

სს „საქართველოს უძრავი ქონების“ მმართველობითი ანგარიშგება

შინაარსი

1. საწარმოს საქმიანობის მიმოხილვა	2
2. კორპორაციული მართვის ანგარიში.....	10
3. არაფინანსური ანგარიშგება.....	13

ბუღალტრული აღრიცხვის, ანგარიშგებისა და აუდიტის შესახებ საქართველოს კანონის მე-7 მუხლის მე-10 პუნქტის მოთხოვნების შესაბამისად მომზადებული ანგარიში

სს „საქართველოს უძრავი ქონების“ აქციონერებსა და დირექტორთა საბჭოს

ჩვენ აუდიტირებულ ფინანსურ ანგარიშგებაზე 2020 წლის 20 მარტს გაცემულ დასკვნაში გამოვთქვით არამოდიფიცირებული აუდიტორული მოსაზრება. აუდიტირებული ფინანსური ანგარიშგება არ ასახავს აუდიტირებულ ფინანსურ ანგარიშგებაზე ჩვენ მიერ გაცემული დასკვნის თარიღის შემდეგ მომხდარი მოვლენების შედეგებს. ჩვენ არ ჩავვიტარებია წლიურ ანგარიშში ასახული იმ მოვლენების შედეგების აუდიტი, რომლებიც დადგა ჩვენ მიერ აუდიტირებულ ფინანსურ ანგარიშგებაზე გაცემული აუდიტორის დასკვნის თარიღის შემდეგ.

ჩვენი აზრით, რომელიც ეყრდნობა აუდიტის ფარგლებში ჩატარებულ სამუშაოებს:

- მმართველობით ანგარიშგებაში ასახული იმავე ფინანსური წლის ინფორმაცია, რომლისთვისაც მომზადდა ფინანსური ანგარიშგება, შესაბამისობაშია კონსოლიდირებულ ფინანსურ ანგარიშგებასთან; და
- მმართველობით ანგარიშგებაში წარმოდგენილი ინფორმაცია აკმაყოფილებს ბუღალტრული აღრიცხვის, ანგარიშგებისა და აუდიტის შესახებ საქართველოს კანონის მე-7 მუხლისა და შესაბამისი ნორმატიული აქტების მოთხოვნებს.



ალექსეი ლოზა,

შპს „იუაის“ სახელით

2020 წლის 29 ივნისი

1. საწარმოს საქმიანობის მიმოხილვა

სს „საქართველოს უძრავი ქონება“ (შემდგომში „კომპანია“) არის 2006 წლის 27 სექტემბერს დაფუძნებული სააქციო საზოგადოება. კომპანია საჯარო რეესტრის ეროვნულ სააგენტოში რეგისტრირებულია ნომრით 204517399. კომპანიის იურიდიული მისამართია: ყაზბეგის გამზირი 15, 0160, თბილისი, საქართველო. 2019 წელს სს „მ2 უძრავი ქონებას“ სახელი გადაერქვა და ეწოდა „საქართველოს უძრავი ქონება“, შესაბამისად, სახელწოდებები „მ2“ და „საქართველოს უძრავი ქონება“ ამ ანგარიშში ურთიერთშენაცვლებადია. კომპანია ფლობს 33 შვილობილ კომპანიას. ჯგუფის საქმიანობის ძირითადი მიმართულებებია საცხოვრებელი ბინების განვითარება და გაყიდვა, საინვესტიციო ქონების მართვა, სამშენებლო და მასპინძლობის ბიზნესი.

სს „ჯორჯია კაპიტალი“ კომპანიის 100%-იანი წილის მფლობელია. ჯგუფის საბოლოო მესაკუთრე და მაკონტროლებელი მხარე არის გაერთიანებულ სამეფოში დაფუძნებული საჯარო სააქციო საზოგადოება „ჯორჯია კაპიტალი“, რომლის აქციები პრემიუმ ლისტინგშია განთავსებული.

ჯგუფი დაყოფილია ბიზნესერთეულებად თავისი პროდუქტებისა და მომსახურებების მიხედვით და აქვს შემდეგი ორი სეგმენტი, რომელთა ანგარიშგებასაც ახდენს:

- **საბინაო მშენებლობის განვითარება** - ეს სეგმენტი გულისხმობს კლიენტებისთვის ხელმისაწვდომი საბინაო ფართის შეთავაზებას და ასევე მოიცავს საერთო მოხმარების ფართის მოვლას, საკუთარ საცხოვრებელ კომპლექსებში დასუფთავების, უსაფრთხოების და სხვა მომსახურების მიწოდებით. მშენებლობის მართვა გულისხმობს შესყიდული სამშენებლო კომპანიის მართვასა და სამშენებლო მომსახურების შეთავაზებას.
- **სასტუმრო და კომერციული უძრავი ქონება** - რომელიც მოიცავს კომპანიის მიერ იჯარით გადაცემულ საცალო ობიექტებს და სასტუმროებს და გულისხმობს შემოსავლიანი აქტივების პორტფელის მართვას, რომელიც შედგება საკუთარ საცხოვრებელ კომპლექსში შენარჩუნებული კომერციული ფართებისგან (პირველი სართული), სარფიანად შესყიდული ფართებისგან, ასევე სასტუმროების განვითარებისა და იჯარით გადაცემისგან.

საბინაო მშენებლობის ბიზნესი

საქართველოს უძრავი ქონების აქტიური ბაზარი აქვს. 2019 წელს უძრავი ქონების ბიზნესი გაუტოლდა მშპ-ის 11.5%-ს, ანუ ხუთ მილიარდ ლარს, რაც 12.9%-იანი წლიური ზრდაა (ეროვნულ ანგარიშთა სისტემა (SNA) 2008). გაერთიანებული ერების 2017 წლის კვლევის მიხედვით, საქართველოში საშუალო ოჯახი შედგება 3.3 ადამიანისგან, რაც ევროკავშირის 2.3-იან საშუალო მაჩვენებელზე საგრძნობლად მაღალია. მოსახლეობის 2014 წლის აღწერის მიხედვით, 2-4 ადამიანისგან შემდგარ ოჯახებზე ქვეყნის ოჯახების მთლიანი რაოდენობის 57% მოდის. ქონების ფლობის წამყვანი ფორმა საკუთრებაა - ოჯახების 93% საკუთრებაში ფლობს იმ სახლს, რომელშიც ცხოვრობს. ბინების ფართის ზრდა, ქართველების დამოკიდებულება ბინის საკუთრებისადმი, უწყვეტი ურბანიზაცია და მზარდი განკარგავადი შემოსავალი მომავალ წლებშიც განაპირობებს ამ სექტორის სოლიდურ ზრდას.

ბოლო რამდენიმე წელიწადში მ2-მა თავი დაიმკვიდრა, როგორც საბინაო მშენებლობის ერთ-ერთმა ყველაზე ცნობადმა და სანდო ბრენდმა ქვეყანაში. მ2-ის ბიზნესმოდელში სამშენებლო მიმართულების ვერტიკალური ინტეგრაცია კომპანიას საშუალებას აძლევს, მშენებლობის მართვის საკომისიო შემოსავალი მიიღოს ფრანშიზული გარიგებებიდან და მესამე მხარის სამშენებლო პროექტებიდან. მ2-ის საქმიანობა კონცენტრირებულია მ2-ის ბრენდის ფრანშიზით და თავის ფრანშიზულ პლატფორმას იყენებს მესამე მხარის მიწის ნაკვეთების გასავითარებლად თავისი „აქტივების შემსუბუქების“

სტრატეგიის ფარგლებში. 2010 წლიდან m2-ს გაყიდული აქვს \$276,3 მილიონის ღირებულების 3,225 ბინა 358,000 კვ.მ. მთლიანი სამშენებლო ფართობით. ბინების 100% გაყიდულია ათი წარმატებულად დასრულებული პროექტის ფარგლებში და გაყიდვების 34.8% მოდის მიმდინარე პროექტზე.

m2-ის, როგორც საცხოვრებელი უძრავი ქონების დეველოპერის, სამიზნე ჯგუფია მასობრივი ბაზრის მომხმარებლები, რომლებსაც, თავისი კარგად განვითარებული ფილიალების ქსელისა და გაყიდვების ძლიერი გუნდის მეშვეობით, მისაღებ ფასად სთავაზობს მაღალი ხარისხის და კომფორტულ საცხოვრებელ სტანდარტებს საქართველოში. 2019 და 2018 წლებში კომპანია წარმოდგენილი იყო ოთხი გაყიდვების ოფისით თბილისსა და ბათუმში.

m2-ის ძირითადი საქმიანობა არის თავისი ცნობადი ბრენდის ფრანშიზა მესამე მხარის მიწის ნაკვეთების გასავითარებლად და საკომისიო შემოსავლის მისაღებად. თავისი „აქტივების შემსუბუქების“ სტრატეგიის თანახმად, m2 მოახდენს კაპიტალიზაციას შემდეგზე:

- ძლიერი საფირმო სახელწოდება - m2-ს საქართველოში უძრავი ქონების დეველოპერებს შორის 92%-იანი ბრენდის ცნობადობა აქვს.
- ფასწარმოქმნის უნარი - m2-ის ბრენდის ბინები შესაძლებელია სხვა ბრენდის ბინებზე უფრო მაღალ ფასად გაიყიდოს. m2-ს აქვს ქონების განვითარების (დეველოპმენტის) კომპეტენცია, რომელსაც კომპანია იყენებს დაგეგმარებისა და პროექტირების ეტაპებზე ეფექტიანობის მისაღწევად, რის შედეგადაც იზრდება შემოსავალი და მარჟა. ამასთან, სამშენებლო მიმართულების ვერტიკალური ინტეგრაციის წყალობით, m2-ს კონტროლი აქვს დეველოპმენტის თვითღირებულების ბაზის უდიდეს ნაწილზე, რაც მას საშუალებას აძლევს, მიაღწიოს მშენებლობის და პროექტის შემუშავების ეფექტიანობას.
- გაყიდვები - m2 გამოირჩევა წარმატებული გაყიდვების უნარით, რაც მისი გაყიდვების თავდადებული გუნდისა და ფინანსებზე წვდომის დამსახურებაა. წინასწარი გაყიდვების შედეგად, მცირდება პროექტების დასაფინანსებლად საჭირო კაპიტალი.
- განხორციელება - m2-ს პროექტების დროულად და ბიუჯეტის შესაბამისად დასრულების შესანიშნავი გამოცდილება აქვს. კომპანია მართავს მთლიან პროცესს განვითარებით და მშენებლობით დაწყებული, ბინების გადაცემით და ქონების მართვის მომსახურების გაწევით დამთავრებული.
- წვდომა ფინანსებზე - m2 წარმატებით თანამშრომლობს განვითარების ფინანსურ ინსტიტუტებთან, ასევე აქტიურია ფიქსირებული შემოსავლის ინსტრუმენტების ადგილობრივ ბაზარზე და ადგილობრივ ბაზარზე გამოშვებული აქვს აშშ დოლარში გამოხატული ობლიგაციები. 2012 წლიდან m2-ს მოზიდული აქვს დაახლოებით \$160 მილიონის ნასესხები სახსრები, საიდანაც \$45 მოზიდულია საერთაშორისო ფინანსური დაწესებულებებისგან.

m2 წარსულში ახდენდა სამშენებლო და არქიტექტურული სამუშაოების აუთსორსინგს და კონცენტრირდებოდა პროექტების მართვასა და გაყიდვებზე. 2017 წელს m2-მა შეისყიდა შპს „ბიქეი ქონსტრაქშენი“, ადგილობრივი უძრავი ქონების სამშენებლო კომპანია, სამშენებლო სამუშაოების შიდა მიმართულებად ქცევისა და დანახარჯებისა და პროექტის განვითარების მხრივ ეფექტურობის მიღწევის მიზნით. m2 გეგმავს ვერტიკალური ინტეგრაციის უპირატესობების სრულად გამოყენებას და ფრანშიზული გარიგებებიდან და მესამე მხარის მშენებლობებიდან საკომისიო შემოსავლის მიღების გაზრდას.

საბინაო მშენებლობის ბიზნესის ფინანსური მიმოხილვა

საბინაო მშენებლობის განვითარების საერთო მოგება ბინების გაყიდვებიდან მერყეობს პროექტების ციკლთან და ხელმისაწვდომი საბინაო მშენებლობის ბაზარზე არსებულ მოთხოვნასთან ერთად. მან მიაღწია მთლიანი გაყიდვების 87%-იან ზრდას მიმდინარე პროექტებში და მოახერხა თავისი მარაგების დიდი ნაწილის ამოყიდვა უფრო მაღალ ფასად მშენებლობის დამამთავრებელი ეტაპის მოახლოების გამო. ერთი კვადრატული მეტრის საშუალო ფასმა 2019 წელს, 2018 წელთან შედარებით, 15%-ით იკლო. ცხრილში ასახულია ბინების გაყიდვების დინამიკა შესაბამის პერიოდებში (სახელშეკრულებო გაყიდვების მთლიანი (დაქვითვამდე) ღირებულებები):

	2019 ფინანსური წელი (1,000 აშშ დოლარი)	2018 ფინანსური წელი (1,000 აშშ დოლარი)	2019 ფინანსური წელი (1,000 ლარი)	2018 ფინანსური წელი (1,000 ლარი)
გაყიდული ფართი კვადრატული მეტრობით	27,081	15,872	27,081	15,872
გაყიდული ბინების რაოდენობა	403	146	403	146
გაყიდვების საერთო ღირებულება	31,682	22,342	90,854	64,070
ბინების გასაყიდი ღირებულება	30,062	20,652	86,209	59,224
კვადრატული მეტრის საშუალო ფასი	1.11	1.30	3.18	3.73

2019 წლის ივნისის ბოლოს ქალაქ თბილისის საკრებულომ დაამტკიცა საბინაო მშენებლობის ყველაზე დიდი პროექტის გენგეგმა, რომლის მიხედვითაც ხუთ წელიწადში დაახლოებით 2,500 ბინის ჩაბარება იგეგმება. დიღმის პროექტი სამ ეტაპად აშენდება და 132,000 კვადრატული მეტრი საცხოვრებელი და 35,000 კვადრატული მეტრი კომერციული ფართების მშენებლობა და განვითარება გაგრძელდება დაახლოებით ოთხი წლის განმავლობაში. პირველი ეტაპის წინასწარი გაყიდვები დაიწყო 2019 წლის თებერვლიდან, სადაც მთლიანი გასაყიდი ფართობი დაახლოებით 22,000 კვადრატული მეტრია. ცხრილში წარმოდგენილია დიღმის პროექტის პირველ ეტაპზე ბინების გაყიდვის შესახებ ინფორმაცია 2019 წლის ბოლოსთვის (სახელშეკრულებო გაყიდვების მთლიანი (დაქვითვამდე) ღირებულება):

	2019 ფინანსური წელი (1,000 აშშ დოლარი)	2019 ფინანსური წელი (1,000 ლარი)
გაყიდული ბინების ფართი კვადრატული მეტრობით	16,980	16,980
გაყიდული ფართი კვადრატული მეტრობით, როგორც მთლიანი ხელმისაწვდომი ფართის %	77%	77%
გაყიდვების საერთო ღირებულება	17,880	51,274
კვადრატული მეტრის საშუალო ფასი	1.05	3.02

სამშენებლო მომსახურების შედეგად მიღებული საერთო მოგება 2019 წელს 7.6 მილიონი ლარი იყო (2018 წელს: 5.3 მილიონი ლარი), რომლის 34% მოდიოდა მესამე მხარის პროექტებზე. მშენებლობის საკომისიოს ძირითადად წარმოქმნიდა წლის განმავლობაში მასპინძლობის ბიზნესში ექვსი მიმდინარე სასტუმროს პროექტი და ორი სამშენებლო ხელშეკრულება მესამე მხარესთან: (i) თბილისში,

საბურთალოს რაიონში მდებარე ახალი სავაჭრო ცენტრის კარკასი და ძირითადი მშენებლობა, და (ii) მოსამზადებელი სამუშაოები „რედისონ წინანდალისთვის“ კახეთის რეგიონში. 2017 წელს m2-მა შეისყიდა შპს „ბიქეი ქონსტრაქშენი“, ადგილობრივი უძრავი ქონების სამშენებლო კომპანია, სამშენებლო სამუშაოების შიდა მიმართულებად ქცევისა და დანახარჯებისა და პროექტის განვითარების მხრივ ეფექტურობის მიღწევის მიზნით.

საოპერაციო ხარჯები 2019 წელს 19.3 მილიონ ლარს შეადგენდა (76.6%-იანი წლიური ზრდა). საოპერაციო ხარჯები მოიცავს ახალ პროექტებში საწყის კაპიტალდაბანდებებს. ზრდა ასახავს კომპანიის მუდმივ განვითარებას, და საცხოვრებელ და საწარმოო პროცესში სამშენებლო პროექტების ჩაშვების მოლოდინს.

საბინაო მშენებლობის მიმართულება ამჟამად ფლობს 1.6 მილიონ ლარის (2018 წ.: 8.7 მილიონი) ღირებულების მიწის ნაკვეთს სამომავლო განვითარებისთვის, რაც მნიშვნელოვნად შემცირდა დიღმის მიწის გენგეგმის დამტკიცების შედეგად (შესაბამისი მიწა გადავიდა საინვესტიციო ქონებიდან მარაგებში). მიწის ბანკი, სავარაუდოდ, მომდევნო წლებში კიდევ უფრო შემცირდება აქტივების შემსუბუქების სტრატეგიის შესაბამისად, რადგან იგეგმება მესამე მხარის მიწის ნაკვეთების განვითარება ფრანშიზის ხელშეკრულებებით.

საბინაო მშენებლობამ 2019 წელს 59.3 მილიონი ლარის დივიდენდები გაანაწილა.

ფულადი ნაკადების მაჩვენებლები

დიღმის პროექტის მშენებლობის დაწყების შემდეგ, 2019 წლის მეორე ნახევარში საბინაო მშენებლობიდან მიღებული იქნა 7.8 მილიონი ლარის საოპერაციო ფულადი ნაკადები. თუმცა, 2019 ფინანსური წლის საოპერაციო ფულადი ნაკადები უარყოფითი იყო და 8.9 მილიონ ლარს შეადგენდა, 2019 წლის პირველ ნახევარში მარაგების დაბალი დონეების გამო. 2019 წლის ნოემბერში საბინაო მშენებლობის განვითარებამ წარმატებით განათავსა 35 მილიონი აშშ დოლარის სამწლიანი ობლიგაციები ადგილობრივ ბაზარზე, 7.5%-იანი წლიური კუპონის განაკვეთით. განთავსებიდან მიღებული შემოსავალი გამოყენებული იქნა 2016 წელს გამოშვებული 25 მილიონი აშშ დოლარის ადგილობრივი ობლიგაციების რეფინანსირებისთვის. დანარჩენი შემოსავალი გადაიდო დიღმის პროექტის მშენებლობის დასაფინანსებლად, სადაც ფულადი ნაკადები, მშენებლობის ნებართვის დაგვიანების გამო, მოსალოდნელზე 42%-ით დაბალი იყო.

2020 წლის პროგნოზი

2020 წლის განმავლობაში მოსალოდნელია, რომ საბინაო მშენებლობის მიმართულებამ გააგრძელოს თავისი უმსხვილესი საბინაო პროექტის განხორციელება დიღმში, რაც განაპირობებს შემოსავლის ზრდას და, მოსალოდნელი მასშტაბის ეკონომიის გამო, საერთო მარჟის მატებას. COVID-19-ის მიუხედავად, საბინაო მშენებლობის მიმართულებამ ჯამში 5,741 კვ.მ.-ის ფართის ბინები გაყიდა და გაყიდვებიდან მიიღო 5.2 მილიონი აშშ დოლარის შემოსავალი დიღმის მიმდინარე პროექტის პირველი ორი ფაზის განმავლობაში, 2020 წლის 31 მარტით დასრულებული სამთვიანი პერიოდის განმავლობაში. ეს წარმოადგენს გაყიდვების დაახლოებით 45%-იან ზრდას ამ ორ ფაზაზე. COVID-19-ის გავრცელების შემდეგ ბიზნესმა შემოიღო ერთჯერადი 20%-25%-იანი ფასდაკლება თავისი ფულადი გაყიდვებისთვის და მარტის განმავლობაში 2.5 მილიონი ლარის ღირებულების 54 ბინა გაყიდა. აქედან 77% ნაღდი ფულის სახით მიიღო. წარმატებული გაყიდვების შედეგად, საოპერაციო ფულადი ნაკადები გაუტოლდა 10.7 მილიონ ლარს 2020 წლის I კვარტალში და, სავარაუდოდ, დანახარჯების ოპტიმიზაციის სტრატეგიების წყალობით, კიდევ უფრო გაიზრდება. 2020 წლის I კვარტალში მშენებლობის მართვიდან მიღებულმა საერთო მოგებამ გაორმაგებულზე მეტ მაჩვენებელს მიაღწია, რაც,

ძირითადად, მესამე მხარის ორმა ახალმა პროექტმა განაპირობა. COVID-19-ის გავრცელების მიუხედავად, ყველა არსებული სამშენებლო პროექტი გეგმიურად წარიმართა და 2020 წლის I კვარტალშიც მიმდინარეობს.

<i>ათასი ლარი</i>	2020 წლის I კვარტალი	2019 წლის I კვარტალი
საერთო მოგება უძრავი ქონებიდან	6,277	1,553
<i>აქედან ბინების გაყიდვა</i>	3,604	472
<i>აქედან მშენებლობის მართვა</i>	2,809	1,032
შემოსავალი პროცენტის, მოგების გადასახადის, ცვთის და ამორტიზაციის დარიცხვამდე (EBITDA)	2,381	(1,558)
საოპერაციო საქმიანობიდან მიღებული ფულადი ნაკადები	10,679	(14,822)

დიდომი საბინაო მშენებლობის ყველაზე მსხვილი მიმდინარე შიდა პროექტია. დაახლოებით 132,000 კვ.მ. საცხოვრებელი და დაახლოებით 35,000 კვ.მ. კომერციული ფართის მშენებლობა და განვითარება 2023 წლის ბოლოსთვის დასრულდება. პროექტის განვითარების მესამე ეტაპი ყველაზე დიდია, 63,014 კვ.მ.-ზე მეტი საცხოვრებელი ფართით. მესამე ეტაპის წინასწარი გაყიდვების დაწყება 2020 წლის IV კვარტალიდან არის მოსალოდნელი.

თეთრი კვადრატი (W2) – გარკვეული მოსაპირკეთებელი სამუშაოების ახალი „თვითონ გააკეთე“ კონცეფცია, რომელსაც „თეთრი კვადრატი“ სთავაზობს მომხმარებლებს, ბინებს მათთვის უფრო ხელმისაწვდომად და ხარჯთეფექტურად აქცევს. ეს m2 ჯგუფს საშუალებას აძლევს, წინა პროექტებთან შედარებით, მომხმარებლების უფრო ფართო ჯგუფები მოიზიდოს. ამ დეველოპერული ხაზის მეშვეობით, კომპანიამ ჩაიბარა უძრავი ქონების გაკოტრებული დეველოპერის, „სვეტის“, სამი დაუმთავრებელი საცხოვრებელი ბინების პროექტი: ჭყონდიდელის, მირცხულავას და ნუცუბიძის ქუჩებზე. სვეტის პროექტების მეშვეობით კომპანია გეგმავს მიმდინარე მშენებლობების დასრულებას და ახალი საბინაო და კომერციული ფართის შემდგომ განვითარებას ამავე პროექტების ფარგლებში. m2 ჯგუფი ცდილობს მოიზიდოს 10 მილიონი აშშ დოლარის სესხი თბილისის ორი მიმდინარე პროექტის განვითარების პირველი ფაზისთვის, რომლებიც ჭყონდიდელის და მირცხულავას ქუჩებზე მდებარეობს. COVID-19-ით გამოწვეული კრიზისის პერიოდში ამ პროექტების განხორციელებით, m2-ს მნიშვნელოვანი წვლილი შეაქვს უძრავი ქონების განვითარებისა და მშენებლობის სექტორებში სამუშაო ადგილების შენარჩუნებასა და ახალი სამუშაო ადგილების შექმნაშიც კი.

მასპინძლობის და კომერციული უძრავი ქონების ბიზნესი

კომერციული უძრავი ქონებით ვაჭრობას ქვეყნის მშპ-ში ყველაზე დიდი წილი აქვს (14.4%). საბითუმო და საცალო ვაჭრობის სექტორისთვის დამატებული მთლიანი ღირებულება წლიური 15.5%-ით გაიზარდა 6.2 მილიარდ ლარამდე 2019 წელს (ეროვნულ ანგარიშთა სისტემა 2008 წ.) გალტ & თაგარტის მიხედვით, საოფისე უძრავი ქონება თითქმის მთლიანად თბილისშია კონცენტრირებული და 2019 წელს დაახლოებით ერთი მილიონი კვ.მ. შეადგინა. იგი თითქმის თანაბრად არის გადანაწილებული მესაკუთრის მიერ დაკავებულ და საიჯარო ოფისებზე. საიჯარო ფართი ასევე აერთიანებს ტრადიციულ (28%) და თანამედროვე (22%) საოფისე მარაგს. 2019 წლისთვის თანამედროვე ოფისების მთლიანი საიჯარო ფართი 215,000 კვ.მ.-ით შეფასდა. თანამედროვე ოფისების დეფიციტის გამო თბილისის ერთ-ერთი ყველაზე მაღალი პრემიუმ კლასის ოფისების იჯარა აქვს ცენტრალური და აღმოსავლეთ ევროპის ქვეყნებს შორის. თბილისის საოფისე და საცალო ფართებიდან შემოსავლიანობა 9%-ია.

სასტუმროები 2019 წელს ღამისთევით ვიზიტორების რაოდენობა 5.1 მილიონი იყო, რაც, წინა წელთან შედარებით, 6.8%-ით მეტია, ტურიზმიდან მიღებულმა შემოსავალმა კი 3.3 მილიარდი აშშ დოლარი შეადგინა, რაც, წინა წელთან შედარებით, 1.4%-იანი ზრდაა. საცხოვრებელი უზრუნველყოფისა და კვებით მომსახურების სექტორის წილი მშპ-ში 2.1 მილიარდ ლარს შეადგენდა 2019 წელს, რაც, წინა წელთან შედარებით 15%-ზე მეტი ზრდაა (ეროვნულ ანგარიშთა სისტემა, 2008 წ.). თბილისის საქართველოში ყველაზე პოპულარული ტურისტული ადგილია. გალტ & თაგარტის კვლევის მიხედვით, თბილისში დროებითმა საცხოვრებელმა ფართმა 2015 წლიდან 2019 წლის პირველ ცხრა თვის ჩათვლით პერიოდში გაორმაგებულზე მეტ ზრდას მიაღწია და 10,000-ზე მეტი ოთახი შეადგინა. სასტუმროს ბაზარზე დომინირებს საერთაშორისო ქსელები, რომლებზეც დედაქალაქის ოთახების საერთო რაოდენობის 24% მოდის. საერთაშორისო მაღალი და საშუალო ხარისხის ქსელებს მსგავსი დატვირთვის მაჩვენებელი და ფასები აქვთ დასავლეთ ევროპის ქალაქებში. 2019 წელს საერთაშორისო მაღალი კატეგორიის ბრენდების საშუალო დღიური ფასი 153 აშშ დოლარი იყო და დატვირთვამ 62%-ს მიაღწია. რაც შეეხება საერთაშორისო საშუალო კატეგორიის ბრენდებს, საშუალო დღიური ფასი 108 აშშ დოლარს შეადგენდა და დატვირთვა 65%-ს გაუტოლდა. ამის ფონზე, ჩვენი მასპინძლობის ბიზნესი ცდილობს საქართველოს რეგიონებში აუთვისებელი ბაზრების ათვისებას. კორონავირუსი ექვემდებარება 2020 წლის პროგნოზს, მაგრამ გვჯერა, რომ ეს სექტორი გააგრძელებს ზრდას საშუალო ვადიან პერსპექტივაში.

სს „საქართველოს უძრავი ქონება“ მართავს შემოსავლიანი უძრავი ქონების აქტივების პორტფელს, რომლის აკუმულირებასაც ახდენს თავისი საბინაო მშენებლობის განვითარების საქმიანობის, ასევე სარფიანი ინვესტიციების მეშვეობით. ტურიზმის სექტორმა საქართველოში მნიშვნელოვანი ზრდა აჩვენა და აქვს პოტენციალი, რომ საქართველო მსოფლიო რუკაზე მაღალი ხარისხის ტურისტულ ადგილად აქციოს. ქვეყანაში მზარდ ტურიზმზე კაპიტალიზაციის მიზნით, სს „საქართველოს უძრავი ქონება“ გეგმავს მასპინძლობის სექტორში უფრო აქტიურად იყოს წარმოდგენილი და ჯამში 1,000-ზე მეტი ოთახის რაოდენობას მიაღწიოს. კომპანია გააგრძელებს თავისი შემოსავლიანი აქტივების პორტფელის ზრდას შემდეგი ღონისძიებებით:

- კომერციული ფართის გაზრდა შემოსავლიანი აქტივების პორტფელის გაფართოებით, რისთვისაც კომერციულ ელემენტებს შეიტანს თავისი საცხოვრებელი ბინების მშენებლობის პროექტებში და ცენტრალური ქუჩების საცალო ვაჭრობის, კომერციული და საოფისე ფართების სარფიანი შესყიდვით ან/და განვითარებით. საიჯარო შემოსავლის გარდა, ამ აქტივებით ასევე შესაძლებელია კაპიტალის ღირებულების ზრდა. ბიზნესის მიზანი არის საიჯარო კომერციული აქტივების 10%-იანი შემოსავლიანობა და 90%-იანი დატვირთვა (2019 წ.: 9.5% საერთო შემოსავლიანობა და დატვირთვის 87.1%-იანი მაჩვენებელი).
- სასტუმროს განვითარება. ჩვენმა მასპინძლობის ბიზნესმა, Wyndham-თან გაფორმებული ხელშეკრულების საფუძველზე, 2018 წლის მარტში თბილისში სასტუმრო Ramada Encore-ის მშენებლობა დაიწყო. მასპინძლობის ბიზნესმა 2019 წლის 13 დეკემბერს მეორე მოქმედი სასტუმროც გახსნა გუდაურში, კავკასიის რეგიონის წამყვან სათხილამურო კურორტზე, რითაც მოქმედი სასტუმრო ოთახების პორტფელს 121 ოთახი დაამატა „გუდაური ლოჯის“ ბრენდის ქვეშ. ბიზნესს აქვს ხუთი მშენებარე სასტუმროს პროექტი, ჯამში 460 ოთახით - (ა) პრემიუმ-კლასის სასტუმრო გერგეტის ქუჩაზე თბილისში, (ბ) მელიქიშვილის გამზირის სასტუმრო თბილისში, (გ) სეტის მოედნის სასტუმრო მესტიაში, (დ) სასტუმრო ქუთაისში და (ე) კახეთი ვაინ ენდ სპა, სასტუმრო სოფელ ახაშენში, აღმოსავლეთ საქართველოში. გარდა ამისა, ოთხი სასტუმრო პროექტირების ეტაპზეა: (ა) სასტუმრო თელავში, (ბ) სასტუმრო შოვში, რაჭაში, (გ) სასტუმრო ზუგდიდში, დასავლეთ საქართველოში და (დ) სასტუმრო მთიან სვანეთში. არსებული სასტუმროების მშენებლობისა და განვითარების დასრულებისთვის საჭირო

მთლიანი კაპიტალი შეფასებულია 76.9 მილიონი აშშ დოლარით. ბიზნესი მიზნად ისახავს საშუალოდ დაახლოებით 14% აშშ დოლარის უკუგების მიღებას ინვესტირებულ კაპიტალზე.

მასპინძლობის და კომერციული უძრავი ქონების ბიზნესის ფინანსური მიმოხილვა

საერთო მოგება საოპერაციო იჯარიდან 2019 ფინანსურ წელს წლიური 40.8%-ით გაიზარდა კომერციული უძრავი ქონების პორტფელის გაფართოების გამო, რაც განაპირობა დატვირთულობის მაღალმა დონეებმა. ჯორჯია კაპიტალმა გაანაწილა 49.3 მილიონი ლარის კომერციული ფართი საცხოვრებელი ფართის დასრულებულ პროექტებზე, რომელიც შეფასდა 10%-იანი შემოსავლიანობით აშშ დოლარში. კომერციული პორტფელი 76.5%-ით გაიზარდა და 2019 წელს 44.9 მილიონი აშშ დოლარი შეადგინა (2018 წ.: 25.3 მილიონი აშშ დოლარი), ხოლო დატვირთვის დონე და ერთობლივი შემოსავალი 87.1%-ს (2018 წ.: 90.1%) და 9.5%-ს (2018 წ.: 9.9%) გაუტოლდა, შესაბამისად. პორტფელის ეს ზრდა განაპირობებს სტაბილურ დატვირთვას და შემოსავლიანობას 2020 წელს. მთლიანი კომერციული აქტივების პორტფელის თითქმის 80% წარმოადგენს საოფისე და საცალო ვაჭრობის, ხოლო დარჩენილი 20% - საცხოვრებელ და საწარმოო ფართს.

მასპინძლობის ბიზნესის ფარგლებში, სასტუმროს ოთახების დატვირთვა 2018 წლის 44%-დან 2019 წელს 54%-მდე გაიზარდა სასტუმრო Ramada Encore-ში, ჩვენს პირველ სასტუმროში, რომელიც 2018 წლის მარტში გაიხსნა. 2019 წლის დეკემბერში Amber ჯგუფმა გახსნა პირველი შიდა ბრენდის სასტუმრო „გუდაური ლოჯი“, რომელმაც 121 საოპერაციო ოთახი შესძინა მასპინძლობის ბიზნესის პორტფელს. Amber ჯგუფის ინვესტიცია სასტუმროში, მიწის ღირებულების ჩათვლით, 16.0 მილიონი აშშ დოლარია.

2019 წელს მასპინძლობის ბიზნესმა აღრიცხა სასტუმრო და კომერციული აქტივების გადაფასებიდან მიღებული შემოსულობა 22 მილიონი ლარის ოდენობით, საიდანაც 8 მილიონი ლარი წარმოადგენს შემოსულობას მშენებარე სასტუმრო „კემპინსკის“ გადაფასებიდან. სასტუმროების სამართლიანი ღირებულების შესაფასებლად ხელმძღვანელობა ქირაობს საერთაშორისო ასპარეზზე აღიარებულ დამოუკიდებელ კომპანიას მას შემდეგ, რაც მიიღწევა მშენებლობის წინასწარ განსაზღვრული ეტაპი.

2019 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით, მასპინძლობის და კომერციული უძრავი ქონების მთლიანი აქტივები შეადგენდა 462.3 მილიონ ლარს (2018 წლის 31 დეკემბრის შემდეგ 56.8%-იანი ზრდა) და ძირითადად კონცენტრირებული იყო საინვესტიციო ქონებაში. ყაზბეგის გამზირზე ახალი საცხოვრებელი კომპლექსის დასრულების შედეგად კომერციული უძრავი ქონება 2019 წელს 76.5%-ით გაიზარდა, რის შედეგადაც საოფისე ფართმა 7,770 კვ.მ.-ით, ხოლო საცალო ფართმა 1,537 კვ.მ.-ით მოიმატა.

ბიზნესმა გააგრძელა თავისი 1,222 სასტუმრო ოთახების პორტფელის გაფართოება, რისთვისაც შეიძინა 8,964 კვ.მ. მიწის ნაკვეთი დასავლეთ საქართველოს ისტორიულ რეგიონში, ზუგდიდში, ჯამში 7.3 მილიონ ლარად და 7,500 კვ.მ. მიწის ნაკვეთი კავკასიის მთიანი რეგიონის გამაჯანსაღებელ კურორტ შოვში, რაჭაში, ჯამში 0.9 მილიონ აშშ დოლარად. 2019 წელს მასპინძლობის და კომერციული უძრავი ქონების ბიზნესმა ადგილობრივ ბაზარზე გამოუშვა 30 მილიონი აშშ დოლარის სამწლიანი ობლიგაციები 7.5%-იანი წლიური კუპონის განაკვეთით.

ბიზნესს ხუთი მშენებარე სასტუმროს პროექტი აქვს - (ა) პრემიუმ კლასის სასტუმრო გერგეტის ქუჩაზე თბილისში, სავარაუდოდ, 99 ოთახით, (ბ) მელიქიშვილის გამზირის სასტუმრო თბილისში, სავარაუდოდ, 125 ოთახით, (გ) სასტუმრო მთიანი სვანეთის რეგიონში, სავარაუდოდ, 52 ოთახით, (დ) პრემიუმ კლასის სასტუმრო კახეთში, აღმოსავლეთ საქართველოში, სავარაუდოდ, 60 ოთახით და (ე) სასტუმრო ქუთაისში, დასავლეთ საქართველოში, სავარაუდოდ, 124 ოთახით. გარდა ამისა, ოთხი სასტუმრო პროექტირების ეტაპზეა: (ა) სასტუმრო თელავში, სავარაუდოდ, 110 ოთახით, (ბ) სასტუმრო

შოვში, რაჭაში, სავარაუდოდ, 109 ოთახით, (გ) სასტუმრო ზუგდიდში, დასავლეთ საქართველოში, სავარაუდოდ, 130 ოთახით და (დ) სასტუმრო მთიანი სვანეთის რეგიონში, სავარაუდოდ, 140 ოთახით. არსებული სასტუმროების მშენებლობისა და განვითარების დასრულებისთვის საჭირო მთლიანი კაპიტალი შეფასებულია 76.9 მილიონი აშშ დოლარით და შეჯამებულია შემდეგ ცხრილში:

სასტუმრო	ოთახები	მიმდინარე ეტაპი	მთლიანი ხარჯი, დღგ-ის გარეშე (მილიონი აშშ დოლარი)
Ramada Encore ყაზბეგი, თბილისი	152	მოქმედი	12.1
გუდაური ლოჯი	121	მოქმედი	16
სეტის მოედანი მესტიაში, სვანეთი	52	მშენებლობა	4.9
Ramada მელიქიშვილი, თბილისი	125	მშენებლობა	13.5
გერგეტი, თბილისი	99	მშენებლობა	26.4
Ramada ქუთაისი	124	მშენებლობა	9.4
კახეთი ვაინ ენდ სპა	60	მშენებლობა	12.8
მესტია, სვანეთი	140	პროექტირება	11.7
თელავი	110	პროექტირება	15.6
ზუგდიდი	130	პროექტირება	13.7
შოვი, რაჭა	109	პროექტირება	5.6
სულ	1,222		141.7

მშენებლობის და პროექტირების ეტაპზე მყოფი სასტუმროები შეჩერდა COVID-19-ის გავრცელების გამო, ვიდრე გაირკვევა COVID-19-ის გავლენა ბიზნესგარემოზე და საქართველოს ეკონომიკაზე.

ფულადი ნაკადების მაჩვენებლები

პირველმა მოქმედმა სასტუმრომ Ramada Encore 1.9 მილიონი ლარი მოუტანა 2019 ფინანსური წლის საოპერაციო ფულად ნაკადებს, ხოლო საიჯარო აქტივების წილი 6.1 მილიონი ლარი იყო. 2019 ფინანსური წლის საოპერაციო ფულადი ნაკადების კლება წინა წელთან შედარებით ასახავს საოპერაციო ხარჯების ზრდას მშენებარე სასტუმროების მოსალოდნელ გახსნასთან დაკავშირებით. 2019 წელს ბიზნესმა გასწია 101 მილიონი ლარი კაპიტალურ დანახარჯებზე და მიწის ნაკვეთების შეძენაზე ახალი სასტუმროების ასაშენებლად. Amber ჯგუფის მიზანია მოზიდული და საკუთარი კაპიტალის 70%:30% თანაფარდობა სასტუმროების გახსნის შემდეგ და 50%:50% თანაფარდობა მშენებლობის ეტაპზე. აღებული სესხები, ძირითადად, მოხმარდება სასტუმროების მიმდინარე განვითარებას, მშენებლობას და ზრდას.

2020 წლის პროგნოზი

კომერციული უძრავი ქონების შემოსავალმა იმატა 67.7%-ით, ძირითადად, პორტფელის 73%-იანი წლიური ზრდის გამო, რამაც 2020 წლის 31 მარტისთვის 151 მილიონი ლარი (46 მილიონი აშშ დოლარი) შეადგინა და განპირობებული იყო დატვირთვის მაღალი დონეებით. ამ პერიოდში საბინაო

მშენებლობის მიმართულებამ გაანაწილა 31 მილიონი ლარის კომერციული ფართი საცხოვრებელი ფართის დასრულებულ პროექტებზე, რომელიც შეფასდა 10%-იანი შემოსავლიანობით აშშ დოლარში. დატვირთვის დონე და ერთობლივი შემოსავალი შეადგენდა 91.6%-ს (2019 წლის I კვარტალში: 83.5%) და 9.8%-ს (2019 წლის I კვარტალში: 9.0%), შესაბამისად. საიჯარო შემოსავლის ზრდა არ არის მოსალოდნელი, გარდა სამშენებლო სამუშაოების დასრულებასთან დაკავშირებული ზრდისა, რომლის შესაბამისად გაიზრდება საიჯარო ფართი, ასევე გაიზრდება არსებული უძრავი ქონების დატვირთვის მაჩვენებელი და საიჯარო შემოსავალი. ეს ზრდა საიჯარო შემოსავალში შეესაბამება m2-ის სამომავლო სტრატეგიას, რომელშიც შედის არსებული აქტივების აქტიური მართვა და პროდუქტულობის ზრდა.

თუმცა, COVID-19-ის გავრცელების შედეგად, ოპერაციები არსებულ ორ სასტუმროში დროებით შეჩერდა მარტის შუა რიცხვებიდან და ორივე სასტუმრო გაქირავებულია მთავრობაზე კარანტინისთვის, რაც მიმდინარე ოპერაციების ხარჯებს ფარავს. ამავდროულად, შეჩერდა ახალი სასტუმროების მშენებლობა. COVID-19-ის ანტიკრიზისული გეგმის ფარგლებში, მასპინძლობის სექტორის მხარდასაჭერად, მთავრობამ მოახდინა საბანკო სესხების პროცენტის გადახდების 80%-ის სუბსიდირება მაისიდან მომდევნო ექვსი თვის განმავლობაში, სასტუმროებს მთლიანად მოეხსნათ ქონების გადასახადი 2020 წელს და მოგების გადასახადის გადახდაც 2020 წლის ბოლომდე გადაიდო.

2. კორპორაციული მართვის ანგარიში

კომპანიის უმაღლესი მმართველი ორგანო აქციონერთა საერთო კრებაა (შემდგომში „საერთო კრება“). კომპანიის გენერალური დირექტორი (შემდგომში „გენერალური დირექტორი“), რომელიც პასუხისმგებელია ყოველდღიურ ოპერაციებზე და წარმომადგენლობითი უფლებამოსილება აქვს, ინიშნება საერთო კრების მიერ.

კომპანიის საერთო კრება ტარდება წელიწადში ერთხელ კომპანიის ფინანსური საქმიანობის და მისი სამომავლო გეგმების განხილვის მიზნით. საერთო კრება შეიძლება დაინიშნოს და ჩატარდეს, როგორც რიგგარეშე კრება, გენერალური დირექტორის ან აქციონერის სახელით, რომელსაც კომპანიის 10%-ზე მეტი წილი აქვს. კომპანიის ყოველდღიური მართვა და წარმომადგენლობა ეკისრება გენერალურ დირექტორს კომპანიის წესდების შესაბამისად. გენერალური დირექტორი კომპანიის საქმიანობას უძღვება გულმოდგინედ და ერთგულად, იცავს წესდების დებულებას და მოქმედი კანონების მოთხოვნებს.

კომპანიის საბჭო აღიარებს კორპორაციული მართვის ჯანსაღი პრაქტიკის წარმოების მნიშვნელობას და მხარს უჭერს კორპორაციული მართვის მაღალ სტანდარტებს. სს „საქართველოს უძრავი ქონების“ სამეთვალყურეო საბჭო შედგება ოთხი დირექტორისგან. ესენი არიან: ჩვენი თავმჯდომარე და აღმასრულებელი დირექტორი და სამი არააღმასრულებელი დირექტორი. კომპანიას გამოცდილი და კვალიფიციური დირექტორთა საბჭო ჰყავს, რომელშიც შედიან აღმასრულებელი დირექტორი და მისი 15 მოადგილე. კომპანია მკაცრად იცავს დივერსიფიკაციის პოლიტიკას: 15 მოადგილიდან რვა ქალია და მათი ასაკი 26-დან 49 წლამდე მერყეობს. ეს პოლიტიკა თანამშრომლებს საშუალებას აძლევს, გამოავლინონ თავიანთი უნარები და დაწინაურდნენ ასაკისა და სქესის განურჩევლად.

სამეთვალყურეო საბჭოს წევრებს ოთხი წლის ვადით ირჩევენ აქციონერთა საერთო კრებაზე. სამეთვალყურეო საბჭოს წევრებს აქვთ თანაბარი უფლებები და მოვალეობები. თანამდებობიდან გადადგომის შემდეგ სამეთვალყურეო საბჭოს წევრები ვალდებული არიან მკაცრად დაიცვან დუმილი კომპანიის კონფიდენციალურ ინფორმაციასთან დაკავშირებით. სამეთვალყურეო საბჭო თავისი

წევრებისგან ირჩევს თავმჯდომარეს და მის მოადგილეს კომპანიის წესდების შესაბამისად. არსებულ წესდებაში ცვლილებების შეტანას ამტკიცებენ აქციონერები საერთო კრებაზე.

კომპანიის გენერალური დირექტორი აწარმოებს და ახორციელებს კომპანიის ყოველდღიურ საქმიანობას, იძლევა სტრატეგიულ რჩევებს და წარუდგენს შედეგებს და დასკვნებს თავმჯდომარესა და საბჭოს წევრებს, აცნობებს ყველა შესაბამის დაინტერესებულ პირს კომპანიის მიზნების შესრულების შესახებ, მართავს რესურსებს, თანამშრომლების მოზიდვის, დაქირავებისა და შენარჩუნების ჩათვლით, ამზადებს წლიურ ანგარიშებს და ესწრება/წარადგენს საბჭოს სხდომაზე. დირექტორების მოვალეობებში შედის: კომპანიის დღის წესრიგში შეტანილი ყველა საკითხის წინასწარ განხილვა, შესაბამისი ინფორმაციის, წინადადებებისა და მათ შესახებ მიღებული გადაწყვეტილებების პროექტების მომზადება, კომპანიის წესების, შინაგანწესისა და ნებისმიერი სხვა მარეგულირებელი დოკუმენტების შედგენა, რომელიც დამტკიცებულია აქციონერების მიერ მათი შესრულების უზრუნველსაყოფად;

კომპანია მხარს უჭერს ქვევის მაღალ სტანდარტებს თავისი საქმიანობის ყველა ასპექტში და იცავს მშობელი კომპანიის ქვევის და ეთიკის კოდექსს. ამრიგად, ჩვენ მზად ვართ ვიმოქმედოთ სამართლიანად ჩვენს მომხმარებლებთან, კონკურენტებთან და მომწოდებლებთან. კომპანია ცდილობს დაამყაროს და შეინარჩუნოს გრძელვადიანი და ორმხრივი სარგებლის მომტანი ურთიერთობა თავის მომხმარებლებთან და შექმნას და წახალისოს ნდობის, გამჭვირვალობის, ინოვაციისა და თანმიმდევრულობის გარემო. კომპანია უზრუნველყოფს მომწოდებლების შერჩევას და დანიშნავს დამსახურებისა და ბიზნესის ობიექტური სტანდარტების შესაბამისად, რათა თავიდან იქნეს აცილებული რეალური ან აღქმული ფავორიტიზმი. გარდა ამისა, კომპანია იცავს თავისუფალი და სამართლიანი კონკურენციის პრინციპს და უარს ამბობს კონკურენტებთან პირის შეკვრაზე ან უკანონო შეთანხმებაზე.

რისკის მართვა

ჩვენი საბჭო და აღმასრულებელი ხელმძღვანელობა პასუხისმგებელია რისკების მართვაზე და შიდა კონტროლზე. ვცდილობთ დავნერგოთ რისკების ეფექტური და ძლიერი მართვა ჩვენს ყოველდღიურ საქმიანობაში. გარდა ამისა, ჩვენი მშობელი კომპანიის უმთავრესი პრიორიტეტია ისეთი გარემოს შექმნა, სადაც საჭიროა გახსნილობა და გამჭვირვალობა იმასთან დაკავშირებით, თუ როგორ ვიღებთ გადაწყვეტილებას და ვმართავთ რისკებს, და სადაც ბიზნესის ხელმძღვანელები ანგარიშვალდებულნი არიან რისკების მართვის და შიდა კონტროლის პროცესებზე. ამრიგად, ჩვენ ვიცავთ საბოლოო მშობელი კომპანიის მიერ დადგენილ მითითებებს და პოლიტიკას.

კომპანიას შექმნილი აქვს შიდა აუდიტის განყოფილება, რომელიც პასუხისმგებელია კომპანიის ოპერაციების, საქმიანობის, სისტემებისა და პროცესების რეგულარულ მიმოხილვაზე/აუდიტზე, რათა შეაფასოს და უზრუნველყოს გონივრული, დამოუკიდებელი და ობიექტური რწმუნება და საკონსულტაციო მომსახურება, რომელიც შექმნილია კომპანიის ოპერაციებისთვის ღირებულების დამატებისა და გაუმჯობესების მიზნით. კომპანიის შიდა აუდიტის განყოფილება დამოუკიდებელია დირექტორთა საბჭოსგან. კომპანიის შიდა აუდიტის განყოფილების ხელმძღვანელი ანგარიშვალდებულია მშობელი კომპანიის შიდა აუდიტის განყოფილების ხელმძღვანელის წინაშე, რომელიც ასევე დამოუკიდებელია მშობელი კომპანიის დირექტორთა საბჭოსგან და, თავის მხრივ, უშუალოდ მშობელი კომპანიის აუდიტის კომიტეტის წინაშე არის ანგარიშვალდებული.

გარდა ამისა, ყოველთვიური საანგარიშო პაკეტების მომზადება ხდება კომპანიის ანგარიშგების გუნდის მიერ, რომელსაც შემდეგ გადახედავს ფინანსური ანგარიშგების ხელმძღვანელი და ფინანსური დირექტორი. ფინანსურ შედეგებს და ანგარიშგების პროცესს მშობელი კომპანია ყოველთვიურად

აკონტროლებს. ძირითად ცვლილებებს და ბიუჯეტიდან გადახრებს ანალიზებენ მშობელი კომპანიის ანალიტიკოსები და ფინანსური განყოფილების უფროსი.

ქვემოთ ჩამოთვლილია კომპანიის მთავარი პოტენციური რისკები და მათ შესამცირებლად შესაბამისი რეაგირება:

სამთავრობო უწყებებიდან მშენებლობის ნებართვის მოპოვების შეუძლებლობა ან მნიშვნელოვანი შეფერხება მათი მოპოვებისას - კომპანიას ცალკე განყოფილება აქვს, რომელიც პასუხისმგებელია ნებართვებზე, ლიცენზიებსა და იურიდიულ მხარდაჭერაზე. განყოფილების ძირითადი მიზნებია, მიიღოს კომპანიის მიერ ნებართვის მიღების პროცედურები მოქმედი კანონმდებლობის შესაბამისად და მინიმუმამდე დაიყვანოს ნებართვის მოუპოვებლობის შანსი. განყოფილება დაკომპლექტებულია მაღალკვალიფიციური სპეციალისტებით, რომლებსაც აქვთ საჯარო სექტორში, განსაკუთრებით, თბილისის მერიაში, მუშაობის გამოცდილება, შესაბამისად კარგად იცნობენ ყველა საჭირო პროცედურას, მშენებლობის ნებართვის მისაღებად საჭირო დოკუმენტაციის წარდგენის წესის ჩათვლით.

საიჯარო გადასახადის შეგროვება - კომპანიამ შეიძლება ვერ შეძლოს თავისი მოიჯარეებისგან საიჯარო გადასახადის მიღება, თუ მსხვილი მოიჯარეები შეწყვეტენ იჯარას, არ შეასრულებენ ან შეწყვეტენ გადახდის ვალდებულების შესრულებას. ამ რისკის შემცირების მიზნით კომპანია ცდილობს მოახდინოს თავისი პორტფელის დივერსიფიკაცია და მოერიდოს მეიჯარეებს შორის მაღალ კონცენტრაციას. 2019 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით, ერთი მოიჯარისგან მიღებული შემოსავალი არ აღემატებოდა მთლიანი საიჯარო შემოსავლის 13%-ს (2018 წ.: 16%). გარდა ამისა, კომპანიას აქვს ცალკე განყოფილება საიჯარო გადასახადის მოკრებისთვის, რომელიც აქტიურად ამოწმებს მოიჯარეებისგან მიღებულ გადახდებს და, გადახდის დაგვიანების შემთხვევაში, დაუყოვნებლივ ახდენს რეაგირებას.

კონკურენცია საქართველოს მასპინძლობის ბაზარზე - საქართველოში მასპინძლობის ბიზნესის ბაზარი კონკურენტულია. ვინაიდან საქართველოში ტურისტების რაოდენობა მნიშვნელოვნად გაიზარდა, ბაზარზე ახალი მონაწილეები შევიდნენ და კომპანიის არსებული კონკურენტები აქტიურად ავითარებენ თავიანთ ბიზნესს. კონკურენციის გაზრდის შედეგად, შეიძლება, შემცირდეს, საშუალო დღიური მაჩვენებელი და გაათანაბროს დატვირთვის დონეები, რამაც, შესაძლოა, მნიშვნელოვანი უარყოფითი გავლენა მოახდინოს ჩვენს სასტუმრო ბიზნესზე და, შესაბამისად, ფინანსურ შედეგებზე. კომპანია აქტიურად არის ჩართული მარკეტინგულ კამპანიებში და აფორმებს მართვის სხვადასხვა ხელშეკრულებას ცნობილ ბრენდებთან, რის გამოც ჩვენი სასტუმროები უფრო მიმზიდველი ხდება მომხმარებლებისთვის. 2019 წელს კომპანიამ ხელი მოაწერა მართვის ხელშეკრულებას Kempinski Hotels S.A.-სთან, რომელიც მსოფლიოში ერთ-ერთი წამყვანი პრემიუმ-კლასის სასტუმროს მართვის ჯგუფია. ეს პარტნიორობა სრულყოფილად ერგება კომპანიის ბიზნესგეგმას, რომელიც გულისხმობს თავის პორტფელში ერთი პრემიუმ-კლასის სასტუმროს განვითარებას.

რეგულაციები - 2018 წელს ძალაში შევიდა ახალი რეგულაცია იპოთეკური სესხების გაცემის თაობაზე. რეგულაციით შეიზღუდა მომხმარებლებისთვის იპოთეკური სესხების გაცემის პროცედურები. მიუხედავად იმისა, რომ ზოგი მომხმარებელი ჩვენს ბინებს ყიდულობს იპოთეკური სესხებით, კომპანია თავის კლიენტებს შიდა განვადებას სთავაზობს. შესაბამისად, ამ ალტერნატივამ შეიძლება შეამციროს გაყიდვების კლების რისკი.

3. არაფინანსური ანგარიშგება

კომპანია მუდმივად ცდილობს, შექმნას სოციალურად ორიენტირებული პროდუქტები და მომსახურება, პასუხისმგებლობით მიუდგეს ჩვენს ბიზნესოპერაციებს და განახორციელოს სპონსორობა და საქველმოქმედო საქმიანობა.

საბინაო მშენებლობა ხელმისაწვდომ ფასად

დღესდღეობით სს „საქართველოს უძრავი ქონება“, თავისი საფირმო სახელწოდებით „m2“, საქართველოს უძრავი ქონების ბაზრის მთავარი მონაწილეა და მომხმარებელს სთავაზობს საცხოვრებლად მზა ბინების ჩაბარებას გამართული ინფრასტრუქტურით. m2-ს ჯერჯერობით 10 პროექტი აქვს დასრულებული და მომხმარებლებისთვის დროულად (და ხშირად, ვადაზე ადრეც) ჩაბარებული. კომპანია გეგმავს პროექტირებისა და მშენებლობის პროცესებს ისე, რომ თითოეული კვადრატული მეტრი ეფექტურად განაწილდეს. კომპანია იყენებს ენერგოეფექტურ სამშენებლო ნაწილებს, რაც მისი შენობების ენერგოეფექტურობას 43%-მდე ზრდის, ეს კი ამცირებს მოიჯარეების კომუნალურ ხარჯებს. ენერჯის დაზოგვის დონე m2-ის შენობებში მნიშვნელოვნად აღემატება თბილისის საცხოვრებელი კორპუსის საშუალო მაჩვენებელს.

m2-მა დაიწყო სრულიად ახალი უბნის „m3 საბურთალოს“ მშენებლობა, რომელიც წარმოადგენს მრავალფუნქციური უძრავი ქონების განვითარების პროექტს, და ერთ უბანში უყრის თავს საცხოვრებელი, კომერციული და გართობის დანიშნულების შენობებს. „m3 საბურთალო“ იქნება თბილისის ახალი უბანი თანამედროვე არქიტექტურით. უბნის პროექტი მოიცავს მრავალფუნქციურ ინფრასტრუქტურას და გამორჩეულ ლანდშაფტის დიზაინს. უბნის ცენტრალური ნაწილი პარკს დაეთმობა. პროექტის დასრულება 2023 წლის ბოლოსთვის იგეგმება.

შრომის ჰიგიენა და უსაფრთხოება

შრომის ჰიგიენას და უსაფრთხოებას კრიტიკული მნიშვნელობა ენიჭება სამშენებლო ბიზნესში და ამიტომ, მშენებლობის პროცესში შრომის ჰიგიენისა და უსაფრთხოების რისკების შესახებ ცნობადობის ასამაღლებლად, m2 რეგულარულად ატარებს ტრენინგებს და საგანმანათლებლო სემინარებს თანამშრომლებისა და კონტრაქტორებისთვის. 2019 წელს შრომის ჰიგიენისა და უსაფრთხოების სატრენინგო საათების რაოდენობამ დაახლოებით 120 საათი შეადგინა. გარდა ამისა, m2 აქვეყნებს უსაფრთხოების შესახებ ბროშურებსა და ბუკლეტებს და სპეციალურ წესებს, რომელთა დაცვა აუცილებელია ობიექტებზე მუშაობისას. შესაბამისი კონტროლის პროცედურები მოიცავს კვარტალურ აუდიტებს შრომის ჰიგიენისა და უსაფრთხოების გარედან მოწვეული კონსულტანტების მიერ და ყოველთვიურ შიდა ინსპექციებს m2-ის სამუშაო ობიექტებზე.

ჯანსაღი ცხოვრების წესის პოპულარიზაცია და გაუმჯობესება

ჯანსაღი ცხოვრების წესის პოპულარიზაციის ინიციატივის ფარგლებში, m2 გახდა საქართველოს რაგბის კავშირის გენერალური სპონსორი. m2-მა და „საქართველოს რაგბის კავშირმა“ თანამშრომლობის მემორანდუმს ხელი 2019 წელს მოაწერეს. m2 უკვე რამდენიმე წელია, აფინანსებს რაგბის კლუბ „ლელოს“ და ასევე რეგიონულ ფეხბურთს თელავსა და ზუგდიდში.

განათლების ხელმისაწვდომობის ხელშეწყობა და გაუმჯობესება

2018 წლის ნოემბერში m2-მა ზესტაფონის მუნიციპალიტეტში (დასავლეთ საქართველო) პროფესიული განათლების კოლეჯი გახსნა. კოლეჯი აშენდა და განვითარდა საქართველოს განათლებისა და

მეცნიერების სამინისტროსთან 2017 წელს გაფორმებული თანამშრომლობის მემორანდუმის ფარგლებში. კოლეჯი, რომლის პროექტის საერთო ღირებულება 3 მილიონი ლარია, ყოველწლიურად 11 მოკლევადიან პროფესიულ კურსს სთავაზობს მშენებლობის 600-ზე მეტ სპეციალისტს/მუშაკს. m2 კოლეჯის კურსდამთავრებულების უმეტესობის დასაქმებას თავის სამშენებლო ბიზნესში აპირებს.

შეზღუდული შესაძლებლობის მქონე პირების მხარდაჭერა

2019 წელს m2-მა ქუთაისში 100,000 ლარით დააფინანსა სარეაბილიტაციო კურსი აუტიზმის სპექტრის დარღვევების მქონე ბავშვებისთვის.

2017 წელს m2-მა თბილისში დაიწყო სპეციალიზებული საოჯახო ტიპის სახლის აშენება განსაკუთრებით მწვავე შეზღუდული შესაძლებლობების მქონე ბავშვებისთვის. სამშენებლო სამუშაოები განხორციელდა შეზღუდული შესაძლებლობის მქონე ბავშვთა დაცვის პროექტის ფარგლებში, რომელსაც ახორციელებს შრომის, ჯანმრთელობის და სოციალური დაცვის სამინისტრო, აშშ-ის საერთაშორისო განვითარების სააგენტო (USAID) და გაეროს ბავშვთა ფონდი (UNICEF). პროექტის მიზანია ოჯახური ტიპის სპეციალიზებული სერვისების შექმნა მწვავე შეზღუდული შესაძლებლობების მქონე ბავშვებისთვის, სადაც ისინი მიიღებენ ზრუნვას ოჯახურ გარემოში და მიეწოდებათ ყველა მომსახურება, რაც საჭიროა მათი ადეკვატური ზრდის, ინდივიდუალური განვითარებისა და საზოგადოებაში უმტკივნეულო ინტეგრაციისთვის. სამშენებლო და სარემონტო სამუშაოების დასრულების შემდეგ, 2018 წელს, შეზღუდული შესაძლებლობის განსაკუთრებით მწვავე ფორმის მქონე შვიდი ბავშვი სახლში საცხოვრებლად გადავიდა. m2-ის ყველა შენობა მორგებულია შეზღუდული შესაძლებლობების მქონე პირებზე.

სოციალური პროდუქტები და ქველმოქმედება

2020 წლის დასაწყისში კომპანიამ სახელმწიფო ბიუჯეტში გადარიცხა 100,000 ლარი ახალ კორონავირუსთან (COVID-19) საბრძოლველად. „m2 დეველოპმენტი“ ასევე დაეხმარა ოჯახებს, რომლებმაც დაკარგეს სამუშაო ადგილი და მათ საკვები პროდუქტები და პირველადი მოხმარების სხვა ნივთები გადასცა.

გარემოსდაცვითი საკითხები

კომპანია აცნობიერებს, რომ მის საქმიანობას გარემოზე როგორც პირდაპირი, ისე არაპირდაპირი ზემოქმედება აქვს. კომპანიის გარემოსდაცვით და სოციალურ პოლიტიკაში ასახულია კომპანიის მიდგომა ამ საკითხისადმი. გარემოზე ზემოქმედების გათვალისწინება საბინაო მშენებლობის საქმიანობის განუყოფელი ნაწილია. m2 ქმნის ეკოლოგიურ პროდუქტებს, ვინაიდან აცნობიერებს იმას, თუ რამდენად დიდი მნიშვნელობა აქვს შენობების ენერგოეფექტურ დიზაინს მდგრადი განვითარებისთვის და მისი ახალი შენობები ენერჯის გრძელვადიანი დაზოგვის საშუალებას იძლევა. m2 ამცირებს ნარჩენების წარმოქმნას და დაბინძურებას ენერგოეფექტური სამშენებლო მასალების გამოყენებით, რაც, თავის მხრივ, ამცირებს ელექტროენერჯის მოხმარებას.

ენერჯის, წყლისა და მასალების სულ უფრო ეფექტური გამოყენების მიზნით, m2 ამონტაჟებს ენერგოეფექტურ განათების სისტემებს და იყენებს შემცირებული ემისიების ფანჯრის მინებს და სხვა თანამედროვე საიზოლაციო მასალებს შენობების ფასადების დასაფარად.

2019 წელს m2-მა, თბილისის მერიის გარემოს დაცვის საქალაქო სამსახურთან ერთად, დარგო დაახლოებით 500 ხე მდინარე მტკვრის მარჯვენა და მარცხენა სანაპიროებზე მწვანე ლანდშაფტის კამპანიის ფარგლებში. კამპანიის მონაწილეებმა ქალაქის დამატებით ერთი ჰექტარი ფართობი გაამწვანეს.

m2 არის სტარტაპ კომპანია E-space-ის გენერალური პარტნიორი და აფინანსებს ქვეყნის მასშტაბით (თბილისი, ბათუმი, ქუთაისი, რუსთავი, ყვარელი და თელავი) ელექტრული სატრანსპორტო საშუალებების ინფრასტრუქტურის ჩამოყალიბებას „მეტი ჟანგბადი ქალაქს“ კამპანიის ფარგლებში, რომლის მიზანია ელექტროავტომობილის 100 დამტენის დამონტაჟება საქართველოში. ელექტროავტომობილის დამტენები ეტაპობრივად მონტაჟდება თითოეულ საცხოვრებელ კომპლექსში და საჩუქრად გადაეცემა მაცხოვრებლებს.

გენდერული მრავალფეროვნება

ჩვენი კომპანია, როგორც დამსაქმებელი, სრულ მხარდაჭერას უცხადებს თანაბარ შესაძლებლობებს და ებრძვის უკანონო და უსამართლო დისკრიმინაციას. მიგვაჩნია, რომ მრავალფეროვანი სამუშაო ძალა დიდ სარგებელს იძლევა. გენდერული, სოციალური და ეთნიკური მრავალფეროვნება, კოგნიტური და პიროვნული ძლიერი მხარეები და უნარების, გამოცდილების, მიუკერძოებლობის და ცოდნის დაბალანსება, სხვა ფაქტორებთან ერთად, მხედველობაში მიიღება, როდესაც საქმე ეხება ახალი თანამშრომლის, კლიენტის, მომწოდებლის თუ კონტრაქტორის აყვანას.

2016 წლის ბოლოს m2-მა ვალდებულება აიღო „ქალთა გაძლიერების პრინციპების“ დანერგვაზე შიდა დონეზე, როგორც კომპანიის მთავარ ოპერაციებსა და შიდა პოლიტიკაში, ისე გარედან, ბაზარზე და საზოგადოებაში. კომპანიამ გენდერული თანასწორობის მიდგომის სისტემატიზაცია მოახდინა და კონკრეტულ მიზნებს მიაღწია წლის განმავლობაში. m2-მა ჩამოაყალიბა შიდა საჩივრების მექანიზმი, რაც თანამშრომლებს საშუალებას აძლევს, განაცხადონ გენდერული ნიშნით დისკრიმინაციის შესახებ, ასევე ჩამოაყალიბა სპეციალური საბჭო, რომელიც განიხილავს უფლებამოსილების გადამეტების შემთხვევებს. m2-მა დანერგა თანამშრომლების აყვანის გენდერულად სენსიტიური სტრატეგია, გადაამოწმა ტრადიციულად მამაკაცურ როლებზე ქალების პროცენტული რაოდენობა კომპანიაში და ზომები მიიღო ამ რაოდენობის თანდათანობით გასაზრდელად კონკრეტული მიზნობრივი დანიშნულების გარეშე. მაგალითად, პირველად m2-ის ისტორიაში, სამშენებლო გუნდის სტაჟიორები ქალებით იქნა დაკომპლექტებული.

დასაქმებულთა დენადობის კოეფიციენტი 2019 წლისთვის 22.95%-ს შეადგენდა (2018 წ.: 6.94%).

ადამიანის უფლებათა პოლიტიკა

ადამიანური რესურსების და ადამიანის უფლებათა დაცვის პოლიტიკა კომპანიაში დასაქმებულთათვის განკუთვნილი პაკეტის განუყოფელი ნაწილია. იგი ხელმისაწვდომია თანამშრომლებისთვის და განახლებების მიწოდება ელექტრონულად ხდება. ადამიანის უფლებათა პოლიტიკა შემდეგ საკითხებს მოიცავს:

- თანაბარი შესაძლებლობები და დისკრიმინაციის აღკვეთა;
- შევიწროებისგან თავისუფალი სამუშაო გარემო;
- საჩივრების პოლიტიკა.

ჩვენ გაცნობიერებული გვაქვს ადამიანური უფლებების დაცვის მნიშვნელობა და ჩვენი ბიზნესსაქმიანობა ყოველთვის ატარებს სოციალურ პასუხისმგებლობას. ჩვენი შიდა პოლიტიკით განსაზღვრულია პრიორიტეტები და კონტროლის პროცედურები იმისათვის, რომ ყველას თანაბარი შესაძლებლობები შევუქმნათ და არ დავუშვათ დისკრიმინაცია ან შევიწროება ნებისმიერ ნიადაგზე, მათ შორის, შეზღუდული შესაძლებლობების გამო. ჩვენი შიდა პოლიტიკა ეხება ყველა თანამშრომელს და მოიცავს სამუშაოზე დასაქმების (მათ შორის ახალი თანამშრომლების აყვანის პროცედურები და იმ პირების დასაქმების გაგრძელების პროცედურები, რომლებმაც შრომისუნარიანობა კომპანიაში

მუშაობის დროს დაკარგეს), პროფესიული განვითარების და კარიერული წინსვლის პროცესებთან დაკავშირებულ პროცედურებს.

ეთიკის კოდექსი და მექრთამეობასთან და კორუფციასთან ბრძოლის პოლიტიკა

მშობელ კომპანიას აქვს ეთიკის კოდექსი, ასევე მექრთამეობასთან და კორუფციასთან ბრძოლის პოლიტიკა, რომელიც ასევე ვრცელდება სს „საქართველოს უძრავ ქონებაზე“. ეთიკის კოდექსი და მექრთამეობასთან და კორუფციასთან ბრძოლის პოლიტიკის დანერგვა გულისხმობს შემდეგს:

- შიდა ინფორმირების და ცხელი ხაზის სისტემის ამუშავება;
- საჩუქრების ან სხვა სარგებლის გამყვანება, ჯგუფის თანამშრომლების მიერ გაწეული ან მიღებული მასპინძლობის ჩათვლით;
- კორუმპირებული ქცევის ნებაყოფლობითი გამყვანება;
- მესამე მხარის შემოწმება მათთან დაკავშირებული შესაძლო რისკების დასადგენად;
- ბანკების/პარტნიორების/კონტრაგენტების ინფორმირება ანტიკორუფციულ და მექრთამეობასთან ბრძოლის პრინციპების შესახებ, მათთან საქმიანი ურთიერთობის დაწყებამდე;
- იმის უზრუნველყოფა, რომ მომხმარებლებთან და მესამე მხარეებთან გაფორმებული ხელშეკრულებები შეიცავდეს მექრთამეობის და კორუფციის საწინააღმდეგო მუხლებს;
- იმის უზრუნველყოფა, რომ პარტნიორებთან/კონტრაგენტებთან გაფორმებული ხელშეკრულებები შეიცავდეს მექრთამეობის და კორუფციის საწინააღმდეგო საკითხებს;
- ონლაინ ტრენინგების პროგრამა, რომელიც მიზნად ისახავს თანამშრომელთა ცნობიერების ამაღლებას კორუფციის და მექრთამეობის საკითხებზე.

მშობელი კომპანიის ეთიკის კოდექსის ნახვა შესაძლებელია ვებგვერდზე:

<https://georgiacapital.ge/sites/default/files/2020-03/Code%20of%20Conduct%20and%20Ethics.pdf>

ხელმოწერილია და გამოსაცემად ნებადართულია ხელმძღვანელობის მიერ

გენერალური დირექტორი

ირაკლი ბურდილაძე

2020 წლის 29 ივნისი

