

**RESTRUKTURYZACJA  
REGIONALNYCH RYNKÓW PRACY**

---

**GORZÓW WIELKOPOLSKI - SZCZECIN 1996**



**Urząd Wojewódzki w Gorzowie Wielkopolskim**  
**Wydział Ekonomiki i Organizacji Gospodarki Żywnościowej**  
**Akademii Rolniczej w Szczecinie**

**Instytut Badań Systemowych PAN, Oddział w Szczecinie**

**Wojewódzki Urząd Pracy w Gorzowie Wielkopolskim**

**Agencja Własności Rolnej Skarbu Państwa**  
**O/T w Gorzowie Wielkopolskim**

**Międzynarodowa konferencja**

# **RESTRUKTURYZACJA REGIONALNYCH RYNKÓW PRACY**

**Praca pod redakcją**

**prof. dr hab. *Bogdana Krawca***

**Gorzów Wielkopolski - Szczecin 1996 r.**

Zbiór referatów międzynarodowej konferencji naukowej  
w Lubniewicach, która odbyła się w dniach 30-31 maja 1996 r.

Recenzent: prof. dr hab. **Paweł Żukowski**

Skład komputerowy: **Irena Moczulska**



43429 / I

Publikacja dofinansowana przez  
Krajowy Urząd Pracy

ISBN 83-85847-36-7

## KOMITET PROGRAMOWY

1. **Henryk ANTOSIAK**  
Prezes Agencji Restrukturyzacji  
i Modernizacji Rolnictwa, Warszawa
2. **Andrzej BĄCZKOWSKI**  
Minister Pracy i Polityki Socjalnej
3. Prof. dr hab. **Ryszard BUDZIŃSKI**  
Instytut Badań Systemowych PAN,  
Kierownik Oddziału w Szczecinie
4. Prof. dr hab. **Zygmunt DOWGIAŁŁO**  
Przewodniczący Komisji Organizacji  
i Zarządzania Gospodarką  
Żywnościową PAN, Oddział w Gdańsku
5. **Marlan ECKERT**  
Wojewoda Zielonogórski
6. **Zbigniew FALIŃSKI**  
Wojewoda Gorzowski - **przewodniczący**
7. **Roman JAGIELIŃSKI**  
Wicepremier, Minister Rolnictwa  
i Gospodarki Żywnościowej, Warszawa
8. **Aleksander ŁUCZAK**  
Przewodniczący Komitetu  
Badań Naukowych w Warszawie
9. Prof. dr hab. **Tadeusz MADEJ**  
Uniwersytet Szczeciński
10. **Jerzy OLSZAK**  
Wojewoda Piłski
11. **Andrzej PIŁAT**  
Prezes Krajowego Urzędu Pracy, Warszawa
12. **Adam TAŃSKI**  
Prezes Agencji Własności Rolnej  
Skarbu Państwa, Warszawa

## KOMITET ORGANIZACYJNY

Przewodniczący

**Bogusław BIL**

Wicewojewoda Gorzowski

Sekretarz naukowy

Prof. dr hab. **Bogdan KRAWIEC**

Instytut Badań Systemowych PAN,  
Oddział w Szczecinie  
Akademia Rolnicza w Szczecinie,

**Kazimierz BŁASZCZYK**

Dyrektor  
Wojewódzkiego Urzędu Pracy  
w Gorzowie Wielkopolskim

**Jan RYDZANICZ**

Dyrektor  
Wydziału Rolnictwa  
Urzędu Wojewódzkiego  
w Gorzowie Wielkopolskim

**Franciszek KUNCEWICZ**

Agencja Własności Rolnej  
Skarbu Państwa  
O/T w Gorzowie Wielkopolskim  
Prodziekan

Dr hab. **Marian MALICKI**

Wydziału Ekonomiki i Organizacji  
Gospodarki Żywnościowej  
Akademii Rolniczej w Szczecinie

Sekretarz

**Alfreda WINNICKA**

Instytut Badań Systemowych PAN,  
Oddział w Szczecinie

**Magda PALIWODA**

Gabinet Wojewody Gorzowskiego

# MOŻLIWOŚCI WŁASNE GMINY W ZMNIEJSZANIU BEZROBOCIA

*Stanisław Piasecki*

Instytut Badań Systemowych PAN, Warszawa

Polityka gospodarcza Gminy, w części należącej do Rady Gminy, a więc dotyczącej podatków lokalnych, może przyczynić się do zmniejszenia bezrobocia.

Jednakże Urząd Gminy może w znacznie większym stopniu przyczynić się do zmniejszenia bezrobocia aktywizując mieszkańców do działalności usługowej i handlowej, bez "ogładania się" na dotacje i udział obcego kapitału.

Możliwość taka - zmniejszenia bezrobocia - wynika z faktu, że po "okresie minionym" odziedziczyliśmy skąpą sieć handlową i usługową (w porównaniu do państw kapitalistycznych).

W związku z powyższym istnieje możliwość zwiększenia liczby punktów handlowych i usługowych, a w rezultacie wzrost zatrudnienia w tych dziedzinach.

Powstanie takich punktów winno być oparte na zasadzie angażowania własnych funduszy ludności z ewentualnym wspomaganie kredytami bankowymi. Wspomaganie kredytami musi być udowodnione opłacalnością takich przedsięwzięć i w tym niezbędna jest pomoc Urzędu Gminy.

Przedstawiona tu propozycja zmniejszenia bezrobocia w Gminie polega na wykorzystaniu własnych, z reguły niewielkich, możliwości i oczywiście nie jest sprzeczna z dążnością przyciągania dużych inwestorów w dziedzinie rozwoju produkcji, w tym także rozwoju rolnictwa czy usług turystycznych. Przeciwnie, zwiększa szanse na rozwój innych przedsięwzięć, przygotowując odpowiednią infrastrukturę.

Pomoc Urzędu Gminy w zakresie rozwoju sieci handlowej i usług rzemieślniczych winna obejmować:

- wykazanie, że istotnie są rezerwy zatrudnienia w tej dziedzinie wraz z określeniem wielkości rezerw,
- wskazanie zainteresowanym ewentualną lokalizację takich punktów wraz z profitem gospodarczym ich działalności i przybliżonym określeniem opłacalności takiego przedsięwzięcia.

Ponieważ niekiedy w Urzędzie Gminy nie ma odpowiednio kwalifikowanych osób do przygotowania takiej "pomocy", więc pewne sugestie w tym zakresie przedstawiono poniżej, umożliwiając ich wykonanie urzędnikom gminy w trybie prac służbowych lub zleconych przez Zarząd Gminy, w uzgodnieniu w Radą Gminy.

Konieczność opracowania wymienionej "pomocy" - biznes planu w dziedzinie handlu i usług rzemieślniczych - przez Urząd Gminy wynika stąd, że ma on najwięcej informacji niedostępnych mieszkańcom i że można to zrobić w sposób kompleksowy.

Oczywiście sprawdzenie prawidłowości obliczeń i rzetelności danych spada całkowicie na inwestora, gdyż Urząd Gminy nie może być gwarantem wkładu inwestycyjnego poszczególnych obywateli.

W rezultacie taki biznes plan jest tylko "podkładką" do sporządzenia indywidualnych biznes planów dla poszczególnych punktów handlowych lub usługowych niezbędnych do zaciągnięcia kredytu w banku.

W przypadku, gdy inwestorowi nie jest potrzebny kredyt, może on poprzestać tylko na sprawdzeniu danych, dotyczących interesującego go przedsięwzięcia, zawartych w "biznes-planie, przygotowywanym przez Gminę".

Autor opracowania jest przekonany, że opisana niżej metoda sporządzenia takiego biznes-planu w dziedzinie handlu i usług rzemieślniczych, gwarantuje: ożywienie gospodarcze, zmniejszenie bezrobocia, a nawet ściąganie obcych inwestorów.



Dalsze części opracowania przedstawiają metodę:

- ustalania granic wzrostu zatrudnienia w handlu i usługach i od jakich decyzji Rady Gminy wzrost ten zależy,
- wyznaczenia lokalizacji punktów handlowych i usługowych wraz z oceną stopnia opłacalności ich działalności.

Metodę tę pokażemy na przykładzie wzrostu zatrudnienia i lokalizacji punktów handlowych sprzedaży artykułów spożywczych.

Oczywiście w sposób analogiczny możemy opracować biznes-plan dla innych rodzajów handlu czy usług rzemieślniczych.

### **1. Szacowanie możliwości wzrostu zatrudnienia w gminie, w handlu i usługach**

O wielkościach i możliwościach rozwoju handlu i usług decyduje, w głównej mierze, popyt miejscowej ludności na towary i usługi oraz stałe koszty utrzymania punktu, które zależą w decydującym stopniu od wysokości kosztów dzierżawy lokalu. Ten zaś koszt zależy od postanowień Rady Gminy, jeżeli lokal jest własnością Gminy.

W pewnych przypadkach, gdy sława gminnego ośrodka handlowego wykracza daleko poza obszar Gminy, jego rozwój może zależeć nie tylko od popytu miejscowej ludności. Sytuacja taka jest bardzo korzystna dla Gminy. Znane są przykłady Gmin słynących z targów, w tym także międzynarodowych. W rezultacie ta dziedzina działalności gospodarczej może być motorem rozwoju Gminy, a są przykłady, że staje się nawet motorem rozwoju całych państw.

Korzyść dla Gminy z rozwoju własnej sieci punktów handlowych i usług rzemieślniczych wynika przede wszystkim z faktu, że różnica między ceną i kosztem usługi jest konsumowana przez społeczeństwo Gminy w postaci wynagrodzeń za pracę. Ponadto część podatku dochodowego (15%) trafia do budżetu Gminy.

Należy podkreślić, że wykorzystanie tych możliwości przez Gminę jest niezależne od jej specyfiki: bogactw naturalnych, uzbrojenia terenu czy rzeźby krajobrazu i zależy głównie od aktywności jej mieszkańców, którzy "własne losy mogą ująć w swoje ręce".

Dalej ograniczymy się do oceny możliwości wzrostu zatrudnienia wyłącznie wykorzystując potrzeby mieszkańców gminy.

Oceńmy w tym celu wielkość popytu na określone rodzaje dóbr (na przykład artykuły spożywcze i chemii gospodarstwa domowego), który możemy traktować jako wartość sprzedaży tego rodzaju dóbr mieszkańcom gminy przez sieć drobnych przedsiębiorstw.

W tym celu w pierwszej kolejności oszacujemy dochody ludności pozarolniczej gminy, wyróżniając trzy grupy ludności oznaczając symbolem:

- $L_1$  - liczba osób młodocianych (na utrzymaniu rodziców lub opiekunów),
- $L_2$  - liczba osób w wieku produkcyjnym,
- $L_3$  - liczba osób w wieku poprodukcyjnym.

Dochody pierwszej grupy są zerowe, drugiej - proporcjonalne do liczby zatrudnionych  $I$  i średniej płacy  $\omega$  przy tym  $I < L_2$  oraz  $L_2 - I$  liczba osób niepracujących.

Dla trzeciej grupy przyjmiemy, że każda osoba w wieku poprodukcyjnym posiada bądź emeryturę, bądź rentę o średniej wysokości  $a$  tak, że dochody tej grupy można oszacować iloczynem  $L_3 \cdot a$ .

W rezultacie dochody ludności gminy nie pracującej na własnych gospodarstwach rolnych, możemy oszacować liczbą:

$$D_o = I \cdot \omega + L_3 \cdot a$$

Dochody tej części ludności, która utrzymuje się z prowadzenia własnego gospodarstwa rolnego możemy oszacować w inny sposób, a mianowicie, ustalając średni dochód  $d$  z jednego hektara rodzinnego gospodarstwa rolnego.

Znając następnie powierzchnie  $A$  wszystkich gospodarstw rolniczych możemy ocenić dochód utrzymujących się z prowadzenia gospodarstw rolnych liczbą:

$$D_R = A \cdot d$$

Wartość  $D_R$  możemy oszacować także w inny sposób, a mianowicie, mnożąc liczbę  $L_3$  przez średni, statystyczny dochód  $b$  na osobę ludności zajmującej się prowadzeniem gospodarstw rolnych:

$$D_R = L_R \cdot b$$

Dalej będziemy przyjmowali ten ostatni sposób oceny wartości  $D_R$ , gdyż  $b$  można odnaleźć w rocznikach statystycznych.

Zauważmy, że dla oszacowania potencjalnego zatrudnienia w handlu i usługach niezbędne są szczegółowe informacje o strukturze ludności gminy.

Ogólną liczbę ludności:

$$L = L_o + L_R$$

rozbiliśmy na dwie grupy, część utrzymującą się z rolnictwa  $L_R$  i pozostałą  $L_o$ .

$$L_o = L_1 + L_2 + L_3$$

W grupie  $L_2$  wydzieliliśmy osoby zatrudnione w liczbie  $I$  i niezatrudnione, wśród których część jest poszukująca pracy - bezrobotna.

W następnej kolejności wśród osób zatrudnionych musimy wydzielić liczbę osób  $I_o$  zatrudnionych w tej dziedzinie handlu i usług, w której poszukujemy możliwości wzrostu zatrudnienia. Na przykład w zakresie handlu artykułami spożywczymi i chemii gospodarstwa domowego.

Znając wartości  $D_R$  i  $D_o$  możemy przewidywać strukturę wydatków mieszkańców gminy, analizując średnią wysokość dochodów na osobę:

$$\frac{D_o}{L_o}$$

nie utrzymującą się z prowadzenia gospodarstwa rolnego, gdzie  $L_o = L_1 + L_2 + L_3$  oraz wysokość dochodów na osobę

$$\frac{D_R}{L_R}$$

utrzymującą się z gospodarstwa rolnego.

Na podstawie tak określonych średnich dochodów możemy przewidywać strukturę wydatków mieszkańców gminy.

W tym celu musimy określić wartość dwóch współczynników  $\alpha_o$  i  $\alpha_R$  określających jaką część dochodów ludność "pozarolnicza" i "rolnicza" wydaje na zakup tych towarów i usług, których sprzedaż może być źródłem zwiększenia zatrudnienia. W naszym przykładzie - artykułów spożywczych i gospodarstwa domowego.

Wartości  $\alpha_o$  i  $\alpha_R$  można uzyskać, wykorzystując informacje instytucji, analizując tzw. "koszyk zakupów" statystycznej rodziny w zależności od jej dochodu.

W rezultacie możemy oszacować sumę wydatków ludności gminy na zakupy, w interesującym nas rodzaju działalności, przy pomocy wyrażenia:

$$\alpha_o D_o + \alpha_R D_R$$

Wartość tego wyrażenia określa wielkość sprzedaży ("obróć") danego rodzaju usług.

Jeżeli oznaczymy symbolem  $\gamma$  marżę zysku (procentową różnicę ceny: detalicznej i hurtowej) np, dla marży 10% mamy:  $\gamma = 0,1$ ), a symbolem  $\eta$  oznaczymy jaką część tej marży stanowią koszty pozaosobowe prowadzenia działalności, to wyrażenie

$$F = \gamma \cdot \eta (\alpha_o D_o + \alpha_R D_R)$$

określa maksymalny "fundusz płac" w rozpatrywanej dziedzinie handlu i usług. Wartości  $\gamma$  oraz  $\eta$  są charakterystyczne dla każdego rodzaju towaru i usług. Jest zrozumiałym fakt, że np. koszty handlowe sprzedaży

mięsa będą większe od kosztów sprzedaży chleba, gdyż w tym pierwszym przypadku niezbędne jest posiadanie ład chłodniczych.

Tak określony fundusz płac nie trafia w całości do mieszkańców gminy, gdyż część z nich zaopatruje się w towary w sklepach, które zatrudniają osoby nie będące mieszkańcami gminy.

W rezultacie tylko część  $\beta$  tego "funduszu płac" trafia do mieszkańców gminy. Wartość  $\beta$  można określić przy pomocy przeprowadzonej ankiety wśród mieszkańców gminy.

Jeżeli następnie założymy, że w rozpatrywanej dziedzinie handlu i usług (np. w dziedzinie handlu artykułami spożywczymi i chemicznymi) średnie wynagrodzenie winno być równe wartości  $\omega$ , to maksymalna liczba  $N$  mieszkańców gminy, którzy mogą być zatrudnieni w tej dziedzinie musi spełniać równanie:

$$\omega_o \cdot N = \beta \cdot \gamma \cdot \eta (\alpha_o D_o + \alpha_R D_R)$$

gdzie:  $\omega_o = 1,48 \cdot \omega$  koszt pracy, uwzględniający składkę ZUS.

Jeżeli wartość  $N$  określona z tego równania spełnia nierówność

$$N > I_o$$

to istnieją rezerwy zatrudnienia, które można zwiększyć do wartości  $I^*$  wyznaczonej z równania

$$\beta \cdot \gamma \cdot \eta \{ \alpha_o [(I_o + I^* - L_o)\omega + L_3 a] + \alpha_R L_R b \} = L^* \cdot \omega_o$$

stąd otrzymamy:

$$\Gamma = \frac{\beta \cdot \gamma \cdot \eta}{1 - \beta \cdot \gamma \cdot \eta \cdot \alpha_o} \left[ \alpha_o \left( I - I_o + L_3 \frac{a}{\omega_o} \right) + \alpha_R L_R \frac{b}{\omega_o} \right]$$

Możliwość wzrostu zatrudnienia w rozpatrywanym rodzaju działalności handlowej i usługowej jest określana różnicą:

$$\Gamma - I_o$$

Jeżeli przeanalizujemy różne rodzaje działalności handlowej i usługowej, to możemy określić rezerwy zatrudnienia (bez obcych nakładów), godząc się początkowo na niezbyt wysoki poziom tych usług - być może zaczynając od handlu najbardziej prymitywnego - targowiskowego.

Zwróćmy uwagę na duże znaczenie współczynników  $\beta$  i  $\eta$ . Wartość  $\beta$  będzie tym większa, im większa część mieszkańców będzie zaopatrywała się w sklepach na terenie gminy, w których będą zatrudnieni mieszkańcy gminy.

Podobnie im większa będzie wartość  $\eta$  udziału potencjalnego funduszu płac w uzyskiwanej marży  $\gamma$ , tym większa liczba osób może być zatrudniona. Aby wartość  $\eta$  była duża, koszty handlowe sprzedaży towarów (bez płac) winny być możliwie małe. Zauważmy, że na koszty te wpływają na przykład opłaty z dzierżawy lokali sklepowych od władz gminy. Te zaś ustala Rada Gminy.

Zmniejszając te opłaty Gmina jednak pozbawia się części wpływów finansowych. Utrudnia to rozwój innych działów gospodarki gminy, ale umożliwia zmniejszenie bezrobocia. Wybór polityki gospodarczej gminy zależy od oceny Radnych, który kierunek działania jest ważniejszy.

Na zakończenie niezbędne są trzy uwagi:

Wartość  $I^*$  jest maksymalną liczbą osób, które mogą znaleźć zatrudnienie przy sprzedaży danej grupy towarów ze średnim wynagrodzeniem  $\omega$ . Jeżeli zatrudnimy mniejszą liczbę osób, to punkty sprzedaży wypracują zysk (przy stałej wartości  $\omega$ ), od którego zapłacą podatek dochodowy (część którego - 15% zasili budżet gminy) resztę przeznaczając na inwestycje podnoszące standard usług.

Widoczna jest więc prosta zależność: mniejsza liczba zatrudnionych - większy zysk - większe nakłady na rozwój - większe dochody gminy i przeciwnie.

Druga uwaga dotyczy liczby punktów sprzedaży (usług).

Jeżeli założymy, że najmniejszy punkt winien zatrudniać dwie osoby,

to największa liczba punktów winna być równa  $\frac{1}{2}I^*$ , a najmniejsza - jeden punkt o zatrudnieniu  $I^*$ . W tym ostatnim przypadku może to być błędne rozumowanie, gdyż wzrost odległości: punkt sprzedaży - klient, może część osób zniechęcić do zakupów w gminnej sieci, skutkiem czego może się zmniejszyć wartość  $\beta$ .

Założmy, że w celu maksymalnego zwiększenia zatrudnienia w gminie, ustaliliśmy niskie wynagrodzenie  $\omega$ .

Dzięki temu różnica  $I^* - I_0$  jest znaczna. O wartość tej różnicy może wzrosnąć zatrudnienie w sieci handlowej branży towarowej.

Ze względu na przyjęcie niskiego wynagrodzenia i maksymalnej ilości zatrudnionych, zysk przynoszony właścicielom będzie bliski zeru (po opłaceniu pracy właścicieli) i gmina nie będzie mogła spodziewać się znaczących dochodów z podatków od punktów sprzedaży danej branży, a wyposażenie tych punktów będzie bardzo skromne.

Jeżeli natomiast różnica  $I^* - I_0$ , pomimo przyjęcia niskiego wynagrodzenia, jest niewielka, to jest to wskazówka, że zatrudnienie w usługach dla danej branży nie może wzrosnąć i nie jest celowa dalsza analiza.

W niektórych przypadkach istnieje możliwość oceny, że nie uda się zwiększyć zatrudnienia w danej branży usług, bez wykonania podanych zmuszonych obliczeń.

Na przykład, dla gmin o charakterze wiejskim można się spodziewać, że na ich terenie nie może utrzymać się np. punkt sprzedaży samochodów osobowych.

Wynika to z faktu, że na tak poważny finansowo zakup warto pojechać do miasta, aby zapewnić sobie większy wybór towaru, oferowanego przez wielu sprzedawców.

Przeciwnie, w przypadku uszkodzenia samochodu osobowego właściciel będzie szukał najbliższego punktu naprawy w danej wsi, ze względu na wysoki koszt transportu (holowanie) zepsutego pojazdu do miejskiego punktu naprawy.

Założmy, że dla naszej branży handlu artykułami spożywczymi różnica  $I^* - I_o$  jest duża.

W tym przypadku przystępujemy do drugiego etapu przygotowania oferty zatrudnienia.

## **2. Wybór opłacalnej lokalizacji punktów handlowych i usługowych**

W związku z tym, że opłacalność prowadzenia punktu handlowego lub usługowego zależy od liczby obsługiwanych klientów, więc należy poznać ich potrzeby oraz określić spodziewany obrót przez iloczyn średniej ilości obsługiwanych klientów i średnią wartość zamówienia.

Niezależnie od tego, że każdy klient jest inny, są oni w pewnym sensie do siebie podobni, mają wspólne cechy, które musimy zidentyfikować. Tylko wtedy będziemy mogli trafnie odgadnąć ich potrzeby.

W naszym przypadku, handlu artykułami żywnościowymi, będą to na przykład osoby o średnim dochodzie na członka rodziny lub wysokim dochodzie, itp., które spożywają posiłki w domu.

Jeżeli będą to młode, samotne osoby, to będą poszukiwały podstawowych artykułów oraz potraw przygotowanych do jedzenia, np. po podgrzaniu lub zagotowaniu.

Jeżeli będą to osoby zakupujące środki żywnościowe dla wielodzietnych rodzin, to należy się spodziewać, że będą poszukiwały podstawowych artykułów oraz różnego rodzaju surowców do przygotowania potraw.

W ten sposób dla każdego rodzaju punktów handlowych lub usługowych musimy określić cechy i wymagania przyszłych klientów, a więc:

- Kto to jest? (wiek, zarobki, sytuacja rodzinna, mężczyzna czy dziecko itp.),
- Co kupują? (rodzaj towaru, marka towaru, itp.),
- Gdzie mieszkają i pracują? (przestrzenne rozmieszczenie mieszkańców i miejsc ich pracy),



- Gdzie dotychczas robią zakupy? (w miejscu pracy, w miejscu zamieszkania, po drodze z pracy do domu, itd.),
- Kiedy robią zakupy? (codziennie, raz w tygodniu, rano czy wieczorem).

Po określeniu kto jest klientem i co kupuje, należy sprecyzować ich miejsce zamieszkania, miejsce pracy i trasy ich przemieszczania.

Ponieważ najczęściej będziemy mieli sytuację, że w niektórych miejscach w gminie już istnieją punkty handlowe lub usługowe danej branży, więc uruchamiając dodatkowy punkt musimy się spodziewać, że część klientów obsługiwana w dotychczas istniejących punktach zostanie przyjęta przez nowootwarty punkt.

Tak więc dotychczasowe punkty są naszymi konkurentami, przeciwnie nowootwarty punkt (lub punkty) stają się konkurentami dla istniejących dotychczas.

Następnym etapem analizy opłacalności jest więc analiza konkurencji.

W tym w istniejących dotychczas punktach handlowych lub usługowych musimy podpatrzyć:

- kto kupuje?

oraz

- co kupuje?

W sposób analogiczny jak poprzednio opisany sposób oraz strefę oddziaływania punktu - obszar z którego klienci zaopatrują się w towary w danym punkcie.

Można także ocenić przy pomocy dyskretnej obserwacji liczbę klientów w ciągu dnia oraz średnią wartość zakupów.

W ten sposób możemy określić na mapie podział obszaru mieszkalnego gminy na poszczególne strefy, obsługiwane przez poszczególne punkty oraz wskazać te obszary, z których klienci zaopatrują się poza obszarem gminy.

Następnie musimy dokonać nowego podziału na strefy, uwzględniając nowootwarte punkty oraz wybierając ich lokalizację.

Lokalizacja tych punktów i wielkość stref winny być tak dobrane, aby klienci z tych stref gwarantowali obrót zapewniający utrzymanie rodziny właściciela punktu handlowego.

Jednocześnie rozmieszczenie nowootwartych punktów winno tak być dobrane, aby nie spowodowało bankructwa już istniejących punktów.

Oczywiście, aby zapewnić, że klienci z tak określonych stref będą korzystać z usług przypisanych im punktów (handlowych lub usługowych) odległość dla każdego klienta w strefie winna być najmniejsza właśnie do przypisanego punktu, a jakość świadczonych usług i wybór towarów (danej, rozpatrywanej branży) nie może być gorszy od innych punktów sąsiednich.

Dla każdej strefy, która została utworzona lub zmniejszona należy obliczyć wartość wyrażenia

$$F = \gamma \cdot \eta (\alpha_o D_o + \alpha_R D_R)$$

które określa maksymalny fundusz płac punktu handlowego lub usługowego danej branży.

Jeżeli wartość tego funduszu zapewnia utrzymanie rodzinie właściciela punktu, to w ten sposób potwierdziliśmy opłacalność takiego przedsięwzięcia z punktu widzenia inwestora - obywatela naszej gminy.

Ostatnim etapem jest wybór pomieszczenia na otwarcie punktu obsługi w danej strefie i określenie kosztów adaptacji i dzierżawy pomieszczenia.

W ten sposób Urząd Gminy może przedstawić obywatelom ofertę pracy. Oczywiście wszystkie obliczenia winien osobiście sprawdzić przyszły inwestor, gdyż to on i tylko on ryzykuje swoim majątkiem.

Aby ułatwić "rozruch" takiego punktu Rada Gminy może inwestora zwolnić na pewnen okres z płacenia za dzierżawę lokalu lub gruntu i umożliwić ubiegającemu się uzyskanie kredytu inwestycyjnego.

IBS

43429 /  
I

RESTRUKTURYZACJA REGIONALNYCH RYNKÓW PRACY

ISBN 83-85847-36-7