

Maria Jerczyńska

Instytut Rynku Wewnętrznego i Konsumpcji – Warszawa

BADANIE KONIUNKTURY W HANDLU DETALICZNYM

Przedmiotem referatu jest analiza kształtowania się koniunktury gospodarczej w polskim handlu detalicznym w okresie 1983-2002.

Ocena koniunktury za pomocą szczególnej metody pomiaru i analizy, a mianowicie tzw. metody testu koniunktury, ma tę dodatkową zaletę, iż może obejmować także porównania międzynarodowe. Metoda ta bowiem została szczegółowo uregulowana w skali europejskiej i stosowana jest już nie tylko w krajach należących do Unii Europejskiej, ale znacznie szerzej. W latach dziewięćdziesiątych podjęto badania tego typu w większości krajów kandydujących do Unii, w tym również w Polsce, gdzie obejmują one różne działy gospodarki narodowej, w tym także handel detaliczny. Omawiana analiza koniunktury jest oparta na wynikach badań prowadzonych przez Departament Statystyki Przedsiębiorstw i Rejestrów Głównego Urzędu Statystycznego, który udostępnia je Instytutowi.

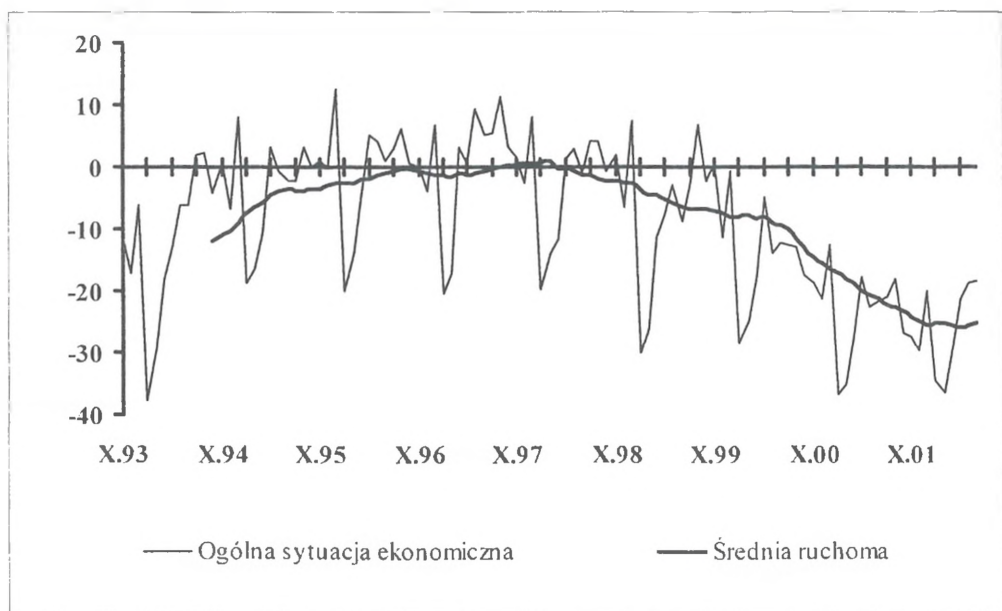
Badanie koniunktury w handlu prowadzone jest za pomocą dwóch rodzajów ankiet: miesięcznej i kwartalnej. W miesięcznej zawarte są pytania dotyczące diagnozy i prognozy, w kwartalnej – uwarunkowań koniunktury, tak zewnętrznych jak i wewnętrznych. Ponad **ośmioletnia** analiza koniunktury w handlu została przeprowadzona w dwóch klasycznych ujęciach. Pierwsze oznacza pogłębioną analizę w przekroju grup wielkościowych jednostek handlowych, drugie – w przekroju czterech podstawowych branż towarowych.

Grupy wielkościowe, to przyjęty w roku 2000 po zmianach klasyfikacyjnych w GUS przekrój według klas wielkości: 1 – 9 pracujących, 10 – 49, 50 – 249 oraz 250 i więcej. Wszystkie wcześniejsze szeregi czasowe wskaźników koniunktury zostały odpowiednio przeliczone, począwszy od czwartego kwartału 1993 roku. W zakresie charakterystyki branżowej przedsiębiorstw uwzględniono 4 szeroko pojęte branże: żywność, włókno, odzież, obuwie, meble, RTV i agd oraz pojazdy mechaniczne. Są to branże identyczne z występującymi we wszystkich badaniach zharmonizowanych.

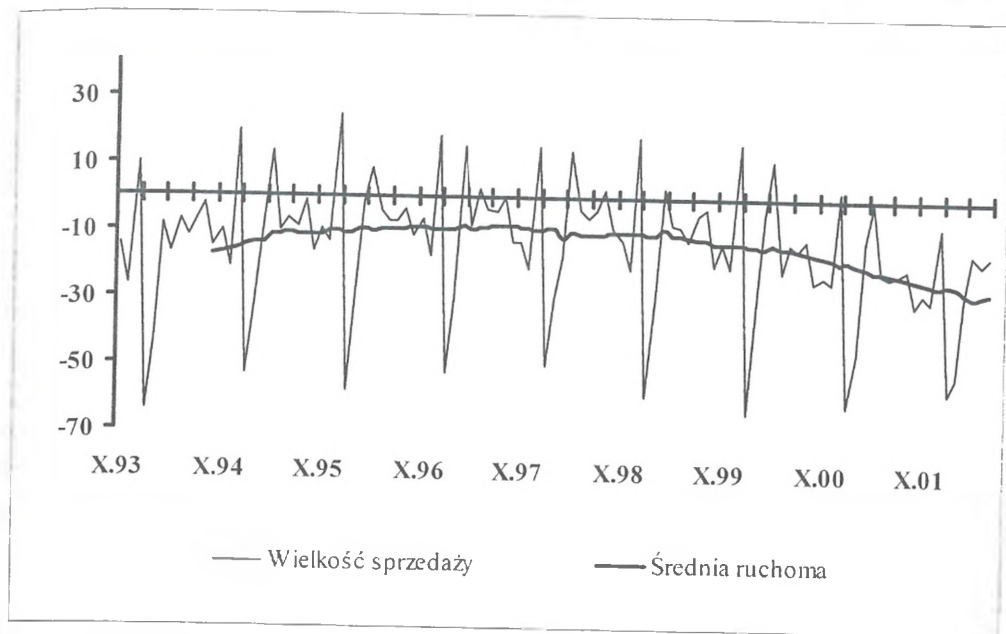
Wielkości każdorazowo wylosowanej próby kształtowały się: 1993/1994 – 4945, 1995 – 5276, 1996 – 4443, 1997 – 4900, 1998 – 4710, 1999 – 4001, 2000 – 4887, 2001 – 4888.

Cechą charakterystyczną omawianych badań koniunktury jest relatywnie wysoka i rosnąca zwrotność ankiet badawczych. Jej kształtowanie się na przestrzeni badanych lat przedstawiało się: 1993/1994 – 29%, 1995 – 36%, 1996 – 39%, 1997 – 39%, 1998 – 42%, 1999 – 48%, 2000 – 39%, 2001 – 47%. Wartości te oscylują wokół zalecanego przez OECD wskaźnika, wynoszącego dla tego typu prób 40%, przy 50% dla prób losowych. Tak wysoka zwrotność ankiet zapewniała corocznie ponad dwutysięczną liczebność próby. Były więc ona znacznie większe, niż w pozostałych krajach kandydackich, gdzie wynosiły na przykład w 2000 roku: Litwa 433, Łotwa 300, Słowenia 1472, Słowacja 200, Rumunia 1200. Były też większe od wielu prób w krajach Unii Europejskiej.

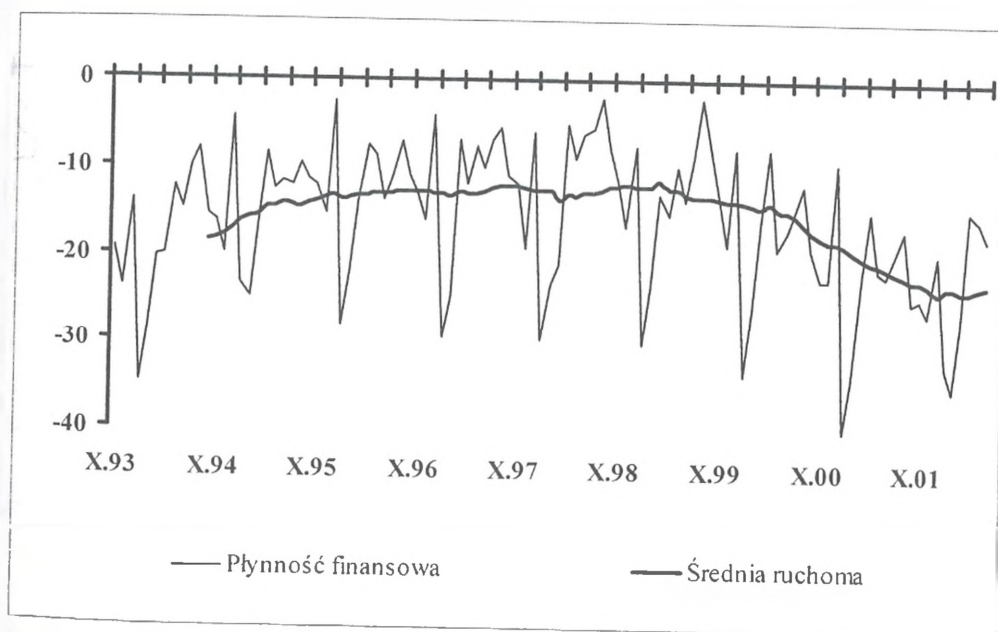
Wyniki badań koniunktury mogą być wyrażane za pomocą wskaźników prostych jak i złożonych. W referacie przedstawione zostaną trzy wskaźniki proste, charakteryzujące główne aspekty koniunktury w handlu, a mianowicie ogólną sytuację ekonomiczną, sprzedaż detaliczną oraz płynność finansową. Każda krzywa wartości tych wskaźników została porównana z odpowiednią średnią ruchomą, plastycznie wskazującą trend rozwojowy lub cechy recesji.



Rysunek 1. Ogólna sytuacja ekonomiczna jednostek handlowych



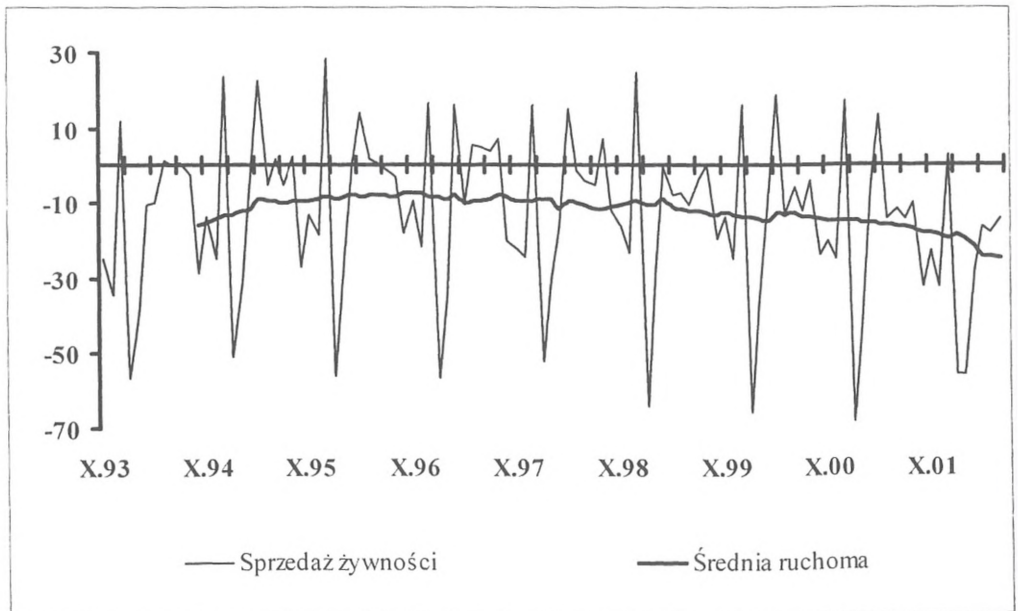
Rysunek 2. Wielkość sprzedaży detalicznej



Rysunek 3. Płynność finansowa jednostek handlowych

Na wszystkich tych trzech rysunkach widać wyraźnie, że w roku 1993 koniunktura w handlu była jeszcze niska. W kolejnych jednak latach systematycznie się poprawiała, uzyskując w okresie 1996-1998 prawie stabilny stan. Od tego jednak okresu rozpoczął się powolny spadek koniunktury, która w 2001 roku osiągnęła swój najniższy poziom. Szczególnie był on dotkliwy w przypadku płynności finansowej, która oznaczała brak środków finansowych w jednostkach handlowych.

Szczegółowa analiza wskaźników koniunktury w przekroju branżowym wykazała, że zmniejszenie sprzedaży nie dotknęło jednakowo wszystkich z nich. Najmniejsze wystąpiło w branży artykułów żywnościowych, gdzie najwyraźniej spadek realnej siły nabywczej gospodarstw domowych był w miarę potrzeb uzupełniany oszczędnościami. Popyt na artykuły żywnościowe był więc względnie stały, choć w I połowie 2002 r. wykazał mały spadek. Na drugim biegunie krzywych koniunktury znalazła się branża pojazdów mechanicznych, gdzie lata 2000/2001 były nacechowane dość głęboką recesją i dopiero drugi kwartał bieżącego roku przyniósł wzrost obrotów.



Rysunek 4. Sprzedaż detaliczna żywności



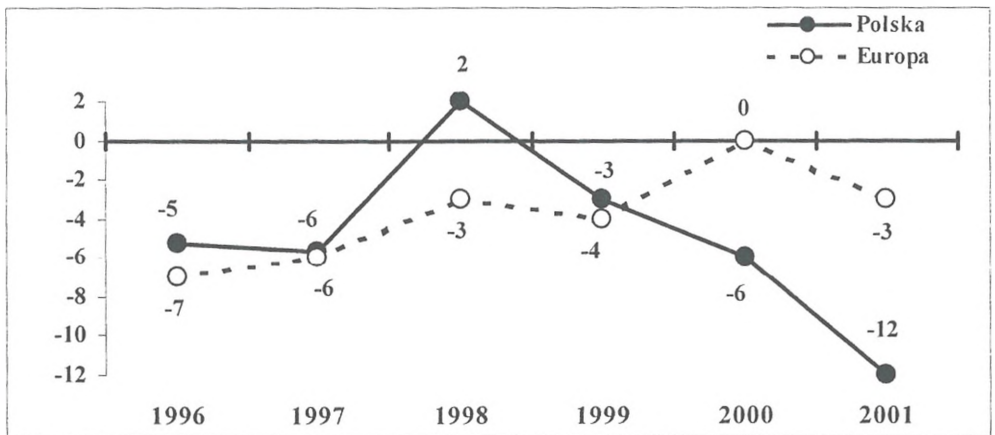
Rysunek 5. Sprzedaż pojazdów mechanicznych

Analiza wskaźników koniunktury charakteryzujących sprzedaż detaliczną w jednostkach **różnej wielkości** wykazuje tendencje spadkową od przełomu 1998/99. Niejednakowo spadek ten przejawiał się w poszczególnych grupach wielkościowych. Im większe były jednostki handlowe, tym później on wystąpił, na przykład w jednostkach dużych dopiero w roku 2000, zaś w wielkich – w 2002. W połowie 2002 roku wartość wskaźnika sprzedaży w grupie jednostek małych wyniosła -14 , zaś w średnich -19 . W roku bieżącym po raz pierwszy wystąpiły oznaki recesji w jednostkach wielkich (ponad 250 pracujących). Wartość wskaźnika koniunktury była tu niższa, niż w roku ubiegłym i wyniosła w czerwcu -26 . Jest to nowe zjawisko, sugerujące, że sama wielkość jednostki handlowej nie musi być zawsze gwarantem sukcesu sprzedaży.

W badaniach koniunktury przeprowadzane jest również **prognozowanie** kształtowania się podstawowych wielkości ekonomicznych, symptomatycznych dla koniunktury. Badane jednostki handlowe określają prawdopodobne trendy rozwojowe, tworząc w ten sposób krótkookresowe prognozy, 3-6 miesięczne. Trzymiesięczny okres prognoz w handlu detalicznym odzwierciedla z reguły typowe wahania sezonowe oraz przewidywane zmiany w zewnętrznym otoczeniu rynkowym. Wielu jednak zmian rynkowych handel przewidzieć nie może; stąd prognozy koniunktury traktowane są tu raczej jako ostrzeżenia czy sygnały zmian, jakich można oczekiwać.

Analizując wskaźniki prognostyczne dla trzech podstawowych w handlu detalicznym zjawisk ekonomicznych, jak ogólnej sytuacji ekonomicznej, sprzedaży oraz płynności finansowej można stwierdzić od początku badań, że prognozy w tych dziedzinach miały prawie zawsze wydźwięk optymistyczny. Aż do roku 2001 prognostyczne średnie ruchome wykazywały wartości wyższe od osiągniętych później stanów faktycznych. Dopiero w drugiej połowie 2001 roku wszystkie wartości wskaźników prognostycznych znacznie spadły, osiągając wartości ujemne. Oznacza to, że osłabienie koniunktury musiało się przenieść także na rok 2002, co znalazło rzeczywiste wyraz w niskich wartościach prognoz.

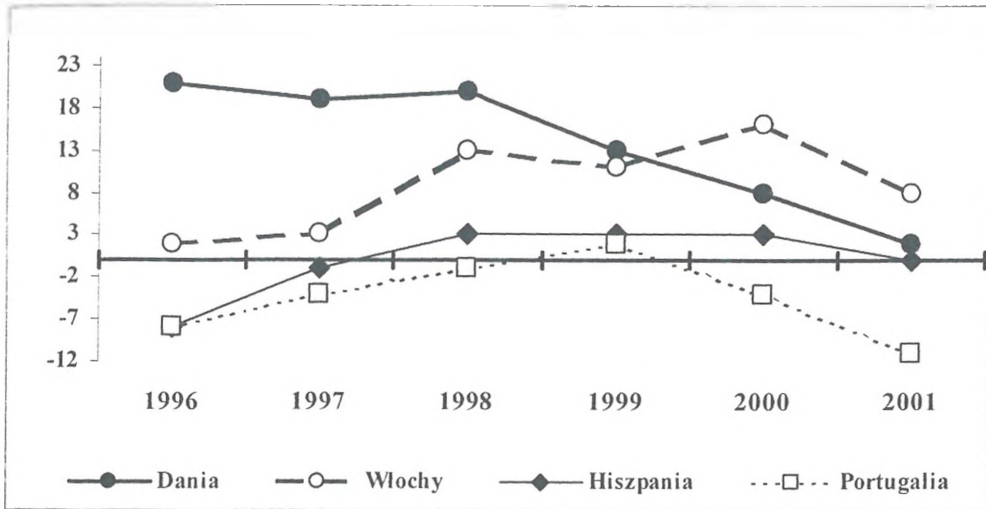
Spowolnienie tempa rozwoju gospodarczego, przejawiające się między innymi w spadku wartości wskaźników koniunktury w handlu detalicznym, nie jest symptomatyczne tylko dla Polski. Już w roku 2000 w wielu regionach świata wystąpiły objawy spowolnienia gospodarczego. Wzrost PKB w strefie euro w latach 2001-2002 miał wynieść w skali roku tylko 1,5%. Mniejszy też miał być wzrost liczby nowych miejsc pracy i – co za tym idzie – popytu wewnętrznego. Odzwierciedlają te zjawiska złożone wskaźniki koniunktury, obliczane we wszystkich krajach według jednolitej metodologii europejskiej.



Rysunek 6. Wskaźnik odczuć ekonomicznych w handlu detalicznym w Polsce i w Europie w latach 1996 - 2001

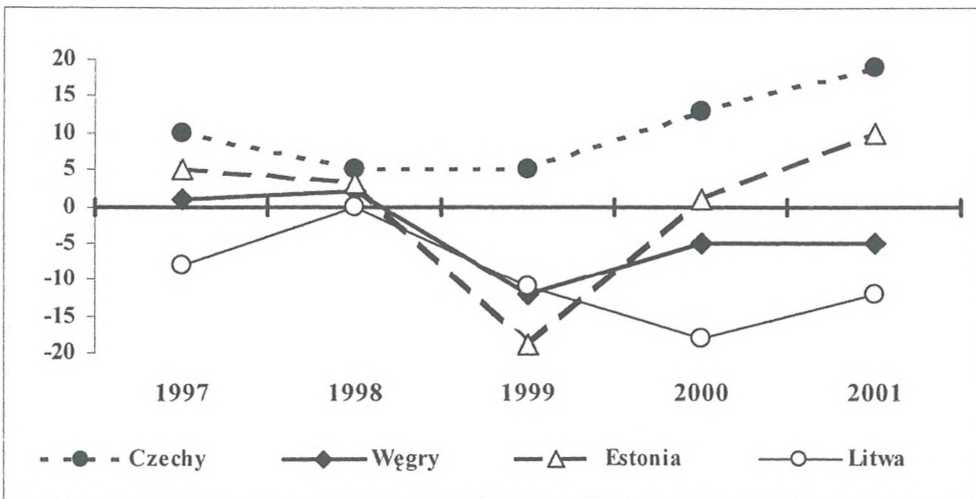
Źródło: European Economy. Supplement B. European Commission, 2001, No 12

W prawie wszystkich krajach, z wyjątkiem Wielkiej Brytanii, pogorszyły się w ostatnim roku odczucia ekonomiczne jednostek handlowych, obniżając wartość wskaźnika od 3 punktów (Hiszpania) do 9 (Grecja).



Rysunek 7. Wskaźniki odczuć ekonomicznych w handlu detalicznym w wybranych krajach Unii Europejskiej w latach 1996-2001

Źródło: European Economy. Supplement B. European Commission, 2001, No 12



Rysunek 8. Wskaźniki odczuć ekonomicznych w handlu detalicznym w wybranych krajach kandydackich w latach 1997-2001

Źródło: European Economy. Supplement B. European Commission, 2001, No 12

Także z badań prowadzonych przez firmę Grant Thornton wśród małych i średnich firm w Europie wynika, że poziom optymizmu jest obecnie najniższy od dziesięciu lat. Widać więc wyraźnie, że stan koniunktury w gospodarkach krajów UE przekłada się bezpośrednio na koniunkturę gospodarczą Europy Środkowej oraz Wschodniej.

Optymistycznie natomiast oceniały swoją koniunkturę jednostki handlowe w krajach kandydujących do Unii. Z wyjątkiem Bułgarii, w pozostałych – po generalnie słabym roku 1999 – wartość wskaźnika odczuć ekonomicznych wyraźnie wzrosła, zwłaszcza w ostatnim roku.

Można stąd wyprowadzić wniosek – o ile rok 2002 nie przyniesie znaczących zmian – iż popyt wewnętrzny w krajach kandydackich jest większy niż w Polsce. Trzeba go jednak uzupełnić – punkty startu w wielkościach absolutnych w tych krajach mogły być odmienne, stąd i oceny jakościowe mogły wyrażać tylko relatywny wzrost koniunktury.

Ośmioletnie już zbiory wyników badań koniunktury w handlu detalicznym pozwalają na poddanie ich podstawowym procedurom statystycznym. Mogą one mieć za zadanie, między innymi, sprawdzenie wiarygodności tych wyników poprzez badanie wzajemnej zgodności wskaźników koniunktury, ich zgodności z danymi statystyki ilościowej czy ustalenie możliwości prognozowania na ich podstawie.

Przy badaniu dwóch pierwszych korelacji przyjęto *a priori* założenie o występującej między wskaźnikami zależności liniowej. Dlatego też do badania zastosowano **współczynnik korelacji r-Pearsona**, który przy istnieniu wysokiej zależności zbliża się do jedności.

Pierwsza analiza korelacji została przeprowadzona na diagnostycznych wskaźnikach koniunktury, dotyczących podstawowych cech działalności handlowej, którymi były: ogólna sytuacja ekonomiczna oraz sprzedaż. Badano więc korelacje między sytuacją ekonomiczną a sprzedażą, płynnością finansową a zapasami oraz między sprzedażą a płynnością finansową, cenami a zapasami. W pierwszym przypadku stwierdzono występowanie silnej i stabilnej zależności liniowej między sytuacją ekonomiczną, sprzedażą oraz płynnością finansową. Słabsza natomiast zależność między sytuacją ekonomiczną a zapasami oznaczała, że były one minimalizowane bez względu na tendencje sprzedaży i kształtowanie się płynności finansowej. W drugim przypadku stwierdzono silną zależność liniową między sprzedażą a płynnością finansową, natomiast bardzo słabą (wystąpiły nawet wartości ujemne wskaźnika) między sprzedażą a cenami. Oznacza to, że nie ceny były powodem spadku sprzedaży.

Druga analiza korelacji objęła jakościowe wskaźniki koniunktury oraz dane ilościowe, dotyczące sprzedaży. Wartości współczynnika r-Pearsona w kolejnych latach badań rosły, wykazując relatywnie wysoki stopień zależności:

1993 – 1995	1993 – 1996	1993 – 1997	1993 – 1999	1993 - 2000	1993 – 2001
0,66	0,71	0,74	0,71	0,76	0,75

Na wykresie kształtowanie się obu szeregów czasowych przebiegało paralelnie, z typowymi wahaniami sezonowymi.

Oprócz badania korelacji wskaźników koniunktury corocznie poddawana jest weryfikacji wiarygodność kwartalnych prognoz, określanych przez jednostki handlowe znajdujące się w próbie badawczej. Na przykładzie sprzedaży potwierdzono, że najbliższa wskaźnikowi prognozy kwartalnej była wartość sprzedaży w pierwszym miesiącu kwartału. Również w badanym roku 2001, przy przesunięciu prognozy wstecz o jeden miesiąc, wskaźnik korelacji r-Pearsona między prognozą na najbliższy miesiąc a oceną stanu aktualnego w tym miesiącu wyniósł **0,75**. Jest to wartość wysoka, potwierdzająca tezę sformułowaną w roku 1998, iż prognozy jednostek handlowych nie są prognozami kwartalnymi, a raczej miesięcznymi.

Analizowane szeregi czasowe głównych wskaźników koniunktury na przestrzeni badanych ponad 8 lat dość wiernie odzwierciedlały jej stany w handlu detalicznym. Potwierdzały to nie tylko wartości współczynników ich korelacji z danymi ilościowymi, a także obserwacje życia gospodarczego. Wychodząc z tego stwierdzenia można postawić hipotezę, że koniunktura w handlu w I połowie roku 2002 ustabilizowała się. Wprawdzie jest to poziom z roku 2001, ale faktem jest, że nie pogłębiał się już jej spadek, zaś w branży pojazdów mechanicznych odnotowano nawet wzrost obrotów. Dalszy rozwój koniunktury będzie zależał przede wszystkim od zwiększenia popytu wewnętrznego, na który jednak składają się wyłącznie czynniki otoczenia gospodarczego.

Summary

Business tendency surveys in retail trade have been conducted since 1993 and based on monthly sample enquiry of 2000 firms. Basic indicators of the condition of the market show a decrease since 1999. However, the first signs of stabilisation can be dated in the second quarter of 2002. The same deteriorating tendency in retail trade

has been experienced in most European countries in the period 2000-2002. However, in the other candidate countries there was an increase in retail trade during the same period.