

Principy řešení maloobchodní sítě

*Cílem přednášky je
pochopit principy
řešení
maloobchodní sítě
týkající se lokalizace
prodejen*



Halina Starzyczná
Garant předmětu

Principy řešení maloobchodní sítě

Struktura přednášky

Akční rádius

Nákupní spád

Rovnoměrnost v rozmístění sítě

Prostorová a provozní koncentrace

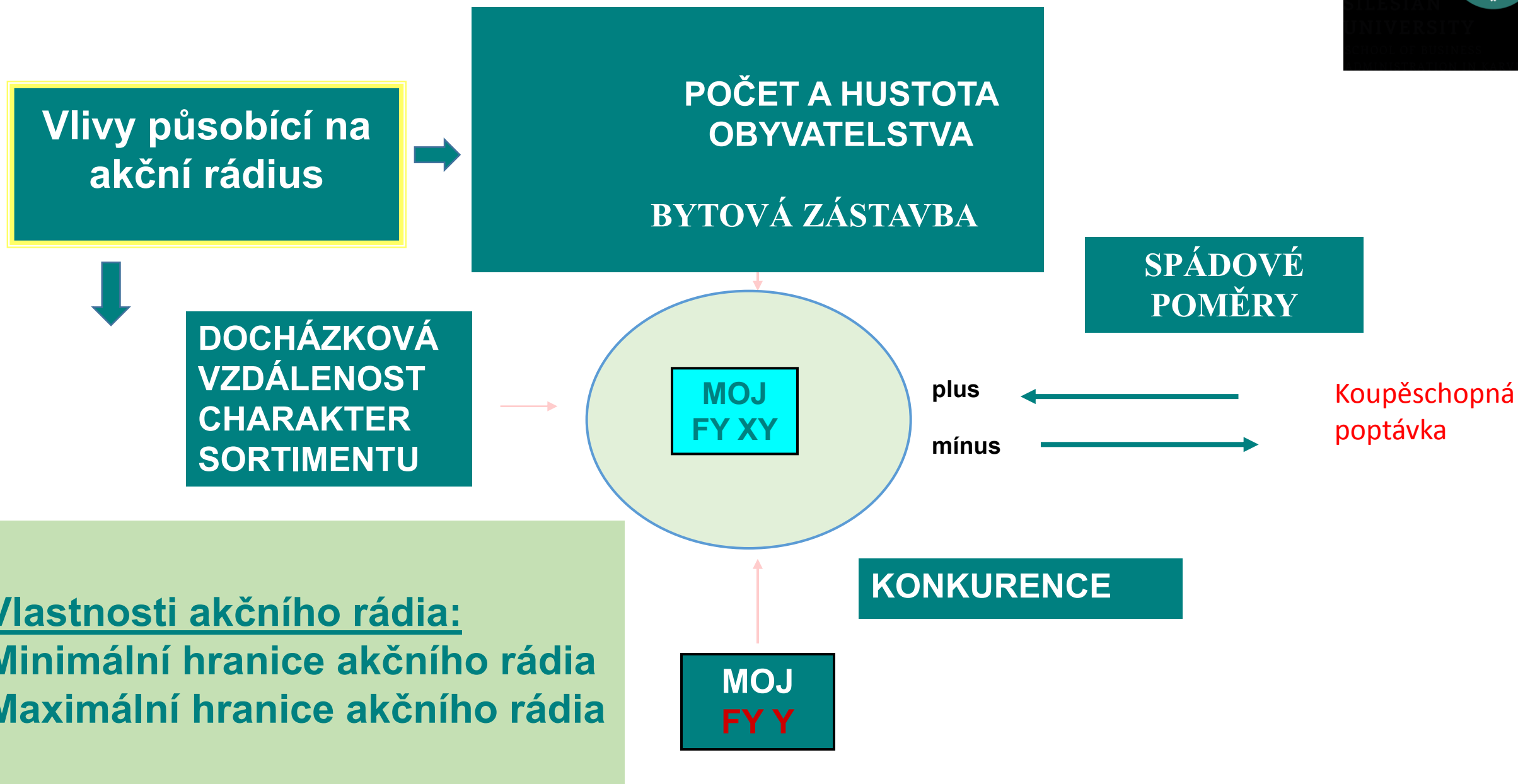
Hierarchie v obchodní
vybavenosti



Rozmístění prodejen maloobchodní sítě

- Řešení maloobchodní sítě musí zohledňovat **potřeby zákazníků**. Konkrétní rozmístění maloobchodních jednotek navazuje na strukturu a **charakter sídelní soustavy** a typ sídelního útvarů.
- V rámci sídelního útvaru se rozhodování o lokalizaci prodejny vedou směrem **k návaznosti prodejen na ostatní jednotky**, na pohyb zákazníků, dopravní dostupnost atd.
- Rozhodování obchodních firem o lokalizaci jednotek předcházejí **územní a tržní analýzy**, jejímž cílem je určit poptávku lokality, možnosti konkurence i určení kapacity vlastní uvažované jednotky. Východiskem je posouzení principů řešení MOS.

1. Akční rádius – zájmová oblast prodeje



Akční rádius

Minimální a maximální hranice akčního rádia



- Minimální hranice:

počet potenciálních zákazníků, minimální rentabilita

Potencionální
zákazníci mají vliv na
výkon prodejny a její
ziskovost

- Maximální hranice:

kapacita prodejny, docházková vzdálenost

(plochy, forma prodeje, zboží, pracovníci,...)

Ochota zákazníka
překonat určitou
vzdálenost v cestě za
nákupem

2. Nákupní spád



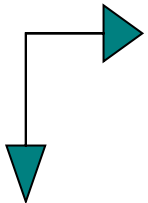
- přesun koupěschopné poptávky mimo místo svého bydliště

Mobilita obyvatelstva

Kam cestujeme?
Do zaměstnání,
školy, zdravotnického
zařízení, úřadu, za
rodinou, na rekreaci...

- **Nákupní spád může být:**

vnější a vnitřní (mezi sídelními útvary a uvnitř SÚ)



kladný a záporný (příliv a odliv koupěschopné poptávky)

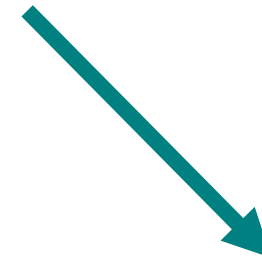


Vymezení nákupního spádu (NS)

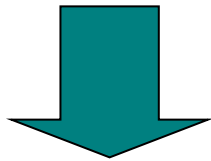
SALDO NÁKUPNÍHO SPÁDU



**Souhrn
kladných
a záporných
přesunů
výdajů
obyvatelstva**



Kladné přesuny: příliv
koupěschopné
poptávky
Záporné přesuny –
odliv koupěschopné
poptávky



Nákupní spád vyjadřujeme:
a) absolutně (v Kč)
b) relativně (v indexech, v %)



a) absolutní výše salda NS v Kč

$$NS_{lk} = MO_{lk} - KF_{lk}$$



Rozdíl mezi skutečným MOO a kupními fondy

Pokud nám vyjde kladné číslo, jedná se o kladný nákupní spád, pokud záporné, tak o záporný nákupní spád

MO_{lk}

skutečný maloobchodní obrat lokality

KF_{lk}

kupní fondy lokality

(průměrný obrat na 1 obyv. x počet obyv. lokality), zpřesnění **indexem kupní síly obyvatelstva** (odchylka od průměru v ČR)



b) Relativní vyjádření:

podíl salda NS na kupních fondech (v %)



$$\% NS_{IK} = MO_{IK} - KF_{IK} / KF_{IK} \times 100$$

Skutečný MOO mínus
KF vydělíme KF

**Ukazatel míry realizace výdajů obyvatelstva
- měření směru a intenzity NS (v indexovém vyjádření, v %)**



$$I_{MR_{IK}} = MO_{IK} / MO_{IK} \text{ (x 100, pokud se jedná o míru)}$$



Skutečný MOO
vydělíme
teoretickým obratem
neboli kupními fondy

MR_{IK} = míra realizace výdajů obyvatelstva
 MO = teoretický obrat (KF)

Platí:

Index míry realizace výdajů obyvatelstva



$I_{MR} = 1$	rovnováha	ani příliv ani odliv poptávky
$I_{MR} > 1$	kladný nákupní spád	příliv koupěschopné poptávky
$I_{MR} < 1$	záporný nákupní spád	odliv koupěschopné poptávky

Míra realizace....

MR = 100 %	rovnováha	ani příliv ani odliv poptávky
MR > 100 %	kladný nákupní spád	příliv koupěschopné poptávky
MR < 100 %	záporný nákupní spád	odliv koupěschopné poptávky

Kupní síla obyvatelstva - 2009



Nejnižší KS:
Moravskoslezský kraj
Olomoucký kraj
Ústecký kraj

Nejvyšší KS:
Praha
Středočeský kraj
Plzeňský kraj
Karlovarský kraj

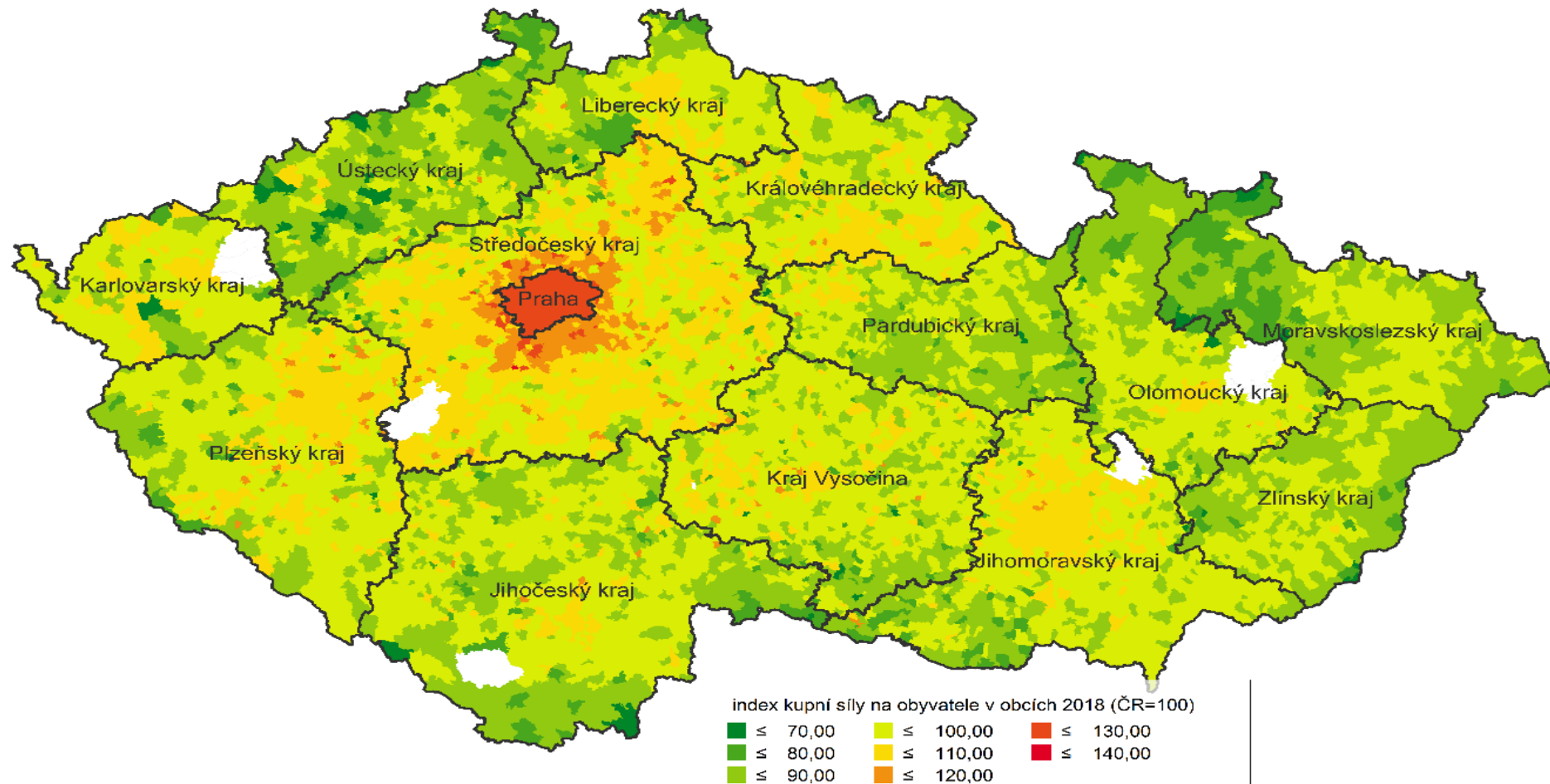
Kupní síla vyjadřuje odchylku od průměrné spotřeby



Přepočten na 1 obyv.

<http://www.regiograph.cz/cs/Nova-data-tykajici-se-kupni-sily-v-okresech-a-obcich-n276/>

Kupní síla obyvatelstva 2018 (obce)



Přepočet na 1
obyv.

Zdroj:
<https://www.e15.cz/finexpert/nakupujeme/kupni-sila-v-regionech-se-vyrovnava-praha-se-zbytku-republiky-vymyka-1354082>

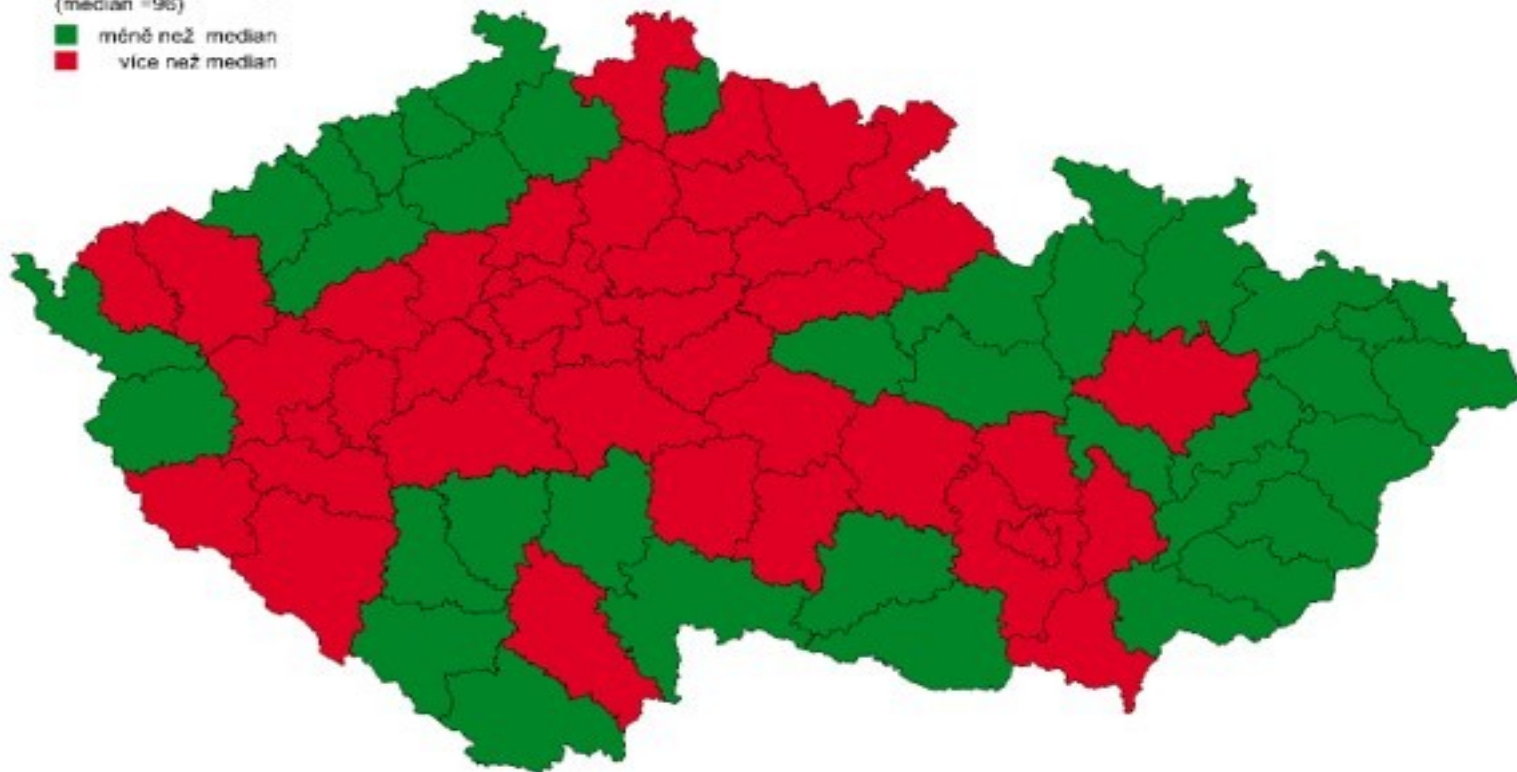
Kupní síla obyvatelstva 2019



Index kupní síly na obyvatele v okresech ČR (median = 96)

Index kupní síly na obyvatele
(median = 96)

- méně než median
- více než median



Medián – střední hodnota rozdělující soubor dle okresů na dvě poloviny - činí 96 % průměru ČR

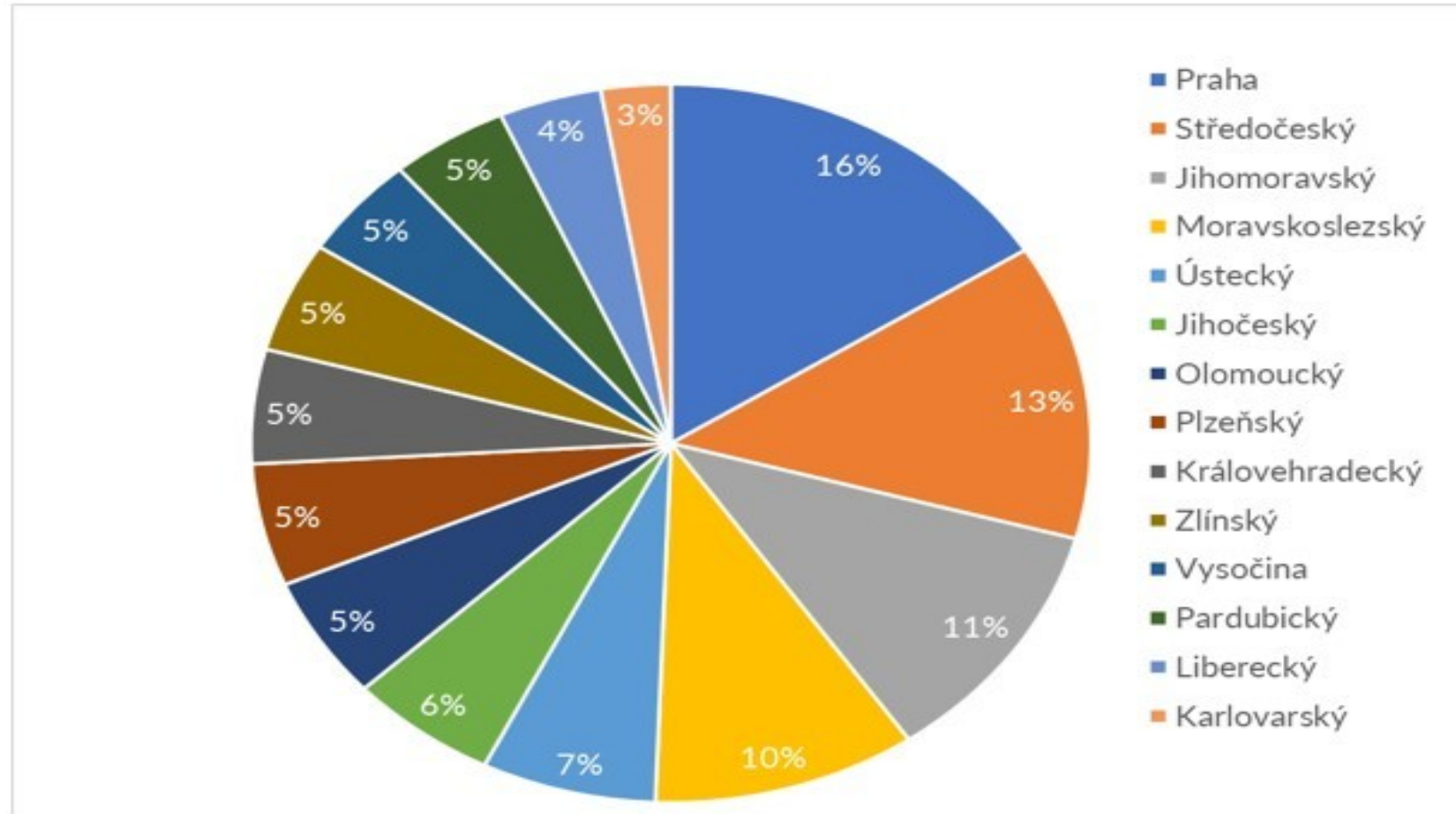
Zdroj: GfK

Vytvořeno v systému: Regiograph.cz

Kupní síla obyvatelstva 2019 – rozdělení příjmů v ČR



Rozložení celkových disponibilních příjmů (kupní síly) obyvatel ČR v krajích (dle místa bydliště)



Role počtu obyv.
v krajích

<http://www.socr.cz/clanek/tz-gfk-kupni-sila-prumerneho-cecha-se-mezirocne-zvysila-o-1000-kc-mesicne/>

Zdroj: GfK

Zdroj: <https://www.e15.cz/finexpert/nakupujeme/kupni-sila-v-regionech-se-vyrovnava-praha-se-zbytku-republiky-vymyka-1354082>

Nejbohatší okresy (ČR=100,0), rok 2007, kupní síla



NEJBOHATŠÍ“ OKRESY (ČR = 100,0)

1.	Hlavní město Praha	132,6
2.	Praha-východ	116,1
3.	Praha-západ	115,7
4.	Plzeň-město	112,4
5.	Cheb	108,0

Přepočten na 1
obyv.

NEJCHUDŠÍ“ OKRESY

73.	Žďár nad Sázavou	87,3
74.	Hodonín	86,9
75.	Třebíč	86,6
76.	Karviná	86,4
77.	Bruntál	84,9

<https://www.mediaguru.cz/clanky/2007/12/uroven-kupni-sily-se-v-regionech-vyrazne-lisi/>

Nejbohatší a nejchudší okresy v ČR 2018 – kupní síla



NEJBOHATŠÍ“ OKRESY (ČR = 100,0)

1.	Hlavní město Praha	128,7
2.	Praha-západ	116,0
3.	Praha-východ	113,9

NEJCHUDŠÍ“ OKRESY

1.	Teplice	85,5
2.	Děčín	84,1
3.	Bruntál	82,4

Přepočet na 1
obyv.

Modelová úloha na vymezení salda NS č. 1



- Zadání:** V jednom městě v ČR byl v maloobchodní síti s potravinářským sortimentem realizován obrát ve výši 750 mil. Kč.
- Vypočtete hodnoty nákupního spádu, jestliže:
 - průměrný spotřební výdaj na 1 obyvatele za potraviny činí cca 25 000 Kč/za rok,
 - I_{KS} (index kupní síly) se odhaduje pro danou lokalitu: 0,95
 - počet obyvatel: 30 000

Výpočet:

- saldo NS (absolutně)
- Saldo NS = $MO_{lk} - KF_{lk} = 750\,000\,000 - (30\,000 \times 25\,000 \times 0,95)$
= $750\,000\,000 - (712\,500\,000)$
- = 37 500 000 Kč
- = (kladný nákupní spád)
- Saldo NS (relativně)
- % NS = $(MO_{lk} - KF_{lk} / KF_{lk}) \times 100$
- = $750\,000\,000 - 712\,500\,000 / 712\,500\,000 \times 100$
- = $37\,500\,000 \text{ Kč} / 712\,500\,000 \times 100$
- = **5,26%**
- MR_{lk} = $(MO_{lk} / MO''_{lk}) \times 100 =$
- = $(750 \text{ mil.} / 712,5 \text{ mil.}) \times 100$
- = **105,26%**

Odp.: V lokalitě je kladný NS ve výši 5,26%.





Modelová úloha na vymezení NS č. 2

Zadání: V jednom městě byl v maloobchodní síti s potravinářským sortimentem realizován obrat ve výši 400 000 000 Kč.

- Vypočtete hodnoty nákupního spádu, jestliže:
 - průměrný spotřební výdaj na 1 obyv., za potraviny činí cca 25 000 Kč/za rok,
 - I_{KS} (index kupní síly) se odhaduje pro danou lokalitu : 0,92
- počet obyvatel: 20 000



Výpočet:

- saldo NS (absolutně)

- $\text{Saldo NS} = \text{MO}_{\text{lk}} - \text{KF}_{\text{lk}} = 400\,000\,000 - (20\,000 \times 25\,000 \times 0,92)$

- $= 400\,000\,000 - (460\,000\,000)$

- $= -60 \text{ mil. Kč}$

- (záporný nákupní spád)

- Saldo NS (relativně)

- $\% \text{ NS} = (\text{MO}_{\text{lk}} - \text{KF}_{\text{lk}} / \text{KF}_{\text{lk}}) \times 100$

- $= -60 / 460 \times 100$ v mil Kč.

- $= \underline{-0,13 \times 100 = -13 \%}$

- $\text{MR}_{\text{lk}} = (\text{MO}_{\text{lk}} / \text{MO}''_{\text{lk}}) \times 100 =$

- $= (400/460) \times 100$

- $= 0,869 \times 100 = \underline{87 \%}$

Odp.: V lokalitě je záporný NS ve výši cca 13%.

3. Rovnoměrnost rozmístění MOS

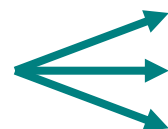
Může dojít ke třem situacím:

- 1) $KF = \text{kapacita MOS}$
- 2) $KF > \text{kapacita MOS}$
- 3) $KF < \text{kapacita MOS}$

Kapacita MOS je vyjádřena výkonem na m² prodejní plochy



Ad1) KOUPĚSCHOPNÁ poptávka = KAPACITA MOS
v určitém územním měřítku
(KF)



OBRAT

MOJ

MOJ

MOJ

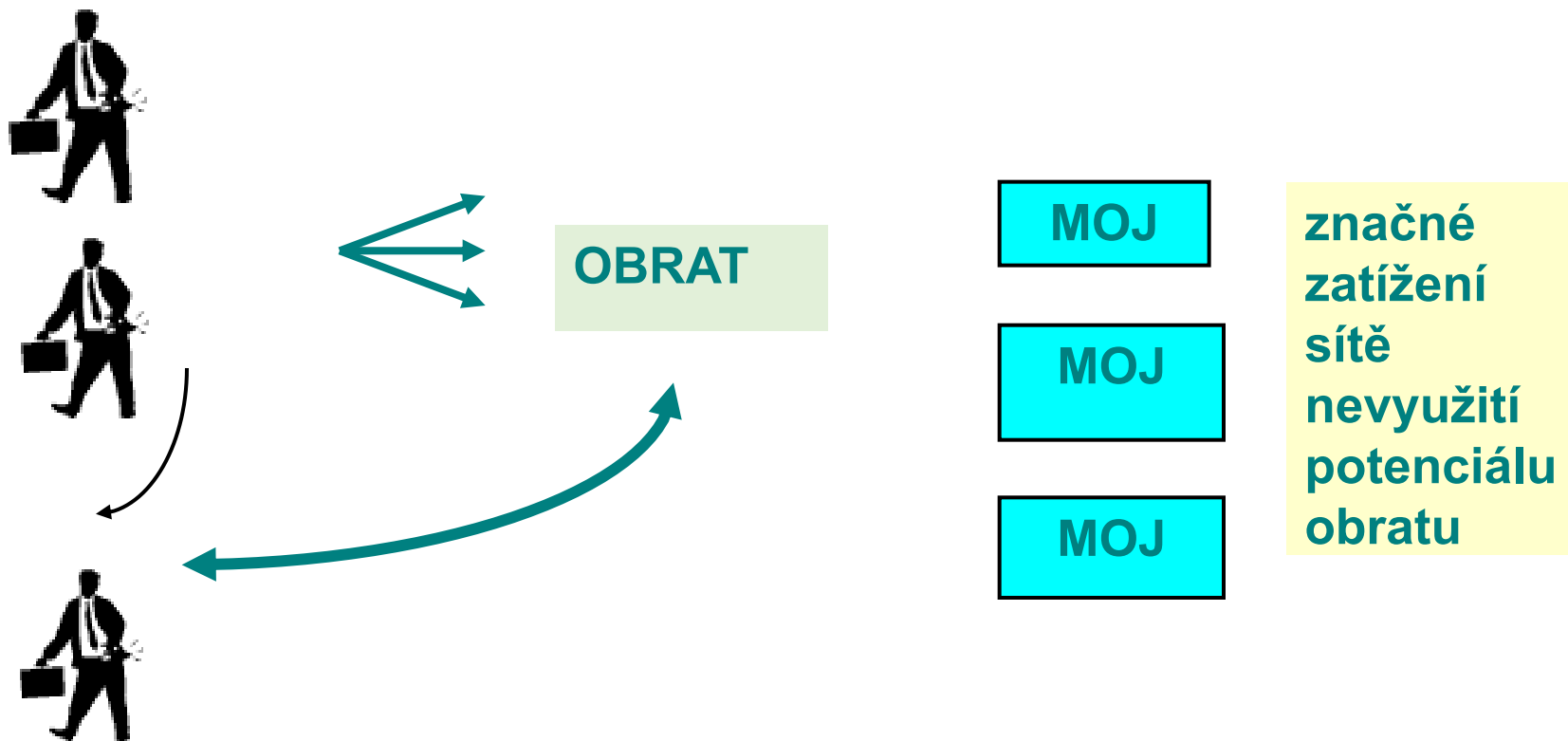
optimální intenzita práce a využití kapacity



Ad2)

(KF)

> KAPACITA MOS



Ad 3)

(KF) < KAPACITA MOS



OBRAT

MOJ

MOJ

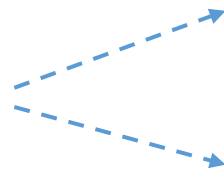
MOJ

MOJ

zesílení konkurence
snaha o získání zákazníků
od konkurence
ztráty z nevyužitých kapacit
neudržení se na trhu

MOJ

MOJ





4. Prostorová a provozní koncentrace MOS

Provozní stránka koncentrace

- sdružování nabídky do jedné, případně menšího počtu jednotek, projevem provozní koncentrace je zvyšování průměrné velikosti prodejen (**velkokapacitní prodejny**)
- je závislá na hustotě osídlení a přijatelné dostupnosti pro zákazníka dané charakterem sortimentu.

Prostorová (územní) stránka - soustřeďování provozních jednotek maloobchodu do center osídlení a bytové zástavby či míst s přirozeným nákupním spádem, nejčastěji se projevuje vznikem **nákupních center**.

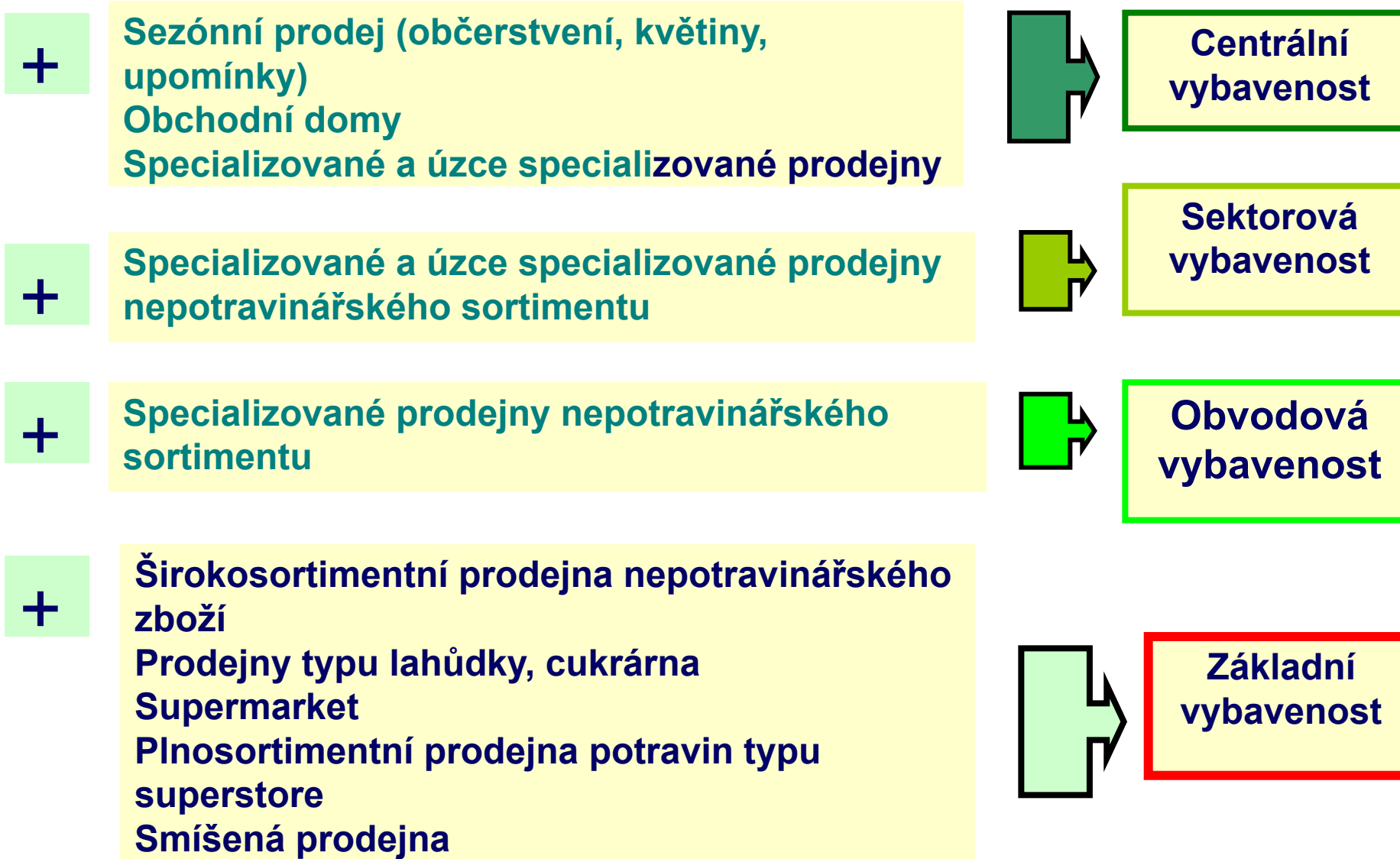
Nákupní centra v ČR





5. Hierarchie MOS

Stupně obchodní vybavenosti – stavíme jaké dům



Specifika podnikání ve venkovském prostoru



- nižší koncentrace spotřebitelské poptávky a nižší úroveň koupěschopnosti
- část koupěschopné poptávky je odčerpávána záporným nákupním spádem do měst
- charakter osídlení je spojen s prostorově roztržitou maloobchodní sítí,
- nižší využitelnost moderních logistických systémů a procesů.

Specifika podnikání v městském prostoru



- vyšší koncentrace spotřebitelské poptávky a vyšší úroveň koupěschopnosti
- větší konkurence, více obchodních partnerů, menší riziko finanční kontroly
- část koupěschopné poptávky je posilována kladným nákupním spádem do měst ovlivněným funkcí měst (lidé přijíždějí za prací, za lékařem, za kulturou, za sportem, do úřadů apod., turisté...)
- využitelnost moderních logistických systémů a procesů je efektivnější

Umístění a řešení prodejen v SÚ



Dle stupně návaznosti:

- samostatné
- skupinové (monosortimentní, polysortimentní)

Dle stavebně technického řešení:

- samostatné provozní objekty (SM, HM, DIS...)
- součást obchodní třídy, pěší zóny, náměstí, nákupního centra
- umístění bytovém domě.

Přihlíží se k pohybu zákazníků, dopravní infrastrukturu i stavebně technickému řešení komunikací.

Pěší zóna - ano nebo ne? Proměna na pěší zónu

Mariahilfer Strasse Vídeň – **případová studie**



Mariahilfer Strasse ve Vídni je luxusní nákupní třída z 19. století. V několika posledních dekádách **trpěla nadměrným dopravním provozem**. Radnice města chtěla přistoupit k transformaci ulice v prostor, kde se především chodci budou cítit vítáni. Ulice dlouhá 1,6 km prošla proměnou a šlo o sdílený prostor, rozdělený do tří zón. Chodci ovládají vnitřní zónu ulice – volně se procházejí a postávají. Vjezd do této zóny je povolen pouze pro místní dopravu, autobusy a zásobování, naopak průjezd osobních aut je zakázán. Auta projíždějící městem musí zvolit objízdnu trasu. Dvě vnější zóny nesou označení „sdílený prostor“.

Princip sdíleného prostoru spočívá v tom, že auta, cyklisté i chodci se pohybují v jednom prostoru. Sdílený prostor je určený k tomu, aby v něm lidé byli, ne aby jím jen procházeli nebo projížděli. Vzhledem k tomu, že auta, jízdní kola a chodci jsou ve společném prostoru, od každého to vyžaduje větší pozornost a ohleduplnost. Ulice je rozdělená do jednotlivých pruhů jemnými liniemi v dláždění – rychlejší pruh je uprostřed, po stranách jsou pruhy pomalejší. Lavičky, vodní prvky a zeleň jsou umístěny v poměrně široké okrajové části. Tam mohou lidé v klidu okukovat zboží ve výlohách nebo jen tak bloumat.



Mariahilfer Strasse Vídeň – případová studie

Problém:

Lidem ve Vídni nějakou dobu trvalo, než si na myšlenku sdíleného prostoru zvykli: zdejší obyvatelé opravdu rádi řídí auta a neradi se vzdávali té pohodlné možnosti přidat plyn právě na Mariahilfer Strasse. Majitelé obchodů se zase obávali, že bez možnosti dojet autem a zaparkovat jim ubudou zákazníci.

Řešení:

Získat si srdce místních obyvatel i podnikatelů bylo jednou z nejdůležitějších částí projektu: k nové koncepci proběhlo i referendum. Ještě před ním ale radnice města uspořádala informativní mítinky s urbanisty a projektanty. Na jedno odpoledne byla dokonce celá ulice uzavřená pro motorovou dopravu a lidé tak mohli na vlastní kůži vyzkoušet, jaké by to bylo.

Výsledek:

Podle výsledků referenda volilo 53 % obyvatel Vídně ve prospěch transformace. Rok a půl po jejím dokončení provedla výzkumná společnost SORA průzkum, ve kterém se ptala, zda by lidé volili změnu, kdyby referendum proběhlo dnes. 71 % respondentů uvedlo, že by byli pro transformaci. Relativně pozitivně se k transformaci stavěli i majitelé obchodů. 38 % uvedlo, že obchody jdou lépe, 46 % nezaznamenalo žádnou změnu a jen pro 9 % měla proměna ulice negativní dopad.

Umístění a řešení prodejen v SÚ



Na venkově (záleží na významu obce v regionu)

- širokosortimentní prodejny potravin
- specializované prodejny potravin
- širokosortimentní prodejny nepotravinářského zboží
- venkovská nákupní střediska.





Shrnutí přednášky

Principy řešení MOS

Akční rádius – minimální hranice, maximální hranice

Nákupní spád- kladný záporný, vnější, vnitřní NS

Rovnoměrnost v rozmístění MOS – vztah mezi kapacitou MOS a koupěschopnou poptávkou

Provozní a prostorová koncentrace

Hierarchie v uspořádání – stupně obchodní vybavenosti

Umístění a řešení prodejen v SÚ