

HANDEL DETALICZNY - UWAGI METODYCZNE

1. Badanie koniunktury w handlu metodą testu koniunktury wprowadzone zostało w GUS w październiku 1993 r. Objęte są nim przedsiębiorstwa handlu detalicznego należące do wybranych działów sekcji G według Polskiej Klasyfikacji Działalności. Badanie prowadzone jest na podstawie ankiety miesięcznej. Bierze w nim udział około 2200 jednostek, w części stanowiących stały panel respondentów.
2. Jednostki handlowe zostały podzielone według:
 - klas wielkości: do 9 pracujących, 10 - 49 pracujących, 50 - 249 pracujących 250 i więcej pracujących,
 - klas i podklas PKD, zgrupowanych według branż: żywność (52.11, 52.21 - 52.27); włóknó, odzież, obuwie (52.41 - 52.43); meble i inne gospodarstwo (52.44); rtv, agd (52.45); pojazdy samochodowe (50.10.B, 50.30.B); domy handlowe i wysyłkowe (52.12, 52.61); pozostały handel detaliczny (52.31-52.33, 52.46-52.50).
3. Ankieta zawiera pytania o podstawowe cechy koniunktury: sprzedaż zrealizowaną w ostatnich trzech miesiącach, ogólną sytuację gospodarczą, ilość sprzedanych towarów, zapasy towarów, zdolność do bieżącego regulowania zobowiązań finansowych, zatrudnienie, ceny, zamówienia u dostawców, źródła finansowania środków obrotowych, źródła zakupów towarów, bariery działalności jednostki, popyt, wydatki inwestycyjne.
4. Ankieta zawiera pytania diagnostyczne (odnoszące się do bieżącego miesiąca lub ostatnich trzech miesięcy) i pytania prognostyczne. Horyzont czasowy jest trzymiesięczny z wyjątkiem pytania o wydatki inwestycyjne (pyt.17), gdzie obejmuje on sześć miesięcy.
5. Wskaźniki koniunktury prezentowane w opracowaniu, odnoszące się do poszczególnych pytań obliczane są jako procentowe, ważone udziały przedsiębiorstw wybierających dany wariant odpowiedzi lub w formie salda (różnica między ważonym procentem odpowiedzi pozytywnych i negatywnych dla sytuacji przedsiębiorstw). Wskaźniki są ważone wartością sprzedaży detalicznej w cenach bieżących.
6. Wskaźniki koniunktury dotyczące pytań o numerach: 1, 2, 4, 7, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17 - obliczane są jako salda (różnice) między procentem odpowiedzi na wariant pierwszy (korzystny z punktu widzenia przedsiębiorstwa) i wariant trzeci (niekorzystny z punktu widzenia przedsiębiorstwa). Wskaźnik dotyczący pytania 5 obliczany jest jako saldo (różnica) między procentem odpowiedzi na wariant trzeci (korzystny) i wariant pierwszy (niekorzystny dla przedsiębiorstwa). Wskaźniki dla pytań o numerach 3, 6, 8 obliczane są oddzielnie dla każdego wariantu jako procentowy udział odpowiedzi na dany wariant w liczbie wszystkich respondentów odpowiadających na dane pytanie.
7. Wskaźnik ogólnego klimatu koniunktury jest wskaźnikiem złożonym, obliczany jako średnia arytmetyczna sald odpowiedzi na pytania dotyczące aktualnej (pyt.2) i przewidywanej (pyt.10) sytuacji ekonomicznej. "Dobry" klimat koniunktury mają przedsiębiorstwa, dla których powyższy wskaźnik jest większy od zera. W przeciwnym wypadku ich klimat jest oceniany jako "zły".
8. Wskaźniki koniunktury w formie sald przyjmują wartości liczbowe z przedziału (-100,+100). Dodatnia wartość wskaźnika oznacza dobrą koniunkturę, zaś ujemna - koniunkturę złą. Wzrost (spadek) wskaźnika oznacza poprawę (pogorszenie) koniunktury z punktu widzenia badanych przedsiębiorstw.

9. Dane archiwalne zawarte są w oddzielnej bazie danych i zawierają poniżej wymienione wskaźniki zebrane od momentu ich wprowadzenia do ankiety.

10. W bazie danych prezentowane są następujące wskaźniki:

m	Ogólna sytuacja gospodarcza;
k	Bariery działalności jednostek handlowych - brak barier;
k	Bariery działalności jednostek handlowych - niedostateczny popyt;
k	Bariery działalności jednostek handlowych - nadmierna podaż;
k	Bariery działalności jednostek handlowych - wysokość odsetek bankowych;
k	Bariery działalności jednostek handlowych - trudności z uzyskaniem kredytów bankowych;
k	Bariery działalności jednostek handlowych - wysokość ceł i obciążeń importowych;
k	Bariery działalności jednostek handlowych - wysokie obciążenia na rzecz budżetu;
k	Bariery działalności jednostek handlowych - trudności w rozrachunkach z kontrahentami;
k	Bariery działalności jednostek handlowych - koszty zatrudnienia;
k	Bariery działalności jednostek handlowych - powierzchnia sprzedażowa;
k	Bariery działalności jednostek handlowych - konkurencja na rynku;
m	Ilość sprzedanych towarów;
m	Zapasy towarów;
k	Dominujące źródła zakupu towarów - zakupy bezpośrednie w krajowych zakładach produkcyjnych;
k	Dominujące źródła zakupu towarów - zakupy bezpośrednie z importu;
k	Dominujące źródła zakupu towarów - hurtownie;
k	Dominujące źródła zakupu towarów - inne (np. giełdy);
m	Zdolność do bieżącego regulowania zobowiązań finansowych;
k	Dominujące źródła finansowania środków obrotowych - fundusze własne;
k	Dominujące źródła finansowania środków obrotowych - kredyt bankowy;
k	Dominujące źródła finansowania środków obrotowych - kredyt kupiecki;
m	Ceny sprzedawanych towarów;
m	Prognoza ogólnej sytuacji gospodarczej;
k	Prognoza popytu na towary;
m	Prognoza ilości sprzedanych towarów;
m	Prognoza zdolności do bieżącego regulowania zobowiązań finansowych;
m	Prognoza zatrudnienia;
m	Prognoza cen towarów;
m	Prognoza zamówień u dostawców;
k	Prognoza wydatków inwestycyjnych;
k	Prognoza wydatków inwestycyjnych - nie przewiduje się podjęcia inwestycji;
m	Wskaźnik ogólnego klimatu koniunktury w handlu detalicznym.

m – wskaźniki miesięczne

k – do 2004 roku wskaźniki kwartalne (od 2005 r. - miesięczne)