



20 TRGOVINA IN DRUGE STORITVENE DEJAVNOSTI
DISTRIBUTIVE TRADE AND OTHER SERVICE ACTIVITIES

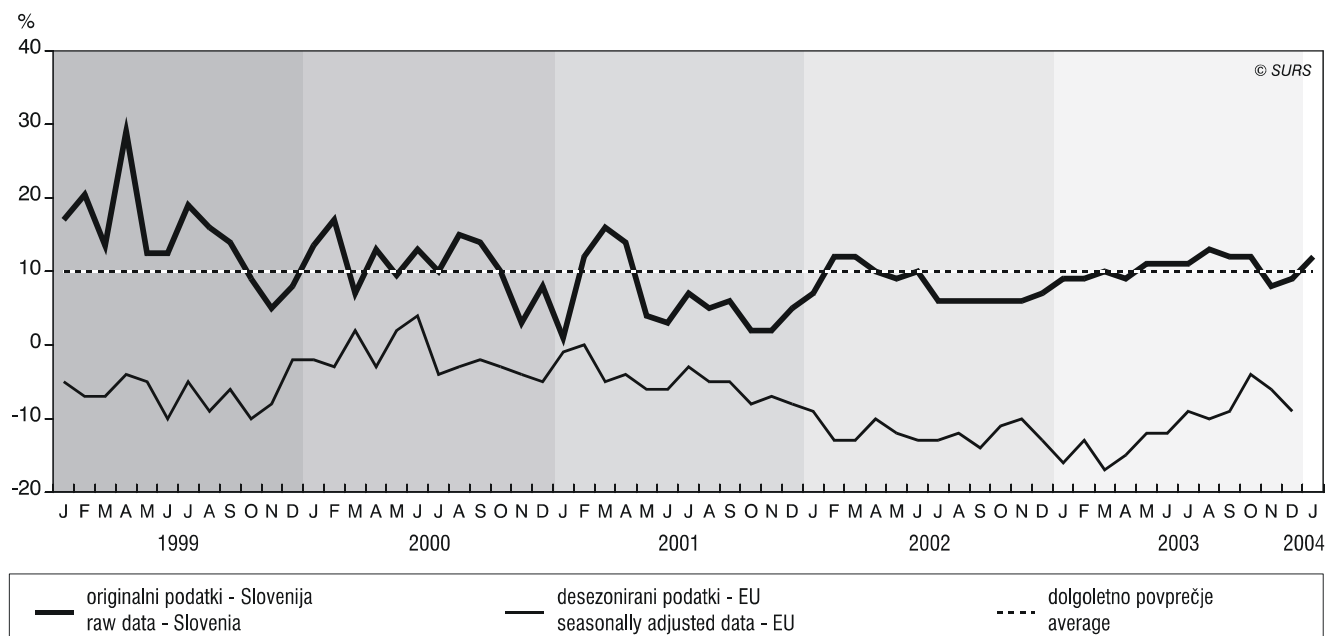
št./No 2

POSLOVNE TENDENCE V TRGOVINI NA DROBNO, SLOVENIJA, JANUAR 1999 - JANUAR 2004
BUSINESS TENDENCY IN RETAIL TRADE, SLOVENIA, JANUARY 1999 - JANUARY 2004

- ▶ Tendence v trgovini na drobno so se v primerjavi s preteklim mesecem izboljšale; kazalnik je bil namreč za 3 točke višji in 3 točke nad lanskim povprečjem.
- ▶ Na gibanje kazalnika zaupanja je vplivala ocena sedanjega in pričakovanega poslovnega položaja. Kazalnik zaupanja je bil v velikih in malih podjetjih višji za 3 točke, medtem ko je bil v srednje velikih nižji za 1 točko.
- ▶ Kazalci pričakovanj so se večinoma izboljšali, izjema je bil kazalec pričakovanega povpraševanja. Izmed kazalnikov stanja so se poslabšali kazalniki obsega zalog, finančnega položaja, ravni prodaje ter gibanja prodaje.
- ▶ Business tendencies in retail trade went up compared to the previous month. The confidence indicator was 3 point higher than in the previous month and 3 points above last year's average.
- ▶ The confidence indicator was mostly influenced by the present and expected business situation. In large and small enterprises it went up by 3 points, while in medium-sized enterprises it went down by 1 point.
- ▶ Expectations improved, excluding the indicator of demand. Indicators of the present stocks, financial situation, level of sales and evolution of sales deteriorated.

I. KAZALEC ZAUPANJA¹ V SLOVENIJI IN EU², JANUAR 1999 - JANUAR 2004

I. CONFIDENCE INDICATOR¹ IN SLOVENIA AND EU², JANUARY 1999 - JANUARY 2004



¹ Kazalec zaupanja je povprečje ravnotežij na vprašanja o sedanjem in pričakovanem poslovnem položaju ter sedanjem obsegu zalog (obrnjen predznak).

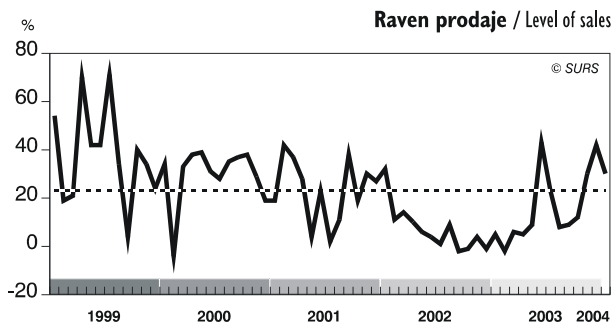
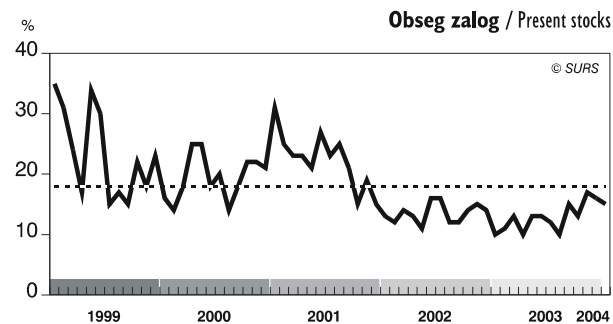
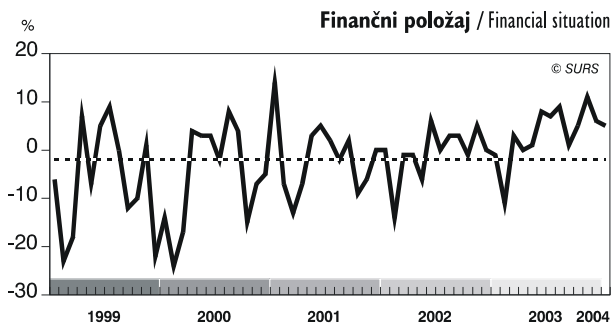
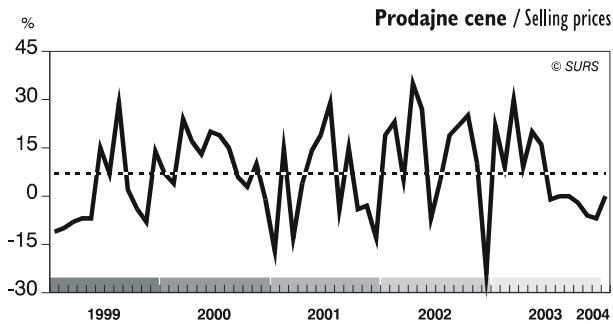
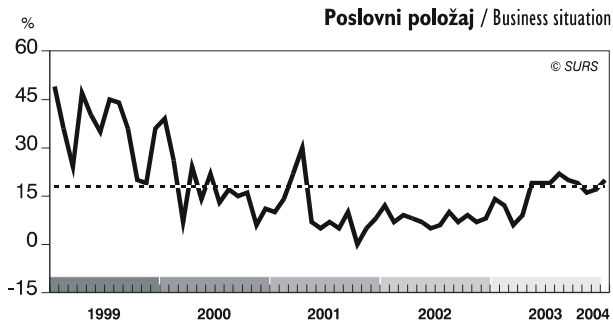
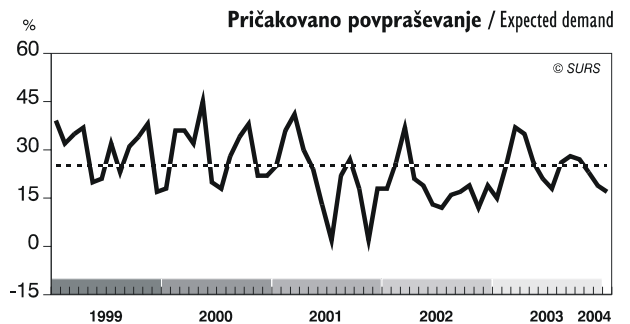
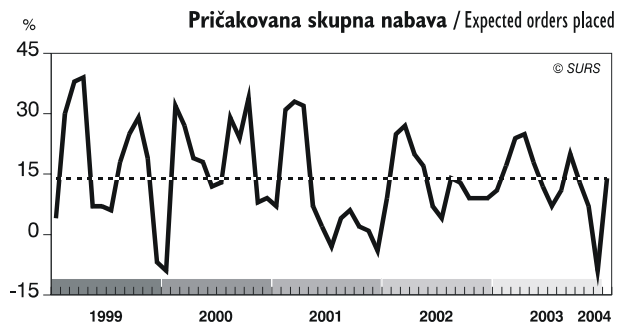
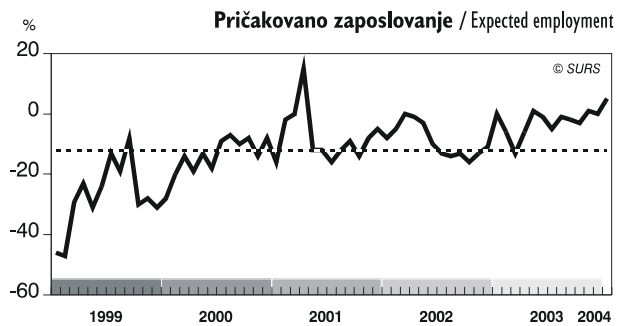
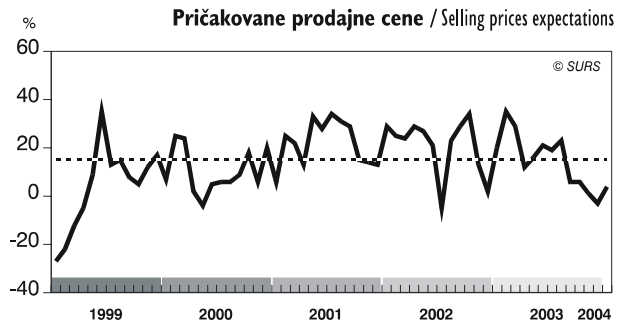
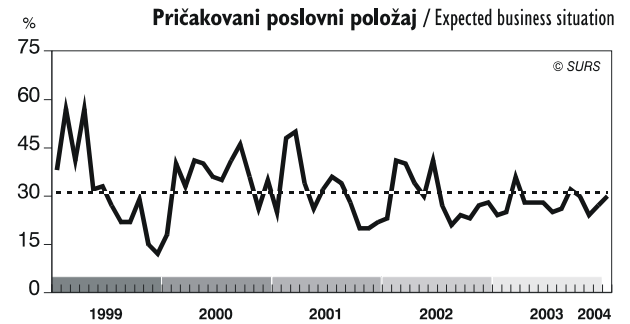
The confidence indicator is an average of responses (balances) to questions on present and expected business trend and present stock (the latter with inverted sign).

² 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.

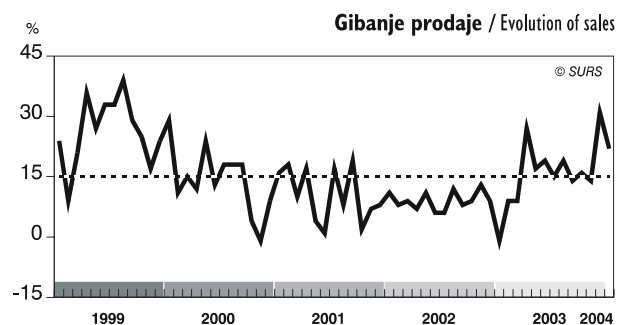
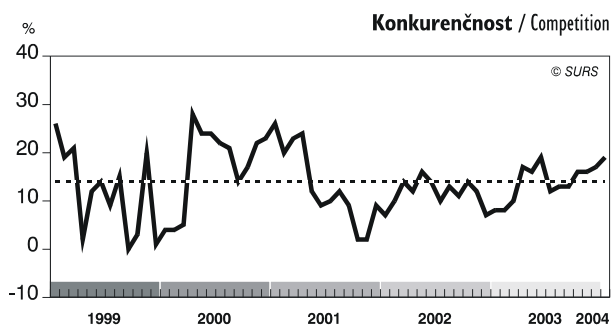
2. GIBANJE EKONOMSKIH KAZALCEV V TRGOVINI NA DROBNO V SLOVENIJI, JANUAR 1999 - JANUAR 2004**2. EVOLUTION OF ECONOMIC INDICATORS IN RETAIL TRADE IN SLOVENIA, JANUARY 1999 - JANUARY 2004****Ocena stanj / Appreciation of situation****Pričakovanja v naslednjih 3 mesecih / Expectations in the next 3 months**

— trgovina na drobno / retail trade

- - - dolgoletno povprečje / average

Ocena konkurenčnosti in gibanje prodaje

Appreciation of competition and evolution of sales

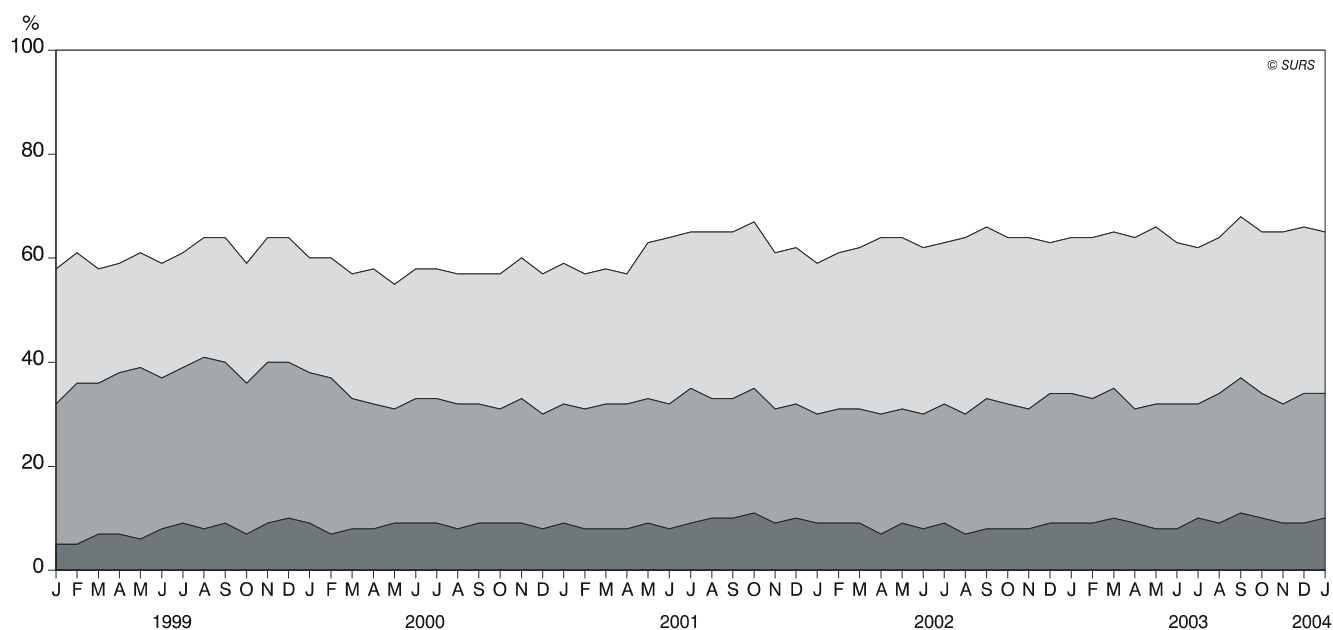


— trgovina na drobno / retail trade

- - - 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 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:

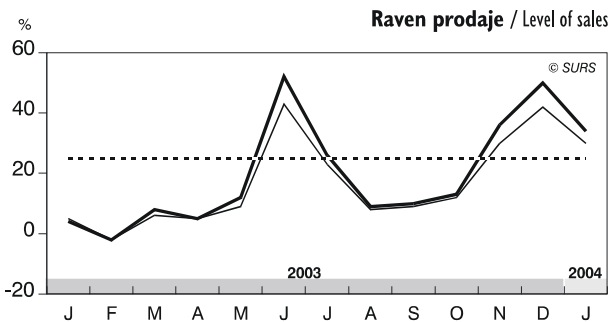
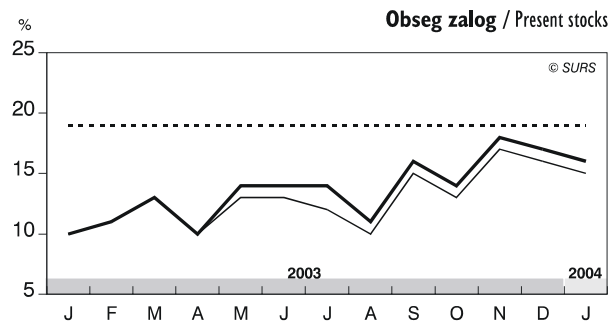
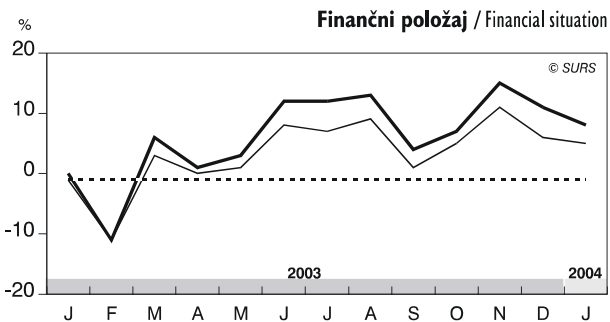
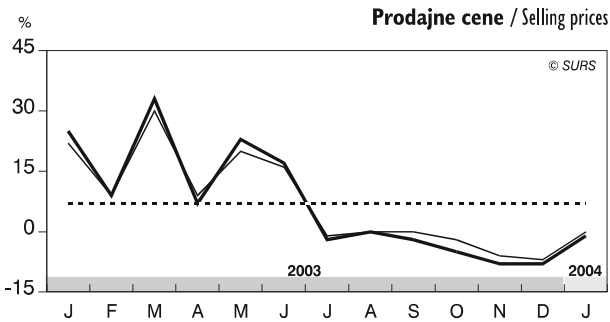
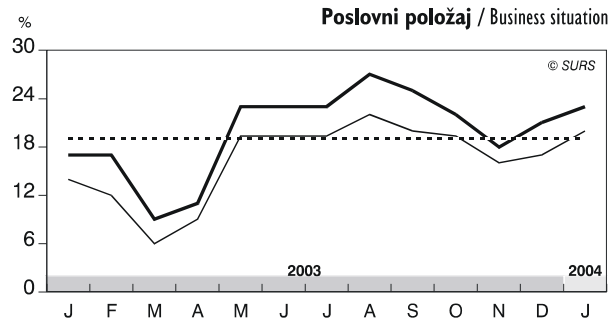
- ▷ Group **severe obstacles** includes enterprises faced with problems from the group "demand difficulties" and those from the group "supply difficulties" at the same time.
- ▷ Group **supply difficulties** includes enterprises faced with bad supply, high cost of labour, high cost finance, problems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



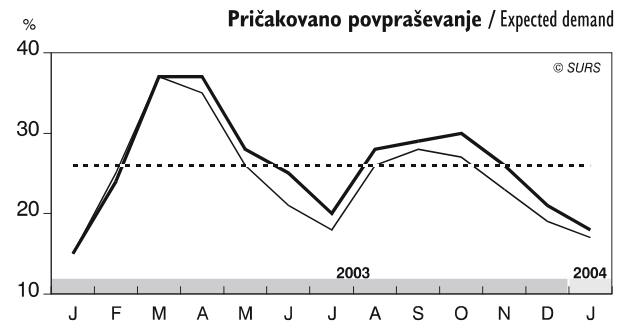
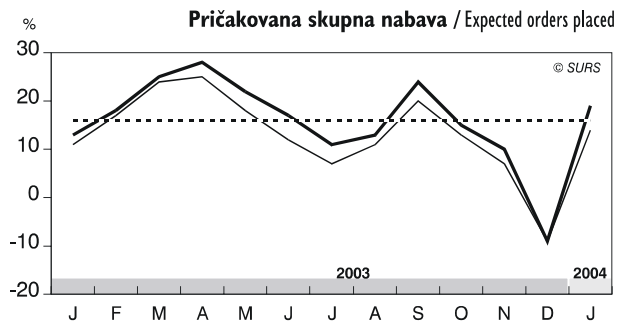
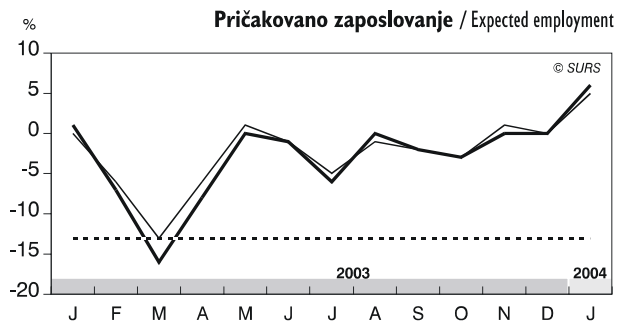
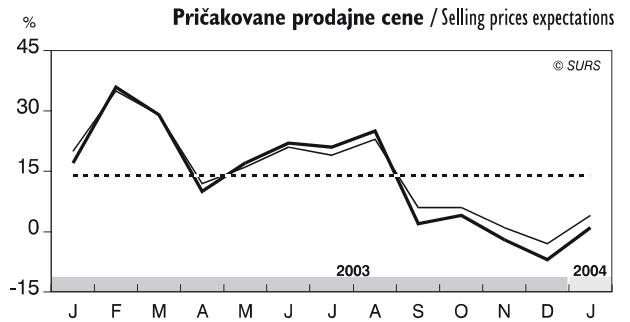
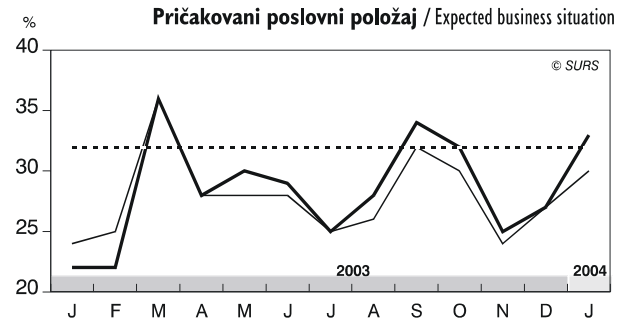
2.1 Gibanje ekonomskih kazalcev v velikih podjetjih, januar 2003 - januar 2004

2.1 Evolution of economic indicators in large enterprises, January 2003 - January 2004

Ocena stanj / Appreciation of situation



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



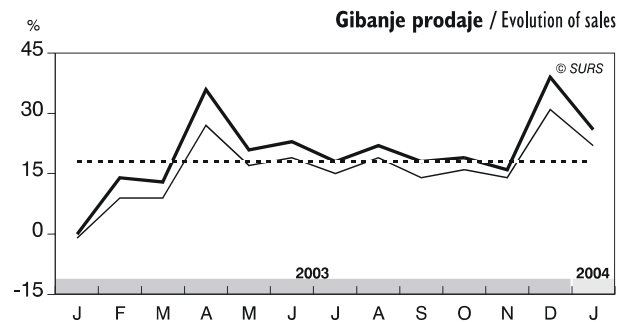
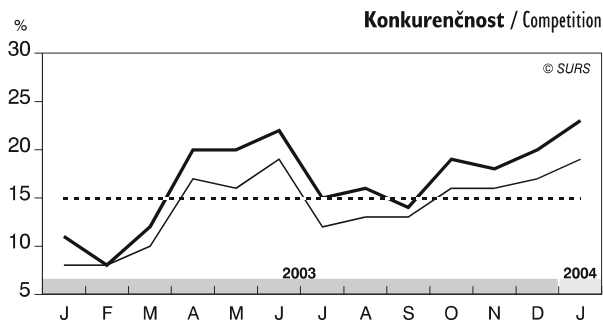
— velika podjetja / large enterprises

— trgovina na drobno / retail trade

- - - dolgoletno povprečje / average

Ocena konkurenčnosti in gibanje prodaje

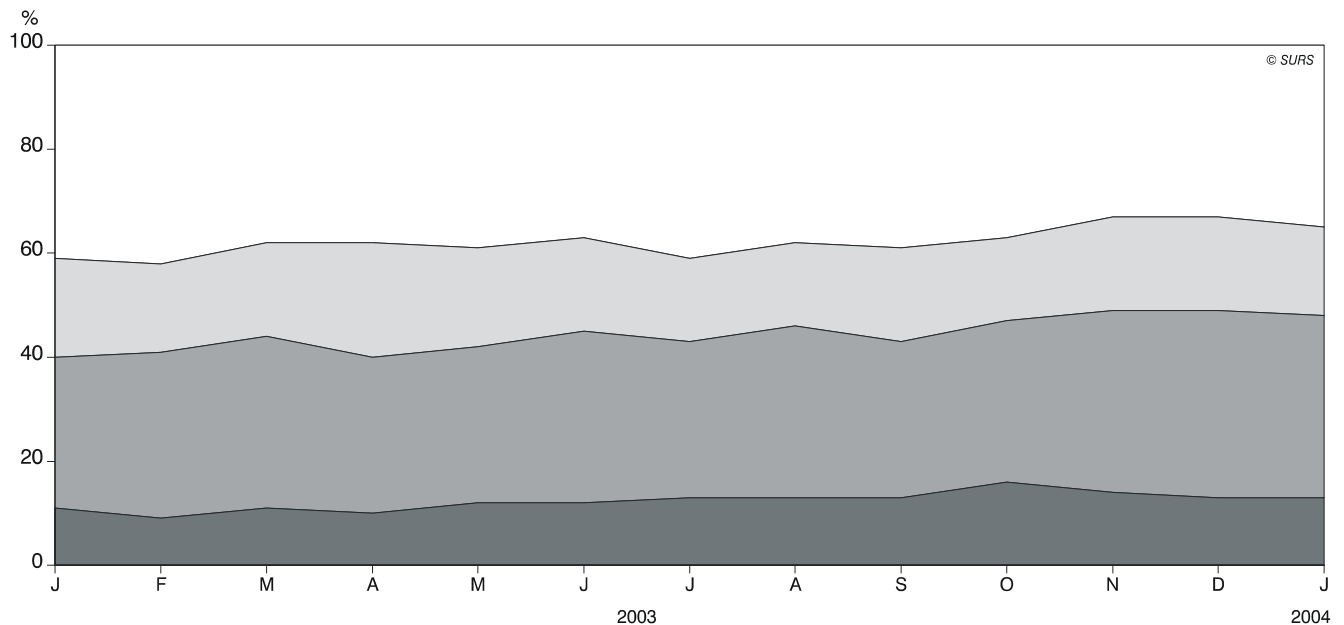
Appreciation of competition and evolution of sales



— velika podjetja / large enterprises — trgovina na drobno / retail trade - - - - dolgoletno povprečje / average

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 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:

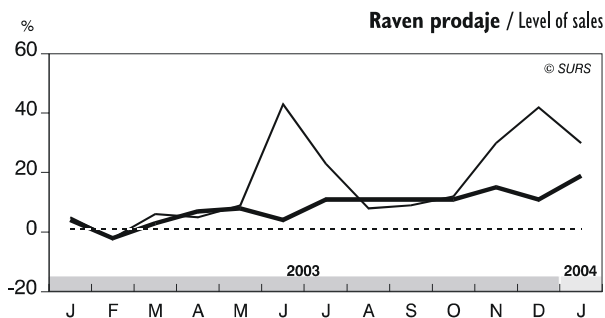
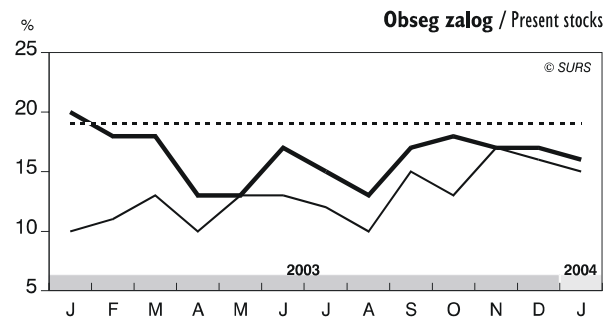
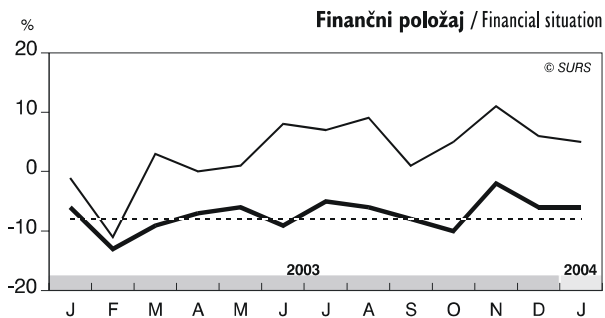
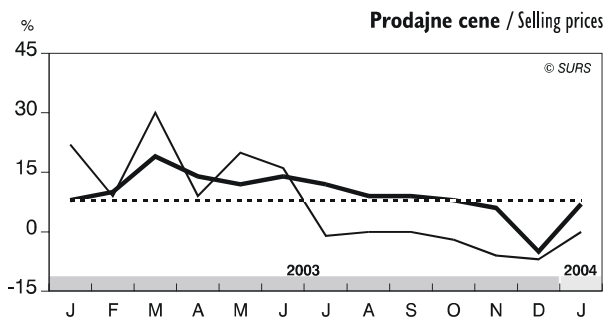
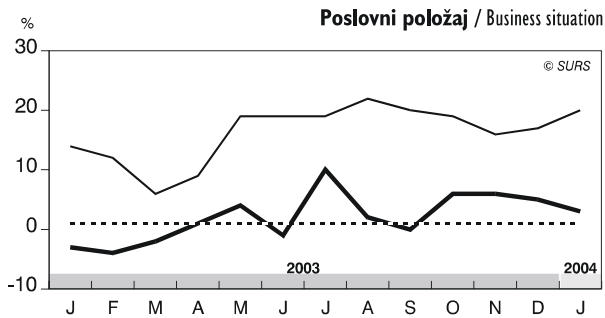
- ▷ Group **severe obstacles** includes enterprises faced with problems from the group "demand difficulties" and those from the group "supply difficulties" at the same time.
- ▷ Group **supply difficulties** includes enterprises faced with bad supply, high cost of labour, high cost finance, problems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

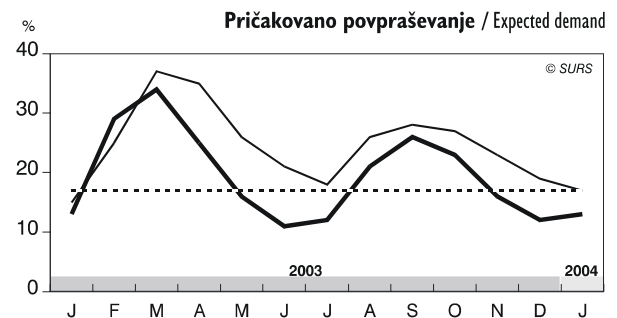
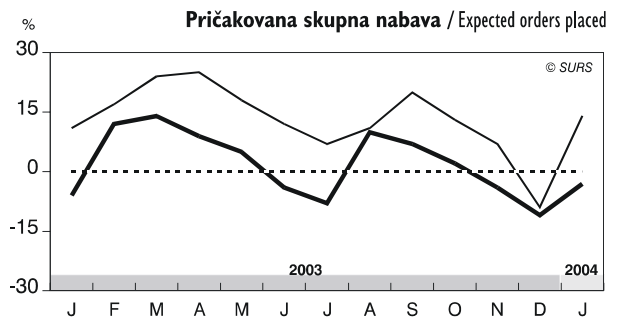
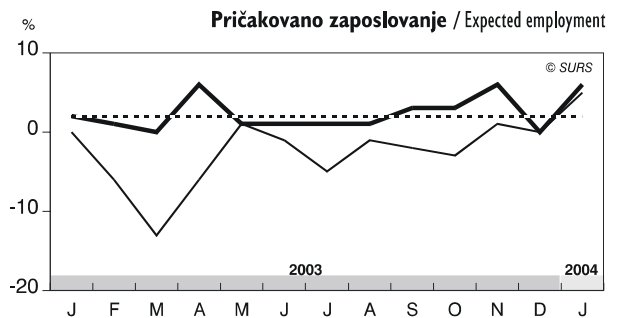
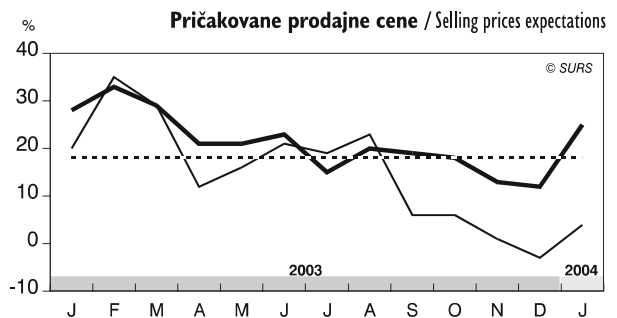
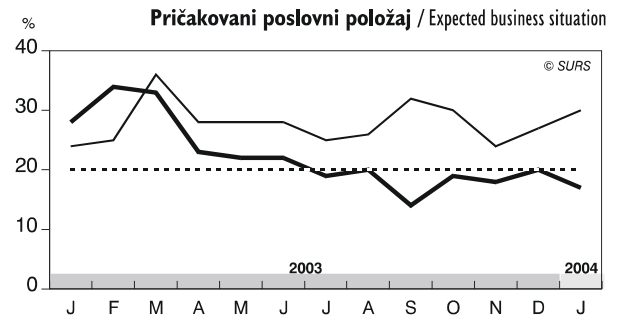
2.2 Gibanje ekonomskih kazalcev v srednjevelikih podjetjih, januar 2003 - januar 2004

2.2 Evolution of economic indicators in medium enterprises, January 2003 - January 2004

Ocena stanj / Appreciation of situation



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



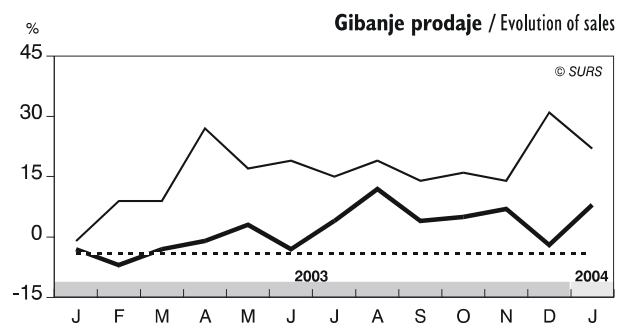
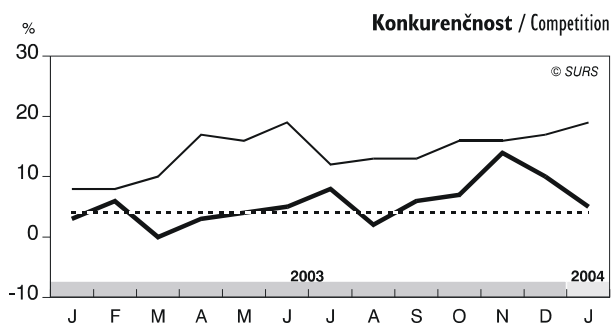
— srednjevelika podjetja / medium enterprises

— trgovina na drobno / retail trade

- - - - dolgoletno povprečje / average

Ocena konkurenčnosti in gibanje prodaje

Appreciation of competition and evolution of sales



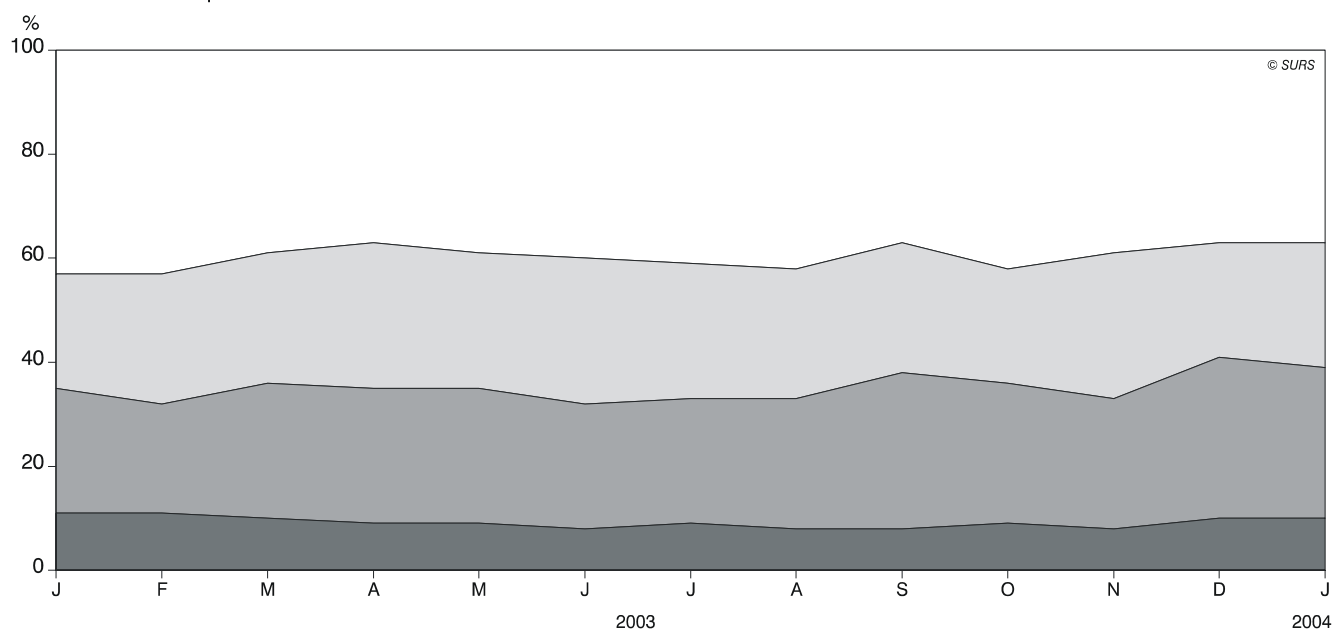
— srednjevelika podjetja / medium enterprises

— 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 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

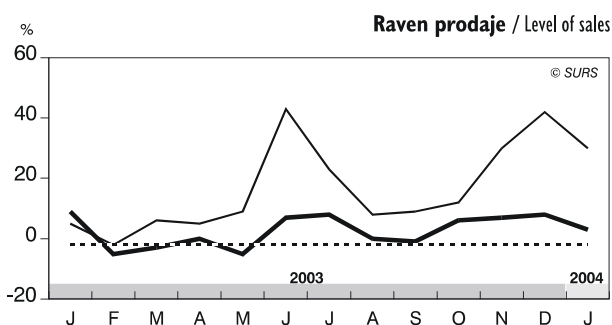
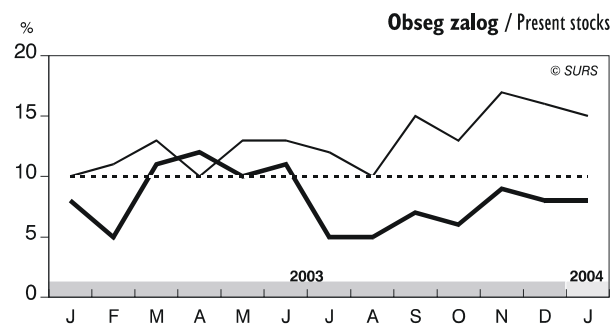
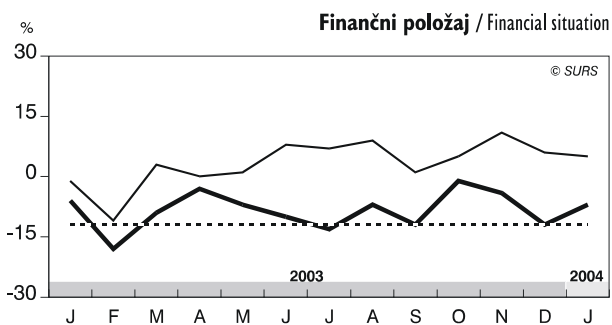
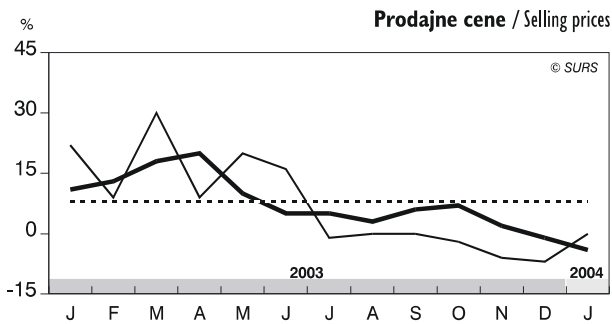
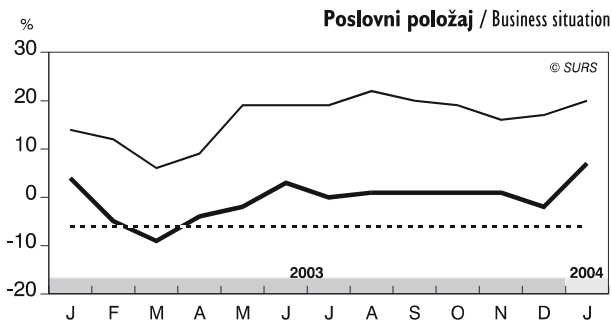
■ težave s povpraševanjem / demand difficulties

■ ni omejitev / no limits

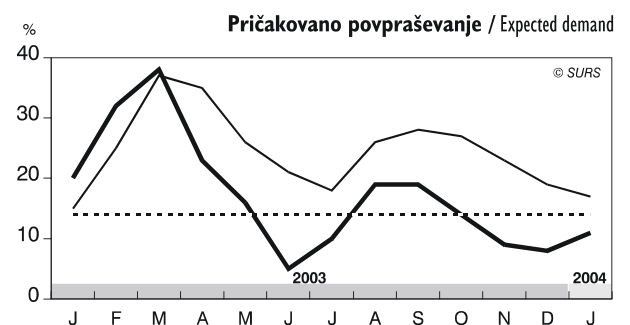
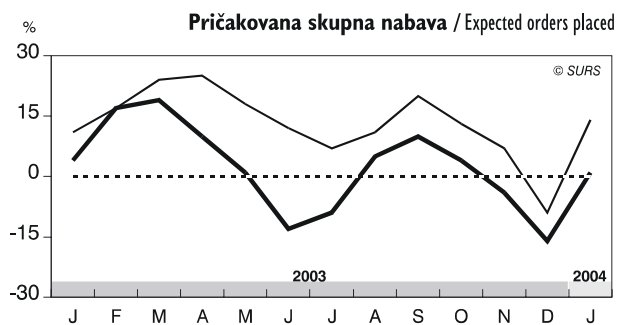
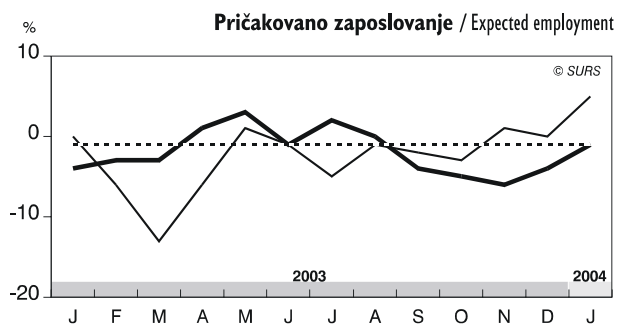
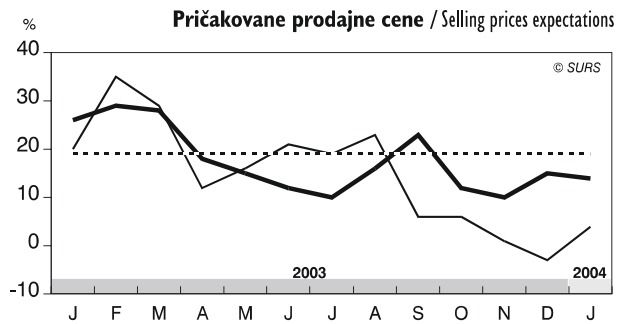
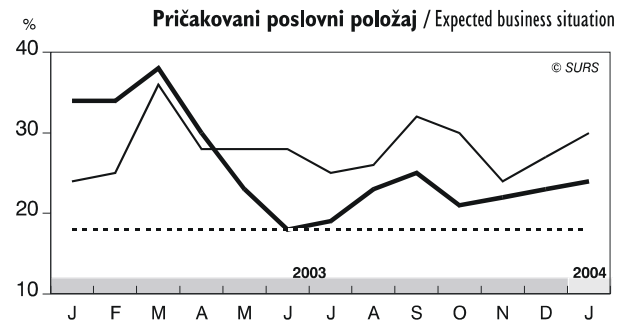
2.3 Gibanje ekonomskih kazalcev v malih podjetjih, januar 2003 - januar 2004

2.3 Evolution of economic indicators in small enterprises, January 2003 - January 2004

Ocena stanj / Appreciation of situation



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



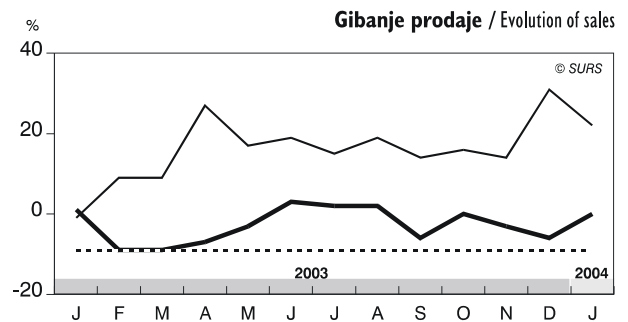
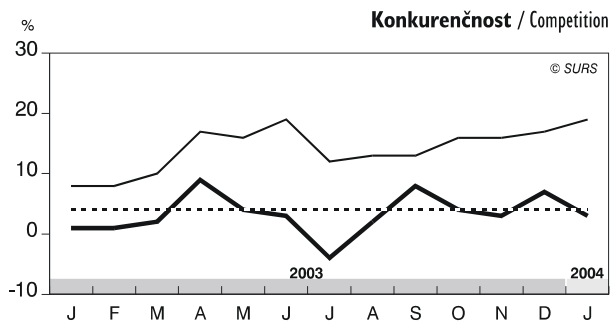
— mala podjetja / small enterprises

— trgovina na drobno / retail trade

- - - dolgoletno povprečje / average

Ocena konkurenčnosti in gibanje prodaje

Appreciation of competition and evolution of sales



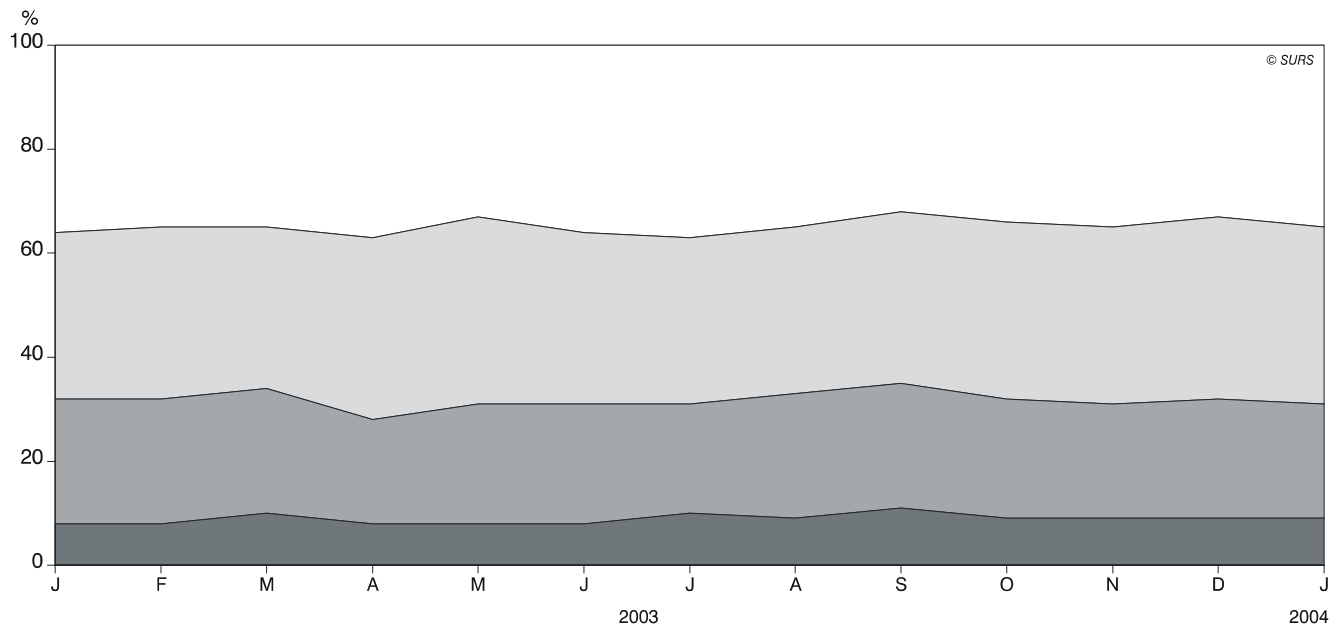
— mala podjetja / small enterprises

— 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:

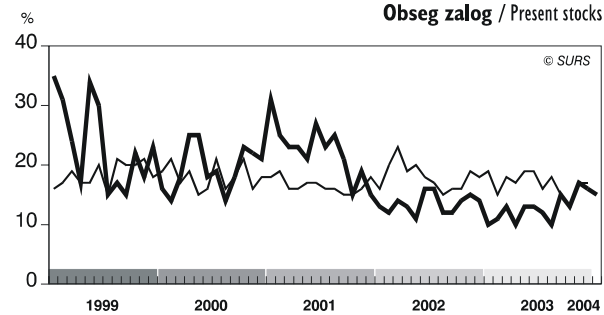
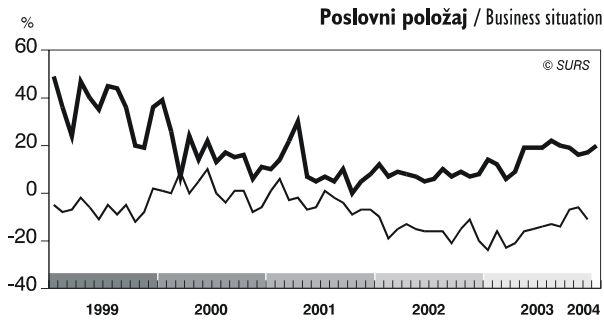
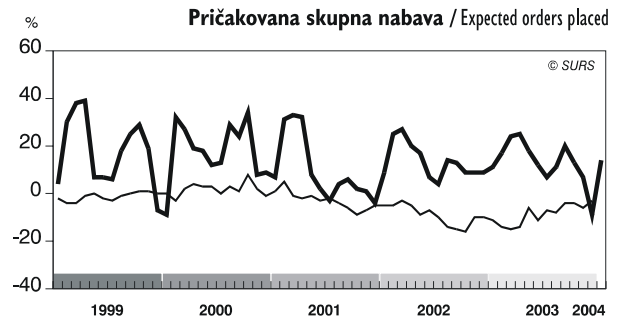
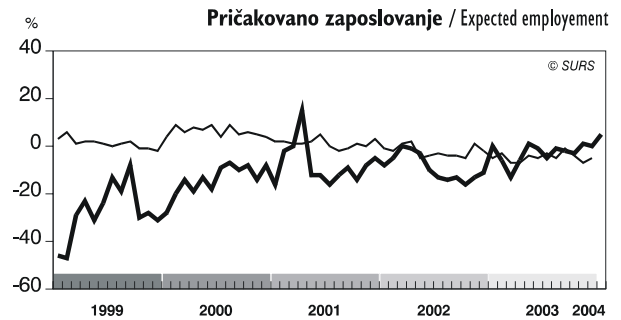
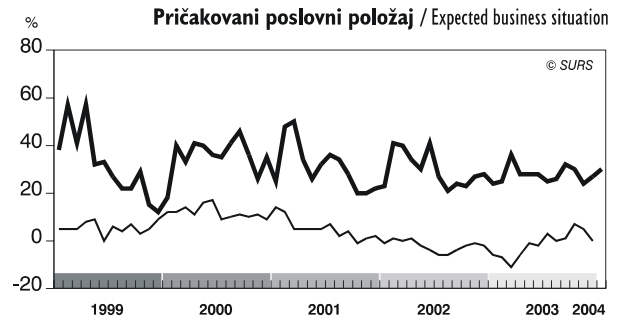
- ▷ Group **severe obstacles** includes enterprises faced with problems from the group "demand difficulties" and those from the group "supply difficulties" at the same time.
- ▷ Group **supply difficulties** includes enterprises faced with bad supply, high cost of labour, high cost finance, problems 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 EU¹, JANUAR 1999 - JANUAR 20043. EVOLUTION OF ECONOMIC INDICATORS IN RETAIL TRADE IN SLOVENIA IN EU¹, JANUARY 1999 - JANUARY 2004**Ocena stanj / Appreciation of situation****Pričakovanja v naslednjih 3 mesecih / Expectations in the next 3 months**

— Slovenija / Slovenia

— EU / EU

¹ 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 skladišni 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 izboljšale – kazalnik je bil za 3 točke višji in 3 točke nad lanskim povprečjem.

Na gibanje kazalnika zaupanja je vplivala ocena sedanjega in pričakovanega poslovnega položaja. Kazalnik zaupanja je bil v velikih in malih podjetjih višji za 3 točke, v malih pa nižji za 1 točko.

Kazalniki pričakovanj so se večinoma izboljšali, izjema je kazalnik pričakovanega povpraševanja. Izmed kazalnikov stanja so se poslabšali kazalniki obsega zalog, finančnega položaja, ravni prodaje ter gibanja prodaje.

PRIČAKOVANJA

PRIČAKOVANI POSLOVNI POLOŽAJ

Direktorji ocenjujejo, da se bo kazalnik poslovnega položaja v naslednjih mesecih izboljšal (za 3 točke); glede na isti mesec lanskega leta in lansko povprečje je bil višji za 6 točk oz 2 točki.

V velikih in malih podjetjih pričakujejo izboljšanje za 6 točk oz. 1 točko, medtem ko v srednjevelikih pričakujejo poslabšanje za 3 točke.

PRIČAKOVANE PRODAJNE CENE

V naslednjih 3 mesecih se bodo prodajne cene zvišale; kazalnik je višji za 7 točk. Kazalnik je glede na isti mesec lani 16 točk nižji in 11 točk pod lanskim povprečjem.

V velikih in srednjevelikih podjetjih se bodo prodajne cene zvišale; kazalnik je višji za 8 oz. 13 točk, medtem ko pričakujejo v malih podjetjih zmanjšanje za 1 točko.

PRIČAKOVANO ZAPOSLOVANJE

V naslednjih 3 mesecih se bo zaposlovanje povečalo (za 5 točk), glede na isti mesec lanskega leta je bilo višje za 5 točk in 8 točk nad lanskim povprečjem.

V vseh treh velikostnih razredih se je zaposlovanje povečalo; v velikih in srednjevelikih za 6 točk ter v malih za 3 točke.

PRIČAKOVANA SKUPNA NABAVA

Nabave bodo v naslednjih 3 mesecih večje; kazalnik je višji za 23 točk. Glede na isti mesec lani je višji za 3 točke in 1 točko višji od lanskega povprečja.

V vseh treh velikostnih razredih se bo nabava povečala; v velikih podjetjih za 28 točk, v srednjevelikih za 8 točk in malih za 17 točk.

PRIČAKOVANO POVPRASEVANJE

Povpraševanje po blagu se bo v naslednjih 3 mesecih zmanjšalo; kazalnik je namreč nižji za 2 točki. V primerjavi z istim mesecem lanskega leta je kazalnik višji za 2 točki in 8 točk nižji od lanskega povprečja.

Povpraševanje se je zmanjšalo v velikih podjetjih za 3 točke, medtem ko v srednje velikih in malih pričakujejo zvišanje za 1 oz. 3 točke.

STANJA

POSLOVNI POLOŽAJ

Direktorji beležijo izboljšanje poslovnega položaja; kazalnik je višji za 3 točke. V primerjavi z istim mesecem lanskega leta je kazalnik višji za 6 točk in 4 točke nad lanskim povprečjem.

V velikih in malih podjetjih beležijo izboljšanje poslovnega položaja (za 2 točki oz. 9 točk). V srednjevelikih podjetjih se je stanje poslabšalo za 2 točki.

PRODAJNE CENE

Prodajne cene so višje za 7 točk. V primerjavi z istim mesecem lani je kazalnik 22 točk nižji in 8 točk pod lanskim povprečjem.

V velikih in srednjevelikih podjetjih so prodajne cene višje za 7 točk oz. 12 točk, medtem ko pričakujejo v malih podjetjih zmanjšanje prodajnih cen za 3 točke.

FINANČNI POLOŽAJ



Finančni položaj je slabši; kazalnik je nižji za 1 točko; glede na isti mesec lanskega leta in lansko povprečje je višji za 6 točk oz. 2 točki.

V velikih podjetjih se je finančni položaj poslabšal za 3 točke, v malih se je izboljšal za 5 točk, medtem ko ostaja stanje v srednjevelikih nespremenjeno.

OBSEG ZALOG

V primerjavi z decembrom se je obseg zalog zmanjšal; kazalnik je nižji za 1 točko. Glede na lanski december in lansko povprečje je kazalnik višji za 5 točk oz. 2 točki.

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

RAVEN PRODAJE

V januarju se je raven prodaje spustila; kazalnik je nižji za 12 točk: v primerjavi z istim mesecem lani je višji za 25 točk in 14 točk nad lanskim povprečjem.

Raven se je v velikih in malih podjetjih spustila (za 16 oz. 5 točk), medtem ko se je stanje v srednjevelikih povečalo za 8 točk.

KONKURENČNOST

V januarju se je konkurenčnost na področju trgovinske dejavnosti glede na pretekli mesec povečala (za 2 točki). Glede na isti mesec lanskega leta in lansko povprečje je višja za 11 oz. 5 točk.

V velikih podjetjih je konkurenčnost večja za 3 točke, medtem ko se je v srednjevelikih in malih zmanjšala za 5 točk oz. 4 točke.

GIBANJE PRODAJE ZA TO OBDOBJE LETA

Gibanje prodaje je slabše; kazalnik je nižji za 9 točk. Glede na isti mesec lanskega leta in glede na lansko povprečje pa je višji za 23 oz. 6 točk.

V velikih podjetjih je gibanje prodaje slabše (za 13 točk), medtem ko v srednjevelikih in malih beležijo izboljšanje za 10 oz. 6 točk.

OMEJITVENI DEJAVNIKI V TRGOVINI NA DROBNO

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

Podjetij, ki se srečujejo s skupino dejavnikov "težave s ponudbo", je 31 % (oz. 30 % prihodka). Delež teh podjetij je glede na pretekli mesec 1 točko nižji in 1 točko višji od lanskega januarja.

Podjetij, ki so se srečevala s skupino dejavnikov "težave s povpraševanjem", je 24 % (oz. 26 % prihodka), to je za 1 točki manj kot pretekli mesec in 1 točko manj kot isti mesec lanskega leta.

Podjetij, ki ni imelo omejitev v poslovanju, je 10 % (oz. 19 % prihodka). Delež teh podjetij je glede na pretekli mesec in isti mesec lanskega leta 1 točko višji.

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	35	17	35	13
SREDNJEVELIKA	37	24	29	10
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	26	22
SREDNJEVELIKA	39	24	28	9
MALA	36	32	22	10

Podrobnejši pregled omejitvenih dejavnikov v trgovini na drobno¹⁾:

- 45 % podjetij (ali 43 % prihodka) je omejevala konkurenca v sektorju,
- 39 % podjetij (ali 35 % prihodka) so omejevali visoki stroški dela,
- 32 % podjetij (ali 24 % prihodka) je omejevalo nezadostno povpraševanje,
- 29 % podjetij (ali 29 % 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 8 % prihodka) so omejevali drugi dejavniki, kot so finančna nedisciplina, visoke najemnine, slaba lokacija itd.,
- 10 % podjetij (ali 19 % prihodka) ni imelo omejitev v poslovanju,
- 8 % podjetij (ali 6 % 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 Križman - Urednica zbirke Statistične informacije Avguština 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 in druge storitvene dejavnosti 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 Avguština 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 and other service activities 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.