



მელი ვინეობა და მაფუსაჟის ხელობა ქედაში





აგრობიზნესი
ახალგაზრდებისთვის
AGRIBUSINESS FOR YOUTH

ეტაპი



CAUCASIA
Georgian Business Development Center

www.gbdc.ge

www.sopelshi.ge

www.facebook.com/GBDCCaucasia



სამოღელო ბიზნეს გეგმა
მერაბ და გიორგი ტაკიძეების საოჯახო ღვინის მარანი



დაწილ: მევენახეობა-მეღვინეობა
პიზნესის ფიპი: ღვინის წარმოება
ახარის ავტონომიური ჩასკუპლიკა
ქვეყნის მეცნიერების სამსახური

სამოდელო ბიზნეს გეგმა წარმოადგენს სახელმძღვანელო – მეგზურს, რომელიც მომზა-დებულია საქართველოს ბიზნესის განვითარების ცენტრი „კავკასიის“ ექსპერტებისა და აგრობიზნესის ოფიცირების მიერ, პროექტ „აგრობიზნესი ახალგაზრდებისთვის“ ფარგლებში. ბიზნეს გეგმაში გათვლები გაკეთებულია 0,53 ჰა-ზე მიღებული 5,5 ტონა ყურძნიდან წარმოებულ 3000 ლიტრ ლინოზე.

აღნიშნული ბიზნეს მოდელი არის საჯარო და ბიზნესის მფლობელი თანახმა რომ მისი გამოყენება შეძლოს ნებისმიერმა დაინტერესებულმა პირმა.

ბიზნეს მოდელის შემუშავებაში მონაწილეობა მიიღეს და კონსულტაციები გაწიეს:

გიორგი და მერაბ ტაკიძეები – ტაკიძეების ლინის მარანი

ნესტან ვარშანიძე – ბათუმის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ბიზნესის და

ეკონომიკის ფაკულტეტის მაგისტრი

გიორგი აბაშიძე – ბათუმის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ბიზნესის და

ეკონომიკის ფაკულტეტის მაგისტრი

გიორგი ჭუმბურიძე – ბიზნესის განვითარების ექსპერტი, GBDC კავკასია

დავით არძენაძე – ბიზნესის განვითარების ექსპერტი, GBDC კავკასია

ირაკლი ჯავახიშვილი – ბიზნესის განვითარების ექსპერტი, GBDC კავკასია

ელგუჯა დეისაძე – ბიზნესის განვითარების ექსპერტი, GBDC კავკასია

სერგო ბარამიძე – ბიზნესის განვითარების ექსპერტი, GBDC კავკასია

რევაზ სანიკიძე – მევენახეობა, მეღვინეობის ექსპერტი, GBDC კავკასია

ერეკლე ასტახიშვილი – რედაქტორი, GBDC კავკასია

ელენე ვარამაშვილი – დიზაინერი

ზურა ჩაჩანიძე – მეღვინეების ფოტო-პორტრეტების ავტორი

სახელმძღვანელოში გამოყენებულია ახალგაზრდა მხატვრის,

გიორგი ბარამიძის ნამუშევრების რეპროდუქციები.

ბიზნეს მოდელის მომზადებისთვის საჭირო მასალების უზრუნველყოფაში მონაწილეობა მიიღეს ნინო ნიაურმა, მაღლიანი ფალავანდიშვილმა და გიორგი გაფრინდაშვილმა.

ბიზნეს მოდელი მომზადებულია „აგრობიზნესი ახალგაზრდებისთვის“ პროექტის ფარგლებში, რომელიც განახორციელა საქართველოს ბიზნესის განვითარების ცენტრმა კავკასიამ ქედის მუნიციპალიტეტში 2020 წლის სექტემბრიდან – 2021 თებერვლის ჩათვლით.

პროექტი დაფინანსებულია ევროკავშირის ENPARD-ის მიერ, ქედა ლაგის პროგრამის ფარგლებში, რომელსაც ახორციელებს ორგანიზაცია CENN და დემოკრატიის ინსტიტუტი.

პროექტის პარტნიორები: ქედის ზრდასრულთა განათლების ცენტრი, სოციალური მედია პლატფორმა ASEA, ბათუმის შოთა რუსთაველის სახელმწიფო უნივერსიტეტი, თბილისის ივანე ჯავახიშვილის სახელმწიფო უნივერსიტეტი, GBDC კავკასია ბათუმის ოფისი, ვებ გვერდი www.jobs.ge, რადიო აქარა, ქედის მუნიციპალიტეტის მერიის განათლების, კულტურის, სპორტის, ტურიზმის, ახალგაზრდულ საკითხთა და ძეგლთა დაცვის სამსახური.

საკონტაქტო ინფორმაცია:

საქართველოს ბიზნესის განვითარების ცენტრი კავკასია

თბილისი, უნივერსიტეტის ქუჩა №2, მე-13 სართული,

თსუ ბიზნესის და ეკონომიკის ფაკულტეტი

მობ.: +995 577 57 77 50

ქედის ზრდასრულთა განათლების ცენტრი

დაბა ქედა, ტბელ აბუსერიძის №10

მობ.: +995 557 17 16 59

© „საქართველოს ბიზნესის განვითარების ცენტრი – კავკასია“, 2021

ყველა უფლება დაცულია

საჩივალი

შინაარსი	5
► 1.1. მიმოხილვა	
► 1.1.1. ბიზნეს იდეის მოკლე აღწერა	5
► 1.1.2. მომხმარებლისთვის შექმნილი ლირებულება	6
► 1.1.3. წარმატების განმაპირობებელი ფაქტორები	6
► 1.1.4. გაყიდვების მოცულობა	7
► 1.1.5. ნულოვანი მოგების წერტილი	7
► 1.2. მფლობელობა, მენეჯმენტი და პერსონალი	
► 1.2.1. არსებული აქტივები	8
► 1.2.2. საკვანძო პერსონალი და მათი კვალიფიკაცია	8
► 1.2.3. თანამშრომელთა რაოდენობა	9
► 1.3. პროდუქტები / სერვისები	
► 1.3.1. პროდუქტის / სერვისის აღწერა	9
► 1.3.2. პოზიციონირება	10
► 1.3.3. ფასნარმოები და თვითღირებულების სტრუქტურა	10
► 1.3.4. კონკურენცია	12
► 1.4. გასაღების ბაზრები	
► 1.4.1. ბაზრების მიმოხილვა და სეგმენტების ანალიზი	12
► 1.4.2. გასაღების ბაზრების გეოგრაფია და მოთხოვნის განმაპირობებელი ფაქტორები	14
► 1.4.3. გაყიდვების გეგმა და მიზნობრივ ბაზარზე წილის საპროგნოზო მოცულობა	15
► 1.4.4. გაყიდვების სეზონურობა	16
► 1.4.5. სარეალიზაციო არხებისა და დისტრიბუციის მეთოდიკის აღწერა	16
► 1.4.6. მარკეტინგი	16
► 1.5. წარმოება და ძირითადი მატერიალური საშუალებები	
► 1.5.1. ბიზნესის მდებარეობა	17
► 1.5.2. საწარმოო პროცესის / სერვისის შექმნის დეტალური აღწერა	17
► 1.5.3. არსებული მანქანა დანადგარებისა და სხვა მატერიალური აქტივების დეტალური აღწერა	20
► 1.5.4. არსებული შენობა-ნაგებობების დეტალური აღწერა	21
► 1.6. ნედლეული (წარმოების შემთხვევაში)	
► 1.6.1. საწარმოო პროცესში გამოყენებული ნედლეული და დამხმარე მასალები	21



► 1.6.2. ნედლეულის მოწოდების წყაროები	21
► 1.7. საინვესტიციო გეგმა	
► 1.7.1. შესაძენი აქტივების ღირებულება	22
► 1.7.2. არსებული აქტივები	22
► 1.7.3. სამოქმედო გეგმა	23
► 1.8. ფინანსური გეგმა	24
► 1.9. შემოსავლებისა და ხარჯების სტრუქტურა	28
► 1.10. ფინანსური კოეფიციენტების ანალიზი	29
► 1.11. ფინანსური კოეფიციენტების ანალიზი	30



► 1.1. მიმოხილვა

► 1.1.1. პიზნეს იდეის მოკლე აღწერა

პიზნეს მოდელი ითვალისწინებს, აჭარის რეგიონში, ქედის მუნიციპალიტეტის სოფელ წონიარისში, მერაბ და გიორგი ტაკიძეების საკუთრებაში არსებული საოჯახო ღვინის მარნის თანამედროვე სტანდარტებით კეთილმოწყობას, გაფართოებასა და პროდუქციის ხარისხის გაუმჯობესების მიზნით არსებული ტექნიკა-დანადგარების გადაიარაღებას.

დღეისათვის მარანში ინარმოება ქართული ტრადიციული და ევროპული ტექნოლოგით დაყენებული სამი სახეობის ღვინო:

1. ალადასტური (წითელი);
2. ჩხავერი (ვარდისფერი);
3. ცოლიკოური (თეთრი).

პიზნეს მოდელით დაგეგმილია 20 600 ლარის ინვესტიციის განხორციელება უუანგავი ფოლადის ცისტერნებში და კლერტგამცლებში. პირველ წელს საკუთარი ვენახებიდან მიღებული მოსავლით დაგეგმილია:

- 1754 ბოთლი ღვინის ჩამოსხმა საცალო და საბითუმო ქსელისთვის;
- 1316 ლიტრი ღვინის წარმოება ჩამოსასხმელი სახით კაფე ბარებისთვის და რესტორნებისთვის;
- 1170 ლიტრი ღვინის გამოყენება სადეგუსტაციო მომსახურებისთვის.

ჯამში მოსალოდნელი შემოსავალი შეადგენს საშუალოდ 55 000-60 000 ლარს, ხოლო მოგება 30 000-35 000 ლარს, მოგების მარჟა შეადგენს 51%-ს საპროგნოზო 5 წლის განმავლობაში. ნულოვანი მოგების წერტილის მისაღწევად 1647 ლარის ღირებულების ღვინის რეალიზაცია არის საჭირო. პიზნესის ფარგლებში სეზონურად გათვალისწინებულია 2 ადამიანის დასაქმება ვენახის მოვლის სამუშაოებისთვის და 10 ადამიანის მოსავლის აღების დროს.

მერაბ და გიორგი ტაკიძეების საოჯახო ღვინის მარნის მფლობელობაშია 0,53 ჰა-ზე გაშენებული საკუთარი ვენახი, სადაც ყოველწლიურად 5,5 ტონა ყურძნის მოსავალი მიიღება.

წარმოებული ღვინო გათვლილია საშუალო და მაღალშემოსავლიან მომხმარებელზე (როგორც ადგილობრივი ასევე უცხოელ ტურისტზე).

პროდუქციის რეალიზაცია ამჟამად ხორციელდება მხოლოდ ჩამოსასხმელი სახით, როგორც ადგილობრივი და უცხოელი ვიზიტორები), დაბა ქედის და ბათუმის კაფე-ბარებისა და რესტორნებისათვის. ინვესტიციის განხორციელების შემდეგ მოხდება პროდუქციის ჩამოხმა 0,75 ლტრ მინის ტარაში და გარდა კაფე-ბარებისა და რესტორნებისა მიეწოდება სპეციალიზირებულ მაღაზიებს.

წარმოებული პროდუქციის გაყიდვების გარდა, მარანი მომხმარებელს სთავაზობს ღვინის დეგუსტაციის მომსახურებას.

საოჯახო ღვინის მარნის მფლობელებს გააჩნიათ ვენახის მოვლის, ღვინის წარმოებისა და რეალიზაციის მრავალწლიანი გამოცდილება.

საოჯახო ღვინის მარნის მფლობელობაშია საცხოვრებელი სახლი, პირველ სართულზე განთავსებულია მარანი, ასევე მინის ნაკვეთი (ს/კ 21.07.33.035) და 0,53 ჰა-ზე გაშენებული ვენახი.

აღსანიშნავია ის ფაქტიც, რომ ტერიტორია მდებარეობს ბათუმი-ახალციხის საავტომობილო გზიდან 400 მ-ში, დაგეგმილია „ღვინის გზის“ ნიშნულების განთავსება საავტომობილო გზაზე და ასევე სოფელში მიმავალი გზის მონაკვეთზე აჭარის ტურიზმის დეპარტამენტთან მოლაპარაკების საფუძველზე. ლოკაციიდან იშლება ლამაზი ბუნების ხედი, მოჩანს ისტორიული ძეგლები, რაც ღვინის დეგუსტაციაზე მოსულ ტურისტებისთვის დამატებითი ღირებულებაა.

► 1.1.2. მომხმარებლისთვის შექმნილი ლირებულება

მერაბ და გიორგი ტაკიძეების საოჯახო ღვინის მარანი მომხმარებელს სთავაზობს მაღალი ხარისხის ნატურალურ, სამი სახეობის მშრალ და ნახევრად მშრალ ღვინოს.

მარანში მოსულ ვიზიტორს შესაძლებლობა აქვს გაცნოს ღვინის დაწურვის ტექნოლოგიებს, მარნის ისტორიას და ადგილზე დააგემოვნოს სხვადასხვა სახეობის ნატურალური ღვინო.

შემდგომი 2 წლის განმავლობაში ტექნოლოგიურ სრულყოფასთან ერთად გაიზრდება ღვინის ხარისხი და მომხმარებელთა რაოდენობა. დაგეგმილია დეგუსტაციის მომსახურების შეთავაზება, ადგილობრივი ტრადიციული ღვინის დაყენების ტექნოლოგიების და ისტორიის შესახებ ტურისტების გათვიცნობიერება.

► 1.1.3. წარმატების განმაპირობებელი ფაქტორები

ბიზნესის წარმატების განმაპირობებელი ძირითადი ფაქტორებია:

1. ადგილმდებარეობა – მარანი მდებარეობს ქედის მუნიციპალიტეტში, სოფელ წონიარისში. აღნიშნული ტერიტორია გამოირჩევა ყურძნის ჯიშების მრავალფეროვნებით, როგორებიცაა ცოლიკოური, ჩხავერი, ალადასტური და სხვა. მათგან ინარმოება მაღალი ხარისხის ღვინო. სოფელი გამოირჩევა ლამაზი ბუნებითა და საკუთარი ეთნოგრაფიით, რაც დამატებითი შესაძლებლობაა ტურისტების მოსაზიდად.

2. მზარდი მოთხოვნა ღვინოზე – საოჯახო ღვინის ბაზარი მაღალი ზრდის ტემპებით ხასიათდება, რაც განპირობებულია ეროვნულ თუ საერთაშორისო დონეზე საოჯახო ღვინოზე მზარდი მოთხოვნით.

3. ტურიზმის განვითრების ტენდეციები რეგიონში – ქედა და სოფელი წონიარისი გამორჩევა ბუნებრივი ლანდშაფტით, ეთნოგრაფიით და სტუმართმოვარეობით. პანდემიამდე, საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის მონაცემების მიხედვით 2019 წელს აჭარის რეგიონში ტურისტთა რაოდენობა 189 100-ს შეადგინდა, პანდემიის პირობებში 2020 წელს აჭარას 69.700 ტურისტი ეწვია. პანდემიის გამოწვევის გადალახვის შემდეგ მოსალოდნელია სტატისტიკის გაუმჯობესება.

4. პროდუქციის მრავალფეროვნება და ხარისხი – წარმოებული პროდუქცია გამოირჩევა მრავალფეროვნებითა და მაღალი ხარისხით. მარანი აწარმოებს სამი სახის ღვინოს ცოლიკაურს, ჩხავერს, ალადასტურს ამავე სახელწოდების ჯიშის ყურძნისგან.

ალადასტური (წითელი) – მშრალი/ნახევრად მშრალი ღვინო; ღვინოს ახასიათებს მუქი წითელი შეფერილობა, კარგად განვითარებული ბუკეტი და პარმონიული ცოცხალი გემო; ალკოჰოლის შემცველობა 12.5/11.7%

ჩხავერი (ვარდისფერი) – მშრალი/ნახევრად მშრალი; აქვს ღია ვარდისფერი შეფერილობა, სასიამოვნო, ხალისიანი გემო, ფაქიზი გემო და ვაშლის ნაზი არომატი ალკოჰოლის შემცველობა: 13/12%

ცოლიკოური (თეთრი) – მშრალი/ნახევრად მშრალი ღვინო; ღვინოს ახასიათებს ღია ჩალისფერი შეფერილობა, კარგად განვითარებული ბუკეტი და პარმონიული ცოცხალი გემო ალკოჰოლის შემცველობა: 12.5/11.7%

5. საკუთარი ვენახების არსებობა – მარანს გააჩნია საკუთარი ვენახები 5300 კვ.მ-ზე გაშენებული, სადაც წლიურად მიიღება 5.5 ტ-ზე მეტი ყურძენი.

6. ცოდნა და გამოცდილება – მერაბ და გიორგი ტაკიძეების მარანი უკვე 15 წელია აწარმოებს ქართული ტრადიციული და ევროპული ტექნოლოგიით დაყენებულ მაღალი ხარისხის ღვინოს და ქვს სტაბილური გასაღების არხები. მერაბ ტაკიძის მევენახეობის პრაქტიკული



გამოცდილება და აკადემიური ცოდნა და მისი შვილის გიორგი ტავიძის აგრარული ტექნოლოგიების ბაკალავრის დიპლომი და გავლილი ტრენინგები მელვინეობაში, არის საფუძველი რომ საოჯახო მარანმა აწარმოოს მაღალი ხარისხის ღვინო.

7. პროდუქციის რეალიზაციის სხვადასხვა არხების არსებობა – პროდუქციის რეალიზაცია ხორციელდება, როგორც ადგილზე (ადგილობრივი და უცხოელი ვიზიტორები), ასევე სპეციალიზებული მაღაზიების, კაფე-ბარებისა და რესტორნების საშუალებით.

► 1.1.4. გაყიდვების მოცულობა

განხორციელებული ინვესტიციის შემდეგ გაყიდვების მოცულობა შეადგენს საშუალოდ 1600-1800 ბოთლ ღვინოს, 300 ლიტრ ღვინოს დეგუსტაციის მომსახურებისთვის და 1300 ლიტრი ღვინო ჩამოსასხმელი სახით იყიდება. მიღებული შემოსავალი პირველ წელს შეადგენს 54391 ლარს, ხოლო შემდეგი 5 წლის განმავლობაში შემოსავალი გაიზრდება საშუალოდ 70 000 ლარამდე.

სხრილი №1 დაგეგმილი რაიონზაგი

გეგმიური მაჩვენებლები	2021	2022	2023	2024	2025
რეალიზაცია (ბოთლი)	1754	1754	1754	1754	1754
დეგუსტაციის მომსახურება (ლიტრი)	292	292	439	731	731
ჩამოსასხმელი ღვინის გაყიდვები (ლიტრი)	1316	1316	1170	877	877
შემოსავლები	54391	54391	59018	67345	67345

► 1.1.5. ნულოვანი მოგების წერტილი

ნულოვანი მოგების წერტილი(მიმდინარე შემოსავლები=მიმდინარე ხარჯებს) პირველ საპროგნოზო წელს შეადგენს 1647 ლარის ღირებულების ღვინოს.

სხრილი №2 ნულოვანი მოგების წერტილი

დასახელება	გაყიდვების პროცენტობა	გასაყიდი ფასი	ცვლალი ხარჯი	კონტრი-ბუციული მოგება	კონტრი-ბუციის მარება	ნლიური ფიქსირებული ხარჯი
(ცოლიკოური) ჩაბარება სავაჭრო ქსელში	23.1%	13.00	4.92	8.08	62%	1234
(ჩხავერი) ჩაბარება სავაჭრო ქსელში	6.6%	25.00	5.34	19.66	79%	
(ალადასტური) ჩაბარება სავაჭრო ქსელში	2.2%	15.00	5.14	9.86	66%	
(ცოლიკოური) ტურისტზე	11.4%	15.00	4.92	10.08	67%	
(ჩხავერი) ტურისტზე	5.3%	30.00	5.34	24.66	82%	
(ალადასტური) ტურისტზე	2.0%	20.00	5.14	14.86	74%	



ცოლიკოური ბოთლის გარეშე რეალიზაცია	19.0%	10.00	1.64	8.36	84%	
ჩხავერი ბოთლის გარეშე რეალიზაცია	6.6%	20.00	2.13	17.87	89%	
ალადასტური ბოთლის გარეშე რეალიზაცია	2.2%	12.00	1.92	10.08	84%	
ცოლიკოურის დეგუსტაცია	16.9%	10.00	2.20	7.80	78%	
ჩხავერის დეგუსტაცია	2.9%	10.00	2.30	7.70	77%	
ალადასტურის დეგუსტაცია	1.7%	10.00	2.27	7.73	77%	

► 1.2. მფლობელობა, მინეპმენტი და პერსონალი

► 1.2.1. არსებული აქტივები

მერაბ და გიორგი ტაკიძის მარნის მფლობელობაშია:

1. საცხოვრებელი სახლი (170 მ²), რომლის პირველ სართულზე განთავსებულია ღვინის მარანი (70 მ²), რომელიც აღჭურვილია შემდეგი ტექნიკა-დანადგარებით: ღვინის ტუმბო, უჟანგავი ფოლადის ცისტერნები (მცირე მოცულობის), მექანიკური ყურძნის საწნეხი, ღვინის ჩამოსასხმელი, საცობის დამრტყმელი, ეტიკეტირების დანადგარი, სამაგიდო თერმოჩაჩის მოწყობილობა.
2. სასოფლო სამეურნეო მიწის ნაკვეთი (ს/კ 21.07.33.035), რომელის 0,53 ჰა-ზე გაშენებულია ვენახი, ტერიტორია შესაბამისია მევენახეობისთვის, არის დახრილი ფერდობი და მიწის მუვაინობა 0,6-ია. ტერიტორია საშუალებას იძლევა სამომავლოდ გაშენდეს ვაზის ახალი ნარგავები (ჯამში მეურნეობას ექნება 3 000 ძირი ვენახი, მიმდინარე ეტაპზე – 1 250 ძირი ვენახი).

► 1.2.2. საკვანძო პერსონალი და მათი კვალიფიკაცია

საოჯახო მარანი ფუნქციონირების გაგრძელებას ინდ. მეწარმის სტატუსით გეგმავს და მისი 100%-იანი მეწილე იქნება გიორგი ტაკიძე, რომელიც ბიზნესში შეითავსებს მენეჯერის ფუნქციას და უხელმძღვანელებს წარმოებისა და რეალიზაციის ყველა ეტაპს.

საოჯახო ღვინის მარანში ტექნოლოგის პოზიციაზე იმუშავებს გიორგი ტაკიძის მამა, მერაბ ტაკიძე.

საოჯახო ღვინის მარნის მფლობელებს გააჩნიათ ვენახის მოვლის, ღვინის წარმოებისა და რეალიზაციის მრავალწლიანი გამოცდილება, კერძოდ კი მერაბ ტაკიძეს გააჩნია აღნიშნულ სფეროში მუშაობის 30 წლიანი გამოცდილება, არის ქედის მუნიციპალიტეტის სოფლის მეურნეობისა და მთის განვითარების დარგის უფროსი სპეციალისტი, გავლილი აქვს პ.ნ გიორგი ბარისაშვილის ტრენინგ კურსები მელვინეობაზე. გიორგი ტაკიძეს გააჩნია აღნიშულ სფეროში მუშაობის 12 წლიანი გამოცდილება, დამთავრებული აქვს ბათუმის შოთა რუსთაველის სახელმწიფო უნივერსიტეტის აგრარული ფაკულტეტი, გავლილი აქვს ქართული ღვინის გილდიის მიერ ჩატარებული ტრენინგები და „აგრობიზნესი ახალგაზრდებისთვის“ პროექტის ფარგლებში ჩატარებული ტრენინგები – აგრობიზნესის დაგეგმარება, მარკეტინგი და ფინანსური მოდელირება.

► 1.2.3. თანამშრომელთა რაოდენობა

ბიზნესის ფარგლებში სეზონურად ხდება ადგილობრივი მოსახლეობის დაქირავება გამომდინარე ჩასატარებელი სამუშაოებიდან.

სხრილი №3 პერსონალი

სამუშაოს დასახელება	კაც. დღე	ანაზღაურება	სულ ანაზღაურება
თოხით დამუშავება	18.00	35.00	630
მოსავლის აღება	10.00	30.00	300

შენამვლის სამუშაოებს და ორგანული სასუქის შეტანას ახორციელებენ გიორგი და მერაბ ტა-კიძე, ასევე მარნის ფუნქციონირების პროცესში ჩართული არიან თვითონ, ოჯახის დიასახლისი უზრუნველყოფს დეგუსტაციისთვის ხემსის მომზადებას და სტუმრების გამასპინძლებას.

► 1.3. პროდუქტები / სერვისის აღწერა

საწყის ეტაპზე, ბიზნესის მიერ წარმოებული საბოლოო პროდუქტი იქნება ქართული ტრადიციული და ევროპული ტექნილოგიით დაყენებული და ჩამოსხმული 3 სახეობის ღვინო, რომელიც სარეალიზაციიდ წარმოდგენილი იქნება როგორც მარნის ტერიტორიაზე, ასევე სპეციალიზებულ მაღაზიებში, კაფე-ბარებში, რესტორნებში. წარმოებული პროდუქტია იქნება მაღალი ხარისხის და ექნება მაღალი ორგანოლეპტიკური თვისებები, რასაც განაპირობებს საწარმოო პროცესში გამოყენებული ტექნოლოგია და საკუთარ ვენახში მოყვანილი მაღალი ხარისხის ყურძენი.

სხრილი №4 არსებული პროდუქცია

№	პროდუქცია	მახასიათებელი	რეალიზაციის სახე
1	ცოლიკოური	სახეობა: ცოლიკოური, მშრალი/ნახევრად მშრალი ღვინო ყურძნის ჯიში: ცოლიკოური აღწერა: ღვინოს ახასიათებს ღია ჩალისფერი შეფერილობა, კარგად განვითარებული ბუკეტი და ჰარმონიული ცოცხალი გემო ალკოჰოლის შემცველობა: 12.5/11.7%	-0.75 ლ მინის ტარა - ჩამოსახმელი - დეგუსტაცია
2	ჩხავერი	სახეობა: ჩხავერი, მშრალი/ნახევრად მშრალი ყურძნის ჯიში: ჩხავერი აღწერა: აქვს ღია ვარდისფერი შეფერილობა, სასიამოვნო, ხალისიანი გემო, ფაქიზი გემო და ვაშლის ნაზი არომატი ალკოჰოლის შემცველობა: 13/12%	-0.75 ლ მინის ტარა - ჩამოსახმელი - დეგუსტაცია
3	ალადასტური	სახეობა: ალადასტური, მშრალი/ნახევრად მშრალი. ყურძნის ჯიში: ალადასტური აღწერა: აქვს მუქი ნითელი შეფერილობა, საშუალო სხეულიანობა და სასიამოვნო სურნელება. ალკოჰოლის შემცველობა: 13.5/12.5%	-0.75 ლ მინის ტარა - ჩამოსახმელი - დეგუსტაცია



სარეალიზაციო პროდუქციის დაფასოება მოხდება როგორც 0,75 ლ მინის ბოთლებში, ასევე მიენდება ჩამოსასხმელი სახით კაფე ბარებს და რესტორნებს. ღვინის დასამზადებელ ნედლეულს წარმოადგენს საკუთარ ვენახში მოყვანილი ყურძენი (ალადასტური, ცოლიკოური, ჩხავერი). მინის 0,75 ლიტრიან ბოთლზე დატანილი იქნება ეტიკეტი და კონტრეტიკეტი, რომლებზეც განთავსებული იქნება სახელი, ლოგო, სახეობა, მოცულობა და ღვინის ეროვნული სააგენტოს მიერ განსაზღვრული ყველა შესაბამისი ინფორმაცია(ალკოჰოლის შემცველობა, ჩამოსხმის წელი და ა.შ.). ჩამოსასხმელი სახით ღვინო განკუთვნილი იქნება ისეთი სეგმენტისათვის როგორიცაა კაფე-ბარი, რესტორანი და სხვა, რომელსაც ადგილზე გააჩნია შესაბამისი უუანგავი ფოლადის ჭურჭელი და ჩამოსასხმელი ღვინის შენახვის სტანდარტები.

► 1.3.2. პოზიციონირება

საოჯახო მარანი ბაზარზე წარმოდგენილი იქნება, როგორც მაღალი ხარისხის პრემიუმ სეგმენტის საოჯახო მარნის ღვინის მნარმანებელი, რომელიც ხარისხიანი ღვინის დაგემოვნების მსურველ მომხმარებელს სთავაზობს ღვინის მრავალფეროვან ასორტიმენტს.

მარანში წარმოებული ღვინო გათვლილია საშუალო და მაღალი შემოსავლის მქონე პირებზე. 1 ბოთლი ღვინის ფასი მერყეობს 10-30 ლარის ფარგლებში. ფასების მოცემული დიაპაზონი შესაძლებლობას იძლევა პროდუქცია მორგებული იყოს მომხმარებელთა სხვადასხვა სეგმენტზე. კერძოდ სავაჭრო ქსელში ღვინის ბოთლი 15 ლარიდან(ცოლიკოური) 25 ლარამდე (ალადასტური; ჩხავერი) მერყეობს. ადგილზე მოსული ვიზიტორებისთვის ბოთლში ჩამოსხმული ღვინის ღირებულება მერყეობს 20 ლარიდან (ცოლიკოური) 30 ლარამდე(ჩხავერი). ხოლო ჩამოსასხმელი 1 ლიტრი ღვინის ღირებულება მერყეობს 10 ლარიდან (ცოლიკოური) 20 ლარამდე (ჩხავერი). დეგუსტაციის მომსახურების ღირებულება არის 10 ლარი ერთ ვიზიტორზე, დეგისტაციის საშუალო მოცულობა 0,25 ლიტრს შეადგენს.

► 1.3.3. ფასწარმოქმნა და თვითლირებულების სტრუქტურა

სხრილი №5 პროდუქციის ფასები

სარეალიზაციო ფასები	დღგ-ს გარეშე	ერთეული
(ცოლიკოური) ჩაბარება სავაჭრო ქსელში	13.00	ლარი/ბოთლი
(ჩხავერი) ჩაბარება სავაჭრო ქსელში	25.00	ლარი/ბოთლი
(ალადასტური) ჩაბარება სავაჭრო ქსელში	15.00	ლარი/ბოთლი
ადგილზე გაყიდვები ტურისტები		
(ცოლიკოური) ტურისტზე	15.00	ლარი/ბოთლი
(ჩხავერი) ტურისტზე	30.00	ლარი/ბოთლი
(ალადასტური) ტურისტზე	20.00	ლარი/ბოთლი
ჩამოსასხმელი ღვინის გაყიდვები		
ცოლიკოური ბოთლის გარეშე რეალიზაცია	10.00	ლარი / ლიტრი
ჩხავერი ბოთლის გარეშე რეალიზაცია	20.00	ლარი / ლიტრი
ალადასტური ბოთლის გარეშე რეალიზაცია	12.00	ლარი / ლიტრი



დამატებითი მომსახურება			
ცოლიკოურის დეგუსტაცია		10.00	ლარი/250 გმ
ჩხავერის დეგუსტაცია		10.00	ლარი/250 გმ
ალადასტურის დეგუსტაცია		10.00	ლარი/250 გმ

სხრილი №6 პროდუქციის თვითღირებულება

	ცოლი-კოური 0,75	ჩხავერი 0,75	ალა-დასტ. 0,75	ცოლი-კოური ჩამოსას-ხმელი	ჩხავერი ჩამოსას-ხმელი	ალადასტური ჩამოსას-ხმელი	დეგუსტაციაცია ცოლი-კოური	დეგუსტაციაცია ჩხავერი	დეგუსტაცია ალადასტური
	0,75 ლ. ბოთლი	0,75 ლ. ბოთლი	0,75 ლ. ბოთლი	ლიტრი	ლიტრი	ლიტრი	ცალი მომსახურება	ცალი მომსახურება	ცალი მომსახურება
მზა პროდუქ-ციის თვითღირებულება	4.925	5.339	5.142	1.636	2.128	1.919	2.202	2.300	2.268
პირდაპირი ცვლადი ხარჯვები სულ	4.925	5.339	5.142	1.636	2.128	1.919	2.202	2.300	2.268
ლვინომასალა	0.574	0.87	0.77	0.76	1.16	1.03	0.19	0.29	0.26
ტარა/ბოთლი მინის 0.75 ლ	1.700	1.70	1.70						
თერმოჩაჩი	0.300	0.30	0.30						
ეტიკეტი	1.000	1.00	1.00						
საცოპი	0.600	0.60	0.60						
ელექტრო-ენერგიის ხარჯი	0.150	0.15	0.15	0.200	0.200	0.200	0.080	0.080	0.080
სხვა მასალები/ჟელატინი, ფილტრის ქაღალდი	0.171	0.17	0.17	0.171	0.171	0.171	0.171	0.171	0.171
დეგუსტაციის ხარჯი							1.500	1.500	1.500
მარნის მუშა-ხელის ხელ-ფასი გამომუშავებით	0.300	0.30	0.30	0.40	0.40	0.40	0.16	0.16	0.16
ბრუნვის გადასახადი	0.13	0.25	0.15	0.10	0.20	0.12	0.10	0.10	0.10

► 1.3.4. კონკურენცია

სოფელ ვარჯანისში (წონიარისის თემი) მდებარეობს შატო ივერი – საოჯახო სასტუმრო საკუთარი მარნით, რომელიც გამოიჩინა ცნობადობით და ინფრასტრუქტურით, შატო ივერი ორიენტირებულია აგროტურიზმზე, აქვს მაღალი კლასის სასტუმროს ინფრასტრუქტურა, საცდელი ღვინის ნიმუშები საერთაშორისო ბაზრებზე აქვს გატანილი და გეგმავს პროდუქციის ექსპორტს.

სოფელ გეგელიძეებში, (მეზობელი სოფელი) მდებარეობს ნური სირაბიძის მარანი, რომელიც ასევე ანარმობს ჩხავერის, ალადასტურის და ცოლიკოურის ღვინოს.

სოფელ წონიარისში, სადაც არის ტაკიძეების მარანი, არის 2 მცირე ზომის მარანი, რომლებმაც რამდენიმე წელია დაიწყეს საქმიანობა (ვენახის გაშენება). გაშენებული აქვთ მსგავსი ჯიშების ყურძნის ვენახი. ამ ეტაპისთვის მოცემულ მარნებს არ აქვთ ან არ გააჩნიათ ღვინის ბოთლებში წარმოებისთვის საჭირო ტექნოლოგია (ღვინის ბოთლში ჩამოსხმისთვის საჭირო ინვენტარი, უჟანგავი ჭურჭელი და ა.შ.).

ქვემოთ მოცემულია ღვინის მწარმოებელი მეზობელი მარნების, კერძოდ ტაკიძეების, შატო ივერის და ნური სირაბიძის და ასევე 10 კმ-ის დაშორებით მდებარე სოფელ ვაიოში არსებული შავიშვილის მარნის ღვინის ბოთლების გასაყიდი ფასები ადგილზე.

სხრილი №7 შედარებითი ფასები

შედარებითი ფასები (ლარი)	ცოლიკოური (0.75 ლ)	ჩხავერი (0.75 ლ)	ალადასტური (0.75 ლ)
ტაკიძეები (წონიარისი)	15	30	20
შატო ივერი (ვარჯანისი)	15	25	–
ნური სირაბიძის მარანი (გეგელიძეები)	15	20	15
შავიშვილი (ვაიო)	20	30	20

ქედის თვითმართველობის სოფლის მეურნეობის განყოფილების მიერ მოწოდებული ინფორმაციის საფუძველზე 2021 მდგომარეობით ქედის მუნიციპალიტეტში 50-ზე მეტი ღვინის მარნია, რომლებიც ჯამურად ანარმობენ 100 ტონაზე მეტ ღვინოს.

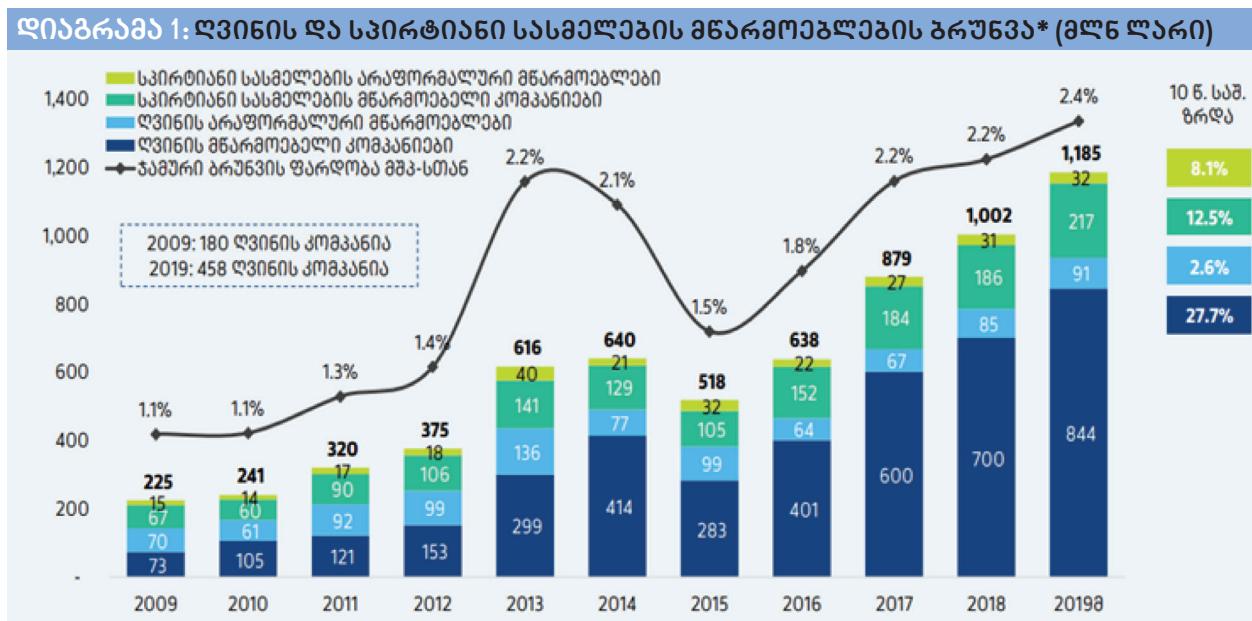
მარნების მიხედვით წარმოების მოცულობა მერყეობს 500 ლიტრიდან 8 000 ლიტრამდე. ძირითადად ანარმობენ სამი ტიპის ღვინოს: ჩხავერი, ცოლიკოური, ალადასტური. რამდენიმე მარანი მცირე მოცულობით ანარმობებს ღვინოს აჭარის ენდემური ყურძნის ჯიშებისგან, როგორიც არის ხოფათური, ჩხუში, პოვნილი, ვაიოს საფერავი, მეკრენჩი.

► 1.4. განვითარების ბაზები

► 1.4.1. ბაზრების მიმოხილვა და სეგმენტების ანალიზი

ბიზნესის ფარგლებში შეთავაზებული პროდუქცია გათვლილია, როგორც ადგილობრივი ისე საერთაშორისო მომხმარებლებზე. პროდუქციის დისტრიბუცია იგეგმება მთელი საქართველოს მასშტაბით.

ღვინის ბაზარი ეროვნულ დონეზე ხასიათდება მზარდი ტენდენციით. საქართველოს და თიბისი კაპიტალის მონაცემებით ღვინის სექტორი 6.5-ჯერ გაიზარდა ბოლო 10 წლის განმავლობაში.

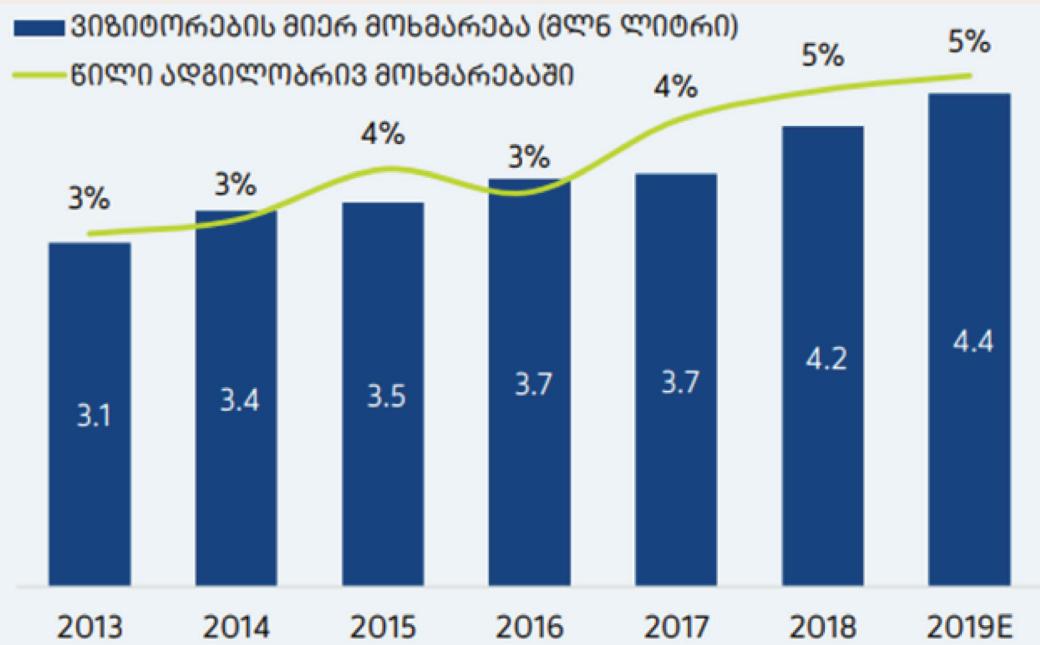


၆၅၁၆၃

საქსტატი, თიბისი კაპიტალი; შენიშვნა: *დღგ-ს ჩათვლით.

საქართველო ერთ სულზე მოხმარებული ღვინის მოცულობით დასავლეთ ევროპის ქვეყნებს გავს. საქართველოში ერთ სულზე მოხმარებული ღვინის მოცულობა 2019 წლის მონაცემებით 19,9 ლიტრს შეადგენს.

ასევე მზარდი ტენდენციით ხასიათდება უცხოელ ვიზიტორთა რაოდენობა და დანახარჯები საკვებზე და სასმელზე.



၆၅၁၈၉

საქართველოს ტურიზმის ასოციაცია, თიბისი კაპიტალი.

* წყარო: თბილისი კაპიტალი, საქართველოს სტატისტიკის სამსახური, WHO https://admin.tbccapital.ge/uploads/files/files_98772830_19Feb2020Winepresentation.pdf

დეტალურად ღვინის ბაზრების განვითარების მიმდინარე ტენდეციების შესახებ შეგიძლიათ იხილოთ თიბისი კაპიტალის ღვინის სექტორის კვლევაში: https://admin.tbccapital.ge/uploads/files/files_98772830_19Feb2020Winepresentation.pdf

ცხრილი №8 ბაზრის სეგმენტაცია

ბაზრის სეგმენტაცია*		
ნიშანი	მახასიათებლები	მაჩვენებელი
გეოგრაფიული	რეგიონი	საქართველო/ვიზიტორები მთელი მსოფლიოდან
დემოგრაფიული	ასაკი	18 – 80+
	შემოსავალი	საშუალო და მაღალი
	საქმიანობის სფერო	ნებისმიერი
ქცევითი	ვიზიტის ხანგძლივობა	4 დღე
	დამოკიდებულება	ლოიალურები, ახალი მომხმარებლები, შეთავაზებით დაინტერესებული.
	მოტივაცია	სოციალზაცია, ოჯახური აქტივობები, მრავალფეროვნება, კულტურული პროდუქტი, Destination Experience, კულტურული აქტივობები.
	ვიზიტის მიზანი	გართობა, დასვენება, რეკრეაცია, გასტრონომიული ტურიზმი, აგროტურიზმი.
ფსიქოლოგიური	ხასიათი	ნაკლებრისკიანი, რისკის მოყვარული, თავგადასავლების მაძიებელი, მშვიდი დასვენების მოყვარული, აქტიური დასვენების მოყვარული, სიახლეების მოყვარული, გართობის მოყვარული, ადგილობრივი პროდუქციით დაინტერესებული.

► 1.4.2. გასაღების ბაზრების გეოგრაფია და მოთხოვნის განმაპირობებელი ფაქტორები

მიმდინარე ეტაპზე მთავარ გასაღების ბაზარს წარმოადგენს საქართველო. სამომავლოდ დაგემილია პროდუქციის ექსპორტზე გატანა. პროდუქციის გაყიდვა მოხდება, როგორც ტურისტებზე, ასევე საქართველოს მასშტაბით რესტორნებისა და სპეციალიზირებული ღვინის მაღაზიების საშუალებით. მაგალითად, ბათუმში არსებული მაღაზიები და ღვინის რესტორნები: ღვინის სახლი, ვაინშოპი; თბილისში არსებული მაღაზიები და ღვინის რესტორნები: 8000 მოსავალი, ღვინის ბიბლიოთეკა, შავი ლომი და სხვა.



► 1.4.3. გაყიდვების გეგმა და მიზნობრივ პაზარზე წილის საპროგნოზო მოცულობა

სხრილი №9 გაყიდვების გეგმა

	2021	2022	2023	2024	2025
დასახელება	I წელი	II წელი	III წელი	IV წელი	V წელი
(ცოლიკოური) ჩაბარება სავაჭრო ქსელში	12553	12553	10759	10759	10759
(ჩხავერი) ჩაბარება სავაჭრო ქსელში	3600	3600	3000	3000	3000
(ალადასტური) ჩაბარება სავაჭრო ქსელში	1215	1215	1013	1013	1013
(ცოლიკოური) ტურისტზე რეალიზაცია	6207	6207	8276	8276	8276
(ჩხავერი) ტურისტზე რეალიზაცია	2880	2880	3600	3600	3600
(ალადასტური) ტურისტზე რეალიზაცია	1080	1080	1350	1350	1350
ცოლიკოურის ჩამოსასხმელი სახით რეალიზაცია	10346	10346	9196	6897	6897
ჩხავერის ჩამოსასხმელი სახით რეალიზაცია	3600	3600	3200	2400	2400
ალადასტურის ჩამოსასხმელი სახით რეალიზაცია	1215	1215	1080	810	810
ცოლიკოურის დეგუსტაცია	9196	9196	13794	22990	22990
ჩხავერის დეგუსტაცია	1600	1600	2400	4000	4000
ალადასტურის დეგუსტაცია	900	900	1350	2250	2250
ჯამი ლარი	54391	54391	59018	67345	67345

► 1.4.4. გაყიდვების სეზონურობა

პროდუქციის 70% გაყიდვები დაგეგმილია აქტიურ ტურისტულ სეზონზე (ივნისი – სექტემბერი). დანარჩენი მოცულობა მეტ-ნაკლებად თანაბრად არის გადანაწილებული დარჩენილ პერიოდზე. სეზონურობის მთავარი განმაპირობებელი ფაქტორია ტურისტთა დინამიკა, წელიწადის დროებზე (გართობა, დასვენება რეკრეაციის შესაბამისი კლიმატური პირობები).

► 1.4.5. სარეალიზაციო არხებისა და დისტრიბუციის მეთოდების აღწერა

ბიზნესის ფარგლებში წარმოებული პროდუქციის რეალიზაცია ხდება სამი გზით:

საცალო გაყიდვები ადგილზე (B2C) – რეალიზება მარნის ტერიტორიაზე. მომხმარებლებს წარმოადგენენ ადგილზე მოსული როგორც ადგილობრივი ისე საერთაშორისო ტურისტები. მათთვის შეთავაზებულია ღვინის დეგუსტაციის მომსახურება და დამატებით მოხდება ღვინის ბოთლების შეთავაზება. ამ გზით პროდუქციის რეალიზაცია მაქსიმალური იქნება აქტიურ ტურისტულ სეზონზე (ივნისი, ივლისი, აგვისტო, სექტემბერი). ბოთლები ჩამოსხმული ღვინის ფასები ტურისტებისთვის არის: ცოლიკოური – 15 ლ; ჩხავერი – 30 ლ; ალადასტური – 20 ლ. ამ გზით რეალიზებული ღვინის მოცულობა საერთო რეალიზაციაში შეადგენს 40%-ს.

ღვინის სპეციალიზირებული მაღაზიები (B2B) – რეალიზაცია მოხდება მთელი წლის განმავლობაში. წინასწარ შეთანხმებულ მაღაზიებთან, მოთხოვნის გათვალისწინებით მოხდება ბოთლები ჩამოსხმული ღვინის მიწოდება. დისტრიბუცია უზრუნველყოფილი იქნება საკუთარი ავტომო-

ბილით. მათთვის შეთავაზებული შემდეგი ფასები: ცოლიკოური – 13 ლ; ჩხავერი – 25 ლ; ალა-დასტური – 15 ლ. აღნიშნული გზით რეალიზაცია მოხდება ბათუმისა და თბილისის. ამ გზით რეალიზებული ღვინის მოცულობა საერთო რეალიზაციაში შეადგენს 32%-ს.

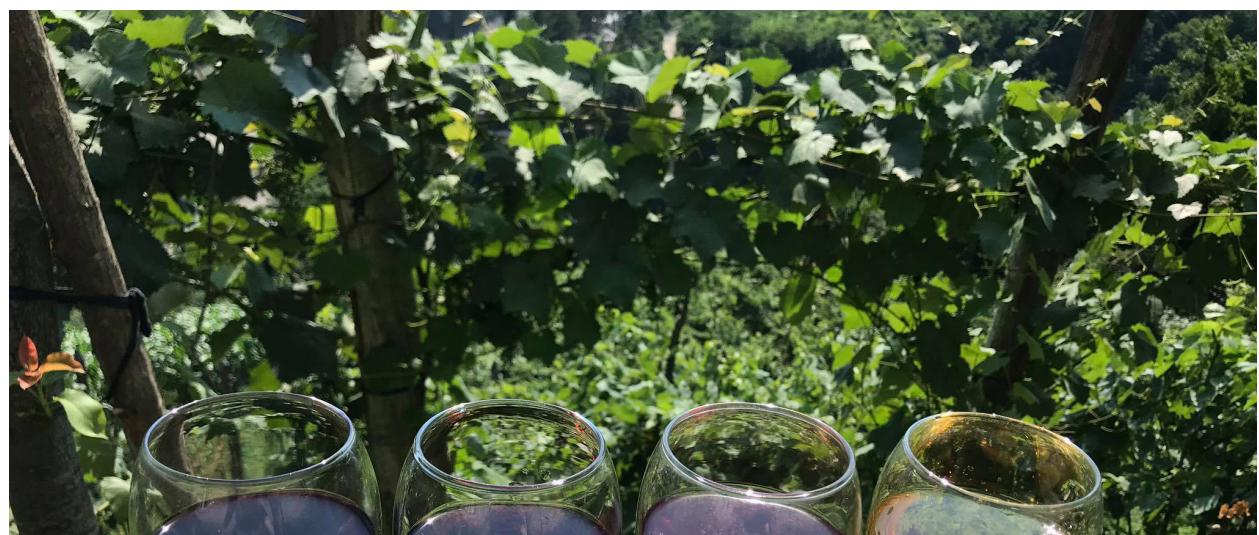
ჩამოსასხმელი სახით რეალიზაცია (B2B) – რეალიზაცია მოხდება მთელი წლის განმავლობაში. წინასწარ შეთანხმებულ კაფე-პარებსა და რესტორნებთან, მოთხოვნის გათვალისწინებით მოხდება წინასწარ შეთანხმებულ სპეციალიზირებულ ჭურჭელში ჩამოსხმული ღვინის მიწოდება და ადგილზე ღვინო გაიყიდება მცირე ზომის უჟანგავი ფოლადის ავზებში მოთავსებული ჭურჭლიდან. ძირითადად ამ ტიპის ჩამოსხმა ექნება ცოლიკოურის სახეობის ღვინოს. მათვის შეთავაზებული შემდეგი ფასები: ცოლიკოური – 10 ლ; ჩხავერი – 20 ლ; ალადასტური – 12 ლ. აღნიშნული გზით რეალიზაცია მოხდება აქარის რეგიონის მასშტაბით. ამ გზით რეალიზებული ღვინის მოცულობა საერთო რეალიზაციაში შეადგენს 28%-ს.

► 1.4.6. მარკეტინგი

გიორგის და მერაბ ტაკიძეების მარანის სახელით შეიქმნება სოციალური მედიის გვერდები, რომლებიც ინტეგრირებული იქნება დარგში უკვე არსებულ პოპულარულ გვერდებთან და სისტემებთან, როგორებიცაა თავად ტურიზმის დეპარტამენტი, სხვადასხვა ტურისტული სააგენტო თუ ოპერატორი. გიორგი და მერაბ ტაკიძეების მარნის ტერიტორიაზე მოეწყობა საინფორმაციო – გაცნობითი ტურები სხვადასხვა პროფესიისა თუ სპეციალობის ადამიანებისთვის. მაგალითად, გიდები, მედია სივრცის წარმომადგენლები, სააგენტოებისა თუ სხვადასხვა ტურისტული ობიექტების წარმომადგენლები, რომლებიც პოპულარიზაციას გაუწევენ საოჯახო მარანს, მარანი მათ შესთავაზებს 5%-ს გაყიდვებიდან საკომისიოს სახით. განთავსდება სპეციალური საინფორმაციო მანიშნებლები ბათუმი ახალციხის საავტომობილო გზაზე და სოფლის ცენტრიდან მარანში მიმავალ გზაზე.

სხვა დაგეგმილი მარკეტინგული აქტივობები:

- რეკლამა Facebook-ზე;
- რეკლამა Instagram-ზე;
- გუგლის რუკაზე ლოკაციის დამატება;
- სხვადასხვა კულტურული აქტივობებში მონაწილეობა (ფესტივალი, გამოფენა);
- ყოველ მე-100 შემომსვლელზე ბრენდირებული ღვინის ნაკრები საჩუქრად (სამი სახის ღვინო);
- ღვინის გზაში ჩართვა.



► 1.5. წარმოება და ძირითადი მატერიალური საშუალებები

► 1.5.1. პიზნესის მდებარეობა

როგორც უკვე აღინიშნა, მარანი მდებარეობს აჭარის რეგიონში, ქედის მუნიციპალიტეტის სოფელ წონიარისში (ზღვ. დონ. 275 მ-ზე), რაც შესაფერისია აღნიშნული ვაზის ჯიშების წარმოებისთვის. არსებული ტერიტორია მდებარეობს განმცხადებლის საკუთრებაში არსებული მიწის (ს/კ 21.07.33.035) ნაკვეთში (5 300 კვ.მ), სადაც უკვე აშენებულია სამ სართულიანი საცხოვრებელი სახლი, რომლის პირველ სართულზეც მდებარეობს მარანი. განმცხადებელი გეგმავს ინვესტიციის განხორციელებით მარნის არსებული სანარმოო ინვენტარ-დანადგარების გადაირალებას, ასევე საკუთარი ძალებით მარნის იერსახის გაუმჯობესებას.

ტერიტორია მდებარეობს ბათუმი ახალციხის საავტომობილო (58 კმ) გზიდან 400 მ-ში. ტერიტორია მდებარეობს მკვეთრად დახრილ ფერდობზე, რომელზეც გაშენებულია დატერასებული ვენახი (1 250 ძირი) ჯიშების მრავალფეროვნებით, მიწის მუავიანობა 0,6-ია. წარმოდგენილია ცოლიკოურის, ალადასტურის და ჩხავერის ჯიშის ყურძენი.

► 1.5.2. სანარმოო პროცესის/სერვისის შექმნის დეტალური აღწერა

ლვინის დაყენების სანარმოო პროცესის დროს გამოიყენება ქართული ტრადიციული და ევროპული ტექნოლოგია, რაც პროდუქციას განსაკუთრებულ ორგანოლეპტიკურ თვისებებს აძლევს. სანარმოო პროცესის დროს დაცულია სანიტარულ-ჰიგიენური ნორმები, რაც უზრუნველყოფს ჯანმრთელობისათვის უვნებელი პროდუქციის წარმოებას.

სანარმოს მიერ დაგეგმილია 3 სახეობის ლვინის წარმოება, ჩხავერი, ცოლიკოური და ალადასტური.

ევროპული ტექნოლოგიის გამოყენებით უჟანგავ ფოლადის რეზერვუარებში ლვინის დაყენების ტექნოლოგია: კლერტის გაცლა, დაჭყლეტა, გამოწნება (ჭაჭიდან მოცილება), წვენის გადატანა უჟანგავ სადუღარ რეზერვუარში 18-დან – 22 გრადუსამდე ტემპერატურის შენარჩუნებით, თანმხლები პერიოდული ავტომატური დარევა სადუღარში, დუღილის დასრულების შემდეგ ლექიდან და ჭაჭიდან მოხსნა, პირველი გადაღება 20-25 დღის მერე, 4-5 ჯერ გადაღება წლის განმავლობაში.

კახური ტექნოლოგიის გამოყენებით უჟანგავ ფოლადის რეზერვუარებში ლვინის დაყენების ტექნოლოგია: კლერტ გაცლა, დაჭყლეტა, წვენის და ჭაჭის გადატანა უჟანგავ სადუღარ რეზერვუარში 18-დან – 22 გრადუსამდე ტემპერატურის შენარჩუნებით, თანმხლები პერიოდული ავტომატური დარევა სადუღარში, დუღილის დასრულების შემდეგ ლექიდან და ჭაჭიდან მოხსნა, პირველი გადაღება 20-25 დღის მერე, 4-5-ჯერ გადაღება წლის განმავლობაში.

მოსავლის აღების დროს ყურძნის კონდინციის სტანდარტი მაღალი ხარისხის ლვინის მისაღებად:

- ჩხავერი: შაქრიანობა – 19,5-დან 23%-მდე; მუავიანობა: 8,1-დან – 9,6%-მდე;
- ცოლიკოური: შაქრიანობა – 20-დან 25%-მდე; მუავიანობა: 7,5-დან – 9,5%-მდე;
- ალადასტური: შაქრიანობა – 19,5-დან 21,5%-მდე; მუავიანობა: 8,5-დან – 9,4%-მდე.

რეკომენდაციები სანარმოო რისკების თავიდან ასაცილებლად

მევენახეობა/მელვინეობის სპეციალისტების მიერ რეკომენდირებულია ყურძნის მოსავლის გვიან შემოდგომაზე ან დეკემბერში აღება, მიუხედავად იმისა რომ მიღებული ლვინის რაოდენობა პროცენტულად შემცირდება. სამაგიეროდ მნარმოებელი დაზღვეულია ლვინის ხარისხის დაცემისგან, რაც შესაძლებელია გამოიწვიოს შეუსაბამო კონდინციის ყურძნის მოსავლის აღებამ(მაგალითად დაბალი შაქრიანობა და შესაბამისად ალკოჰოლის დაბალი%). ყურძნის კონ-



დინციის პარამეტრების შესაბამისად სპეციალისტმა უნდა ურჩიოს ღვინის მნარმოებელს თუ ღვინის დაყენების რა ტექნოლოგიური პროცესები უნდა იყოს გამოყენებული. საოჯახო მარნის პირობებში მიღებული ღვინო მაღლფუჭებადი ხდება მისი ბოთლებში ჩამოსხმის და დიდი დროის მანძილზე არასწორი ფორმით შენახვის პირობებში. ეს განსაკუთრებით მოსალოდნელია მაშინ თუ ვენახის მოვლის, მოსავლის აღების და ღვინის წარმოების ყველა პროცესი არ არის ზედმინებით დაცული, განსაკუთრებით მაშინ როდესაც ღვინის დაყენება მიმდინარეობს ისეთ უჟანგავ ფოლადის რეზერვუარებში, რომლებსაც არ აქვთ ტემპერატურის რეგულირების ავტომატური რეჟიმი, ვინაიდან ტემპერატურის ცვალებადობა დუღილის დროს იწვევს ღვინის ხარისხის დაცემას. ამ კუთხით ქვევრში ღვინის დაყენება გაცილებით უსაფრთხოა, როდესაც იგეგმება ღვინის ჩამოსხმა ბოთლებში, ვინაიდან ქვევრში დუღილის ტემპერატურა ბუნებრივად არის დარეგულირებული.

ასევე ღვინის მნარმოებელმა შესაძლებელია ენოლოგის ლიტერატურა გამოყენოს, კერძოდ: გამოცემის დასახელება: ენოლოგია; გამოცემათა ციკლის კოორდინატორი: პოლ მოატი; ავტორები: კოლეგ ნავარი, ქალაქ მონპელიეს მევენახეობა ენოლოგის საპატიო პროფესორი, ფრანსუაზ ლანგლადი – ბორდო რეგიონის ენოლოგიის პროფესორი.

აღნიშნულ გამოცემაში მეღვინეს შეუძლია გაეცნოს ღვინის წარმოების შემდეგ საკითხებს:

1. პირველადი ნედლეული;
2. ღვინოში მიმდინარე ბიო ქიმიური გარდაქმნები;
3. ჰიგიენა და გარემო;
4. ტრადიციული მეღვინეობის საერთო ოპერაციები;
5. ღვინის დაყენების მეთოდები;
6. ღვინის შემადგენლობა, მეღვინეობის წესების დაცვა, ღვინის ფიზიკური თვისებები, ღვინის ფიზიკურ ქიმიური ცვლილებები, ღვინის დავარგება და დაძველება, ფიზიკური ცვლილებები, ღვინის დავარგებაზე მოქმედი ფაქტორები;
7. ღვინის დამუშავება;
8. ტკბილისა და ღვინის დაავადება (ზადი), ნაკლოვანებანი, ღვინის გამდგრადება;
9. ღვინო და ჯამრთლება;
10. ღვინის ანალიზი.

აუცილებელია ღვინის ლაბორატორიული შემოწმება ღვინის ეროვნული სააგენტოს მიერ აკრედიტირებული ლაბორატორიების მიერ და ბოთლების ეტიკეტირება სუსრსათის უვნებლობის სააგენტოს სტანდარტების შესაბამისად.

**ბადრი და ნოდარი
ნაკაშიძეები**
ცხმორისის თემი,
სოფელი გეგელიძეები
გაშენებული ვენახი –
0.5 ჰექტარი
ყურძნის ჯიშები –
ცოლიკური და
ჩხავერი



სხრილი №10 სანარმოო პროცესის აღწერა

№	სანარმოო პროცესის ეტაპი	სანგრძლივობა და ეტაპები	პროცესში ჩართული დანადგარ/მოწყობილობა
1	ნედლეულის მოყვანა	200-220 დღე	
2	მოსავლის აღება, მარანში მიღება და გადარჩევა	1-2 დღე (სექტემბერი – ოქტომბერი)	მაკრატელი, კალათები, არ გამოიყენება რკინის ჭურჭელი
3	კლერტ გაცლა, დაჭყლეტა, გამოწენება(ევროპული ტექ-ნოლოგია) და ყურძნის და-ნურვა – კლერტის გარეშე, დუღილის დასრულების შემდეგ ლექიდან მოხსნა, ან ჭაჭაზე დატოვება (კახური ტექნოლოგია)	მოკრეფისთანავე	ყურძნის მექანიკური საწნეხი
4	დაღვინება და დუღილის პროცესის კონტროლი	საშუალოდ 18-დან – 22 გრადუსი ტემპერატურის შენარჩუნება/დადუღების თანავე გადაღება – ლექიდან მოხსნა/პირველი გადაღება 20-25 შემდეგ, სულ გადაღება ხდება ნელინადში 4-5-ჯერ	დუღილის პროცესი მიმდინარეობს უჟანგავ ფოლადის ჭურჭელში
5	დაწმენდა	ღვინოს მინიმუმ 1 წელი სჭირ-დება სრული დაწმენდისთვის	
6	დაფილტვრა	1 წლის შემდეგ შესაძლებელი დაფილტვრა	მემბრანული ფილტრი
7	ბოთლებში ჩამოსხმა	დაფილტვრის შემდეგ უნდა მოხდეს ბოთლებში ჩამოსხმა	უჟანგი მეტალისგან დამზადებული ღვინის ჩამოსასხმელი დანადგარი ძუძუკიანი, ეტიკე-ტირების დანადგარი; სამაგიდე თერმოჩაჩის მოწყობილობა; საცობის დამრტყმელი; ბოთლის საწრეტი
8	დასაწყობება	ბოთლები ინახება სპეციალურ მარანში, დაბალ ტემპერატურაზე, დაწვენილ მდგომარეობაში, ბნელ ადგილას.	
9	რეალიზაცია	ბოთლები ჩამოსხმის შემდგომ შესაძლებელია რეალიზაცია	



► 1.5.3. არსებული მანქანა დანადგარებისა და სხვა მატერიალური აქტივების
დეტალური აღწერა

სხრილი №11 მანქანა – დანადგარების დეტალური აღწერა

დასახელება	ზომის ერთ.	რაოდენობა	ერთ. ღი- რებულება დღე-ის გარეშე	სულ დღე-ს გარეშე
საწარმოო ხაზები და მანქანა დანადგარები სულ				23250.00
ღვინის შესანახი ავზი 1000 ლ	ცალი	1	2400.00	2400.00
ღვინის შესანახი ავზი 700 ლ	ცალი	5	1600.00	8000.00
ღვინის შესანახი ავზი 200 ლ	ცალი	3	750.00	2250.00
ავზის სადგამი	ცალი	1	350.00	350.00
ღვინის ტუმბო	ცალი	1	600.00	600.00
ყურძნის მექანიკური საწესები	ცალი	1	1455.00	1455.00
უჟანგი მეტალისგან დამზადებული ღვიპის ჩამოსასხმელი დანადგარი ძუძუკიანი	ცალი	1	930.00	930.00
ეტიკეტირების დანადგარი	ცალი	1	1000.00	1000.00
სამაგიდე თერმოჩაჩის მოწყობილობა	ცალი	1	350.00	350.00
საცობის დამრტყმელი	ცალი	1	195.00	195.00
ბოთლის საწრეტი	ცალი	2	60.00	120.00
კონდინციონერი	ცალი	1	2000.00	2000.00
პლასტმასის ავზები	ცალი	30	60.00	1800.00
პლასტმასის ავზები 1500 ლ	ცალი	4	450.00	1800.00

სულიკო ჩხიკვაძე

მერისის თემი, სოფელი
ინაშარიძეები

გაშენებული ვენახი –
0.25 ჰექტარი

საღვინე ყურძნის ჯიშები
– ჩხავერი, ცოლიკოური,
ალადასტური, დირლმულა
(თაფლა)

სადემონსტრაციო აჭარის
ენდემური სასუფრე
ყურძნის ჯიშები –
მეკრენჩი, პოვნილი





► 1.5.4. არსებული შენობა-ნაგებობების დეტალური აღწერა

სხრილი №12 შენობა-ნაგებობების დაზიანების აღმოჩენა

დასახელება	ზომის ერთ.	რაოდენობა	ერთ. ღირებულება დღე-ის გარეშე	სულ დღგ-ს გარეშე
შენობა-ნაგებობები სულ				35000.00
მარანი	კვ/მ	70	500.00	35000.00

► 1.6. ნედლეული (ნარმოების შემთხვევაში)

► 1.6.1. საწარმოო პროცესში გამოყენებული ნედლეული და დამხმარე მასალები

ნარმოების პროცესის ძირითად ნედლეულს წარმოადგენს ყურძენი. გიორგი და მერაბ ტაკიძეების საოჯახო მარნის საკუთრებაში არსებულ მიწაზე მოჰყავთ შემდეგი ჯიში ყურძნები: ცოლიკოური (3800 კვ.მ.), ჩხავერი(1000 კვ.მ.), ალადასტური (500 კვ.მ.).

ნედლეულიდან გამოსავლიანობა სხვადასხვაა ჯიშების მიხედვით, კერძოდ კი ცოლიკოური მინიმალური გამოსავლიანობა (55%)-ია, ხოლო ჩხავერის მინიმალური გამოსავლიანობა (50%)-ია.

ბიზნესის ფარგლებში ნედლეულის შესყიდვა არ ხდება სხვა დამატებითი წყაროებისაგან. პროდუქციის დამზადება ხდება საკუთარ ვენახში მოყვანილი ყურძნისაგან. ბოლო სამი წლის მანძილზე, აღნიშნული ნედლეულის ფასებს მკვეთრი ცვლილება არ განუცდია და ძირითადად სტაბილურია (როგორც რეგიონში, ასევე ქვეყნის მასშტაბით). აღსანიშნავია ის ფაქტორიც, რომ



ქვეყნის მასშტაბით ხორციელდება ვენახის გაშენების მიზნობრივი პროგრამები, რაც წარმოადგენს სანედლეულო ბაზის გაზრდის გარანტს.

ნედლეულის დასაწყობება მოხდება მარანში სპეციალურად განკუთვნილ სათავსოში, შესაბამისი პირობების დაცვით.

► 1.6.2. ნედლეულის მოწოდების წყაროები

ნედლეულს წარმოება ხდება ბიზნესის ფარგლებში. 5 300 კვ.მ-ზე გაშენებულ ვენახში, სადაც ყოვენლიურად იკრიფება საშუალოდ 5,5 ტონა ყურძენი. ცოლიკოური (3 800 კვ.მ.), ჩხავერი (1 000 კვ.მ.), ალადასტური (500 კვ.მ.). საშუალოდ 75 თეთრი უჯდება მეწარმეს საკუთარი ნედლეულის წარმოება.

სხრილი №13 ნედლეულის საბაზრო ფასები

სახეობა	ერთეული	ფასი (ლარი)
ცოლიკოური	კგ	1.8
ჩხავერი	კგ	2
ალადასტური	კგ	0.9

► 1.7. საინვესტიციო გეგმა

► 1.7.1. შესაძენი აქტივების ღირებულება

სხრილი №14 განსახორციელებელი ინვესტიცია

დასახელება	ზომის ერთ.	რაოდენობა	ერთ. ღირებულება დღგ-ის გარეშე	სულ დღგ-ს გარეშე
საწარმოო ხაზები და მანქანა დანადგარები სულ				20600.00
უჟანგავი ფოლადის ცისტერნები (1 000 ლ)	ცალი	3	2700.00	8100.00
უჟანგავი ფოლადის ცისტერნები (400 ლ)	ცალი	5	1300.00	6500.00
უჟანგავი ფოლადის ცისტერნები (200 ლ)	ცალი	1	1000.00	1000.00
უჟანგავი მეტალისგან დამზადებული ვაზის კლერტგამცლელი ტუმბოთი	ცალი	1	5000.00	5000.00
სულ პროექტის ჯამი				20600.00

► 1.7.2. არსებული აქტივები

სხრილი №15 განსახორციელებული ინვესტიცია

დასახელება	ზომის ერთ.	რაოდენობა	ერთ. ღირებულება დღგ-ის გარეშე	სულ დღგ-ს გარეშე
1. შენობა ნაგებობები სულ				35000.00
მარანი	კვ/მ	70	500.00	35000.00

2. საწარმოო ხაზები და მანქანა დანადგარები სულ				23250.00
ღვინის შესანახი ავზი 1000 ლ	ცალი	1	2400.00	2400.00
ღვინის შესანახი ავზი 700 ლ	ცალი	5	1600.00	8000.00
ღვინის შესანახი ავზი 200 ლ	ცალი	3	750.00	2250.00
ავზის სადგამი	ცალი	1	350.00	350.00
ღვინის ტუმბო	ცალი	1	600.00	600.00
ყურძნის მექანიკური საწნეხი	ცალი	1	1455.00	1455.00
უფანგი მეტალისგან დამზადებული ღვიპის ჩამოსასხმელი დანადგარი ძუძუკიანი	ცალი	1	930.00	930.00
ეტიკეტირების დანადგარი	ცალი	1	1000.00	1000.00
სამაგიდე თერმოჩარის მოწყობილობა	ცალი	1	350.00	350.00
საცობის დამრტყმელი	ცალი	1	195.00	195.00
ბოთლის საწრეტი	ცალი	2	60.00	120.00
კონდინციონერი	ცალი	1	2000.00	2000.00
პლასტმასის ავზები	ცალი	30	60.00	1800.00
პლასტმასის ავზები 1500 ლ	ცალი	4	450.00	1800.00
	ცალი			0.00
3. სატრანსპორტო საშუალებები				12000.00
ავტომობილი	ცალი	1	12000.00	12000.00
სულ პროექტის ჯამი				70250.00

► 1.7.3. სამოქმედო გეგმა

სხრილი №16 სამოქმედო გეგმა

აქტივობა	განხორციელების პერიოდი (თვე/2021 წელი)											
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII
დანადგარების შეძენა												
სადეგუსტაციო სივრცის მოწყობა												
დანადგარების ჩართვა წარმოების პროცესში												
ყურძნის დაწურვა												
წვერის დადუღება												
წვერის გადაღება												



➤ 1.8. ფინანსური გეგმა

ცხრილი №17 მოგება – ზარალის უნივისი

მოგება ზარალის უნივისი	2021		2022		2023		2024		2025	
რეალიზაცია	I წელი	%	II წელი	%	III წელი	%	IV წელი	%	V წელი	%
(ცოლიკოური) ჩაბარება სავაჭრო ქსელში	12553	23.1%	12553	23%	10759	18%	10759	16%	10759	16%
(ჩხავერი) ჩაბარება სავაჭრო ქსელში	3600	6.6%	3600	7%	3000	5%	3000	4%	3000	4%
(ალადასტური) ჩაბარება სავაჭრო ქსელში	1215	2.2%	1215	2%	1013	2%	1013	2%	1013	2%
(ცოლიკოური) ტურისტზე	6207	11.4%	6207	11%	8276	14%	8276	12%	8276	12%
(ჩხავერი) ტურისტზე	2880	5.3%	2880	5%	3600	6%	3600	5%	3600	5%
(ალადასტური) ტურისტზე	1080	2.0%	1080	2%	1350	2%	1350	2%	1350	2%
ცოლიკოური ბოთლის გარეშე რეალიზაცია	10346	19.0%	10346	19%	9196	16%	6897	10%	6897	10%
ჩხავერი ბოთლის გარეშე რეალიზაცია	3600	6.6%	3600	7%	3200	5%	2400	4%	2400	4%
ალადასტური ბოთლის გარეშე რეალიზაცია	1215	2.2%	1215	2%	1080	2%	810	1%	810	1%
ცოლიკოურის დეგუსტაცია	9196	16.9%	9196	17%	13794	23%	22990	34%	22990	34%
ჩხავერის დეგუსტაცია	1600	2.9%	1600	3%	2400	4%	4000	6%	4000	6%



ალადასტურის დეგუსტაცია	900	1.7%	900	2%	1350	2%	2250	3%	2250	3%
გაყიდვების ჯამი დღგ-ს გარეშე	54391	100.0%	54391	100%	59018	100%	67345	100%	67345	100%
პრუნვის გადასახადი	544	1.0%	544	1%	590	1%	673	1%	673	1%
პირდაპირი ხარჯები	11812	21.7%	11812	22%	12689	22%	12689	19%	14444	21%
ცოლიკოურის ვენახის ხარჯები	1758	3.2%	1758	3%	1758	3%	1758	3%	1758	3%
ჩხავერის ვენახის ხარჯები	463	0.9%	463	1%	463	1%	463	1%	463	1%
ალადასტურის ვენახის ხარჯები	231	0.4%	231	0%	231	0%	231	0%	231	0%
ტარა/ბოთლი მინის 0,75 ლ	2982	5.5%	2982	5%	2982	5%	2982	4%	2982	4%
თერმოჩაჩი	526	1.0%	526	1%	526	1%	526	1%	526	1%
ეტიკეტი	1754	3.2%	1754	3%	1754	3%	1754	3%	1754	3%
საცობი	1053	1.9%	1053	2%	1053	2%	1053	2%	1053	2%
ელექტროენერგიის ხარჯი	263	0.5%	263	0%	263	0%	263	0%	263	0%
სხვა მასალები/უელატი- ნი, ფილტრის ქაღალდი	500	0.9%	500	1%	500	1%	500	1%	500	1%
დეგუსტაციის ხარჯი (ხემსი)	1754	3.2%	1754	3%	2632	4%	2632	4%	4386	7%
მარნის მუშახელის ხელ- ფასი გამომუშავებით	526	1.0%	526	1%	526	1%	526	1%	526	1%
მუშახელის ფიქსირე- ბული ხელფასი	0	0.0%	0	0.0%	0	0%	0	0%	0	0%
მთლიანი მოგება	42035	77.3%	42035	77.3%	45739	77%	53983	80%	52228	78%
საოპერაციო ხარჯები	1234	2%	1223	2%	1213	2%	1205	2%	1198	2%
ადმინისტრაციული და დამხმარე პერსონალის ხელფასები	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
ტრანპორტირების ხარჯი / დისტრიბუცია	250	0%	250	0%	250	0%	250	0%	250	0%
მარკეტინგის ხარჯი	500	1%	500	1%	500	1%	500	1%	500	1%
სხვა ზედნადები ხარჯები	400	1%	400	1%	400	1%	400	1%	400	1%
0	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
0	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
0	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
ქონების გადასახადი	84	0%	73	0%	63	0%	55	0%	48	0%



EBITDA მოგება სეს-სის % და ამორტიზაციამ-	40801	75%	40813	75%	44526	75%	52778	78%	51030	76%
არასაოპერაციო ხარჯი/შემოსავალი	0	0%								
არასაოპერაციო ხარჯი	0	0%								
საპროცენტო განაჯევთი	0	0%								
სხვა არასაოპერაციო ხარჯი		0%		0%		0%		0%		0%
არასაოპერაციო შემოსავალი	0	0%								
მიღებული თანადაფინანსება		0%		0%		0%		0%		0%
სხვა არასაოპერაციო შემოსავალი		0%		0%		0%		0%		0%
ცვეთა	12920	24%	10599	19%	8728	15%	7219	11%	6001	9%
წმინდა მოგება	27881	51%	30214	56%	35798	61%	45558	68%	45029	67%

სხრილი №18 ფულადი ნაკადების მოძრაობის უფყისი

	2021	2022	2023	2024	2025
ფულის შემოდინება					
პროდუქციის რეალიზაცია დღგ-ს გარეშე	54391	54391	59018	67345	67345
ფონდის გრანტი	0				
მფლობელთა სახსრები ძირითადი საშუალებებისათვის	20600				
სესხი	0				
შემოდინების ჯამი	74991	54391	59018	67345	67345
ფულის გადინება					
ცოლიკოურის ვენახის ხარჯები	1758	1758	1758	1758	1758
ჩხავერის ვენახის ხარჯები	463	463	463	463	463
ალადასტურის ვენახის ხარჯები	231	231	231	231	231
ტარა/ბოთლი მინის 0.75 ლ	2982	2982	2982	2982	2982
თერმოჩაჩი	526	526	526	526	526
ეტიკეტი	1754	1754	1754	1754	1754
საცობი	1053	1053	1053	1053	1053
ელექტროენერგიის ხარჯი	263	263	263	263	263
სხვა მასალები/უელატინი, ფილტრის ქაღალდი	500	500	500	500	500
დეგუსტაციის ხარჯი (ხემსი)	1754	1754	2632	2632	4386



მარნის მუშახელის ხელფასი გამომუშავებით	526	526	526	526	526
მუშახელის ფიქსირებული ხელფასი	0	0	0	0	0
ადმინისტრაციული და დამს პერსონალის ხელფასები	0	0	0	0	0
ტრანპორტირების ხარჯი/დისტრიბუცია	250	250	250	250	250
მარკეტინგის ხარჯი	500	500	500	500	500
სხვა ზედნადები ხარჯები	400	400	400	400	400
ქონების გადასახადი	84	73	63	55	48
ბრუნვის გადასახადი	544	544	590	673	673
სესხის პროცენტი	0	0	0	0	0
სესხის ძირის გადახდა	0	0	0	0	0
მშენებლობის კაპიტალური ხარჯი	0				
დანადგარების შესყიდვა	20600				
სატრანსპორტო საშუალებების შესყიდვა	0				
დივიდენდების გატანა					
გადინებების ჯამი	34190	13579	14492	14568	16315
ფულის პერიოდის დასაწყისში	0	40801	81614	126140	178917
ფული პერიოდის ბოლოს	40801	81614	126140	178917	229947

სსრილი №19 ბალანსი

წელი	2021	2022	2023	2024	2025
აქტივები					
საპრუნავი საშუალებანი					
ფულადი სახსრები	40801	81614	126140	178917	229947
დებიტორები					
მარაგები					
საპრუნავი საშუალებების ჯამი	40801	81614	126140	178917	229947
ძირითადი საშუალებანი					
შენობა-ნაბობების ნარჩენი ღირებულება	33250	31588	30008	28508	27082
მოწყობილობების ნარჩენი ღირებულება	35080	28064	22451	17961	14369
სატრანსპორტო საშუალებების ნარჩენი ღირებულება	9600	7680	6144	4915	3932
ძირითადი საშუალებანის ჯამი	77930	67332	58603	51384	45383
სულ აქტივების ჯამი	118731	148945	184743	230301	275330
ვალდებულებები					
მოწყობებიდან წარმოშობილი დავალიანება					
ბანკის სესხი მოკლევადიანი					



ბანკის სესხი გრძელვედიანი					
სულ ვალდებულებების ჯამი					
გრანტი	0	0	0	0	
საკუთარი კაპიტალი	0	0	0	0	0
მფლობელთა ინვესტიცია	90850	90850	90850	90850	90850
გაუნანილებელი მოგება	27881	58095	93893	139451	184480
საკუთარი კაპიტალის ჯამი	118731	148945	184743	230301	275330
სულ ვალდებულებები და საკუთარი კაპიტალი	118731	148945	184743	230301	275330

► 1.9. შემოსავლებისა და ხარჯების სტრუქტურა

სხრილი №20 შემოსავლებისა და ხარჯების სტრუქტურა

მოგება ზარალის უნისი	2021	2022	2023	2024	2025
რეალიზაცია	I წელი	II წელი	III წელი	IV წელი	V წელი
(ცოლიკოური) ჩაბარება სავაჭრო ქსელში	12553	12553	10759	10759	10759
(ჩხავერი) ჩაბარება სავაჭრო ქსელში	3600	3600	3000	3000	3000
(ალადასტური) ჩაბარება სავაჭრო ქსელში	1215	1215	1013	1013	1013
(ცოლიკოური) ტურისტზე	6207	6207	8276	8276	8276
(ჩხავერი) ტურისტზე	2880	2880	3600	3600	3600
(ალადასტური) ტურისტზე	1080	1080	1350	1350	1350
ცოლიკოური ბოთლის გარეშე რეალიზაცია	10346	10346	9196	6897	6897
ჩხავერი ბოთლის გარეშე რეალიზაცია	3600	3600	3200	2400	2400
ალადასტური ბოთლის გარეშე რეალიზაცია	1215	1215	1080	810	810
ცოლიკოურის დეგუსტაცია	9196	9196	13794	22990	22990
ჩხავერის დეგუსტაცია	1600	1600	2400	4000	4000
ალადასტურის დეგუსტაცია	900	900	1350	2250	2250
გაყიდვების ჯამი დღგ-ს გარეშე	54391	54391	59018	67345	67345
ბრუნვის გადასახადი	544	544	590	673	673
პირდაპირი ხარჯები	11812	11812	12689	12689	14444
ცოლიკოურის ვენახის ხარჯები	1758	1758	1758	1758	1758
ჩხავერის ვენახის ხარჯები	463	463	463	463	463
ალადასტურის ვენახის ხარჯები	231	231	231	231	231
ტარა/ბოთლი მინის 0.75 ლ	2982	2982	2982	2982	2982
თერმოჩარი	526	526	526	526	526
ეტიკეტი	1754	1754	1754	1754	1754



საცობი	1053	1053	1053	1053	1053
ელექტროენერგიის ხარჯი	263	263	263	263	263
სხვა მასალები / უელატინი, ფილტრის ქაღალდი	500	500	500	500	500
დეგუსტაციის ხარჯი (ხემსი)	1754	1754	2632	2632	4386
მარნის მუშახელის ხელფასი გამომუშავებით	526	526	526	526	526
მუშახელის ფიქსირებული ხელფასი	0	0	0	0	0
მთლიანი მოგება	42035	42035	45739	53983	52228
საოპერაციო ხარჯები	1234	1223	1213	1205	1198
ადმინისტრაციული და დამს პერსონალის ხელფასები	0	0	0	0	0
ტრანპორტირების ხარჯი/დისტრიბუცია	250	250	250	250	250
მარკეტინგის ხარჯი	500	500	500	500	500
სხვა ზედნადები ხარჯები	400	400	400	400	400
ქონების გადასახადი	84	73	63	55	48
EBITDA მოგება სესხის % და ამორტიზაციამდე	40801	40813	44526	52778	51030
ცვეთა	12920	10599	8728	7219	6001
წმინდა მოგება	27881	30214	35798	45558	45029

► 1.10. ფინანსური პოეფიციენტების ანალიზი

სხრილი №21 მომზადიანობის კოეფიციენტები

მომგებიანობის კოეფიციენტები						
ერთობლივი მოგების მარჟა (Gross Profit Margin)	77%	77%	77%	80%	78%	78%
წმინდა მოგების მარჟა (Net Profit Margin)	51%	56%	61%	68%	67%	60%

სხრილი №22 იფენტურობის კოეფიციენტები

ეფექტურობის კოეფიციენტები						
ფიქსირებული აქტივების ბრუნვადობის კოეფიციენტი	0.70	0.81	1.01	1.31	1.48	106%
ROE საკუთარი კაპიტალის უკუგება	23%	20%	19%	20%	16%	20%
ROA აქტივების უკუგება	23%	20%	19%	20%	16%	20%

სხრილი №23 IRR

IRR	პროექტის ინვესტიცია	I წელი	II წელი	III წელი	IV წელი	V წელი	IRR
წმინდა მოგებით გათვლილი	-20600	27881	30214	35798	45558	45029	145%
წმინდა ფულადი ნაკადის (მოგება ამორტიზაციამდე) გათვლილი	-20600	40801	40813	44526	52778	51030	200%



IRR (არსებული და ახალი კაპიტალდაბანდებით)	პროექტის ინვესტიცია	I წელი	II წელი	III წელი	IV წელი	V წელი	IRR
წმინდა მოგებით გათვლილი	-90850	27881	30214	35798	45558	45029	26%
წმინდა ფულადი ნაკადის (მოგება ამორტიზაციამდე) გათვლილი	-90850	40801	40813	44526	52778	51030	39%

► 1.11. ფინანსური კოეფიციენტების ანალიზი

სხრილი №24 SWOT ანალიზი

ძლიერი მხარეები	სუსტი მხარეები
<ul style="list-style-type: none"> • გეოგრაფიული მდებარეობა • მოხმარებლის ლიიალურობა • ლოკაციის მაღალი ტურისტული პონტენციალი • პროდუქციის მრავალფეროვნება და ხარისხი • საკუთარი ვენახების არსებობა • წარმატებული საქმიანობის 15 წლიანი გამოცდილება • ცოდნა და გამოცდილება (დამადასტურებელი სერთიფიკატი) • ტექნიკურად აღჭურვილი მარანი • დივერსიფიცირებული სამომხარებლო ბაზარი 	<ul style="list-style-type: none"> • ძლიერი ბრენდის არარსებობა • ონლაინ პლატფორმების ათვისების დაბალი დონე • წარმოების მცირე მოცულობა • შესანახი ჭურჭლის ნაკლებობა
შესაძლებლობები	საფრთხეები
<ul style="list-style-type: none"> • სასტუმროს მოწყობისთვის საჭირო ინფრასტრუქტურის არსებობა • მინიბარის მოწყობის შესაძლებლობა • გაყიდვების გეორგაფიული არეალის გაფართოება • დარგის ხელშემწყობი სამთავრობო პროგრამები და გრანტების მიღების შესაძლებლობა • ახალი პარტნიორების შეძენა • ძლიერ ბრენდად ჩამოყალიბების შესაძლებლობა • აგროდაზღვევის აღების შესაძლებლობა 	<ul style="list-style-type: none"> • მოთხოვნის შემცირება • მოსახლეობის მსყიდველობითუნარინობის შემცირება • კონკურენციის გაძლიერება • კლიმატის ცვლილება • სტიქიური უბედურებები • ეპიდემიები • ტურიზმის შემცირება • ახალი რეგულაციები სექტორში





ვაჟა ფარტენაძე

სოფელი კორომხეთი,
დაბა ქედა

გაშენებული ვენახი –
0.25 ჸა.

საღვინე ყურძნის
ჯიშები – ჩხავერი და
ცოლიკოური

სასუფრე ადგილობრივი
ყურძნის ჯიშები –
მეკრენჩხი, ბუტკო



ნოდარი შერვაშიძე

სოფელი: პირველი მაისი
გაშენებული ვენახი –
1.3 ჸა.

ყურძნის ჯიშები –
ჩხავერი, ცოლიკოური,
ოჯალეში

სადემონსტრაციო
ადგილობრივი საღვინე
ყურძნის ჯიშები –
საწური, კაჭიჭი, თითა,
კოლოშა, ალედო.



მანანა ბოლქვაძე და ფრიდონ სირაბიძე

გაშენებული ვენახი –
1 ჰექტარი

ყურძნის ჯიშები –
ჩხავერი

ყურძნის ჯიშები ღვინის
დეგუსტაციისთვის –
ცოლიკოური

სადემონსტრაციო აქარის
ენდემური სუფრის
ჯიშები – ჭეიშვილი

ივერი ბერიძე

წონიარის თემი, სოფელი
გარჯანისი

გაშენებული ვენახი
0.5 ჰექტარი

ყურძნის ჯიშები –
ცოლიკოური და ჩხავერი

სადემონსტრაციო აჭარის
ენდემური საღვინე
ყურძნის ჯიშები – ჩხუში,
ხოფათური, საწური

სუფრის ყურძნის ჯიშები
– მეკრენჩხი, პოვნილი



რემზი თურმანიძე

ზენდიდის თემი, სოფელი
ორცვა

გაშენებული ვენახი –
1 ჰექტარი

ყურძნის ჯიშები –
ჩხავერი

ყურძნის ჯიშები ღვინის
დეგუსტაციისთვის –
ცოლიკოური

სადემონსტრაციო აჭარის
ენდემური სუფრის
სუფრის ჯიშები –
ჭეიმვილი



ჯუმბერი და ვალერიან შარაძეები

სოფელი ზენდიდი,
დაბა ქედა

გაშენებული ვენახი –
0.2 ჰექტარი

ყურძნის ჯიშები –
ცოლიკოური, ჩხავერი,
ალადასტური

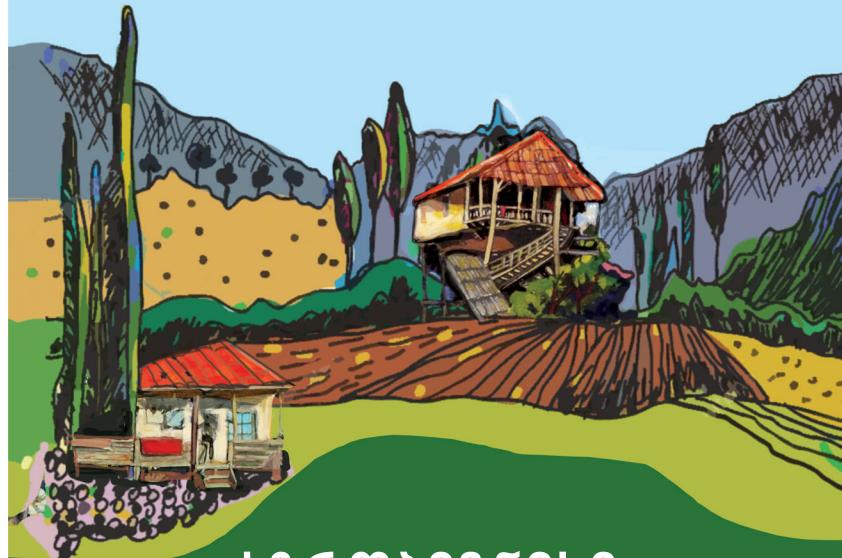




ლადო შავიშვილი
სოფელი ვაიო, ზვარეს
თემი
გაშენებული ვენახი –
0.6 ჰექტარი
ყურძნის ჯიშები –
ჩხავერი, ცოლიკოური,
საფერავი, ალადასტური
სადემონსტარციო აქარის
ენდემური სუფრის
ჯიშები – მეკრენჩხი
საღვიწე ჯიშები – საწური



ბექა ბარამიძე
სოფელი წონიარისი
გაშენებული ვენახი –
0.2 ჰექტარი
ყურძნის ჯიშები –
ჩხავერი, ცოლიკოური



აგრობიზნესი
ახალგაზრდებისთვის
AGRIBUSINESS FOR YOUTH

დუშეთი



www.gbdc.ge
www.sopeishi.ge

www.facebook.com/GBDCCaucasia
www.facebook.com/DushetiFarmerClub

სამოღელო ბიზნეს გეგმა
ასლან შავარძის საფუტკრე მეურნეობა



დაწეს: მეფეულარეობა
ბიზნესის შიპი: ბიო თაფლის წარმოება
ახარის ავტონომიური ჩასკაბერდი
ქვეყნის მუნიციპალიტეტი, სოჭ. კოჩომისი



სამოდელო ბიზნეს გეგმა მომზადებულია საქართველოს ბიზნესის განვითარების ცენტრი „კავკასიის“ ექსპერტებისა და აგრობიზნესის ონლაინ ოფიცირების მიერ, პროექტ „აგრობიზნესი ახალგაზრდებისთვის“ ფარგლებში. ბიზნეს გეგმაში გათვლები გაკეთებულია 50 სკიდან მიღებულ 1 ტონა ბიო თაფლზე. საფუტ-კრე მეურნეობის მფლობელის ასლან შაქარაძის თანხმობით ბიზნეს გეგმა არის საჯარო, წარმოადგენს ბიო თაფლის წარმოების ბიზნეს მოდელს საოჯახო მეურნეობის პირობებში, ქედის მუნიციპალიტეტის სოფელ მერისში და მისი გამოყენება შეუძლია ნებისმიერ დაინტერესებულ პირს.

ბიზნეს გეგმის ავტორები:

ასლან შაქარაძე – საფუტ-კრე მეურნეობის მფლობელი

მარიკა ბროლაძე – ბათუმის შოთა რუსთაველის სახელმწიფო უნივერსიტეტის საბუნებისმეტყველო მეცნიერებათა და ჯანდაცვის ფაკულტეტის ბაკალავრი

მარი თურმანიძე – ბათუმის შოთა რუსთაველის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ბიზნესის და ეკონომიკის ფაკულტეტის ბაკალავრი

ელგუჯა დეისაძე – ბიზნესის განვითარების ექსპერტი, GBDC კავკასია

გიორგი ჭუმბურიძე – ბიზნესის განვითარების ექსპერტი, GBDC კავკასია

დავით არძენაძე – ბიზნესის განვითარების ექსპერტი, GBDC კავკასია

სერგო ბარამიძე – ბიზნესის განვითარების ექსპერტი, GBDC კავკასია

დავით ცომაია – მეცხოველეობის დარგის ექსპერტი, GBDC კავკასია

ბიზნეს მოდელის მომზადებისათვის საჭირო მასალების უზრუნველყოფაში მონაწილეობა მიიღეს ნინო ნიაურმა, მადონა ფალავანდიშვილმა და გიორგი გაფრინდაშვილმა. ბიზნეს მოდელი მომზადებულია „აგრობიზნესი ახალგაზრდებისთვის“ პროექტის ფარგლებში, რომელიც განახორციელა საქართველოს ბიზნესის განვითარების ცენტრმა კავკასიაში ქედის მუნიციპალიტეტში 2020 წლის სექტემბრიდან – 2021 წლის თებერვლის ჩათვლით. პროექტი დაფინანსებულია ევროკავშირის ENPARD-ის პროგრამის მიერ, ქედა ლაგის პროგრამის ფარგლებში, რომელსაც ახორციელებს ორგანიზაცია CENN და დემოკრატიის ინსტიტუტი. პროექტის პარტნიორები: ქედის ზრდასრულთა განათლების ცენტრი, სოციალური მედია პლატფორმა ASEA, ბათუმის შოთა რუსთაველის სახელმწიფო უნივერსიტეტი, თბილისის ივანე ჯავახიშვილის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ერთობის განათლების, კულტურის, სპორტის, ტურიზმის, ახალგაზრდულ საკითხთა და ძეგლთა დაცვის სამსახური.

საკონტაქტო ინფორმაცია:

საქართველოს ბიზნესის განვითარების ცენტრი კავკასია

თბილისი, უნივერსიტეტის ქუჩა №2, მე-13 სართული

თსუ ბიზნესის და ეკონომიკის ფაკულტეტი

მობ.: +995 577 57 77 50

ქედის ზრდასრულთა განათლების ცენტრი

დაბა ქედა, ტბელ აბუსერიძის №10

მობ: +995 557 17 16 59

© „საქართველოს ბიზნესის განვითარების ცენტრი – კავკასია“, 2021

ყველა უფლება დაცულია



საჩრევი

► 2.1. მიმოხილვა	41
► 2.1.1. ბიზნეს იდეის მოკლე აღწერა	41
► 2.1.2. წარმატების განმაპირობებელი ფაქტორები	42
► 2.1.3. გეგმიური მაჩვენებლები	43
► 2.1.4. ნულოვანი მოგების წერტილი	43
► 2.2.1. სამეწარმეო სუბიექტის სტატუსი და ისტორია	44
► 2.2.2. საკვანძო პერსონალი და მათი კვალიფიკაცია	44
► 2.2.3. თანამშრომელთა რაოდენობა	45
► 2.2. მფლობელობა, მენეჯმენტი და პერსონალი	44
► 2.3. პროდუქტები/სერვისები	45
► 2.3.1. მომხმარებლისთვის შექმნილი ღირებულება	45
► 2.3.2. პროდუქტისაღწერა	46
► 2.3.3. პოზიციონირება	46
► 2.3.4. ფასწარმოქმნა და თვითღირებულების სტრუქტურა	47
► 2.3.5. კონკურენტი სუბსტიტუტი პროდუქტები/სერვისები და უპირატესობები მათთან შედარებით	48
► 2.3.6. პროდუქციის/სერვისის მიწოდების თარიღები	49
► 2.4. გასაღების ბაზრები	49
► 2.4.1. თაფლის ბაზრის მიმოხილვა და სეგმენტების ანალიზი	49
► 2.4.2. გასაღების ბაზრების გეოგრაფია და მოთხოვნის განმაპირობებელი ფაქტორები	51
► 2.4.3. გაყიდვების გეგმა და მიზნობრივ ბაზარზე წილის საპროგნოზო მოცულობა	52
► 2.4.4. გაყიდვების სეზონურობა	53
► 2.4.5. სარეალიზაციო არხებისა და დისტრიბუციის მეთოდიკის აღწერა	53
► 2.4.6. მარკეტინგი	53
► 2.5. წარმოება და ძირითადი მატერიალური საშუალებები	54
► 2.5.1. ბიზნესის მდებარეობა	54
► 2.5.2. საწარმოო პროცესის/სერვისის შექმნის დეტალური აღწერა	54
► 2.5.3. მანქანა დანადგარებისა და სხვა მატერიალური აქტივების დეტალური აღწერა	57
► 2.5.4. შენობა ნაგებობების დეტალური აღწერა	58



► 2.6. საწარმოო პროცესში გამოყენებული ნედლეული და დამხმარე მასალები	59
► 2.6.1. ბიზნესის მდებარეობა	59
► 2.6.2. ნედლეულის ფასები და მისი დინამიკა	59
► 2.7. საინვესტიციო გეგმა	60
► 2.7.1. შესაძენი აქტივების ღირებულება	60
► 2.7.2. არსებული აქტივების ღირებულება	60
► 2.8. ფინანსური გეგმა	61
► 2.9. SWOT ანალიზი	64
► 2.10. ფინანსური კოეფიციენტების ანალიზი	64
► 2.11. რეგულირება/სერტიფიცირება	65
► 2.11.1. სახელმწიფო რეგულირებისა და/ან ლიცენზირების რეჟიმის აღწერა	65

► 2.1. მიმოხილვა

► 2.1.1. ბიზნეს იდეის მოკლე აღწერა

ბიზნეს მოდელი ითვალისწინებს ასლან შაქარაძის მიერ ქედის მუნიციპალიტეტის სოფელ კორომეთში „ჯარა“ ტიპის (ხის მორებში) და ასევე ჩარჩოიანი ტიპის სკებში ბიო თაფლის წარმოებას. ამ ეტაპზე საფუტკრე მეურნეობა ფლობს 30 „ჯარა“ და 50 ჩარჩოიანი [დადანის] ტიპის სკას, აქვს „ჯარა“ სკებში ბიო თაფლის წარმოების სერტიფიკატი და გეგმავს ბიო სერტიფიკატის მიღებას ჩარჩოიან სკებში (დადანისა და რუტის ტიპის სკებში) ბიო თაფლის საწარმოებლად.

ბიზნეს მოდელით დაგეგმილია 42 700 ლარის ინვესტირება 40 მ² თაფლის საწარმოს ასაშენებლად და დანადგარების შესაძენად ბიო თაფლის წარმოებისთვის.

წარმოების პირველ წელს იგეგმება 1000 კილოგრამი ბიო თაფლის მიღება. თაფლის ჩამოსხმა და დაფასოება მოხდება სპეციალური დანადგარის საშუალებით. მიღებული მოსავლის 10% დაფასოვდება 100 გრამიან, 30% – 250 გრამიან, 40% – 500 გრამიან ქილებში, 20%-ის გაყიდვა კი მოხდება ბიოუმად, საწარმოებისთვის ან ექსპორტიორებისთვის. საცალო გაყიდვების დროს ეტიკეტზე დატანილი იქნება ბიო წარმოების ნიშანი სხვა სავალდებულო ინფორმაციასთან ერთად.

წარმოების პირველ წელს დაგეგმილი შემოსავალი 38 986 ლარია, მთლიანი მოგება 30 125 ლარი, წმინდა მოგება კი 24 485 ლარი. საფუტკრე მეურნეობიდან მიღებული წმინდა მოგების მარტა წარმოების პირველ წელს 47%-ია. რეალიზებული პროდუქტის მოცულობა იზრდება ყოველ წელს და წარმოების მეხუთე წელს შეადგენს 155 986 ლარს. ნულოვანი მოგების მისაღწევად საფუტკრე მეურნეობამ უნდა უზრუნველყოს წლის განმავლობაში 7 340 ლარის თაფლის რეალიზაცია.

წარმოების პირველ წელს დასაქმდება 4 სეზონური მუშახელი, აქედან 2-ის დაქირავება მოხდება ერთი თვით და დღიური ანაზღაურება იქნება 30 ლარი, 2-ის კი ერთი კვირით დღეში 50 ლარიანი ანაზღაურებით. წარმოების მესამე წლიდან იგეგმება ერთი მუდმივი პერსონალის დაქირავება, რომლის ხელფასი იქნება თვეში 900 ლარი.

საქმის წარმოება, პროფილაქტიკური სამუშაოები და ბუღალტერია განხორციელდება ასლან შაქარაძის და მისი ოჯახის წევრების მიერ, რომლებიც ანაზღაურებას მეურნეობის მოგებიდან მიიღებენ.

დისტრიბუციისთვის საწარმო გამოიყენებს როგორც პირდაპირ ისე, ერთდონიან არხებს, პროდუქტი გაყიდება ადგილზე, ასევე საცალო ვაჭრობის ობიექტებში და ონლაინ გაყიდვების არხების გამოყენებით.

მნიშვნელოვანი ინფორმაცია ბიო თაფლის წარმოებისთვის:

დღემდე, სერტიფიცირებული ბიო თაფლის წარმოება მიმდინარეობს „ჯარას“ სკებში და ისიც საქართველოს მაშტაბით მხოლოდ ქედის მუნიციპალიტეტში. ალსანიშნავია, რომ ამ დრომდე ქვეყანაში არსად არ ხდება სერტიფიცირებული ბიო თაფლის წარმოება დადანის ან რუტის ტიპის სკებში.

„ჯარა“ ტიპის სკა ქართული ტრადიციული სკაა, რომელიც ფუტკრების მოშინაურების მიზნით საქართველოში უძველესი დროიდან გამოიყენება. ჯარას სკის მოდელი ფუტკრების ბუნებრივი საცხოვრებელის, ხის ფულუროს მსგავსია. ჯარა არის ორ ნაწილად შუაზე გაყოფილი ხის მორისგან დამზადებული სკა. ჯარა სკა ჩვეულებრივ ცაცხვის ხისგან მზადდება (*Tilia begoniifolia* Steven). ეს ხე იქნა არჩეული, რადგან ის წონით მსუბუქია და არ აქვს სპეციფიური სუნი, სადაც ფუტკრებისთვის მისაღები საცხოვრებელი გარემოა.¹

ბიო თაფლის წარმოებაში, გარდა ეკოლოგიურად სუფთა ადგილმდებარეობისა და ასევე სხვა ფაქტორებისა, დიდი მნიშვნელობა აქვს ბიოლოგიურად სუფთა ფიჭის წარმოებას, რომლის ნედლეულის წყარო არის ჯარას სკებში ფუტკრის მიერ აშენებული ფიჭა.

¹ <https://jarahoney.com/>



ჯარას სკებში წარმოებული ბიო თაფლის გამოწურვის შედეგად მიღებული ცვილი და ფიჭის ნაწილი რომელზეც ფუტკარი ვერ ასწრებს თაფლის წარმოებას, წარმოადგენს საბოლოო ნედლეულს ბიოლოგიურად სუფთა ფიჭის ფირფიტების საწარმოებლად ფიჭის საბეჭდი დანადგარის საშუალებით, რომლებიც შემდეგ გამოიყენება დადანის ან რუტის ტიპის ჩარჩოიან სკებში ბიო თაფლის საწარმოებლად. ასევე, ჩარჩოიან სკებში წარმოებული ბიო თაფლის გამოწურვის შედეგად მიღებული ცვილი გამოიყენება კვლანარმოებაში ახალი ფიჭის საწარმოებლად.

აღნიშნული მეთოდით მიღებული ბიოლოგიურად სუფთა ფიჭა, გვაძლევს საშუალებას რომ ფუტკარის სკებში თავიდან იყოს აცილებული არასასურველი ნივთიერებების(ანტიბიოტიკები, შსამ ქიმიკატები, ბაქტერიები და ა.შ.) მოხვედრის რისკი, რომელიც საკმაოდ მაღალია, ვინაიდან საქართველოს და ასევე აჭარის თაფლის წარმოებაში მოხმარებული ხელოვნური [გადამდნარი და დაბეჭდილი] ფიჭა ხშირ შემთხვევაში შეიცავს მავნე ნივთიერებებს. ესენია იმპორტირებული პარაფინ შერეული ფიჭის ფირფიტები, ფუტკარის სამკურნალო ნივთიერებების ნარჩენები, მცენარეთა მკურნალობასა და პროფილაქტიკაში გამოყენებული პესტიციდები და სხვა ორგანული და მინერალური დამაბინძურებლები.

ბიო საფუტკრე მეურნეობების მაშტაბის ზრდის დროს, ბუნებრივია ზრდა მოთხოვნის ფიჭაზე ბიოლოგიურად ...

ბიოლოგიურად სუფთა ფიჭის წარმოებისთვის/ბეჭდვისათვის საჭიროა ახალი, უმჯობესია სრულად ავტომატიზირებული დანადგარი, რომელშიც მხოლოდ ბიო თაფლის მწარმოებელი საფუტკრეებიდან (როგორც ჯარას, ასევე რუტის/დადანის სკებიდან) მიღებული ნედლეულით მოხდება ფიჭის ფირფიტების დამზადება /ბეჭდვა, რომლითაც როგორც ასლან შაქარაძის საფუტკრე, ასევე ქედის სხვა ბიო თაფლის მწარმოებელი მეფუტკრეები ისარგებლებენ.

ფიჭის საწარმოებლად შესაძლებელი იქნება საქართველოს სხვა რეგიონებიდანაც ნედლეულის მიღება იმ შემთხვევაში თუ მწარმოებელი წარმოადგენს ბიო თაფლის წარმოების დამადასტურებელ სერტიფიკატს, ვინაიდან არა ბიო თაფლის მწარმოებლები მეფუტკრეებიდან ნედლეულის მიღების შემთხვევაში მაღალი რისკია ფიჭის დამამზადებელი დანადგარის დაბინძურების და შესაბამისად დაბინძურებული ფიჭის ფირფიტების მიღების.

ფიჭის საბეჭდი დანადგარის შესაძნენად, ასლან შაქარაძეს შეტანილი აქვს განაცხადი აჭარის სოფლის მეურნეობის სამინისტროს აგრო სერვის ცენტრში გრანტის მისაღებად. ფიჭის საბეჭდი დანადგარის ღირებულება 19 000 აშშ დოლარის ექვივალენტია.

გრანტის მიღების შემთხვევაში, ასლან შაქარაძე თანამონაწილეობის სახით უზრუნველყოფს 90 მ2 თაფლის საწარმოს მშენებლობას(40 მ2 შენობის ნაცვლად რაც ბიზნეს მოდელით არის განსაზღვრული), სადაც ბიო თაფლის წარმოებისთვის საჭირო დანადგარები (კერძოდ ელექტრო ციბრუტის და თაფლის ჩამოსასხმელი, შესაბამისი ინფრასტრუქტურა და სათავსო) და ფიჭის საბეჭდი დანადგარის განთავსდება. ამ შემთხვევაში გაზრდილი მაშტაბის საწარმოს აშენებისთვის საჭირო იქნება 27 000 ლარი, რომლის მობილიზებას ასლან შაქარაძე საკუთარი სახსრებით შეძლებს.

► 2.1.2. წარმატების განმაპირობებელი ფაქტორები

იდეის წარმატებით რეალიზებაში საფუტკრე მეურნეობას დაეხმარება მიღებული სერტიფიკატი „ჯარა“ სკებში ბიო თაფლის წარმოებისთვის, ბიზნესის მფლობელის 18 წლიანი გამოცდილება მეფუტკრეობის დარგში, მისი წევრობა „ქედის ჯარის თაფლის მწარმოებელთა ასოციაციაში“ და სუფთა ეკოლოგიურ გარემო, რომელსაც გადამწყვეტი მნიშვნელობა აქვს ბიო თაფლის წარმოებისთვის. ქედის მუნიციპალიტეტის სოფელი კორომეთის ადგილმდებარეობა ბიო სერტიფიცირების მოთხოვნას აკმაყოფილებს.



► 2.1.3. გეგმიური მაჩვენებლები

წარმოების პირველ წელს საფუტკრე მეურნეობა გეგმავს 38 986 ლარის ღირებულების პროდუქციის რეალიზაციას, რომლის მოცულობაც ყოველწლიურად იზრდება და წარმოების მეხუთე წელს შეადგენს 155 986 ლარს.

სხრილი №1 დაგაგმილი შემოსავლები წლების მიხედვით (ლარი)

რეალიზაცია	I წელი	II წელი	III წელი	IV წელი	V წელი
თაფლი დაუფასოებელი	7000	11200	15400	21000	28000
თაფლი დაფასოებული	31986	51186	70386	96000	127986
გაყიდვების ჯამი დღგ-ს გარეშე	38986	62386	85786	117000	155986

სხრილი №2 წარმოების დაგაგმილი მოცულობა წლების მიხედვით

გაყიდვები ერთეულებში (კგ)	I წელი	II წელი	III წელი	IV წელი	V წელი
თაფლი დაუფასოებელი	200	320	440	600	800
თაფლი დაფასოებული (100 გრ)	666	1066	1466	2000	2666
თაფლი დაფასოებული (250 გრ)	800	1280	1760	2400	3200
თაფლი დაფასოებული (500 გრ)	533	853	1173	1600	2133
ჯამი	2199	3519	4839	6600	8799

► 2.1.4. ნულოვანი მოგების წერტილი

ნულოვანი მოგების მისაღწევად საფუტკრე მეურნეობამ უნდა უზრუნველყოს წლის განმავლობაში 7340 ლარის თაფლის რეალიზაცია, რაც შეადგენს პირველ წელს დაგეგმილი შემოსავლების დაახლოებით 19%-ს. ნულოვან მოგებაზე საფუტკრე მეურნეობა გავა წარმოების დაწყებიდან მეოთხე თვეს.

სხრილი №3 ნულოვანი მოგების მაჩვენებლები

	ლარი	ზომის ერთეული	რაოდენობა
დაუფასოებელი	1318	კგ	38
დაფასოებული 100 გრ	752	ცალი	125
დაფასოებული 250 გრ	2259	ცალი	151
დაფასოებული 500 გრ	3011	ცალი	100
ჯამი	7340		

➤ 2.2. მფლობელობა, მინეპმენტი და პერსონალი

► 2.2.1. სამეწარმეო სუბიექტის სტატუსი და ისტორია

საფუტკერე მეურნეობა ოპერირებას გააგრძელებს ინდ. მეწარმის სტატუსით, რომლის 100%-იანი მფლობელი არის ასლან შაქარაძე, რომელიც 2018 წლიდან აწარმოებს ბიო თაფლს ჯარას სკებში და ფლობს ბიო სერტიფიკატს. 2019 წელს მის მიერ 24 ჯარას სკიდან მიღებული მოსავალი შეადგენდა 100 კილოს, ხოლო 2020 წელს – 149 კილოს.

უნდა აღნიშნოს, რომ უმრავლეს შემთხვევაში, ჩარჩოიანი ტიპის სკებში ბიო თაფლის წარმოებას იწყებენ ის მეფუტკერები რომელთაც აქვთ თაფლის წარმოება ტრადიციული მეთოდებით და აქვთ გამოცდილება დარგში. ჯარას სკებში ბიო თაფლის წარმოების პარალელურად, ასლან შაქარაძე აწარმოებს თაფლს ტრადიციული მეთოდებით ჩარჩოიანი ტიპის სკებში, შედეგად 2019 წელს 29 სკიდან მან მიღლო 650 კგ თაფლი, 2020 წელს კი – 500 კგ.

► 2.2.2. საკვანძო პერსონალი და მათი კვალიფიკაცია

აჭარის რეგიონში მეფუტკერება ერთ-ერთი ყველაზე აქტიურად ფუნქციონირებადი დარგია. ასლან შაქარაძე უკვე 18 წელია აქტიურად ეწვევა მეფუტკერებას. 2019 წლიდან მეურნეობის ნაწილი გადავიდა ბიო წარმოებაზე და დაიწყო აჭარის რეგიონისათვის დამახასიათებელ ჯარას სკებში ბიო თაფლის წარმოება. ამავე წელს ასლან შაქარაძემ და „ჯარას სკის მეფუტკერეთა ასოციაციის“ 24-მა წევრმა, მოიპოვეს ბიო სერთიფიკატი ჯარას სკებში თაფლის საწარმოებლად.

მეწარმეს აქვს კომუნიკაცია საქართველოს სხვადასხვა რეგიონში მოქმედ მეფუტკერებთან და აქტიურად თანამშრომბლობს სხვადასხვა ასოციაციებთან, რაც დაეხმარება წარმოების პოპულარიცაზიაში და კლიენტთა ბაზრის გაფართოებაში.

ამ ეტაპზე მეურნეობა არ საჭიროებს დამხმარე პერსონალს, ვინაიდან ასლან შაქარაძე ოჯახის წევრების დახმარებით ართმევს თავს საფუტკრის მართვას. წარმოების მე-3 წლიდან, როდესაც გაიზრდება სკების რაოდენობა, მოხდება დამხმარე პერსონალის დაქირავება. პერსონალის სახელფასო ბიუჯეტი თვეში 900 ლარი იქნება.





► 2.2.3. თანამშრომელთა რაოდენობა

თაფლის წარმოების პროცესში ყველაზე შრომატევადი არის ფუტკრის გამრავლებისა და სკიდან თაფლის ამოღების პერიოდი. იმისათვის, რომ ყველა პროცესი დროულად და სრულყოფილად წარიმართოს საჭიროა სეზონური თანამშრომლების დაქირავება. აქვე ხაზი უნდა გავუსვათ იმ ფაქტსაც, რომ დასაქმებულთა რაოდენობა გაიზრდება წარმოების ზრდის პარალელურად.

სხრილი №4 სეზონური მუშაობის რაოდენობა და ანაზღაურება ლარებში

დასაქმებულთა რაოდენობა	დასაქმების დღების რაოდენობა	დღიური ანაზღაურება	სულ	მოვალეობა	გამოცდილება
2	30	20	1 200	ფუტკრის გამრავლების პროცესის წარმართვა	გამოცდილება მეფუტკრეობის დარგში
2	7	50	700	თაფლის ამოღების პროცესში მონაწილეობა	გამოცდილება მეფუტკრეობის დარგში

► 2.3. პროდუქტები / სერვისები

► 2.3.1. მომხმარებლისთვის შექმნილი ლირებულება

რადგანაც აღნიშნული წარმოება იქნება პირველი საქართველოში, რომელიც დაიწყებს ბიო თაფლის წარმოებას ჩარჩოიანი ტიპის სკებში, ჩვენი ქვეყნის მცხოვრებლებისთვის ეს იქნება ინოვაცია. შესაბამისად შეთავაზებული ლირებულებები და პრობლემის გადაჭრის გზებიც წარმოადგენს ინოვაციას.

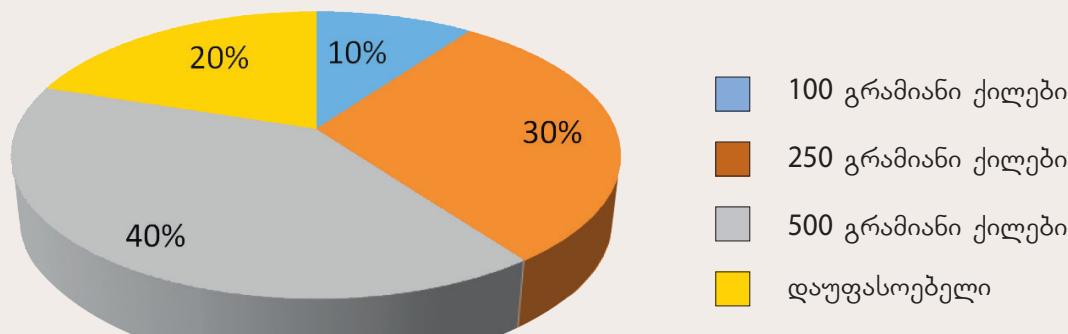
აქამდე შეუძლებელი იყო ქართულ ბაზარზე მსგავსი პროდუქციის ნახვა. ბიო თაფლში შემავალ ნივთიერებებს გააჩნია ძლიერი ანთების საწინააღმდეგო, სოკოს საწინააღმდეგო და ბაქტერიოციდური თვისებები, ბიო თაფლი ანადგურებს დაავადების გამომწვევ მიკრო ორგანიზმებს და აფერხებს მათ გამრავლებას, ასევე აქვს ძლიერი ტკივილ გამაყუჩებელი მოქმედება. ბიო თაფლის საკვებ ლირებულებას ამაღლებს მასში შემავალი ვიტამინები: B1, B2, H, K, და სხვ. თაფლში არის კალციუმის, მაგნიზიმის, რკინისა და ფოსფორის მარილები.

მსგავსი შემადგენლობით ხასითდება სტანდარტული თაფლიც, მაგრამ მასში შერეული ანტიბიოტიკების ნარჩენებისა და ფუტკრისთვის დამატებით საკვებად შაქრის სიროფის გამოყენების გამო, პროდუქტი კარგავს მაღალ სამკურნალო თუ კვებით ლირებულებას.

► 2.3.2. პროდუქტის აღწერა

ასლან შაქარაძის საფუტკრე მეურნეობა მომხმარებელს სთავაზობს საბოლოო პროდუქტს, რომელიც დახლზე ან შესაბამის საცალო სარეალიზაციო ქსელში განთავსდება 100, 250 და 500 გრამიან ქილებში, რომლის დაფასოებასაც თვითონ საწარმო უზრუნველყოფს. თაფლის ჩამოსხმა მოხდება სპეციალური დანადგარის საშუალებით. წარმოების პირველ ნელს საწარმო მიიღებს დაახლოებით 1000 კილოგრამ თაფლს, რომლის 10% დაფასოვდება 100 გრამიან ქილებში, 30% – 250 გრამიან, 40% – 500 გრამიან ქილებში. დარჩენილი 20%-ს გაყიდვა კი მოხდება დაფასოების გარეშე იმ მომხმარებლებზე, რომელსაც ბიო თაფლის შექნა ბითუმად სურს. საერთაშორისო პრაქტიკიდან ჩანს, რომ მომხმარებლისთვის უფრო ხელსაყრელია ბიო თაფლის მსგავსი მოცულობით შეძენა.

დიაგრამა 1. დაფასოებული და დაუფასოებალი თაფლის (1000ვგ) პროცენტული გადანაცელება



მომხმარებლისთვის შეთავაზებული ბიო თაფლი იქნება მაღალი კვებითი და სამკურნალო ღირებულების მატარებელი, რომლის წარმოებაც მოხდება ეკოლოგიურად სუფთა გარემოში. პროდუქტის ხარისხის გარანტი არის საქართველოში მოქმედი ერთადერთი ბიო პროდუქტის მასერტიფიცირებელი გერმანული ორგანიზაცია „კავკასერტი“. სერტიფიკატის მიღება ხდება ყოველწლიურად და კავკასერტი (<https://www.caucascert.ge>) მუდმივად ახორციელებს წარმოების გეგმიურ და არაგეგმიურ კონტროლს.

უნდა აღინიშნოს, რომ ამ ეტაპზე არ ხდება ბიო თაფლის იმპორტი ქართულ ბაზარზე. ადგილობრივ ბაზარზე აქამდე მხოლოდ ჯარას სკებიდან მიღებული ბიო თაფლია წარმოდგენილი. მსგავსი სახით ბიო თაფლის წარმოება კი ხდება აჭარის რეგიონში 24 ჯარას მეფუტკრის მიერ. ბაზარზე საფუტკრე მეურნეობის ძირითადი კონკურენტები არიან სტანდარტული თაფლის მწარმოებლები. მათგან განსხვავებით, ბიო თაფლი არის ბიოლოგიურად სუფთა, მაღალი სამკურნალო და კვებითი ღირებულების მატარებელი პროდუქტი, რომლის წარმოებაშიც მინიმალურამდეა დაყვანილი ხელოვნური ჩარევა.

► 2.3.3. პოზიციონირება

ბიო თაფლი პოზიციონირდება როგორც სანდო, მაღალხარისხიანი და მაღალ საფასო სეგმენტზე მორგებული პროდუქტი.

პროდუქტის მომხმარებლები იქნებიან საშუალო და მაღალ შემოსავლიანი ადამიანები, რომლებიც თაფლს ყიდულობენ შემდეგი მიზნით:

- სამკურანლოდ, ისინი თაფლს იყენებენ სახლის პირობებში ხალხური წამლების დასამზადებლად.
- კვების რაციონის გასამრავალფეროვნებლად.

► 2.3.4. ფასწარმოქმნა და თვითღირებულების სტრუქტურა



სხრილი №5 თითოეული პროდუქტის საცალო ფასი

პროდუქტი	ლარი/კგ	მოცულობა გრამი	ფასი/ერთეული	ნილი გაყიდვებში
თაფლი დაუფასოებელი	35	1000	35	20%
თაფლი დაფასოებული (100 გრ. ჭურჭელი)	40	100	6	10%
თაფლი დაფასოებული (250 გრ. ჭურჭელი)	40	250	15	30%
თაფლი დაფასოებული (500 გრ. ჭურჭელი)	40	500	30	40%

სხრილი №6 თვითდირებულება

	თაფლი დაუფასოებელი	თაფლი დაფასოებული (100 გრ. ჭურჭელი)	თაფლი დაფასოებული (250 გრ. ჭურჭელი)	თაფლი დაფასოებული (500 გრ. ჭურჭელი)
სარეალიზაციო ფასი დღგ-ს გარეშე	35.00	6.00	15.00	30.00
ბრუნვის გადასახადი	0.35	0.06	0.15	0.30
მოგება	22.03	3.40	9.37	19.38
მზა პროდუქციის თვითლირებულება	12.63	2.54	5.48	10.32
პირდაპირი ხარჯები სულ	6.95	1.69	3.35	6.06
სამკურნალო პრეპარატები	0.33	0.05	0.12	0.24
ფიჭების რაოდენობა სკაზე	4.00	0.60	1.50	3.00
მომთაბარეობის სატრანსპორტო ხარჯი	0.12	0.02	0.05	0.09
ქილა		0.50	0.60	0.70
ეტიკეტი		0.15	0.15	0.15
სეზონური მუშახელი	2.50	0.38	0.94	1.88
ზედნადები ხარჯები	5.68	0.85	2.13	4.26
ბიოსერტიფიცირება	2.56	0.38	0.96	1.92
ელექტროენერგია	0.36	0.05	0.14	0.27
გაყიდვების ტრანსპორტირების ხარჯი	0.72	0.11	0.27	0.54
მარკეტინგის ხარჯი	1.44	0.22	0.54	1.08
სხვა ზედნადები ხარჯები	0.60	0.09	0.23	0.45



ცულოვანი მოგების წირტილი

	თაფლი დაუფასოებელი	დაფასოებული	დაფასოებული	დაფასოებული
პროდუქტის სარეალიზაციო ფასი	35.00	6.00	15	30
ბრუნვის გადასახადი	0.4	0.1	0.2	0.3
პირდაპირი ხარჯების ჯამი	6.95	1.69	3.35	6.06
კონტრიბუციული მოგება	27.71	4.25	11.50	23.64
კონტრიბუციის მარჟა	79%	71%	77%	79%
სულ პირდაპირი (ცვლადი ხარჯები)			1660	
წლიური ფიქსირებული ხარჯი (ზედნადები)			5680	
პროდუქტის წილი გაყიდვებში	18%	10%	31%	41%
ნულოვანი მოგების წერტილი			7340	

► 2.3.5. კონკურენტი სუბსტიტუტი პროდუქტები/სერვისები და უპირატესობები მათთან შედარებით

საწარმოოს კონკურენტები შეიძლება დავყოთ 5 ძირითად ჯუფად:

1. სტანდარტული თაფლის მნარმოებლები მომხმარებელს სთავაზობენ თაფლის ასორტიმენტს. პროდუქტი არის შეფუთული და ეტიკეტირებული. სტანდარტულ მეურნეობებში წარმოებულ თაფლათან შედარებით, ბიო მეურნეობაში წარმოებული თაფლი არის უმაღლესი ხარისხის და ხელოვნური დანამატების გარეშე.
2. ჯარას სკებში წარმოებული თაფლი – ჯარას სკებში ბიო თაფლის წარმოება დამახასიათებელია მხოლოდ აჭარის რეგიონისათვის. დღეს აჭარაში 24 ჯარას მეფუტკრე გაერთიანებულია ასოციაციაში. მათ მიერ წარმოებული პროდუქტის კვებითი და სამკურნალო ღირებულება არის იდენტური. მათგან განსხვავებით ასლან შაქარაძის თაფლის მეურნეობა ახდენს თაფლის შეფუთვა ეტიკეტირებას.
3. საქართველოს სხვა რეგიონებში, როგორიც არის სამეგრელო, იმერეთი, სვანეთი, გურია, სამცხე ჯავახეთი, მცხეთა მთიანეთი და რაჭა ინწარმოება ბიოლოგიურად სუფთა თაფლი, თუმცა ადგილობრივ მეფუტკრეებს ჯერ არ ქვთ მიღებული ბიო სერტიფიკატი.
4. იმპორტირებული თაფლი – თაფლის იმპორტიორი საქართველოში არის 11 კომპანია. ცხრა სხვადასხვა სახეობის თაფლის იმპორტიორი კომპანია თბილისში მდებარეობს, ხოლო დანარჩენი ორი – შიდა ქართლში და იმერეთში. მთავარი იმპორტიორი ქვეყანა არის უკრაინა. იმპორტირებული თაფლი წარმოადგენს ჩვეულებრივ, სტანდარტულ თაფლს.
5. საერთაშორისო ბაზრებზე საინტერესოა კონკურენციის გაწევა ისეთი უნიკალური და სამკურნალო თაფლის მნარმობლებისთვის, როგორებიც არიან თაფლის მნარმოებლები იტალიაში.

შენიშვნა: 2019 წელს განხორციელდა კვლევა მეთილოგლიოქსალის შემცველობაზე იტალიაში

² <https://www.mdpi.com/2076-3417/11/2/831/htm>

წარმოებულ თაფლში.² ახალზელანდიური მანუკას თაფლი, რომლის წყაროა ახალზელანდიური აბორიგენული ჯიშის ეგრეთ წოდებული ჩაის ხე ანუ მანუკა, სხვა სახეობის თაფლთან შედარებით გაცილებით მდიდარია მეთილგლიოქსალით [800 – 1000 მილიგრამი/კგ]; მეთილგლიოქსალი წარმოადგენს ანტიპაქტერიულ, ანტივირუსულ და ანტისოკოვან ნივთიერებას, რომელსაც გააჩნია მაღალი სამკურნალო და პროფილაქტიკური თვისებები. კვლევებმა დაადასტურა რომ იტალიაში წარმოებული თაფლი, რომელიც წუშის და ალუბლის ბალების ყვავილებიდან მიღებული ნექტრის გადამუშავებით მიიღება, ასევე შეიცავს მეთილოგლიოქსალს, თუმცა მეთილოგლიოქსალის შემცველობა ძალიან მცირეა 15-20 მლგ/1კგ, როდესაც მანუკას თაფლში 800 – 1000 მილიგრამი/კგ-შია და შესაბამისად მისი ღირებულება საკმაოდ მაღალია. ასევე იტალიაში ჩატარებულმა კვლევამ დაადასტურა მეთილოგლიოქსალის მცირე დოზებით არსებობა (4 მლგ/კგ – 10 მლგ/კგ) ისეთ თაფლში რომლის წყაროს წარმოადგენენ ევკალიპტი, ციტრუსი, აკაცია, სიმინდი, ქინძი და მაღალმთიანი ზონის ფლორა. ანოლოგიური კვლევის ჩატარება (რეკომენდირებულია) საქართველოში წარმოებული თაფლის სამკურნალო და ანტიექსიდანტურ თვისებებზე და მიღებული შედეგები შესაძლებელია იყოს გამოყენებული საქართველოში წარმოებული თაფლის სასარგებლო თვისებების შესახებ ცნობიერების გაზრდისთვის საერთაშორისო ბაზრებზე.

► 2.3.6. პროდუქციის/სერვისის მიწოდების თარიღები

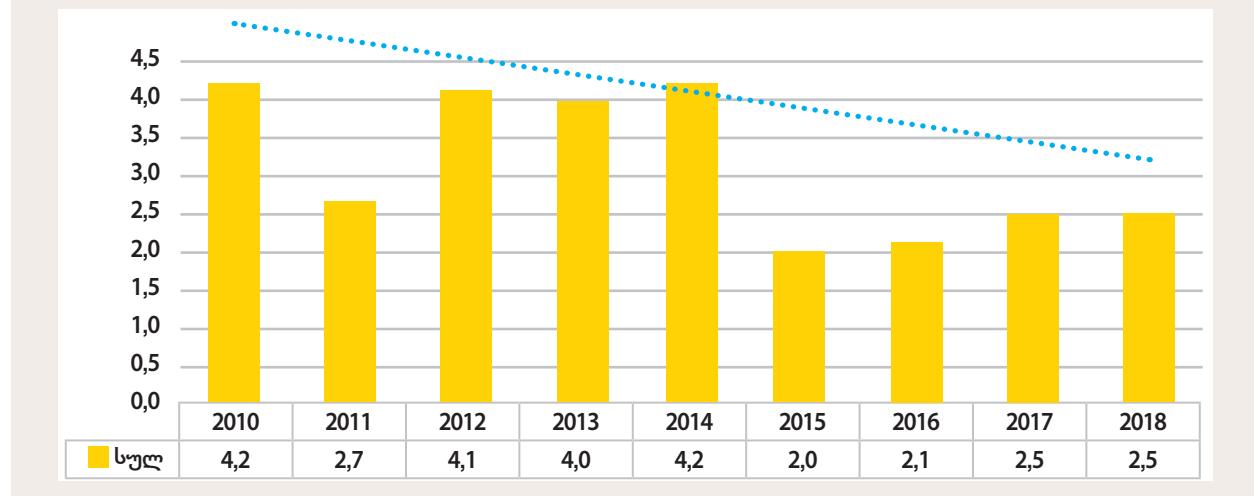
საფუტკრე მეურნეობა ჯარა სკიდან მიღებული ბიო თაფლის რეალიზაციას დაიწყებს 2021 წლის სექტემბრის თვიდან. საწარმოო ყოველი წლის აგვისტოში ახდენს სკებიდან თაფლის ამოღებას და შემდეგ იწყებს მის რეალიზაციას. ასევე წინა წლის თაფლი ინახება ჯარას სკებში და ჯარას სკების გამონთავისუფლება ხდება გაზაფხულზე, როდესაც ფუტკარმა ახალი სეზონი უნდა დაიწყოს თაფლის საწარმოებლად.

► 2.4. ბაზარის ბაზრები

► 2.4.1. თაფლის ბაზრის მიმოხილვა და სეგმენტების ანალიზი

საქართველოს ოფიციალური მონაცემებით, საქართველოში წარმოებული სტანდარტული თაფლის მოცულობა 2018 წელს 2,5 ათასი ტონა იყო, რაც 2017 წლის მონაცემებს აღემატება 0,5 ათასი ტონით, თუმცა 2014 წელთან შედარებით (4 ათასი ტონა) 100%-ით არის შემცირებული.³

თაფლის ნარჩენა საქართველოში 2010-2018 ლევაზი (ათასი ტონა)



³ <http://www.kedalag.ge/images/temp/2020/03/06/68d31d14d6301b04deef114d94c50b85.pdf>

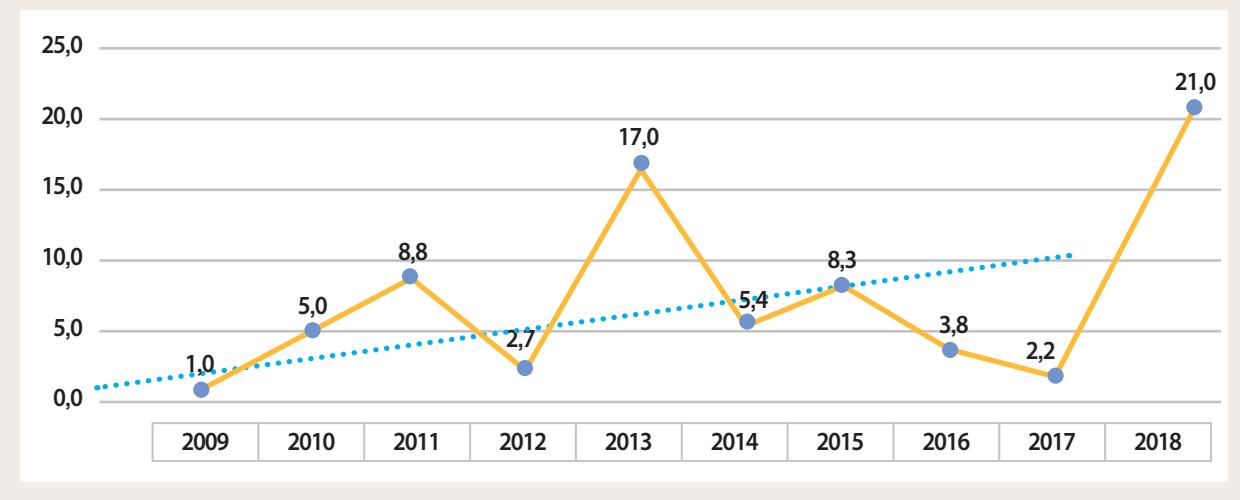


2018 წელს ფუტკრის ოჯახების რაოდენობით ლიდერობდა იმერეთის რეგიონი – 55 ათასი, კახეთი – 50.5 ათასი და სამეგრელო და ზემო სვანეთის რეგიონი – 41 ათასი ოჯახი. ყველაზე მცირე რაოდენობით ფუტკრის ოჯახები წარმოდგენილია აჭარის ა/რ-ში – 15.2 ათასი და შიდა ქართლის რეგიონში – 13.5 ათასი ოჯახი. საქართველოში 2018 წელს ფუტკრის ოჯახების რაოდენობა 257,9 ათასს ითვლიდა.⁴ საქართველოდან ნატურალური თაფლის ექსპორტი წლების მიხედვით არათანაბარია. 2009-2018 წლების პერიოდში ყველაზე დიდი მოცულობით თაფლის ექსპორტი განხორციელდა 2018 წელს და შეადგინა 21.0 ტონა, მაშინ, როცა წინა 2017 წელს მხოლოდ 2.2 ტონა თაფლი იქნა ექსპორტირებული.⁵

თაფლის წარმოება რეგიონების მიხელვით 2018 წელს

№	რეგიონი	2018	
		ათასი ტონა	%
1	იმერეთი	0.8	32%
2	კახეთი	0.6	24%
3	დანარჩენი რეგიონები	0.4	16%
4	აჭარა	0.3	12%
5	სამეგრელო ზემო სვანეთი	0.1	4%
6	ქვემო ქართლი	0.1	4%
7	სამცხე-ჯავახეთი	0.1	4%
8	შიდა ქართლი	0.1	4%
9	სულ	2.5	100%

თაფლის წარმოების ექსპორტი საქართველოში 2009-2018 წლებში (ტონა)



ქვეყანაში ასევე ხდება სტანდარტული თაფლის იმპორტიც. მთავრი იმპორტიორი ქვეყანა არის რუსეთი, რომელიც უკრაინას ჩაენაცვლა. 2018 წელს ყველაზე დიდი სავაჭრო პარტნიორი, სადაც თაფლის ექსპორტი განხორციელდა, იყო აზერბაიჯანი – 17.7 ტონა⁶ (მთლიანი ექსპორტის 84.2%).

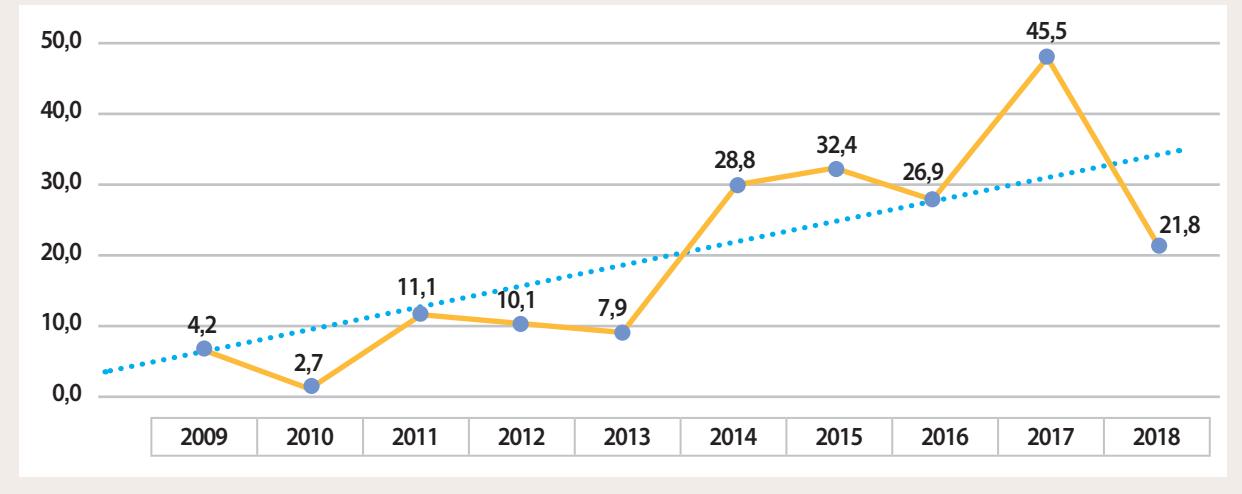
⁴ <http://www.kedalag.ge/images/temp/2020/03/06/68d31d14d6301b04deef114d94c50b85.pdf>

⁵ <http://www.kedalag.ge/images/temp/2020/03/06/68d31d14d6301b04deef114d94c50b85.pdf>

⁶ <http://www.kedalag.ge/images/temp/2020/03/06/68d31d14d6301b04deef114d94c50b85.pdf>



ნატურალური თაფლის იმპორტი საქართველოში 2009-2018 წლებში (ტონა)



თუმცა გასულ წლებში საექსპორტო ბაზრები საკმაოდ დივერსიფიცირებული იყო და მთავარ საექსპორტო ქვეყნებს ნარმოედგენდნენ ლიბია, საუდის არაბეთი და ჩინეთი. ნატურალური თაფლის იმპორტი 2009-2018 წლებში ასევე მზარდი ტენდენციით ხასიათდება. მაგალითად: თუ 2009 წელს იმპორტირებული თაფლი 4.2 ტონა იყო, 2018 წელს ამ მაჩვენებელმა 21.8 ტონა შეადგინა. აღნიშნულ პერიოდში ყველაზე დიდი რაოდენობით თაფლი იმპორტირებულ იქნა 2017 წელს – 45.5 ტონა. ბიო თაფლის მომხმარებლები არიან ნებისმიერი სქესის, მაღალი და საშუალო შემოსავლის მქონე ადამიანები.

წარმოებული პროდუქტის არსებული და პოტენციური მომხმარებლები საქართველოში:

1. ასაკოვანი ადამიანები, რომლებიც თაფლს ყიდულობენ სამკურანლოდ. ისინი თაფლს იყენებენ სახლის პირობებში ხალხური წამლების დასამზადებლად.
2. მშობლები, რომლებიც თაფლს ყიდულობენ ბავშვების კვების რაციონის გასამრავალფეროვნებლად.
3. ადამიანები, რომლებიც მისდევენ ჯანსაღი ცხოვრების წესს და მათვის მნიშვნელოვანია ბიო თაფლის, როგორც მაღალი კვებითი ღირებულების პროდუქტის მიღება.
4. ტურისტები, რომლებსაც აქვთ ინფორმაცია ქართული თაფლის ისტორიისა და მახასიათებლების შესახებ და სურთ მისი დაგემოვნება და მშობლიურ ქვეყანაში წალება.
5. ადამიანები, რომლებიც თაფლს სასაჩუქრედ იყენებენ.

► 2.4.2. გასაღების ბაზრების გეოგრაფია და მოთხოვნის განმაპირობებელი ფაქტორები

ასლან შაქარაძის მიერ წარმოებული ბიო თაფლი გაიყიდება საქართველოს დიდი ქალაქების ქსელურ მაღაზიებში (ბათუმი, ქუთაისი, თბილისი). პროდუქტის გაყიდვის მსგავსი გეოგრაფიული არეალი განსაზღვრულია ორი ძირითადი მიზეზით: 1. ქსელური მაღაზიები თავმოყრილია საქართველოს დიდ ქალაქებში. 2. მოსახლეობის დიდი ნაწილი აღნიშნულ ქალაქებში ცხოვრილს. ეკონომიკის მაშტაბის შესაქმნელად, თაფლის ექსპორტი დაგეგმილია ბიო თაფლის მნარმოებელთა ასოციაციის სხვა წევრებთან ერთად. მაგალითად 2021 წლის შემოდგომაზე მოსალოდნელია 4 ტონა ბიო თაფლის მიღება ასოციაციის მეფუტკრეების მიერ, რაც შესაბამისი რაოდენობაა ექსპორტის განხორციელებისთვის.



► 2.4.3. გაყიდვების გეგმა და მიზნობრივ პაზარზე წილის საპროგნოზო მოცულობა

ასლან შაქარაძის მიერ წარმოების პირველ წელს იგეგმება 1000 კგ ბიო თაფლის გაყიდვა. ყოველი მომდევნო წლისთვის პროდუქციის მოცულობა გაიზრდება დაახლოებით 50%-ით.

სხრილი №7.1 თაფლის გაყიდვების რაოდენობრივი გადანაცილება თვეების მიხედვით

	თვეები											
	აგვ.	სექტ.	ოქტ.	ნოემ.	დეკ.	იანვ.	თებ.	მარტი	აპრ.	მაისი	ივნ.	ივლ.
თაფლი დაუფასოებელი კგ				25	50	50	25	20	20	10		
თაფლი დაფასოებული (100 გრ. ჭურჭელი)		26	40	50	100	100	70	60	60	60	50	50
თაფლი დაფასოებული (250 გრ. ჭურჭელი)		30	30	50	150	150	100	80	80	60	50	20
თაფლი დაფასოებული (500 გრ. ჭურჭელი)		23	30	40	90	80	60	50	50	40	40	30
ჯამი	0	79	100	165	390	380	255	210	210	170	140	100

სხრილი №7.2 თაფლის გაყიდვების გადანაცილება თვეების მიხედვით ლარებში

	თვეები											
	აგვ.	სექტ.	ოქტ.	ნოემ.	დეკ.	იანვ.	თებ.	მარტი	აპრ.	მაისი	ივნ.	ივლ.
თაფლი დაუფასოებელი კგ		0	0	875	1750	1750	875	700	700	350	0	0
თაფლი დაფასოებული (100 გრ. ჭურჭელი)		156	240	300	600	600	420	360	360	360	300	300
თაფლი დაფასოებული (250 გრ. ჭურჭელი)		450	450	750	2250	2250	1500	1200	1200	900	750	300
თაფლი დაფასოებული (500 გრ. ჭურჭელი)		690	900	1200	2700	2400	1800	1500	1500	1200	1200	900
ჯამი	0	1296	1590	3125	7300	7000	4595	3760	3760	2810	2250	1500

სხრილი №8 თაფლის გაყიდვების 5 ნლიანი გათვლა ერთიანებში და ლარებში

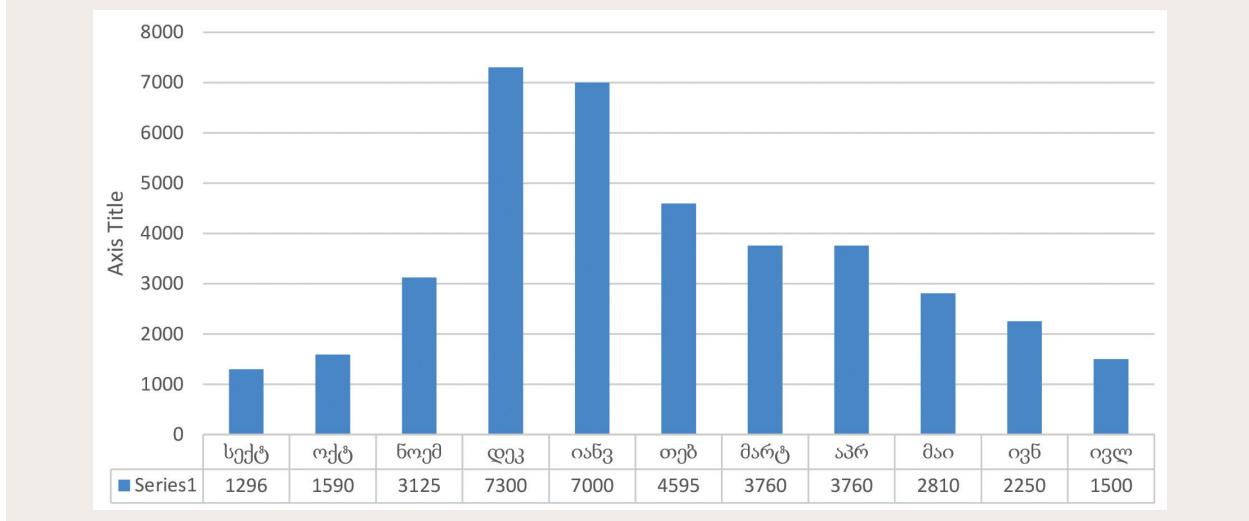
	ერთეულებში					ლარებში				
	I	II	III	IV	V	I	II	III	IV	V
თაფლი დაუფასოებელი კგ	200	320	440	600	800	7000	11200	15400	21000	28000
თაფლი დაფასოებული (100 გრ. ჭურჭელი)	666	1066	1466	2000	2666	3996	6396	8796	12000	15996
თაფლი დაფასოებული (250 გრ. ჭურჭელი)	800	1280	1760	2400	3200	12000	19200	26400	36000	48000
თაფლი დაფასოებული (500 გრ. ჭურჭელი)	533	853	1173	1600	2133	15990	25590	35190	48000	63990
ჯამი	2199	3519	4839	6600	8799	38986	62386	85786	117000	155986



► 2.4.4. გაყიდვების სეზონურობა

ბიო თაფლი წარმოადგენს პროდუქტს, რომელიც მომხმარებლისათვის, მისი საკვები და სამკურნალო ღირებულებებიდან გამომდინარე ყოველთვის აქტუალური და მოთხოვნადია, თუმცა წლის განმავლობაში არის თვეები, როდესაც გაყიდული ბიო თაფლის მოცულობა მნიშვნელოვნად აღემატება სხვა თვეებში გაყიდულ რაოდენობას. ეს თვეებია დეკემბერი და იანვარი. საასალწლოდ მომხმარებლებს სურთ შეიძინონ თაფლი ტრადიციული კერძის მოსამზადებლად. აღნიშნული თვეების გაყიდვების ნილი მთლიან რეალიზაციაში შეადგენს 37%-ს (14 300 ლარი).

დიაგრამა 4. ბიო თაფლის გაყიდვები თვეების მიხედვით (ლარებში)



► 2.4.5. სარეალიზაციო არხებისა და დისტრიბუციის მეთოდიკის აღწერა

დისტრიბუციისთვის საწარმო გამოიყენებს როგორც პირდაპირ ისე, ერთდონიან არხებს ანუ პროდუქტი გაიყიდება როგორც პირდაპირ მომხმარებელზე, ისე საცალო ვაჭრობის ობიექტებსა და სპეციალიზირებულ მაღაზიებში. ქსელური მაღაზიები თავად უზრუნველყოფენ პროდუქტის დისტრიბუციას. ასევე მოხდება ონლაინ გაყიდვების არხების გამოყენება, მაგალითად ამაზონის ონლაინ გაყიდვების შესაძლებლობა იქნება გამოყენებული.

► 2.4.6. მარკეტინგი

იმისათვის, რომ ბიო თაფლი მომხმარებლისათვის იყოს უფრო მიმზიდველი, საწარმოო გეგმავს შემდეგ მარკეტინგულ აქტივობებს:

- მომხმარებლისთვის მნიშვნელოვანია პროდუქტის გემოვნური მახიასიათებლების გაცნობა. ხშირ შემთხვევაში მათ არ ეძლევათ ამის შესაძლებობა პროდუქტის შეძენამდე. ადგილზე მოსულ მომხმარებელს შეეძლენა ბიო თაფლის დაგემოვნების საშუალება.
- სოც-მედია (Facebook, Instagram) — რადგანაც პროდუქტის მომხმარებლები არ არის ერთი გარკვეული სეგმენტი, საწარმოო აქტივურად გამოიყენებს სოციალურ ქსელს, სადაც განთავსდება ინფორმაცია ბიო თაფლის შესახებ. მომხმარებელი ვიდეო და ფოტო მასალით გაეცნობა წარმოების პროცესს და მიიღებს ინფორმაციას პროდუქტის შესახებ.
- მომხმარებლისთვის წამახალისებელი შეთავაზებები. მაგ.: ორი 500 გრამიანი ქილის შეძენაში 100 გრამიანი ქილა საჩუქრად.



- საფუტკრე მეურნეობა ჩაერთვება მუნიციპალურ ან რეგიონალურ დონეზე გამართულ თაფლის ფესტიველებში, სადაც ფართო საზოგადოებას გააცნობს ბიო თაფლს.
- სამომავლოდ იგეგმება ადგილზე მოსული მომხმარებლისთვის ხის მასალისგან დამზადებული სასაჩუქრე ქილების შეთავაზება.

► 2.5. წარმოება და ძირითადი მათერიალური საშუალებები

► 2.5.1. პიზნესის მდებარეობა

საფუტკრე მეურნეობა მდებარეობს ქედის მუნიციპალიტეტის სოფელ კორომხეთში, ცენტრალური გზიდან 5 კმ-ის დაშორებით. ბიო წარმოების შემთხვევაში განსაკუთრებული მნიშვნელობა ექცევა სკების განთავსების ადგილს. ადგილმდებარეობა აკმაყოფილებდეს ბიო წარმოების შესახებ საქართველოს მთავრობის დადგენილების (№198 2013 წლის 30 ივნისი ქ. თბილისი) მე-8 მუხლით გათვალისწინებულ ყველა ნორმას. რაც გულისხმობს:

- ა) სკები განთავსებული უნდა იქნეს ბიომეთოდებით მართულ ტერიტორიაზე, სადაც უხვადაა ბიოკულტურების, საჭიროების შემთხვევაში კი, ველურად მზარდი მცენარეების ყვავილის მტვერი და ნექტარი. სკები საკმარისი მანძილით უნდა იყოს დაცილებული ისეთი წყაროებისან, რომლებმაც შეიძლება დააბინძუროს მეფუტკრეობის პროდუქტი ან მავნე გავლენა მოახდინოს ფუტკრის ჯანმრთელობაზე;
- ბ) სკები გარშემო 3 კმ-ის რადიუსში ყველა მეურნეობა ბიომეთოდებით უნდა იმართებოდეს, ან წარმოადგენდეს ველურ ან/და ბუნებრივ ტერიტორიას. ამ რადიუსში დასაშვებია ისეთი კონვერნისური მეურნეობის არსებობა, რომელიც დაბინძურების დაბალი რისკით ხასიათდება;
- გ) სკებიდან 3 კმ-ის რადიუსში არ უნდა იყოს არასასოფლო-სამეურნეო დანიშნულების ტერიტორიები, რომლებიც შეიძლება წარმოადგენდნენ დაბინძურების წყაროს, აღნიშნული მოთხოვნები არ ეხება უმოქმედო სკებსა და იმ ტერიტორიებს, სადაც არაა ყვავილოვანი მცენარეები;
- დ) სკების ველურ გარემოში განთავსებისას, ყურადღება უნდა მიექცეს ადგილობრივი მწერების პოპულაციას.

► 2.5.2. საწარმოო პროცესის/სერვისის შექმნის დეტალური აღწერა

ბიო-თაფლის მისაღებად საჭიროა ფუტკრის ოჯახების წინასწარი მომზადება. ამაში იგულისხმება გაზაფხულზე თაფლოვანი მცენარეების ყვავილობამდე ფუტკრის ოჯახის წინასწარი გამოკვება ბიო-თაფლის სიროფით. ბიო თაფლის წარმოების შემთხვევაში შაქრის სიროფით ფუტკრის ოჯახების დამატებითი გამოკვება დაუშვებელია [აკრძალულია]. გარდა ამისა საჭიროა ფუტკრის ოჯახების მომარაგება ჩარჩოებში ჩაკრული ბიოლოგიურად სუფთა ფიჭით. იმისათვის, რომ თაფლოვანი მცენარეების ძირითად ყვავილობას ფუტკრის ოჯახი მომზადებული შეხვდეს საჭიროა დედაფუტკარმა დაინტენსიურად კვერცხის დება და მუშა ფუტკრების მასიური გამოყვანა რასაც სჭირდება წინა წლის შემოდგომიდან სკაში დარჩენილი მუშა ფუტკრების თაფლის სიროფით [50%-იანი თაფლის წყალხსნარი] ინტენსიური გამოკვება. ასეთ შემთხვევაში მასიური ყვავილობის დროს მოხდება ნექტრის მოსავლის მაქსიმალური აღება და მისგან თაფლის დამზადება. ამგვარად ფუტკრის ოჯახი ყვავილობის დაწყებას შეხვდება ახალი თობის გამრავლებული მუშა ფუტკრებით და სკაში ჩადგმული გაახლებული ახლად ამოშენებული ბიოლოგიურად სუფთა ფიჭებით. უშუალოდ ნექტრის შემოტანას და მის თაფლად გარდაქმნას ახდენენ მუშა ფუტკრები ადამიანის ყოველგვარი ჩარევის გარეშე.



თაფლის წარმოების ძირითადი ეტაპები

I ეტაპი

თაფლის ამოღება სკებიდან

- გრძელდება ერთი კვირა: დამოკიდებულია უშუალოდ თაფლის გამოწურვის შესაძლებლობაზე;
- პროცესში მონაწილეობს დარგში გამოცდილი 3 ადამიანი.

II ეტაპი

ფიქსის სარქველების ათვლა

- გრძელდება ერთი კვირა გადაბეჭდილი ჩარჩოების ამოღების და გამოწურვის წინ;
- პროცესში მონაწილეობს დარგში გამოცდილი 1 ადამიანი.

III ეტაპი

თაფლის დაწურვა ციბრუტში

- გრძელდება ერთი კვირა გადაბეჭდილი ჩარჩოების სარქველის ათლის პარალელურად. დანადგარში თავსდება 8 ჩარჩო და მათ დაწურვას სჭირდება 2 წუთი;
- პროცესში მონაწილეობს 1 ადამიანი.

IV ეტაპი

თაფლის გაფილტვრა

- ამ შემთხვევაში დხება სპეციალური ფილტრის მეშვეობით თაფლში შერეული წვრილი და საშუალო მექანიკური ნაწილაკების მოცილება.

V ეტაპი

თაფლის დაყოვნება, დაწდომა და მოქაფვა

- თაფლის დაყოვნება უნდა მოხდეს ყველა წინამორბედი პროცედურების შემდეგ. თაფლის გაფილტვრისა და სხვადასხვა ჭურჭელში გადატანის დროს შეიმჩნევა თაფლის მასაში ჰაერის ბუშტუკების დიდი რაოდენობა. ამგვარი ბუშტუკების მოცილება ხდება თაფლის დაყოვნების დამოქაფვის დროს.

VI ეტაპი

თაფლის ჩამოსხმა

- თაფლის ჩამოსხმა უნდა მოხდეს სპეციალური დოზირების დანადგარის გამოყენებით. ასეთ დროს ხშირად აუცილებელი ხდება თაფლის შეთბობა მისი სიბლანტის შესამცირებლად და მექანიკური ჩამოსხმის პროცესის დასაჩქარებლად;
- ამ დროს დაუშვებელია 38-39 გრადუსზე მეტად თაფლის გაცხელება.

VII ეტაპი

თაფლის ხარისხის ლაბორატორიული შემოწმება

- ლაბორატორიაში სერთიფიცირებისთვის უნდა გაიგზავნოს ჰომოგენიზებული თაფლის გასაშუალოებული სინჯი.

VIII ეტაპი

დაფასოება და ეტიკეტირება

- დაფასოება მოხდება ბიო თაფლის წარმოებისთვის დაშვებულ შესაბამის ჭურჭელში და ეტიკეტირება მოხდება ბიო სერთიფიკატის მიღების შესაბამისად.



ბიო თაფლის წარმოების პროცესში აუცილებელი გათვალისწინებულ იქნას საქართველოს მთავრობის 2013 წლის 30 ივლისის დადგენილება №198. აღნიშნული დადგენილება ითვალისწინებს შემდეგ სპეციფიკურ წესებს:

- ა) ფუტკრის ოჯახის ორგანულ წარმოებაზე გადაყვანისათვის ფუტკარი ორგანული წარმოების ერთეულიდან უნდა მომდინარეობდეს;
- ბ) სკები განთავსებული უნდა იქნეს ბიომეთოდებით მართულ ტერიტორიაზე, სადაც უხვა-დაა ბიოკულტურების, საჭიროების შემთხვევაში კი, ველურად მზარდი მცენარეების ყვავილის მტვერი და ნექტარი. სკები საკმარისი მანძილით უნდა იყოს დაცილებული ისეთი წყაროებისგან, რომლებმაც შეიძლება დააბინძუროს მეფუტკრეობის პროდუქტი ან მავნე გავლენა მოახდინოს ფუტკრის ჯანმრთელობაზე;
- გ) სკის გარშემო 3 კმ-ის რადიუსში ყველა მეურნეობა ბიომეთოდებით უნდა იმართებოდეს, ან წარმოადგენდეს ველურ ან/და ბუნებრივ ტერიტორიას. ამ რადიუსში დასასვებია ისეთი კონვერნსიური მეურნეობის არსებობა, რომელიც დაბინძურების დაბალი რისკით ხასიათდება;
- დ) სკებიდან 3 კმ-ის რადიუსში არ უნდა იყოს არასასოფლო-სამეურნეო დანიშნულების ტერიტორიები, რომლებიც შეიძლება წარმოადგენდნენ დაბინძურების წყაროს, აღნიშნული მოთხოვნები არ ეხება უმოქმედო სკებსა და იმ ტერიტორიებს, სადაც არაა ყვავილოვანი მცენარეები;
- ე) სკების ველურ გარემოში განთავსებისას, ყურადღება უნდა მიექცეს ადგილობრივი მწერების პოპულაციას;
- ვ) სერტიფიცირების ორგანომ უნდა დაადასტუროს, რომ ოპერატორის მიერ მითითებული ადგილი არის ნექტარისა და ყვავილის მტვერის სათანადო წყარო;
- ზ) სკები და მეფუტკრეობაში გამოყენებული სხვა დამხმარე მასალები ძირითადად ბუნებრივი მასალისაგან უნდა იყოს დამზადებული;
- თ) მეფუტკრეობის პროდუქტი ორგანულის სტატუსს იძენეს, თუ მათი წარმოება განხორციელდა ამ წესების შესაბამისად ერთი წლის განმავლობაში და ამ პერიოდში ცვილი მთლიანდ შეიცვალა ორგანულად წარმოებული ცვილით;
- ი) პროდუქტის ამოღების სეზონის (ლალიანობის) დასასრულს ფუტკრის სკაში უნდა დარჩეს საქმარისი რაოდენობით თაფლის მარაგი და მტვერი ფუტკრის გამოზამთრებისათვის;
- კ) არახელსაყრელი კლიმატური პირობების ან სხვა მიზეზის გამო, ფუტკრის საკვებით უზრუნველსაყოფად და დროებითი დეფიციტის ასაცილებლად, გამოიყენება ბიომეთოდით წარმოებული თაფლი, შაქარი, ან შაქრის ბადაგი, რომელიც სასურველია მიღებული იქნეს იმავე საწარმოო ერთეულიდან. ხელოვნური კვება დასაშვებია თაფლის ბოლო ამოღებიდან და ნექტრისა და ცვარტკბილის მოგროვებამდე 15 დღის განმავლობაში;
- ლ) განსაკუთრებულ შემთხვევაში, სერტიფიკაციის ორგანომ შეიძლება გასცეს ხელოვნური კვების პერიოდის გახანგრძლივების უფლება. თუ შეუძლებელია ფუტკრისათვის საკმარისი რაოდენობის ბიოსაკვების მოპოვება, ფუტკრის საკვების 20% შესაძლოა შეიცვალოს თაფლით ან შაქრით არაბიოლოგიური წარმოებიდან;
- მ) ფიჭის შეცვლა არ არის აუცილებელი, თუ ფუტკრების სკაში აკრძალული ნივთიერებები ადრე არ იყო გამოყენებული;
- ნ) ფუტკრის ოჯახი უნდა შედგებოდეს მისივე განაყოფის ან სხვა ბიომეურნეობებში შეძენილი ნაყარის ან ფუტკრის ოჯახების ან მათი ნაყარისაგან, განახლებისათვის დაშვებულია 10%-მდე „არაბიო“ წარმოშობის დედა ფუტკარის ან ფუტკრის ნაყარის შემოყვანა იმ პირობით, რომ მათი განთავსება მოხდება ბიომეურნეობის სკაში მიღებულ ფიჭაზე;
- ო) დაუშვებელია თაფლის და მეფუტკრეობის პროდუქტების აღების დროს ფუტკრების განადგურება ფიჭაში;
- პ) დაუშვებელია თაფლის გამოწურვა ისეთი ფიჭიდან, რომელიც შეიცავს ფუტკრის ბარტყეს;



- ჟ) დაუშვებელია თაფლის ამოღებისას ფუტკრის დასაფრთხობად ქიმიური სინთეზური საშუალებების, აკრძალული ნივთიერებების შემცველი რეპელენტების გამოყენება. თაფლის ამოღებისას უნდა შემცირდეს კვამლის გამოყენება. შესაბოლო საშუალებები უნდა იყოს ბუნებრივი ან ისეთი ნივთიერებებისგან დამზადებული, რომლებიც ამ წესებით დადგენილ მოთხოვნებს შეესაბამება;
- რ) თაფლის ან მეფუტკრეობის სხვა პროდუქციის მიღება უნდა ხდებოდეს დაპალ ტემპერატურაზე;
- ს) ფუტკრების ჯანმრთელობის შენარჩუნებისათვის გამოყენებული უნდა იქნეს კარგი სასოფლო-სამეურნეო პრაქტიკა, კერძოდ:
- ს.ა) სახეობების შერჩევისას გათვალისწინებული იქნეს ფუტკრის ადგილობრივ პირობებთან შეგუების უნარი, მათი სიცოცხლისუნარიანობა და რეზისტენტობა დაავადებების მიმართ;
 - ს.ბ) მოხდეს დედა ფუტკრების საჭიროებისამებრ განახლება და მამრების სისტემატური კონტროლი, ასევე სკაში ფუტკრის სისტემატური შემოწმება;
 - ს.გ) დაუშვებელია დედა ფუტკრისათვის ფრთების მოჭრა;
- ს.დ) რეგულარულად ჩანაცვლდეს ცვილი და სკებში მოხდეს იმ უჯრედების შემოწმება, სადაც მოთავსებულია მამრის ჩანასახები;
- ს.ე) დაავადებული ფუტკარი იზოლირებული იქნეს ან განადგურდეს, მამრების განადგურება დაშვებელია იმ შემთხვევაში, თუ მასში ინვაზირებულია *Va-rrova* გვარის პარაზიტები;
- ს.ვ) მავნებლებისა და დაავადებებისაგან დასაცავად, სამკურნალოდ (მათ შორის *Va-rrova* გვარის წარმომადგენლებით ინვაზიისას) დაშვებულია რძემუავას, მუაუნმუავას, ძმარმუავას, ჭიანჭველმუავას, გოგირდის, ბუნებრივი ეთერზეთების (მაგ. მენთოლი, ევკალიპტი, თიმოლი, ქაფური), *Bacillus thuringiensis*, ორთქლისა და ცეცხლის ალის გამოყენება, თუ ზომების გატარება შედეგს არ გამოიღებს, დაშვებულია ვეტერინარული სამკურნალო-თერაპიული საშუალებების გამოყენება, იმ პირობით, რომ უპირატესობა მიენიჭება ფიტოთერაპიულ და ჰომეოპათიურ საშუალებებს;
- ს.ზ) დაუშვებელია ქიმიური ალოპათიური საშუალებების გამოყენება პროფილაქტიკური მკურნალობის მიზნით;
- ს.თ) ქიმიური სინთეზით მიღებული სამკურნალო საშუალებების გამოყენებისას, მეფუტკრეობის პროდუქტები ორგანული სტატუსით აღარ გაიყიდება. მკურნალობა გავლილი ნაყარი იქნეს იზოლირებული და თავიდან გაიაროს კონვერსიის პერიოდი. ცვილი მთლიანად შეიცვალოს ორგანული ცვილით.

► 2.5.3. მანქანა დანადგარებისა და სხვა მატერიალური აქტივების დეტალური აღწერა

მატერიალური აქტივებიდან საფუტკრე მეურნეობა მფლობელობაშია: მცირე საწარმო შენობა – 65 მ², 3000 მ² მინა, 50 ფუტკრის ოჯახი ჩარჩოიან სკებში და 30 ფუტკრის ოჯახი ჯარას სკებში. მანქანა დანადგარებიდან ამ ეტაპზე წარმოებაში გამოიყენება მხოლოდ მექანიკური თაფლის საწური ციბრუტი. მასში თავსდება ოთხი ჩარჩო და ორივე მხრიდან გამოწურვას სჭირდება 3 წუთი. მენარმე გეგმავს 8 ჩარჩოიანი ელექტრო ციბრუტის შეძენა (მოდელი: W2015MKN). ძრავი-24V/350W, დამზადებულია უჟანგავი ფოლადისგან, მწარმოებელი ქვეყანა არის პოლონეთი, საწარმო კი – ლისონი. დანადგარის ლირებულება არის 4 300 ლარი. ასევე, საწარმო შეიძენს თაფლის ჩამოსასხმელ დანადგარს (ZSP-16A), რომლის წარმადობა არის 2 400 ცალი 500 გრამიანი ქილა საათში. დანადგარის შეესების დიაპაზონია 50-დან 1 000 გრამამდე. დანადგარის მწარმოებელი ჩინეთია და მისი ლირებულება შეადგენს 27 200 ლარს.

► 2.5.4. შენობა ნაგებობების დეტალური აღწერა

ამ ეტაპზე მენარმე ფლობს 65 m^2 შენობას სადაც აწარმოებს თაფლის დაწურვას და ჩამოსხმას. მენარმე გეგმავს არსებული შენობის დემონტაჟს და მის ადგილზე ახალი მინიმუმ 40 m^2 ფართის საწარმოს აშენებას ბიო თაფლის წარმოებისთვის. ფიჭის საბეჭდი დანადგარის გრანტით მიღების შემთხვევაში, მენარმე გაზრდის შენობის მაშტაბს 90 m^2 -მდე, სადაც მოხდება თაფლის გამოწურვა, ჩამოსხმა ქილებში, სკებისა და სხვა საფუტკურე ინვენტარის შეკეთება და ბიოლოგიურად სუფთა ფიჭის წარმოება.

ახალ საწარმოში იქნება განყოფილებები თაფლის დასაწყობების, დამუშავებისა და ჩამოსხმა-შეფუთვისთვის, ასევე საკვების მოსამზადებელი, საწყობი, სათავსო, მეფუტკრის ოთახი და სააბაზანო ტუალეტთან ერთად. შენობაში დაცული იქნება თაფლის წარმოებისათვის საჭირო ყველა ნორმა:

- შენობა ნაგებობის ოთახებში შესასვლელი არის დამოუკიდებელი, საერთო დერეფნიდან;
- შენობა-ნაგებობის კონსტრუქცია არ უწყობს ხელს დაბინძურების პოტენციური წყაროების წარმოქმნას;
- ყველა ზედაპირის დასუფთავება ადვილად შესაძლებელია;
- შენობის კონსტრუქცია არ იძლევა მავნებლების შეღწევის შესაძლებლობას – კედლებში, ფანჯრებისა და კარების პერიმეტრის ირგვლივ ან სავენტილაციო გასასვლელებთან არ არის ღიობები და ნაპრალები;
- თაფლის დაფასოება თაფლის გამოწურვისა და პომოგენიზაციისაგან არის იზოლირებული მინის გატეხვის შემთხვევაში ნამსხვრევების მოხვედრის რისკის შესამცირებლად;
- ხელსაბანი, რომელიც საწარმოო სათავსოს გარეთაა (მაგ., ტუალეტთან არსებული ხელსაბანის სათავსო). დაბინძურების რისკის შემცირების მიზნით, კარები ხელის შეხების გარეშე – სხვა მექანიზმით იღება;
- შენობა გამდინარე ცივი და ცხელი წყლით არის უზრუნველყოფილი;
- საწყობები და სათავსოები – საწარმოში არსებობს ნედლეულის, მზა პროდუქტის, შესაფუთი და სხვა დამზმარე მასალებისა და საშუალებების შესანახი განცალკევებული საწყობები და სათავსოები;
- საწყობებში უზრუნველყოფილია პროდუქტის შენახვისთვის საჭირო კლიმატური პირობები (ტემპერატურა და ფარდობითი ტენიანობა), რასაც ადასტურებს გაზომვის სათანადო საშუალებები (თერმომეტრები);
- ქიმიური ნივთიერებების შესანახად არის გამოყოფილი ცალკე სათავსო ან კარადა შესაბამისი წარწერით, რომელიც იკეტება და მხოლოდ შესაბამის უფლებამოსილ პირებს აქვთ წვდომა ამ საშუალებებზე ან/და პრეპარატებზე.





► 2.6. სანარმოო პროცესში გამოყენებული ნედლეული და დამხმარე მასალა

► 2.6.1. ბიზნესის მდებარეობა

წარმოების პირველ წელს იგეგმება 1 000 კილოგრამი თაფლის მიღება. საბოლოო პროდუქციის მისაღებად ნედლეულის(ამ შემთხვევაში თაფლის) 20%-ის დაფასოება არ ხდება და ბითუმად მიეწოდება სანარმოს ან ექსპორტიორს/ტრეიდერს, 80% კი დაფასოვდება 100, 250 და 500 გრამიან ქილებში. პირველ სანარმოო წელს, 800 კილოგრამი თაფლის დაფასოების შედეგად მიიღება შემდეგი რაოდენობის ქილები:

665 ცალი – 100 გრამიანი ქილა, 800 ცალი – 250 გრამიანი ქილა და 533 ცალი – 500 გრამიანი ქილა. ყოველწლიორად წარმოების ზრდასთან ერთად იზრდება ნედლეულის წარმოებისათვის საჭირო დამხმარე მასალის რაოდენობაც.

ერთი ცალი ბიოლოგიურად სუფთა ფიჭის ღირებულება არის 4 ლარი და ერთ სკას სჭირდება სულ 20 ცალი ფიჭა. ჯამში წარმოება პირველ წელს შეიძენს 4 000 ლარის ბიოლოგიურად სუფთა ფიჭას და 325 ლარის ბიო პრეპარატებს პროფილაქტიკური მიზნებისთვის.

► 2.6.2. ნედლეულის ფასები და მისი დინამიკა

დაუფასოებელი თაფლი გაიყიდება 35 ლარად, დაფასოებულის ფასები კი გადანაწილდება შემდეგ ნაირად:

სხრილი №9 დაფასოებული და დაუფასოებული ბიო თაფლის

პროდუქცია	ლარი/კგ	მოცულობა მილიგრამი	ფასი/ერთეული	წონითი ნილი გაყიდვებში
თაფლი დაუფასოებელი	35	1000	35	20%
თაფლი დაფასოებული (100 გრ. ჭურჭელი)	40	100	6	10%
თაფლი დაფასოებული (250 გრ. ჭურჭელი)	40	250	15	30%
თაფლი დაფასოებული (500 გრ. ჭურჭელი)	40	500	30	40%



➤ 2.7. საინვესტიციო გებმა

► 2.7.1. შესაძენი აქტივების ღირებულება

ცარი

დასახელება	ზომის ერთეული	რაოდენობა	ერთ. ღირებულება დღგ.-ს გარეშე	სულ დღგ.-ს გარეშე
40 მ ² საწარმოს მშენებლობა	მ ²	40	300	12000
8 ჩარჩოიანი ელექტრო ციპრუტი	ცალი	1	4300.00	4300.00
თაფლის ქილებში ჩამოსასხმელი დანადგარი	ცალი	1	27200.00	27200.00
სულ ინვესტიცია	42700.00	500	30	40%

► 2.7.2. არსებული აქტივების ღირებულება

დასახელება	ზომის ერთეული	რაოდენობა	ერთ. ღირებულება	სულ
არსებული თაფლის საწარმო	კვ/მ	65	200.00	13000.00
საწარმოო ხაზები და მანქანა დანადგარები				
4 ჩარჩოიანი მექანიკური ციპრუტი	ცალი	1	510.00	510.00
სკეპი	ცალი	80	300	24000
სულ არსებული აქტივები				37510





2.8. ფინანსური გეგმა

ცხრილი №10 მოგება ზარალის უცისი

მოგება ზარალის უცისი	2021	2022	2023	2024	2025		
რეალიზაცია	I წელი	%	II წელი	%	III წელი	IV წელი	V წელი
თაფლი დაუფასოებელი	7000		11200		15400	21000	28000
თაფლი დაფასოებული	31986		51186		70386	96000	127986
გაყიდვების ჯამი დღგ-ს გარეშე	38986		62386		85786	117000	155986
პრუნვის გადასახადი	390		624		858	1170	1560
პირდაპირი ხარჯები	8431		11918		15405	20055	25866
სამკურნალო პრეპარატები	325		520		715	975	1300
ფიქტების რაოდენობა სკაზე	4000		6400		8800	12000	16000
მომთაბარეობის სატრანსპორტო ხარჯი	120		120		120	120	120
ქილა	1186		1898		2610	3560	4746
ეტიკეტი	300		480		660	900	1200
სეზონური მუშაობელი	2500		2500		2500	2500	2500
მთლიანი მოგება	30165		49844		69523	95775	128560
საოპერაციო ხარჯები	5708		5703		16498	16495	16492
ადმინისტრაციული და დამხმარე პერსონალის ხელფასები	0		0		10800	10800	10800
ბიოსერტიფიცირება	2560		2560		2560	2560	2560
ელექტროენერგია	360		360		360	360	360
გაყიდვების ტრანსპორტირების ხარჯი	720		720		720	720	720
მარკეტინგის ხარჯი	1440		1440		1440	1440	1440
სხვა ზედნადები ხარჯები	600		600		600	600	600
ქონების გადასახადი	28		23		18	15	12
EBITDA მოგება სესხის % დ ამორტიზაციამდე	24457		44142		53025	79280	112069
ცვეთა	6300		5040		4032	3226	2580
მინდა მოგება	18157		39102		48993	76055	109488



ცხრილი №11 ბალანსი

წელი	I წელი	II წელი	III წელი	IV წელი	V წელი
აქტივები					
საპრუნავი საშუალებანი					
ფულადი სახსრები	24485	68649	121693	200988	313068
დებიტორები					
მარაგები					
საპრუნავი საშუალებების ჯამი	24485	68649	121693	200988	313068
ძირითადი საშუალებანი					
შენობა-ნაბობების ნარჩენი ღირებულება	0	0	0	0	0
მოწყობილობების ნარჩენი ღირებულება	24560	19648	15718	12575	10060
სატრანსპორტო საშუალებების ნარჩენი ღირებულება	0	0	0	0	0
ძირითადი საშუალებანის ჯამი	24560	19648	15718	12575	10060
სულ აქტივების ჯამი	49045	88297	137411	213562	323128
გრანტი	0	0	0	0	0
საკუთარი კაპიტალი					
მფლობელთა ინვესტიცია	30700	30700	30700	30700	30700
გაუნაწილებელი მოგება	18345	57597	106711	182862	292428
საკუთარი კაპიტალის ჯამი	49045	88297	137411	213562	323128
სულ ვალდებულებები და საკუთარი კაპიტალი	49045	88297	137411	213562	323128

ცხრილი №12 ფულადი სახსრების მიმოქცევა

წელი	2020	2021	2022	2023	2024
	I წელი	II წელი	III წელი	IV წელი	V წელი
ფულის შემოდინება					
პროდუქციის რეალიზაცია დღგ-ს გარეშე	38986	62386	85786	117000	155986
ფონდის გრანტი	0				
მფლობელთა სახსრები ძირითადი საშუალებებისათვის	4300	2100	2100	2800	3500
სესხი	0				
შემოდინების ჯამი	43286	64486	87886	119800	159486
ფულის გადინება					



სამკურნალო პრეპარატები	325	520	715	975	1300
ფიჭების რაოდენობა სკაზე	4000	6400	8800	12000	16000
შაქარი / კანდი	0	0	0	0	0
მომთაბარეობის სატრანსპორტო ხარჯი	120	120	120	120	120
ქილა	1186	1898	2610	3560	4746
ეტიკეტი	300	480	660	900	1200
სეზონური მუშახელი	2500	2500	2500	2500	2500
ადმინისტრაციული და დამხმარე პერსონალის ხელფასები	0	0	10800	10800	10800
ბიოსერტიფიცირება	2560	2560	2560	2560	2560
ელექტროენერგია	360	360	360	360	360
გაყიდვების ტრანპორტირების ხარჯი	720	720	720	720	720
მარკეტინგის ხარჯი	1440	1440	1440	1440	1440
სხვა ზედნადები ხარჯები	600	600	600	600	600
ბრუნვის გადასახადი	390	624	858	1170	1560
დანადგარების და სკების შესყიდვა	4300	2100	2100	2800	3500
გადინებების ჯამი	18801	20322	34843	40505	47406
ფულის პერიოდის დასაწყისში	0	24485	68649	121693	200988
ფული პერიოდის ბოლოს	24485	68649	121693	200988	313068



➤ 2.9. SWOT ანალიზი

S – ძლიერი მხარეები	W – სუსტი მხარეები
<p>S1. სამუშაო გამოცდილება და ბიზნესის სპეციფიკის ცოდნა</p> <p>S2. შემოსავლების სტაბილურად მზარდი დინამიკა</p> <p>S3. დარგში სანდო და კარგი რეპუტაცია.</p> <p>S4. აღრიცხვიანობის მოწესრიგებული სისტემა</p> <p>S5. ხელსაყრელი გეოგრაფიული მდებარეობა – სანარმოს ლოკაცია</p> <p>S6. კარგი კავშირები ნედლეულის მომწოდებლებთან</p>	<p>W1. არასაკმარისი რეელამა და პრომოუშენი</p> <p>W2. გაფართოებისათვის დამატებითი ფინანსური რესურსების არ ქონა</p> <p>W3. მოძველებული ტექნოლოგია</p> <p>W4. არასაკმარისი პერსონალი</p> <p>W5. ვართ ნაკლებად ცნობილი მომხმარებელთათვის.</p>
O – შესაძლებლობები	T – საფრთხეები
<p>O1. ახალ ბაზრებზე შეღწევა</p> <p>O2. პროდუქციის ასორტიმენტის გაზრდა</p> <p>O3. თანამშრომლობა დონორ ორგანიზაციებთან და გრანტების მოძიპა</p> <p>O4. თანამშრომელთა გადამზადება</p> <p>O5. ახალი ტექნოლოგიების ხელმისაწვდომობა;</p>	<p>T1. ახალი კონკურენტების გამოჩენა ბაზარზე</p> <p>T2. ფუტკრის დაავადება რეგიონში</p> <p>T3. თანადაფინანსების ვერ მოძიება</p> <p>T4. გარემოს არახელსაყრელი ცვლილებები</p> <p>T5. ქვეყანაში ეკონომიკური კრიზისი/მსყიდველობითურნარიანობის შემცირება</p>

➤ 2.10. ფინანსური კოეფიციენტების ანალიზი

სხრილი №13 ეფექტურობის კოეფიციენტი

	I წელი	II წელი	III წელი	IV წელი	V წელი	საშუალო მთელ დაგეგმილ პერიოდზე
ფიქსირებული აქტივების ბრუნვადობის კოეფიციენტი	1.59	3.18	5.46	9.30	15.5	7%
ROE საკუთარი კაპიტალის უკუგება	37%	44%	36%	36%	34%	37%
ROA აქტივების უკუგება	37%	44%	36%	36%	34%	37%

სხრილი №14 მოგებიანობის კოეფიციენტი

	I წელი	II წელი	III წელი	IV წელი	V წელი	საშუალო მთელ დაგეგმილ პერიოდზე
ერთობლივი მოგების მარჟა (Gross Profit Margin)	77%	80%	81%	82%	82%	81%
წმინდა მოგების მარჟა (Net Profit Margin)	47%	63%	57%	65%	70%	61%



► 2.11. რეგულირება/სერტიფიცირება

► 2.11.1. სახელმწიფო რეგულირებისა და/ან ლიცენზირების რეჟიმის აღწერა

ბიო თაფლის წარმოებისათვის აუცილებელია ბიო სერტიფიკატი რომლის მიღებაც ხდება თაფლის ყოველი ახალი პარტიისათვის ყოველ წლიურად მასერტიფირებელი ორგანიზაციის კავკასიერტისგან. ბიო სერტიფიკატის ღირებულება შეადგენს 800\$-ს. აღნიშნული ორგანიზაცია ახდენს მეურნეობის და წარმოების პროცესის როგორც გეგმიურ, ისე დაუგეგმავ შემოწმებებს და დარღვევების არსებობის შემთხვევაში შეიძლება მოხდეს ბიო წარმოების შეჩერება. იმისათვის, რომ ბიო წარმოება და პროდუქტის ხარისხი არ დადგეს ეჭვებეშ უნდა მოხდეს შემდეგი მოთხოვნების დაცვა:

- სკების მართვისა და მოვლის მეთოდები უნდა შეესაბამებოდეს ბიონარმოების პრინციპებს და წესებს;
- სკები უნდა იყოს განლაგებული ისეთ გარემოში სადაც დამაბინძურებლების ზემოქმედება მინიმალურია;
- იმ შემთხვევაში თუ გარემო პირობების შეცვლის გამო ფუტკრებს დასჭირდებათ დამატებითი კვება გამოყენებული უნდა იყოს მხოლოდ ბიოთაფლი ან ბიო შაქარი;
- წარმოების პროცესში უნდა იყოს გამოყენებული ბიოლოგიურად სუფთა ფიქა;
- ფუტკრების ჯანმრთელობის უზრუნველსაყოფად და დაავადების წინააღმდეგ საბრძოლველად ნებადართულია შემდეგი სახის საშუალებების გამოყენება: ჭიანჭველამჟავა, რძემჟავა, მჟაუნმჟავა, გოგირდი, ბუნებრივი ეთერზეთები, ორთქლი და ალი;
- თაფლის ამოღების დროს აკრძალულია ფუტკრის ქიმიური დამაფრთხობლების გამოყენება;
- მეფუტკრემ უნდა აწარმოოს დეტალური ჩანაწერები როგორც წარმოების ისე პროდუქტის რეალიზების დროს.

სერტიფიცირებულ მეწარმეს გააჩნია შემდეგი ვალდებულებები:

- შესაბამისობა სტანდარტის მოთხოვნებთან;
- უზრუნველყოს სერტიფიცირების და მისი აკრედიტაციის ორგანოსათვის ხელმისაწვდომობა ყველა დოკუმენტზე, პერსონალზე, ობიექტზე, და წარმოების პუნქტზე, რომელთაც გააჩნია პირდაპირი და არაპირდაპირი კავშირი ბიონარმოებასთან;
- სერტიფიცირების ორგანოსათვის ყველა იმ ცვლილების შეტყობინება რომელსაც ადგილი აქვს საწარმოო ერთეულში;
- სტანდარტის დარღვევის შემთხვევაში უნდა მოხდეს პროდუქტიდან იმ მინიშნების დაუყოვნებელი მოშორება რომელიც მიუთითებს ბიოსერტიფიცირებაზე.

ბიოსერტიფიკატის მიღების პარალელურად წარმოებას ეძლევა უფლება გამოიყენოს სერტიფიცირების ორგანოს სახელი, „გრინ კაუკაზუსის“ სავაჭრო ნიშანი და იმის ხაზგასასმელად, რომ პროდუქტი წარმოებულია ბიო საწარმოო ერთეულში, ნიშანდებაზე მწარმოებელს შეუძლია გამოიყენოს სიტყვები ორგანული, ბიოლოგიური ან ეკოლოგიური.



ერეკლე ჩიკვაძე

ჯარას სკის ასოციაციის
წევრი ქედა, სოფელი
გაიო



ქედის თაფლის მწარმოებლები

თაფლის ფესტივალზე
ართვინში



ფუტკრის ოჯახების პროფილაკტიკური დათვალიერება

ხულოს მუნიციპალიტეტი





ჭარაას სკა



ბიოლოგიურად სუფთა ფიჭა

