu próby zostały już wcześniej wykazane w pracach innych autorów.

W artykule udowodniono, że w wypadku banków działających w polskim systemie finansowym w okresach rezerwowych od czerwca 2014 do stycznia 2015 średnia wartość utrzymywanych przez nie środków na rachunku bieżącym w NBP, w wielu przypadkach była wyższa od średniej wielkości rezerwy obowiązkowej, do której utrzymywania był on zobowiązany. Świadczy to o nieekonomicznym postępowaniu pewnej grupy banków w myśl reguł wynikających z ekonomii klasycznej. Bank bowiem jako doskonały przykład inwestora instytucjonalnego, kierując się optymalizacją zysków, powinien utrzymywać na swoim rachunku w NBP wartość środków równą średniej wielkości rezerwy obowiązkowej. Nadwyżkę bowiem mógłby ulokować na rynku międzybankowym lub też złożyć na lokacie w NBP według stawki depozytowej. Jedną z możliwych przyczyn takiego postępowania określonej grupy banków komercyjnych, może być obawa wynikająca z ryzyka utraty pożyczonych innemu bankowi środków, spowodowana niewypłacalnością kontrahenta transakcji na rynku międzybankowym.

Słowa kluczowe: finanse behawioralne, rezerwa obowiązkowa banków, nieracjonalność decyzji inwestycyjnych, anomalie rynkowe

NONECONOMIC BEHAVIOR OF INSTITUTIONAL INVESTORS ON THE EXAMPLE OF MAINTAINING MINIMUM RESERVES TO BE HELD BY BANKS FUNCTIONING IN POLAND IN THE RESERVE PERIODS OF 06.2014–01.2015

It is assumed by the approach represented by behavioral finance that the irrational investors' behavior, from the point of view of classical economic theory, is rather than the domain of individual than institutional investors. This latter group, in the process of taking investment decisions use more frequently rational than emotional approach. However, in some cases, it can also be shown that the behavior of institutional investors may consider other factors than those of classical economic theory. These behaviors have already been shown in other studies.

This article has demonstrated that in the case of banks operating in the Polish financial system, the average value held by them in their current accounts in the National Bank of Poland, in reserve periods from June 2014 to January 2015, in many cases was higher than the average size of the reserve requirement, the banks were obliged to maintain. This fact demonstrates the ineffective proceedings of a group of banks in accordance with the rules resulting from classical economics

Bank, as a perfect example of an institutional investor, optimizing its profits should maintain on its account at the NBP, funds equal to the average reserve requirement. The surplus could be located on the interbank market or as a deposit in the National Bank of Poland at the deposit rate. One of the possible reasons for such behavior of defined group of commercial banks, may be apprehension of potential loss of lent funds to another bank on the interbank market, due to the counterparty insolvency.

Keywords: behavioral finance, bank reserve requirements, irrational investment decision, market anomalies

DOI: 10.7862/rz.2015.mmr.31

Tekst złożono w redakcji: marzec 2015

Przyjęto do druku: wrzesień 2015

¹ Krzysztof Borowski, dr hab. prof. SGH, Instytut Bankowości i ubezpieczeń gospodarczych, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa, Al. Niepodległości 162, 02-554 Warszawa, e-mail: k.borowski@upcpoczta.pl, tel.: +48 510 275 217.

BARIERY WSPÓŁPRACY SFERY BIZNESU Z JEDNOSTKAMI NAUKOWYMI Z PERSPEKTYWY MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW

Rozwój przedsiębiorstw i postęp cywilizacyjny w warunkach gospodarki opartej na wiedzy wymaga zacieśnienia współpracy między sferami edukacji, nauki i biznesu. Innowacyjność i konkurencyjność współczesnych gospodarek coraz bardziej zależą od umiejętności budowania relacji partnerskich między uczelniami a przedsiębiorstwami. Nawiązanie współpracy przedstawicieli biznesu ze środowiskiem naukowym jest więc szansą dla wciąż zapóźnionych technologicznie i organizacyjnie polskich przedsiębiorstw, szczególnie sektora MSP.

Ostatnie lata to czas dużych możliwości nawiązania omawianej współpracy stymulowanej wieloma programami wsparcia zarówno przedsiębiorstw, jak i uczelni. Mimo że same programy realizowane są z powodzeniem, czego potwierdzeniem są wskaźniki ewaluacyjne, to skala długofalowej współpracy firm z uczelniami nadal jest na niskim poziomie.

Niniejsze opracowanie stanowi próbę identyfikacji najważniejszych barier współpracy między ośrodkami naukowymi a przedsiębiorcami reprezentującymi sektor MSP z terenu województwa podkarpackiego. Starano się także wskazać potencjalne kierunki zmian, które mogą przyczynić się do nawiązania trwałej i długookresowej współpracy małych i średnich przedsiębiorstw z jednostkami naukowymi.

Z opinii przedsiębiorców wynika, że zasadnicze bariery ograniczające współpracę przedsiębiorstw ze sferą nauki leżą po stronie uczelni i obowiązujących w nich zasad współpracy. Jednym z najważniejszych obszarów, który wymaga zmian, jest uproszczenie biurokracji i formalności, jakie muszą być dopełnione przy prowadzeniu współpracy. Ponadto konieczne staje się przygotowanie rzeczowej i szczegółowej oferty współpracy i wsparcia dla przedsiębiorstw działających na rynku. Bardzo ważnym zadaniem, które uczelnie i instytuty badawcze muszą zrealizować, jest opracowanie skutecznego sposobu komunikowania się z przedsiębiorstwami i promowania wypracowanych rozwiązań.

Słowa kluczowe: współpraca, jednostki naukowe, przedsiębiorstwo

BARRIERS OF COOPERATION OF BUSINESS SPHERE WITH SCIENTIFIC UNITS FROM THE PERSPECTIVE OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES

Enterprise development and progress of civilization in the context of knowledge-based economy require closer cooperation between the spheres of education, science and business. Innovation and competitiveness of modern economies increasingly depend on the ability to build partnerships between universities and businesses. Establishing business cooperation with the scientific community is thus an opportunity for still technologically and organizationally underdeveloped Polish enterprises, particularly SMEs.

Recent years have seen a large possibility of establishing such cooperation stimulated by many support programs for both companies and universities. Despite the fact that the programs themselves are implemented successfully, as evidenced by indicators of evaluation, the scale of long-term cooperation of companies with universities is still small.

The presented paper is an attempt to identify the most important barriers of cooperation between scientific institutions and entrepreneurs representing SME sector in Podkarpackie Province and to identify potential change directions that can contribute to the establishment of permanent and long-term cooperation between small and medium-sized enterprises with scientific units.

It stems from the opinion of entrepreneurs that major barriers to cooperation between business and science are attributed to universities and their obliging principles of cooperation. One of the most important areas which require changes is to simplify bureaucracy and paperwork that must be completed in the conduct of cooperation. Moreover, it becomes necessary to prepare a factual and detailed offer of cooperation and support for companies operating in the market. A very important task that universities and research institutes must accomplish is to develop an effective way to communicate with companies and promotion of developed solutions.

Keywords: cooperation, scientific units, enterprise

DOI: 10.7862/rz.2015.mmr.32

Tekst złożono w redakcji: wrzesień 2015

Przyjęto do druku: październik 2015

² Dr inż. Kazimierz Cyran, Uniwersytet Rzeszowski, Katedra Marketingu i Przedsiębiorczości, ul. M. Źwiklińskiej 2, 35-601 Rzeszów, e-mail: kcyran@ur.edu.pl

MIĘDZYNARODOWE NIERÓWNOŚCI PŁACOWE W BRANŻACH USŁUGOWYCH UNII EUROPEJSKIEJ

W opracowaniu zaprezentowano wyniki badań dotyczące problematyki nierówności płacowych w układzie międzynarodowym. Dysproporcje w tym wymiarze uznaje się za jeden z podstawowych wyznaczników nierównomierności rozwojowych determinujących poziom dobrobytu społecznego. Idea powstawania i funkcjonowania ugrupowań integracyjnych, takich jak Unia Europejska, zakłada stopniową konwergencję społeczno-gospodarczą obejmującą również wyrównywanie się poziomu wynagrodzeń. W opracowaniu analizą objęto więc zróżnicowanie poziomu wynagrodzeń pomiędzy 28 państwami Unii Europejskiej. Diagnoza dysparytetów dotyczyła 12 sekcji działalności gospodarczej włączanych w ramy sektora usług. W krajach wysoko rozwiniętych sektor ten absorbuje największą część zasobów siły roboczej, a tym samym w znacznym stopniu determinuje rozkład wynagrodzeń. Celem analiz jest określenie skali dysproporcji płacowej w poszczególnych rodzajach działalności usługowej i wskazanie tych branż, które w największym stopniu kreują nierówności zarobków. Realizacja tego zadania opiera się na wykorzystaniu danych statystycznych udostępnianych przez Eurostat. Weryfikacja dysproporcji płacowych bazuje na takich miarach statystycznych, jak średnia, mediana, współczynnik zmienności, współczynnik asymetrii i współczynnik Giniego. Uzyskane wyniki wskazują, że relatywnie najmniejsze nierówności dotyczą branż nowoczesnych, wykorzystujących technologie ICT i w znacznym stopniu zliberalizowanych. Największe dysproporcje międzynarodowe dostrzegane są zaś w tradycyjnych dziedzinach usługowych i wynikają z trudności w przezwycięzeniu barier strukturalnych oraz opóźnień procesów integracyjnych. Dostrzega się ponadto współwystępowanie niskiego poziomu wynagrodzeń i znacznej skali dysproporcji międzynarodowych w ich wysokości, jak również relację odwrotną korzystną dla branż nowoczesnych.

Słowa kluczowe: nierówności płacowe, sektor usług, branże nowoczesne, branże tradycyjne, gospodarka oparta na wiedzy

INTERNATIONAL EARNING INEQUALITIES IN SERVICE ACTIVITIES IN EUROPEAN UNION

Some results of research concerning wage inequality in an international dimension are presented in the study. Such disproportion is concerned as one of main indices of developmental disparities that determine social welfare. An idea of creation and functioning of integration areas, such as European Union, assumes existence of socio-economic convergence which also covers equalization of remunerations' level. The analysis in the study covered, therefore, disproportions in earnings between 28 EU countries. A diagnosis of the disparity concerned 12 sections of economic activity that constitute a service sector. In highly developed countries the sector absorbs a main part of human resources and thus essentially determines distribution of earnings. The aim of the analyses is to specify a scale of the earning disparities and to indicate the branches which to the biggest extend create the inequality. To realize the task there were used statistical data extracted from Eurostat database. To verify the earning disparities there were used measures such as a mean, a median, indicator of variability, indicator of asymmetry, Gini coefficient. The results indicate that relatively the smallest inequality concerns the most modern branches, that use ICT and are highly liberalized. The biggest international disparities are observed in traditional service branches and result from difficulties in overcoming structural barriers and delays in integration processes. Moreover, a low level of remunerations goes along with a big scale of international disparities in their level and the opposite relationship, which is favourable for the modern branches, can be perceived as well.

Keywords: wage inequality, service sector, modern branches, traditional branches, knowledge-based economy

DOI: 10.7862/rz.2015.mmr.33

Tekst złożono w redakcji: październik 2013

Przyjęto do druku: wrzesień 2015

³ Dr Magdalena Cyrek, Katedra Mikroekonomii, Uniwersytet Rzeszowski, ul. M. Ćwiklińskiej 2, 35-601 Rzeszów, tel. 17 872 17 17, mcyrek@univ.rzeszow.pl

Agata GEMZIK-SALWACH⁴

Paweł PERZ⁵

ZADŁUŻENIE GOSPODARSTW DOMOWYCH JAKO POCHODNA ICH DOCHODU

Cel pracy stanowiła próba wyjaśnienia powiązań, jakie istnieją pomiędzy poziomem zadłużenia gospodarstw domowych a poziomem dochodów pozostających do ich dyspozycji. Poszukiwano odpowiedzi na pytania, czy wzrost zadłużenia gospodarstw domowych wynika z niewystarczającego, w ocenie tych podmiotów, poziomu dochodów, czy też przeciwnie – zadłużenie gospodarstw domowych rośnie, gdyż w świetle ich sytuacji materialnej mogą sobie one na to pozwolić? W pracy postawiono hipotezę badawczą, że „wyższy poziom dochodów rozporządzalnych gospodarstw domowych sprzyja powstawaniu ich większego zadłużenia”. W celu zweryfikowania tej hipotezy przeprowadzono, na podstawie danych publikowanych przez OECD oraz BFG, KNF, NBP i ZBP, analizę zadłużenia i dochodów rozporządzalnych gospodarstw domowych w wybranych krajach na świecie oraz w Polsce. Efekty rozważań prowadzą do wniosku, że w krajach lepiej rozwiniętych gospodarczo poziom zadłużenia gospodarstw domowych w relacji do ich dochodów do dyspozycji jest wyższy niż w krajach znajdujących się na niższym poziomie rozwoju. Z poziomem rozwoju danego kraju powiązana jest również struktura zadłużenia posiadanego przez gospodarstwa domowe – w krajach o wyższym poziomie rozwoju istnieje przewaga zadłużenia mieszkaniowego nad zadłużeniem konsumpcyjnym, podczas gdy w krajach gorzej rozwiniętych zależność ta jest odwrotna. W Polsce poziom zadłużenia gospodarstw domowych wyrażony w procentach dochodu do dyspozycji jest na jednym z najniższych poziomów w Europie, niemniej jednak tempo wzrostu zadłużenia mieszkaniowego przewyższa na ogół tempo wzrostu zadłużenia konsumpcyjnego, a od 2008 r. poziom zadłużenia mieszkaniowego jest wyższy niż poziom zadłużenia konsumpcyjnego.

Słowa kluczowe: gospodarstwo domowe, zadłużenie, dochód rozporządzalny, popyt mieszkaniowy, popyt konsumpcyjny

HOUSEHOLD DEBTS AS A DERIVATIVE OF THEIR INCOME

The objective of this work was an attempt to clarify the links that exist between the level of household debts and the level of income at their disposal. The aim of the paper was to find an answer to the question whether the increase in household debt is due to the insufficient, in the opinion of these entities, income level, or on the contrary - household debt is growing, because in light of their financial situation, they can afford to increase debt. The hypothesis in the article was that: "a higher level of disposable income of households favors the formation of their greater debt." In order to verify this hypothesis research was conducted based on data published by the OECD and the BFG, KNF, NBP and the PBA. The analysis of debt and disposable income of households in selected countries in the world and in Poland was conducted. The research lead to the conclusion that in the more economically developed countries level of household debt in relation to their disposable income is higher than in countries located on the lower level of development. The level of development of a country is linked to the structure of the debt held by households - in countries with a higher level of development there is a predominance of mortgage debt on consumer debt, while in the less developed countries this relationship is reversed. In Poland, the level of household debt as a percentage of disposable income is among the lowest in Europe. The growth rate of the mortgage debt is higher than the general rate of consumption debt growth. Since 2008, the level of housing debt is higher than the level of consumer debt.

Keywords: household debt, disposable income, housing demand, consumer demand.

DOI: 10.7862/rz.2015.mmr.34

Tekst złożono w redakcji: październik 2015

Przyjęto do druku: październik 2015

⁴ Agata Gemzik-Salwach, dr, Wyższa Szkoła Informatyki i Zarządzania z siedzibą w Rzeszowie, ul. H. Sucharskiego 2, 35-225 Rzeszów, tel.: 17 866 12 43, e-mail: agemzik@wsiz.rzeszow.pl (autor korespondencyjny).

⁵ Paweł Perz, dr inż., Zakład Finansów, Bankowości i Rachunkowości, Politechnika Rzeszowska, ul. Powstańców Warszawy 8, 335-959 Rzeszów, tel.: 17 8651379, e-mail: pperz@prz.edu.pl.

OCENA DOSTĘPNOŚCI SYSTEMU PARKINGOWEGO POLITECHNIKI RZESZOWSKIEJ

Działalność uczelni uwarunkowana jest wieloma czynnikami. Są to zarówno czynniki zależne, na które dana jednostka organizacyjna ma wpływ, jak i niezależne, które wynikają z jej funkcjonowania w danym otoczeniu. Powszechnie w ocenie pozycji uczelni na rynku przyjmuje się następujące kryteria: prestiż, innowacyjność, potencjał naukowy, efektywność naukową, warunki studiowania oraz umiędzynarodowienie. W ramach grupy „warunki studiowania” jednym z ocenianych parametrów jest dostępności obiektów znajdujących się w jej dyspozycji, czyli realna możliwość skorzystania przez studenta z oferty edukacyjnej. W konsekwencji istotną funkcję pełni efektywny system transportowy, zarówno na poziomie regionalnym (wojewódzkim i międzywojewódzkim), jak i lokalnym (miasta). W strukturze stosowanych przez studentów środków transportów w procesie przemieszczania w relacji stałe miejsce zamieszkania – uczelnia wysoki udział zajmuje motoryzacja indywidualna. Należy podkreślić, że przyjmując kryterium kosztów czy czasu przejazdu, publiczne środki transportu mają jedynie charakter substytucyjny i niekonkurencyjny w stosunku do motoryzacji indywidualnej. Stosowane środki transportu przez studentów określają wymagania względem infrastruktury. W konsekwencji na terenie uczelni ważną funkcję pełni system parkingowy. Celem artykułu jest ocena ilościowa i jakościowa systemu parkingowego Politechniki Rzeszowskiej.

Słowa kluczowe: parking, infrastruktura, transport, Rzeszów

ASSESSMENT OF PARKING SYSTEM IN RZESZOW UNIVERSITY OF TECHNOLOGY

The activities of the university are determined by many internal and external factors. The internal ones are the ones that the enterprise has an impact on and independent ones are the ones which result from its functioning in a given environment. To assess the university position on the market, the following criteria are taken into account: the prestige, innovation, scientific potential, the efficiency of scientific personnel, study conditions and internationalization. Within the group, “study conditions” one of the evaluated parameters is availability of university facilities to students, which means a tangible opportunity for the students to take advantage of the university's educational offer. As a result, a fully efficient transport system, both at the regional level (provincial and inter provincial) and local (city) is an important feature. Currently, when taking students' usage of means of transport in relation: permanent residence – the university into consideration, a high proportion of personal transport is noticeable. It should be emphasized that, in adopting the criterion of cost and travel time, public means of transport have only a substitution character and are not competitive with individual transport. Means of transport used by both the staff and the students set out requirements to the university's infrastructure. Consequently, an important function is a full parking system. The aim of the article is the quantitative and qualitative assessment of parking system in Rzeszow University of Technology.

Keywords: car park, infrastructure, transport, Rzeszow

DOI: 10.7862/rz.2015.mmr.35

Tekst złożono w redakcji: lipiec 2015

Przyjęto do druku: wrzesień 2015

⁶ Zdzisław Jedynak, dr, Wydział Zarządzania, Politechnika Rzeszowska, 35-959 Rzeszów, Al. Powstańców Warszawy 12, tel.: 698 400 287, e-mail: zjedynak@prz.edu.pl

PORZĄDKOWANIE WARIANTÓW DECYZYJNYCH Z WYKORZYSTANIEM TRANSFORMATY MELLINA W ROZMYTEJ METODZIE SAW⁹

W artykule pokazano zastosowanie transformaty Mellina do porządkowania trójkątnych i trapezowych liczb rozmytych, które są stosowane do lingwistycznego określenia ocen wariantów decyzyjnych w rozmytej metodzie SAW. Proponowana metoda bazuje na funkcji gęstości prawdopodobieństwa związanej z liczbą rozmytą, otrzymanej w wyniku transformacji proporcjonalnej oraz wykorzystuje transformatę Mellina do wyznaczenia wartości oczekiwanej i wariancji. Otrzymane charakterystyki liczbowe pozwalają na uszeregowanie liczb rozmytych i utworzenie rankingu wariantów decyzyjnych. O pozycji w rankingu decyduje wartość oczekiwana, tzn. im wyższa jest jej wartość, tym wyższa pozycja wariantu decyzyjnego w rankingu. Przy jednakowych wartościach oczekiwanych wyższą pozycję wariantu decyzyjnego w rankingu wskazuje mniejsza wartość wariancji.

W artykule szczegółowo przedstawiono zależności na stałą proporcjonalności do wyznaczenia funkcji gęstości prawdopodobieństwa związanej z liczbą rozmytą, transformatę Mellina, wartość oczekiwaną oraz wariancję dla liczb rozmytych trójkątnych i trapezowych. Zaletą proponowanej metody jest uwzględnienie klasy funkcji R i L w definicji liczb rozmytych typu RL , a nie tylko kilku wybranych argumentów. Z tego względu prezentowane rozwiązanie szeregowania wariantów decyzyjnych może być alternatywą dla często stosowanych metod defuzyfikacji w dyskretnych rozmytych metodach wielokryterialnego wspomaganie decyzji (FMADM), bazujących na wartościach granicznych jądra i nośnika.

W artykule przedstawiono zastosowanie proponowanej metody w wybranym obszarze zarządzania przedsiębiorstwa na dwóch przykładach podejmowania decyzji w ujęciu wielokryterialnym. Przykłady praktyczne pokazują skuteczność zastosowania transformaty Mellina w rozmytej metodzie SAW.

Słowa kluczowe: rozmyta metoda SAW, transformata Mellina, podejmowanie decyzji wielokryterialnych, trójkątne liczby rozmyte, trapezowe liczby rozmyte

RANK THE DECISION VARIANTS USING MELLIN TRANSFORM IN FUZZY SAW METHOD

The paper presents the use of Mellin transform to compare triangular and trapezoidal fuzzy numbers, which are used to linguistic description of variants in the fuzzy SAW method. The proposed method is based on the probability density function (PDF) associated with the fuzzy number, which is obtained after proportional transformation. The method uses Mellin transform to determine the expected value and the variance of fuzzy number. This numerical characteristics allow to rank fuzzy numbers and also rank the variants in fuzzy SAW method. The ranking is determined by the expected value (the higher the value, the higher rank). If the expected values are equal, the less variance value indicates a higher ranking. In particular, the paper presents dependences on a proportionality constant to determine the probability density function associated with the fuzzy number, Mellin transform, the expected value and the variance for the triangular and trapezoidal fuzzy numbers. The advantage of the proposed method is the possibility to take into account the R and L function in the definition of fuzzy numbers, not just a few selected arguments. Therefore, the proposed method of ranking the variants can be an alternative for defuzzification methods in the fuzzy multi attribute decision making methods FMADM, based on the limit values of the core and the support. The paper presents two examples of the proposed method in the area of an enterprise management to make fuzzy multi criteria decisions. The presented examples show the efficiency of using Mellin transform in the fuzzy SAW method.

Keywords: fuzzy SAW method, Mellin transform, Fuzzy Multi Attribute Decision Making, FMADM, triangular fuzzy numbers, trapezoidal fuzzy numbers

DOI: 10.7862/rz.2015.mmr.36

Tekst złożono w redakcji: czerwiec 2015

Przyjęto do druku: wrzesień 2015

⁷ dr Dariusz Kacprzak, Katedra Matematyki, Wydział Informatyki, Politechnika Białostocka, ul. Wiejska 45A, 15–351 Białystok, tel./faks: (+48) 85 746 90 75, e-mail: d.kacprzak@pb.edu.pl

⁸ dr inż. Katarzyna Rudnik, Instytut Innowacyjności Procesów i Produktów, Politechnika Opolska, ul. Ozimska 75, 45–370 Opole, tel./faks: (+48) 77 449 88 45, e-mail: k.rudnik@po.opole.pl (autor korespondencyjny)

⁹ Praca wykonana w ramach realizacji pracy statutowej S/WI/2/2011.

OCENA ROZWOJU GMIN WOJEWÓDZTWA PODKARPACKIEGO (Z WYKORZYSTANIEM METODY HELLWIGA)

W artykule podjęto problematykę rozwoju lokalnego i czynników rozwój ten warunkujących. Głównym celem opracowania jest określenie poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego gmin województwa podkarpackiego. Metodą zastosowaną w pracy jest syntetyczny miernik rozwoju Hellwiga. Miernik ten uwzględnia różne wskaźniki o charakterze ekonomicznym, społecznym, technicznym i technologicznym oraz ekologicznym. Wśród nich wskazać należy na: wskaźnik przyrostu naturalnego, odsetek pracujących w liczbie ludności ogółem, saldo migracji w osobach na 1000 mieszkańców, udział bezrobotnych w liczbie ludności w wieku produkcyjnym, sieć wodociagową i kanalizacyjną w km w przeliczeniu na 100 km², dochody własne gmin w przeliczeniu na 1 mieszkańca, wydatki majątkowe inwestycyjne gmin w przeliczeniu na 1 mieszkańca, podmioty gospodarcze prywatne zarejestrowane w REGON w przeliczeniu na 1000 mieszkańców, odsetek radnych z wyższym wykształceniem. Badania mają charakter statyczno-porównawczy, a zgromadzone dane empiryczne przedstawiają stan na 31 grudnia 2007 r. i 31 grudnia 2012 r. W przeprowadzonych badaniach wykazano znaczne zróżnicowanie w poziomie rozwoju analizowanych gmin. Za główne czynniki rozwoju uznano pełnienie przez miasta ośrodka centralnego, oraz skomunikowanie gmin. Nie bez znaczenia jest również zróżnicowanie w potencjale rozwojowym gmin wynikające chociażby z ukształtowania terenu. W świetle przeprowadzonych badań stwierdzono, że najlepiej rozwiniętymi gminami województwa podkarpackiego są głównie duże gminy miejskie (Rzeszów, Krosno, Przemyśl, Tarnobrzeg, Mielec, Stalowa Wola), natomiast najslabiej rozwinięte są peryferyjnie usytuowane gminy wiejskie. Największa koncentracja gmin słabo rozwiniętych występuje w okolicy Dynowa.

Słowa kluczowe: rozwój lokalny, metoda Hellwiga, województwo podkarpackie

DEVELOPMENT LEVEL RATING OF PODKARPACKIE PROVINCE COMMUNES (WITH HELLWIG METHOD)

The study addresses the issue of local development and factors determining this development. The main purpose of the paper is to determine the socio-economic development level of Podkarpackie Province communes. The method used in this paper is Hellwig synthetic development measurement. This method takes into account a number of economic, social, technical and technological and ecological indicators. Among those indicators the following should be indicated on: birth-rate, the percentage of employed in the total population, migration balance in persons per 1,000 population, the share of unemployed in the number of working-age population, water supply system and sewerage network in km per 100 km², own revenues per capita, investment capital expenditure of municipalities per 1 inhabitant, private operators registered in the REGON per 1000 inhabitants, the proportion of councillors with higher education. The studies have static-comparative character and collected empirical data represent the state on the day December 31, 2007 and December 31, 2012. Conducted research has shown a significant development diversity of the surveyed communes. As the major indicators of development there were considered: the fact that the city is a central site and the availability of transport. An important problem is also diversification at communes development potential (resulting even with the terrain). The study showed that the most developed municipalities are mainly large urban communes (Rzeszów, Krosno, Przemyśl, Tarnobrzeg, Mielec, Stalowa Wola), while the least developed are peripherally located rural communes. The largest concentration of underdeveloped municipalities occurs in the Dynów area.

Keywords: regional development, Hellwig method, Podkarpackie Province

DOI: 10.7862/rz.2015.mmr.37

Tekst złożono w redakcji: lipiec 2015

Przyjęto do druku: wrzesień 2015

¹⁰ Marek Kiczek, dr inż., Wydział Zarządzania, Katedra Ekonomii, Politechnika Rzeszowska, Al. Powstańców Warszawy 8, 35-959 Rzeszów, bud. L-252A, e-mail: mkiczek@prz.edu.pl, tel.: (17) 865 14 14.

XXI WIEK – WIEKIEM SPOŁECZEŃSTWA INFORMACYJNEGO

Myślenie o przyszłości na przełomie wieków zdominowało zjawisko szybkiego rozwoju technologii teleinformatycznych, którego najbardziej spektakularnym wyrazem było powstanie Internetu i jego lawinowy rozwój. Do podejmowania szybkiej i trafnej decyzji potrzebna jest aktualna informacja, a to powoduje rozwój nowych technologii elektronicznych, czyli urządzeń teleinformatycznych. Obecnie informacja i wiedza stały się źródłem strategii rozwoju. Wiek XXI jawi się jako czas dalszego rozwoju technologii informatycznych.

Wraz z rozwojem intelektualnym i technicznym coraz większego znaczenia zaczęło nabierać społeczeństwo informacyjne. Termin „społeczeństwo informacyjne” podkreśla ważną rolę systemów informacji i komunikacji występujących w kręgu danego społeczeństwa i stanowiących o jego specyfice w porównaniu z innymi rodzajami społeczeństw. Żyjąc w społeczeństwie informacyjnym, funkcjonujemy w społeczeństwie sieciowym. Społeczeństwo oparte na informacji nie wiąże się z optymistyczną prognozą społeczną, ale oznacza kończącą się ewolucję struktur społecznych. Na społeczeństwo informacyjne składają się nie tylko informacja, środki teleinformatyczne, ale także człowiek i jego potrzeby, gospodarka, państwo i otoczenie. Powstanie społeczeństwa informacyjnego związane jest z rozwojem środków informatycznych, przetwarzających i gromadzących informację, jak też środków komunikacyjnych, przesyłających i odbierających informację, a to zwiększyło wydajność pracy, doprowadziło do dominacji sektora usług i technologii informatycznych oraz zmiany dystrybucji zasobów. W związku z tym celem niniejszego artykułu jest wskazanie roli i znaczenia informacji w XXI wieku. Zaprezentowanie podłoża i genezy kształtowania się społeczeństwa opartego na informacji oraz określenie wyzwań i zagrożeń jemu towarzyszących.

Słowa kluczowe: informacja, społeczeństwo informacyjne, XXI wiek

21ST CENTURY AS A PERIOD OF INFORMATION SOCIETY

Considering future at the turn of centuries dominated the phenomenon of rapid development of information and communication technology, accordingly making the Internet and its rapid development a spectacular expression of this phenomenon. Up-to-date information is essential in order to take a prompt and accurate decision, which contributes to development of new electronic technology, such as ICT devices. Currently, information and knowledge became the source of development strategy. 21st century is perceived as a further development of informative technologies as well as the methods of processing, gathering, retaining, transferring and receiving information.

Along with intellectual and technological development, the information society started to become more significant. As opposed to other kinds of societies the term *information society* indicates the importance of information and communication systems, which occur in a circle of a particular society and determine its specification. Living in the information society means also functioning in the network society. Society based on information do not constitute an optimistic social forecasting, but ends the evolution of social structures. Social society signifies not only information and ICT appliances, but also human and his needs, economy, country and environment. The existence of information society contributes to development of information appliances, which process and gather information as well as communication appliances, which transfer and receive information. The development of these appliances expanded the work output, contributed to domination of service and information technology sectors as well as change of the distribution of resources.

Keywords: information, information society, 21st century

DOI: 10.7862/rz.2015.mmr.38

Tekst złożono w redakcji: marzec 2015

Przyjęto do druku: wrzesień 2015

¹¹ Dr Waldemar Krztoń, Zakład Nauk Humanistycznych, Wydział Zarządzania, Politechnika Rzeszowska, Al. Powstańców Warszawy 8, 35-959 Rzeszów, tel. 177432337, e-mail: wkrzton@prz.edu.pl

PROBLEMY METODOLOGICZNE W ZARZĄDZANIU PROJEKTAMI Z ZAKRESU OCENY TECHNOLOGII

W artykule omówiono główne problemy metodologiczne związane z realizacją ekspertyz z zakresu oceny technologii. Ocena technologii (*Technology Assessment*) jest wewnętrznie zróżnicowaną dziedziną badań problemowych znajdującą się na styku nauki, polityki, technologii i społeczeństwa, gdzie na podstawie aktualnej wiedzy rozproszonej w różnych dyscyplinach naukowych próbuje się rozpoznawać możliwe ścieżki rozwoju technologicznego, przewidywać przyszłe skutki wyboru konkretnych ścieżek dla jednostki i społeczeństwa, dla gospodarki i środowiska, dla bezpieczeństwa narodowego i pozycji państwa w globalnym wyścigu technologicznym oraz poddawać te możliwości ocenie pod kątem wartości akceptowanych przez społeczeństwo. Zarządzanie projektami badawczymi o takich aspiracjach wymaga rozległych kompetencji metodologicznych. Składający się z czterech części artykuł jest adresowany do czytelników posiadających podstawową wiedzę w zakresie teorii nauki i ogólnej metodologii nauk. W części pierwszej omówiono istotę oceny technologii i jej znaczenie dla nowoczesnej polityki technologicznej i innowacyjnej. Druga zawiera ogólną charakterystykę metodologiczną oceny technologii jako interdyscyplinarnych i transdyscyplinarnych badań nad uwarunkowaniami i skutkami rozwoju i upowszechniania technologii. W trzeciej części zaprezentowano najpopularniejsze metody i procedury znajdujące zastosowanie w projektach z zakresu oceny technologii. Katalog metod usystematyzowanych według celu zawiera metody strukturalizujące, metody pozyskiwania danych, metody heurystyczne, metody prognostyczne i metody ewaluacyjne. Typologia bazująca na kryterium pochodzenia metod wyróżnia: metody zorientowane technologicznie, metody wywodzące się z ekonomii, metody zorientowane politycznie, systematyczne metody bilansowe i metody wywodzące się z tradycji teorii systemów i analizy systemowej. W części czwartej autor określa główne wymogi jakościowe stawiane ekspertyzom z tego obszaru. Punkt wyjścia omówienia stanowi klasyczna koncepcja oceny technologii realizowana przez Biuro Oceny Technologii przy Kongresie Stanów Zjednoczonych w latach 1972–1995. W podsumowaniu zaproponowano uniwersalny model proceduralny oceny technologii stanowiący kombinację kilku wypróbowanych metod.

Słowa kluczowe: zarządzanie projektami, ocena technologii, ocena skutków, metodologia nauk, naukowe doradztwo polityczne, standardy jakościowe ekspertyzy

METHODOLOGICAL PROBLEMS IN MANAGEMENT OF TECHNOLOGY ASSESSMENT PROJECTS

The article describes main methodological problems connected with realization of expertise in the field of technology assessment. Technology assessment is internally very diverse field of problem research lying at the interface of science, politics, technology and society, which based on current knowledge dispersed in the various scientific disciplines try to identify possible paths of technological development, to predict future effects and impacts of (political) decisions about specific paths for the individuals and society, the economy and the environment, national security and the state's position in the global technology race and to evaluate these consequences in terms of values accepted by society. Management of research projects with such aspirations requires extensive methodological competences and experiences. Consisting of four parts, the article is intended for readers with a basic understanding of the theory of science and the general methodology of science. The first part discusses the importance of technology assessment for the modern technology and innovation policy. The next part contains a brief description of the general methodological characteristics of technology assessment as interdisciplinary and transdisciplinary research about determinants and impacts of technology development and dissemination. The third part presents the most popular methods and procedures which are suitable for use in technology assessment. In the fourth part, the author compiles the main qualitative requirements which are faced to expertise in the field of technology assessment. The main focus is placed on classical concept of technology assessment realized by Office of Technology Assessment by United States Congress in 1972–1995. Based on analysis of theoretical assumptions of classical concept of technology assessment, the methodological profile of technology assessment and the critical moments of this paradigm of problem oriented research were defined and identified. In conclusion, a universal procedural model of technology assessment as a combination of several proven methods was proposed.

Keywords: project management, technology assessment, impact assessment, methodology of sciences, scientific political advice, quality standards of expertise

DOI: 10.7862/rz.2015.mmr.39

Tekst złożono w redakcji: wrzesień 2015

Przyjęto do druku: październik 2015

OFFSET PODSTAWĄ DO UTWORZENIA NOWYCH RELACJI WSPÓLDZIAŁANIA PRZEDSIĘBIORCÓW O SZCZEGÓLNYM ZNACZENIU GOSPODARCZO-OBRONNYM

Dobrze rozumiane współdziałanie między podmiotami, takimi jak przyszła Agencja ds. Inwestycji Obronnych, a administracją rządową może być postrzegane jako korzystne działanie dla dobra rozwoju inwestycji obronnych w kraju. Offset jest integralną częścią współpracy międzynarodowej. Dlatego też istotnym zagadnieniem wydaje się dalsze poszerzanie zagranicznej współpracy polskiego przemysłu obronnego. Offset przyczynia się do wspierania misji sektora obronnego poprzez aktywne uczestnictwo przedsiębiorców w targach i przetargach międzynarodowych, zawieranie bilateralnych umów o współpracy przemysłów obronnych z wybranymi państwami, współpracę przedsiębiorców w ramach Unii Europejskiej i w ramach NATO. Zgodnie z zamiarem dalszego rozwoju rynku wewnętrznego UE i z podejmowaniem starań wyrównywania szans w zakresie dostaw państwa unijne z Europy Środkowo-Wschodniej powinny dokładać wszelkich wysiłków na rzecz wspierania praktyk offsetowych. W szczególności taka sytuacja powinna mobilizować przedstawicieli środowiska polityki do wspierania offsetu. Wymagania offsetowe powinny nam pozwolić na zmniejszenia istniejącej, dużej różnicy rozwojowej pomiędzy bogatymi i biednymi państwami UE. Dlatego też offset powinien być częścią wewnętrznego rynku UE, wzmacniając tym samym sektor obronności. Podtrzymując i rozwijając offsetowe zdolności w celu realizacji bieżących i przyszłych wyzwań bez względu na surowe budżetowe ograniczenia, stałyby się one tylko możliwe przy wdrożeniu polskich reform strukturalnych. To znaczy, że należy podjąć decyzję dotyczącą stworzenia systemu agencyjnego i zapoczątkowania tego zamierzenia poprzez utworzenie Agencji ds. Inwestycji Obronnych. W ten sposób można zbudować nowy fundament dla rozwoju cywilno-wojskowej współpracy.

Słowa kluczowe: offset, Agencja ds. Inwestycji Obronnych, administracja rządowa, inwestycje obronne, współpraca cywilno-wojskowa, ograniczenia budżetowe

OFFSET AS A BASE FOR ESTABLISHMENT OF A NEW COOPERATION RELATIONS OF ENTREPRENEURS OF SPECIAL ECONOMIC – DEFENCE SIGNIFICANCE

We should understand the meaning of cooperation between units. It means a cooperation, for instance, between the future Agency of Defence Investments and the Administration of Government. It should be noticed as a profitable activity for a development of national investments. Offset is an integral part of international cooperation and that's why offset possesses the key issue. It seems that we need further enlargement of cooperation in the sphere of foreign cooperation of the Polish Industrial Defence. We can achieve it by active participation of entrepreneurs in fairs and in international bids, enter into an agreement of cooperation in the sphere of industrial defence, EU and NATO cooperation of entrepreneurs. In order to further develop the Internal Market for defence and work towards a level playing field for all European suppliers, the Eastern and Central member-countries of European Union should make every efforts to support offset practices. It will, in particular, mobilize its policies for support offset. Offset requirements allow us to decrease a gap of development between rich and poor countries of EU. Therefore, offset should be a part of the internal market for defence. Maintaining and developing offset capabilities to meet current and future challenges in spite of severe budget constraints will only be possible if far-reaching Polish structural reforms are made. It means we should take a decision about form a system of agencies and start creating process of the Agency of Defence Investments. In this way we can build a new framework for developing civil – military co-operation.

Keywords: offset, Agency of Defence Investments, Administration of Government, defence investments, civil-military cooperation, budget constraints

DOI: 10.7862/rz.2015.mmr.40

Tekst złożono w redakcji: kwiecień 2015
Przyjęto do druku: wrzesień 2015

¹³ Tomasz Nalepa, dr inż., Niezależny ekspert, ul. Sympatyczna 8/2, 35-14 Rzeszów, Polska, tel. +48 601 66 40 48, e-mail: , autor korespondencyjny

¹⁴ Bogdan Wójtowicz, dr, Ministerstwo Gospodarki, Departament Programów Offsetowych, Plac Trzech Krzyży 3/5, 00-507 Warszawa, Polska

BUDŻET ZADANIOWY JAKO NOWA METODA ZARZĄDZANIA FINANSAMI PUBLICZNYMI

Reaktywowany w Polsce w 1990 r. samorząd jest oparty na doświadczeniach samorządów lokalnych Europy Zachodniej. Występujący podział zadań publicznych w powstałych strukturach między organy administracji rządowej i samorządowej (województwa, powiaty i gminy) pociąga za sobą także konieczność podziału dochodów publicznych.

Bez właściwie dokonanego podziału dochodów publicznych jednostki samorządu terytorialnego, które w myśl konstytucji realizują istotną część zadań publicznych, mogą stać się niezdolne do wykonania nałożonych na nich obowiązków. Obecnie samorządy działają w szybko zmieniającym się środowisku, co zmusiło władze do efektywnego zarządzania tymi jednostkami. W zarządzaniu tym szczególną rolę odgrywa zarządzanie finansami, w którym znajdują odzwierciedlenie wszystkie decyzje podejmowane w jednostce samorządu terytorialnego.

Należy podkreślić, że skuteczność, powodzenie oraz aktywność władz samorządowych w rozwoju jednostki w dużym stopniu zależą od umiejętności, kwalifikacji i doświadczenia władz samorządowych. Jednymi z ważniejszych narzędzi są między innymi możliwość kształtowania budżetu gminnego, zarządzanie majątkiem komunalnym, możliwość planowania w zakresie rozwoju lokalnego, możliwość wspierania sektora małej i średniej przedsiębiorczości. Nieodzownym czynnikiem, katalizatorem rozwoju lokalnego są oczywiście środki finansowe, stanowiące podstawę realizacji planowanych zadań. Planowanie i realizacja wydatków ze środków publicznych to jedno z największych wyzwań związanych z zarządzaniem publicznym. Podczas planowania należy wybrać najlepszą alokację środków publicznych z uwzględnieniem zgłaszanych potrzeb społeczno-gospodarczych.

Celem niniejszego artykułu jest ukazanie budżetu zadaniowego jako nowej metody zarządzania finansami publicznymi: poczynając od budżetu centralnego, a skończywszy na budżetach najniższego szczebla. Szczególną uwagę zwrócono na cele i zadania budżetu, jak również jego mierniki pozwalające na ocenę jego efektywności. Publikacja ma charakter teoretyczny i odnosi się do analizy kwestii budżetu zadaniowego na gruncie finansów publicznych, zwłaszcza w kontekście budżetu centralnego państwa.

Słowa kluczowe: rząd, władze lokalne, finanse publiczne, budżet, zadania publiczne.

PERFORMANCE BUDGET AS A NEW METHOD OF PUBLIC FUNDS MANAGEMENT

Reactivated in Poland in 1990, the local government is based on the experience of the inter-government and local governments in Western Europe. The division of public tasks in the resulting structures between government bodies and municipalities, counties and state governments also raises the need for allocation of public revenues. They are indeed a key material base of public tasks.

It should be emphasized that the efficiency, success and activity of local authorities in the development of a unit depends to a large degree on the abilities, qualifications and experience of the local authorities. One of more important tools is, inter alia, a possibility of forming municipal budget, municipal property management and possibility of supporting small and medium enterprises. Obviously, financial resources, which are the basis of planned tasks realization, are the indispensable factor and the catalyst of the local development.

The planning and realization of expenditure from public funds is one of the biggest challenges connected with public management. During planning, the best allocation of public funds should be chosen, having regard to reported social and economic needs.

The aim of this article is to present the performance budget as the new method of public funds management, starting with the central budget and ending with the lowest level budgets. Particular attention has been paid to aims and tasks of the budget as well as to its meter which enable the assessment of its efficiency.

Keywords: government, local authorities, public finance, the budget task force, public tasks

DOI: 10.7862/rz.2015.mmr.41

Tekst złożono w redakcji: sierpień 2015

Przyjęto do druku: wrzesień 2015

¹⁵ Antoni Olak, prof. nadzw. dr hab. Wyższa Szkoła Biznesu i Przedsiębiorczości w Ostrowcu Św. Katedra Bezpieczeństwa Narodowego, ul. Akademicka 12 (os. Pułanki), 27-400 Ostrowiec Św., e-mail: antonio130@vp.pl

¹⁶ Bożena Sowa, dr, Wyższa Szkoła Prawa i Administracji w Przemyślu, Zamiejscowy Wydział Prawa i Administracji w Rzeszowie, Katedra Nauk o Zarządzaniu i Ekonomii; ul. Cegielniana 14, 35-505 Rzeszów; e-mail: bozenas@wspia.eu, tel.: 017 867 04 88 (autor korespondencyjny)

OPERACJE POKOJOWE NATO

Zachodząca na przełomie lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych minionego stulecia transformacja systemu społeczno-politycznego wywarła konieczność przededefiniowania przeznaczenia NATO, ze względu na potrzebę szybkiej reakcji na zagrożenia bezpieczeństwa oraz trudności w rozwiązywaniu sytuacji konfliktowych za pomocą środków dyplomatycznych i politycznych. Świat na przełomie wieków nie okazał się wolny od kryzysów i wojen. W pierwszej części artykułu przedstawiono kształtowanie się teorii, a następnie praktyki działań pokojowych realizowanych w formie misji pokojowych, czyli realizację celów określonych w akcie prawnym o charakterze międzynarodowym, jakim jest uchwalona przez społeczność międzynarodową *Karta Narodów Zjednoczonych*. Praktyka stosowania postanowień Karty w rozwiązywaniu sytuacji kryzysowych czy konfliktów zbrojnych z udziałem kontyngentów wojskowych doprowadziła do ukształtowania się działań zwanych misjami lub operacjami pokojowymi. W opracowaniu omówiono przyjęcie przez Sojusz obowiązków wykraczających poza ramy konstytuującego organizację traktatu waszyngtońskiego. W efekcie rozszerzenia zadań oraz zgody Sojuszu na prowadzenie misji poza terytorium państw członkowskich NATO zdecydowanie wykroczyło poza typową działalność organizacji zbiorowej samoobrony i zaczęło przyjmować rolę organizacji bezpieczeństwa zbiorowego. Dotychczasowe uczestnictwo Wojska Polskiego w programie Partnerstwo dla Pokoju (PdP), członkostwo w NATO oraz wypełnianie zobowiązań sojuszniczych głównie w walce z rozprzestrzeniającym się światowym terroryzmem spowodowały użycie wydzielonych z SZ RP związków taktycznych, oddziałów czy pododdziałów – podstawę prawną użycia jednostek WP poza granicami kraju opisano w kolejnej części artykułu.

Słowa kluczowe: operacje pokojowe ONZ, NATO, Wojsko Polskie w NATO

NATO PEACEKEEPING OPERATIONS

Occurring in the late eighties and early nineties of the last century transformation of the socio-political system had to redefine NATO's purpose, taking into account the need for a rapid response to security threats and difficulties in resolving such conflicts through diplomatic and political means. The first part of the paper shows the development of the theory, and then the practice of peacekeeping operations carried out in the form of peacekeeping missions, or to achieve the objectives set out in the act with an international character, which is adopted by the international community of the UN Charter. Practical application of the provisions of the Charter dealing with crises or even armed conflict involving military contingents led to the formation of the actions called missions or peacekeeping operations. This paper discusses the adoption by the Alliance responsibilities that go beyond the organization constitutes the Washington Treaty. As a result of the extension of tasks and the consent of the Alliance to conduct missions outside NATO territory of the Member States have gone far beyond the usual activities of the organization of collective self-defense, starting to accept the role of collective security organizations. Participation of the Polish Army (PA) in the PdP, the current membership in NATO and the fulfillment of allied commitments mainly in the fight against global terrorism led to the use of the PA dedicated tactical, branches or subdivisions – the legal basis for the use of PA abroad has been described in the next section of the article.

Keywords: UN peacekeeping operations, NATO, Polish Army in NATO

DOI: 10.7862/rz.2015.mmr.42

Tekst złożono w redakcji: marzec 2015

Przyjęto do druku: wrzesień 2015

¹⁷ Tadeusz Olejarz, dr, Zakład Nauk Humanistycznych, Politechnika Rzeszowska, Al. Powstańców Warszawy 8, 35-959 Rzeszów, tel. 17 743 23 37, e-mail: olejarz@prz.edu.pl

Andrzej PACANA¹⁸

Grzegorz OSTASZ¹⁹

Beata ZATWARNICKA-MADURA²⁰

DYLEMATY WYBORU METODY BADAŃ MARKETINGOWYCH

Wybór metody badań marketingowych zawsze poprzedza analiza celu projektu badawczego oraz użyteczności informacji zdobytych w określony sposób. Firmy reprezentujące sektor mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) często nie mogą sobie pozwolić na zastosowanie kosztownych metod badań. Jednocześnie powinny wybrać metodę najbardziej odpowiednią do celu badawczego, co może stanowić trudność. W artykule zaprezentowano dylematy związane z wyborem metody badań marketingowych i zaproponowano sposoby ułatwiające taki wybór. Celem artykułu jest pokazanie złożoności wyboru metody marketingowej i przedstawienie koncepcji jej wyboru z wykorzystaniem metody analizy kosztowo-jakościowej (AKJ). Ocenę jakości (rozumianej jako spełnienie oczekiwań klienta w stosunku do konkretnej metody) w ramach AKJ wykonano metodą punktacji sformalizowanej. Przedstawioną koncepcję przetestowano w badaniach prezentowanych w artykule na wybranych metodach badań marketingowych możliwych do zastosowania w sektorze MSP. W analizowanym przypadku najlepszym rozwiązaniem dla firmy byłoby wykorzystanie ankiety ogólnodostępnej. Wyniki są oczywiście uzależnione od przyjętych przez oceniającego kryteriów i ich ocen. Zastosowanie zaproponowanej koncepcji może się przyczynić do sprawniejszego i efektywniejszego podejmowania decyzji w zarządzaniu marketingowym. Dzięki szerokiemu wachlarzowi możliwości dopasowania się do sytuacji konkretnego przedsiębiorstwa i stosując stosunkowo nieskomplikowane narzędzia do analizy kosztowo-jakościowej, można za pomocą zaprezentowanej metodyki dobrać adekwatną metodę badań marketingowych, co jest szczególnie istotne dla firm z sektora MSP.

Słowa kluczowe: analiza kosztowo-jakościowa, metody oceny jakości, badania marketingowe

SELECTION DILEMMAS OF MARKETING RESEARCH METHOD

The choice of marketing research method is always preceded by an analysis of the research project and the utility of information gained in a certain way. Companies representing SMEs often cannot afford to use expensive test methods. At the same time they should choose the most appropriate method for the purpose of research, which may be a difficulty. In this article the dilemmas associated with the choice of marketing research methods have been presented and the ways to facilitate such a choice have been proposed. The aim of the article is to show the complexity of the selection of marketing method, and to propose the concept of its selection with an application of the quality cost analysis method (QCA). The evaluation of quality (understood as meeting the customer's expectations in relation to a particular method) within the QCA was carried by formalized scoring. The presented concept was tested in the research featured in the article on the selected methods of marketing research of possible applications in the SME sector. In the present case, the best solution for the company would be to use a public survey. The results, of course, depend on the criteria adopted by the evaluator and their ratings. The use of the proposed concept can contribute to more efficient and effective decision-making in marketing management. With the wide range of possibilities to adjust to the specific situation of the company and using relatively simple tools for the quality cost analysis, it is possible to select an adequate method of marketing research, which is particularly important for companies in the sector of small and medium-sized enterprises.

Keywords: analysis of cost and quality, methods of quality assessment, marketing research

DOI: 10.7862/rz.2015.mmr.43

Tekst złożono w redakcji: wrzesień 2015

Przyjęto do druku: październik 2015

¹⁸ Dr hab. inż. Andrzej Pacana, Wydział Budowy Maszyn i Lotnictwa, Politechnika Rzeszowska, ul. Powstańców Warszawy 8, 35-959 Rzeszów, app@prz.edu.pl

¹⁹ Prof. dr hab. Grzegorz Ostasz, Wydział Zarządzania, Politechnika Rzeszowska, ul. Powstańców Warszawy 10, 35-959 Rzeszów, gost@prz.edu.pl

²⁰ Dr Beata Zatwarnicka-Madura, Wydział Zarządzania, Politechnika Rzeszowska, ul. Powstańców Warszawy 10, 35-959 Rzeszów, bezat@prz.edu.pl (autor korespondencyjny)

ZASIŁEK DLA BEZROBOTNYCH DETERMINANTĄ PRACY NIEREJESTROWANEJ W ŚWIETLE BADAŃ WŁASNYCH

Zasiłek dla bezrobotnych jest świadczeniem mającym z jednej strony zapewnić utrzymanie dotychczasowej stopy życiowej beneficjenta, a z drugiej motywować go do aktywnego poszukiwania nowego zatrudnienia. W literaturze przedmiotu można spotkać się z poglądem, że zbyt niski poziom świadczenia zmusza bezrobotnych do dorabiania w szarej strefie ze względu na niewystarczający poziom środków pieniężnych otrzymywanych w ramach pomocy. Z kolei wskazuje się także, że zbyt wysoki poziom zasiłku lub zbliżony do płacy minimalnej może zachęcać do przepracowywania wymaganego, ustawowego okresu uprawniającego do poboru świadczenia i równoczesnego dorabiania „na czarno”.

W opracowaniu przedstawiono poziom zasiłku dla bezrobotnych oraz zakres pracy nierejestrowanej w Polsce i wybranych krajach w latach 1999-2014. Na podstawie danych statystycznych w oparciu o metodę regresji liniowej zbadano zależność pomiędzy maksymalną wysokością zasiłku przyznawanego bezrobotnym a zakresem pracy nierejestrowanej w Polsce i wybranych krajach. Zaprezentowano także fragmenty własnych badań ankietowych z lat 2007-2015 obejmujących problematykę szarej strefy, w tym nieewidencjonowanej aktywności rynku pracy. W artykule starano się ocenić oddziaływanie wysokości świadczenia dla bezrobotnych na ich skłonność do podejmowania nierejestrowanego zatrudnienia.

W przeprowadzonej analizie statystycznej wykazano, że wysokość świadczenia otrzymywanego przez osoby bezrobotne w Polsce w latach 1999-2014 wpływa na zakres pracy nierejestrowanej obliczanej metodą MIMIC (*Multiple Indicators Multiple Causes*). Wysokość zasiłku w ponad 80% determinuje zakres podejmowanej pracy w szarej strefie. Natomiast ze względu na zróżnicowany sposób wyliczania kwoty przysługującego zasiłku nie wykazano zależności statystycznej między wysokością badanego świadczenia a zakresem pracy nierejestrowanej w wybranych krajach europejskich.

Badania ankietowe przeprowadzane na próbie celowej około tysiąca gospodarstw domowych także nie rozstrzygnęły jednoznacznie kwestii wysokości zasiłku motywującego bądź zmuszającego do podejmowania pracy nielegalnej. Sama wysokość świadczenia nie jest jedyną determinantą.

Słowa kluczowe: rynek pracy, praca nierejestrowana, bezrobocie, zasiłek dla bezrobotnych

UNEMPLOYMENT BENEFITS AS DETERMINANTS OF UNDECLARED WORK

Workers compensation is aimed to, on the one hand, to ensure the maintenance of the existing standard of living of the beneficiary, and on the other one, it should motivate him to actively seek new employment. In the literature regarding the subject we can come across a thesis that too low workers compensation for the unemployed may force them to seek employment in the gray economy. However,, it indicates that too high levels of unemployment benefit or close to the minimum wage may encourage to extend the unemployment period to the maximum and during that time the unemployed may seek unregistered labor.

The paper presents the level of unemployment benefits and the extent of undeclared work in Poland and selected countries in the period 1999-2014. On the basis of statistical data based on linear regression, I have investigated the relationship between the maximum height of benefits granted to the unemployed and the extent of undeclared work in Poland and in selected countries. Fragments of self-conducted study were presented in this article for the years 2007-2014 survey regarded gray economy and unregistered labor. The article attempts to assess the impact of the benefit for the unemployed on their willingness to take undeclared work.

Keywords: labor market, undeclared work, unemployment, unemployment benefit

DOI: 10.7862/rz.2015.mmr.44

Tekst złożono w redakcji: lipiec 2015

Przyjęto do druku: wrzesień 2015

ZMIANY EFEKTYWNOŚCI BANKÓW W POLSCE W LATACH 1996–2009

Celem opracowania jest długookresowa analiza poziomu efektywności największych banków komercyjnych, działających w Polsce w latach 1996–2009. Analizą objęto 15 dużych banków, które funkcjonowały nieprzerwanie w całym rozważanym horyzoncie czasowym. Efektywność banków mierzono za pomocą nieparametrycznej metody DEA. W obliczeniach wykorzystano model DEA zorientowany na nakłady, wśród których uwzględniono: majątek trwały, całkowite zobowiązania (wartość depozytów) oraz poziom zatrudnienia. Miarami efektów był poziom należności (kredytów) oraz posiadane przez bank papiery wartościowe. Takie podejście jest nazywane w badaniach efektywności modelem pośrednika. Do oceny zmian efektywności w czasie wykorzystano dwie koncepcje. Według pierwszej z nich wskaźniki efektywności technicznej wyznacza się, zakładając, że dane przekrojowo-czasowe stanowią jeden panel danych. Pozwala to na bezpośrednie porównywanie zmian efektywności analizowanych banków w dowolnych okresach. Druga koncepcja bazuje na metodologii indeksu Malmquista dla zmian produktywności w ujęciu rok do roku. Do oceny istotności zmian poziomu efektywności banków w Polsce w kolejnych latach wykorzystano wybrane metody wnioskowania statystycznego. Przeprowadzono także analizę wpływu wielkości banku, wyrażonej poziomem aktywów, na efektywność techniczną. Uzyskane wyniki pozwalają stwierdzić, że w badanym okresie efektywność największych banków w Polsce rosła aż do 2008 r. W 2009 r., po raz pierwszy od kilkunastu lat, średni poziom efektywności banków się obniżył. Można powiedzieć, że w kontekście skali światowego kryzysu finansowego była to jednak relatywnie niewielka zmiana.

Słowa kluczowe: metoda DEA, banki w Polsce, indeks Malmquista, kryzys finansowy

CHANGES TO THE EFFICIENCY OF BANKS IN POLAND IN THE YEARS 1996-2009

The aim of this paper is a long-term analysis of the efficiency level of the largest commercial banks operating in Poland in 1996-2009. The analysis included 15 large banks that operated continuously throughout the considered period of time. The efficiency of banks was measured using a non-parametric DEA method. In the calculations the DEA model has been used. The model was oriented on inputs which includes, among others: assets, total liabilities (deposits) and the level of employment. The measure of the effects was the level of charges (credits) securities held by the bank. This approach is called a broker model in the efficiency research. To evaluate the efficiency of the changes over time two approaches have been used. According to the first, the indicators of technical efficiency is determined by assuming that the cross-sectional time data represent one panel. This allows a direct comparison of the efficiency of changes in any of the banks in the analyzed periods. The second concept is based on the Malmquist index methodology for productivity changes in the year-over-year. To assess the significance of changes in the level of efficiency of banks in Poland in the next years, the selected methods of statistical inference have been applied. An analysis of the influence of the bank size, expressed in the level of assets on technical efficiency has been conducted. The obtained results allow to conclude that during the period the efficiency of the largest banks in Poland grew until 2008. In 2009, the first time in several years, the average level of efficiency of banks decreased. It can be concluded that in the context of the scale of the global financial crisis, it was a relatively small change.

Keywords: DEA method, banks in Poland, Malmquist index, financial crisis

DOI: 10.7862/rz.2015.mmr.45

Tekst złożono w redakcji: wrzesień 2015

Przyjęto do druku: wrzesień 2015

²² Marek Sobolewski, dr, Katedra Metod Ilościowych, Politechnika Rzeszowska, ul. Powstańców Warszawy 8, 35-959 Rzeszów, tel. 17 865 1602, e-mail: msobolew@prz.edu.pl.

²³ Kinga Stępień, dr, Zakład Nauki o Bezpieczeństwie, Politechnika Rzeszowska, ul. Powstańców Warszawy 8, 35-959 Rzeszów, tel. 17 865 3959, autor korespondencyjny e-mail: kstepien@prz.edu.pl.

PREFERENCJE ZAKUPOWE KONSUMENTÓW NA RYNKU POJAZDÓW SAMOCHODOWYCH

Sprawne funkcjonowanie, a tym samym możliwość systematycznego rozwoju każdego rynku dóbr konsumpcyjnych, w tym również rynku pojazdów samochodowych, jest bezpośrednio związane ze stopniem zaspokojenia przez produkty oferowane na tym rynku aktualnych potrzeb potencjalnych klientów. Podmioty działające na tym rynku muszą ciągle unowocześniać produkowane pojazdy, tak aby sprostały one systematycznym zmianom oczekiwań potencjalnych klientów. Zmiany te wynikają z jednej strony z przemian, jakie zachodzą na światowych rynkach i chęci posiadania przez konsumentów produktów, które są nowościami rynkowymi. Pojazdów, które w perspektywie kilku najbliższych lat będą postrzegane przez osoby ze środowiska, w jakim żyją jako atrakcyjne dobro. Z drugiej zaś strony z chęci wyróżniania się na tle określonej społeczności, która w dużym stopniu wpływa na jego preferencje zakupowe. Tak więc na jego decyzje zakupowe będą mieć również wpływ takie czynniki jak płeć, wiek, wykształcenie czy pozycja społeczna.

W artykule zaprezentowano zagadnienia związane z problematyką realizacji przez konsumentów procesu zakupowego na przykładzie rynku pojazdów samochodowych. Przedstawiono wyniki przeprowadzonych badań ankietowych dotyczących preferencji zakupowych konsumentów na tym rynku. Omówiono m.in. wpływ czynników ekonomicznych, technicznych, estetycznych oraz wybranych elementów wyposażenia pojazdu na podjęcie przez konsumenta decyzji zakupowej. Zajmowano się również wpływem czynnika ludzkiego na podejmowaną decyzję, czyli wskazano osoby, których opinie wpływają na podjętą decyzję zakupową.

Słowa kluczowe: konsument, preferencje zakupowe, rynek pojazdów samochodowych

CONSUMER BUYING PREFERENCES ON MOTOR VEHICLES MARKET

Proper functioning and steady development of every consumer goods market, including motor vehicle market, are directly linked to the degree of potential clients needs' satisfaction by means of merchandise offered on this particular market. Market entities are forced to constantly improve and upgrade their vehicles in order to follow the changes in potential clients' expectations. The changes result, on the one hand, from the changes occurring on international markets and clients' willingness to obtain products defined as market novelties (vehicles perceived as attractive products within the following several years). On the other hand, individuals still want to stand out in their community, even though they exist in there and equally it significantly influences their buying preferences. Thus, the preferences also depend on gender, age, educational background and social status.

The article elaborates on the issues of buying process completion based on customers of the motor vehicles market in Poland. There is the outcome of the survey on consumer buying preferences on Polish motor vehicles market presented in this elaboration, with particular interest in economic and technical factors as well as elegance and selected elements of vehicle equipment having impact on buying decision. A human factor is not forgotten in the research; the opinion-forming entities whose opinions influence vastly the final choice are also discussed.

Keywords: consumer, buying preferences, motor vehicles market

DOI: 10.7862/rz.2015.mmr.46

Tekst złożono w redakcji: wrzesień 2015

Przyjęto do druku: wrzesień 2015

²⁴ Mirosław Sołtysiak, dr inż., Zakład Finansów i Bankowości, Wydział Zarządzania, Politechnika Rzeszowska, Al. Powstańców Warszawy 8, 35-959 Rzeszów, tel.:(17) 8651915, e-mail: miroslaw@prz.edu.pl

WIELOASPEKTOWE PODEJŚCIE DO DEFINICJI PRODUKTU TURYSTYCZNEGO

Przedmiotem obrotu na rynku usług turystycznych jest produkt turystyczny. Jest to pojęcie złożone i różnie definiowane w zależności od celu prowadzonych badań, podmiotu, z którego punktu widzenia dostrzega się korzyści płynące z produktu, branego pod uwagę zakresu znaczeniowego czy liczby elementów tworzących produkt. Produkt turystyczny ma specyficzne cechy, które odróżniają go od produktów na innych rynkach i determinują sposób funkcjonowania uczestników rynku. Integralną częścią produktu są dobra i usługi. W zależności od autorów definiujących produkt turystyczny można w jego strukturze wyróżnić: walory turystyczne, infrastrukturę turystyczną i towarzyszące im usługi, podstawowe dobra turystyczna i bazę turystyczną oraz podstawowe i komplementarne usługi turystyczne. Nie wszystkie części składowe produktu turystycznego są uchwytne i dlatego w marketingowym podejściu do zagadnienia produkt „zaczyna się” w momencie wyboru miejsca wypoczynku i trwa długo po powrocie przy wakacyjnych wspomnieniach. Zachodzące w światowej gospodarce zmiany inicjują nowatorskie podejścia przy tworzeniu produktów turystycznych, czego najlepszym przykładem jest integralny produkt turystyczny budowany przy współdziałaniu samorządu lokalnego, sektora prywatnego i lokalnej społeczności. Autor artykułu dokonał przeglądu istniejących współcześnie definicji produktu turystycznego i ustosunkował się do kwestii ich wielości w aspekcie rzeczywistego zapotrzebowania na nie ze strony osób badających rynki turystyczne. Bazowanie na jednej uogólnionej i uniwersalnej definicji nie jest wskazane przy prowadzeniu konkretnych badań.

Słowa kluczowe: rynek turystyczny, produkt turystyczny

MULTIFACETED APPROACH TO THE DEFINITION OF TOURISM

The author conducted a review of existing tourism product definitions. He responded to the issues of arrangement of heterogeneity of existing tourism product definitions. As the results of own research the paper shows that there are many different ways to define tourism product. Definitions depend on many issues (e.g. the purpose of the study, the subject, the range of meaning or the number of elements making up the product). From different stakeholders (studying tourism markets rules) point of view of view it is important to understand the complexity of the phenomenon. The integral part of the tourism product are goods and services. Depending on the author (who defines the tourism product) in the structure of definition it can be distinguished e.g. tourist attractions, tourist infrastructure and accompanying services or basic goods and/or complementary tourist services. Not all components of the tourism product are tangible and therefore, marketing approach to the issue of product „starts” when choosing a place of rest and lasts long after returning with holiday memories. Changes taking place in the global economy initiate the innovative approach when creating tourism products. The best example of changes is integral tourism product built with the help of the local government, the private sector and the local community. The conclusion is that relying on one generalized and universal definition is not desirable in conducting specific research.

Keywords: tourist market, tourist product

DOI: 10.7862/rz.2015.mmr.47

Tekst złożono w redakcji: maj 2015

Przyjęto do druku: wrzesień 2015

ANALIZA PORÓWNAWCZA PODEJŚĆ W ZAKRESIE ZARZĄDZANIA PROJEKTAMI

Zarządzanie projektami stanowi współcześnie istotną część aktywności w różnego typu organizacjach, od przedsiębiorstwach poczynając, przez podmioty *non-profit*, na instytucjach publicznych kończąc. W krajach wysokorozwiniętych wykształciła się kultura projektowa, bazująca zarówno na metodykach ogólnych, jak i specyficznych, optymalizowanych pod kątem danej branży. Kompetencje projektowe stanowią współcześnie ważny element kształcenia menedżerów. Są także czynnikiem ocenianym w rozmowach kwalifikacyjnych.

Celem artykułu jest przedstawienie analizy porównawczej wybranych, ogólnych metodyk i podejść w zakresie zarządzania projektami. Zidentyfikowano interesujące wymiary porównań, ważne zarówno z punktu widzenia kształtowania indywidualnej kariery kierownika projektu, jak i procesu zarządzania przebiegiem przedsięwzięć. Intencją autorów nie jest znalezienie najbardziej odpowiedniego rozwiązania, ponieważ musi być ono dostosowane do warunków i specyficznych potrzeb organizacji. Dążono jednak do przedstawienia informacji w sposób skoncentrowany, tak aby ułatwić świadomy i celowy dobór poszczególnych podejść.

We wprowadzeniu odniesiono się do genezy zarządzania projektami. Następnie przedstawiono specyfikę projektu oraz wymagania, które z niego wynikają względem procesu zarządzania. W kolejnych punktach artykułu przedstawiono również porównanie klasycznych podejść liniowych oraz wywodzących się z branży IT tzw. podejść zwinnych. Na podstawie tego ogólnego podziału porównano szczegółowo wybrane koncepcje zarządzania projektami, uwzględniając ich specyfikę oraz warunki kształtowania kompetencji.

Słowa kluczowe: zarządzanie projektami, PMI, PRINCE2, IPMA, scrum.

COMPARATIVE ANALYSIS OF THE APPROACHES TO THE PROJECT MANAGEMENT

Nowadays, the project management is an important part of the activity in different types of organizations, beginning from businesses, either by the non-profit organizations and ending on the public institutions. In countries have developed a project culture, based on both general and specific methodologies, optimized for the specific industries. Contemporary project competences constitute an important part of the education of the managers. They are also a factor which is very often evaluated in job interviews.

This paper presents a comparative analysis of selected generic methodologies and approaches to project management. Realizing it, there have been identified interesting dimensions for comparisons, important both from the point of view of individual career development of the project manager and processes of project management as well. The authors' intention is not to find the most appropriate solution, because it must be adapted to the conditions and specific needs of the organization. But it sought to present information in a concentrated manner so as to facilitate conscious and purposeful selection of individual approaches.

The article consists of an introduction, in which reference is made to the origin of project management. Then it shows the specifics of the project and the requirements that arise from it in relation to the management processes. In the following sections of the paper there is presented a comparison of linear, classical approaches stemming from the so-called agile approaches, well known in IT industry. Then there were compared in detail the selected concepts of project management. It is taken into account mainly an aspect of training, and process of developing the project competences. The article finishes with a summary of the conducted comparisons. It also identifies limitations associated with the selection of appropriate approach.

Keywords: project management, PMI, PRINCE2, IPMA, scrum.

DOI: 10.7862/rz.2015.mmr.48

Tekst złożono w redakcji: wrzesień 2015
Przyjęto do druku: październik 2015

²⁶ J. Strojny, dr, Katedra Ekonomii, Politechnika Rzeszowska, Rzeszów, e-mail: jstrojny@prz.edu.pl (autor korespondencyjny).

²⁷ K. Szmigiel, absolwentka studiów licencjackich na specjalności Zarządzanie Projektami na Wydziale Zarządzania Politechniki Rzeszowskiej, e-mail: szmigielkinga@gmail.com

MODEL DOBORU JEDNOSTKI BADAWCZO-ROZWOJOWEJ DLA PRZEDSIĘBIORSTWA OPARTEGO NA WIEDZY

W gospodarce opartej na wiedzy przedsiębiorstwa dostrzegają potrzebę współpracy z jednostkami badawczo-rozwojowymi. Kulturę organizacyjną przedsiębiorstw mogą kształtować dynamika rynku, potrzeba doskonalenia i/lub wprowadzania innowacji (technologii, produktu) w celu rozwoju przedsiębiorstwa. Definicję kultury organizacyjnej w przedsiębiorstwie opartym na wiedzy przyjęto w artykule na podstawie definicji kultury organizacyjnej według Jana Terelaka (2005) oraz Rafała Kuca i Joanny Moczydłowskiej (2009). Sformułowano ją jako przestrzeń w przedsiębiorstwie, która determinuje postawy pracowników w celu pozyskiwania oraz dzielenia się użyteczną wiedzą jawną i ukrytą w przedsiębiorstwie. W artykule dokonano próby wypracowania modelu doboru jednostki badawczo-rozwojowej dla przedsiębiorstwa opartego na wiedzy w celu podniesienia poziomu jego kultury organizacyjnej. Na podstawie analizy literatury przedmiotu zdefiniowano charakterystyki kultury organizacyjnej w przedsiębiorstwie opartym na wiedzy oraz określono parametry jednostki badawczo-rozwojowej. Mierniki definiujące powyższe zależności składają się z elementów tworzących kulturę obydwu instytucji, opisujących środowisko pracy oraz poziom zaawansowania technologicznego. Uwzględniono także czynniki wpływające na podział wiedzy oraz na pracownika i jego rozwój. Dzięki implementacji metody sieci Petriego (z ograniczoną pojemnością i liczbą miejsc) sformułowano model doboru jednostki badawczo-rozwojowej dla przedsiębiorstwa opartego na wiedzy. Implementacja opracowanego modelu pozwala na wsparcie procesu decyzyjnego w przedsiębiorstwie w aspekcie podjęcia współpracy z jednostką badawczo-rozwojową i realizacją wspólnego projektu badawczo-rozwojowego. Na podstawie własnych obserwacji zbudowano dwie współpracujące sieci Petriego, których implementacja pozwoli przedsiębiorstwu na osiągnięcie zdefiniowanych korzyści.

Słowa kluczowe: kultura organizacyjna, jednostki badawczo-rozwojowe, wiedza jawna, wiedza ukryta

SELECTION MODEL OF A RESEARCH AND DEVELOPMENT INSTITUTE FOR A KNOWLEDGE-BASED COMPANY

In the knowledge-based economy, enterprises should cooperate with research and development institutes. An organizational culture in a knowledge-based organization can be created by the dynamics of the market, the need of improving of innovation implementation (of technology, product) to achieve a competitive advantage. The definition of an organizational culture in a knowledge-based company is based on the definition by J. Terelak (2005) and R. J. Kuc and Moczydłowska (2009). It is formulated as a space in the enterprise, that determines attitude of the workers in term of acquiring and sharing an useful tacit and explicit knowledge in an enterprise. In the article is formulated the selection model of a research and development institute for a knowledge-based company in term of enhancing of the level of organization culture. Based on the literature studies, authors define the characteristics of organization culture in the knowledge-based enterprise and parameters for the research and development institute. Meters that define these relationships describe culture of both institutions, working environment, technology and employee development. By implementing the method of Petri -net (with limited capacity and number of seats) selection model of a research and development institute for a knowledge-based company is defined. This model supports decision-making process in the enterprise in the aspect of cooperating with the R&D institute and realizing a joint research and development project. Based on own research and observations two connected Petri nets were defined. The implementation of research results should provide to improving of level of organization culture in the knowledge-based organization.

Keywords: an organization culture, research and development institute, explicit knowledge, tacit knowledge

DOI: 10.7862/rz.2015.mmr.49

Tekst złożono w redakcji: wrzesień 2015
Przyjęto do druku: październik 2015

²⁸ Małgorzata Śliwa, mgr inż., Uniwersytet Zielonogórski, ul. Licealna 9, Zielona Góra, e-mail: M.Sliwa@iizp.uz.zgora.pl

²⁹ Justyna Patalas-Maliszewska, dr hab. inż., prof. UZ, Uniwersytet Zielonogórski, ul. Licealna 9, Zielona Góra, tel. 683 282 685, e-mail: J.Patalas@iizp.uz.zgora.pl