

BCI

Business Confidence Index

Key findings

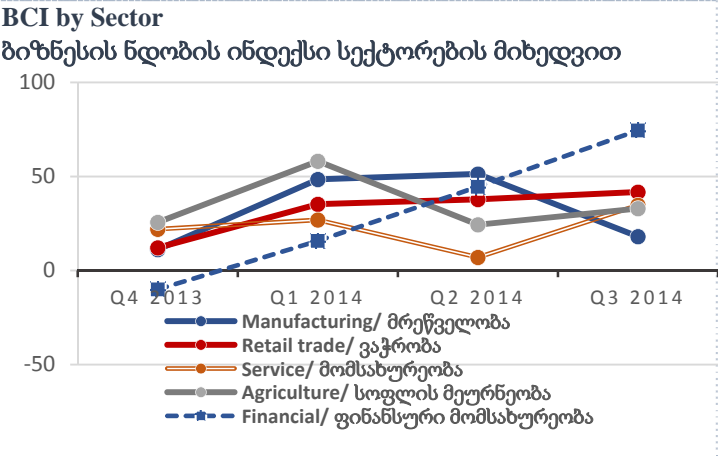
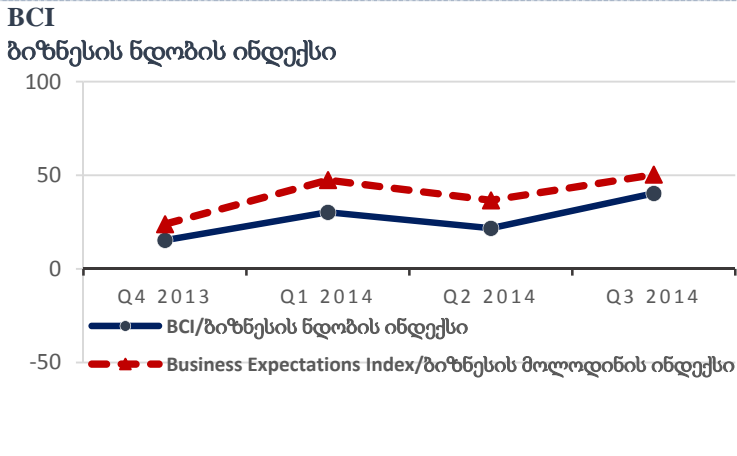
- ✓ The Business Confidence Index (BCI) improves and reaches 40.4 index points.
- ✓ Seasonal factor has been driving the positive outlook.
- ✓ Most firms are optimistic about the next three months.
- ✓ The sales price expectations are outstandingly increased for the retail trade sector.

ძირითადი დასკვნები

- ✓ ბიზნესის ნდობის ინდექსი (BCI) იზრდება და 40,4 პუნქტს აღწევს.
- ✓ ინდექსის ზრდას ძირითადად სეზონური ფაქტორები განაპირობებს.
- ✓ ფირმების უმრავლესობა მომავალს ოპტიმისტურად აფასებს.
- ✓ ვაჭრობის სექტორში ფირმები გამორჩეულად მაღალ სარეალიზაციო ფასებს ელოდებიან.

The Business Confidence Index increases and registers 40.4 on a range of [-100; 100] points in the third quarter of this year. The BCI of 100 would have indicated that all firms in the sample reported a positive outlook. An index of zero would indicate that positive and negative views reported by firms is about equal, or alternatively in overall, firms reported no change in the current business situation, and -100 would indicate that all survey respondents were much less confident about different business environmental factors. Therefore, current positive number indicates that confidence factor among businesses is about 40 index points more positive, rather than negative or neutral.

ბიზნესის ნდობის ინდექსი გაიზარდა და [-100; 100] ქულიან ინტერვალზე 40,4-ს მიაღწია. განმარტებისთვის, როდესაც BCI=100, გვიჩვენებს, რომ ყველა გამოკითხულ ბიზნესს აქვს დადებითი განწყობა. 0 აღნიშნავს, რომ დადებითად და უარყოფითად განწყობილი ბიზნესების რაოდენობა თანაბარია, ანუ ფირმების ცნობით საერთო ბიზნეს გარემოში ცვლილებები არ მომხდარა და -100 აღნიშნავს, რომ ყველა გამოკითხული კომპანია უარყოფითად აფასებს სხვადასხვა ბიზნეს ფაქტორს. აქედან გამომდინარე, მიმდინარე დადებითი ინდექსი აღნიშნავს, რომ 40 პროცენტული პუნქტით მეტი ფირმაა დადებითად განწყობილი, ვიდრე უარყოფითად ან ნეიტრალურად.



Summer can be a high or a low season for businesses, depending on the sector. Tourism and recreation sector activities clearly rise with the highest marginal increase in hotel and restaurant business. As for the manufacturing sector, after a smooth rise in the previous period, its business confidence deteriorates, reaching the lowest index of all sectors. This decline is mostly driven by passive order books in heavy manufacturing firms and companies producing inputs for sectors such as health care, with low summer seasonal turnover.

ზაფხული შეიძლება ერთდროულად იყოს აქტიური ან პასიური სეზონი ბიზნეს სექტორიდან გამომდინარე. ტურიზმისა და რეკრეაციული სექტორის აქტივობები მკვეთრად იზარდა და ყველაზე მაღალ ზღვრულ ზრდას აჩვენებს რესტორნებისა და სასტუმროების დახმარებით. მრეწველობის სექტორში წინა პერიოდის გლუვი ზრდის შემდეგ ნდობის ინდექსი განხილულ სექტორებს შორის ყველაზე დაბალა ეცემა. ეს ვარდნა განაპირობა მძიმე მრეწველობის და ისეთი მწარმოებლების მიმართ განხორციელებულმა შეკვეთების შემცირებამ, რომლებიც შუალედურ საქონელს ზაფხულში დაბალი ბრუნვის მქონე სექტორებისთვის აწარმოებენ, მაგ. ჯანდაცვა.

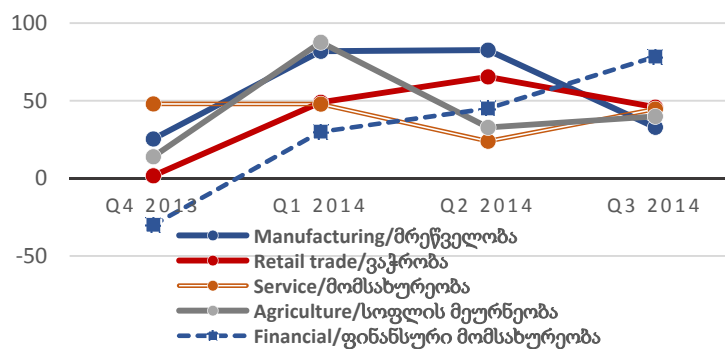


ბიზნესის ნდობის ინდექსი

Business Expectations Index

More firms are optimistic rather than pessimistic or neutral about the next three months and the expectations index compiles 50.3 index points. The optimism is driven by services and financial service sectors.

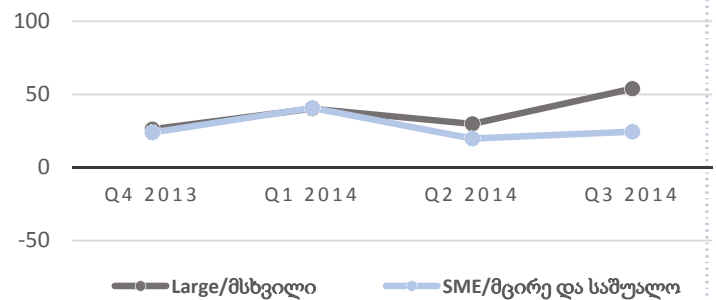
Business expectations index by sector
ბიზნეს მოლოდინის ინდექსი სექტორების მიხედვით



ბიზნეს მოლოდინის ინდექსი

უფრო მეტი ფირმა არის ოპტიმისტურად განწყობილი, ვიდრე ისინი ვინც მომდევნო სამი თვეს პესიმიზმით უყურებს და ბიზნეს მოლოდინის ინდექსი 50,3-ს აღწევს. ბიზნესის ოპტიმიზმის ფლაგმანები არიან სერვისის და ფინანსური სექტორები.

Business expectations index: large vs. SME
ბიზნესის ნდობის ინდექსი: მსხვილი vs. მცირე და საშუალო საწარმო



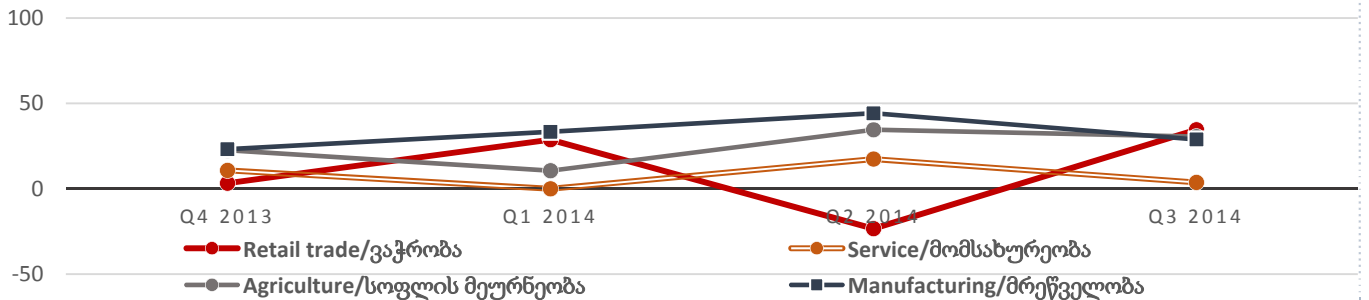
Sales price expectations

Sales price expectations remains roughly the same as in the previous quarter, with more firms reporting expected increase in their sales prices. The notable outlier is the retail trade sector, where large firms as well as SMEs are reporting the expected increase in sales prices. The outstanding increase in price expectations is difficult to explain, but it seems that retailers (importers in particular) are finally facing the reality of inevitable price increases following Lari depreciation earlier this year. After the exchange rate deterioration in late 2013, importers and distributors tried to avoid being the first to increase retail prices. Many were sitting on the fence, waiting either for Lari appreciation or for the competitors to lead the way in price increases. The current sharp rise in price expectations index may be due to the realization that prices will have to start changing in the coming months.

მოსალოდნელი გასაყიდი ფასი

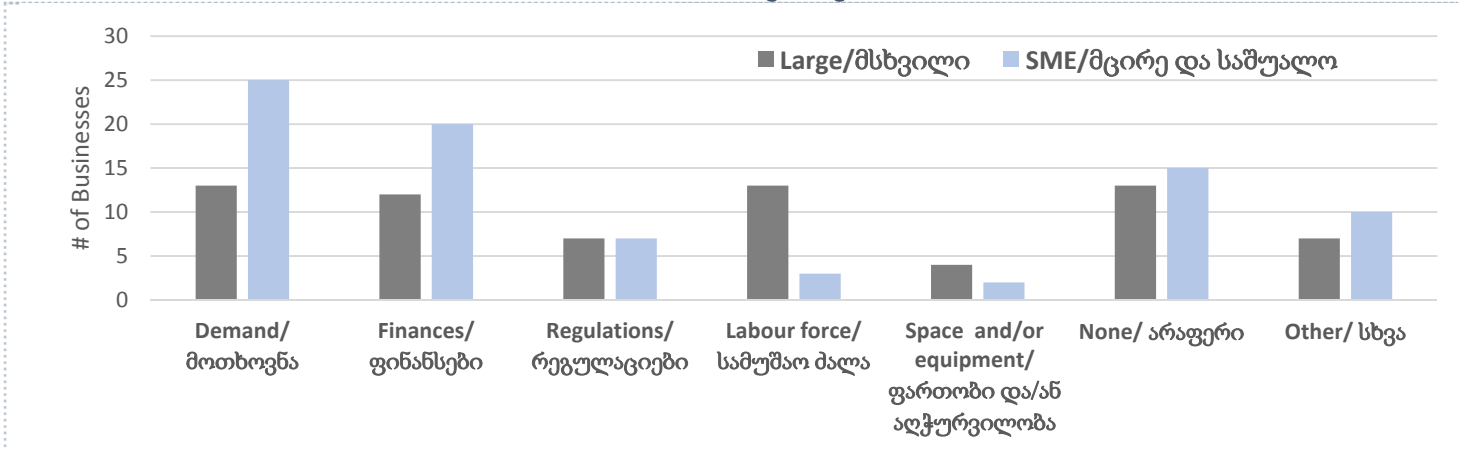
მოსალოდნელი გასაყიდი ფასები ოდნავ იზარდა. ზრდა მთლიანად გამოიწვევლია საცალო ვაჭრობის სექტორის მოლოდინებით. მოსალოდნელი ფასების ასეთი მკვეთრი ზრდის ახსნა ვაჭრობის სექტორში რთულია, თუმცა როგორც ჩანს მოვაჭრეები (განსაკუთრებით კი იმპორტიორები) ლარის კურსის შემცირებით გამოწვეულ ფასის გარდაუვალი ზრდის რეალობის წინაშე აღმოჩნდნენ. 2013 წლის ბოლოს, ლარის კურსის შემცირების შემდეგ, იმპორტიორები და დისტრიბუტორები ცდილობდნენ, რომ პირველებს არ გაეზარდათ ფასი. ბევრი მათგანი ელოდა ან ლარის კურსის ზრდას, ან კონკურენტებს, რომლებიც გაკაფავდნენ გზას ფასების ზრდისაკენ. მიმდინარე მოსალოდნელი გაძვირება შეიძლება რეალიზდეს და ფასებმა დაიწყოს ცვლილება მომავალი თვეების მანძილზე.

Sales price expectations index by sector
მოლოდინი გასაყიდი ფასი სექტორების მიხედვით



What main factors are limiting your business activities?

რა ძირითადი ფაქტორები ზღუდავენ თქვენს ბიზნესს საქმიანობას?



The stated most limiting factor to doing business appears to be *insufficient demand*. SMEs in particular find it hard to operate on the market with unstable demand. In contrast to large firms, SMEs also have trouble attracting financial resources. On the other hand, shortage of labor force seems to be more of a large enterprise problem. This is because large enterprises are typically trying to attract skilled workers, while SMEs may to a greater extent rely on the less qualified labor force.

ბიზნესს საქმიანობის ყველაზე შემზღვეველ ფაქტორად დასახელდა *არასაკმარისი მოთხოვნა*. განსაკუთრებით მცირე და საშუალო ბიზნესს უჭირს არასტაბილური მოთხოვნის პირობებში ფუნქციონირება. მსხვილი ფირმებისაგან განსხვავებით, მათ პრობლემას წარმოადგენს *ფინანსური რესურსების მოზიდვა*. მეორეს მხრივ, *სამუშაო ძალის დეფიციტი* უფრო მეტად პრობლემატურია მსხვილი კომპანიებისთვის. ეს იმიტომ, რომ დიდი საწარმოები, როგორც წესი ეძებენ უფრო მეტად კვალიფიციურ კადრს, ვიდრე საშუალო და მცირე ბიზნესები.

Notes

ISET Policy Institute, working in partnership with International Chamber of Commerce in Georgia (ICC), started to implement the Business Confidence Survey from December 2013 and will publish the Business Confidence Index (BCI) on the quarterly basis.

Business confidence for Georgia is constructed from seven sector-specific, namely 1) services, 2) retail trade, 3) agriculture, 4) manufacturing industry, 5) financial service 6) construction and 7) other sectors.

119 companies filled the online questionnaire in the time period July 7-25, 2014.

შენიშვნა

ISET-ის კვლევითმა ინსტიტუტმა, საერთაშორისო სავაჭრო პალატასთან თანამშრომლობით დაიწყო ბიზნესის ნდობის გამოკითხვის ჩატარება 2013 წლის დეკემბრიდან და ბიზნესის ნდობის ინდექსის პუბლიკაციების გამოქვეყნება მოხდება ყოველკვარტალურად. ბიზნესის ნდობა საქართველოსთვის იზომება შვიდი ბიზნეს სექტორისთვის 1) მომსახურეობა, 2) საცალო ვაჭრობა, 3) სოფლის მეურნეობა, 4) მრეწველობა, 5) ფინანსური მომსახურეობა, 6) მშენებლობა და 7) სხვა სექტორი.

119-მა კომპანიამ შეავსო ონლაინ გამოკითხვა 7-25 ივლისი, 2014.