

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

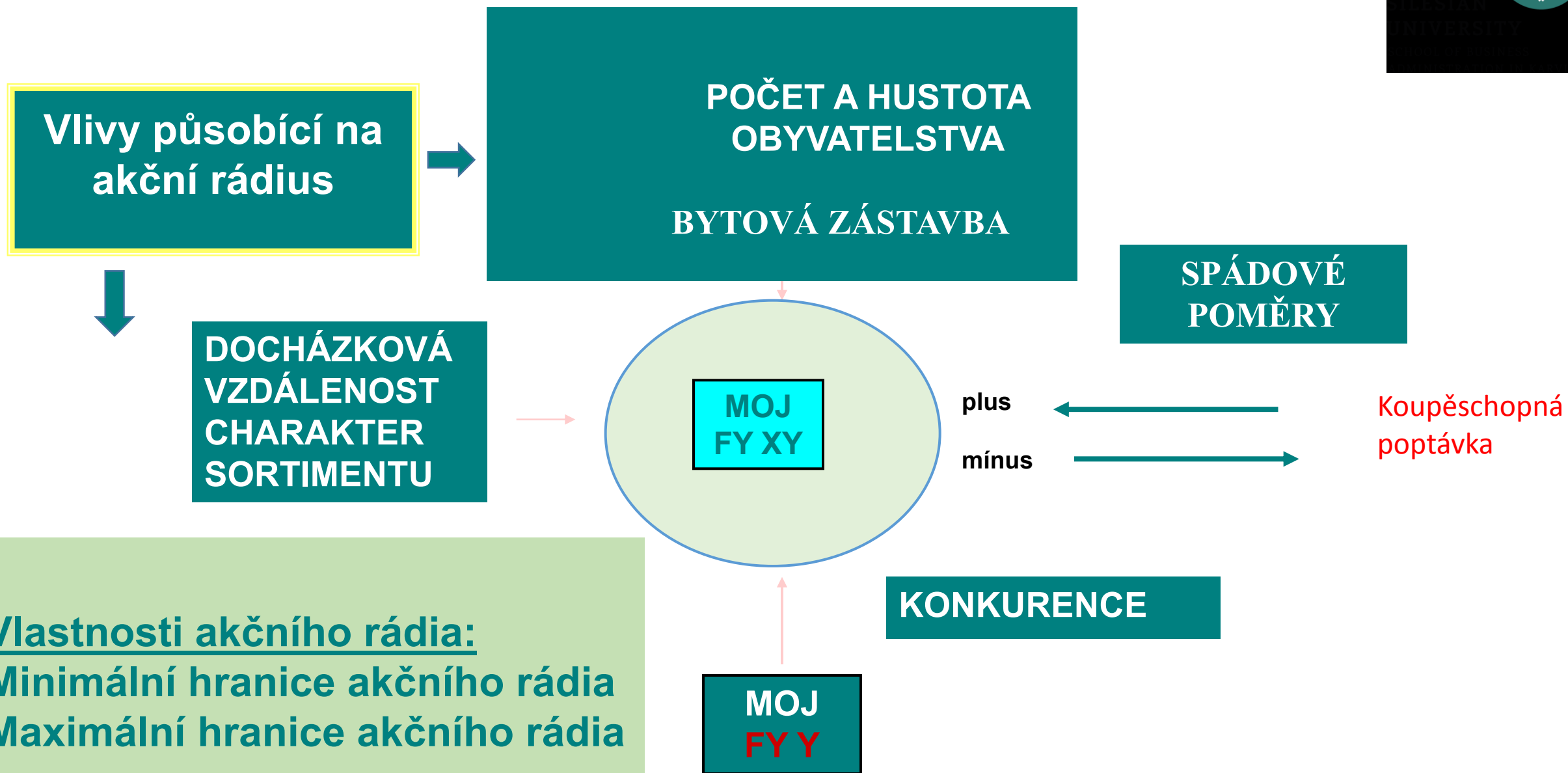
Hierarchie v obchodní
vybavenosti



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 prodejny



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



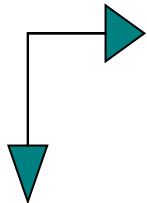
- přesun koupěschopné poptávky mimo místo svého bydliště

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)

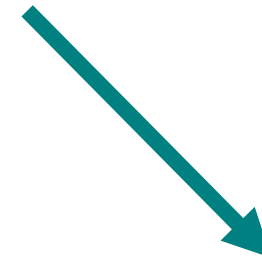


Vymezení nákupního spádu (NS)

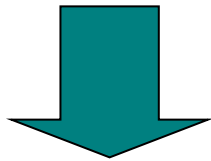
SALDO NÁKUPNÍHO SPÁDU



**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

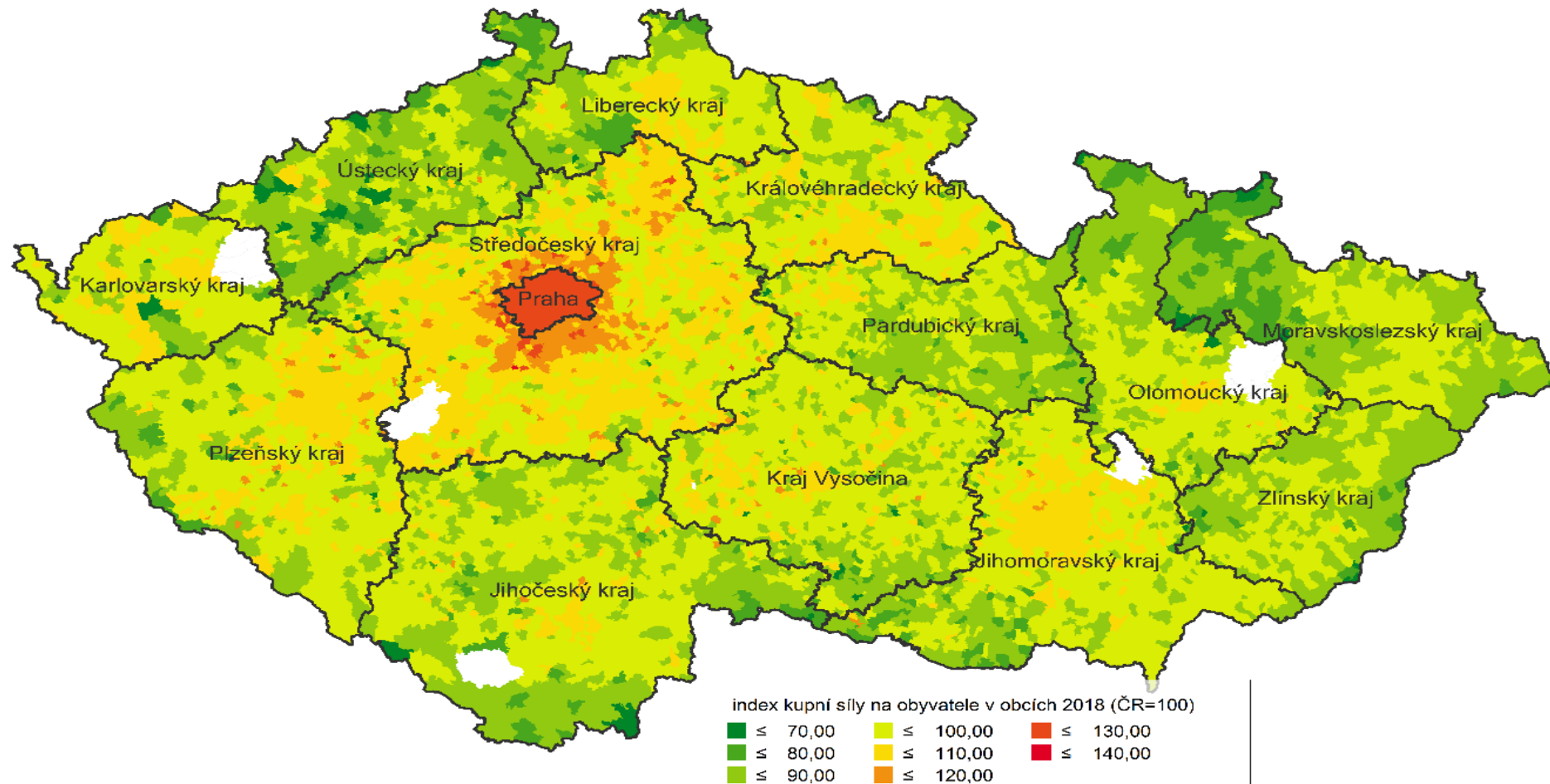
Kupní síla vyjadřuje odchylku od průměrné spotřeby



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>

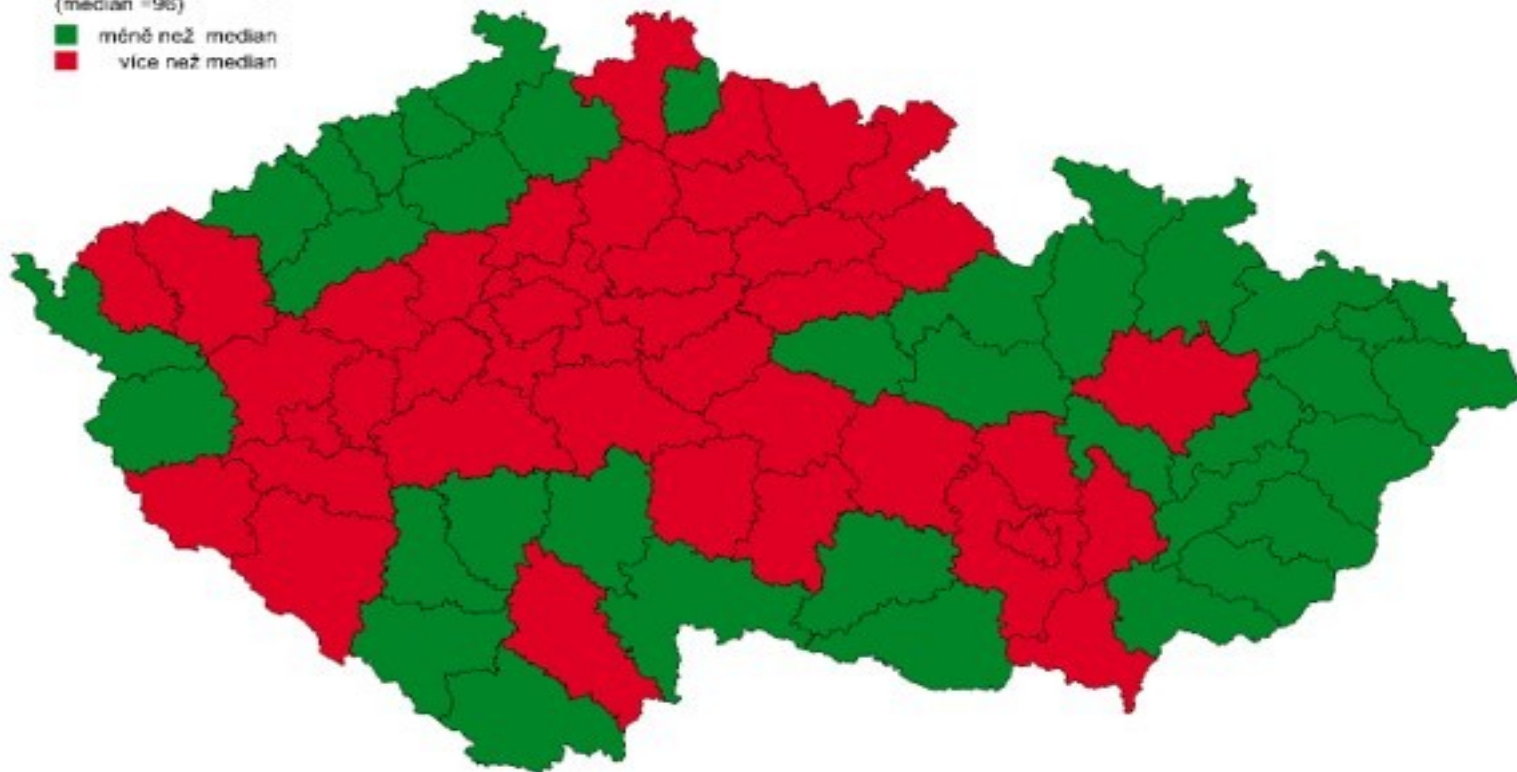
Kupní síla obyvatelstva 2019



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

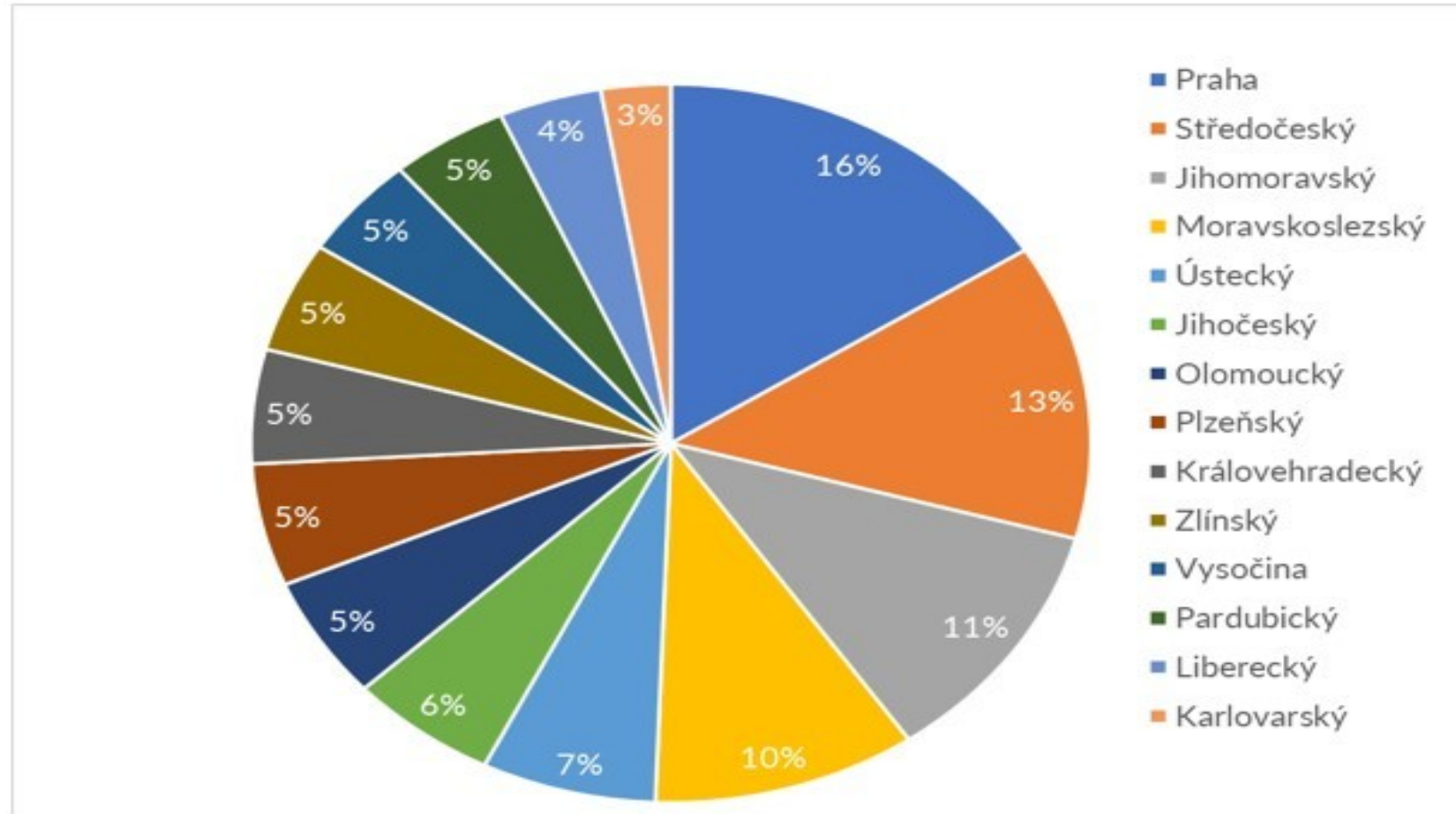
Zdroj: GfK

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

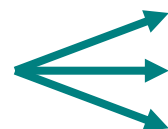
Může dojít ke třem situacím:

- 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

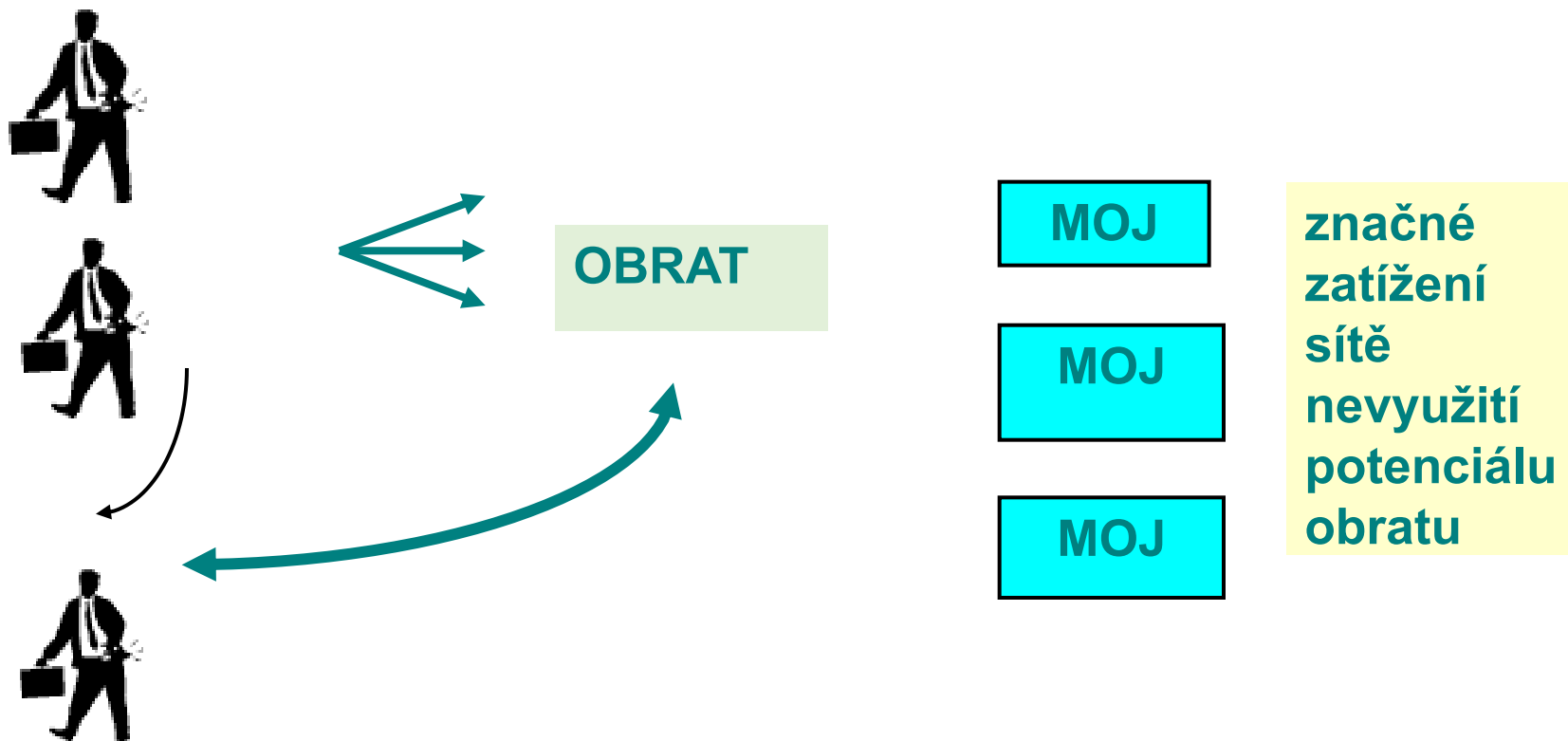
optimální intenzita práce a využití kapacity



Ad2)

(KF)

> KAPACITA MOS



Ad 3)

(KF) < KAPACITA MOS



OBRAT

MOJ

MOJ

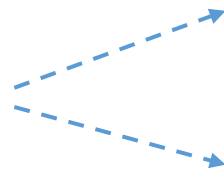
MOJ

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**.

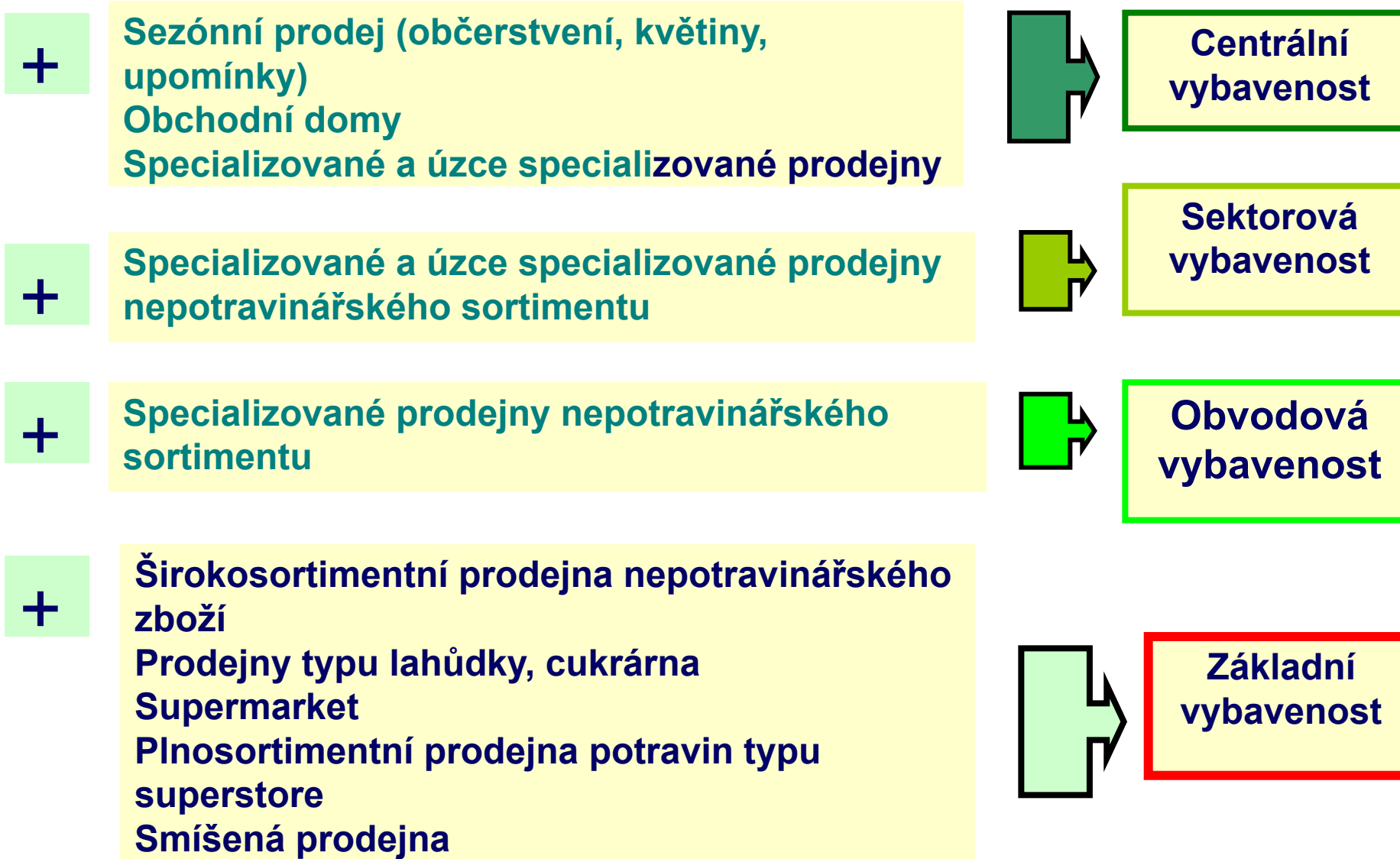
Nákupní centra v ČR





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