

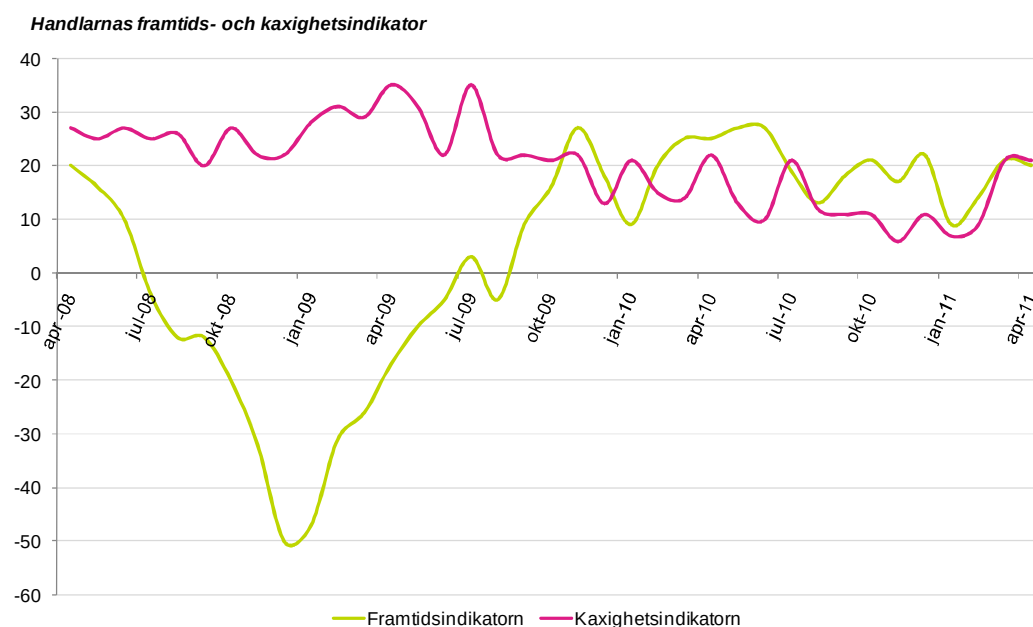
Handelsbarometern

Svensk Handels indikator på optimismen och framtidsförväntningarna bland handelns företag

2011-04-15

Fortsatt positiv framtidstro bland handlarna

Handlarnas framtidstro är fortsatt stark i denna månads Handelsbarometer. Andelen handlare som tror att försäljningen i den egna butiken kommer att öka under det kommande kvartalet stiger jämfört med föregående månad. Andelen handlare som tror på en försäljningsökning i detaljhandeln som helhet är oförändrad. Detta innebär att Framtidsindikatorn minskar med 1 enhet och hamnar på 20. Kaxighetsindikatorn, som mäter handlarnas tilltro till utvecklingen i den egna butiken jämfört med i detaljhandeln som helhet, är oförändrad jämfört med föregående månad och hamnar på 21. Kaxighetsindikatorn kan ses som ett mått på hur stor andel av handlarna som tror att de kommer att kunna öka sin marknadsandel under den kommande tremånadersperioden.

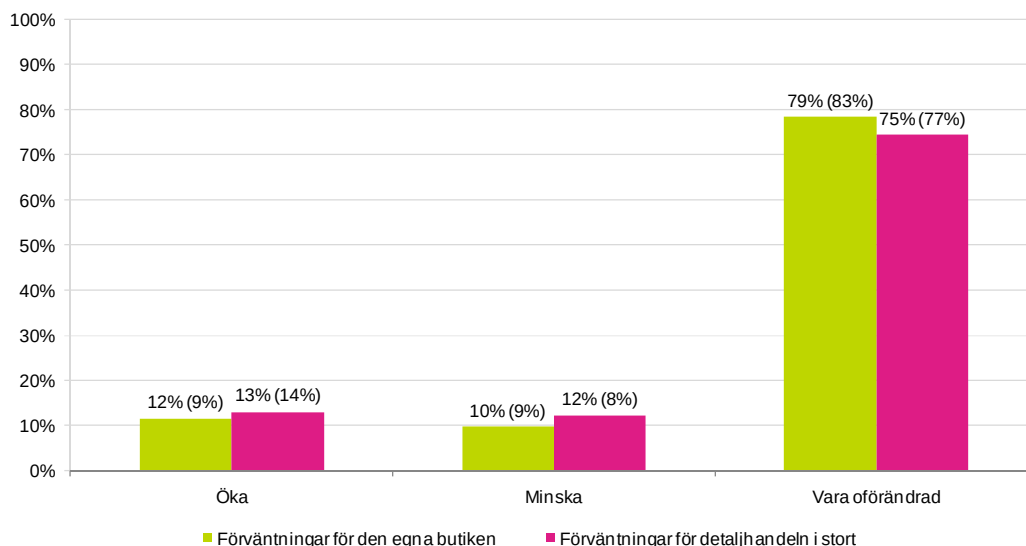


– Det är glädjande, men inte förvånande att handelns framtidstro är fortsatt stark. När svensk ekonomi visar så positiva siffror påverkar det helt klart kundernas köpbeteende och handelsföretagens vilja till utveckling och förnyelse, säger Yvonne Ingman, vice vd på Svensk Handel.

De flesta handlare tror på oförändrat antal anställda

Majoriteten (79 procent) av handlarna planerar inte att öka antalet anställda i den egna butiken under kommande kvartal. Andelen handlare som planerar att nyanställa uppgår till 12 procent medan 10 procent tror att antalet anställda i den egna butiken kommer att minska. Andelen handlare som tror att antalet anställda i hela detaljhandeln kommer att vara oförändrat under den kommande tremånadersperioden uppgår till 75 procent.

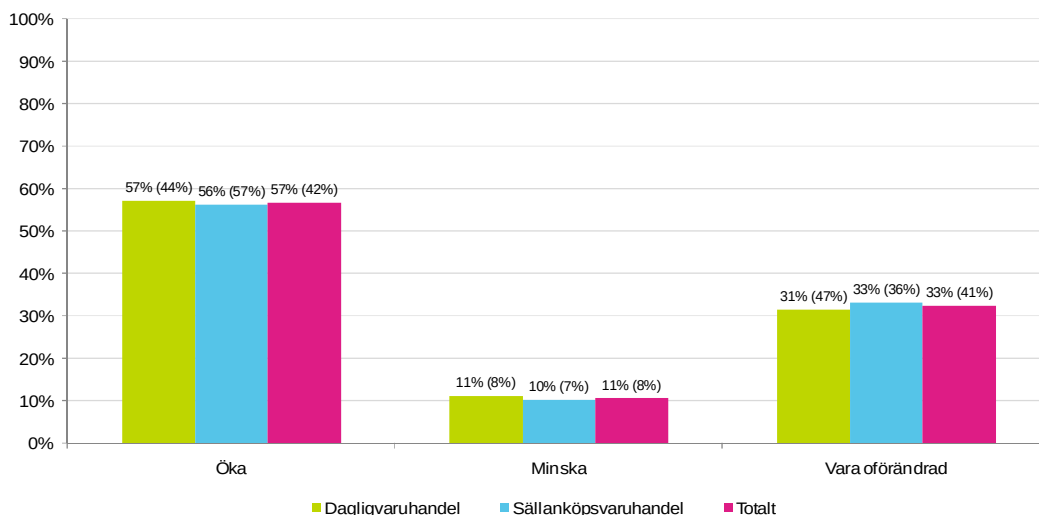
Hur tror du att antalet medarbetare i din butik och i detaljhandeln i stort kommer att utvecklas under de kommande tre månaderna? (Föregående månads siffror inom parentes.)



Ökad optimism angående utvecklingen i den egna butiken

Andelen handlare som tror att försäljningen i den egna butiken kommer att öka stiger jämfört med föregående månad. I dagligvaruhandeln tror 57 procent av handlarna att försäljningen kommer att öka och endast 11 procent tror att den kommer att minska. I sällanköpsvaruhandeln är optimismen nästan lika hög och 56 procent av handlarna tror att försäljningen i den egna butiken kommer att öka.

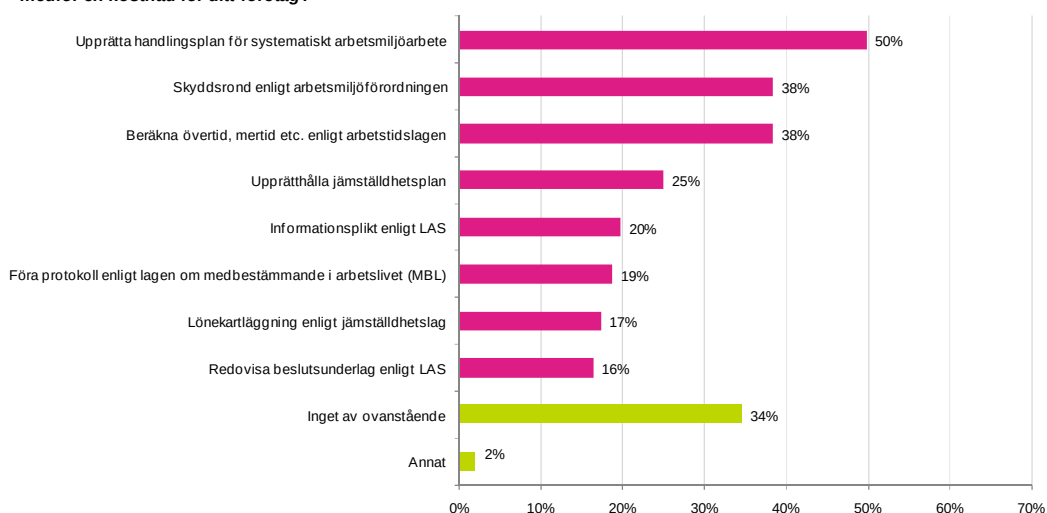
Hur tror du att försäljningen i din butik kommer att utvecklas de kommande tre månaderna? (Föregående månads siffror inom parentes.)



Tema: Regler

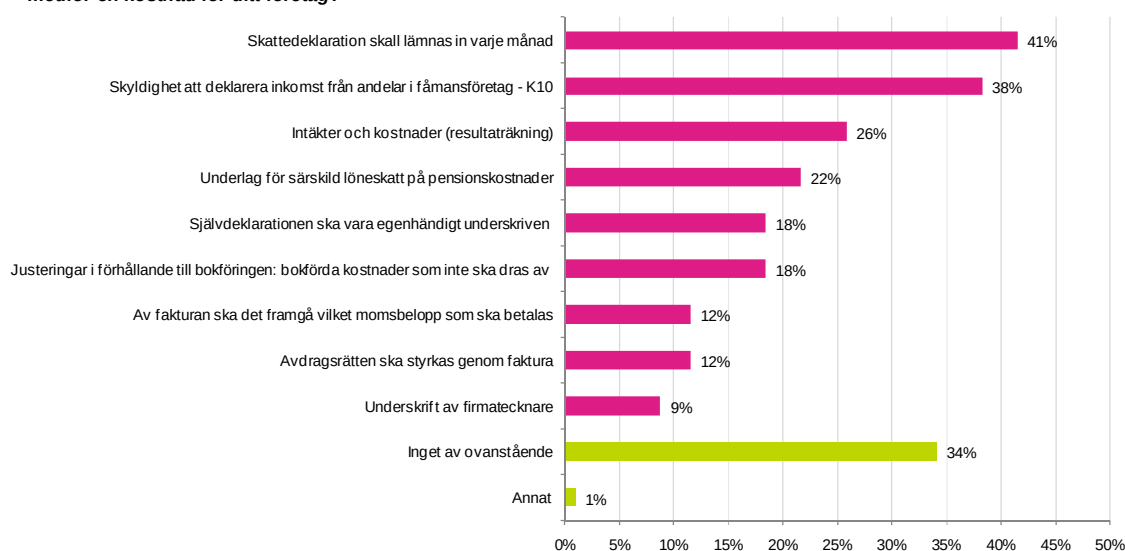
I denna månads Handelsbarometer ställdes även några frågor om i vilka administrativa arbetsuppgifter, som har med regler att göra, som medför högst kostnader för butikerna. När det gäller regler som har med arbetsrätt att göra uppger 50 procent av handlarna att arbetet med att upprätta handlingsplan för systematiskt arbetsmiljöarbete innebär kostnader. Totalt anser 64 procent av handlarna att någon eller flera av nedanstående regler innebär administrativa kostnader för butiken.

Vilka av nedanstående administrativa arbetsuppgifter, som har med arbetsrätt att göra, medför en kostnad för ditt företag?



Även skatteregler innebär administrativa kostnader för butikerna. Regeln att skattedeklaration skall lämnas varje månad medför kostnader för 41 procent av handlarna. Skyldigheten att deklarerar inkomst från andelar i fåmansbolag är också en regel som många anser är administrativt betungande. Totalt anser 65 procent av handlarna att någon eller flera av nedanstående regler innebär administrativa kostnader.

Vilka av nedanstående administrativa arbetsuppgifter, som har med skatteregler att göra, medför en kostnad för ditt företag?



– Svensk Handel välkomnar regeringens initiativ till att försöka förenkla för företagen. Regler innebär kostnader för företag, både finansiella och administrativa. Regelbördan ökar ständigt, varför det är dags att lyfta frågan ytterligare och se till att regelverken på kommunal-, riks- och EU-nivå förenklas och att företagen därmed ges möjligheter att koncentrera sig på vad som verkligen är viktigt för dem – att driva företag och att därmed öka tillväxten, säger Yvonne Ingman, vice VD på Svensk Handel.

Svensk Handel kommer att lansera en möjlighet för medlemsföretagen att komma med förslag på regler som är särskilt irriterande – ett irritationsindex. Förslagen kommer att kunna lämnas på Svensk Handels hemsida, säger Martina Elfgrén Lilja, biträdande avdelningschef, Näringspolitiska avdelningen.

För intervju eller mer information ring gärna:

Lars G. Ohlsson, Pressekreterare, Svensk Handel, 010-47 18 623

Martina Elfgrén Lilja, bitr. avd.chef, Näringspolitiska avdelningen, Svensk Handel, 010-47 18 532

Yvonne Ingman, vice VD, Svensk Handel, 010-47 18 458

Om Handelsbarometern

Handelsbarometern är Svensk Handels månatligen återkommande indikator för optimismen bland medlemsföretagen. Handelsbarometern ger en inblick i hur branschens företag tror att omsättning och sysselsättning kommer att utvecklas de kommande tre månaderna.

Handelsbarometern baseras på en panel av butikschefer/butiksägare inom detaljhandeln. Du hittar rapporten och mer information om Handelsbarometern på www.svenskhandel.se.

Handelsbarometerns Framtidsindikator beräknas som det genomsnittliga nettotalet för fyra frågor som rör butikschefernas framtida förväntningar på försäljning och antalet medarbetare i den egna butiken samt för detaljhandeln i stort under de kommande tre månaderna

Handelsbarometerns Kaxighetsindikator beräknas som nettotalet för en fråga om butikschefernas framtida förväntan om sin egen försäljningsutveckling i förhållande till försäljningsutvecklingen för detaljhandeln i stort.