

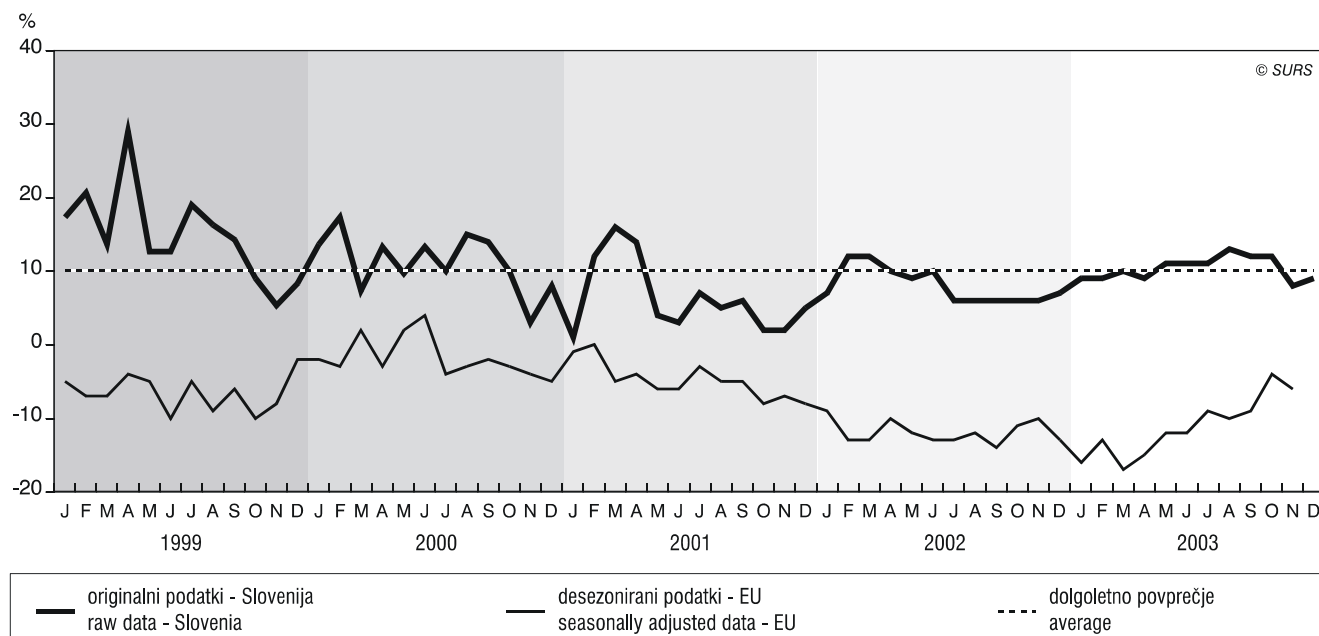


POSLOVNE TENDENCE V TRGOVINI NA DROBNO, SLOVENIJA, JANUAR 1999 - DECEMBER 2003  
BUSINESS TENDENCY IN RETAIL TRADE, SLOVENIA, JANUARY 1999 - DECEMBER 2003

- ▶ Decembrske tendence v trgovini na drobno so se v primerjavi s preteklim mesecem izboljšale – kazalnik je bil za 1 točko višji. Višji je bil tudi v primerjavi z lanskim decembrom, in sicer za 2 točki.
- ▶ Na gibanje kazalnika zaupanja je vplivala predvsem ocena pričakovanega poslovnega položaja. Kazalnik zaupanja je bil v srednje velikih in malih podjetjih enak kot pretekli mesec, v velikih podjetjih pa je bilo stanje za 2 točki boljše.
- ▶ Kazalci pričakovani so se večinoma poslabšali, razen pričakovanega poslovnega položaja. Izmed kazalnikov stanja so se poslabšali kazalniki obsega zalog, prodajnih cen in finančnega položaja, preostali napovedujejo zboljšanje.
- ▶ In December business tendencies in retail trade went up compared to the previous month. The confidence indicator was 1 point higher than in the previous month and 2 points above last year's average.
- ▶ The confidence indicator was mostly influenced by the expected business situation. In medium-sized and small enterprises it was the same as in the previous month, while in large enterprises it went up by 2 points.
- ▶ Expectations deteriorated, excluding the business situation indicator. Indicators of the present situation improved, while indicators of the present stocks, selling prices and financial situation deteriorated.

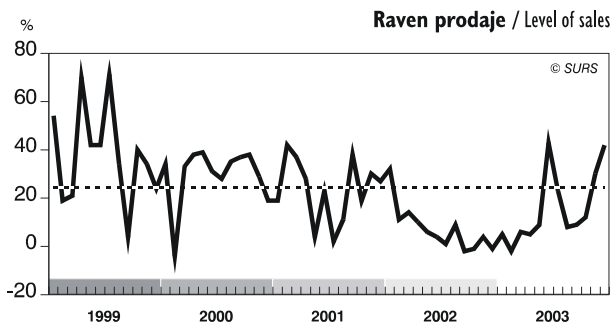
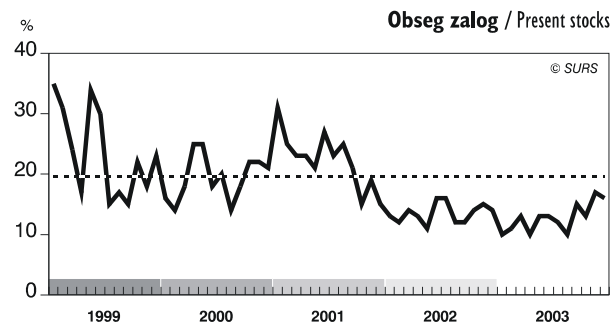
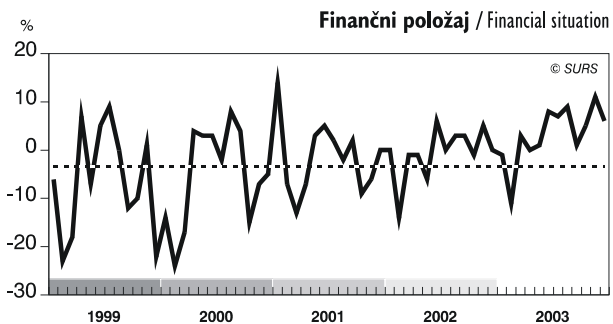
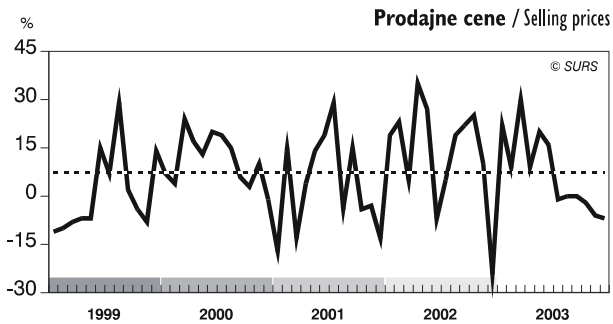
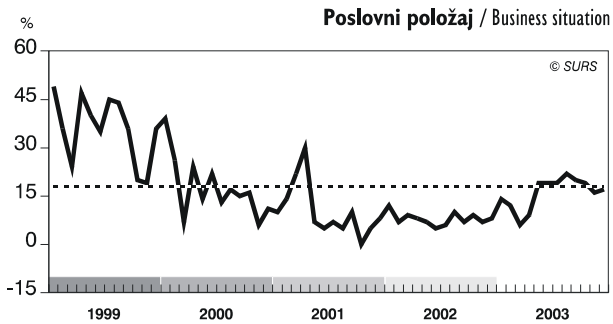
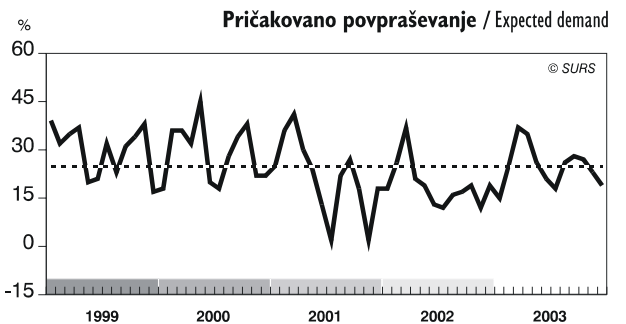
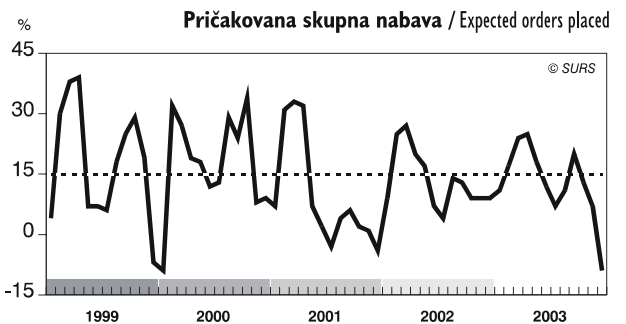
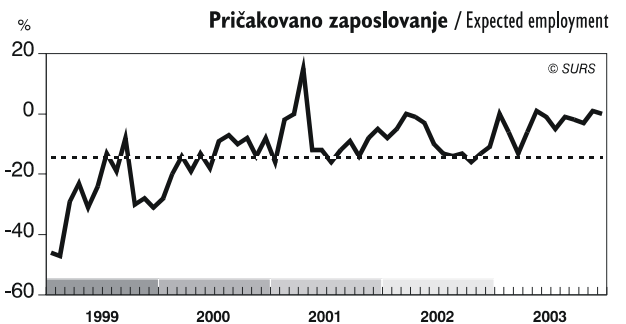
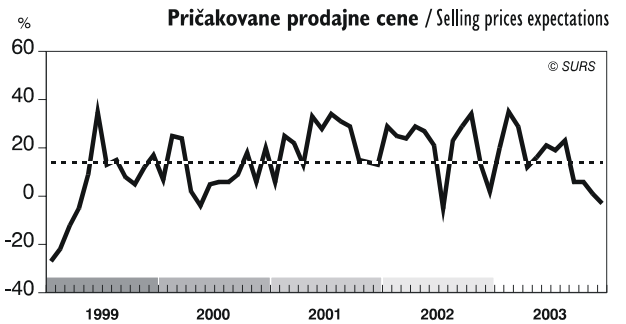
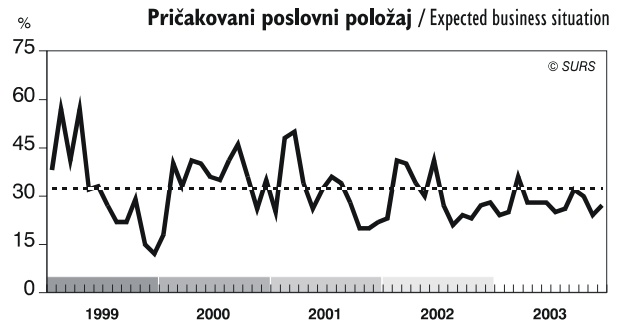
I. KAZALEC ZAUPANJA<sup>1</sup> V SLOVENIJI IN EU<sup>2</sup>, JANUAR 1999 - DECEMBER 2003

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

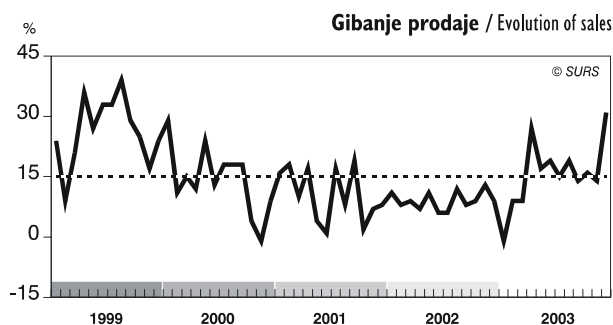
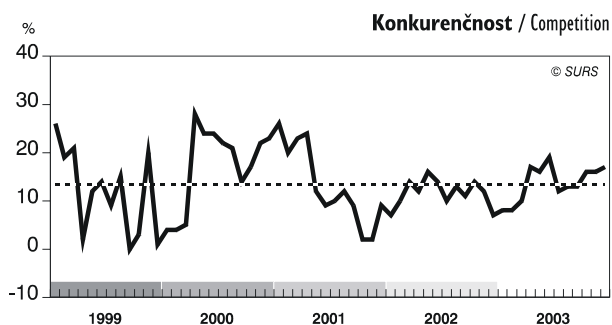
**2. GIBANJE EKONOMSKIH KAZALCEV V TRGOVINI NA DROBNO V SLOVENIJI, JANUAR 1999 - DECEMBER 2003****2. EVOLUTION OF ECONOMIC INDICATORS IN RETAIL TRADE IN SLOVENIA, JANUARY 1999 - DECEMBER 2003****Ocena stanj / Appreciation of situation****Pričakovanja v naslednjih 3 mesecih / Expectations in the next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

— trgovina na drobno / retail trade

- - - dolgoletno povprečje / average

## Ocena konkurenčnosti in gibanje prodaje

Appreciation of competition and evolution of sales

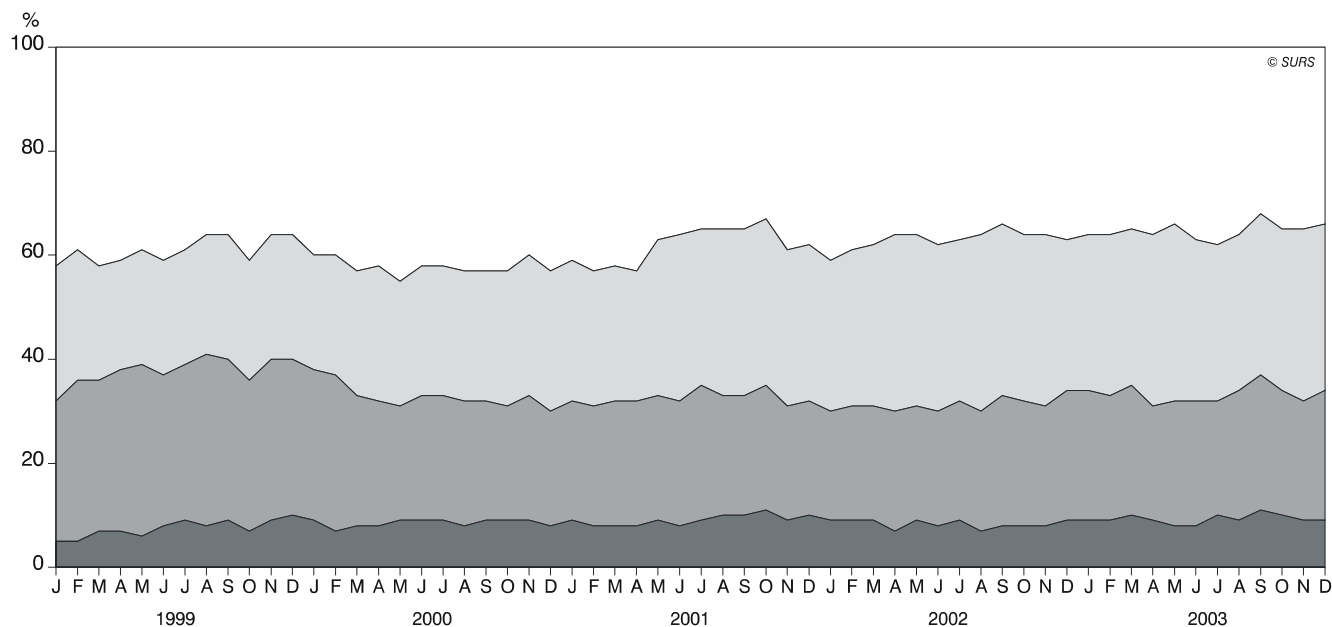


— trgovina na drobno / retail trade

- - - 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

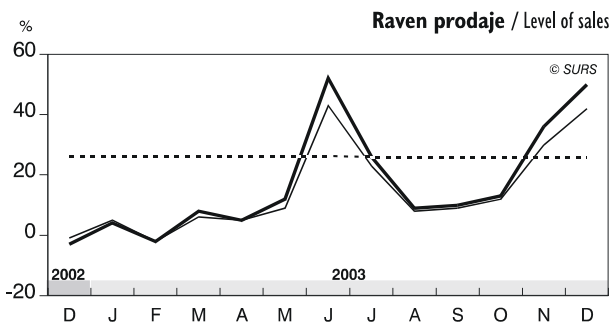
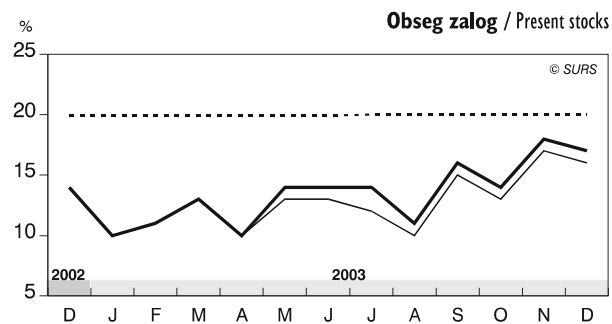
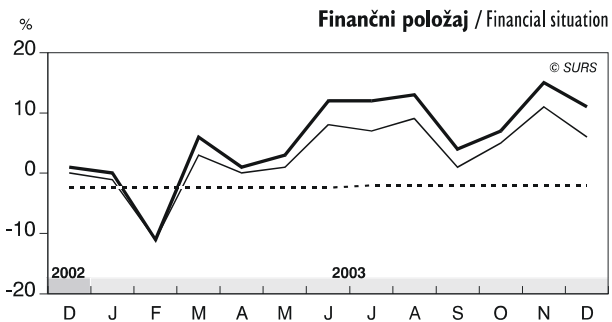
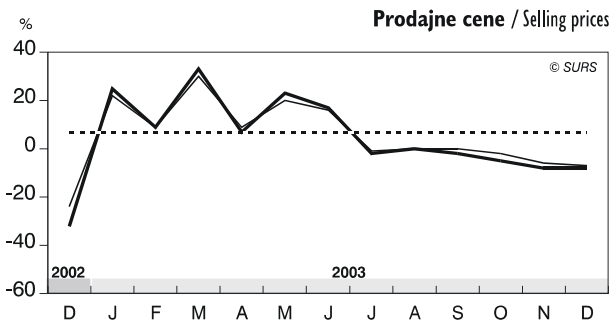
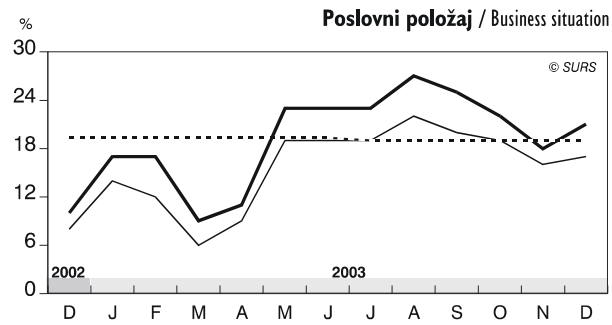
■ težave s povpraševanjem / demand difficulties

■ ni omejitev / no limits

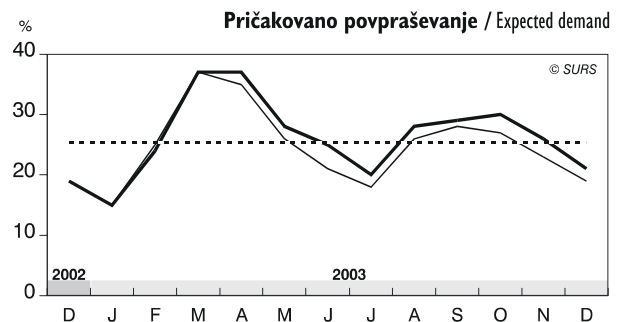
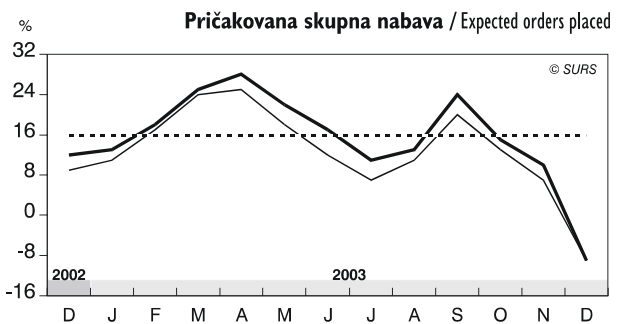
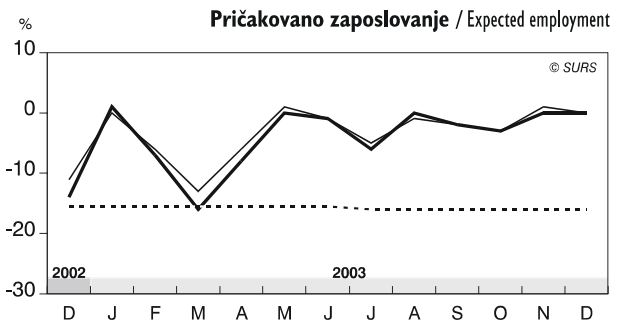
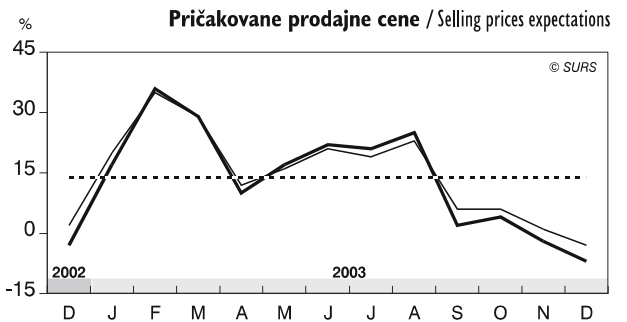
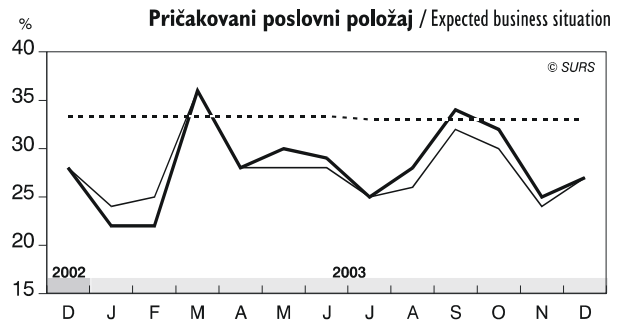
## 2.1 Gibanje ekonomskih kazalcev v velikih podjetjih, december 2002 - december 2003

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

## Ocena stanj / Appreciation of situation



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



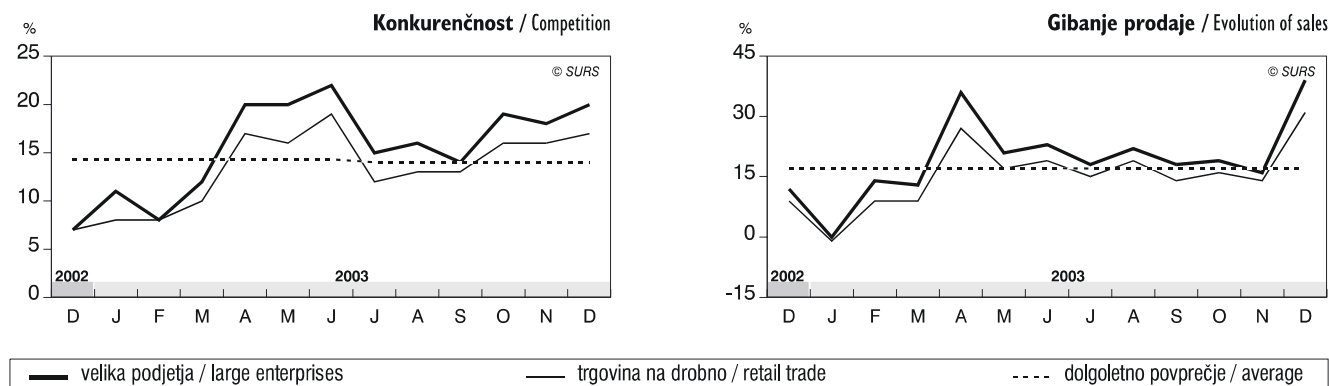
— velika podjetja / large enterprises

— trgovina na drobno / retail trade

- - - - dolgoletno povprečje / average

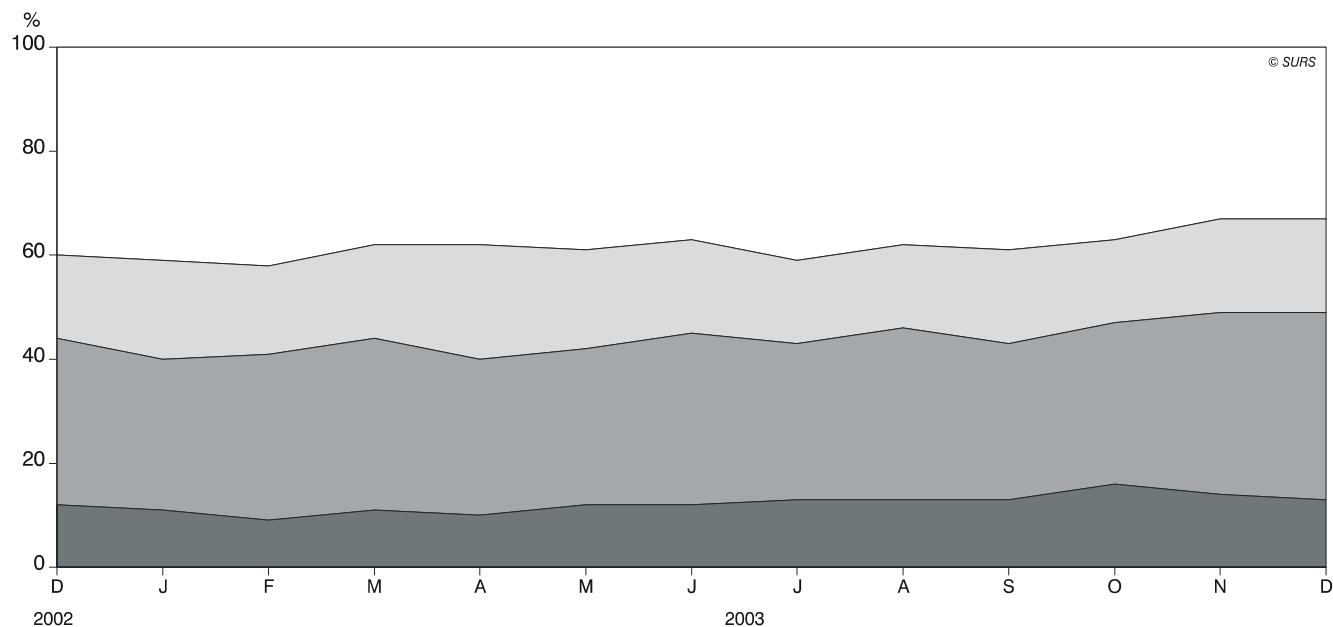
## Ocena konkurenčnosti in gibanje prodaje

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:

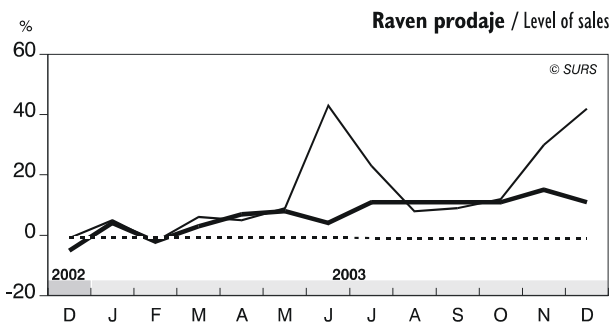
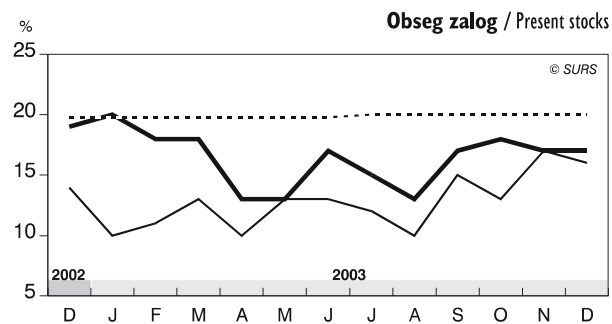
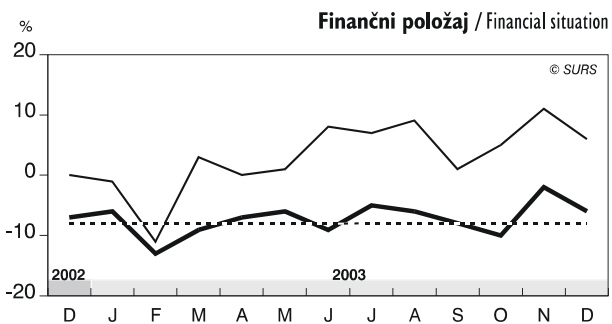
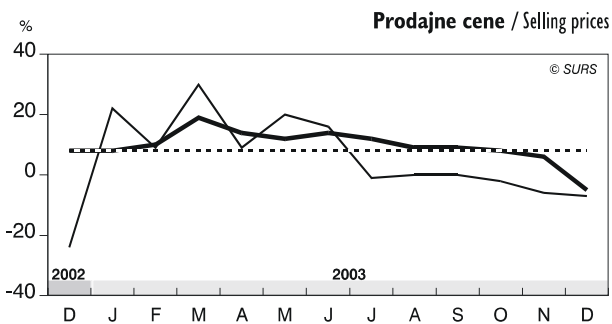
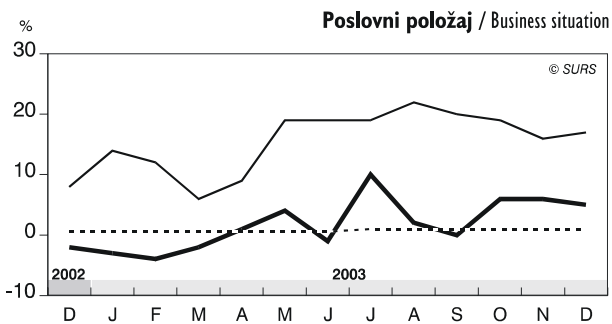
- ▷ Group **severe obstacles** includes enterprises faced with problems from the group "demand difficulties" and those from the group "supply difficulties" at the same time.
- ▷ Group **supply difficulties** includes enterprises faced with bad supply, high cost of labour, high cost finance, problems 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.



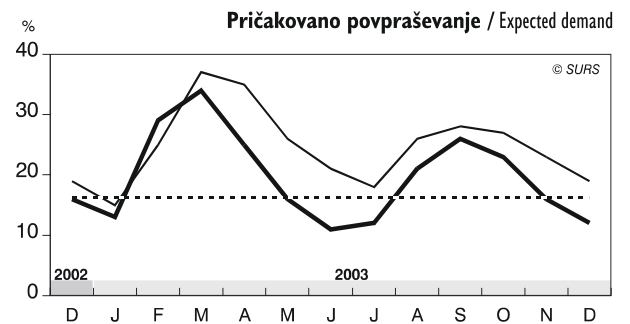
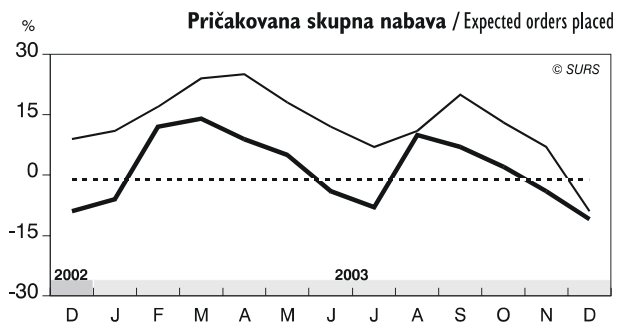
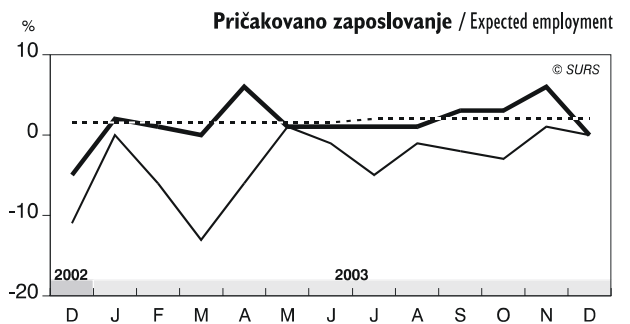
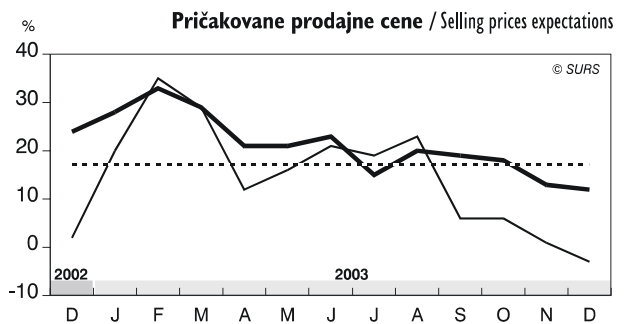
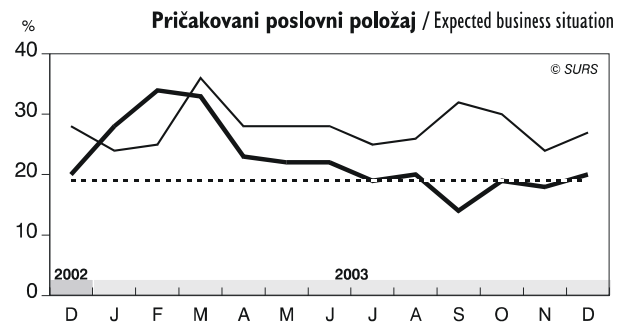
## 2.2 Gibanje ekonomskih kazalcev v srednjevelikih podjetjih, december 2002 - december 2003

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

## Ocena stanj / Appreciation of situation



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



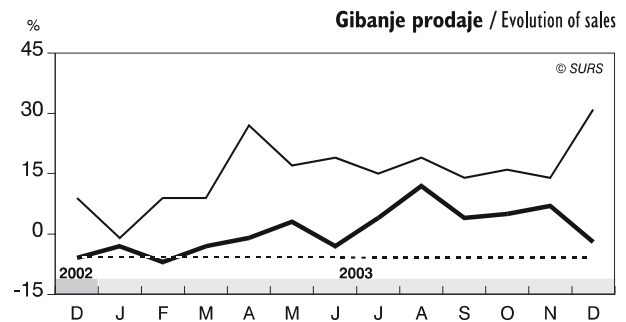
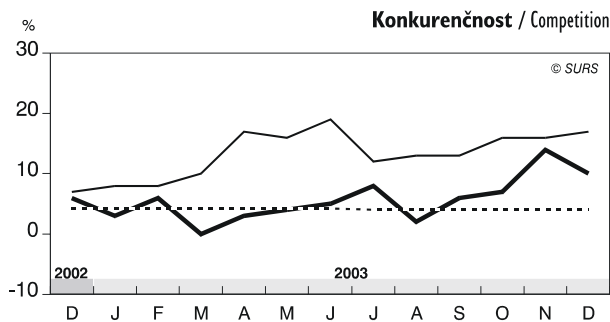
— srednjevelika podjetja / medium enterprises

— trgovina na drobno / retail trade

- - - - dolgoletno povprečje / average

## Ocena konkurenčnosti in gibanje prodaje

Appreciation of competition and evolution of sales



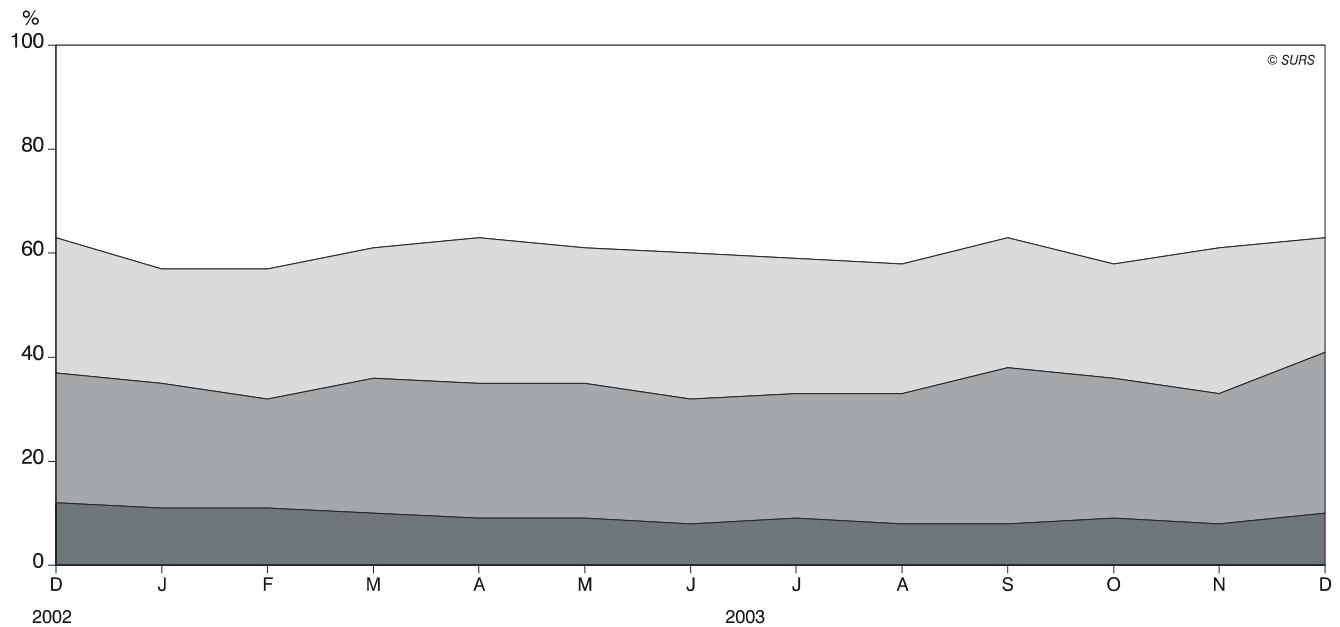
— srednjevelika podjetja / medium enterprises

— trgovina na drobno / retail trade

---- dolgoletno povprečje / average

## 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 omejitvev:

- ▷ 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

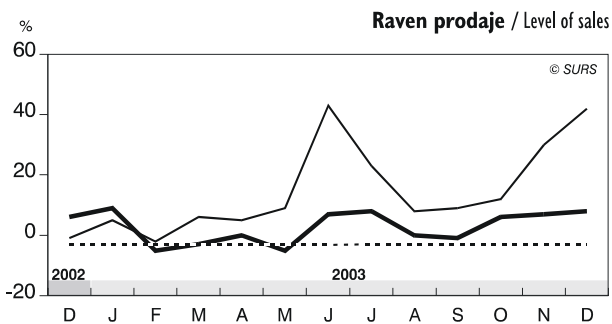
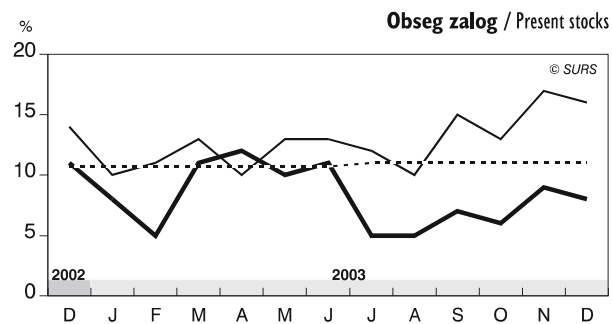
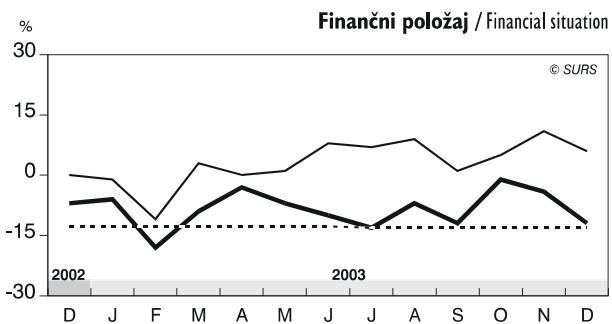
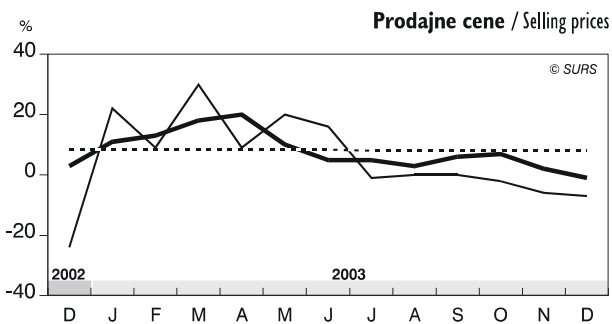
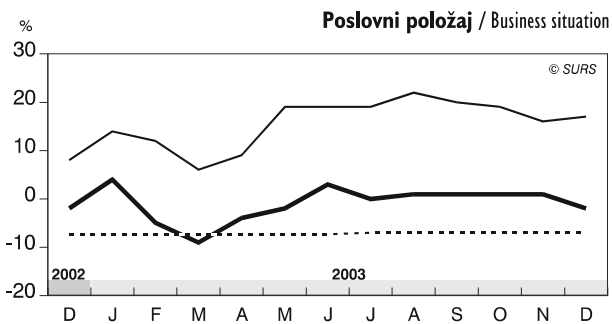
■ težave s povpraševanjem / demand difficulties

■ ni omejitev / no limits

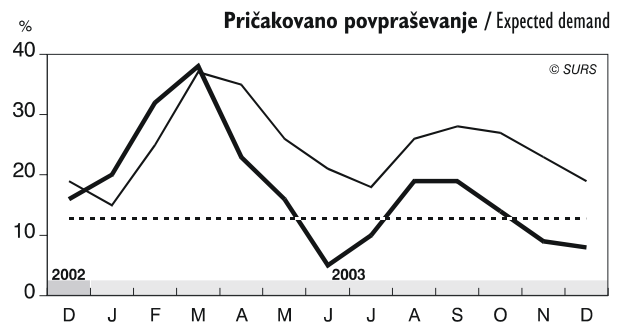
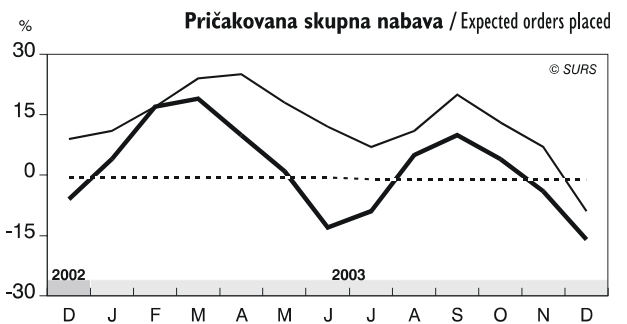
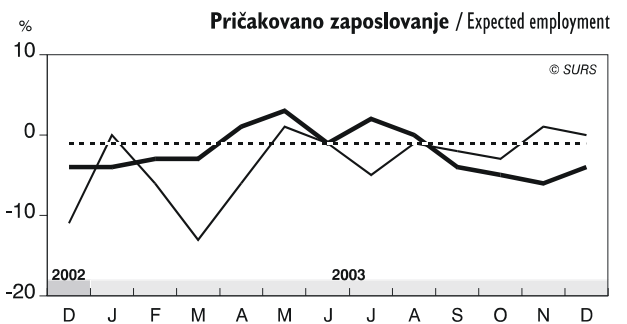
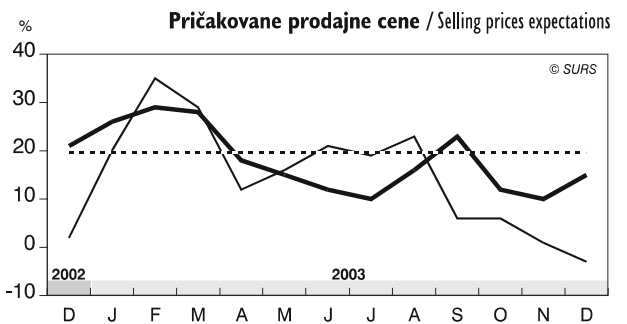
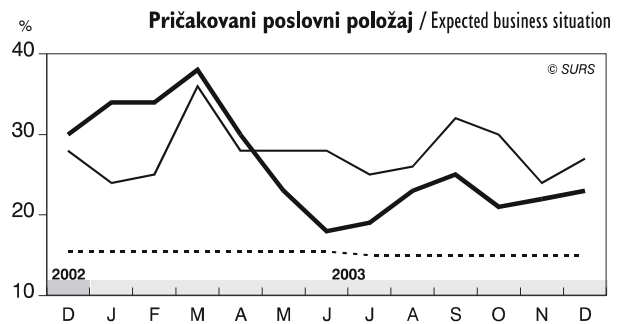
## 2.3 Gibanje ekonomskih kazalcev v malih podjetjih, december 2002 - december 2003

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

## Ocena stanj / Appreciation of situation



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



— mala podjetja / small enterprises

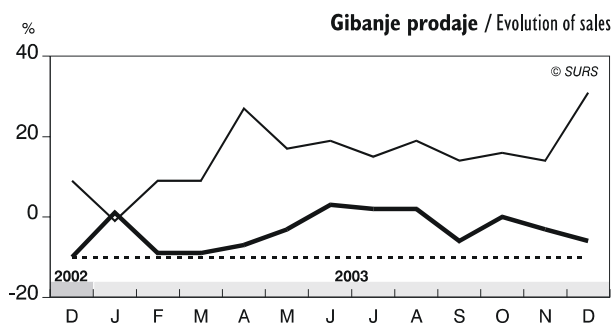
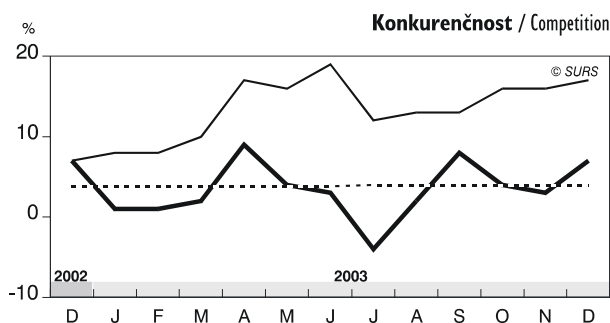
— trgovina na drobno / retail trade

- - - dolgoletno povprečje / average



## Ocena konkurenčnosti in gibanje prodaje

Appreciation of competition and evolution of sales



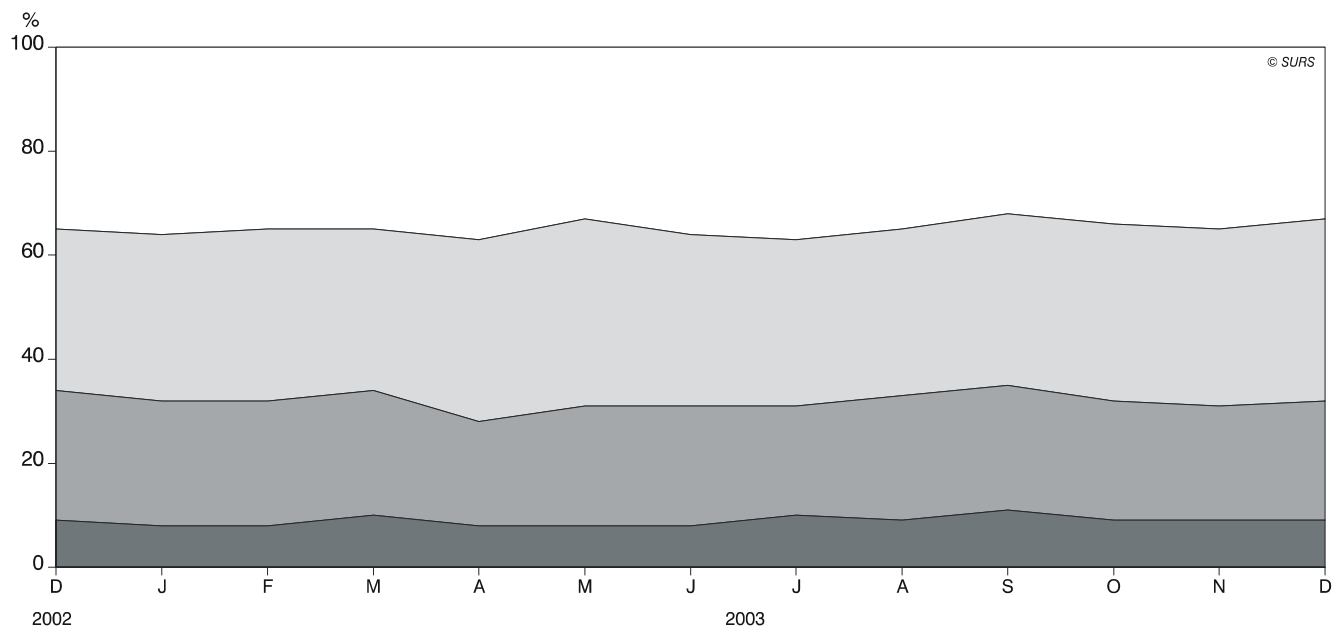
— mala podjetja / small enterprises

— trgovina na drobno / retail trade

---- dolgoletno povprečje / average

## 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:

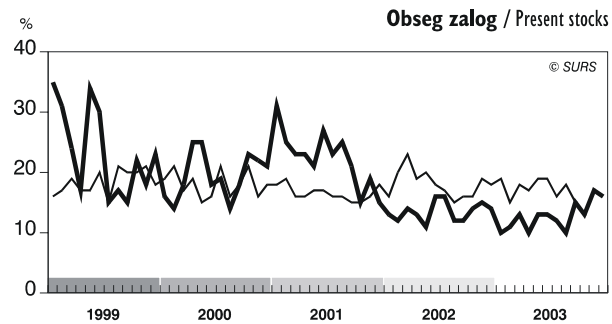
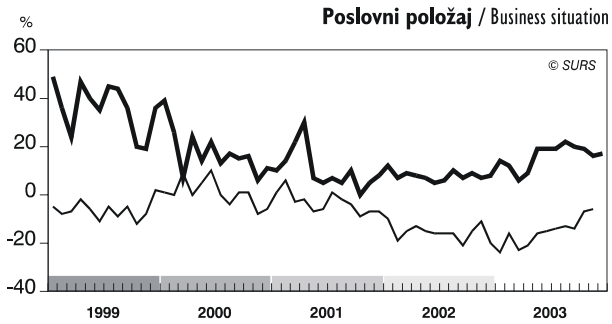
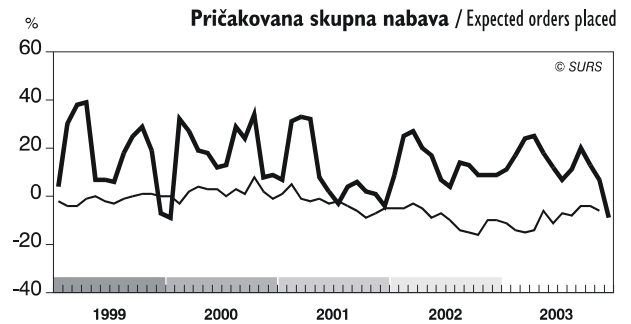
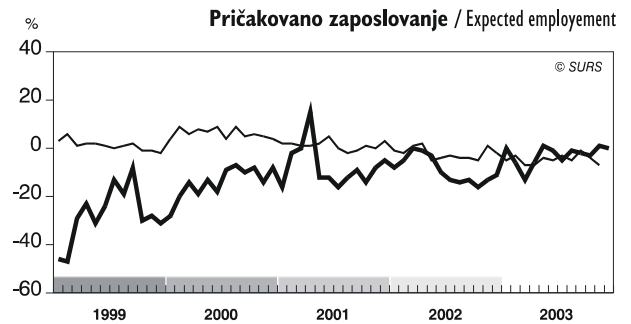
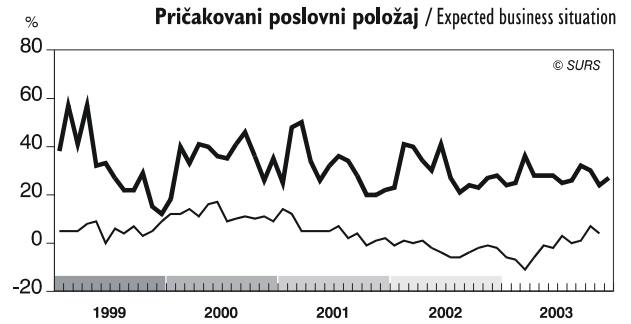
- ▷ Group **severe obstacles** includes enterprises faced with problems from the group "demand difficulties" and those from the group "supply difficulties" at the same time.
- ▷ Group **supply difficulties** includes enterprises faced with bad supply, high cost of labour, high cost finance, problems 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.

□ hude omejitve / severe obstacles

□ težave s ponudbo / supply difficulties

■ težave s povpraševanjem / demand difficulties

■ ni omejitev / no limits

**3. GIBANJE EKONOMSKIH KAZALCEV V TRGOVINI NA DROBNO V SLOVENIJI IN EU<sup>1</sup>, JANUAR 1999 - DECEMBER 2003****3. EVOLUTION OF ECONOMIC INDICATORS IN RETAIL TRADE IN SLOVENIA IN EU<sup>1</sup>, JANUARY 1999 - DECEMBER 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: Decembrske tendence v trgovini na drobno so se v primerjavi s preteklim mesecem izboljšale – kazalnik je bil za 1 točko višji, hkrati pa 2 točki višji od lanskega decembra.**

Na gibanje kazalnika zaupanja je vplivala predvsem ocena pričakovanega poslovnega položaja. Kazalnik zaupanja je bil v srednjevelikih in malih podjetjih enak kot pretekli mesec, v velikih podjetjih pa je bilo stanje za 2 točki boljše.

Pričakovanja so se večinoma poslabšala, razen pričakovanega poslovnega položaja. Izmed kazalnikov stanja so se poslabšali kazalniki obsega zalog, prodajnih cen in finančnega položaja, ostali beležijo izboljšanje.

## **PRIČAKOVANJA**

### **PRIČAKOVANI POSLOVNI POLOŽAJ**

Kazalec poslovnega položaja se bo v naslednjih mesecih izboljšal (za 3 točke). Kazalec je bil glede na isti mesec lanskega leta in lansko povprečje nižji za 1 točko oz 3 točke.

V vseh treh velikostnih razredih pričakujejo izboljšanje; v velikih in srednjevelikih za 2 točki, medtem ko v malih pričakujejo zvišanje za 1 točko.

### **PRIČAKOVANE PRODAJNE CENE**

V prihodnje se bodo prodajne cene znižale; kazalec je nižji za 4 točke. Kazalec je glede na isti mesec lani 5 točk nižji in 24 točk pod lanskim povprečjem.

V velikih in srednjevelikih podjetjih se je poslovni položaj znižal (za 5 točk oz. 1 točko), medtem ko v malih podjetjih pričakujejo zvišanje za 5 točk.

### **PRIČAKOVANO ZAPOSLOVANJE**

Trgovci ocenjujejo, da se bo zaposlovanje zmanjšalo (za 1 točko), glede na isti mesec lanskega leta je bil višji za 11 točk in 9 točk nad lanskim povprečjem.

Zaposlovanje se bo zmanjšalo v srednjevelikih podjetjih (za 6 točk), medtem ko v malih pričakujejo izboljšanje (za 2 točki). Stanje v velikih ostaja nespremenjeno.

### **PRIČAKOVANA SKUPNA NABAVA**

V naslednjih 3 mesecih bodo nabave manjše; kazalec je nižji za 16 točk. Glede na isti mesec lani je nižji za 18 točk in 23 točk nižji od lanskega povprečja.

V vseh treh velikostnih razredih se bo nabava zmanjšala; v velikih podjetjih za 19 točk, v srednjevelikih za 7 točk in malih za 12 točk.

### **PRIČAKOVANO POVPRASEVANJE**

Trgovci ocenjujejo, da se bo povpraševanje po blagu v naslednjih treh mesecih zmanjšalo; kazalec je namreč nižji za 4 točke. V primerjavi z istim mesecem lanskega leta in lanskim povprečjem je kazalec enak.

V vseh treh velikostnih razredih podjetij pričakujejo zmanjšanje povpraševanja (v velikih za 5 točk, v srednjevelikih za 4 točke in malih za 1 točko).

## **STANJA**

### **POSLOVNI POLOŽAJ**

Decembrski poslovni položaj je boljši; kazalec je višji za 1 točko. V primerjavi z istim mesecem lanskega leta je kazalec višji za 9 točk in 9 točk nad lanskim povprečjem.

V srednjevelikih in malih podjetjih beležijo poslabšanje poslovnega položaja (za 1 točko oz. 3 točke). V velikih podjetjih se je stanje izboljšalo za 3 točke.

### **PRODAJNE CENE**

Decembrske prodajne cene so nižje za 1 točko. V primerjavi z istim mesecem lani je kazalec 17 točk višji in 20 točk pod lanskim povprečjem.

Prodajne cene so nižje v srednjevelikih in malih podjetjih za 11 točk oz. 3 točke, medtem ko ostaja stanje v velikih nespremenjeno.

## FINANČNI POLOŽAJ

Glede na november je decembrski finančni položaj slabši; kazalec je nižji za 5 točk. Glede na isti mesec lanskega leta in lansko povprečje je višji za 6 oz. 7 točk.

V vseh treh velikostnih razredih se je finančni položaj poslabšal: v velikih in srednjevelikih za 4 točke, v malih pa za 8 točk.

## OBSEG ZALOG

Obseg zalog je manjši; kazalec je za 1 točko nižji. Glede na lanski december in lansko povprečje je kazalec višji za 2 točki oz. 3 točke.

Manjši je obseg zalog v velikih in malih podjetjih (za 1 točko), medtem ko je stanje v srednjevelikih podjetjih nespremenjeno.

## RAVEN PRODAJE

Raven prodaje se povečuje; kazalec je višji za 12 točk. V primerjavi z istim mesecem lani je kazalec višji za 43 točk in 35 točk nad lanskim povprečjem.

V velikih in malih podjetjih se je raven dvignila (za 14 točk oz. 1 točko), medtem ko se je stanje v srednjevelikih zmanjšalo za 4 točke.

## KONKURENČNOST

Konkurenčnost se je na področju trgovinske dejavnosti glede na pretekli mesec zmanjšala (za 1 točko). Glede na isti mesec lanskega leta in lansko povprečje je za 10 oz. 5 točk višja.

Večja je konkurenčnost v velikih in malih podjetjih (za 2 točki oz. 4 točke), medtem ko se je v srednjevelikih zmanjšala za 4 točke.

## GIBANJE PRODAJE ZA TO OBDOBJE LETA

Decembrsko gibanje prodaje je boljše; kazalec je višji za 17 točk. Glede na isti mesec lanskega leta in glede na lansko povprečje pa je višji za 22 točk.

V srednjevelikih in malih podjetjih je gibanje prodaje slabše (za 9 točk oz. 3 točke), v velikih pa je boljše (za 23 točk).

## OMEJITVENI DEJAVNIKI V TRGOVINI NA DROBNO

34 % podjetij (oz. 25 % prihodka) v trgovini na drobno se srečuje z dejavniki iz skupine "hude omejitve". V primerjavi s preteklim mesecem je delež 1 točko nižji, glede na isti mesec lanskega leta pa je delež za 3 točke nižji.

32 % podjetij (oz. 26 % prihodka) se srečuje s skupino dejavnikov "težave s ponudbo". Delež teh podjetij je glede na pretekli mesec 1 točko nižji in 3 točke višji od lanskega decembra.

25 % podjetij (oz. 26 % prihodka) se srečuje s skupino dejavnikov "težave s povpraševanjem", to je za 2 točki več kot pretekli mesec in enako kot isti mesec lanskega leta.

Podjetij, ki ni imelo omejitev v poslovanju, je 9 % (oz. 23 % prihodka). Delež teh podjetij je glede na pretekli mesec in isti mesec lanskega leta enak.

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	36	13
SREDNJEVELIKA	37	22	31	10
MALA	33	35	23	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	25	27	26
SREDNJEVELIKA	39	22	31	8
MALA	37	31	22	10

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

- 43 % podjetij (ali 42 % prihodka) je omejevala konkurenca v sektorju,
- 38 % podjetij (ali 34 % prihodka) so omejevali visoki stroški dela,
- 33 % podjetij (ali 25 % prihodka) je omejevalo nezadostno povpraševanje,
- 28 % podjetij (ali 27 % prihodka) je omejevala visoka cena denarja,
- 16 % podjetij (ali 5 % prihodka) je omejevala dostopnost do bančnih kreditov,
- 14 % podjetij (ali 9 % prihodka) je omejevala premajhna prodajna površina,
- 11 % podjetij (ali 6 % prihodka) so omejevali drugi dejavniki, kot so finančna nedisciplina, visoke najemnine, slaba lokacija itd.,
- 9 % podjetij (ali 23 % prihodka) ni imelo omejitev v poslovanju,
- 9 % podjetij (ali 7 % prihodka) so omejevali premajhni skladiščni prostori,
- 4 % 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 Križman - Urednica zbirke Statistične informacije Avguštna 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 Križman - Rapid Reports editor Avguštna Kuhar de Domizio - Slovene language editor Ivanka Zobec - English language editor Boris Panič - Technical editor Anton Rojc - Total print run 103 copies - ISSN of 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.