

2 Obchod (OKEČ 50 – 52)

2.1. Popis obchodu

Podle Odvětvové klasifikace ekonomických činností je plný název této sekce Obchod; opravy motorových vozidel a výrobků pro osobní potřebu a převážně pro domácnost. Kromě velkoobchodního a maloobchodního prodeje sem patří i služby související s prodejem zboží (např. kompletace, třídění a balení zboží, jeho skladování) a také zprostředkování obchodu, kterým se rozumí i zajišťování obchodu na účet třetí strany. Sekce zahrnuje i opravy prodávaného zboží.

2.1.1 Činnosti v obchodě

Do sekce Obchod; opravy motorových vozidel a výrobků pro osobní potřebu a převážně pro domácnost se zařazují následující odvětvové činnosti:

- Obchod, opravy a údržba motorových vozidel; maloobchodní prodej pohonných hmot (OKEČ 50);
- Velkoobchod a zprostředkování velkoobchodu kromě motorových vozidel (OKEČ 51);
- Maloobchod kromě motorových vozidel; opravy výrobků pro osobní potřebu a převážně pro domácnost (OKEČ 52).

2.1.2 Popis ekonomických subjektů v obchodě a jejich vývoj

V podnikatelském sektoru bylo v sekci obchodu v roce 2005 zjištěno 218 840 aktivních ekonomických subjektů, v tom 49 091 (tj. 22,4 %) nefinančních podniků a 169 749 fyzických osob. Podle počtu zaměstnanců byly rozděleny do velikostních skupin:

- s 0-49 zaměstnanci – 217 666 podniků, podíl na počtu subjektů podnikatelského sektoru celkem v této velikostní skupině 22,3 %;
- s 50-249 zaměstnanci – 1 034 podniků, podíl na počtu subjektů podnikatelského sektoru celkem v této velikostní skupině 13,1 %;
- s 250 a více zaměstnanci – 140 podniků, podíl na počtu subjektů podnikatelského sektoru celkem v této velikostní skupině 9,3 %.

Více než tři čtvrtiny z celkového počtu obchodních podniků tvořily v r. 2005 podniky s 1 zaměstnanou osobou (obvykle samotným majitelem), přičemž se tento podíl ve sledovaném období zvýšil o 1,4 p.b. Druhou největší velikostní skupinou byly podniky s 2 až 4 zaměstnanci, avšak za stejnou dobu se podíl těchto podniků naopak snížil o 1,2 p.b.

Pod zahraniční kontrolou působilo 14 205 podniků, což bylo o čtvrtinu více než v roce 2000, jejich podíl na celkovém počtu podniků v obchodě celkem se tak v r. 2005 zvýšil o 1,8 p.b. na 6,5 % a byl vyšší než v podnikatelském sektoru NH. Významnější než podíl na počtu podniků byly podíly zahraničních subjektů na zaměstnanosti, objemu majetku a výkonových ukazatelích (viz dále).

2.2 Vývoj základních ukazatelů

2.2.1 Produkce, mezispotřeba, HPH a tvorba hrubého fixního kapitálu (THFK)

Při hodnocení vývoje základních ukazatelů je třeba brát v úvahu i skutečnost, že v průběhu sledovaného období docházelo k významným změnám, které ve statistice označujeme jako organizační. V obchodě se ve sledovaném období týkaly především OKEČ 50 a 51. U některých podniků totiž převážila již existující velkoobchodní činnost nad maloobchodním prodejem pohonných hmot, takže přešly z OKEČ 50 do OKEČ 51. Tyto změny neovlivnily charakteristiky obchodu celkem, narozdíl od případů, kdy podnik připojil k obchodní činnosti další, která však nad maloobchodním, resp. velkoobchodním prodejem pohonných hmot nepřevážila, nicméně ovlivnila změny charakteru produkce a zejména mezispotřeby (a tím i volatilitu statistických proměnných). K největší takové změně došlo v r. 2003. Obdobné změny probíhají ve všech odvětvích NH a nelze je při hodnocení meziročních změn (ale i delšího časového období) vyčíslit, je proto třeba si je alespoň uvědomovat.

Produkce obchodu rostla ve všech letech sledovaného období, v průměru **reálně** o 6,9 %, což bylo o 1,3 p.b. více než v celém NH. Variabilita dosahované produkce činila 11,7 % měřeno variačním koeficientem, což bylo o 2,6 p.b. více než v NH. V roce 2005 se obchodní podniky podílely na tvorbě produkce NH z 9,1 %.

Jen nepatrně nižším průměrným tempem rostla **reálně** i **mezispotřeba**, její vývoj byl ale nerovnoměrnější, míra variability dosáhla 14,1 % a ve srovnání s NH byla vyšší o 3,4 p.b. Nejvyšší růst o 16,1 % zaznamenala v roce 2003 (viz zmiňované organizační změny), v roce 2005 naopak meziročně klesla o 3,4 %, a to především ve velkoobchodě a maloobchodě. Podíl na mezispotřebě celé ekonomiky činil v r. 2005 jen 6,5 %, což odpovídá charakteru odvětví obchodu.

V souvislosti s téměř stejným vývojem produkce a mezispotřeby se vyvíjela obdobně i **hrubá přidaná hodnota**, která se v hodnocených letech zvyšovala v obchodě průměrně ročně o 7,1 % s mírou variability 10,5 %. Její růst byl dvojnásobně rychlejší než v ekonomice celkem, vyšší byla i variabilita (o 4,2 p.b.). Přispěl k tomu zejména růst HPH ve velkoobchodě (v průměru ročně o 11,0 %). Pro úplnost dodáváme, že podíl obchodu na NH celkem byl v r. 2005 u HPH nejvyšší ze všech ukazatelů hodnocených v této kapitole (13,2 %).

Tab. č. 5 Vliv produkce a mezispotřeby na HPH v OKEČ 50-52, 2001 – 2005

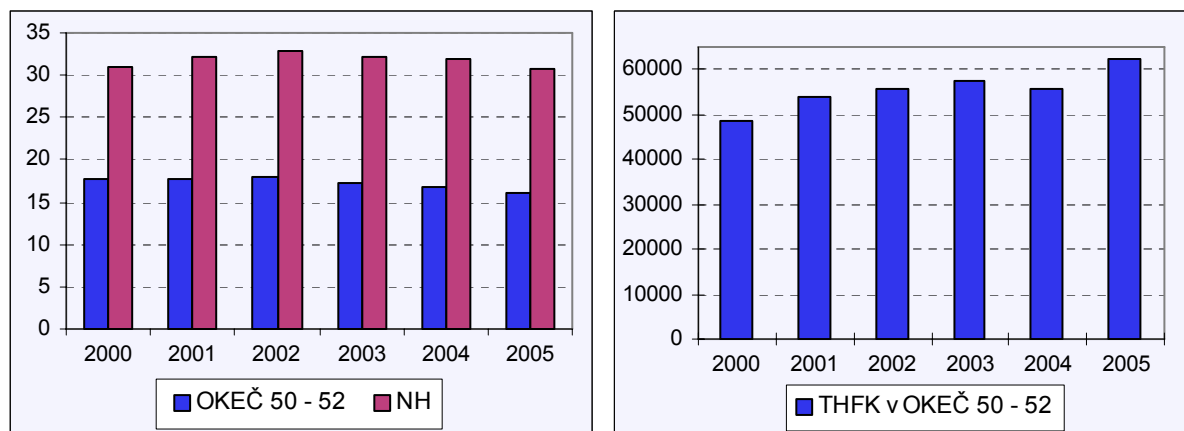
	2001	2002	2003	2004	2005
Přírůstek HPH*					
v mil. Kč	27 813	8 274	21 628	-2 460	49 438
v %	10,2	3,0	7,1	-0,8	17,0
Vliv na HPH v p.b.					
Produkce	14,8	5,9	20,5	12,9	12,9
Mezispotřeba	-4,6	-2,9	-13,4	-13,7	4,1

*V cenách předchozího roku

Obchodní činnost, zejména velkoobchodní, není náročná na investice. V letech 2000 až 2005 dosáhla **tvorba hrubého fixního kapitálu** v odvětví obchodu 333,5 mld. Kč (v cenách r. 2000), což představovalo 8,2 % THFK celého NH. Dosažený průměrný podíl tvorby hrubého fixního kapitálu a hrubé přidané hodnoty 17,2 % byl ve srovnání s průměrem za sledované období v NH (31,8 %) výrazně nižší, ve velkoobchodě dokonce jen na zhruba třetinové úrovni.

Ani v ostatních odvětvích nebylo v žádném roce dosaženo úrovně NH, i když v maloobchodě k ní bylo nejbliž.

Graf č. 1 Podíl THFK a HPH v OKEČ 50-52 a NH (v %) **Graf č. 2** THFK v mil. Kč, OKEČ 50-52, stálé ceny roku 2000



2.2.2 Zaměstnanost, mzdy a produktivita práce

Velikostně, hodnotíme-li odvětví z pozice počtu osob, které zaměstnává, byl v r. 2005 **obchod** s podílem 12,5 % druhou největší sekcí NH (za sekcí zpracovatelského průmyslu). Vzhledem k poklesu počtu zaměstnanců v NH jako celku v průběhu let 2000 až 2005 a naopak růstu počtu zaměstnanců v odvětví obchodu se podíl obchodu na celkové zaměstnanosti zvýšil o 0,5 p.b.

Statistika definuje několik způsobů zapojení osob do pracovního procesu. Především to jsou zaměstnanci, potom vlastníci podniků, kteří ve svém podniku pracují, dále jejich rodinní příslušníci a konečně pracovníci mimo pracovní poměr, vykonávající práce na základě smluv a dohod o činnosti. Zaměstnanci, podnikatelé a jejich rodinní příslušníci pak mohou pracovat v konkrétní firmě buď v hlavním zaměstnání nebo ve vedlejší činnosti.

Tab. č. 6 Pracovníci odvětví obchodu dle formy jejich zaměstnání v roce 2005 (stav k 31.12.)

		Počet osob
Počet pracovníků celkem - fyzické osoby *		707 611
z toho	počet zaměstnanců	523 804
	počet žen	352 399
Počet zaměstnanců ve vedleším pracovním poměru		10 251
Počet osob pracujících na dohody (mimo pracovní poměr)		112 072

* podnikatelé a rodinní příslušníci jsou zahrnuti pouze v případě, že ve své firmě pracují a tuto práci mají jako své hlavní zaměstnání

Pro zaměstnanost v odvětví obchodu je charakteristický velký podíl podnikatelů. K 31.12.2005 mělo 167 702 podnikatelů práci ve svém podniku jako hlavní zaměstnání a v podnikání jim pomáhalo celkem 16 105 rodinných příslušníků, což dohromady představovalo 26,0 % celkového počtu pracovníků obchodu. Dalším charakteristickým rysem zaměstnanosti v odvětví obchodu je vysoký podíl žen, který za sledované období navíc mírně vzrostl (v r. 2005 se na celkovém počtu podílely cca 50 % oproti 39 % v podnikatelském sektoru NH).

Téměř dvě procenta zaměstnanců obchodu vykonávala k 31. 12. 2005 svoji činnost ve vedlejším pracovním poměru.

Průměrný evidenční počet zaměstnanců obchodních podniků vzrostl v letech 2000 až 2005 o 6,5 %. Z tabulky č. 7 je patrné, že pokles o 2,7 % v malých podnicích byl překonán růstem počtu zaměstnanců ve středně velkých a velkých podnicích (o 19,0 %, resp. 25,6 %). I přes uvedený vývoj pracovala v malých podnicích v roce 2005 stále ještě více než polovina zaměstnanců, jejich podíl se však snížil ze 63,5 % na 58,0 %. Malé podniky vlastní většinou rezidenti, z čehož vyplývá, že odliv zaměstnanců se v hodnocených letech soustředil převážně do domácích podniků (pokles o 3,3 %), zatímco v podnicích pod zahraniční kontrolou při růstu o 43,1 % bylo v posledním sledovaném roce 28,4 % všech zaměstnanců obchodu, tj. o 7,2 p.b. více než v roce 2000.

Tab. č. 7 Vývoj zaměstnanosti v odvětví obchodu

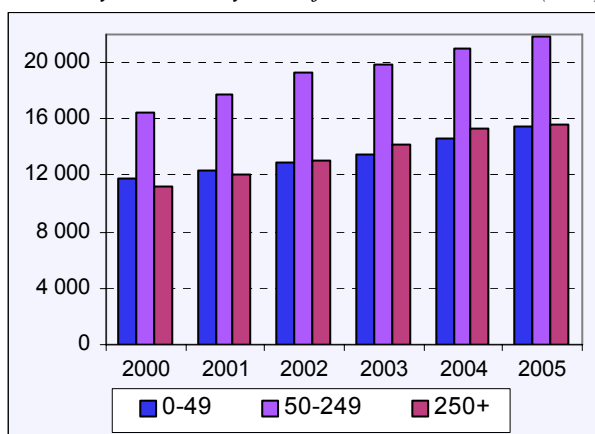
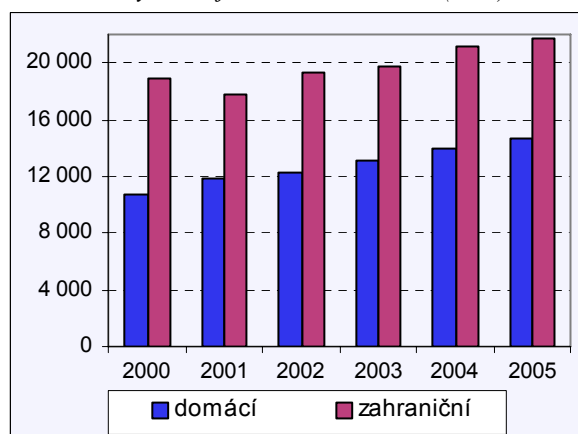
		2000	2004	2005	Index v % proti	
					r. 2000	r. 2004
Průměrný evidenční počet zaměstnanců (fyzické osoby)		475 193	489 381	506 048	106,5	103,4
v tom:						
ve velikostní skupině:	do 49 zaměstnanců	301 660	291 699	293 357	97,3	100,6
	50 až 249 zaměstnanců	79 698	89 877	94 854	119,0	105,5
	250 zaměstnanců a více	93 835	107 805	117 837	125,6	109,3
dle vlastnictví	domácí podniky	374 666	356 081	362 223	96,7	101,7
	podniky pod zahraniční kontrolou	100 527	133 300	143 825	143,1	107,9

Průměrná měsíční mzda zaměstnanců odvětví obchodu rostla v hodnoceném období o 6,0 % ročně, tj. o 0,3 p.b. pomaleji než mzda pracovníků v celém podnikatelském sektoru NH. Jednotlivá odvětví obchodu se ve mzdové oblasti od sebe výrazně lišila. Zatímco ve velkoobchodě dosahovaly mzdy v průměru téměř 130 % mezd podnikatelského sektoru, v maloobchodě to bylo pouhých 72 % (za celé odvětví obchodu pak 97 %).

Tab. č. 8 Vývoj průměrné měsíční mzdy v odvětví obchodu

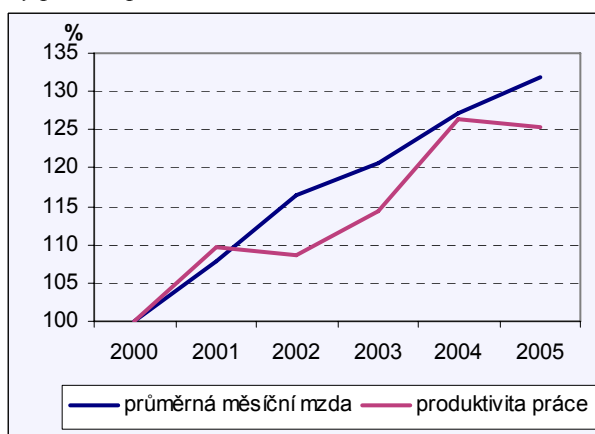
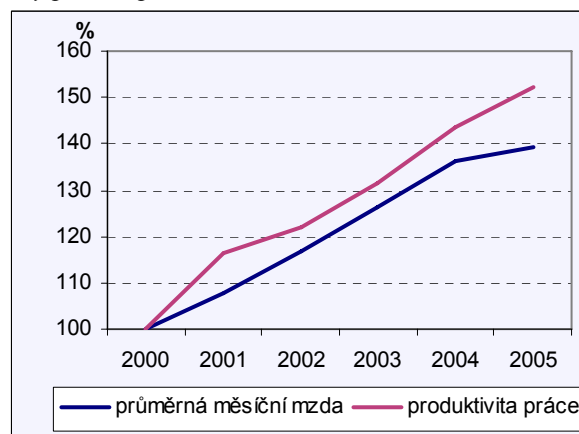
		2000	2004	2005	Index v % proti	
					r. 2000	r. 2004
Průměrná měsíční mzda v Kč		12 470	15 927	16 712	134,0	104,9
v tom:						
ve velikostní skupině:	do 49 zaměstnanců	11 797	14 604	15 521	131,6	106,3
	50 až 249 zaměstnanců	16 525	21 013	21 810	132,0	103,8
	250 zaměstnanců a více	11 188	15 264	15 572	139,2	102,0
dle vlastnictví	domácí podniky	10 736	13 991	14 700	136,9	105,2
	podniky pod zahraniční kontrolou	18 933	21 096	21 777	115,0	103,2

Velká diference ve mzdové úrovni byla také v jednotlivých velikostních skupinách podniků za obchod celkem. Zejména podniky střední velikosti vykazovaly v průměru o 6 tisíc Kč vyšší mzdy ve srovnání s podniky malými a velkými, což ovlivňoval především velkoobchod. Zaměstnanci středně velkých velkoobchodních podniků pobírali ve všech letech nejvyšší mzdy v odvětví obchodu (v roce 2005 to bylo 25 766 Kč).

Graf č. 3 Průměrná nominální mzda podle velikostní struktury ekonomických subjektů v OKEČ 50-52 (v Kč)**Graf č. 4** Průměrná nominální mzda podle vlastnictví ekonomických subjektů v OKEČ 50-52 (v Kč)

Průměrná měsíční mzda v domácích podnicích rostla v hodnocených letech mnohem rychleji než v podnicích pod zahraniční kontrolou, přesto byla (vzhledem k její velice nízké výchozí základně) i v roce 2005 hluboko pod úrovní mzdy zaměstnanců zahraničních podniků (o 32,5 %).

Ukazatelem hodnotícím výkonnost podniků je **produktivita práce**, měřená účetní přidanou hodnotou (ÚPH) na pracovníka. Ta je v odvětví obchodu (s výjimkou velkoobchodu) v důsledku velké náročnosti na pracovní sílu poměrně nízká. Zatímco v hodnoceném období pracovník v podnikatelském sektoru NH vyprodukoval v průměru ročně účetní přidanou hodnotu ve výši 410 tis. Kč v běžných cenách, v odvětví obchodu na něj připadla ÚPH ve výši 335 tis. Kč. Pouze v odvětví velkoobchodu dosáhla ÚPH na pracovníka vyšších hodnot než v NH (o 131 tis. Kč) a proti průměru za obchod celkem byla o 206 tis. Kč vyšší. Shodně ve všech obchodních odvětvích vykazovaly nejnižší produktivitu práce malé podniky.

Graf č. 5 Porovnání vývoje průměrné mzdy a produktivity práce v podnicích obchodu s 50 – 249 zaměstnanci**Graf č. 6** Porovnání vývoje průměrné mzdy a produktivity práce v podnicích obchodu s 250 a více zaměst.

Pro posuzování vývoje produktivity práce ve vztahu ke mzdám je vhodné používat výpočet na zaměstnance. Obecně platí, že tempo růstu tohoto ukazatele by mělo být rychlejší, než tempo růstu mezd. Vzhledem k tomu, že v odvětví obchodu je poměrně velká část podnikatelů, která se na tvorbě přidané hodnoty podílí, avšak velikost tohoto podílu neznáme, provedli jsme porovnání vývoje mezd ve vztahu k vývoji produktivity pouze u středně velkých a velkých podniků, kde je vliv podnikatelů zanedbatelný. Zatímco ve velkých podnicích růst

produktivity práce zaměstnanců trvale předstihoval růst mezd (index 2005/2000 byl u produktivity vyšší téměř o 13 procentních bodů), ve středně velkých podnicích byl růst produktivity narozdíl od vývoje mezd nevyrovnaný a s výjimkou r. 2001 vždy nižší. Je třeba ale upozornit, že absolutní hodnota produktivity práce byla v této velikostní skupině podniků nejvyšší.

2.3 Vývoj finančních ukazatelů

2.3.1 Vývoj a struktura nákladů a výnosů, tvorba zisku, nákladovost

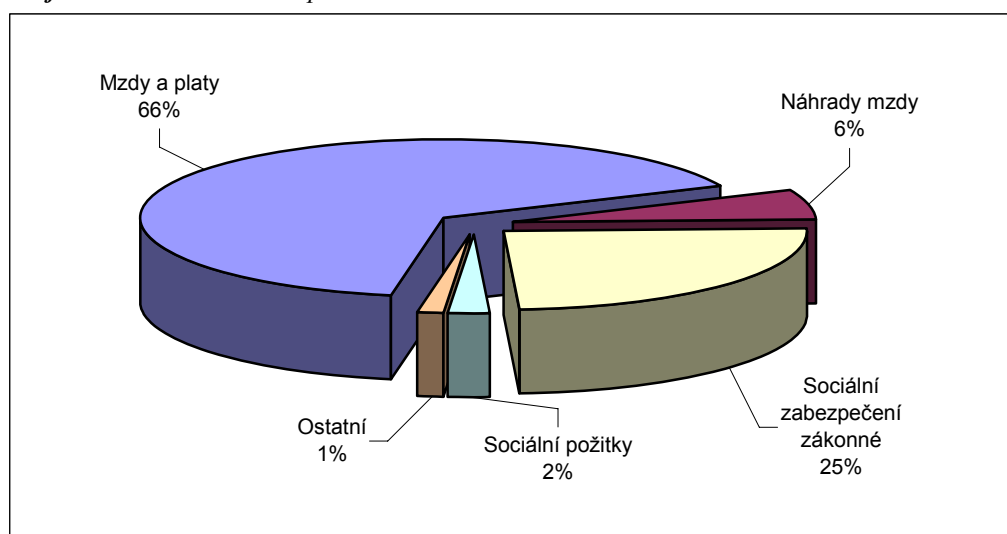
Celkové náklady na činnost podniků v odvětví obchodu vzrostly od roku 2000 do roku 2005 o 31,4 %. Téměř tři čtvrtiny veškerých nákladů tvoří v obchodních podnicích náklady spojené s nákupem zboží, které je dále obchodováno. Tyto náklady rostly v uvedených pěti letech rychleji (33,5 %), takže jejich podíl na celkových nákladech se zvýšil ze 74,7 % v roce 2000 na 75,9 % v roce 2005.

Zásadní částí nákladů očištěných o nákup zboží je **výkonová spotřeba**, tedy náklady na spotřebovaný materiál, energii a služby (opravy a udržování, nájemné, apod.). Tyto náklady rostly v průměru ročně o 5,3 %, takže se jejich podíl zvýšil ze 49,4 % v roce 2000 na 51,1 % v roce 2005 (viz již zmiňovaný vliv organizačních změn).

Náklady na **pracovní sílu** (osobní náklady) rostly v obchodních organizacích v hodnocených letech ze všech nákladů nejrychleji, a to o 46,7 %. Jejich podíl na nákladech (bez nákupů zboží) vzrostl o 3,2 p.b., takže v roce 2005 dosáhl 21,6 %.

Ze statistického zjišťování zaměřeného výhradně na zjišťování nákladů na pracovní sílu jsou k dispozici údaje o struktuře za všechna odvětví NH (nejen podnikatelský sektor). V obchodě tvořily v roce 2005 náklady na mzdy a náhrady mezd (tzv. přímé náklady práce) 71 % nákladů na pracovní sílu, čtvrtina připadla na sociální zabezpečení zaměstnanců. Toto rozložení jednotlivých složek nákladů práce odpovídalo i struktuře v celém NH.

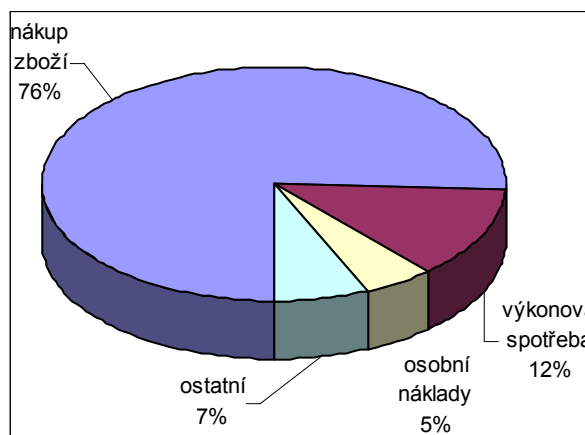
Graf č. 7 Struktura nákladů práce v OKEČ 50-52 v roce 2005



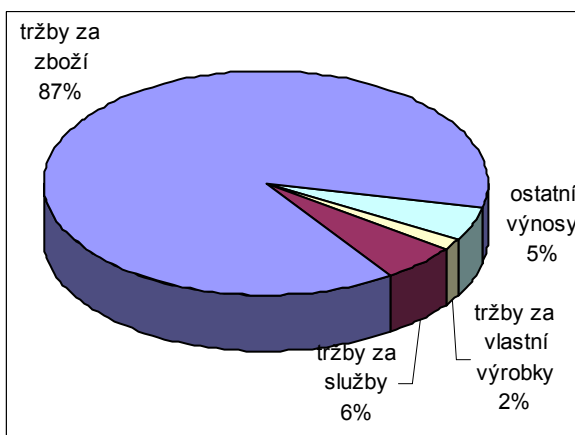
Rozdílná však byla úroveň nákladů na jednoho zaměstnance. Zatímco v celém NH (včetně nepodnikatelských sektorů) byl v roce 2000 průměrný měsíční náklad na 1 zaměst-

nance 19 905 Kč, v odvětví obchodu dosáhl 20 977 Kč. Vzhledem k rychlejšímu růstu nákladů v NH než v odvětví obchodu se vzájemný rozdíl v r. 2005 snížil na necelých 700 Kč. Pro srovnání, nejnižší úroveň měly náklady na zaměstnance v odvětví ubytování a stravování (v roce 2005 jen 18 162 Kč), nejvyšší v odvětví finančního zprostředkování (54 781 Kč).

Graf č. 8 Struktura celkových nákladů v OKEČ 50-52 v roce 2005



Graf č. 9 Struktura celkových výnosů v OKEČ 50-52 v roce 2005



Celkové **výnosy** obchodních podniků se v letech 2000 – 2005 zvyšovaly průměrně ročně o 5,8 %. V obchodě jsou výnosy téměř výhradně tvořeny **tržbami** (podíl dlouhodobě cca 95 %), v hodnoceném období rostly zhruba stejně jako celkové výnosy, přičemž nejvyššího meziročního růstu bylo dosaženo v roce 2004 (o 8,5 %). Přestože většina tržeb byla v obchodních podnicích realizována za prodej zboží, v průběhu sledovaného období se mírně zvyšoval podíl tržeb za vlastní výrobky a služby (z 6,4 % na 7,6 %, opět viz vliv organizačních změn).

Největší část tržeb je dlouhodobě realizována malými podniky s počtem zaměstnanců nižším než 50 osob, avšak jejich podíl v důsledku nižší dynamiky klesal ve prospěch velkých podniků. Přestože tržby malých podniků se za hodnocené období zvýšily jen o necelých 10 % a velkých se naopak téměř zdvojnásobily, v posledním roce sledovaného období stále připadala více než polovina celkových tržeb obchodu na malé podniky.

Tempo růstu velkých podniků určovaly podniky pod zahraniční kontrolou, jejichž podíl na celkových tržbách odvětví se zvýšil z 27,8 % v roce 2000 na 38,2 % v roce 2005.

Tab. č. 9 Výnosy a náklady v OKEČ 50-52

		2000	2001	2002	2003	2004	2005
Výnosy	mil. Kč	2 177 355	2 267 730	2 342 382	2 495 521	2 723 360	2 887 181
	index	x	104,2	100,3	106,5	109,1	106,0
z toho tržby	mil. Kč	2 059 844	2 152 825	2 224 614	2 384 840	2 587 675	2 750 319
	index	x	104,5	103,3	107,2	108,5	106,3
Náklady	mil. Kč	2 146 300	2 221 034	2 292 222	2 449 809	2 657 165	2 819 529
	index	x	103,5	103,2	106,9	108,5	106,1
z toho výkonová spotřeba	mil. Kč	268 430	266 711	268 508	300 102	326 605	347 209
	index	x	99,4	100,7	111,8	108,8	106,3
Hospodářský výsledek po zdanění	mil. Kč	31 054	46 696	50 160	45 712	66 195	67 652
	index	x	150,4	107,4	91,1	144,8	102,2

Hospodářský výsledek odvětví obchodu dosáhl nejnižší hodnoty ve výchozím roce (31 miliard Kč), naopak nejvyšší v posledním hodnoceném roce 2005 (téměř 68 miliard Kč).

Tab. č. 10 Počet ziskových a ztrátových podniků v OKEČ 50-52 v roce 2000 a 2005 dle vlastnictví

		2000		2005	
		Počet	Podíl v %	Počet	Podíl v %
Podniky celkem		240 985	100,0	218 840	100,0
v tom	ziskové podniky	187 016	77,6	170 371	77,8
	neziskové podniky	53 969	22,4	48 469	22,2
Podniky domácí		229 736	100,0	204 635	100,0
v tom	ziskové podniky	180 097	78,4	160 015	78,2
	neziskové podniky	49 639	21,4	44 620	21,8
Podniky zahraniční		11 249	100,0	14 205	100,0
v tom	ziskové podniky	6 919	61,5	10 356	72,9
	neziskové podniky	4 330	38,5	3 849	27,1

Více než tři čtvrtiny podniků v odvětví vykazovaly v hodnocených letech zisk a tento poměr se v čase příliš neměnil. V členění na rezidentské a nerezidentské subjekty byl podíl ziskových podniků po celé sledované období vyšší u rezidentů (v roce 2005 dosáhl 78,2 %) než u nerezidentů (72,9 %), kde se ale v průběhu let 2000 - 2005 postupně zvyšoval.

Tab. č. 11 Rentabilita a nákladovost výnosů v OKEČ 50-52

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Rentabilita výnosů	1,4	2,1	2,1	1,8	2,4	2,3
Nákladovost výnosů	98,6	97,9	97,9	98,2	97,6	97,7

Nakolik se obchodníkům podařilo zhodnotit nakoupené zboží vyjadřuje rozdíl mezi tržbou za prodané zboží a nákladem na ně vynaloženým, neboli obchodní marže.

Tab. č. 12 Obchodní marže v OKEČ 50-52

		Absolutně			V %		
		2000	2005	Index v %	2000	2005	Rozdíl
Obchodní marže celkem v mil. Kč		325 932	401 052	123,1	16,9	15,8	-1,1
ve velikostní skupině:	do 49 zaměstnanců	214 917	229 699	106,9	18,0	17,8	-0,2
	50 až 249 zaměstnanců	68 485	93 396	136,4	15,1	13,0	-2,1
	250 zaměstnanců a více	42 530	77 957	183,3	15,2	14,5	-0,7
dle vlastnictví	domácí podniky	221 570	242 566	109,5	16,0	15,4	-0,6
	podniky pod zahr. kontrolou	104 361	158 486	151,9	19,1	16,3	-2,8

Přestože absolutní hodnota obchodní marže vzrostla v roce 2005 proti roku 2000 o 23 %, její podíl na tržbách se snížil o 1,1 p.b. Podle velikostních skupin k tomu přispěly středně velké a velké podniky, jejichž podíl na tržbách rostl, ale po celé sledované období měly nižší marži vyjádřenou v procentech a navíc jim toto procento ještě klesalo rychleji než malým podnikům. Při srovnávání rezidentských a nerezidentských subjektů platilo totéž o podnicích pod zahraniční kontrolou.

2.3.2 Trendy ve struktuře majetku a kapitálu

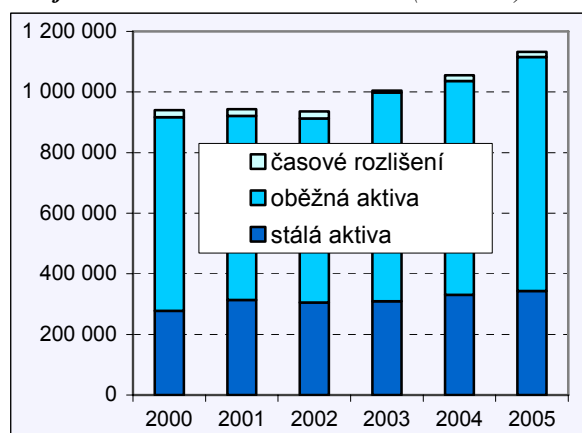
Celkový objem majetku odvětví obchodu v průběhu sledovaného období postupně rostl, v r. 2005 byl ve srovnání s výchozím rokem hodnoceného období vyšší zhruba o pětinu a na aktivech celého podnikatelského sektoru se podílel 16,9 % (pro srovnání podíl účetní přidané hodnoty byl o 1,5 p.b. nižší). Tři pětiny majetku obchodu celkem byly spojeny s velkoobchodní činností, více než čtvrtina připadla na maloobchod a jen 12,5 % na OKEČ 50. Obchodní činnost nevyžaduje velké množství stálých aktiv, jejich podíl na celkových aktivech činil v obchodě v průměru 31,3 %, což bylo o 23,7 p.b. méně než v podnikatelském sektoru NH (zde je patrná souvislost s již zmiňovanou nižší průměrnou mírou investic). Ve struktuře dlouhodobého majetku (údaje pouze za právnické osoby) měly po celé hodnocené období největší podíl budovy a stavby (v průměru to bylo 53,8 %), na stroje a zařízení připadlo 16,1 % a na pozemky 10,4 %. Velmi obdobné poměry vykazovala i všechna jednotlivá odvětví obchodu.

Tab. č. 13 Celková aktiva v obchodě

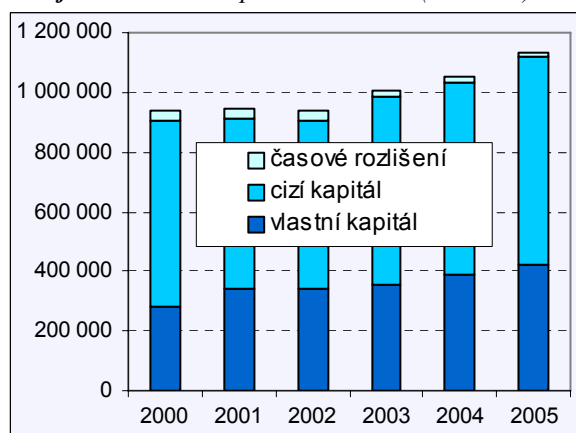
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	
Celková aktiva	mil. Kč	940 315	943 321	936 301	1 004 240	1 054 975	1 132 485	
	index	x	100,3	99,3	107,3	105,1	107,3	
v tom	stálá aktiva	mil. Kč	278 268	313 551	305 658	309 755	330 649	343 338
		index	x	112,7	97,5	101,3	106,7	103,8
	oběžná aktiva	mil. Kč	639 025	607 950	607 132	688 201	705 863	772 246
		index	x	95,1	99,9	113,4	102,6	109,4
	časové rozlišení	mil. Kč	23 023	21 820	23 511	6 284	18 464	16 901
		index	x	94,8	107,7	26,7	293,8	91,5

Již z výše uvedených dat vyplývá, že dominantní roli v celkových aktivech hrají v obchodě oběžná aktiva. V hodnocených letech rostla v průměru o 3,9 % ročně. V roce 2001 se sice meziročně snížila a v následujícím roce stagnovala, dynamiku ale nabrala v roce 2003 a 2005 (meziroční růst o 13,4 %, resp. o 9,4 %). Velkoobchod má na oběžném majetku ještě větší podíl než v případě stálých aktiv (v r. 2005 cca 65 %), a to z větší části na úkor maloobchodu (podíl jen 24 %). Oproti situaci v podnikatelském sektoru celkem měly pohledávky i zásoby v obchodě nižší podíl na oběžném majetku (v NH v průměru 53,0 %, resp. 26,6 %; v obchodě 47,6 %, resp. 16,0 %).

Graf č. 10 Struktura aktiv v obchodě (v mil. Kč)



Graf č. 11 Struktura pasiv v obchodě (v mil. Kč)



Majetek odvětví byl v průměru z 35,6 % financován vlastním kapitálem, jehož podíl na pasivech se v hodnoceném období pohyboval v intervalu (29,8 %; 37,4 %). Význam cizího

kapitálu byl v obchodě ve sledovaném období vyšší než v celém podnikatelském sektoru NH (v průměru měl na celkových pasivech podíl vyšší o 8,5 p.b.). Obchodní podniky využívaly ve větší míře než průměrný podnik NH pro zajišťování své podnikatelské činnosti z cizích zdrojů závazky (v průměru za sledované období zhruba z 80 %, v NH z necelých 72 %), naopak méně si braly bankovní úvěry, jejichž podíl byl 13,6 % oproti 18,7 % v NH. Ve struktuře závazků dominovaly v obchodě ještě více než v průměrném podniku NH krátkodobé závazky, které tvořily téměř 90 % celkových závazků (v NH jen cca 80 %).

Tab. č. 14 Celková pasiva v obchodě

		2000	2001	2002	2003	2004	2005	
Celková pasiva		mil. Kč	940 315	943 321	936 301	1 004 240	1 054 975	1 132 485
		index	x	100,3	99,3	107,3	105,1	107,3
v tom	vlastní kapitál	mil. Kč	280 683	342 990	342 500	358 564	391 633	423 013
		index	x	122,2	99,9	104,7	109,2	108,0
	cizí kapitál	mil. Kč	625 301	566 010	564 409	625 759	638 935	693 739
		index	x	90,5	99,7	110,9	102,1	108,6
	časové rozlišení	mil. Kč	34 331	34 322	29 392	19 918	24 408	15 734
		index	x	100,0	85,6	67,8	122,5	64,5

Z jednotlivých odvětví obchodu využívaly závazky nejvíce maloobchodní podniky (jejich podíl na cizích zdrojích byl v průměru 81,3 %), bankovním úvěrům dávaly přednost nejvíce velkoobchodní podniky (průměrný podíl 14,1 %), které také měly nejvyšší podíl krátkodobých závazků na závazcích celkem (93,8 %).

2.3.3 Rentabilita a doba obratu aktiv a jejich složek, reprodukční schopnost aktiv

Stejně jako u průměrného podniku NH se v obchodě podíl hospodářského výsledku po zdanění na celkových aktivech (rentabilita aktiv) v průběhu hodnoceného období zvyšoval, aby v posledním roce dosáhl 6,0 % (v NH 6,4 %). V průměru představovala rentabilita aktiv v obchodě 5,1 %, v NH jen 4,4 %, neboť v NH vycházela z nižších hodnot v r. 2000.

Efektivnost hospodaření s majetkem vyjádřenou vázaností kapitálu v aktivech a jejich jednotlivých formách jsme hodnotili prostřednictvím ukazatelů **doby obratu**, která byla počítána ve vztahu k výnosům.

Doba obratu celkových aktiv měla klesající tendenci a v r. 2005 dosáhla hodnoty 141 dní. Ve srovnání s podnikatelským sektorem celkem byla v průměru za roky 2000 - 2005 zhruba poloviční. Doba obratu stálých aktiv prakticky stagnovala a byla výrazně kratší než v podnikatelském sektoru NH. To souviselo s již uváděnou strukturou majetku, ve které fixní aktiva hrají mnohem menší roli než v ostatních odvětvích. S výjimkou meziročního poklesu v r. 2001 stagnovala prakticky i doba obratu oběžných aktiv, která byla rovněž kratší než v NH celkem, a to zejména vlivem pohledávek, u zásob byla naopak o 4 dny delší.

Reprodukční schopnost aktiv můžeme hodnotit pouze u subjektů obesílaných výkazem P 5-01. V obchodě dosáhla na konci sledovaného období 14 let a byla o 4 roky delší než v podnikatelském sektoru celkem.

2.3.4 Rentabilita vlastního kapitálu, zadluženost, kapitálová přiměřenost

Rentabilita vlastního kapitálu vzrostla v průběhu hodnoceného období o 4,9 p.b. a v r. 2005 dosáhla 16,0 % (v průměru 14,2 %). Maximální hodnota v r. 2004 činila 16,9 %, minimální v prvním roce sledovaného období 11,1 %. Příčinou ne zcela rovnoměrného vývoje rentability byl především vývoj zisku. Ve srovnání s NH celkem byla rentabilita vlastního kapitálu v obchodě vždy vyšší, i když se v průběhu let 2000 – 2005 rozdíl postupně snižoval (v r.2005 byl 2,9 p.b.). Podrobnější hodnocení jednotlivých odvětví viz následující kapitoly, ve stručnosti lze jen poznamenat, že celkovou rentabilitu vlastního kapitálu určoval především velkoobchod.

Pokud bychom vyjadřovali finanční stabilitu odvětví celkovou mírou zadluženosti počítanou z podílu cizích zdrojů na celkovém kapitálu, jevila by se situace v obchodě ve srovnání s podnikatelským sektorem horší (v průměru 61,8 % oproti 53,3 %). Měla ale – stejně jako v NH - klesající tendenci. Využívání cizích zdrojů sice ovlivňuje výnosnost kapitálu, současně však znamená i riziko podnikatelské činnosti. Pokud je úroková míra cizího kapitálu nižší, než je rentabilita celkového kapitálu, se zvyšující se mírou zadluženosti počítanou z podílu cizích zdrojů na celkovém kapitálu roste rentabilita vlastního kapitálu. V zájmu zachování přijatelné míry výnosnosti vlastního kapitálu a nezvyšování rizika plynoucího z používání cizího kapitálu se proto doporučuje, aby celková zadluženost (míra zadluženosti) oscilovala okolo 50 %.

Stupeň zadluženosti (resp. kapitálovou přiměřenost vyjádřenou podílem cizích zdrojů a vlastního kapitálu) určovaly v hodnoceném odvětví právnické osoby, které využívaly cizích zdrojů mnohem intenzivněji než osoby fyzické, ve srovnání s průměrným podnikem NH celkem byl u nich podíl cizích zdrojů a vlastního kapitálu ve výchozím roce více než dvojnásobný, v roce koncovém stále ještě o cca 90 p.b. vyšší.

S přihlédnutím ke zmiňovaným přínosům a rizikům využívání cizího kapitálu můžeme konstatovat, že u průměrného podniku NH byla v r. 2005 situace dobrá, průměrný obchodní podnik byl mírně předlužen, nicméně tzv. pákový efekt (poměr výnosnosti vlastního a celkového kapitálu) dosahoval v obchodě s výjimkou r. 2000 stálých hodnot (v průměru 2,3), které byly vždy vyšší než v NH, v průměru o 1,0 p.b. (hodnoceno pouze v sektoru nefinančních podniků). Úrokové zatížení se v obchodě postupně snižovalo z hodnoty 42,9 % až na konečných 11,6 %, což bylo poměrně blízko doporučené hodnotě 10 %.

2.3.5 Běžná, pohotová a okamžitá likvidita

V odvětví obchodu dosáhla průměrná **běžná likvidita** v období 2000 – 2005 hodnoty 1,5 a od hodnoty v podnikatelském sektoru NH se lišila o + 0,1. Rozdíl byl také v tom, že v NH dosáhly všechny velikostní skupiny podniků shodné průměrné hodnoty, v obchodě se průměrná hodnota jednotlivých skupin podniků lišila (u malých byla 1,7, u středně velkých 1,3 a u velkých 1,2). Nejvyšší běžnou likviditu měl z jednotlivých obchodních odvětví maloobchod (1,7), a to z důvodu vyššího zastoupení zásob v celkovém oběžném majetku.

Průměrná **pohotová likvidita** dosáhla spodní hranice intervalu doporučených hodnot (1,0) a byla o 0,1 nižší než v NH. I u pohotové likvidity byla v obchodě větší variabilita výsledků jednotlivých velikostních skupin oproti situaci v celém podnikatelském sektoru NH. Shodných výsledků nedosáhla ani jednotlivá obchodní odvětví, ve velkoobchodě byla průměrná hodnota pohotové likvidity 1,1, v maloobchodě 0,8 a v motoristickém segmentu 0,7.

Okamžitá likvidita v odvětví obchodu se od doporučené hodnoty lišila jak v průměru za sledované období, tak i v jednotlivých letech ze všech typů likvidit nejvíce. Tato situace i dosažená úroveň 0,3 byla stejná jako u průměrného podniku za NH celkem. Stejně tak dopadlo srovnání i velkých a středně velkých podniků (v obchodě i NH byla hodnota okamžité likvidity 0,2), pouze malé podniky NH dosáhly hodnoty 0,4, kdežto v obchodě jen 0,3.

Z výše uvedeného hodnocení vyplývá, že mezi obchodem a podnikatelským sektorem NH nebyly u průměrných hodnot jednotlivých typů likvidity zjištěny významné rozdíly, přičemž vývoj v jednotlivých letech sledovaného období byl v obchodě mírně stabilnější. Naopak podnikatelský sektor NH vykazoval oproti obchodu menší rozdíly mezi jednotlivými velikostními skupinami, a to zejména u běžné a pohotové likvidity.

Mnohem větší variabilita výsledků se vyskytovala mezi jednotlivými odvětvími obchodu a zejména v maloobchodě i mezi velikostními skupinami, což je předmětem hodnocení v dalších kapitolách. Nejvýznamnější rozdíl byl zjištěn v případě běžné likvidity malých podniků maloobchodu, které jediné – a to jak z pohledu odvětvového, tak i velikostního – splnily kritérium doporučené hodnoty. Z analýzy ukazatelů souvisejících s výpočtem jednotlivých typů likvidity lze usuzovat na to, že k tomuto výsledku malých maloobchodních podniků přispěla výše zásob. V ostatních typech likvidity, kde zásoby nevystupují, totiž tyto podniky obdobně pozitivních výsledků již nedosahovaly. A také podíl malých podniků na celkových zásobách maloobchodu (63,8 %), byl vyšší než na ostatních ukazatelích.