

Αθήνα, 29 Αυγούστου 2019

ΔΕΛΤΙΟ ΤΥΠΟΥ

Αποτελέσματα έρευνας θερινών εκπτώσεων 2019: Περιορισμένες οι πωλήσεις παρά τη σταδιακή βελτίωση του κλίματος

Το INEMY-ΕΣΕΕ πραγματοποίησε την καθιερωμένη περιοδική έρευνα για τις θερινές εκπτώσεις του 2019. Όπως συνάγεται από τα αποτελέσματα της έρευνας οι πωλήσεις κατά τη διάρκεια των θερινών εκπτώσεων δεν ικανοποίησαν τις επιχειρήσεις, ενώ προκύπτουν διαφοροποιήσεις αναλόγως του μεγέθους και του κλάδου δραστηριοποίησης. Ωστόσο, η σταδιακή βελτίωση του οικονομικού κλίματος συνέβαλε στην αποκλιμάκωση της πτωτικής τάσης.

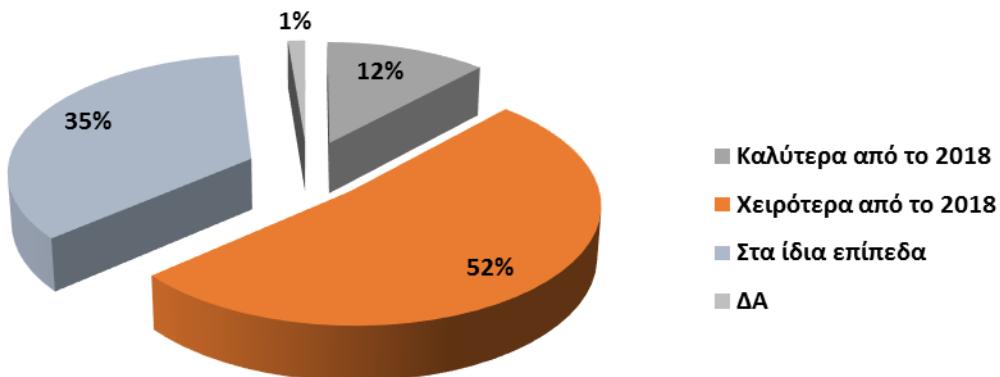
Σύνοψη αποτελεσμάτων

- Για τη μεγαλύτερη μερίδα των επιχειρήσεων (**9 στις 10**) οι πωλήσεις κατά τις θερινές εκπτώσεις διαμορφώθηκαν **στα ίδια ή σε χειρότερα επίπεδα**, συγκριτικά με την αντίστοιχη περσινή περίοδο (Διάγραμμα 1α). Εν τούτοις, πρέπει να σημειωθεί πως περίπου οι μισές εξ' αυτών (52%) δήλωσαν επιδείνωση, **ποσοστό το οποίο είναι χαμηλότερο από το αντίστοιχο των θερινών εκπτώσεων του 2018 (60%)** (Διάγραμμα 1β). Ως εκ τούτου, **ενισχύθηκε το μερίδιο των επιχειρήσεων που δεν εμφάνισε μεταβολή στο τζίρο τους από 27% το 2018 σε 35% φέτος**. Το μεγαλύτερο ποσοστό των επιχειρήσεων που κατέγραψε πτώση των πωλήσεων ανήκει στον κλάδο ειδών ψυχαγωγίας και επιμορφωτικών ειδών (Διάγραμμα 2).
- Οι επιχειρήσεις με **υψηλότερο ετήσιο κύκλο εργασιών** καθώς και εκείνες που **απασχολούν προσωπικό**, εμφανίζουν **σε γενικές γραμμές καλύτερες επιδόσεις** κατά την εκπτωτική περίοδο, γεγονός που επιβεβαιώνει την άνιση κατανομή των ωφελειών υπέρ των μεγαλύτερων μονάδων (Διάγραμμα 3).

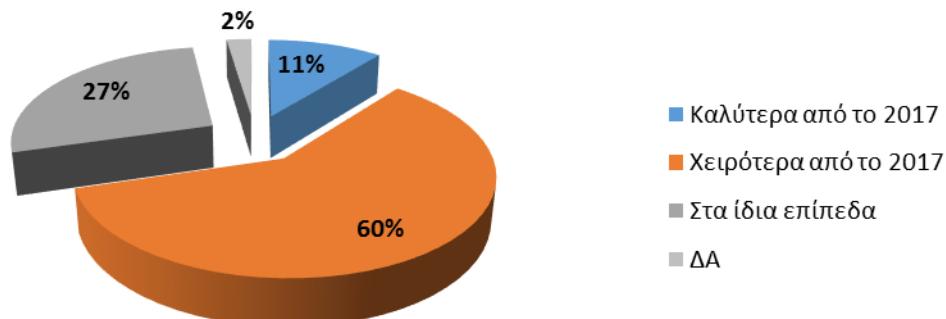
- Σχεδόν οι μισές επιχειρήσεις (45%) υιοθέτησαν ποσοστό έκπτωσης από 21% έως 40%, ενώ το 37% αυτών επέλεξε ακόμη υψηλότερα ποσοστά (Διάγραμμα 4). Σε επίπεδο επιμέρους κλάδων: **1 στις 2 επιχειρήσεις** Ένδυσης/Υπόδησης προχώρησε σε γενναιές εκπτώσεις **άνω του 40%**, γεγονός ενδεικτικό των πιέσεων που έχουν ασκηθεί στο συγκεκριμένο κλάδο κατά την τελευταία περίοδο (Διάγραμμα 5).
- Για **2 στις 3 επιχειρήσεις** που εμφάνισαν αύξηση του τζίρου τους, η βελτίωση των πωλήσεών τους κυμάνθηκε σε έως και **10%** (Διάγραμμα 6). Αντίθετα, σχεδόν **7 στις 10** επιχειρήσεις από εκείνες που δήλωσαν επιδείνωση των πωλήσεών τους, κατέγραψαν **ποσοστό πτώσης άνω του 10%** (Διάγραμμα 7).
- Για μία ακόμη φορά ο **Ιούλιος** αναδείχτηκε η καλύτερη περίοδος από άποψη αγοραστικής κίνησης σε σύγκριση με τον **Αύγουστο** (Διάγραμμα 8).
- **Περισσότερες** από τις μισές συναλλαγές (55%) **διεξήχθησαν** φέτος μέσω **χρήσης πλαστικού χρήματος** (κάρτες), όταν το 2018 το αντίστοιχο ποσοστό κυμάνθηκε στο 48% (Διάγραμμα 9).
- Τέλος, **μόνο το 21%** προχώρησε στην **αγορά νέου εμπορεύματος ειδικά για την εκπτωτική περίοδο**, εύρημα που επιβεβαιώνει την επιφυλακτικότητα του εμπορικού κόσμου για το χρόνο πλήρους αποκατάστασης της κανονικότητας της αγοράς (Διάγραμμα 10).

Η ταυτότητα της έρευνας: Η έρευνα πραγματοποιήθηκε μεταξύ 26 και 29 Αυγούστου 2019. Ήταν τηλεφωνική με χρήση δομημένου ερωτηματολογίου σε δείγμα 250 επιχειρήσεων, εφαρμόζοντας στρωματοποιημένη δειγματοληψία σε δύο στάδια, σε εμπορικές αγορές αστικών κέντρων της χώρας.

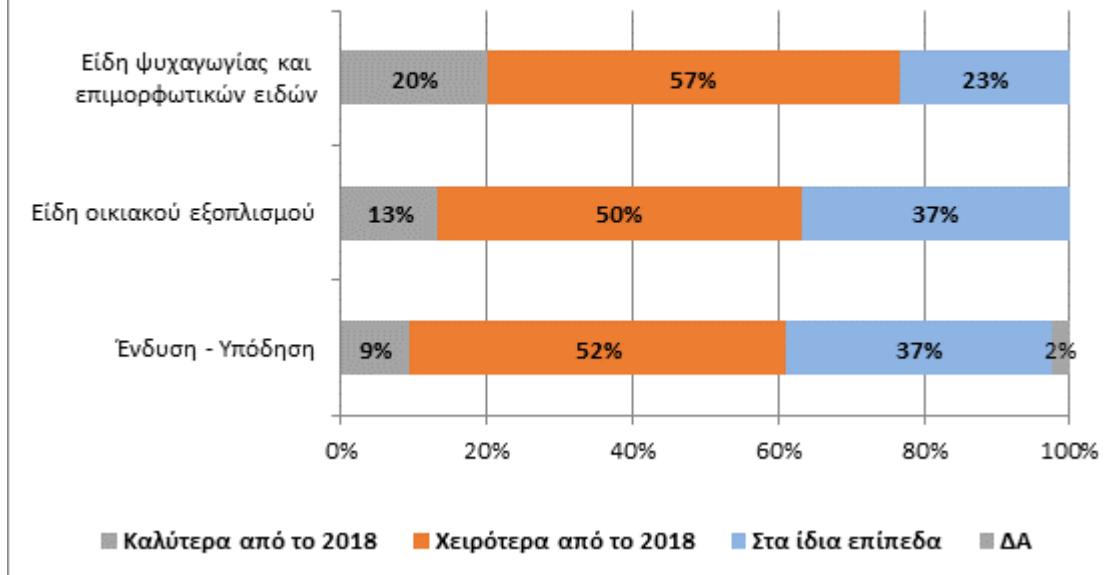
Διάγραμμα 1α: Οι πωλήσεις στις θερινές εκπτώσεις του 2019 συγκριτικά με το 2018



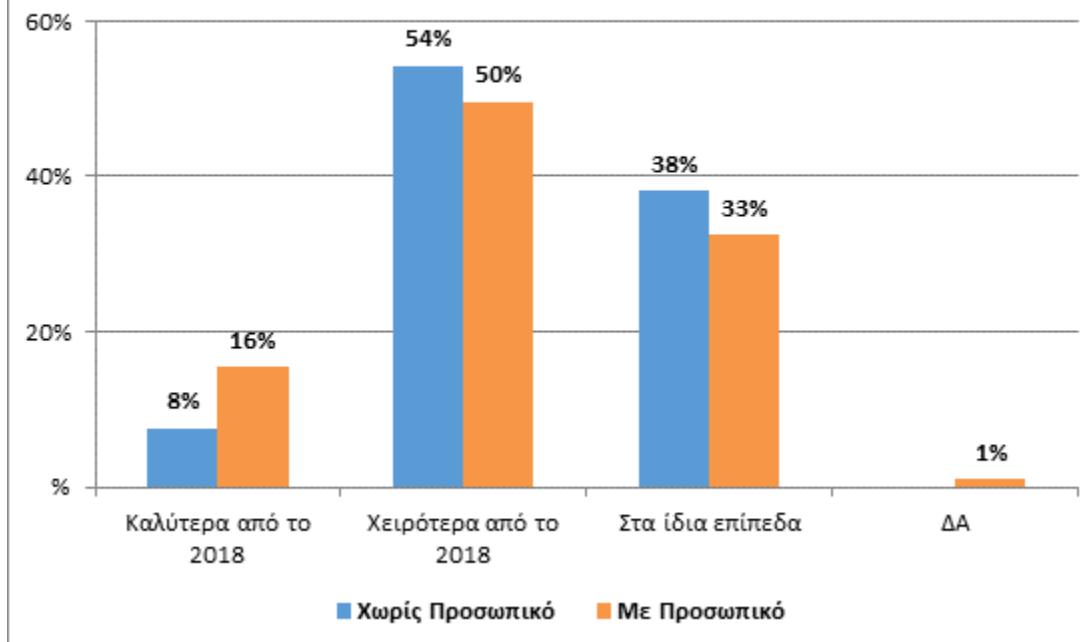
Διάγραμμα 1β: Οι πωλήσεις στις θερινές εκπτώσεις του 2018 συγκριτικά με το 2017



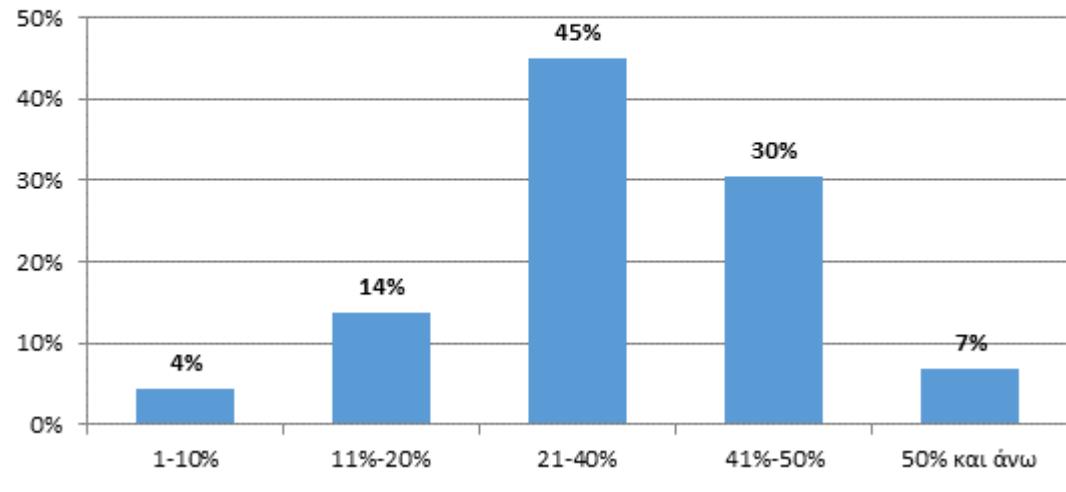
Διάγραμμα 2: Πωλήσεις στις θερινές εκπτώσεις του 2019 συγκριτικά με το 2018, επιμέρους κλάδοι



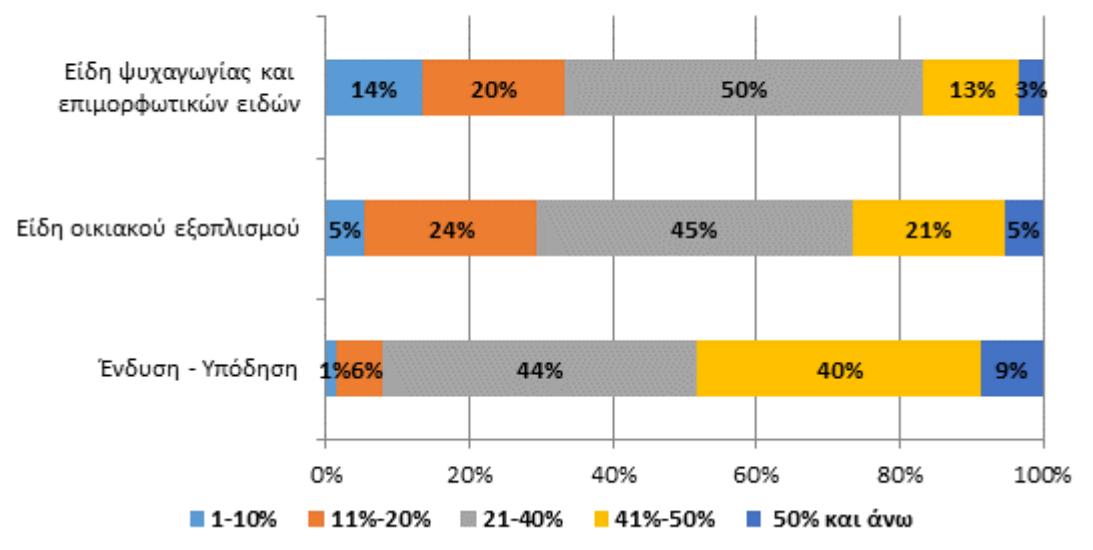
Διάγραμμα 3: Πωλήσεις στις θερινές εκπτώσεις του 2019 συγκριτικά με το 2018, με ή χωρίς προσωπικό



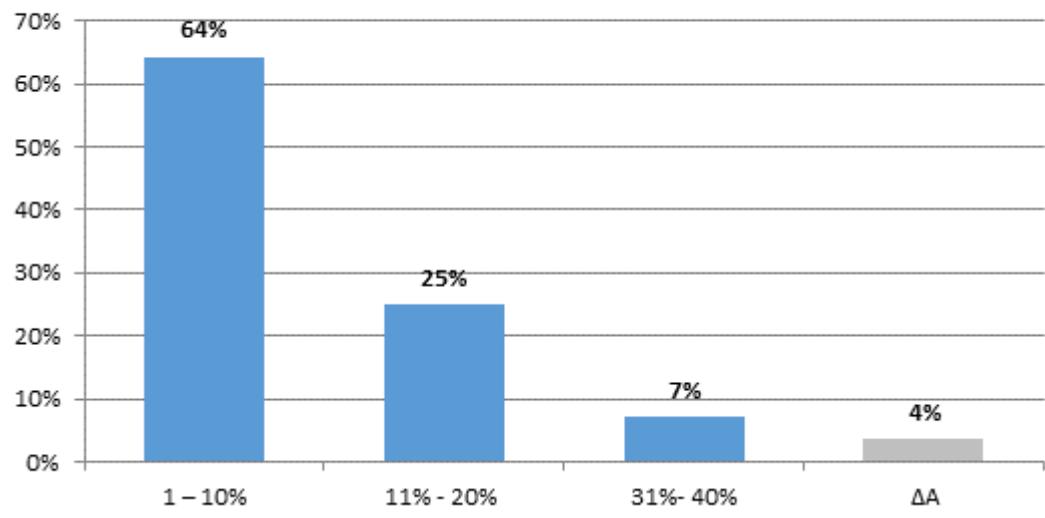
**Διάγραμμα 4 : Ποσοστό έκπτωσης κατά την περίοδο
των θερινών εκπτώσεων του 2019**



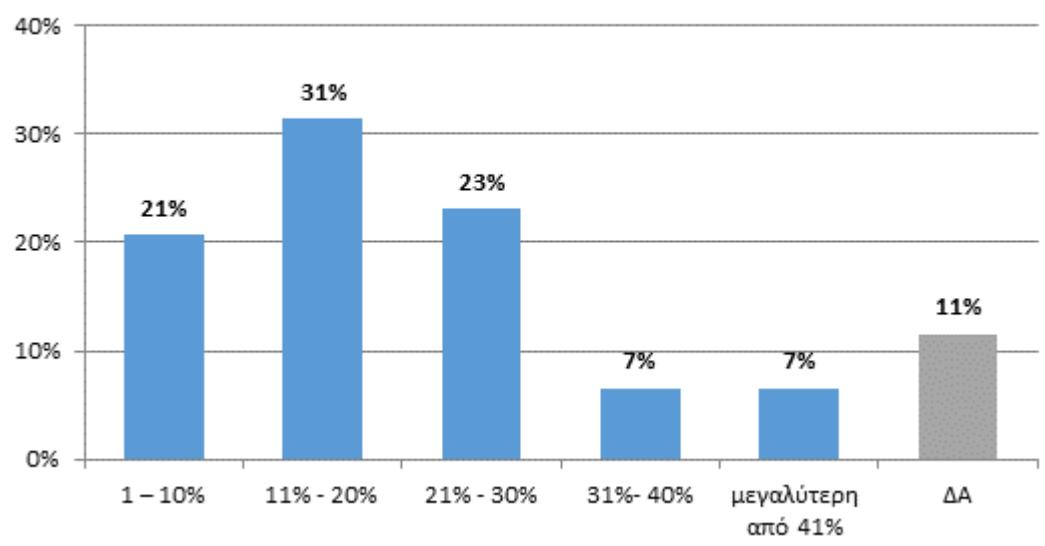
**Διάγραμμα 5: Ποσοστό έκπτωσης κατά την περίοδο
των θερινών εκπτώσεων του 2019, επιμέρους κλάδοι**



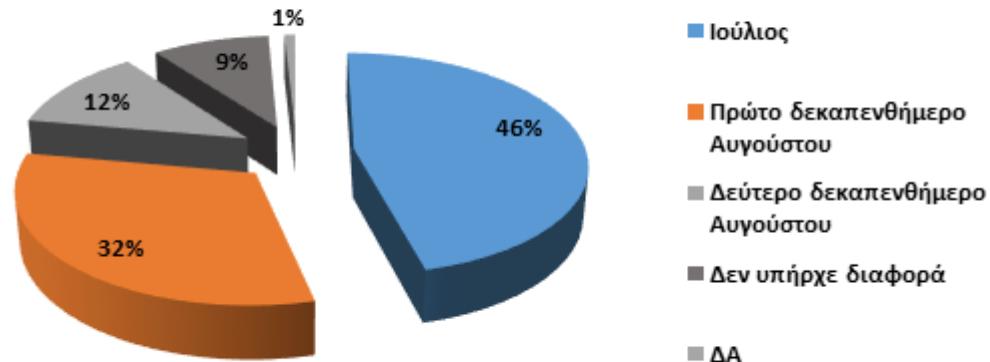
Διάγραμμα 6: Ένταση αύξησης τζίρου



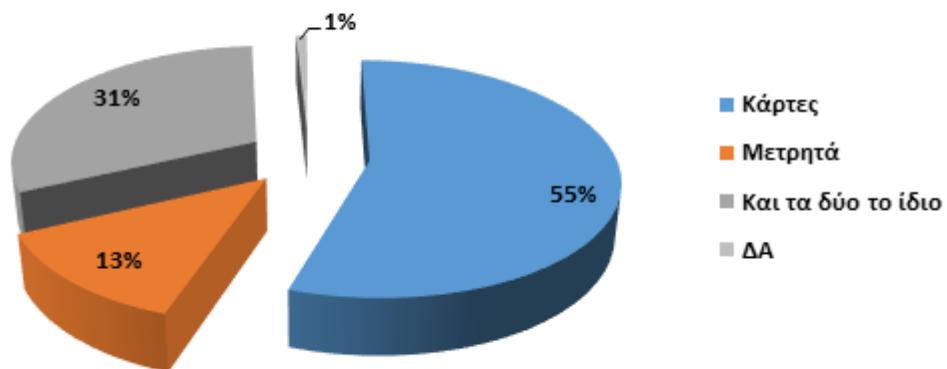
Διάγραμμα 7: Ένταση μείωσης τζίρου



**Διάγραμμα 8: Καλύτερη περίοδος των εκπτώσεων από
άποψη αγοραστικής κίνησης**



Διάγραμμα 9: Χρήση καρτών ή μετρητών



Διάγραμμα 10: Προμήθεια νέου εμπορεύματος ειδικά για τις εκπτώσεις

