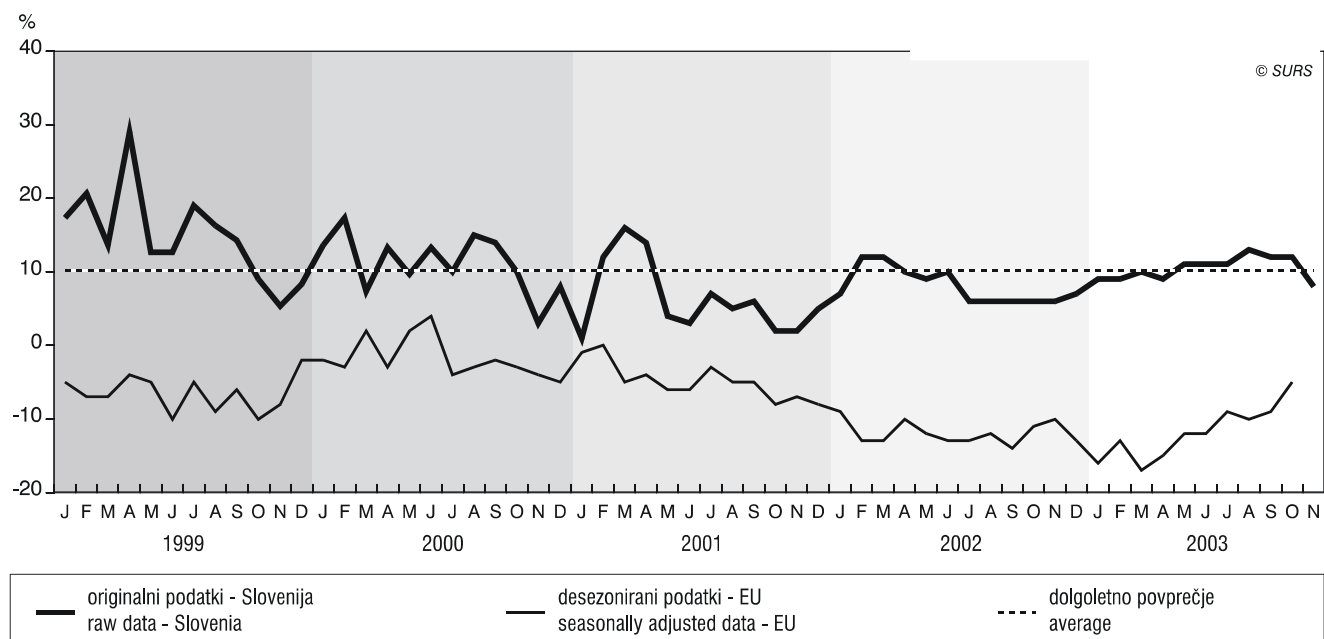


### POSLOVNE TENDENCE V TRGOVINI NA DROBNO, SLOVENIJA, JANUAR 1999 - NOVEMBER 2003 BUSINESS TENDENCY IN RETAIL TRADE, SLOVENIA, JANUARY 1999 - NOVEMBER 2003

- ▶ Tendence v trgovini na drobno so se v primerjavi s preteklim mesecem poslabšale – kazalnik je bil za 4 točke nižji, hkrati pa enak lanskemu povprečju.
- ▶ Na gibanje kazalnika zaupanja je vplivala predvsem ocena sedanjega in pričakovanega poslovnega položaja. Kazalnik zaupanja je bil v srednjevelikih podjetjih enak kot pretekli mesec, v velikih in malih podjetjih pa je bilo stanje za 5 oz. 1 točko slabše.
- ▶ Pričakovanja so se večinoma poslabšala, razen pričakovanega zaposlovanja. Izmed kazalnikov stanja so se poslabšali kazalniki poslovnega položaja, prodajnih cen in gibanja prodaje, drugi pa so se izboljšali.
- ▶ Business tendencies in retail trade went down compared to the previous month. The confidence indicator was 4 points lower than in the previous month and the same as last year's average.
- ▶ The confidence indicator was mostly influenced by the present and expected business situation. In medium-sized enterprises it was the same as in the previous month; while in large and small enterprises it went down by 5 points and 1 point respectively.
- ▶ Indicators of expectations deteriorated, excluding the indicator of employment. Indicators of the present situation improved, while indicators of the present business situation, selling prices and evaluation of sales deteriorated.

#### I. KAZALEC ZAUPANJA<sup>1</sup> V SLOVENIJI IN EU<sup>2</sup>, JANUAR 1999 - NOVEMBER 2003

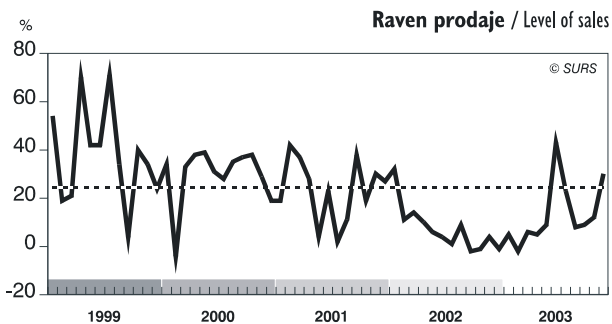
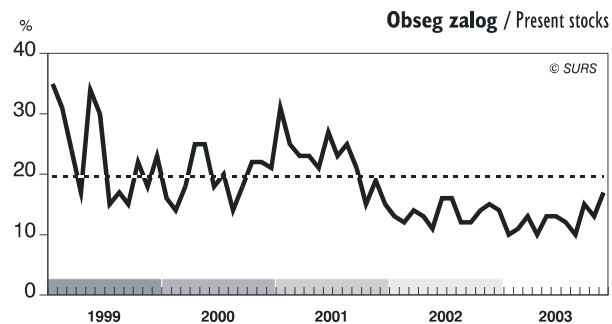
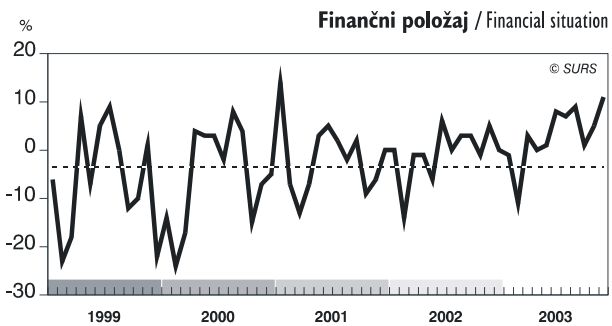
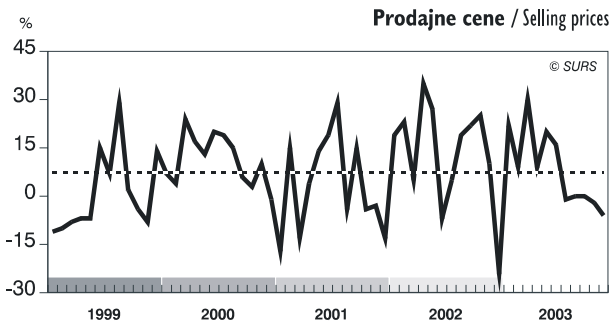
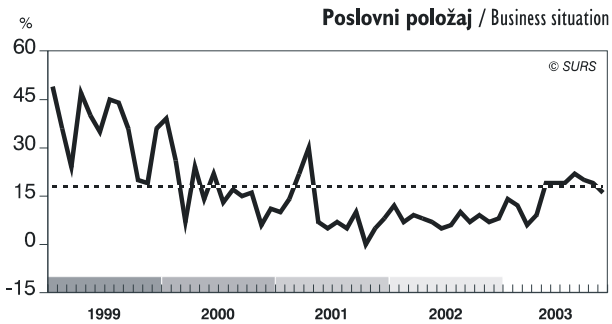
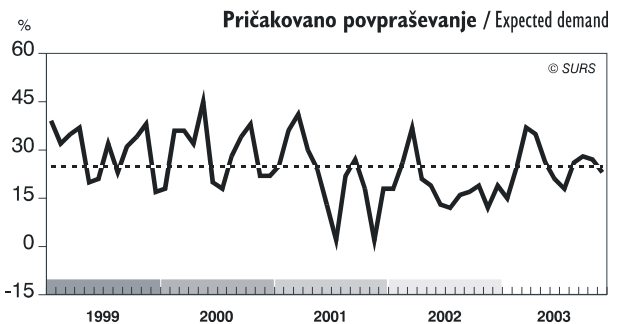
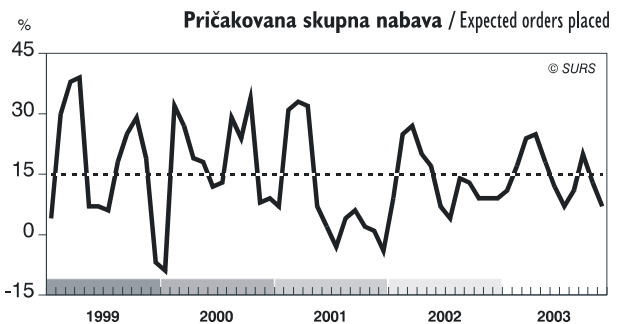
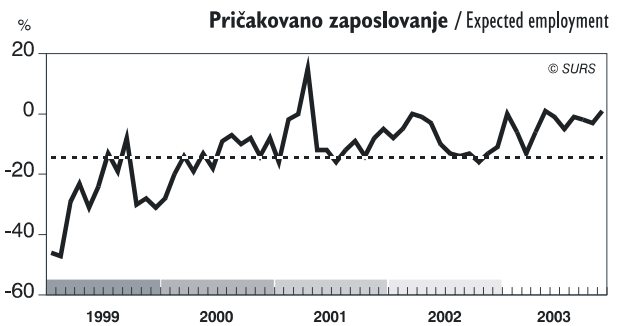
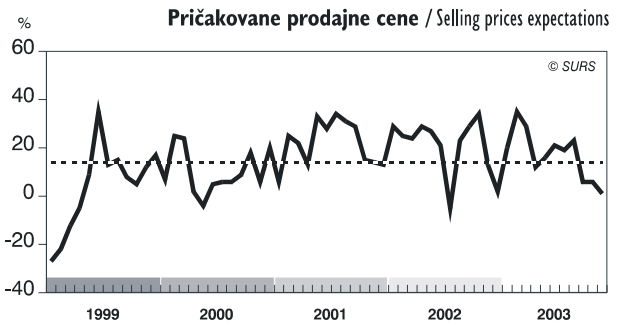
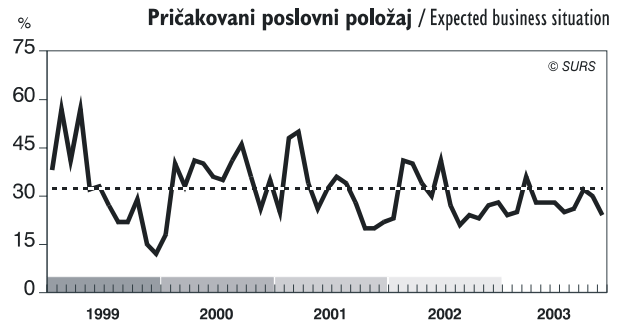
I. CONFIDENCE INDICATOR<sup>1</sup> IN SLOVENIA AND EU<sup>2</sup>, JANUARY 1999 - NOVEMBER 2003



<sup>1</sup> Kazalec zaupanja je povprečje ravnotežij na vprašanja o sedanjem in pričakovanem poslovnem položaju ter sedanjem obsegu zalog (obrnjen predznak). The confidence indicator is an average of responses (balances) to questions on present and expected business trend and present stock (the latter with inverted sign).

<sup>2</sup> Vir podatkov za kazalec zaupanja EU je Evropska komisija; podatki so desezonirani medtem, ko so podatki za Slovenijo zaradi prekratke serije še nedesezonirani. Podatki o EU za zadnji mesec nam niso na voljo.

Data source for the confidence indicator for EU is the European Commission; data are seasonally adjusted, while data for Slovenia are not because the series are too short. Data for EU for the last month are not available.

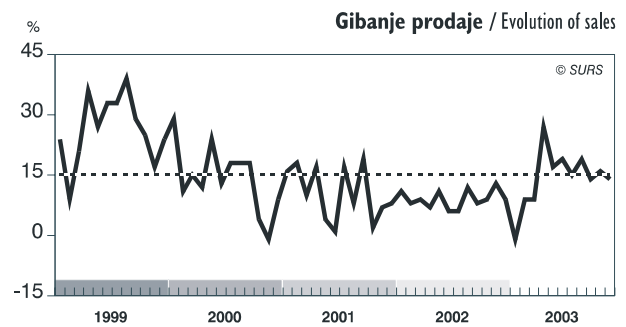
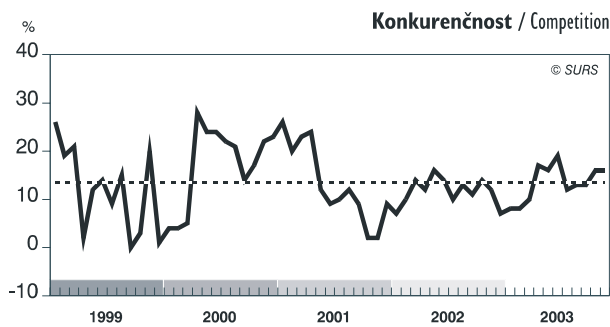
**2. GIBANJE EKONOMSKIH KAZALCEV V TRGOVINI NA DROBNO V SLOVENIJI, JANUAR 1999 - NOVEMBER 2003****2. EVOLUTION OF ECONOMIC INDICATORS IN RETAIL TRADE IN SLOVENIA, JANUARY 1999 - NOVEMBER 2003****Ocena stanj / Appreciation of situation****Pričakovanja v naslednjih 3 mesecih / Expectations in the next 3 months**

— trgovina na drobno / retail trade

- - - dolgoletno povprečje / average

## Ocena konkurenčnosti in gibanje prodaje

Appreciation of competition and evolution of sales

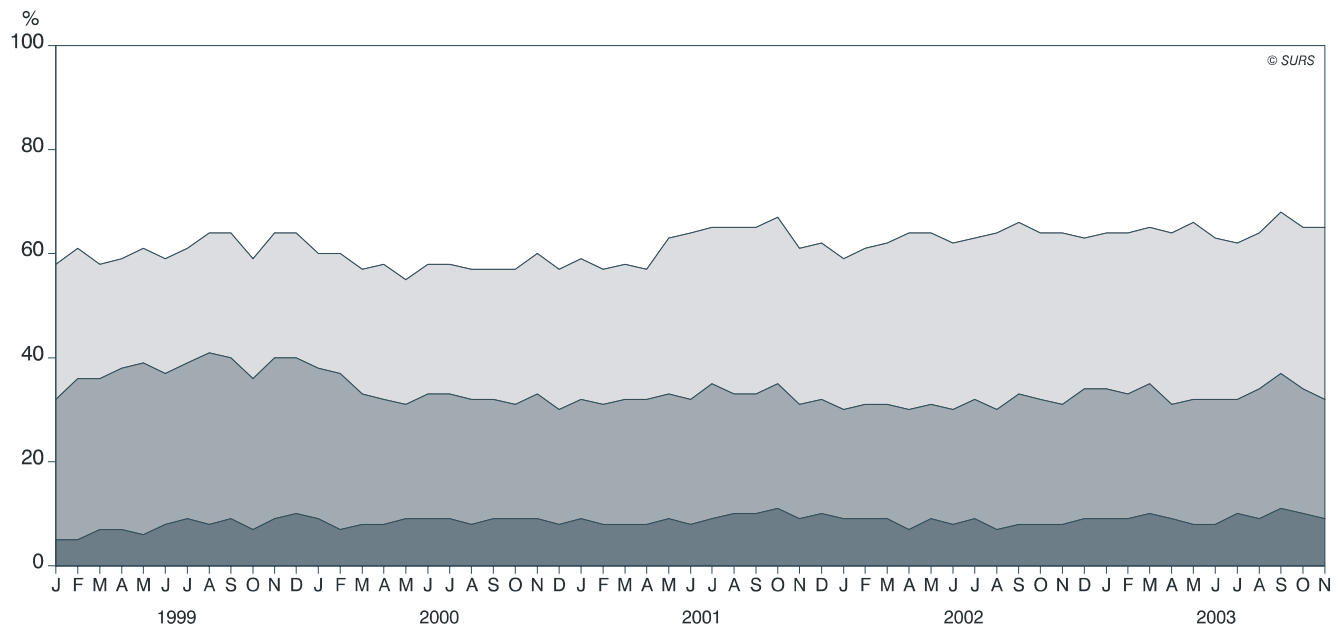


— trgovina na drobno / retail trade

- - - dolgoletno povprečje / average

## Omejitveni dejavniki v trgovini na drobno

Obstacles in retail trade



Grafikon o omejitvah v trgovini na drobno prikazuje deleže podjetij, ki se soočajo z naslednjimi skupinami omejitev:

- ▷ Skupina **hude omejitve** zajema podjetja, ki imajo hkrati težave z dejavniki iz skupine "težave s povpraševanjem" kot tudi z dejavniki iz skupine "težave s ponudbo".
- ▷ Skupina **težave s ponudbo** zajema podjetja, ki imajo težave s slabo ponudbo, visokimi stroški dela, visoko ceno denarja, težavami z dostopnostjo do bančnih kreditov, premajhno prodajno površino in premajhnimi skladiščnimi prostori.
- ▷ Skupina **težave s povpraševanjem** zajema podjetja, ki imajo težave z nizkim povpraševanjem in konkurenco v sektorju.
- ▷ Skupina **ni omejitev** zajema podjetja, ki nimajo težav pri prodaji.

The chart on retail trade obstacles shows the share of enterprises faced with the following groups of problems:

- ▷ Group **severe obstacles** includes enterprises faced with problems from the group "demand difficulties" and those from the group "supply difficulties" at the same time.
- ▷ Group **supply difficulties** includes enterprises faced with bad supply, high cost of labour, high cost finance, problems with access to bank credits small sales surface and small storage capacity.
- ▷ Group **demand difficulties** includes enterprises faced with low demand and competition in own sector.
- ▷ Group **no limits** includes enterprises with no limits to retail.

□ hude omejitve / severe obstacles

□ težave s ponudbo / supply difficulties

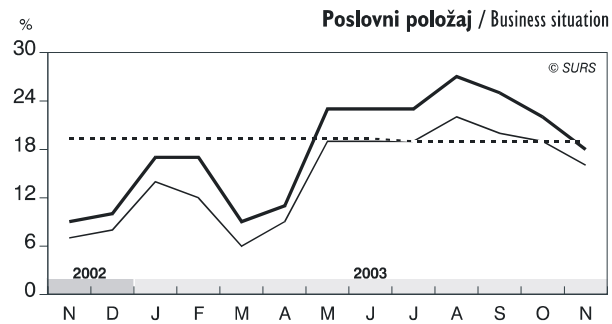
■ težave s povpraševanjem / demand difficulties

■ ni omejitev / no limits

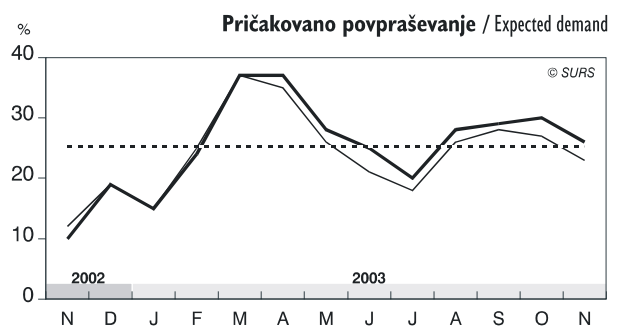
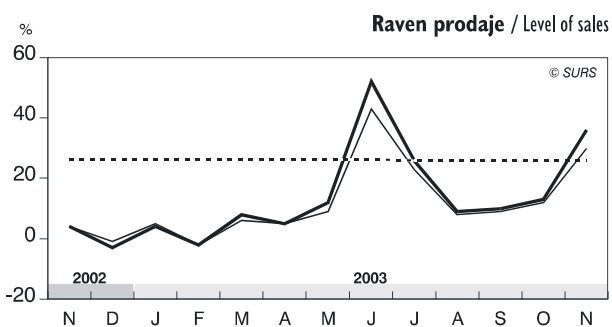
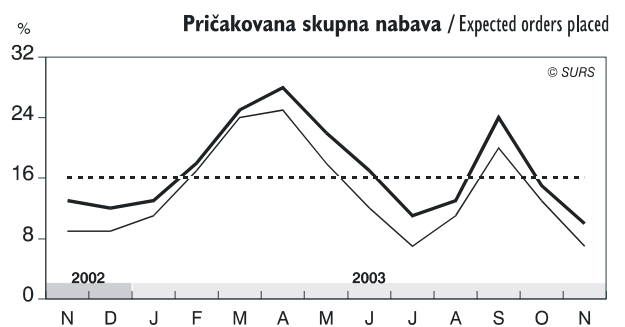
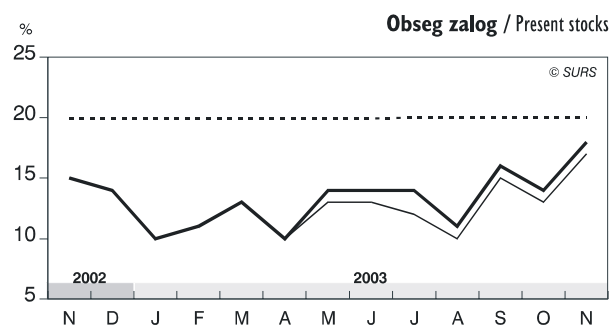
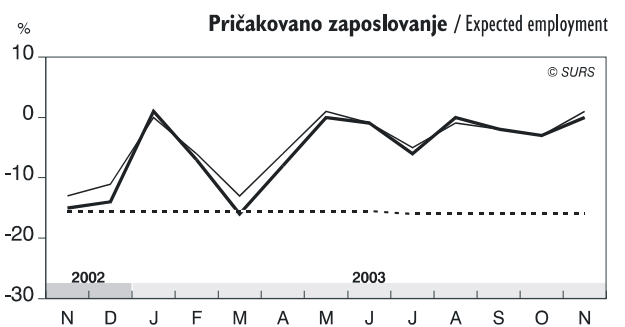
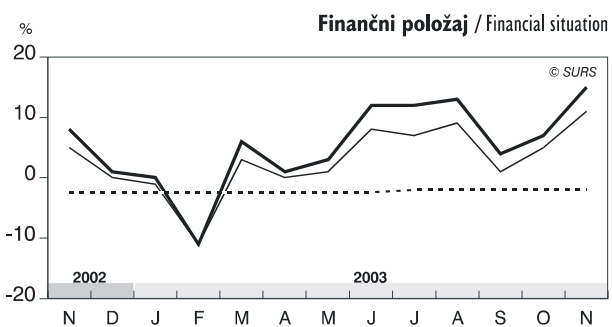
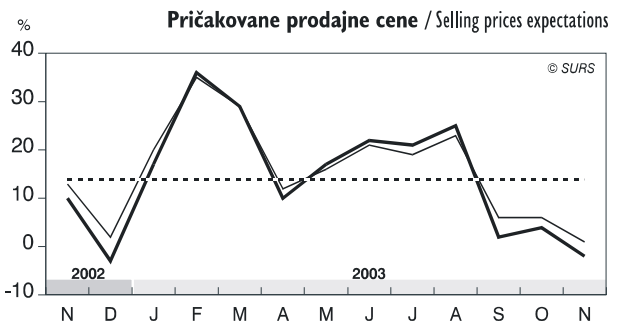
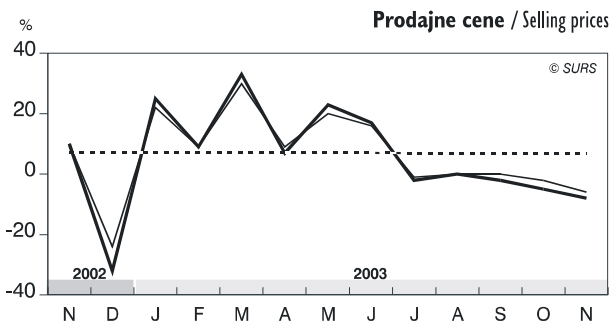
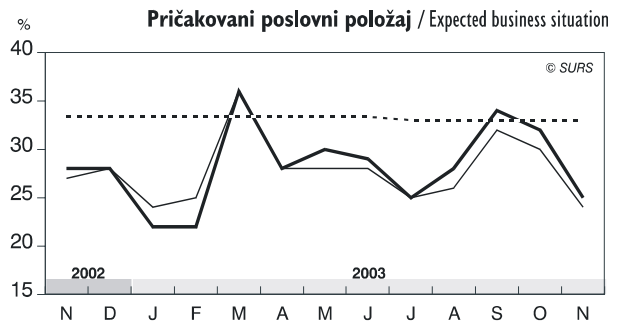
## 2.1 Gibanje ekonomskih kazalcev v velikih podjetjih, november 2002 - november 2003

## 2.1 Evolution of economic indicators in large enterprises, November 2002 - November 2003

## Ocena stanj / Appreciation of situation



## Pričakovanja v naslednjih 3 mesecih / Expectations in the next 3 months



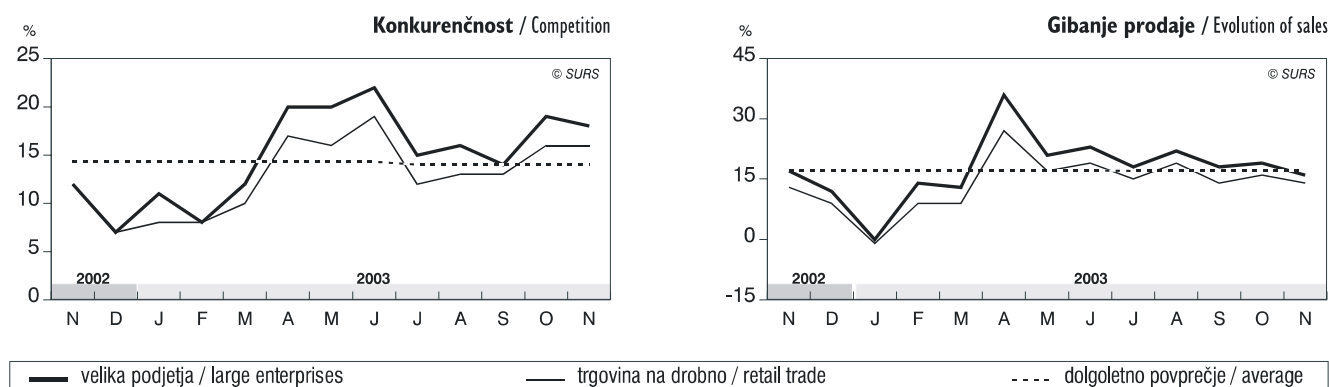
— velika podjetja / large enterprises

— trgovina na drobno / retail trade

- - - - dolgoletno povprečje / average

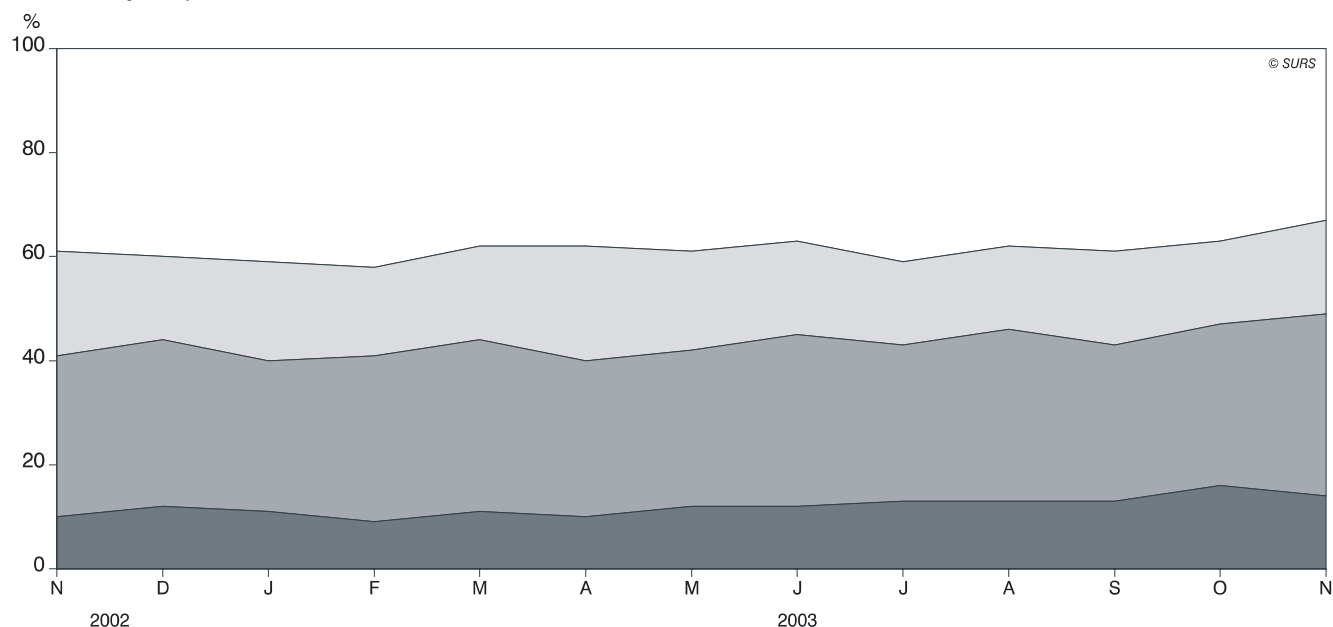
## Ocena konkurenčnosti in gibanje prodaje

Appreciation of competition and evolution of sales



## Omejitveni dejavniki v velikih podjetjih

Obstacles in large enterprises



Grafikon o omejitvah v trgovini na drobno prikazuje deleže podjetij, ki se soočajo z naslednjimi skupinami omejitev:

- ▷ Skupina **hude omejitve** zajema podjetja, ki imajo hkrati težave z dejavniki iz skupine "težave s povpraševanjem" kot tudi z dejavniki iz skupine "težave s ponudbo".
- ▷ Skupina **težave s ponudbo** zajema podjetja, ki imajo težave s slabo ponudbo, visokimi stroški dela, visoko ceno denarja, težavami z dostopnostjo do bančnih kreditov, premajhno prodajno površino in premajhnimi skladiščnimi prostori.
- ▷ Skupina **težave s povpraševanjem** zajema podjetja, ki imajo težave z nizkim povpraševanjem in konkurenco v sektorju.
- ▷ Skupina **ni omejitev** zajema podjetja, ki nimajo težav pri prodaji.

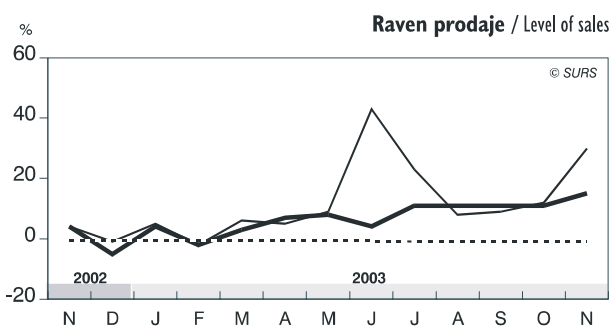
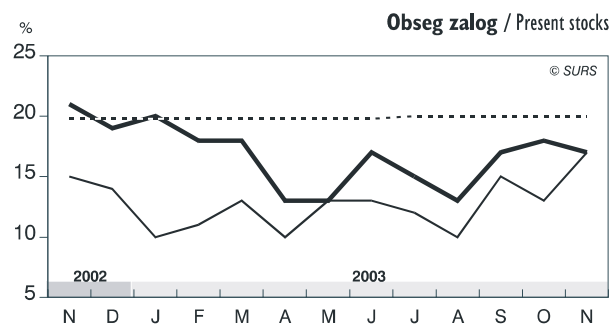
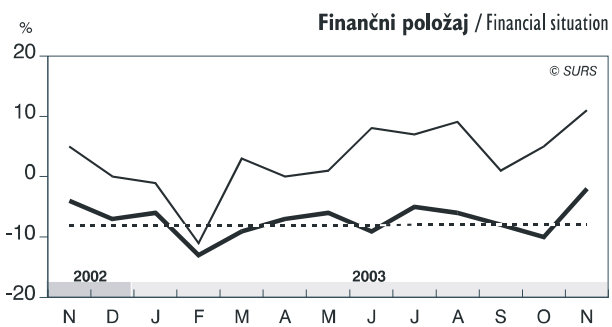
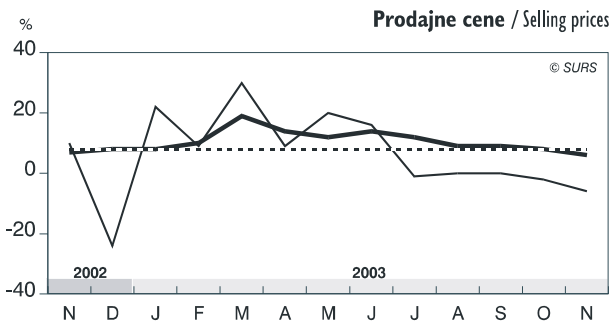
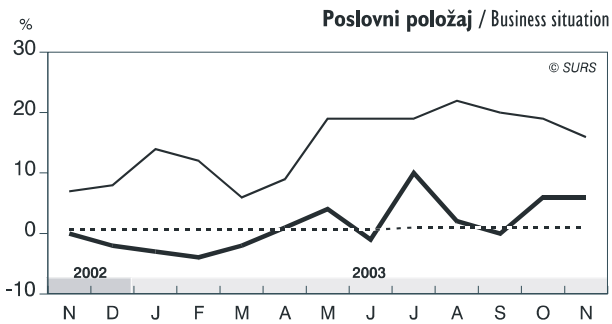
The chart on retail trade obstacles shows the share of enterprises faced with the following groups of problems:

- ▷ Group **severe obstacles** includes enterprises faced with problems from the group "demand difficulties" and those from the group "supply difficulties" at the same time.
- ▷ Group **supply difficulties** includes enterprises faced with bad supply, high cost of labour, high cost finance, problems with access to bank credits small sales surface and small storage capacity.
- ▷ Group **demand difficulties** includes enterprises faced with low demand and competition in own sector.
- ▷ Group **no limits** includes enterprises with no limits to retail.

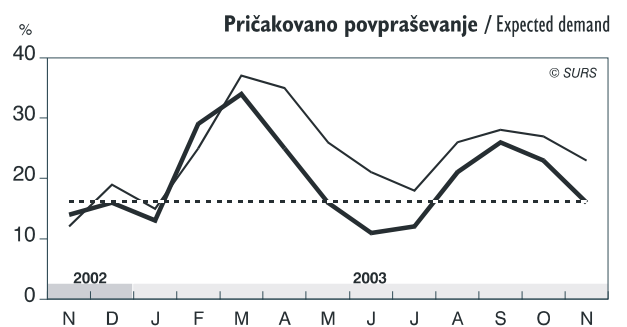
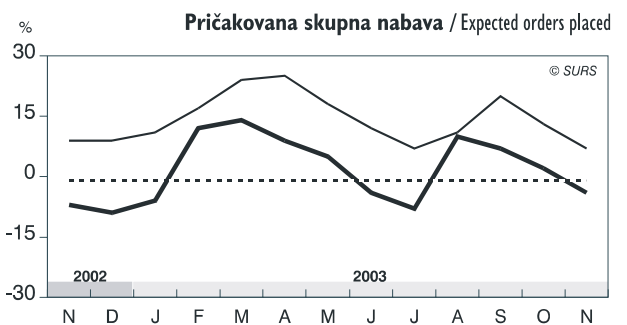
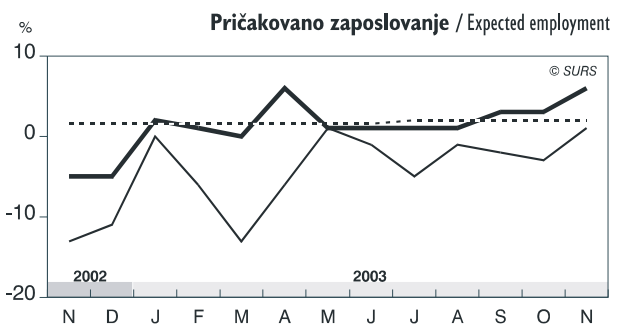
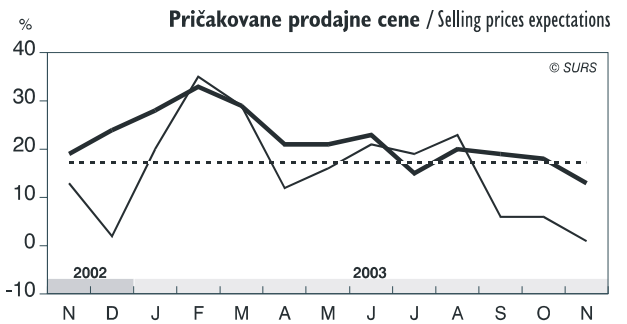
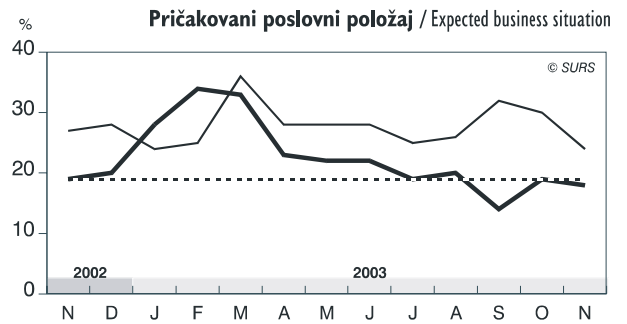
## 2.2 Gibanje ekonomskih kazalcev v srednjevelikih podjetjih, november 2002 - november 2003

2.2 Evolution of economic indicators in medium enterprises, November 2002 - November 2003

## Ocena stanj / Appreciation of situation



## Pričakovanja v naslednjih 3 mesecih / Expectations in the next 3 months



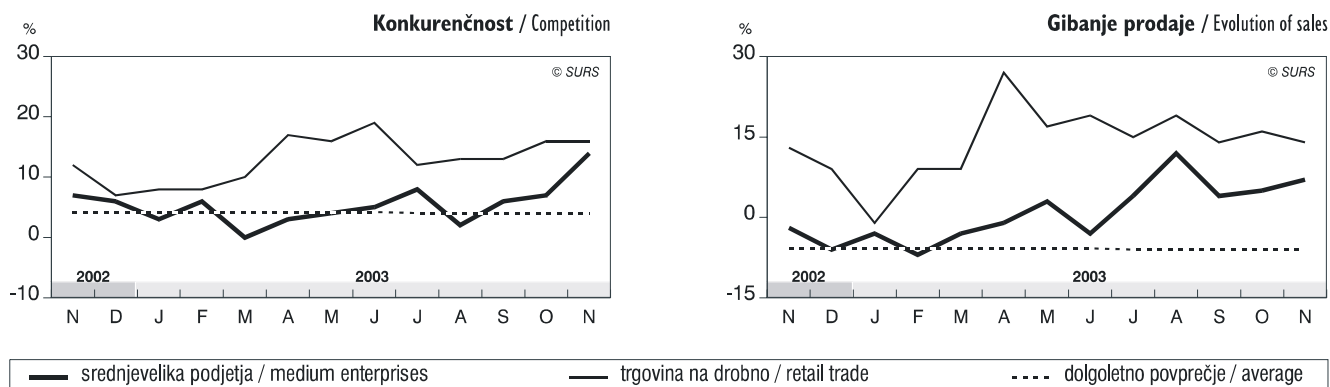
— srednjevelika podjetja / medium enterprises

— trgovina na drobno / retail trade

- - - - dolgoletno povprečje / average

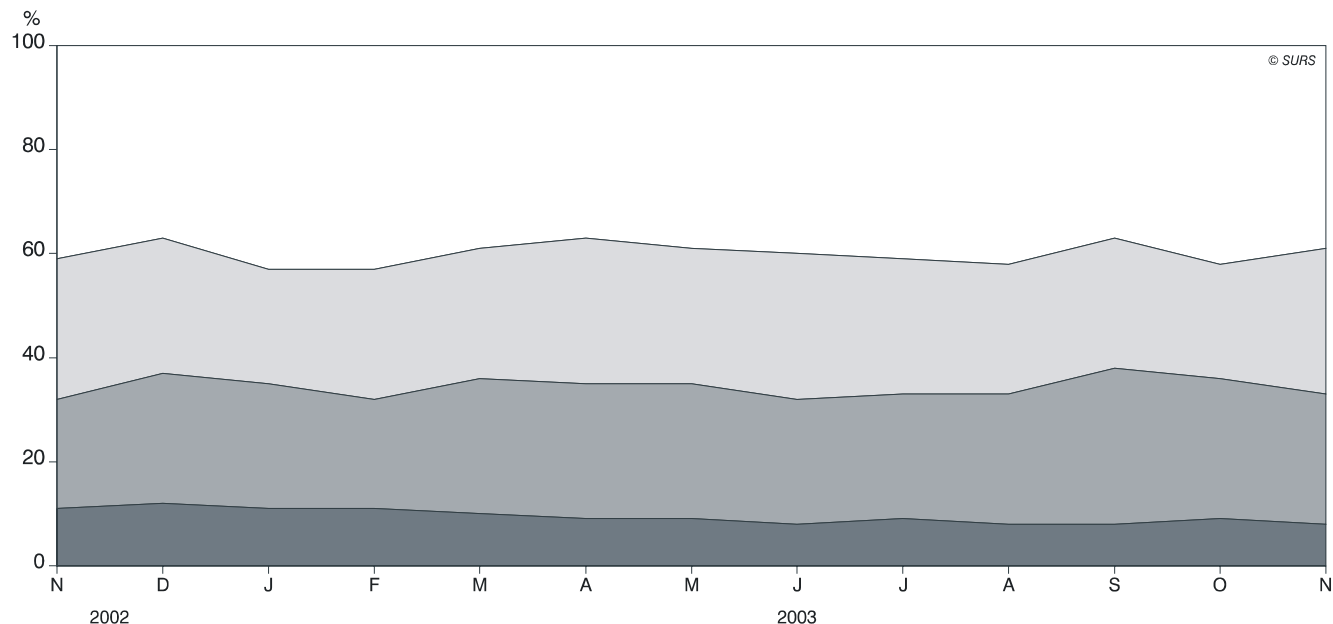
## Ocena konkurenčnosti in gibanje prodaje

Appreciation of competition and evolution of sales



## Omejitveni dejavniki v srednjevelikih podjetjih

Obstacles in medium enterprises



Grafikon o omejitvah v trgovini na drobno prikazuje deleže podjetij, ki se soočajo z naslednjimi skupinami omejitev:

- ▷ Skupina **hude omejitve** zajema podjetja, ki imajo hkrati težave z dejavniki iz skupine "težave s povpraševanjem" kot tudi z dejavniki iz skupine "težave s ponudbo".
- ▷ Skupina **težave s ponudbo** zajema podjetja, ki imajo težave s slabo ponudbo, visokimi stroški dela, visoko ceno denarja, težavami z dostopnostjo do bančnih kreditov, premajhno prodajno površino in premajhnimi skladiščnimi prostori.
- ▷ Skupina **težave s povpraševanjem** zajema podjetja, ki imajo težave z nizkim povpraševanjem in konkurenco v sektorju.
- ▷ Skupina **ni omejitev** zajema podjetja, ki nimajo težav pri prodaji.

The chart on retail trade obstacles shows the share of enterprises faced with the following groups of problems:

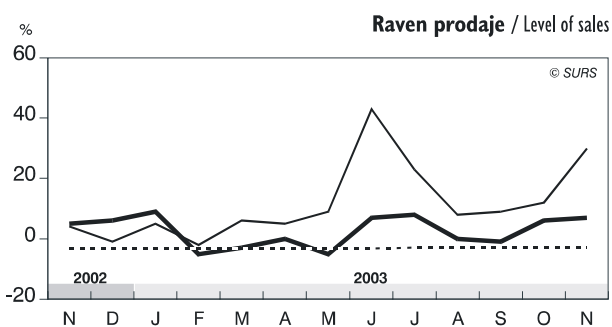
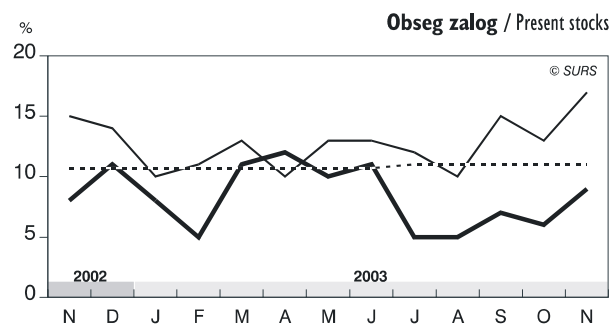
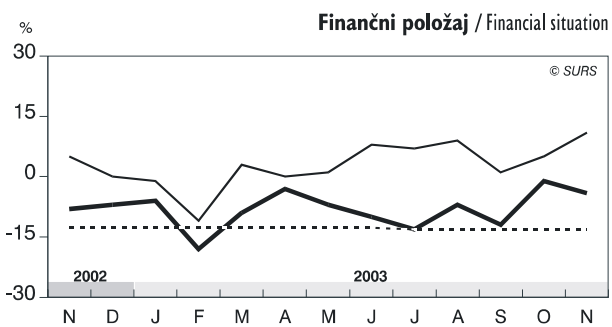
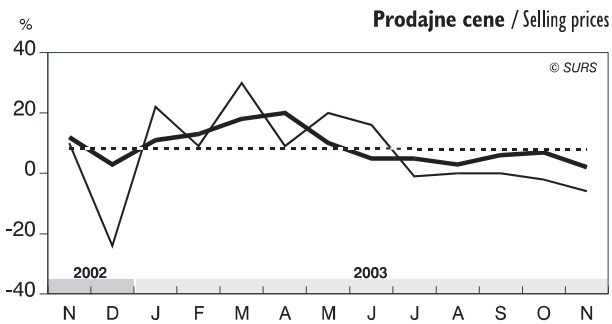
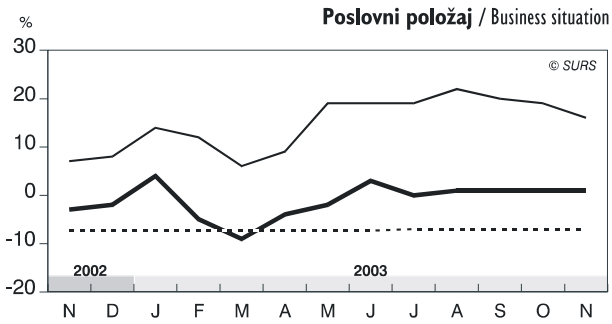
- ▷ Group **severe obstacles** includes enterprises faced with problems from the group "demand difficulties" and those from the group "supply difficulties" at the same time.
- ▷ Group **supply difficulties** includes enterprises faced with bad supply, high cost of labour, high cost finance, problems with access to bank credits small sales surface and small storage capacity.
- ▷ Group **demand difficulties** includes enterprises faced with low demand and competition in own sector.
- ▷ Group **no limits** includes enterprises with no limits to retail.



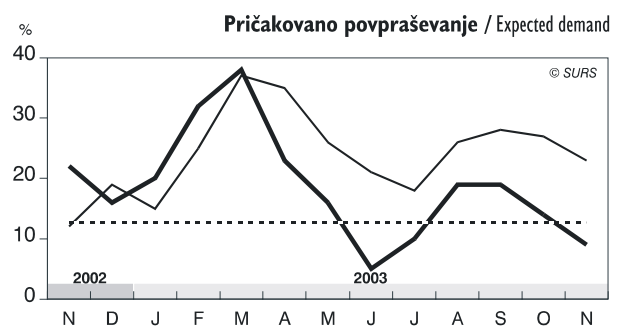
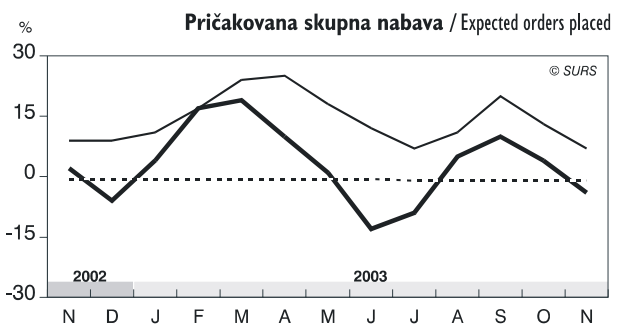
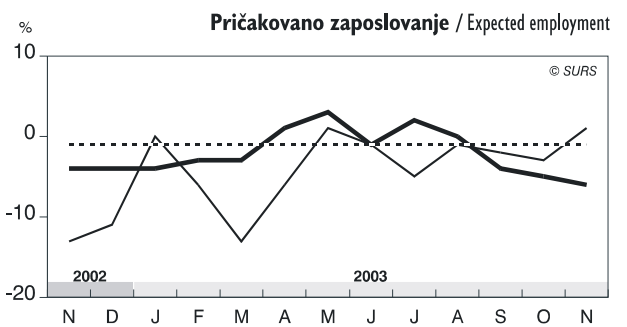
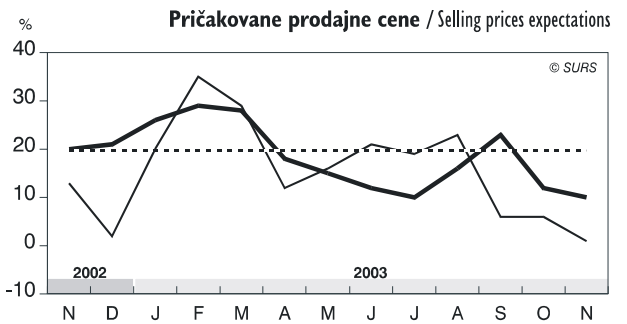
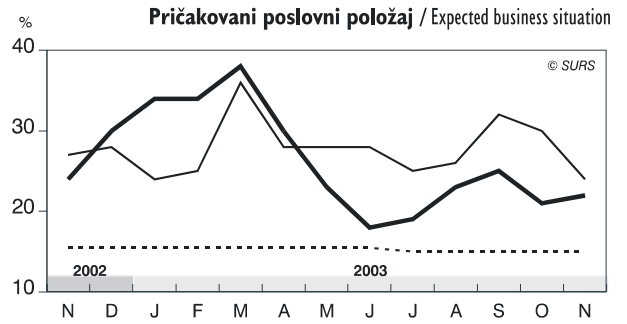
## 2.3 Gibanje ekonomskih kazalcev v malih podjetjih, november 2002 - november 2003

2.3 Evolution of economic indicators in small enterprises, November 2002 - November 2003

## Ocena stanj / Appreciation of situation



## Pričakovanja v naslednjih 3 mesecih / Expectations in the next 3 months



— mala podjetja / small enterprises

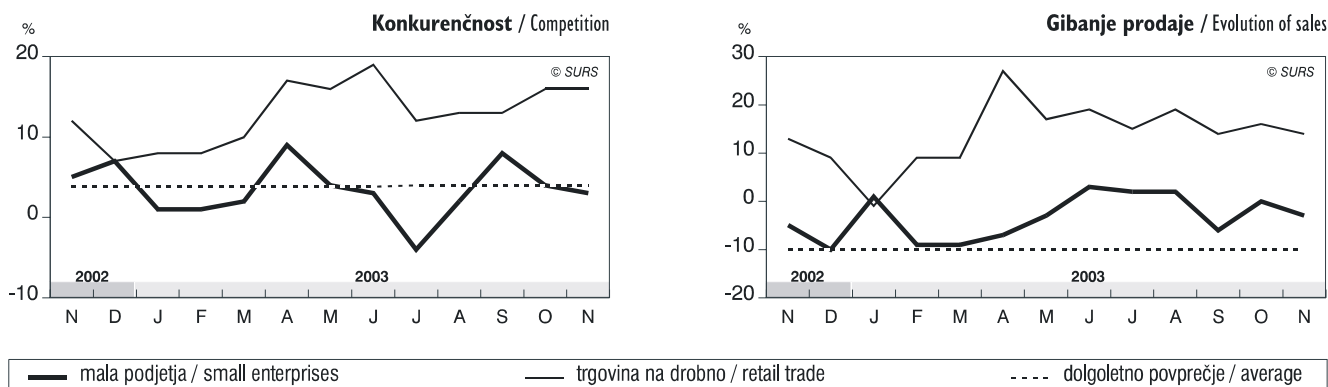
— trgovina na drobno / retail trade

- - - dolgoletno povprečje / average



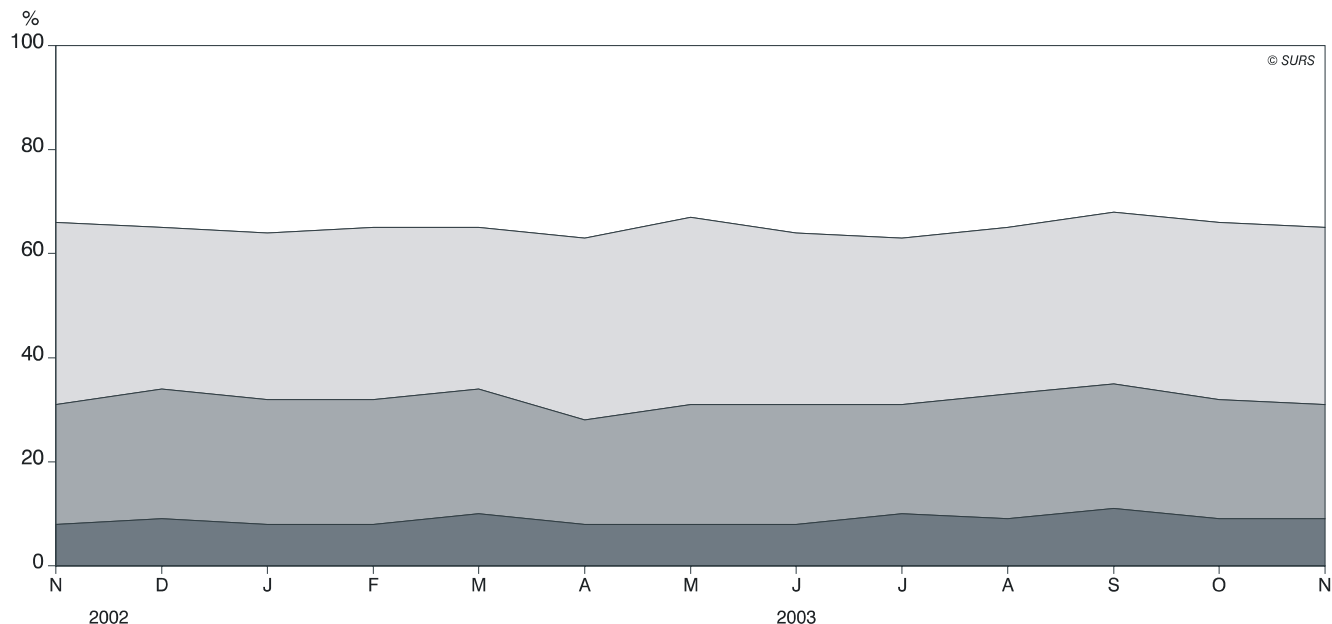
## Ocena konkurenčnosti in gibanje prodaje

Appreciation of competition and evolution of sales



## Omejitveni dejavniki v malih podjetjih

Obstacles in small enterprises



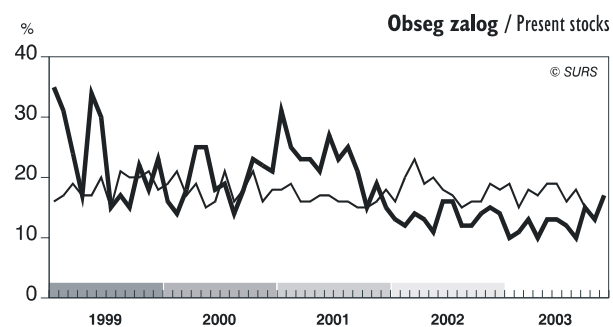
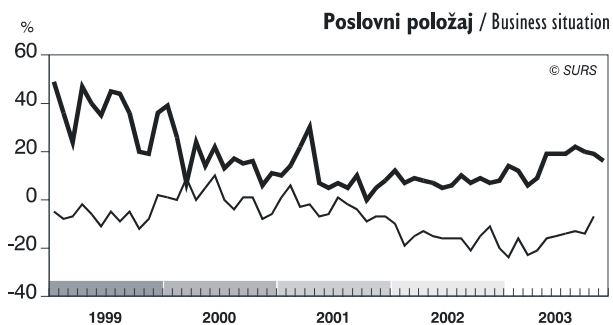
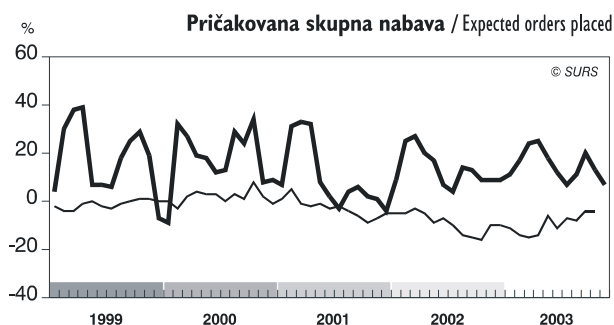
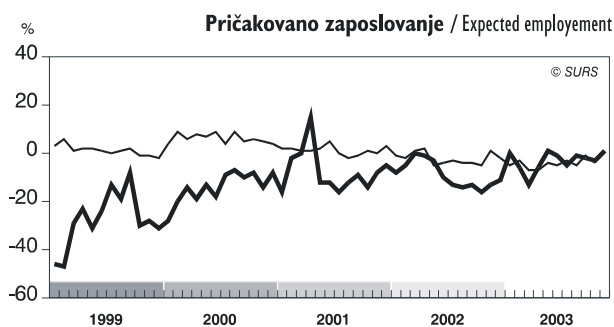
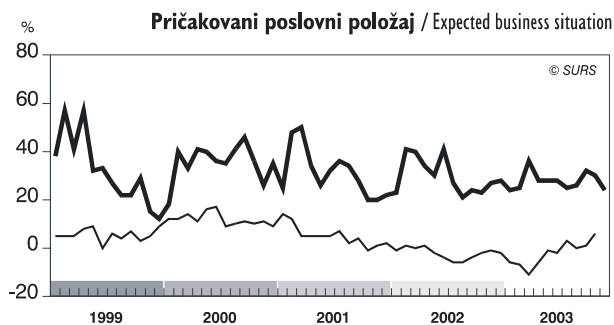
Grafikon o omejitvah v trgovini na drobno prikazuje deleže podjetij, ki se soočajo z naslednjimi skupinami omejitev:

- ▷ Skupina **hude omejitve** zajema podjetja, ki imajo hkrati težave z dejavniki iz skupine "težave s povpraševanjem" kot tudi z dejavniki iz skupine "težave s ponudbo".
- ▷ Skupina **težave s ponudbo** zajema podjetja, ki imajo težave s slabo ponudbo, visokimi stroški dela, visoko ceno denarja, težavami z dostopnostjo do bančnih kreditov, premajhno prodajno površino in premajhnimi skladišnimi prostori.
- ▷ Skupina **težave s povpraševanjem** zajema podjetja, ki imajo težave z nizkim povpraševanjem in konkurenco v sektorju.
- ▷ Skupina **ni omejitev** zajema podjetja, ki nimajo težav pri prodaji.

The chart on retail trade obstacles shows the share of enterprises faced with the following groups of problems:

- ▷ Group **severe obstacles** includes enterprises faced with problems from the group "demand difficulties" and those from the group "supply difficulties" at the same time.
- ▷ Group **supply difficulties** includes enterprises faced with bad supply, high cost of labour, high cost finance, problems with access to bank credits small sales surface and small storage capacity.
- ▷ Group **demand difficulties** includes enterprises faced with low demand and competition in own sector.
- ▷ Group **no limits** includes enterprises with no limits to retail.



**3. GIBANJE EKONOMSKIH KAZALCEV V TRGOVINI NA DROBNO V SLOVENIJI IN EU<sup>1</sup>, JANUAR 1999 - NOVEMBER 2003**3. EVOLUTION OF ECONOMIC INDICATORS IN RETAIL TRADE IN SLOVENIA IN EU<sup>1</sup>, JANUARY 1999 - NOVEMBER 2003**Ocena stanj / Appreciation of situation****Pričakovanja v naslednjih 3 mesecih / Expectations in the next 3 months**

— Slovenija / Slovenia

— EU / EU

<sup>1</sup> Vir podatkov za EU je Evropska komisija; podatki so desezonirani medtem, ko so podatki za Slovenijo zaradi prekratke serije še nedesezonirani. Podatki o EU za zadnji mesec nam niso na voljo.  
Data source for EU is the European Commission; data are seasonally adjusted, while data for Slovenia are not because the series are too short. Data for EU for the last month are not available.

## METODOLOŠKA POJASNILA

### NAMEN STATISTIČNEGA RAZISKOVANJA

Namen kvalitativne Ankete o poslovnih tendencah v trgovini na drobno (vprašalnik PA-TRG) je mesečno pridobivanje informacij o trenutnih stanjih glavnih ekonomskih kazalcev ter ocenitev njihovega gibanja v naslednjih mesecih. Rezultati anket so osnova za izračun kazalca zaupanja v trgovini na drobno.

Panelno anketo o poslovnih tendencah v trgovini na drobno izvajamo v Sloveniji od januarja 1999 s poenotenim vprašalnikom, na podlagi poenotene metodologije in z enako periodiko, kakor jo izvajajo v državah članicah Evropske unije že več desetletij, kar omogoča neposredno primerljivost podatkov.

### ENOTA OPAZOVANJA

Opazujemo podjetja, ki so po Standardni klasifikaciji dejavnosti razvrščena v trgovino na drobno, in sicer v naslednja oddelka:

- 50 - Prodaja, vzdrževanje in popravila motornih vozil; trgovina na drobno z motornimi gorivi,
- 52 - Trgovina na drobno, razen z motornimi vozili; popravila izdelkov široke porabe.

Vzorec podjetij je oblikovan na podlagi dveh meril:

- razvrstitve trgovskega podjetja po SKD in
- velikosti trgovskega podjetja (prihodek, skladno z zakonom o gospodarskih družbah).

### VIRI

Na vprašalnik PA - TRG odgovarjajo direktorji podjetij ali drugi vodilni delavci med 1. in 10. v mesecu.

### ZAJETJE

V panelni vzorec smo zajeli 94 % velikih (97 % prihodka velikih podjetij) in 90 % srednje velikih (90 % prihodka srednje velikih podjetij) ter 31 % malih podjetij (ali 37 % prihodka malih podjetij), ki so razvrščena v dejavnost trgovine na drobno ali trgovine z motornimi vozili. Opisani panelni vzorec pokriva 41 % podjetij vzorčnega okvira ali 89 % prihodka v trgovini na drobno in trgovine z motornimi vozili.

### NAČIN ZBIRANJA PODATKOV

Anketo izvajamo mesečno po pošti.

### UTEŽEVANJE ODGOVOROV

Odgovori so uteženi tako, da odražajo relativno pomembnost posameznega podjetja v vzorcu. Znotraj razredov SKD so odgovori uteženi s prihodkom.

### NEODGOVORI

Neodgovore vsak mesec obdelamo skladno s poenoteno metodologijo.

### DEFINICIJE IN POJASNILA

**Ravnotežje** je razlika med pozitivnimi in negativnimi odgovori, izraženimi v odstotkih. Ravnotežja prikazujejo gibanje opazovanih ekonomskih kazalcev (stanj in pričakovanj), ne pa dejanskih velikosti ekonomskih kazalcev. Grafikoni prikazujejo ravnotežja po posameznih vprašanjih.

## METHODOLOGICAL EXPLANATIONS

### PURPOSE OF THE STATISTICAL SURVEY

The purpose of the qualitative Survey on Business Tendency (questionnaire PA-TRG) is to get monthly information about current situations of major economic indicators and to evaluate their movement in the following months. The results of the survey are the basis for evaluation of the confidence indicator in retail trade.

We have been carrying out the Panel Survey on Business Tendency in Retail Trade in Slovenia since January 1999 with the harmonised questionnaire, methodology and periodicity, which have been used in EU Member States for several decades. Therefore, all data are directly comparable.

### OBSERVATION UNITS

We are monitoring units that are registered in retail trade or sale of motor vehicles in the following divisions:

- 50 - Sale, maintenance and repair of motor vehicles, retail sale of fuels
- 52 - Retail trade, except of motor vehicles, repair of personal and household goods

They were selected into the panel by two criteria:

- the classification of the enterprise according to the Standard Classification of Activities (SCA) and
- the size of the enterprises (turnover in accordance with the Law on Business Companies).

### SOURCES

Persons responding to the monthly PA-TRG questionnaire are managers of enterprises or other executives. They respond between the 1st and the 10th of the month.

### COVERAGE

The panel includes 94% of large enterprises (or 97% of their turnover), 90% of medium-sized enterprises (or 90% of their turnover) and 31% of small enterprises (or 37% of their turnover), the principal activity of which is classified into retail trade and sale of motor vehicles. The panel covers 41% of enterprises of the studied population or 89% of turnover in retail trade and sale of motor vehicles.

### METHOD OF DATA COLLECTING

The survey is carried out monthly by mail.

### WEIGHTS FOR RESPONSES

Responses to individual questions are weighted so that they reflect relative importance of an individual enterprise in the panel. Inside the SKD classes responses are weighted with the turnover.

### NON-RESPONSES

Non-responses are processed every month in accordance with the harmonized methodology.

### DEFINITIONS AND EXPLANATIONS

The **balance** is the difference between positive and negative answers, expressed in percent. The balance shows the movement of observed economic indicators (present situation and future expectations), and not the real size of economic indicators. The charts show the balance by individual questions.

**Kazalec zaupanja** je povprečje odgovorov (ravnotežij) na vprašanja o sedanjem in pričakovanem poslovnem položaju in sedanjem obsegu zaloga (obrnjen predznak).

#### OBJAVLJANJE REZULTATOV

Sodelujoči v anketi prejmejo informacijo o dejavnosti, v katero so uvrščeni.

Drugim uporabnikom so ti podatki dostopni na ravni trgovine na drobno in po velikostnih razredih podjetij. Objavljamo jih mesečno v Statističnih informacijah.

#### VPRAŠANJA :

⇒ Ocene stanj:

- Ocena poslovnega položaja v zadnjih 3 mesecih: dober, zadovoljiv - normalen glede na sezono, slab?
- Prodajne cene so v primerjavi s preteklim mesecem: višje, enake, nižje?
- Ocena finančnega položaja v primerjavi s preteklim mesecem: boljši, enak, slabši?
- Ocena obsega zaloga: premajhne, ustrezne - normalne glede na sezono, prevelike?
- Ocena prodaje glede na isti mesec lanskega leta: na višji ravni, na isti ravni, na nižji ravni?

⇒ Pričakovanja v naslednjih mesecih:

- Pričakovani poslovni položaj čez 6 mesecev: boljši, enak, slabši?
- Pričakovane prodajne cene v naslednjih mesecih: višje, enake, nižje?
- Pričakovano zaposlovanje v naslednjih 3 mesecih: povečalo, ostalo enako, zmanjšalo?
- Pričakovani obseg skupne nabave (tujih in domačih dobaviteljev) v naslednjih 3 mesecih: večji, enak, manjši?
- Pričakovano povpraševanje v naslednjih 3 mesecih: povečalo, ostalo enako, zmanjšalo?

- Ocena konkurence na vašem področju glede na pretekli mesec: večja, enaka, manjša?
- Ocena gibanja prodaje za to obdobje leta: dobro, zadovoljivo, slabo?
- Dejavniki, ki ovirajo izboljšanje sedanjega položaja: ni omejitev, nizko povpraševanje, slaba ponudba, visoki stroški dela, visoka cena denarja, težka dostopnost do bančnih kreditov, premajhna prodajna površina, premajhni skladiščni prostori, konkurenca v sektorju, ostalo?

- Pričakovani obseg nabave pri domačih dobaviteljih v naslednjih 3 mesecih: večji, enak, manjši, nimamo domačih dobaviteljev?
- Pričakovani obseg nabave pri tujih dobaviteljih v naslednjih 3 mesecih: večji, enak, manjši, nimamo tujih dobaviteljev?

The **confidence indicator** shows an average of responses (balances) to questions on present and expected business trend and present stock (the latter with inverted sign).

#### PUBLISHING

Persons participating in the survey get the information on the activity of their enterprises.

Other users can get data for retail trade and data for large, medium-sized and small enterprises published monthly in Rapid Reports.

#### QUESTIONS:

⇒ Appreciation of situation:

- Assessment of the present business situation over the past 3 months: good, satisfactory (normal for the season), bad?
- Selling prices compared to the last month: up, unchanged, down?
- Assessment of financial situation compared to the last month: better, same, worse?
- Assessment of stocks: too small, adequate (normal for the season), too large?
- Assessment of sales compared to the same month of the previous year: at a higher level, unchanged, at a lower level?

⇒ Expectation in the next months:

- Expected business situation 6 months ahead: better, same, worse?
- Selling price expectations for the next months: up, unchanged, down?
- Employment expectations for the next 3 months: up, unchanged, down?
- Expectations on orders to place with total suppliers (domestic and foreign) in the next 3 months: up, unchanged, down?
- Expected demand for the next 3 months: up, unchanged, down?

- Assessment of competition in own sector compared to the last month: up, unchanged, down?
- Assessment of sales for this period of year: good, satisfactory, bad?
- Factors limiting the improvement of the present business situation: none, low demand, bad supply, high labour costs, high costs of finance, problems with access to bank credits, small sales surface, small storage capacity, competition in own sector, other?

- Expectations on orders to place with domestic suppliers in the next 3 months: up, unchanged, down, no domestic suppliers?
- Expectations on orders to place with foreign suppliers in the next 3 months: up, unchanged, down, no foreign suppliers?

**KOMENTAR: Tendence v trgovini na drobno so se v primerjavi s preteklim mesecem poslabšale – kazalnik je bil za 4 točke nižji, hkrati pa enak lanskemu povprečju.**

Na gibanje kazalnika zaupanja je vplivala predvsem ocena sedanjega in pričakovanega poslovnega položaja. Kazalnik zaupanja je bil v srednjevelikih podjetjih enak kot pretekli mesec, v velikih in malih podjetjih pa je bilo stanje za 5 oz. 1 točko slabše.

Pričakovanja so se večinoma poslabšala, razen pričakovanega zaposlovanja. Izmed kazalnikov stanja so se poslabšali kazalniki poslovnega položaja, prodajnih cen in gibanja prodaje, drugi pa so se izboljšali.

## **PRIČAKOVANJA**

### **PRIČAKOVANI POSLOVNI POLOŽAJ**

Poslovni položaj se bo poslabšal v naslednjih mesecih; kazalec je nižji za 6 točk. Kazalec je bil glede na isti mesec lanskega leta in lansko povprečje nižji za 3 točke oz. 6 točk.

V malih podjetjih pričakujejo izboljšanje poslovnega položaja (za 1 točko), medtem ko v velikih in srednjevelikih pričakujejo poslabšanje (za 7 točk oz. 1 točko).

### **PRIČAKOVANE PRODAJNE CENE**

Prodajne cene se bodo v prihodnje znižale; kazalec je nižji za 5 točk. Kazalec je glede na isti mesec lani 12 točk nižji in 20 točk pod lanskim povprečjem.

V vseh treh velikostnih razredih podjetij napovedujejo znižanje prodajnih cen (v velikih za 6 točk, v srednjevelikih za 5 točk in malih za 2 točki).

### **PRIČAKOVANO ZAPOSLOVANJE**

V novembru se je kazalec pričakovanega zaposlovanja glede na pretekli mesec zvišal za 4 točke, glede na isti mesec lanskega leta je bil višji za 14 točk in 10 točk nad lanskim povprečjem.

V prihodnje se bo zaposlovanje zmanjšalo v malih podjetjih (za 1 točko), medtem ko v velikih in srednjevelikih pričakujejo izboljšanje (za 3 točke).

### **PRIČAKOVANA SKUPNA NABAVA**

Trgovci pričakujejo zmanjšanje obsega nabav; kazalec je namreč nižji za 6 točk. Glede na isti mesec lani je nižji za 2 točki in 7 točk nižji od lanskega povprečja.

Skupna nabava se bo zmanjšala v vseh treh velikostnih razredih; v velikih podjetjih za 5 točk, v srednjevelikih za 6 točk in malih za 8 točk.

### **PRIČAKOVANO POVPRŠEVANJE**

V naslednjih 3 mesecih se bo povpraševanje po blagu zmanjšalo; kazalec je namreč nižji za 4 točke. V primerjavi z istim mesecem lanskega leta in lanskim povprečjem je kazalec višji za 11 točk oz. 4 točke.

V vseh treh velikostnih razredih podjetij pričakujejo zmanjšanje povpraševanja (v velikih za 4 točke, v srednjevelikih za 7 točk in malih za 5 točk).

## **STANJA**

### **POSLOVNI POLOŽAJ**

Glede na pretekli mesec se je poslovni položaj poslabšal; kazalec je namreč nižji za 3 točke. V primerjavi z istim mesecem lanskega leta je kazalec višji za 9 točk in je 8 točk nad lanskim povprečjem.

V velikih podjetjih beležijo poslabšanje poslovnega položaja (za 4 točke). V srednjevelikih in malih podjetjih ostaja stanje nespremenjeno.

### **PRODAJNE CENE**

V novembru so se prodajne cene znižale za 4 točke. V primerjavi z istim mesecem lani je kazalec 16 točk nižji in 19 točk pod lanskim povprečjem.

V vseh treh velikostnih razredih so se prodajne cene znižale (v velikih za 3 točke, v srednjevelikih za 2 točki in malih za 5 točk).

## FINANČNI POLOŽAJ

Tudi tokrat se je finančni položaj izboljšal; kazalec je višji za 6 točk. Glede na isti mesec lanskega leta in lansko povprečje je višji za 6 oz. 12 točk.

V velikih in srednjevelikih podjetjih se je finančni položaj izboljšal za 8 točk, medtem ko se je v malih kazalec znižal za 3 točke.

## OBSEG ZALOG

Trgovci ocenjujejo, da je prevelik obseg zalog; kazalec je namreč za 4 točke višji. Glede na lanski november in lansko povprečje je kazalec višji za 2 točki oz. 4 točke.

Obseg zalog se je povečal v velikih in malih podjetjih za 4 oz. 3 točke, medtem ko se je v srednjevelikih nekoliko zmanjšal (za 1 točko).

## RAVEN PRODAJE

V zadnjih treh mesecih se raven prodaje povečuje; kazalec je namreč višji za 18 točk. V primerjavi z istim mesecem lani je kazalec višji za 26 točk in 23 točk nad lanskim povprečjem.

V vseh treh velikostnih razredih se je raven prodaje dvignila (v velikih za 23 točk, v srednjevelikih za 4 točke in malih za 1 točko).

## KONKURENČNOST

Konkurenčnost je na področju trgovinske dejavnosti, glede na pretekli mesec enaka. Glede na isti mesec lanskega leta in lansko povprečje je 4 točke višja.

Zmanjšanje konkurenčnosti beležijo v velikih in malih podjetjih (za 1 točko), medtem ko beležijo v srednjevelikih zvišanje za 7 točk.

## GIBANJE PRODAJE ZA TO OBDOBJE LETA

Glede na prejšnji mesec je gibanje prodaje slabše; kazalec nižji za 2 točki. Glede na isti mesec lanskega leta in glede na lansko povprečje pa je višji za 1 točko oz 5 točk.

Gibanje prodaje je slabše v velikih in malih podjetjih (za 3 točke), v srednjevelikih pa je boljše (za 2 točki).

## OMEJITVENI DEJAVNIKI V TRGOVINI NA DROBNO

V novembru se 35 % podjetij (oz. 25 % prihodka) v trgovini na drobno srečuje z dejavniki iz skupine "hude omejitve". V primerjavi s preteklim mesecem je delež enak, glede na isti mesec lanskega leta pa je delež za 1 točko nižji.

Od vprašanih se 33 % podjetij (oz. 30 % prihodka) srečuje s skupino dejavnikov "težave s ponudbo". Delež teh podjetij je glede na pretekli mesec 2 točki višji in enak lanskemu novembru.

23 % podjetij (oz. 26 % prihodka) se je srečevalo s skupino dejavnikov "težave s povpraševanjem", to je za 1 točko manj kot pretekli mesec in enako kot isti mesec lanskega leta.

Podjetij, ki ni imelo omejitev v poslovanju je 9 % (oz. 19 % prihodka). Delež teh podjetij je glede na pretekli mesec za 1 točko nižji in za 1 točki višji glede na isti mesec lanskega leta.

Delež **podjetij** s posameznimi omejitvenimi dejavniki po velikostnih razredih podjetij

VELIKOSTNI RAZRED PODJETIJ	SKUPINA OMEJITVENIH DEJAVNIKOV			
	Hude omejitve	Težave s ponudbo	Težave s povpraševanjem	Ni omejitev
VELIKA	33	18	35	14
SREDNJEVELIKA	39	28	25	8
MALA	35	34	22	9

Deleži **prihodka** s posameznimi omejitvenimi dejavniki po velikostnih razredih

VELIKOSTNI RAZRED PODJETIJ	SKUPINA OMEJITVENIH DEJAVNIKOV			
	Hude omejitve	Težave s ponudbo	Težave s povpraševanjem	Ni omejitev
VELIKA	22	30	27	21
SREDNJEVELIKA	39	28	26	7
MALA	37	34	20	9

Podrobnejši pregled omejitvenih dejavnikov v trgovini na drobno<sup>1)</sup>:

- 42 % podjetij (ali 40 % prihodka) je omejevala konkurenca v sektorju,
- 38 % podjetij (ali 35 % prihodka) so omejevali visoki stroški dela,
- 35 % podjetij (ali 27 % prihodka) je omejevalo nezadostno povpraševanje,
- 31 % podjetij (ali 28 % prihodka) je omejevala visoka cena denarja,
- 15 % podjetij (ali 4 % prihodka) je omejevala dostopnost do bančnih kreditov,
- 14 % podjetij (ali 10 % prihodka) je omejevala premajhna prodajna površina,
- 10 % podjetij (ali 9 % prihodka) so omejevali drugi dejavniki, kot so finančna nedisciplina, visoke najemnine, slaba lokacija itd.,
- 9 % podjetij (ali 19 % prihodka) ni imelo omejitev v poslovanju,
- 9 % podjetij (ali 7 % prihodka) so omejevali premajhni skladiščni prostori,
- 3 % podjetij (ali 1 % prihodka) je omejevala slaba ponudba.

1) Podjetja lahko označijo več dejavnikov, ki omejujejo njihovo poslovanje, zato vsota odstotkov ni 100.

**Sestavila / Prepared by:** Barbara Mikulec

Izdaja, založba in tisk Statistični urad Republike Slovenije, Ljubljana, Vožarski pot 12 - **Uporaba in objava podatkov dovoljena le z navedbo vira** - Odgovarja generalna direktorica mag. Irena Krížman - Urednica zbirke Statistične informacije Avguššina Kuhar de Domizio - Slovensko besedilo jezikovno uredila Ivanka Zobec - Angleško besedilo jezikovno uredil Boris Panič - Tehnični urednik Anton Rojc - Naklada 103 izvodov - ISSN zbirke Statistične informacije 1408-192X - ISSN podzbirke Trgovina 1408-9327 - Informacije daje Informacijsko središče, tel.: (01) 241 51 04 - El. pošta: info.stat@gov.si - <http://www.stat.si>.

Edited, published and printed by the Statistical Office of the Republic of Slovenia, Ljubljana, Vožarski pot 12 - **These data can be used provided the source is acknowledged** - Director-General Irena Krížman - Rapid Reports editor Avguššina Kuhar de Domizio - Slovene language editor Ivanka Zobec - English language editor Boris Panič - Technical editor Anton Rojc - Total print run 103 copies - ISSN of collection Rapid reports 1408-192X - ISSN of subcollection Distributive trade 1408-9327 - Information is given by the Information Centre of the Statistical Office of the Republic of Slovenia, tel.: +386 1 241 51 04 - E-mail: info.stat@gov.si - <http://www.stat.si>.