

# Miejsce analizy finansowej w systemie analiz

Każde przedsiębiorstwo musi regularnie poddawać swoją działalność analizie, aby ocenić, czy osiągnęło zamierzone cele oraz określić kierunki dalszego doskonalenia. W warunkach gospodarki rynkowej analiza ta powinna obejmować dwa zasadnicze obszary: analizę otoczenia przedsiębiorstwa oraz analizę ekonomiczną [L. Bednarski, Analiza finansowa w przedsiębiorstwie, PWE, Warszawa 1994, s. 9].

Analiza otoczenia przedsiębiorstwa koncentruje się na ocenie warunków rynkowych, w których funkcjonuje firma. Obejmuje ona analizę rynku oraz analizę konkurencji. Analiza rynku polega na badaniu popytu na produkty i usługi, sposobów ich dostarczania oraz dystrybucji. Istotnym jej elementem jest segmentacja rynku, uwzględniająca potrzeby konsumentów, przewidywane trendy oraz zmiany w strukturze popytu. Wyniki tych badań są wykorzystywane przy analizie przychodów ze sprzedaży, które mają kluczowe znaczenie dla oceny wyników finansowych przedsiębiorstwa.

Analiza konkurencji służy identyfikacji głównych rywali na rynku oraz ocenie ich pozycji, strategii i wyników sprzedażowych. Przedsiębiorstwo, analizując konkurencję, może lepiej dostosować swoją politykę cenową i marketingową, minimalizując ryzyko utraty pozycji rynkowej. Szczególną uwagę poświęca się analizie mocnych i słabych stron konkurentów oraz przewidywaniu ich przyszłych działań. W krajach o rozwiniętej gospodarce analiza konkurencyjna jest kluczowym narzędziem wspierającym decyzje strategiczne, pozwalającym na szybkie reagowanie na zmieniające się warunki rynkowe [W. Grudzeński, Biznes plan podstawowy instrument we współczesnym kierowaniu firmą, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstw” 1991, nr 9].

Równie istotnym elementem analizy działalności

przedsiębiorstwa jest analiza ekonomiczna, obejmująca analizę finansową oraz analizę techniczno-ekonomiczną. W warunkach gospodarki rynkowej kluczowe znaczenie ma analiza finansowa, która pozwala na ocenę kondycji finansowej przedsiębiorstwa i jego zdolności do generowania zysków.

Celem analizy finansowej jest przedstawienie przeszłej, bieżącej i prognozowanej sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. Ponieważ osiągnięcie stabilności finansowej oraz unikanie ryzyka bankructwa są podstawowymi celami każdego podmiotu gospodarczego, analiza ta obejmuje m.in. bilans, rachunek wyników, źródła przychodów oraz szczegółową ocenę czynników kształtujących wyniki finansowe. Istotnym narzędziem analizy finansowej jest analiza wskaźnikowa, pozwalająca na precyzyjne określenie kondycji ekonomicznej firmy.

Ocena sytuacji finansowej przedsiębiorstwa opiera się przede wszystkim na analizie jego rentowności oraz zdolności do regulowania zobowiązań krótko- i długoterminowych. Skuteczność tej analizy zależy od prawidłowego określenia czynników wpływających na sytuację finansową firmy oraz precyzyjnego określenia ich wpływu na jej dalszy rozwój [T. Waśniewski, W. Skoczyła: Analiza finansowa przedsiębiorstwa przy gospodarce rynkowej, „Rachunkowość” 1993, nr 3].

W zależności od tego, kto przeprowadza analizę oraz jakiemu celowi ona służy, wyróżnia się analizę finansową: wewnętrzną i zewnętrzną [M. Sierpińska, T. Jachna: Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych, PWN, Warszawa 1995, s. 11-14].

Wewnętrzną analizę finansową przeprowadza kierownictwo przedsiębiorstwa na własny użytek w celu bieżącego i strategicznego zarządzania.

Z kolei analiza zewnętrzna jest zazwyczaj przeprowadzana przez banki, inwestorów, dostawców czy prasę, którzy opierają się na dostępnych materiałach, takich jak roczny bilans i rachunek wyników.

Przedmiotem zarówno wewnętrznej, jak i zewnętrznej analizy finansowej są:

- struktura aktywów (proporcje między majątkiem trwałym i obrotowym oraz rotacja środków),
- finansowanie (pochodzenie i zmiany kapitału, struktura pasywów, terminy spłaty zobowiązań, bezpieczeństwo finansowe),
- płynność środków (zdolność płatnicza, upłynnienie majątku, pokrycie majątku kapitałem),
- zysk (analiza rentowności).

Jeśli szukają Państwo pomocy w napisaniu własnej pracy - potrzebują Państwo fachowych konsultacji to polecamy stronę [pisanie prac](#) - profesjonalna pomoc w pisaniu prac w granicach prawa.

---

## Rodzaje i funkcje analiz ekonomicznych.

Analiza ekonomiczna jest kluczowym narzędziem wspierającym zarządzanie przedsiębiorstwem, a jej podział może być dokonywany według różnych kryteriów. Wyróżniamy kilka głównych kategorii analiz, które różnią się zakresem, metodologią oraz celem. Jednym z podstawowych sposobów klasyfikacji jest podział tradycyjny, który obejmuje analizy roczne, operatywne oraz problemowe. Analizy roczne mają charakter przekrojowy i obejmują pełny rok działalności przedsiębiorstwa, dostarczając ogólnego obrazu jego sytuacji ekonomicznej. Analizy operatywne są natomiast bardziej dynamiczne i skoncentrowane na bieżących działaniach, co pozwala na szybkie reagowanie na zmiany zachodzące w firmie. Z kolei analizy problemowe mają na celu identyfikację oraz rozwiązanie konkretnych trudności, jakie

napotyka przedsiębiorstwo w swoim funkcjonowaniu. [W. Brinckem, Analiza działalności gospodarczej, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa 1984, s.7]

Podział analiz ekonomicznych można również dokonać ze względu na szczebel organizacyjny, na którym są prowadzone. W tym kontekście wyróżniamy analizy makroekonomiczne oraz mikroekonomiczne. Analizy makroekonomiczne obejmują szeroką perspektywę i dotyczą całej gospodarki lub jej poszczególnych sektorów. Umożliwiają one ocenę wpływu globalnych trendów na działalność przedsiębiorstw. Analizy mikroekonomiczne koncentrują się natomiast na pojedynczych firmach, badając ich kondycję finansową, efektywność operacyjną oraz potencjał wzrostu.

Kolejnym istotnym kryterium klasyfikacji analiz ekonomicznych jest ich szczegółowość. Wyróżniamy analizy ogólne, które dostarczają syntetycznych informacji na temat przedsiębiorstwa, oraz analizy szczegółowe, które badają poszczególne aspekty jego działalności w sposób bardziej dogłębny. Analizy ogólne są szczególnie przydatne dla kadry zarządzającej, ponieważ pozwalają na szybkie uzyskanie informacji na temat kluczowych wskaźników. Natomiast analizy szczegółowe dostarczają dokładniejszych danych i są często stosowane w celu znalezienia źródeł problemów finansowych lub operacyjnych.

Podział analiz ekonomicznych może również uwzględniać czas, którego dotyczą. W tej kategorii wyróżniamy analizy przyszłościowe i przeszłościowe, roczne oraz kwartalne. Analizy przyszłościowe są niezbędne w procesie planowania strategicznego i obejmują prognozy dotyczące rozwoju przedsiębiorstwa lub rynku. Analizy przeszłościowe koncentrują się na ocenie dotychczasowej działalności, umożliwiając identyfikację błędów oraz wyciąganie wniosków na przyszłość. Analizy roczne dostarczają szerokiego obrazu sytuacji ekonomicznej firmy w danym roku obrotowym, natomiast analizy kwartalne pozwalają na bieżącą kontrolę wyników finansowych i

szybsze reagowanie na zmiany.

Ważnym kryterium podziału analiz ekonomicznych jest ich przeznaczenie. W tym kontekście wyróżniamy analizy zewnętrzne oraz wewnętrzne. Analizy zewnętrzne są przeznaczone dla podmiotów spoza przedsiębiorstwa, takich jak inwestorzy, instytucje finansowe czy organy regulacyjne. Ich celem jest dostarczenie rzetelnych informacji na temat sytuacji ekonomicznej firmy. Z kolei analizy wewnętrzne są przygotowywane na potrzeby zarządu oraz działów operacyjnych i służą do podejmowania decyzji strategicznych oraz operacyjnych.

Istotnym aspektem podziału analiz ekonomicznych jest zastosowana metoda badawcza. Wyróżniamy tutaj analizy oparte na metodach agregacji i dekompozycji, odchyłeń bezwzględnych i względnych oraz kolejnych podstawień. Metoda agregacji i dekompozycji pozwala na analizę całościowego obrazu działalności przedsiębiorstwa, a następnie jego rozkład na poszczególne elementy składowe. Metoda odchyłeń bezwzględnych i względnych służy do oceny różnic pomiędzy planowanymi a rzeczywistymi wynikami finansowymi. Z kolei metoda kolejnych podstawień pozwala na badanie wpływu poszczególnych czynników na końcowy rezultat ekonomiczny.

Podział analiz ekonomicznych można również przeprowadzić według przedmiotu badań. W tym przypadku wyróżniamy analizy techniczno-ekonomiczne oraz finansowe. Analizy techniczno-ekonomiczne koncentrują się na efektywności wykorzystania zasobów przedsiębiorstwa, procesach produkcyjnych oraz optymalizacji kosztów. Analizy finansowe skupiają się natomiast na wynikach finansowych firmy, płynności, rentowności oraz strukturze kapitału, umożliwiając ocenę jej stabilności ekonomicznej.

Ostatnim kryterium klasyfikacji analiz ekonomicznych jest sposób ich prezentacji. W tym zakresie wyróżniamy analizy tabelaryczne, graficzne oraz opisowe. Analizy tabelaryczne

przedstawiają dane w postaci uporządkowanych zestawień liczbowych, co ułatwia ich porównywanie i wyciąganie wniosków. Analizy graficzne wykorzystują wykresy i schematy, które pozwalają na szybkie dostrzeżenie zależności oraz trendów. Z kolei analizy opisowe przedstawiają wyniki w formie tekstowej, co pozwala na bardziej szczegółowe omówienie uzyskanych wyników oraz ich interpretację.

Analiza ekonomiczna jest niezwykle złożonym procesem, który może być klasyfikowany według różnych kryteriów. Każdy z tych podziałów pozwala na lepsze zrozumienie specyfiki danej analizy i dostosowanie jej do konkretnych potrzeb przedsiębiorstwa. Dzięki systematycznemu stosowaniu odpowiednich metod analitycznych firmy mogą skutecznie zarządzać swoimi zasobami, podejmować trafne decyzje strategiczne oraz minimalizować ryzyko związane z prowadzeniem działalności gospodarczej.

Analiza fundamentalna związana z działalnością gospodarczą jest określana jako analiza ekonomiczna. Ze względu na jej przedmiot można wyróżnić dwa główne obszary: analizę makroekonomiczną i mikroekonomiczną oraz analizę finansową i techniczno-ekonomiczną. [Michał Chajęcki, Chalcisja Krzakiewicz, Grażyna Owczarczyk-Szpakowska, Wykorzystanie analizy fundamentalnej do procesu prywatyzacji, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie” 2014, tom XV, zeszyt 11, część II, s. 347]

Analiza makroekonomiczna koncentruje się na badaniu oraz ocenie wielkości ekonomicznych w odniesieniu do całej gospodarki narodowej. Z kolei analiza mikroekonomiczna dotyczy oceny poszczególnych podmiotów gospodarczych, takich jak przedsiębiorstwa, gospodarstwa domowe czy osoby indywidualne. [Ibidem, s. 347]

Analiza finansowa obejmuje wielkości ekonomiczne wyrażone w jednostkach pieniężnych. Ocenie podlega m.in. sytuacja majątkowo-kapitałowa, wyniki finansowe oraz ogólny stan

finansowy przedsiębiorstwa. [Ibidem, s. 347]

Analiza techniczno-ekonomiczna bazuje przede wszystkim na wielkościach ekonomicznych wyrażonych w jednostkach rzeczowych lub osobowych, natomiast wartości pieniężne pełnią w niej jedynie funkcję uzupełniającą. [Ibidem, s. 347]

Jeśli szukają Państwo pomocy w napisaniu własnej pracy - potrzebują Państwo fachowych konsultacji to polecamy stronę [pisanie prac](#) - profesjonalna pomoc w pisaniu prac w granicach prawa.

---

## **Istota i rodzaje analiz ekonomicznych sporządzanych w przedsiębiorstwie.**

Analiza ekonomiczna odgrywa kluczową rolę w funkcjonowaniu każdego przedsiębiorstwa, umożliwiając podejmowanie racjonalnych decyzji oraz ocenę jego kondycji finansowej. To kompleksowy proces badania i interpretowania danych ekonomicznych, który pozwala określić efektywność działalności, wykryć potencjalne zagrożenia oraz wskazać kierunki dalszego rozwoju. Dzięki analizie ekonomicznej menedżerowie i właściciele firm mogą podejmować trafne decyzje strategiczne i operacyjne, które przyczyniają się do poprawy wyników finansowych oraz zwiększenia konkurencyjności przedsiębiorstwa. Analiza ekonomiczna stanowi fundament racjonalnego zarządzania, umożliwiając identyfikację obszarów wymagających poprawy oraz optymalizację procesów zachodzących w firmie.

Istota analiz ekonomicznych polega na systematycznym badaniu różnych aspektów działalności przedsiębiorstwa, takich jak

rentowność, płynność finansowa, zadłużenie czy efektywność wykorzystania zasobów. Analiza ta opiera się na gromadzeniu, przetwarzaniu i interpretowaniu danych liczbowych pochodzących z różnych źródeł, w tym z dokumentacji księgowej, sprawozdań finansowych oraz prognoz rynkowych. Na podstawie zebranych informacji formułowane są wnioski dotyczące aktualnej sytuacji ekonomicznej firmy, a także możliwych działań korygujących lub rozwojowych. Analiza ekonomiczna dostarcza nie tylko wiedzy o przeszłości i teraźniejszości przedsiębiorstwa, ale również umożliwia przewidywanie przyszłych trendów i zagrożeń. Stanowi więc nieocenione narzędzie w procesie zarządzania, wspierające podejmowanie świadomych decyzji na różnych szczeblach organizacji.

Rodzaje analiz ekonomicznych stosowanych w przedsiębiorstwach można podzielić na kilka podstawowych kategorii w zależności od celu, zakresu oraz metodologii badania. Jednym z najważniejszych typów jest analiza finansowa, której zadaniem jest ocena sytuacji finansowej firmy na podstawie sprawozdań finansowych. W ramach tej analizy przeprowadza się ocenę wskaźnikową, badając rentowność, płynność finansową, zadłużenie oraz sprawność operacyjną. Rentowność określa zdolność przedsiębiorstwa do generowania zysków, płynność finansowa odnosi się do możliwości regulowania bieżących zobowiązań, a analiza zadłużenia pozwala ocenić stopień finansowania działalności kapitałem obcym. Analiza sprawności operacyjnej koncentruje się natomiast na efektywności zarządzania aktywami oraz poziomie wykorzystania zasobów.

Kolejnym istotnym rodzajem analizy ekonomicznej jest analiza kosztów, która ma na celu określenie struktury kosztów przedsiębiorstwa oraz wskazanie możliwości ich optymalizacji. Dzięki niej można identyfikować obszary generujące nadmierne wydatki oraz podejmować działania zmierzające do ich redukcji bez obniżania jakości produktów lub usług. Analiza kosztów pozwala także na ocenę efektywności stosowanych technologii, procesów produkcyjnych oraz polityki zakupowej. W ramach

analizy kosztów często stosuje się podział na koszty stałe i zmienne, a także analizę progu rentowności, która określa minimalny poziom sprzedaży niezbędny do pokrycia kosztów działalności.

Innym ważnym narzędziem jest analiza rynku, której celem jest ocena otoczenia zewnętrznego przedsiębiorstwa, w tym konkurencji, popytu i podaży oraz trendów gospodarczych. Analiza ta pozwala na identyfikację szans i zagrożeń wynikających z sytuacji rynkowej, co umożliwia dostosowanie strategii przedsiębiorstwa do dynamicznie zmieniających się warunków. Badanie rynku obejmuje analizę konkurencji, dzięki której można określić mocne i słabe strony innych podmiotów działających w branży, a także analizę preferencji konsumentów, pomagającą lepiej dostosować ofertę do oczekiwań klientów. Współczesne przedsiębiorstwa coraz częściej wykorzystują zaawansowane metody analityczne, takie jak analiza Big Data, prognozowanie trendów oraz modele ekonometryczne, aby jeszcze precyzyjniej ocenić potencjał rynku.

Nie mniej istotnym rodzajem analizy jest analiza strategiczna, której celem jest określenie długoterminowych kierunków rozwoju przedsiębiorstwa. W jej ramach stosuje się różne metody, takie jak analiza SWOT, która polega na identyfikacji mocnych i słabych stron firmy oraz szans i zagrożeń w otoczeniu. Kolejną popularną metodą jest analiza PEST, koncentrująca się na czynnikach politycznych, ekonomicznych, społecznych i technologicznych wpływających na funkcjonowanie firmy. Analiza strategiczna pomaga przedsiębiorstwom określić ich pozycję na rynku, przewidzieć przyszłe zmiany i opracować strategię umożliwiającą osiągnięcie długofalowych celów.

W ramach przedsiębiorstwa przeprowadza się również analizę efektywności inwestycji, która służy ocenie opłacalności planowanych przedsięwzięć. W tym celu stosuje się różne metody, takie jak analiza wartości bieżącej netto (NPV), wewnętrznej stopy zwrotu (IRR) czy okresu zwrotu inwestycji.

Tego rodzaju analiza pozwala ocenić, czy dane przedsięwzięcie przyniesie oczekiwane korzyści finansowe i jakie ryzyko wiąże się z jego realizacją. Współczesne przedsiębiorstwa coraz częściej stosują również analizę scenariuszową, pozwalającą na modelowanie różnych wariantów przyszłości i ocenę skutków podejmowanych decyzji.

Analizy ekonomiczne pełnią kluczową funkcję w zarządzaniu przedsiębiorstwem, umożliwiając lepsze planowanie, kontrolę oraz podejmowanie trafnych decyzji. Niezależnie od branży i wielkości firmy, systematyczne przeprowadzanie analiz pozwala na uniknięcie wielu błędów zarządczych oraz skuteczniejsze reagowanie na zmieniające się warunki rynkowe. Współczesne technologie, takie jak systemy informatyczne wspomagające analizy, pozwalają na jeszcze dokładniejszą ocenę sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstwa i zwiększają skuteczność procesów decyzyjnych. Umiejętne wykorzystanie analiz ekonomicznych jest zatem jednym z kluczowych czynników sukcesu w zarządzaniu przedsiębiorstwem i stanowi nieodzowny element strategii każdej nowoczesnej organizacji.

Analizy ekonomiczne nie tylko wspierają codzienne zarządzanie przedsiębiorstwem, ale również umożliwiają długoterminowe prognozowanie trendów i dostosowywanie strategii do zmieniającego się otoczenia. W dzisiejszym, dynamicznie rozwijającym się świecie biznesu, szybkie reagowanie na nowe wyzwania i wykorzystywanie dostępnych narzędzi analitycznych stanowi fundament sukcesu. Przedsiębiorstwa muszą stale monitorować swoją sytuację finansową, operacyjną i rynkową, aby unikać zagrożeń i maksymalizować korzyści. Właściwie przeprowadzona analiza ekonomiczna pozwala nie tylko na ocenę przeszłych wyników, ale także na podejmowanie decyzji opartych na rzetelnych danych, minimalizując w ten sposób ryzyko strat oraz wspierając dążenie do wzrostu i innowacji.

Jednym z coraz częściej stosowanych podejść w analizie ekonomicznej jest wykorzystanie metod ilościowych oraz sztucznej inteligencji do przewidywania przyszłych tendencji

rynkowych. Dzięki zaawansowanym algorytmom przedsiębiorstwa mogą analizować ogromne ilości danych w czasie rzeczywistym i wykrywać wzorce, które wcześniej były trudne do zidentyfikowania. Współczesne metody analizy wykorzystują m.in. uczenie maszynowe, analizę sentymentu w mediach społecznościowych oraz modele predykcyjne, co umożliwia bardziej precyzyjne podejmowanie decyzji. W ten sposób firmy mogą dostosowywać swoje strategie marketingowe, optymalizować procesy produkcyjne oraz poprawiać efektywność zarządzania zasobami, co zwiększa ich konkurencyjność na rynku.

Kolejnym ważnym aspektem analiz ekonomicznych jest ich zastosowanie w ocenie ryzyka. W każdej działalności gospodarczej występują czynniki niepewności, które mogą wpłynąć na osiągnięte wyniki finansowe. Analiza ryzyka pozwala zidentyfikować potencjalne zagrożenia i opracować strategie minimalizacji ich wpływu na przedsiębiorstwo. W tym celu stosuje się różne metody, takie jak analiza wrażliwości, analiza scenariuszowa oraz techniki probabilistyczne. Dzięki nim przedsiębiorstwo może przygotować się na różne warianty przyszłości i podjąć odpowiednie kroki w celu zabezpieczenia swojej pozycji rynkowej. Szczególne znaczenie ma to w sektorach, w których zmienność warunków rynkowych jest wysoka, takich jak finanse, technologie czy energetyka.

Współczesna analiza ekonomiczna nie ogranicza się jednak tylko do oceny kondycji finansowej i oceny ryzyka, ale coraz częściej obejmuje także aspekty związane ze zrównoważonym rozwojem. Przedsiębiorstwa, które uwzględniają w swoich strategiach czynniki środowiskowe, społeczne i zarządcze (ESG), nie tylko spełniają rosnące wymagania regulacyjne, ale również budują pozytywny wizerunek i zyskują przewagę konkurencyjną. Analiza wpływu działalności firmy na środowisko, efektywności energetycznej oraz relacji z interesariuszami pozwala na lepsze dostosowanie strategii przedsiębiorstwa do oczekiwań społecznych oraz inwestorów. Wzrost znaczenia zrównoważonego rozwoju sprawia, że coraz

więcej firm inwestuje w technologie umożliwiające analizę emisji dwutlenku węgla, zużycia zasobów oraz wpływu działalności gospodarczej na lokalne społeczności.

Nie można również pominąć roli analiz ekonomicznych w procesach fuzji i przejęć. Przed podjęciem decyzji o zakupie innego przedsiębiorstwa lub połączeniu się z nim, konieczna jest dogłębna analiza finansowa, strategiczna oraz prawna. Analiza due diligence, która jest kluczowym elementem takich procesów, pozwala na ocenę rzeczywistej wartości przedsiębiorstwa, jego zobowiązań oraz potencjalnych ryzyk związanych z transakcją. Błędne oszacowanie wartości firmy lub pominięcie istotnych aspektów działalności może prowadzić do strat finansowych oraz problemów organizacyjnych po finalizacji przejęcia. Dlatego analiza ekonomiczna odgrywa tutaj fundamentalną rolę w ocenie opłacalności inwestycji i jej potencjalnego wpływu na rozwój przedsiębiorstwa.

Dynamiczny rozwój technologii informatycznych spowodował również powstanie nowych narzędzi analitycznych, które usprawniają przeprowadzanie analiz ekonomicznych. Systemy klasy Business Intelligence (BI) oraz oprogramowanie do analizy finansowej pozwalają na automatyczne generowanie raportów, śledzenie kluczowych wskaźników efektywności oraz wizualizację danych w sposób ułatwiający ich interpretację. Wprowadzenie takich narzędzi pozwala przedsiębiorstwom na bieżąco monitorować sytuację finansową i operacyjną, co zwiększa efektywność zarządzania oraz umożliwia szybsze podejmowanie decyzji. Coraz większą rolę odgrywa także analiza w czasie rzeczywistym, która pozwala na natychmiastowe reagowanie na zmiany w otoczeniu rynkowym, co jest szczególnie istotne w sektorach wymagających dużej elastyczności, takich jak handel elektroniczny czy usługi finansowe.

Podsumowując, analizy ekonomiczne stanowią nieodzowny element zarządzania współczesnym przedsiębiorstwem. Ich właściwe przeprowadzanie umożliwia lepsze planowanie strategiczne, ocenę ryzyka oraz optymalizację kosztów i zasobów. Dzięki

wykorzystaniu nowoczesnych metod analizy, takich jak sztuczna inteligencja, analiza predykcyjna oraz narzędzia BI, przedsiębiorstwa mogą skuteczniej przewidywać przyszłe zmiany rynkowe i dostosowywać się do dynamicznie ewoluującego otoczenia. Oprócz tradycyjnych obszarów analizy, takich jak finanse, koszty czy rynek, coraz większe znaczenie mają także kwestie związane ze zrównoważonym rozwojem, analizą ryzyka oraz oceną opłacalności inwestycji. W dobie rosnącej konkurencji i globalizacji skuteczne wykorzystanie analiz ekonomicznych staje się kluczowym czynnikiem determinującym sukces przedsiębiorstwa, pozwalającym na budowanie przewagi konkurencyjnej i długoterminowego wzrostu.

Jeśli szukają Państwo pomocy w napisaniu własnej pracy - potrzebują Państwo fachowych konsultacji to polecamy stronę [pisanie prac](#) - profesjonalna pomoc w pisaniu prac w granicach prawa.

---

# **Analiza ekonomiczna przedsiębiorstwa na podstawie sprawozdań finansowych. Wstęp**

Funkcjonowanie przedsiębiorstwa w systemie gospodarki rynkowej stawia przed zarządzającymi szereg wyzwań, wynikających ze sposobu dostosowania się do zasad funkcjonowania wolnego rynku.

Analiza osiągniętych wyników finansowych działalności przedsiębiorstwa odgrywa bardzo istotną rolę, ponieważ umożliwia kontrolę dotychczasowych postępów w realizacji wytyczonych celów finansowych.

Do niedawna problematyka dotycząca finansów uważana była za

trudną i interesującą wyłącznie specjalistów pracujących w danym przedsiębiorstwie. Obecnie coraz częściej podkreśla się, że znajomość podstawowych kategorii i instytucji systemu finansowego przedsiębiorstwa jest bardzo ważna nie tylko dla samego przedsiębiorstwa, ale i dla jego klientów i partnerów, dla których kondycja finansowa firmy może stanowić ważną przesłankę nie tylko do zawarcia umowy, ale również do kupowania jej akcji, czy tworzenia wraz z nią konsorcjów finansowych do prowadzenia określonej działalności inwestycyjnej.

Funkcjonowanie sprawozdawczości w przedsiębiorstwie jest konieczne nie tylko ze względu na wymagania prawne, ale przede wszystkim więc ze względu na konieczność dostarczania niezbędnych do analizy informacji, które służą jako podstawa do podejmowania decyzji dotyczących przyszłości.

Zarządzanie finansami jest ważne we wszystkich rodzajach biznesu, w bankach, instytucjach finansowych a także w przedsiębiorstwach. Nadzór nad funkcjonowaniem tej sfery działalności jest wykonywany przez pion księgowości.

To finanse przedsiębiorstwa stają się obecnie rdzeniem jego funkcjonowania. Składniki majątkowe o różnym stopniu płynności oraz struktura kapitału według źródeł jego pochodzenia muszą być głównym podmiotem podejmowania decyzji przez przedsiębiorcę.

W warunkach polskich ocena taka potrzebna jest do bieżącego zarządzania finansami, badania kondycji finansowej oraz wyceny majątkowej przedsiębiorstwa.

Ocena bieżąca działalności przedsiębiorstwa obejmuje istotę i analizę sprawozdań finansowych, kondycję przedsiębiorstwa ze szczególnym uwzględnieniem płynności kapitału, sprawnego działania, zyskowności i oceny rentowności.

Ocena rozwoju przedsiębiorstwa uwzględnia badania analityczne oraz warunkuje ono koszty i strukturę kapitału.

W miarę rozwoju gospodarki rynkowej proces finansowania przedsiębiorstwa stał się bardzo skomplikowany, ze względu na znaczną zmienność warunków jego działania oraz wzrastającą konkurencję i wpływ otoczenia. To otoczenie określa szansę oraz możliwości trwania i rozwoju przedsiębiorstwa.

W efekcie przedsiębiorstwo używa strumieni finansowych zatem kapitał stanowi dla nich dobro rzadkie i kosztowne.

Zdaniem autorki każde przedsiębiorstwo, które chce w długim okresie utrzymać się na rynku i osiągnąć sukces finansowy musi spełniać dwa podstawowe warunki: nadążyć ze zmianami w otoczeniu oraz mieć dobry system pozyskiwania i lokowania kapitału.

Celem pracy jest analiza działalności przedsiębiorstwa z punktu widzenia sposobu pozyskiwania kapitału oraz jego wykorzystania na przykładzie przedsiębiorstwa PLL „LOT” S.A.

Podstawową tezą pracy jest stwierdzenie, że przedsiębiorstwo działa po to, aby jego wartość rynkowa była jak najwyższa – niniejsza praca potwierdza to stwierdzenie.

Najłatwiej sformułować taką tezę dla przedsiębiorstwa publicznego posiadającego kapitał akcyjny, ale i dla małych przedsiębiorstw rodzinnych taka teza tylko w części wydaje się być prawdziwa.

Jeżeli tak jest, to każde przedsiębiorstwo (przedsiębiorca) winien umieć analizować wartość pieniądza w czasie oraz właściwie zarządzać obecnymi i przyszłymi strumieniami środków pieniężnych przedsiębiorstwa.

Praca złożona jest z trzech rozdziałów. W rozdziale pierwszym wyjaśniona została istota i rodzaje analiz ekonomicznych sporządzanych w przedsiębiorstwie. Opisane tam zostało pojęcie analizy ekonomicznej, rodzaje i funkcje analiz ekonomicznych, miejsce analizy finansowej w systemie analiz, źródła informacji potrzebne do analizy finansowej, Metody rachunkowe

wykorzystane w analizach, wykorzystanie analizy ekonomiczno-finansowej w strategicznym zarządzaniu, rozdziale drugim przeprowadzona została analiza sprawozdań finansowych i struktura kapitału przedsiębiorstwa. Szczególnie wyjaśnione zostały źródła pozyskiwania kapitału oraz analizy: wskaźnikowa i sprawności działania, ponadto autorka zajęła się przedstawieniem pojęcia oceny stopnia zadłużenia przedsiębiorstwa. W rozdziale trzecim omówiona została historia przedsiębiorstwa PLL „LOT” S.A. , jego przedmiot działalności a także spółki z udziałem kapitału PLL LOT S.A. – EuroLOT S.A., LOT Catering Sp. z o.o., LOT Ground Services Sp. z o.o., LOT Ground Services Sp. z o.o. oraz Central European Engine Services Sp. z o.o. Przeprowadzono również analizę bilansu jak i rachunek zysków i strat Spółki. W rozdziale tym oceniono także sytuację spółki na podstawie szeregu analiz oraz wyjaśniono zasady polityki księgowej stosowane w firmie PLL „LOT” S.A..

Omówienia dokonano na przykładzie przedsiębiorstwa PLL „LOT” S.A.

W rozważaniach wykorzystano dostępną literaturę przedmiotu w postaci artykułów, aktów normatywnych oraz materiałów niepublikowanych (opracowań wewnętrznych przedsiębiorstw).

Jeśli szukają Państwo pomocy w napisaniu własnej pracy - potrzebują Państwo fachowych konsultacji to polecamy stronę [pisanie prac](#) - profesjonalna pomoc w pisaniu prac w granicach prawa.

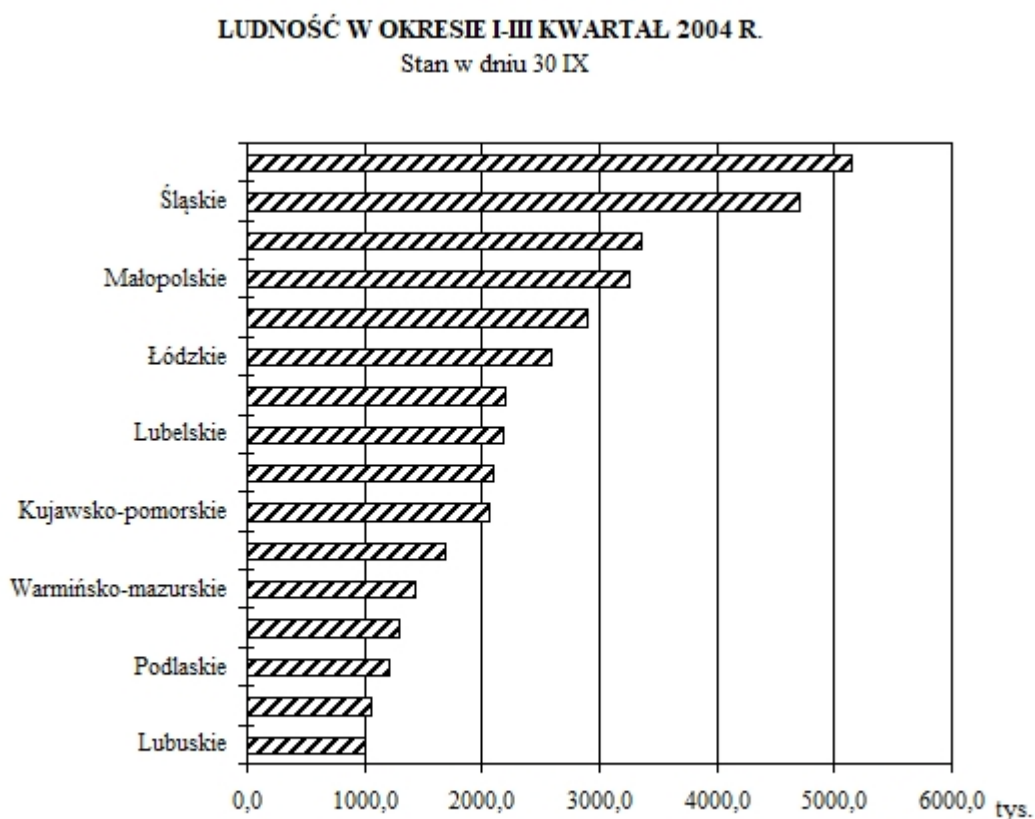
---

## **Charakterystyka rynku pracy w**

# Polsce. Ludność

Populacja Polski na koniec września 2004 roku osiągnęła 38 186,6 tysiąca osób, co oznacza spadek o 15,5 tysiąca w porównaniu z poprzednim rokiem. Największy spadek liczby mieszkańców, o 0,4%, odnotowano w województwach opolskim i łódzkim, podczas gdy w województwie pomorskim zanotowano wzrost o 0,3%. W okresie od stycznia do września 2004 roku zaobserwowano niewielki wzrost liczby urodzeń i spadek liczby zgonów w skali rocznej.

Rys. 2.1. Ludność w okresie I-III kwartału 2004r.



Źródło:

[www.stat.gov.pl](http://www.stat.gov.pl)

W ciągu pierwszych trzech kwartałów zarejestrowano 272,7 tysiąca urodzeń, o 4,7 tysiąca więcej niż w tym samym okresie rok wcześniej. Średni współczynnik urodzeń w kraju wyniósł 9,5 na tysiąc mieszkańców i wzrósł o 0,2 punktu. Najwyższy współczynnik, 10,6 na tysiąc, odnotowano w województwie

pomorskim, a w ośmiu innych województwach współczynnik ten był wyższy niż średnia krajowa. Najniższy współczynnik urodzeń, 7,9 na tysiąc, zanotowano w województwie opolskim.

W tym samym okresie zmarło 270,2 tysiąca osób, co stanowi spadek o ponad 3,4 tysiąca w porównaniu do roku poprzedniego, a współczynnik zgonów obniżył się do 9,4 na tysiąc. Najniższy współczynnik zgonów na tysiąc mieszkańców, 8,2, zanotowano w województwie pomorskim, a najwyższy, 11,6, w województwie łódzkim.

Liczba zgonów niemowląt również nieznacznie spadła. W ciągu pierwszych trzech kwartałów 2004 roku zarejestrowano 1,8 tysiąca zgonów dzieci do pierwszego roku życia, a współczynnik zgonów na tysiąc urodzeń zmniejszył się z 7,0 do 6,7. Najniższy współczynnik, 3,9 na tysiąc, odnotowano w województwie warmińsko-mazurskim. W ośmiu województwach współczynnik zgonów niemowląt był wyższy niż średnia krajowa, najwyższy zaś w województwie śląskim – 8,1 na tysiąc.

W pierwszych trzech kwartałach 2004 roku różnica między liczbą urodzeń a zgonów była dodatnia i wyniosła 2,5 tysiąca, podczas gdy rok wcześniej odnotowano ubytek naturalny wynoszący 5,7 tysiąca. Współczynnik przyrostu naturalnego wyniósł 0,1 na tysiąc, w porównaniu do minus 0,2 rok wcześniej. Najwyższy przyrost naturalny, 2,4 na tysiąc, zanotowano w województwie pomorskim. Ujemny przyrost naturalny wystąpił w ośmiu województwach, z najniższą wartością w województwie łódzkim, minus 2,6 na tysiąc.

Ogólne saldo migracji na pobyt stały w pierwszych trzech kwartałach 2004 roku było ujemne i wynosiło minus 0,2 na tysiąc mieszkańców. Najniższą wartość, minus 3,3 na tysiąc, odnotowano w województwie opolskim. Dodatnie saldo migracji na pobyt stały odnotowano w czterech województwach, z najwyższym wskaźnikiem w województwie mazowieckim, 2,9 na tysiąc.

Na podstawie przedstawionych danych można wyciągnąć

następujące wnioski:

1. **Demograficzne zmiany w populacji:** Polska w 2004 roku doświadczyła ogólnego spadku populacji o 15,5 tysiąca osób, co wskazuje na negatywny przyrost naturalny oraz potencjalny wpływ emigracji. Spadek ten był szczególnie widoczny w województwach opolskim i łódzkim.
2. **Nierównomierny rozkład zmian demograficznych:** Wzrost populacji zaobserwowano jedynie w niektórych regionach, z województwem pomorskim na czele, co może wskazywać na regionalne różnice w warunkach ekonomicznych, dostępności usług lub atrakcyjności dla migracji wewnętrznej.
3. **Zmiany w liczbie urodzeń i zgonów:** Zauważono niewielki wzrost liczby urodzeń i spadek liczby zgonów w skali kraju. Jednakże, rozkład tych wskaźników jest zróżnicowany regionalnie, z najwyższym współczynnikiem urodzeń w województwie pomorskim i najniższym w opolskim, co może odzwierciedlać różnice w strukturze wiekowej, zdrowiu publicznym i warunkach życia w tych regionach.
4. **Zmniejszenie liczby zgonów niemowląt:** Obserwuje się spadek liczby zgonów niemowląt, co jest pozytywnym sygnałem w zakresie opieki zdrowotnej i warunków życia dla najmłodszych. Różnice regionalne w tym zakresie również wskazują na zróżnicowanie dostępu do opieki zdrowotnej.
5. **Saldo migracji:** Ogólne saldo migracji na pobyt stały było ujemne, z wyjątkami w niektórych województwach, co sugeruje, że migracja wewnętrzna nie rekompensuje ubytku populacji wynikającego z negatywnego przyrostu naturalnego oraz potencjalnej emigracji zagranicznej.

Podsumowując, Polska w 2004 roku doświadczała wyzwań demograficznych, z regionalnymi różnicami w dynamice populacji, co mogło mieć wpływ na planowanie społeczno-ekonomiczne i politykę regionalną. Zróżnicowanie w wskaźnikach

urodzeń, zgonów i migracji wskazuje na potrzebę dostosowania strategii rozwoju i inwestycji do specyficznych potrzeb poszczególnych województw.

Jeśli szukają Państwo pomocy w napisaniu własnej pracy - potrzebują Państwo fachowych konsultacji to polecamy stronę [pisanie prac](#) - profesjonalna pomoc w pisaniu prac w granicach prawa.

---

## Dokonały i niedokonały rynek pracy

W zależności od stopnia wyrównania się ceny wyróżniamy rynek pracy (dokonały i niedokonały), który w sposób przejrzysty scharakteryzowali min. A. Jabłońska i T. Obrębski.

Model rynku doskonałego jest pewną idealizacją kapitalizmu wolnokonkurencyjnego, na której istnieje stan **doskonałej konkurencji** między pracodawcami a pracownikami oraz osobami szukającymi pracy. Doskonała konkurencja oznacza, że pracownicy reprezentujący popyt oraz osoby poszukujące prace, które wyrażają podaż nie są poddawane działaniom dyskryminacyjnym, o których mowa w rozdziale 4. Istnieje wystarczająca liczba pracodawców, aby wchłonąć pojawiającą się podaż pracowników, a żaden pracodawca nie jest w stanie kształtować warunków na rynku.

Podobnie zresztą ze strony poszukujących pracy nie są stosowane żadne strony nacisku na pracodawców, aby stosować płace siły roboczej na poziomie, który uniemożliwia pracodawcom osiągnięcie dochodów.

Kolejnym z elementów rynku doskonałego jest rynek **doskonale przejrzysty**, co oznacza, że pracodawcom znane są dokładnie

informacje o wielkości, strukturze kwalifikacyjno-zawodowej i dynamice podaży siły roboczej, a poszukujący pracy są dobrze zorientowani w wymaganiach dotyczących pracy, poziomie i dynamice płac oraz produktywności pracy.

Siła robocza na rynku pracy jest **doskonale mobilna** wtedy, gdy elastyczność jej podaży jest wysoka i umożliwia zaspokojenie każdego popytu, jaki pojawi się na rynku pracy.

Siła robocza spełnia też warunek jednolitości dotyczących społecznego standardu kwalifikacji, dyscypliny intensywności i woli pracy, co gwarantuje wysoką elastyczność substytucji, czyli zastępowania jednych pracowników innymi umożliwia wymaganą komplementarność wykonywania pracy.

W teorii doskonałego rynku pracy możemy jeszcze wyróżnić cenę siły roboczej tj. **płaca jest jednolita** na całym rynku pracy, czyli koszty dojazdów do pracy nie różnicują płac, a system ekonomiczny, w którym funkcjonuje rynek pracy jest samowystarczalny i izolowany.

Formą przeciwstawną do rynku doskonałego jest model **niedoskonałego rynku** pracy, który odznacza się min:

1) Zbiorowością pracodawców, która nie jest jednolita, są to, bowiem prywatni przedsiębiorcy niezmonopolizowani sektora gospodarki, przedsiębiorcy sektora drobnotowarowego, monopoliści krajowi i ponadnarodowi.

Warunki pracy a zwłaszcza cena siły roboczej w tych sektorach są różne i możliwości wpływania na rynek pracy tj. kształtowania popytu na siłę roboczą jest bardzo zróżnicowane. Z punktu widzenia pracodawców ma miejsce segmentacja rynku pracy, co powoduje, że jest on w określonym stopniu niejednorodny i zdeintegrowany

2) Zbiorowość siły roboczej jest również niejednorodna i obejmuje robotników niewykwalifikowanych, wykwalifikowanych, pracowników umysłowych specjalistów, kadre kierowniczą. Rynki

pracy z punktu widzenia podaży określonych grup siły roboczej, wyodrębnionych ze względu na kwalifikacje są względnie izolowane. Przejście ich z rynku pracowników niewykwalifikowanych na rynek siły roboczej wykwalifikowanej jest niemożliwy bez uprzedniego nakładu inwestycyjnego na zdobycie nowych kwalifikacji.

Zróżnicowanie kwalifikacji siły roboczej powoduje różne preferencje zatrudnienia ze strony pracodawców. Najbardziej niestabilne jest zatrudnienie robotników niewykwalifikowanych.

Redukcja pracowników kwalifikowanych powoduje bardzo duże koszty i dlatego jest z reguły łagodniejsza i dokonywana w ostateczności.

Istotnym elementem w konkurencji z pracodawcami są organizacje pracowników-związki zawodowe. Są one siłą zdolną ograniczać masową redukcję, ustalać instytucję płacy gwarantowanej, negocjować podwyżki płac czy zawierać umowy zbiorowe.

W przypadku, gdy negocjacje między związkami zawodowymi a związkami pracowników załamują się wówczas nie dochodzi do wspólnych uzgodnień a funkcje arbitrażowe i interwencyjne pełni państwo. Zakres tych funkcji zależy od realizowanej koncepcji sterowania polityką gospodarczą i stopnia zaangażowania państwa w ingerowanie w sprawy gospodarcze i społeczne.

3) Nowoczesna infrastruktura rynku pracy obejmująca administrację państwowych służ zatrudnienia wyposażonych w nowoczesną aparaturę informatyczną i dysponująca pełnym zestawem danych o wielkości, strukturze dynamice popytu oraz podaży siły roboczej- nie eliminuje zatorów w przebiegu informacji, odmiennych preferencji pracodawców i poszukujących pracy, które uniemożliwiają zupełne zastosowanie podaży do popytu siły roboczej. Jest to wynik niepełnej, niedoskonałej mobilności siły roboczej ograniczonej i zróżnicowanej cenowej elastyczności podaży pracy oraz zmiennego w czasie i innego od

przewidywanego popytu na pracę ze strony pracodawców.

Wielkość czynników wpływających na popyt i podaż siły roboczej powoduje, iż z reguły trudno je idealnie dostosować i zapewnić pełne wykorzystanie zasobów siły roboczej.

W tej sytuacji nieodłączną cechą gospodarki rynkowej jest występowanie zjawiska bezrobocia, którego skutkami i zmniejszeniem zajmuje się władza państwowa.

Także cena siły roboczej jest w poszczególnych segmentach rynku zróżnicowana, bo segmenty te różnią się charakterem konkurencji, sytuacją ekonomiczną pracodawców, stopniem integracji, siłą społeczną związków zawodowych, zakresem i charakterem prawnym norm ochrony pracowników.

System ekonomiczny, w którym funkcjonuje rynek pracy, nie zawsze jest samowystarczalny w dziedzinie popytu na siłę roboczą, a tym bardziej nie jest izolowany. Masowe są zjawiska emigracji i imigracji siły roboczej, z czym wiąże się np. proces drenażu mózgow, tj. przyciągania siły roboczej najwyższej kwalifikowanej z krajów biednych do bogatych, a także występowania tzw. "czarnych rynków pracy", czyli podejmowanie przez emigrantów pracy nielegalnej, tj. zabronione przez ustawodawstwa poszczególnych krajów.

Rzeczywisty rynek pracy, mimo swych ułomności odgrywa ważną rolę, ponieważ ujawnia popyt i podaż siły roboczej, jej ceny oraz rozmiary i strukturę bezrobocia.

Bibliografia:

Tadeusz Obrębki" Mikro i Makroekonomia-podstawowe problemy

Jeśli szukają Państwo pomocy w napisaniu własnej pracy - potrzebują Państwo fachowych konsultacji to polecamy stronę [pisanie prac](#) - profesjonalna pomoc w pisaniu prac w granicach prawa.

---

# Przyczyny i skutki bezrobocia

## praca dyplomowa

Jedną z podstawowych przyczyn bezrobocia w Polsce jest jeszcze zbyt mały wzrost gospodarczy a hamulcem tego jest wysoki koszt pracy. Składają się na nie podatki i składki ubezpieczeniowe. Gdy włączymy w to jeszcze zobowiązania socjalne, obowiązek opłacania zasiłku chorobowego i wynagrodzenia za okres choroby, to te koszty zbliżają się do 90 proc. płacy netto. Na tym nie koniec, bo jeszcze są urlopy, które pracodawca musi opłacać pracownikowi, oraz ogromne koszty biurokratycznej obsługi systemu fiskalnego, czyli wszystkie PIT-y i druki ZUS-owskie. To wszystko zmusza pracodawców, zwłaszcza drobnych, do korzystania z kosztownych usług biur rachunkowych.

Inne przyczyny bezrobocia to zbyt liczne obowiązki nakładane na pracodawców np. płacenia podatku VAT przez niemal wszystkich przedsiębiorców w Polsce, czyli przez ok. 2mln osób. Z tym wiąże się konieczność zakupienia kas fiskalnych, które tak naprawdę nie są przedsiębiorcy do niczego potrzebne. Podobnie jest z pomysłami, żeby objąć wszystkich przedsiębiorców obowiązkiem rozliczania się elektronicznego z ZUS-em. To wszystko spada na barki prostych ludzi, bo większość przedsiębiorców w Polsce nie ma średniego wykształcenia. Bardzo wielu z nich, nie mogąc sprostać tym wymaganiom, po prostu zamyka firmy albo ucieka w szarą strefę.(por. [5])

Analiza następstw bezrobocia pozwala wyróżnić ekonomiczne, psychospołeczne i polityczne skutki tego zjawiska. Jakkolwiek ogólna ocena tych skutków jest jednoznacznie negatywna, to szczegółowa ich analiza prowadzi do wniosku, że ocena skutków

bezrobocia zależy przede wszystkim od długości okresu pozostawania bez pracy. Z tego względu należy odróżnić pozytywne skutki bezrobocia frykcyjnego, które z natury ma charakter krótkotrwały, od negatywnych skutków bezrobocia długookresowego (bezrobocie długookresowe – dotyczy osób, które pozostają bez pracy od 6 do 12 miesięcy. Może przekształcić się w bezrobocie długotrwałe, bowiem czym dłuższa przerwa w pracy, tym maleją szansę na ponowne jej uzyskanie. Rosnące wymagania pracodawców, zmiany technik i organizacji pracy, konieczność uzupełniania kwalifikacji lub w ogóle zmiany zawodu nie sprzyjają skracaniu okresu pozostawania bez pracy. Dłuższe pozostawanie bez pracy powoduje, że ewentualni kandydaci stają się, ze względu na dezaktualizację swoich wiadomości i doświadczeń, mało interesujący dla pracodawców). (por. [7])

Bezrobocie frykcyjne nie wynika z masowego i trwałego braku wolnych miejsc pracy, lecz jest rezultatem swobody wyboru rodzaju pracy i zazwyczaj związanej z tym zmiany zakładu pracy. Źródłem tego bezrobocia mogą być również potrzeby restrukturyzacji gospodarki, regulowane i zaspokajane w stosunkowo krótkim czasie przez mechanizm rynku pracy. Bezrobocie frykcyjne jest cechą każdej normalnie rozwijającej się gospodarki.

Utrzymuje się ono obecnie w granicach 5-7% zasobów pracy, co nie narusza równowagi na rynku pracy, a zatem odpowiada stanowi pełnego zatrudnienia. Stan taki należy uznać za optymalny, zarówno ze względów ekonomicznych jak i psychospołecznych.

Nadwyżka wolnej siły roboczej warunkuje procesy inwestycji i restrukturyzacji gospodarki, które wymagają przemieszczania zasobów pracy pod względem kwalifikacyjno -zawodowym i przestrzennym, zarówno w skali przedsiębiorstw, jak i całych branż i gałęzi gospodarki.

Zwolnienie nadmiernej liczby zatrudnionych w stosunku do

potrzeb danego miejsca pracy (tzn. redukcja bezrobocia ukrytego) racjonalizuje strukturę zatrudnienia i umożliwia prowadzenie prawidłowej polityki kadrowej. Redukcja bezrobocia ukrytego sprzyja wzrostowi wydajności i efektywności pracy.

Bezrobocie frykcyjne powoduje również pozytywne skutki psychospołeczne. Wyzwała ono konkurencję między poszukującymi pracy, zwłaszcza gdy chodzi o atrakcyjne i dobrze płatne miejsca pracy, pobudzając konkurentów do większej dbałości o wybór zawodu i podnoszenie kwalifikacji. Redukuje patologiczne formy fluktuacji zatrudnionych (np. nadmierną płynność, samowolne porzucanie pracy) i osłabia niezdrową konkurencję płacową zakładów pracy, które starają się pozyskać pracowników oferując im nieproporcjonalnie wysokie zarobki. Podnosi poszanowanie i dyscyplinę pracy (np. obniża nieuzasadnioną absencję) (por. [18])

W przeciwieństwie do bezrobocia frykcyjnego, bezrobocie długookresowe, które w przeważającym stopniu wywołuje skutki negatywne, jest zjawiskiem patologicznym, świadczącym o słabości całego systemu gospodarczego. Bezrobocie to pozbawia człowieka możliwości zaspokojenia jednej z głównych jego potrzeb, to znaczy potrzeby pracy, a co za tym idzie uniemożliwia realizację podstawowych funkcji zatrudnienia (ekonomicznej, narodowej i społecznej) i staje się źródłem szeregu strat ekonomicznych i psychospołecznych.

Bezrobocie długookresowe niesie za sobą negatywne skutki ekonomiczne. Wśród najważniejszych jest wykorzystanie potencjału pracy jako czynnika wzrostu gospodarczego; stratę tę wyraża tzw. luka PNB, czyli różnica między potencjalnym poziomem produktu narodowego brutto (PNB), a poziomem rzeczywistym tego produktu. Innym skutkiem to obniżenie materialnego poziomu życia, a niekiedy nawet zagrożenie egzystencji jednostek i rodzin. Do negatywnych skutków zaliczyć należy: wzrost wydatków budżetowych w związku z przeznaczeniem ich części na przeciwdziałanie bezrobociu, a także emigrację wysoko wykształconych kadr, zwłaszcza ludzi

młodych, którzy nie mogli znaleźć pracy w kraju. Negatywne skutki psychospołeczne to również przyczyny bezrobocia długookresowego. Frustracja poszczególnych jednostek i całych grup ludzi, która spowodowana jest niemożnością włączenia się ludzi w nurt społecznego procesu pracy czego efektem jest poczucie nieprzydatności; Utrzymująca się frustracja wpływa ujemnie na stan zdrowia fizycznego, a zwłaszcza kondycję psychiczną dotkniętych nią jednostek, czego przejawem jest skrócenie długości życia, wzrost liczby samobójstw itp.(por [19]).

Patologia społeczna przejawiająca się w postaci alkoholizmu, narkomanii, różnych form przestępczości; szczególnie groźne są przejawy tej patologii wśród młodzieży dotkniętej bezrobociem chronicznym, gdyż niemożność uzyskania normalnej pracy skłania młodych ludzi do poszukiwania nielegalnych, często przestępczych źródeł łatwych dochodów, a ostatecznie prowadzi do całkowitego wyobcowania się tej grupy społecznej, co stanowi poważne zagrożenie dla przyszłości danego kraju.

Wszystkie ujemne następstwa długotrwałego bezrobocia rodzą istotne konsekwencje polityczne. Normalnym przejawem tych konsekwencji w państwach demokratycznych jest stosunek ludności do istniejących partii politycznych i prezentowanych przez nie programów, spektakularnym wyrazem nastrojów ludności są zaś wyniki wyborów do władz krajowych czy samorządowych. W skrajnych przypadkach utrzymujące się masowe bezrobocie może być przyczyną różnego rodzaju niepokojów społecznych takich jak strajki prowadzone na wielką skalę, demonstracje, rozruchy. Niepokoje te, stanowiące zagrożenie dla stabilizacji politycznej kraju, są szczególnie niepożądane w okresie transformacji systemu gospodarczego, gdyż mogą zahamować, a nawet odwrócić proces dokonujących się przemian ustrojowych.

Podsumowując przedstawioną systematykę pozytywnych i negatywnych skutków bezrobocia, należy podkreślić, że ma ona do pewnego stopnia charakter umowny, ponieważ w praktyce skutki te nakładają się na siebie, tworząc trudne do

rozdzielenia układy. Na przykład, uwypuklając pozytywne skutki bezrobocia frykcyjnego, trzeba pamiętać, iż swoistą psychologiczną „ceną” tych skutków jest często niepewność uzyskania pożądanej pracy lub obawa przed jej utratą. Związany z tym stres ma w wielu przypadkach znaczną siłę motywacyjną, która pobudza do aktywności, jednak u jednostek słabszych psychicznie dłużej utrzymujący się niepokój może stanowić przyczynę zaburzeń zdrowia psychicznego.

Oczywiście, ze szczególną siłą te i inne zagrożenia występują w sytuacji bezrobocia długookresowego, wobec czego temu typowi bezrobocia przypisuje się przewagę skutków negatywnych nad pozytywnymi. Bowiem niewiele jest informacji potwierdzających pozytywne oddziaływanie bezrobocia na postawy wobec pracy, restrukturyzację przedsiębiorstw itp. a tym samym pozytywne skutki bezrobocia mają zdecydowanie krótkookresowy i mikroekonomiczny charakter. Koszty i skutki bezrobocia przedstawia rys. 1.3.

**Rys. 1.3. Koszty i skutki bezrobocia.**

## Koszty i skutki bezrobocia

Koszty bezpośrednie	Negatywne skutki społeczno-psychologiczne i moralne	Pozytywne aspekty społeczno-ekonomiczne	Koszty pośrednie
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Wydatki z funduszy celowych, np. z Funduszy Pracy</li> <li>2. Koszty pomocy społecznej dla bezrobotnych i ich rodzin</li> <li>3. Koszty wcześniejszych emerytur i świadczeń przedemerytalnych dla bezrobotnych i osób zwalnianych z zakładu pracy</li> <li>4. Koszty utrzymania instytucji w zakresie obsługi bezrobotnych</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pogarszanie standardu życia</li> <li>2. Zagrożenie egzystencji</li> <li>3. Zagrożenie w sferze psychicznej jednostki</li> <li>4. Zakłócenie w życiu rodzinnym</li> <li>5. Szkody moralno-etyczne</li> <li>6. Zjawiska patologii społecznej</li> <li>7. Napięcia i konflikty społeczne</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Postawy wobec pracy</li> <li>2. Racjonalizacja zatrudnienia</li> <li>3. Wspomaganie procesów restrukturyzacji</li> <li>4. Racjonalizacja wyboru kwalifikacji zawodu</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ulgi i zwolnienia fiskalne w rejonach o szczególnym zagrożeniu bezrobociem</li> <li>2. Luka podatkowo-ubezpieczeniowa</li> <li>3. Luka czynników wytwórczych (PNB)</li> <li>4. Koszty bezrobocia w szarej sferze gospodarki</li> </ol>

**Źródło:** Lokalna polityka rynku pracy, red. S. Borkowska, P. Bohdziewicz, Łódź 1995, s.92

[5] D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, *Ekonomia Makroekonomia*. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne Warszawa 1998r.

[7] Kamerschen R., Mc Kanzie, Nordinelli: *Ekonomia*. Fundacja gospodarcza NSZZ „Solidarność”, Gdańsk 1993.

[18] Kubiak E., Nakonieczna-Kisiel H.: *Ekonomia. Makroekonomiczne podstawy polityki gospodarczej*. Wydawnictwo Samorządowe FRDL, Warszawa 1999.

[19] Zadania społeczne. Red Z. Pisz. Wydawnictwo AE we Wrocławiu, Wrocław 1999.

Jeśli szukają Państwo pomocy w napisaniu własnej pracy - potrzebują Państwo fachowych konsultacji to polecamy stronę [pisanie prac](#) - profesjonalna pomoc w pisaniu prac w granicach prawa.

---

# Instrumenty rozwoju regionalnego

Rozwój regionalny traktowany jest jako wzrost potencjału gospodarczego regionów, charakteryzujący się trwałą poprawą ich konkurencyjności oraz wzrostem poziomu życia mieszkańców. W tym aspekcie rozwój regionalny przyczynia się do rozwoju społeczno-gospodarczego całego kraju. Polityka rozwoju regionalnego – polityka regionalna jest integralną częścią polityki społeczno-ekonomicznej, polityki świadomego oddziaływania władz na rozwój regionów.

Instrumentarium sterowania rozwojem regionalnym jest zbliżone w obu tych płaszczyznach. L.Kupiec dzieli instrumenty polityki społeczno-gospodarczej i przestrzennej na następujące grupy: organizacyjne, prawne, administracyjne, informacyjne, finansowe, planistyczne, infrastrukturalne, działania bezpośrednie i pozostałe instrumenty. Z uwagi jednak na pewną specyfikę polityki regionalnej, instrumenty oddziaływania na rozwój regionalny można podzielić na niżej wymienione kategorie:

- bezpośrednie i pośrednie instrumenty finansowe ( środki pochodzące z budżetu państwa, środki uzyskiwane w ramach programów UE dostępnych dla Litwy, środki z innych źródeł i programów);

- instrumenty instytucjonalne (Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Urząd mieszkalnictwa i Rozwoju Miast, Rządowe Centrum Studiów Strategicznych, Komitet Integracji Europejskiej);
- rozbudowa infrastruktury technicznej i społecznej;
- instrumenty niematerialne (szkolenia, doradztwo, badania i rozwój technologii);
- instrumenty organizacyjno-prawne;
- instrumenty planistyczne.[\[1\]](#)

Głównym instrumentem pomocy w okresie dostosowawczym Polski do UE jest fundusz PHARE. Jego pierwszoplanowym celem jest należyte przygotowanie do członkostwa krajów kandydujących, w tym też Litwy.

Zgodnie z zaleceniami Agendy 2000 i postanowieniami Rady Europejskiej podjętymi w marcu 1999r. program PHARE powinien stopniowo przejmować metody działania Funduszy Strukturalnych. Pomoc finansowa może być udzielona na:[\[2\]](#)

- podniesienie sprawności administracji i kwalifikacji zatrudnionego w niej personelu – około 30% środków;
- wspieranie inwestycji – około 70% środków na dostosowanie infrastruktury do standardów UE;
- Według B.Winiarskiego narzędzia ekonomiczno-finansowe można podzielić na dwie grupy;[\[3\]](#)
- mające charakter negatywny- mogą to być wyższe obciążenia podatkowe, stosowane wobec określonych inwestorów na pewnych obszarach;
- mające charakter pozytywny- zwolnienia oraz ulgi podatkowe, ułatwienia kredytowe, subwencje budżetowe dla przedsiębiorców podejmujących działalność na obszarach uznanych za wymagające restrukturyzacji albo aktywizacji gospodarczej.

**Instrumenty rozwoju regionalnego** to narzędzia i mechanizmy, które mają na celu wspieranie zrównoważonego rozwoju poszczególnych regionów, poprawę jakości życia mieszkańców

oraz stymulowanie aktywności gospodarczej. Celem tych instrumentów jest zmniejszenie nierówności pomiędzy regionami, wzmocnienie konkurencyjności gospodarki lokalnej oraz poprawa dostępności usług publicznych i infrastruktury. Do najważniejszych instrumentów rozwoju regionalnego należą:

Jednym z głównych instrumentów jest **finansowanie ze środków publicznych**, zarówno krajowych, jak i unijnych. Programy takie jak **Fundusze Europejskie** czy **Regionalne Programy Operacyjne** pozwalają na realizację projektów inwestycyjnych i rozwojowych, które przyczyniają się do poprawy infrastruktury, wspierania przedsiębiorczości czy rozwoju innowacji. Dotacje te często są ukierunkowane na wspieranie regionów o mniejszym rozwoju gospodarczym lub borykających się z problemami strukturalnymi.

Kolejnym instrumentem są **polityki podatkowe i fiskalne**, które mogą obejmować ulgi podatkowe lub preferencyjne warunki dla firm inwestujących w mniej rozwiniętych regionach. Takie środki mają na celu przyciąganie inwestycji oraz wspieranie przedsiębiorczości lokalnej.

Innym narzędziem są **programy wspierające edukację i szkolenia zawodowe**. Ich celem jest podniesienie kwalifikacji lokalnej siły roboczej oraz dostosowanie umiejętności pracowników do potrzeb rynku pracy. Poprzez takie programy, regiony mogą zwiększyć konkurencyjność swojej gospodarki i przyciągnąć inwestorów szukających wykwalifikowanej kadry.

**Zrównoważony rozwój i ochrona środowiska** to kolejne istotne obszary wsparcia. W ramach rozwoju regionalnego promowane są projekty związane z ochroną zasobów naturalnych, odnawialnymi źródłami energii czy efektywnością energetyczną. Działania te mają na celu zarówno poprawę jakości życia, jak i zwiększenie atrakcyjności regionów pod względem turystycznym i inwestycyjnym.

**Infrastruktura transportowa i komunikacyjna** jest jednym z

kluczowych elementów rozwoju regionalnego. Projekty infrastrukturalne, takie jak budowa dróg, kolei, lotnisk czy portów, mają na celu poprawę dostępności regionów i stworzenie warunków sprzyjających rozwojowi biznesu. Inwestycje w transport publiczny czy infrastrukturę cyfrową również są częścią tego procesu.

Nie mniej ważne są **programy współpracy międzynarodowej i transgranicznej**, które umożliwiają regionom współpracę z sąsiadującymi krajami w zakresie wspólnych projektów rozwojowych. Dzięki tym działaniom regiony mogą wykorzystać wspólne zasoby, doświadczenia i rynki.

Wszystkie te instrumenty mają na celu nie tylko poprawę konkurencyjności gospodarczej regionów, ale również zwiększenie jakości życia ich mieszkańców oraz stworzenie warunków do długofalowego rozwoju.

---

[1] L.Kupiec, Gospodarka przestrzenna tom 4, Polityka regionalna; UwB, Białystok 2000, s. 124,125,130.

[2] E.Latoszek, Finansowanie rozwoju regionalnego w UE i skutki włączenia Polski do polityki regionalnej,1999, s., 73-74.

[3] B.Winiarski, Polityka gospodarcza, Warszawa 1999,s 365-366.

Jeśli szukają Państwo pomocy w napisaniu własnej pracy - potrzebują Państwo fachowych konsultacji to polecamy stronę [pisanie prac](#) - profesjonalna pomoc w pisaniu prac w granicach prawa.

---

# Analiza potencjału przestrzennego

Jedną z najbardziej znanych postaci modelu ciężenia jest model probalistyczny Huffa. Jest to dalsze udoskonalenie modelu grawitacji. Nowością tu jest przejście z postaci deterministycznej na postać stochastyczną. Jest on sformułowany jako prawdopodobieństwo wyboru miejsc zakupu przez konsumentów w ramach konkurujących ze sobą ośrodków.

$$P_{ij} = \frac{\frac{S_j}{d_{ij}^\lambda}}{\sum_{j=1}^m \frac{S_j}{d_{ij}^\lambda}}$$

w stosunku do

$$\sum_{j=1}^m P_{ij} = 1$$

gdzie:

$P_{ij}$  – prawdopodobieństwo udania się konsumenta z miejsca zamieszkania  $i$  do miejsca zakupu  $j$ ,

$S_j$  – powierzchnia sprzedażowa ośrodka handlowego  $j$  przeznaczona do sprzedaży danej branży,

$d_{ij}$  – czas przejazdu konsumenta z miejsca zamieszkania  $i$  do miejsca zakupu  $j$ ,

$\lambda$  – wykładnik potęgowy czasu podróży zależny od rodzaju przemieszczeń związanych z zakupem określonych dóbr.

Po obliczeniu wartości prawdopodobieństw dla szeregu obszarów można wyrysować na mapie linie konturowe, które są graficznym

obrazem zasięgu handlowego ośrodków. Jeśli te linie zakreślone wokół dwóch lub więcej ośrodków zaczynają się przecinać na poziomie prawdopodobieństw mniejszych od 0,5, to punktami zasięgu są linie graniczne.

Kolejną metodą należącą do tej grupy jest model prawdopodobieństwa zakupów T. Stanley'a – M. Sewalla. Uznali oni, iż w modelu Huffa lokalizacja zakupów uzależniona jest od zbyt małej liczby determinant. W rzeczywistości jednak ta decyzja jest bardziej złożona. Główną modyfikacją jaką dokonali tu Stanley i Sewall, było poszerzenie listy czynników o elementy subiektywne, czyli zależnych od odczuć i ocen konsumenta. Zmienną, którą wprowadzono była subiektywna odległość, odzwierciedlająca tzw. „odczuwanie dystansu” przez poszczególnych konsumentów. Model Stanley'a – Sewalla przedstawiony został za pomocą poniżej przedstawionego wzoru.

$$P_{ij} = \frac{\frac{\lambda_s \lambda_t \lambda_d}{S_j T_{ij} D_{ij}}}{\sum \frac{\lambda_s \lambda_t \lambda_d}{S_j T_{ij} D_{ij}}}$$

gdzie:

$D_{ij}$  – subiektywna odległość między „idealnym” (oczekiwanym przez konsumenta) miejscem lokalizacji ośrodka handlowego dla konsumentów z rejonu  $i$  a faktycznym miejscem lokalizacji ośrodka handlowego  $j$

$T_{ij}$  – czas przejazdu konsumenta z rejonu  $i$  do ośrodka handlowego w rejonie  $j$

$S_j$  – powierzchnia sprzedażowa ośrodka handlowego w rejonie  $j$  przeznaczona do sprzedaży towarów rozpatrywanej grupy branżowej (w  $m^2$ )

$\lambda$  – parametry stałe przy zmiennych  $S_j$ ,  $T_{ij}$  oraz  $D_{ij}$

Ważnym elementem tego modelu jest  $D_{ij}$ , czyli odległość

subiektywna. Stwierdzono, iż konsumenci biorą pod uwagę nie odległość mierzoną w kilometrach, przy wyborze placówki wielkopowierzchniowej lecz fakt w jaki odczuwają tę odległość. Na podstawie badań ankietowych przeprowadzonych w Stanach Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii stwierdzono, że subiektywna odległość zależy od tego czy dany konsument odwiedzał już daną placówkę. Osoby, które po raz pierwszy odwiedzają daną placówkę odległość tę odczuwają jako krótszą niż te które były tu wcześniej. Zmienna ta więc przyjmuje wartości tym większe, im mniejsza jest atrakcyjność handlowa ośrodka handlowego.

Kolejnym modelem tej grupy jest model stworzony przez W. Isarda, zwany także pojedynczym modelem grawitacji. Opiera się on na założeniu, że „liczba konsumentów przemieszczających się ze strefy (rejonu) wyjściowej (np. miejsca zamieszkania) do wszystkich stref (rejonów) przemieszczania j (w tym przypadku miejsc dokonywania zakupów) jest równa liczbie konsumentów dokonujących zakupów a pochodzących ze strefy i, czyli: [\[1\]](#)

$$\sum_j T_{ij} = O_i$$

gdzie:

$T_{ij}$  – liczba przemieszczeń konsumentów między obszarami, jednostkami i oraz j

$O_i$  – ogólna liczba przemieszczeń zaczynających się w strefie i

Wzór tego modelu przedstawiony przez C. Lee prezentowany jest poniżej.

$$S_{ij} = C_i A_i F_j^a d_{ij}^b \quad \text{gdy}$$

$$A_i = \left[ \sum_j F_j d_{ij}^b \right]^{-1}$$

gdzie:

$S_{ij}$  – wielkość siły nabywczej konsumentów (wydatki konsumpcyjne) pochodzących ze strefy  $i$ , a dokonujących zakupów w ośrodku handlowym w rejonie  $j$

$C_i$  – ogólna wielkość siły nabywczej ludności zamieszkałej w rejonie  $j$

$F_j$  – rozmiar (np. powierzchnia handlowa, wielkość oferowanego asortymentu itp.) lub atrakcyjność wyrażona innym miernikiem ośrodka handlowego w rejonie  $j$

$d_{ij}$  – odległość między strefą pochodzenia konsumentów  $i$ , a miejscem lokalizacji ośrodka handlowego  $j$

$a, b$  – parametry stałe (elementy korygujące)

Zależność przedstawioną powyższym wzorem jest interpretowana w następujący sposób „ przepływy środków pieniężnych przeznaczonych na zakup towarów i usług z rejonu  $i$  do rejonu  $j$  w ramach badanego obszaru, czyli ze stref zamieszkania do miejsc rozmieszczenia ośrodków handlowych są wprost proporcjonalne do rozmiarów (atrakcyjności) danego ośrodka handlowego oraz odwrotnie proporcjonalne do odległości między  $i$  oraz  $j$  (miejscem zamieszkania a ośrodkiem handlowym), a także do konkurencyjności (dostępności) innych, pozostałych ośrodków funkcjonujących na badanym obszarze” [2].

Istnieje tu także możliwość wyznaczenia łącznej wielkości obrotów, jakie będzie realizował w określonym czasie rozpatrywany ośrodek  $j$ . Aby otrzymać tę wielkość należy zsumować wielkości strumieni siły nabywczej ludności pochodzących ze wszystkich stref. Sposób ten przedstawia poniższy wzór.

$$S_j = \sum_i C_i A_i F_j^a d_{ij}^{-b} = \sum_i S_{ij}$$

przy poniższym założeniu:

$$A_i = \left[ \sum_j F_j d_{ij}^{-b} \right]$$

gdzie:

$S_j$  – łączna wielkość sprzedaży detalicznej realizowanej przez ośrodek handlowy  $j$ , czyli suma wszystkich zakupów konsumentów, którzy wybrali ośrodek  $j$  jako miejsce lokalizacji zakupów

Model te są wykorzystywane na wiele sposobów. J. Foryś wykorzystał pojedynczy model grawitacyjny do analizy przestrzennej struktury zakupów ludności wiejskiej w rejonach podgórskich w Polsce. Badania te zostały przedstawione w pracy pt. *Modelowanie rozkładu przemieszczeń nabywców w procesie wyboru miejsc dokonywania zakupów*.

Na podstawie danych wyznaczono, za pomocą mapy (załącznik nr 2), dane niezbędne do przeprowadzenia badań za pomocą modelu Huffa. Wyliczono odległości między każdym ośrodkiem, a każdą placówką wielkopowierzchniową, dla potrzeb wyliczeń te liczby podniesiono do kwadratu. Dane te zostały przedstawione w tabeli 3.2.1. Wyznaczono, także na podstawie wyżej wspomnianej mapy układ współrzędnych, oraz współrzędne dla obiektów wielkopowierzchniowych i ośrodków komunikacyjnych, które zaprezentowano w tabeli 3.2.2 oraz na rysunku 3.2.1.

Tabela 3.2.1 Odległości między ośrodkami komunikacyjnymi a placówkami handlowymi

	Odległości w km			Odległości w km <sup>2</sup>		
	01	02	03	01	02	03
C1	0,54	2,62	3,08	0,2916	6,8644	9,4864
C2	0,38	1,69	3,23	0,1444	2,8561	10,4329
C3	3,08	2,77	1,73	9,4864	7,6729	2,9929

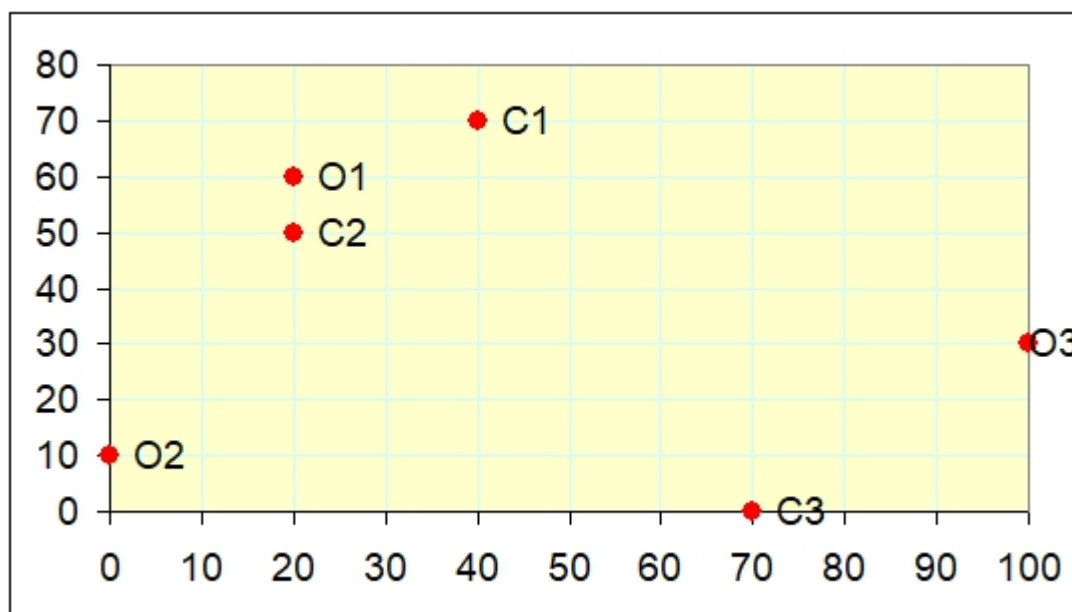
Źródło: opracowanie własne

Tabela 3.2.2 Współrzędne ośrodków i placówek wielkopowierzchniowych na mapie

Ośrodek lub placówka wielkopowierzchniowa	Współrzędna X	Współrzędna Y
O1 (Rondo Polsadu)	20	60
O2 (Rondo Mogiłskie)	0	10
O3 (Rondo Czyżyńskie)	100	30
C1 (Géant)	40	70
C2 (Krakchemia)	20	50
C3 (Real)	70	0

Źródło: opracowanie własne

Rysunek 3.2.1 Obiekty wielkopowierzchniowe i ośrodki komunikacyjne dzielnic Krakowa w układzie współrzędnych



Źródło: opracowanie własne na podstawie mapy w załączniku nr 2

Obliczamy prawdopodobieństwo dokonania zakupów osób z pierwszego obszaru, czyli Ronda Polsadu, w każdym ośrodku handlowym.

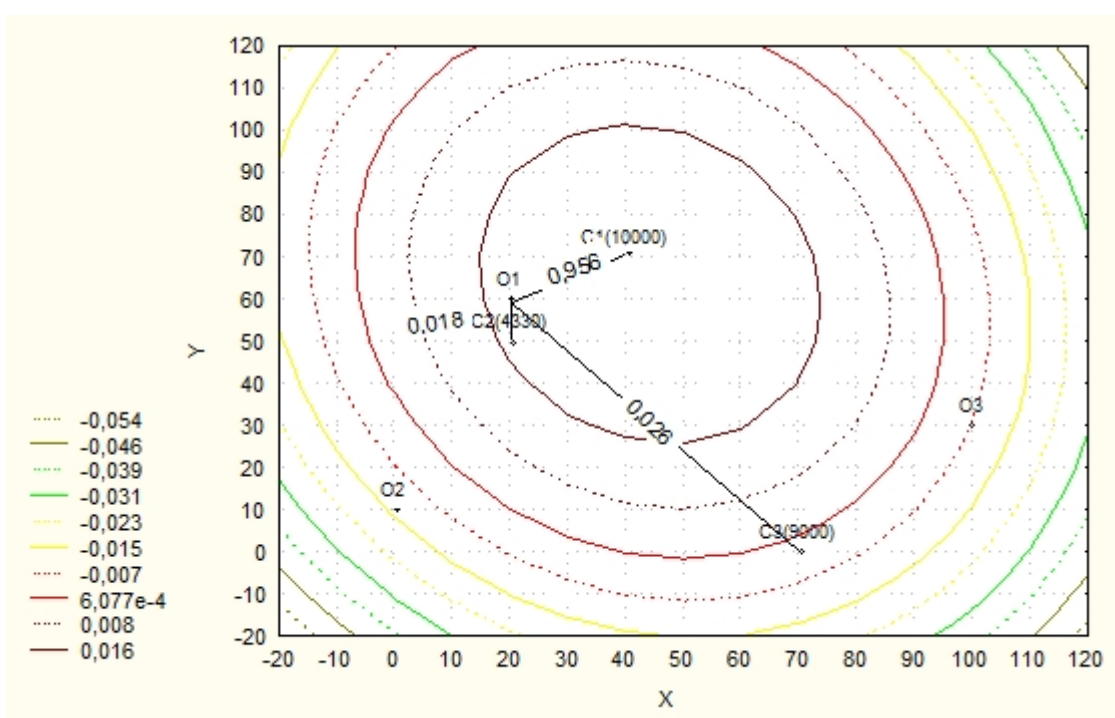
$$P_{11} = \frac{\frac{10000}{0,54^2}}{\frac{10000}{0,54^2} + \frac{4330}{2,62^2} + \frac{9000}{3,08^2}} = 0,956$$

$$P_{12} = \frac{630,701}{35873,076} = 0,018$$

$$P_{13} = \frac{948,727}{35873,076} = 0,026$$

Najbardziej prawdopodobne jest, według powyżej zaprezentowanych wyników, iż osoby mieszkające w dzielnicy Prądnik Czerwony wybiorą Geant'a jako miejsce lokalizacji swoich zakupów. Na 1000 mieszkańców 956 wybierze właśnie tą placówkę. Tylko 26 osób na 1000 wybierze Real jako miejsce lokalizacji swoich zakupów, zaś 18 Krakchemię. Poniżej przedstawiono za pomocą pakietu Statistica wykres warstwiczny obrazujący prawdopodobieństwa lokalizacji zakupów w poszczególnych placówkach wielkopowierzchniowych mieszkańców dzielnicy Prądnik Czerwony.

Rysunek 3.2.2 Mapa prawdopodobieństw Huffa dla Ronda Polsadu (01)



Źródło: opracowanie własne (za pomocą pakietu Statistica)

Obliczamy prawdopodobieństwo dokonania zakupów osób z drugiego obszaru, czyli Ronda Mogińskiego, w każdym ośrodku handlowym.

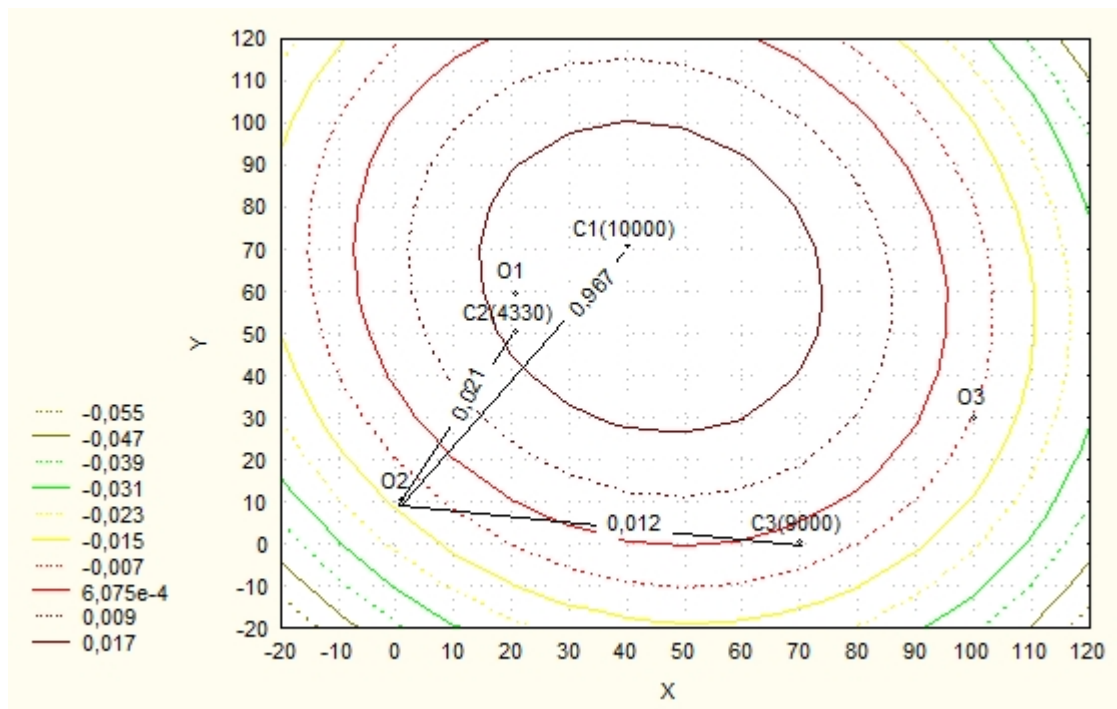
$$P_{21} = \frac{69252,077}{69252,077 + 1516,053 + 862,656} = 0,967$$

$$P_{22} = \frac{1516,053}{71630,786} = 0,021$$

$$P_{23} = \frac{862,656}{71630,786} = 0,012$$

Prawdopodobieństwa lokalizacji zakupów mieszkańców dzielnic Prądnik Czerwony i Grzegórzki rozkładają się w podobny sposób. Również tu jest placówka, która przyciąga ponad 90% konsumentów tego obszaru, zaś pozostałe placówki w nieznaczny sposób różnią się między sobą. Największe prawdopodobieństwo, jest że konsumenci z tej dzielnicy zlokalizują swoje zakup w placówce wielkopowierzchniowej Géant, aż 967 osób na 1000 mieszkańców. Zakupy w Real'u zrobi tylko ok. 12 osób na 1000 mieszkańców, zaś w Krakchemii ok. 21 konsumentów z tej dzielnicy. Poniżej przedstawiono za pomocą pakietu Statistica wykres warstwiczny obrazujący prawdopodobieństwa lokalizacji zakupów w poszczególnych placówkach wielkopowierzchniowych mieszkańców dzielnicy Grzegórzki.

Rysunek 3.2.3 Mapa prawdopodobieństw Huffa dla Ronda Mogińskiego (02)



Źródło: opracowanie własne (za pomocą pakietu Statistica)

Obliczamy prawdopodobieństwo dokonania zakupów osób z trzeciego obszaru, czyli Ronda Czyżyńskiego, w każdym ośrodku handlowym.

$$P_{31} = \frac{10,54,141}{1054,141 + 564,324 + 8007,117} = 0,1095$$

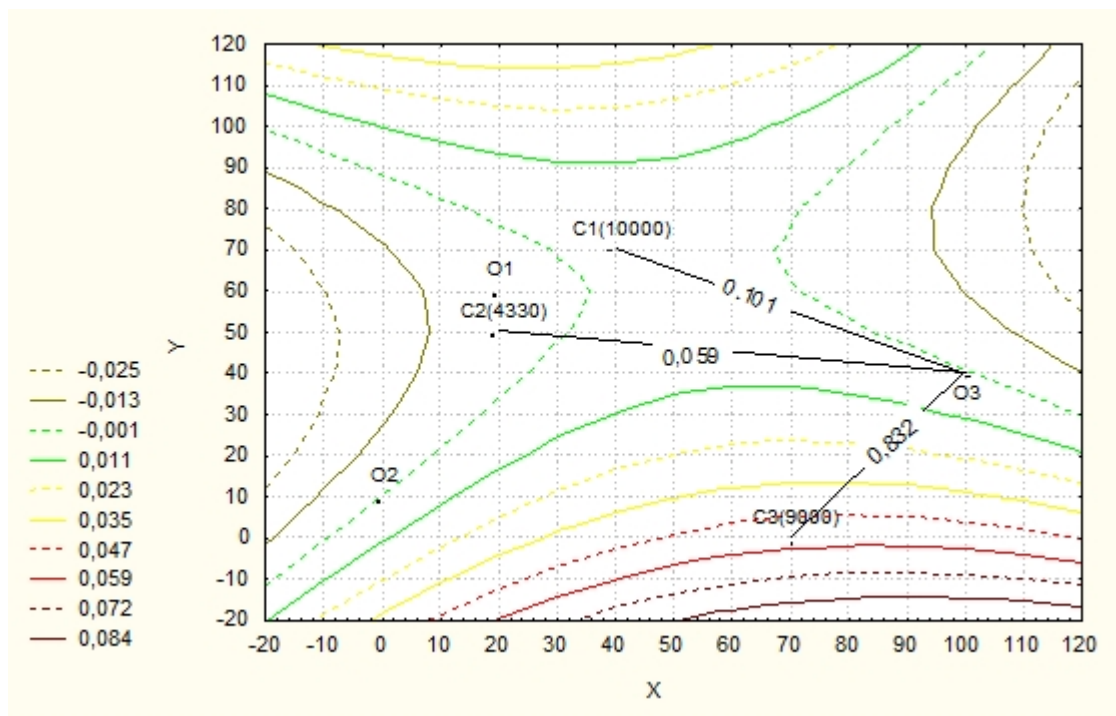
$$P_{32} = \frac{564,324}{9625,582} = 0,059$$

$$P_{33} = \frac{8007,117}{9625,582} = 0,832$$

W tym przypadku prawdopodobieństwa rozłożyły się trochę inaczej. Nadal istnieje placówka, która w znacznym stopniu przyciąga konsumentów, lecz prawdopodobieństwo lokalizacji tam zakupów przez mieszkańców dzielnicy Czyżyny jest mniejsze niż 80%. Na 1000 mieszkańców 832 zlokalizuje swe zakupy w placówce wielkopowierzchniowej Real. Na drugim miejscu znajduje się Real, który przyciągnie, aż 110 mieszkańców tej dzielnicy, zaś ostatnie miejsce zajmuje Krakchemia z 59 osobami na 1000

mieszkańców. Poniżej przedstawiono za pomocą pakietu Statistica wykres warstwiczny obrazujący prawdopodobieństwa lokalizacji zakupów w poszczególnych placówkach wielkopowierzchniowych mieszkańców dzielnicy Czyżyny.

Rysunek 3.2.4 Mapa prawdopodobieństw Huffa dla Ronda Czyżyńskiego (03)



Źródło: opracowanie własne (za pomocą pakietu Statistica)

Placówką, która osiąga największe prawdopodobieństwa lokalizacji zakupów jest Géant. W dwóch dzielnicach prawdopodobieństwo zakupów właśnie w tej placówce osiągnęło ponad 90%.

---

[1] A. Szromnik, *Handel- konsument – przestrzeń*, Wydawnictwo Spółdzielcze Warszawa 1990, s. 108

[2] Ibidem, s.108

Jeśli szukają Państwo pomocy w napisaniu własnej pracy - potrzebują Państwo fachowych konsultacji to polecamy stronę [pisanie prac](#) - profesjonalna pomoc w pisaniu prac w granicach

prawa.