

UNIVERZA V LJUBLJANI
BIOTEHNIŠKA FAKULTETA
ODDELEK ZA AGRONOMIJO

Eva RUDEŽ

**IZDELAVA POSLOVNEGA NAČRTA ZA OBRAT,
USMERJEN V VZGOJO SADIK ZELENJADNIC**

DIPLOMSKO DELO

Visokošolski strokovni študij

Ljubljana, 2013

UNIVERZA V LJUBLJANI
BIOTEHNIŠKA FAKULTETA
ODDELEK ZA AGRONOMIJO

EVA RUDEŽ

**IZDELAVA POSLOVNEGA NAČRTA ZA OBRAT, USMERJEN V
VZGOJO SADIK ZELENJADNIC**

DIPLOMSKO DELO
Visokošolski strokovni študij

BUSINESS PLAN FOR VEGETABLE SEEDLINGS PRODUCTION

GRADUATION THESIS
Higher professional studies

Ljubljana, 2013

Diplomsko delo je zaključek Visokošolskega strokovnega študija hortikulture. Opravljeno je bilo na Katedri za agrometeorologijo, urejanje kmetijskega prostora ter ekonomiko in razvoj podeželja Oddelka za agronomijo Biotehniške fakultete Univerze v Ljubljani.

Študijska komisija Oddelka za agronomijo je za mentorja diplomskega dela imenovala prof. dr. A. Udovča

Komisija za oceno in zagovor:

Predsednik: prof. dr. Franc BATIČ
Univerza v Ljubljani, Biotehniška fakulteta, oddelek za agronomijo

Član: prof. dr. Andrej UDOVČ
Univerza v Ljubljani, Biotehniška fakulteta, oddelek za agronomijo

Član: prof. dr. Marijana JAKŠE
Univerza v Ljubljani, Biotehniška fakulteta, oddelek za agronomijo

Datum zagovora:

Diplomsko delo je rezultat lastnega dela. Podpisani se strinjam z objavo svojega diplomskega dela na spletni strani Digitalne knjižnice Biotehniške fakultete. Izjavljam, da je delo, ki sem ga oddala v elektronski obliki, identično tiskani verziji.

Eva Rudež

KLJUČNA DOKUMENTACIJSKA INFORMACIJA

ŠD	Vs
DK	UDK 631.15/.16:631.53.03:005.511(043.2)
KG	poslovni načrt/pridelava/sadike/zelenjadnice/kalkulacije/bilanca/ocene tveganja
AV	RUDEŽ, Eva
SA	UDOVIČ, Andrej (mentor)
KZ	SI-1000 Ljubljana, Jamnikarjeva 101
ZA	Univerza v Ljubljani, Biotehniška fakulteta, Oddelek za agronomijo
LI	2013
IN	IZDELAVA POSLOVNEGA NAČRTA ZA OBRAT, USMERJEN V VZGOJO SADIK ZELENJADNIC
TD	Diplomsko delo (Visokošolski strokovni študij)
OP	X, 35, [5] str., 13 pregl., 14 sl., 3 pril., 20 vir.
IJ	sl
JI	sl/en
AI	V Sloveniji še ne obstaja dovolj konkurenčnosti na področju specializiranih obratov, ki bi se ukvarjali z masovno pridelavo sadik zelenjadnic. Vendar je z dobro zasnovano in izbrano tehnologijo pridelovanja možno ustanoviti podjetje, ki bi konkuriralo največjim okoliškim obratom. Največja ovira pri tem je seveda začetni kapital, velik delež stroškov pade predvsem na osnovna sredstva, saj je pridelovalni proces zelo tehnološko izpopolnjen in robotiziran. Panoga zahteva tudi strokovno usposobljen kader. Poslovno zamisel smo preverili s pomočjo poslovnega načrta, in to z opisom panoge, raziskavo in analizo trga, trženjsko strategijo in prodajo, managementom in organizacijo, finančnimi projekcijami, oceno tveganja in terminskim načrtom. Rezultati so pokazali pozitivne rezultate in s tem ekonomsko upravičenost investicij.

KEY WORDS DOCUMENTATION

- ND Vs
- DC UDC 631.15/.16:631.53.03:005.511(043.2)
- CX business plan/production/plants/vegetables/calculation/ market analysis/ risk assessment
- AU RUDEŽ, Eva
- AA UDOVČ, Andrej (supervisor)
- PP SI-1000 Ljubljana, Jamnikarjeva 101
- PB University of Ljubljana, Biotechnical Faculty, Department of Agronomy
- PY 2013
- TY BUSINESS PLAN FOR VEGETABLE SEEDLINGS PRODUCTION
- DT Graduation Thesis (Professional Study Programmes)
- NO X, 35, [5] p., 13 tab., 14 fig., 3 ann., 20 ref.
- LA sl
- Al sl/en
- AB There is not enough competition in the area of specializes mass vegetable seedling production in Slovenia yet. However, with good business design and selected production technology it is possible to start business that would compete with the largest surrounding vegetable seedling producers. The greatest obstacle is initial capital, a large propotion of the costs fall mainly in fixed assets, as the production process is very technologically sophisticated and robotized. The industry also requires highly trained professional staff. Bussiness idea was checked by means of a bussiness plan; with description of branch, research and market analysis, marketing and sales strategy, management and organisation, financial projections, risk assessment and time shedule. The results showed positive results and therefore the economic viability of investments.

KAZALO VSEBINE

	Str.
KLJUČNA DOKUMENTACIJSKA INFORMACIJA	III
KEY WORDS DOCUMENTATION	IV
KAZALO VSEBINE	V
KAZALO PREGLEDNIC	VII
KAZALO SLIK	VII
KAZALO PRILOG	IX
1 UVOD	1
1.1 POVOD ZA DELO	1
1.2 DELOVNA HIPOTEZA	1
2 PREGLED OBJAV	2
2.1 STANJE NA PODROČJU VRTNARSKE PRIDELAVE V SLOVENIJI	2
2.1.1 Uvoz in izvoz zelenjave	3
2.2 NAČINI PRIDELAVE ZELENJADNIC	4
2.3 VZGOJA SADIK ZELENJADNIC	4
2.3.1 Tehnične, ekološke, organizacijske in zakonske zahteve za pridelovanje sadik zelenjadnic	5
2.3.2 Pridelovalni proces	6
2.3.3 Sadike za prodajo	8
3 POSLOVNI NAČRT	9
3.1 ANALIZA MALIH POVPRASEVALCEV	10
3.2 ANALIZA VELIKIH POVPRASEVALCEV	10
4 REZULTATI	12
4.1 PANOGA, PODJETJE IN PROIZVODI	12
4.1.1 Podjetje Sadika	12
4.1.2 Ustanovitev podjetja	12
4.1.3 Lokacija in prostori podjetja	13
4.1.4 Izdelek in storitev	13
4.1.4.1 Proizvodni proces v podjetju Sadika	13
4.2 RAZISKAVA IN ANALIZA TRGA	14
4.2.1 Analiza malih povpraševalcev	14
4.2.2 Analiza velikih povpraševalcev	17
4.3 TRŽENJE IN PRODAJA	17
4.3.1 Trženjska analiza in strategija	17
4.3.2 Konkurenčna primerjava	18
4.3.3 Prodajna strategija	18
4.3.4 Načrtovana prodaja	19
4.4 MANAGEMENT IN ORGANIZACIJA	21

4.4.1	Organizacijska struktura	21
4.4.2	Managerska ekipa	21
4.4.3	Načrt osebja	22
4.5	FINANČNE PROJEKCIJE	23
4.5.1	Kalkulacija pridelave	23
4.5.1.1.	Kalkulacija pridelave sadik – plodovke	24
4.5.1.2	Kalkulacija pridelave sadik – solatnice	25
4.5.1.3	Kalkulacija pridelave sadik – kapusnice	26
4.5.1.4	Kalkulacija pridelave sadik – korenovke in gomoljnice	26
4.5.1.5	Kalkulacija pridelave sadik – čebulnice	27
4.5.2	Načrt izkaza uspeha	28
4.5.3	Načrt bilance stanja	28
4.5.4	Analiza točke preloma	29
4.6	OCENE TVEGANJ	29
4.7	TERMINSKI NAČRT	30
5	SKLEPI	31
6	POVZETEK	32
7	VIRI	34
	ZAHVALA	
	PRILOGE	

KAZALO PREGLEDNIC

	Str.
Preglednica 1: Proizvodnja in poraba zelenjave v Sloveniji (Poročilo..., 2010), v tonah	3
Preglednica 2: Pridelovalne zahteve za uspešen vznik in čas gojenja sadik vrtnin (Osvald in Osvald – Kogoj, 1999)	8
Preglednica 3: Izračun števila sadik v rastlinjakih	20
Preglednica 4: Načrtovana prodaja sadik zelenjadnic iz planirane vzgoje	20
Preglednica 5: Načrtovanje stroškov osebja	22
Preglednica 6: Kalkulacija pridelave sadik - plodovke	24
Preglednica 7: Kalkulacija pridelave sadik - solatnice	25
Preglednica 8: Kalkulacija pridelave sadik - kapusnice	26
Preglednica 9: Kalkulacija pridelave sadik - korenovke	26
Preglednica 10: Kalkulacija pridelave sadik -čebulnice	27
Preglednica 11: Izkaz uspeha za prvih pet let poslovanja	28
Preglednica 12: Začetna bilanca stanja	28
Preglednica 13: Terminski načrt procesa ustanavljanja in zagona podjetja	30

KAZALO SLIK

	Str.
Slika 1: Pridelovalne površine, namenjene posameznim skupinam vrtnin v letu 2010 (Statistične informacije, 2010)	2
Slika 2: Prodajne poti pridelovalcev zelenjave v Sloveniji (Statistične informacije, 2010)	3
Slika 3: Dejavniki, ki vplivajo na končno obliko sadike (Osvald in Kogoj-Osvald, 1999)	4
Slika 4: Načrtovani potek opravil pri gojenju sadik na večjih pridelovalnih vrtnarskih obratih (Osvald in Osvald-Kogoj, 1999)	6
Slika 5: Anketni vprašalnik za male povpraševalce	10
Slika 6: Odgovori anketiranih na vprašanje "Katere sadike zelenjadnic kupujete?" za leto 2012	14
Slika 7: Odgovori anketiranih na vprašanje "Koliko sadik zelenjadnic povprečno kupite?" za leto 2012	14
Slika 8: Odgovori anketiranih na vprašanje "Kolikokrat letno kupite sadike zelenjadnic?" za leto 2012	15
Slika 9: Odgovori anketiranih na vprašanje "Spol" za leto 2012	15
Slika 10: Odgovori anketiranih na vprašanje "Starost" za leto 2012	16
Slika 11: Odgovori anketiranih na vprašanje "Izobrazba" za leto 2012	16
Slika 12: Odgovori 53. pridelovalcev zelenjave na vprašanje "Koliko sadik kupujete?" za leto 2012	17
Slika 13: Funkcijska organizacijska struktura podjetja	21
Slika 14: Točka preloma za podjetje Sadika	29

KAZALO PRILOG

- PRILOGA A: Letni terminski plan setve in prodaje, v št. gojitvenih plošč
- PRILOGA B: Cenik semen, 2013 (Cvetlice Dornig, 2013)
- PRILOGA C: Ponudba za opremo rastlinjaka (Gašpirc..., 2012)

SEZNAM KRATIC IN OKRAJŠAV

%	-	odstotek
ha	-	hektar
t	-	tona
mio.	-	milijon
t.i.	-	tako imenovan
itn	-	in tako naprej
oz.	-	oziroma
itd.	-	in tako dalje
d.o.o.	-	družba z omejeno odgovornostjo
s.p.	-	samostojni podjetnik
t.j.	-	to je
DDV	-	davek na dodano vrednost
goj.	-	gojitvena
q	-	količina
RS	-	Republika Slovenija

1 UVOD

Pridelovanje zelenjave je danes velika tržna priložnost za številne kmetije v Sloveniji, zlasti tam, kjer jim naravne danosti vključno z možnostjo namakanja, to tudi omogočijo. Ta panoga prinaša večje dohodke s hitrimi obrati kapitala in intenzivnostjo dela.

Zaradi vse večje zavesti o zdravi prehrani in nezaupanja v kakovost uvožene zelenjave, je pridelava zelenjave ekološke in integrirane pridelave v porastu. Z novimi tehnologijami pridelave in organizacijo pridelovalnega procesa bi lahko v Sloveniji zelenjavo ponujali skozi vse leto in zmanjšali odvisnost od uvoza. Osveščeni potrošniki se vse bolj zavedajo pomena zdrave zelenjave in pomembnosti vrste pridelave ter porekla. Zelenjava, pridelana v Sloveniji, ima prednost glede svežosti in večje notranje vrednosti - vsebnost za človeka koristnih sestavin, v primerjavi z zelenjavo, ki je dalj časa v transportu in v skladiščih (Bavec, 2003).

Vedno več ljudi, ki imajo prostorsko zmožnost in čas, se zaradi zaostrenih gospodarskih razmer in rasti cen zelenjave odloča za pridelavo zelenjave na domačem vrtu. Le na vrtu imamo nadzor nad pridelavo, dodajanjem hranil, gnojil in fitofarmaceutskih sredstev, ljudem pa predstavlja pridelava zelenjave hobi, rekreacijo, druženje na skupnih vrtovih v mestih in vir osnovnih presnih živil. Tako kmetom kot pridelovalcem na domačem vrtu pa je skupno, da za uspešno pridelavo potrebujejo kakovostne sadike. Kot v svoji diplomski nalogi navaja Molan (1993) je lastna pridelava sadik je smotrna pri površini njiv večji od 2,5 ha, pridelovalec na vrtu pa iz semena težko vzgoji kakovostne sadike.

1.1 POVOD ZA DELO

Za današnji čas je značilna hitra industrializacija in širitev urbanih središč, kar pa vpliva tudi na večje povpraševanje po hrani. Kmetije, ki so odgovorile povpraševanju trga in se usmerile v pridelavo sadja in zelenjave, so prišle do pomembnega vira dohodka.

Sadike zelenjadnic so zelo pomemben člen v tem pridelovalnem krogu, zato želimo z diplomsko nalogo preučiti, ali je ekonomsko smiselno v širši okolici mestnega središča postaviti specializiran obrat za pridelavo sadik zelenjadnic, glede na to, da je to zelo velika investicija.

Rezultati uspešnosti bodočega podjetja so najlepše razvidni iz poslovnega načrta, ki zavzema vse teme, od ustanovitve, opisa in usmeritve podjetja, tržne analize, strategije trženja, finančnega načrta ter managementa, zato smo se odločili, da diplomsko nalogo predstavimo na ta način.

1.2 DELOVNA HIPOTEZA

Predvidevamo, da je ob dobri zasnovi podjetja, ki bi se specializiralo v pridelavo sadik zelenjadnic in s pravimi pristopi trženja ter prodaje mogoče že v prvih letih delovanja zagotoviti pokritje in dobiček podjetja.

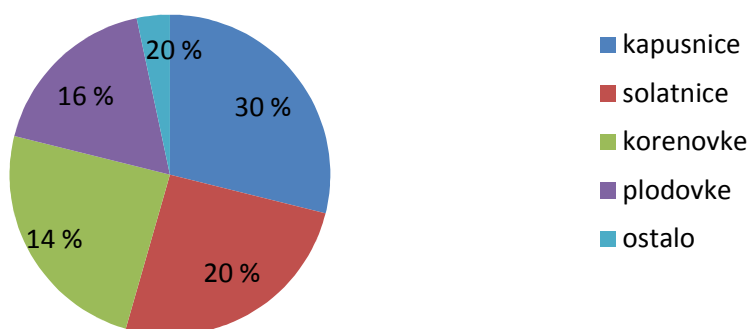
2 PREGLED OBJAV

2.1 STANJE NA PODROČJU VRTNARSKE PRIDELAVE V SLOVENIJI

Iz popisa tržnega vrtnarstva v Sloveniji je razvidno, da smo imeli v letu 2010 1.192 tržnih pridelovalcev zelenjadnic. Osnovna površina, namenjena za tržno pridelavo zelenjadnic, je v letu 2010 obsegala 1.216 ha ali 0,3 % vseh kmetijskih zemljišč v uporabi. Ker pa se je ista površina v istem letu uporabljala večkrat, je velikost osnovnih površin v resnici skoraj 1.500 ha (Statistične informacije, 2010). Največji pridelovalni območji sta Podravje in Osrednjeslovenska regija, tako po številu pridelovalcev kot pridelovalnih površinah.

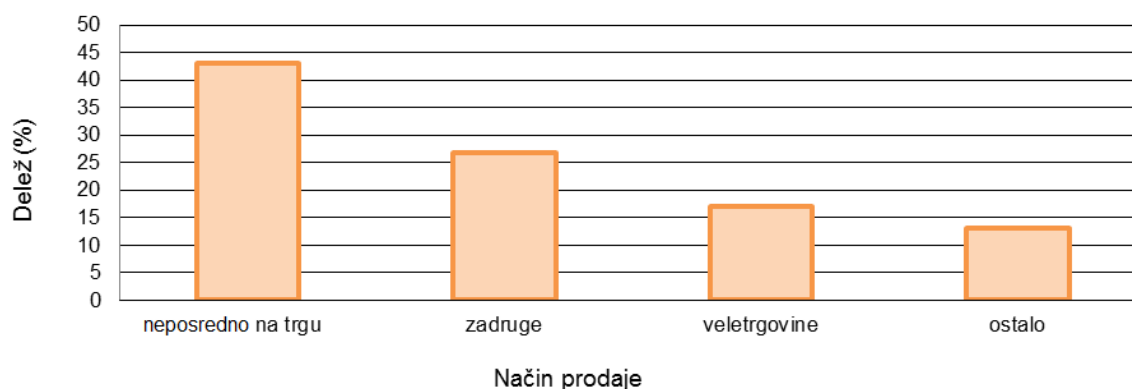
K skupni vrednosti kmetijske proizvodnje je pridelava zelenjadnic v obdobju zadnjih desetih let prispevala med 3 % in 5 %, leta 2010 je znašala vrednost pridelave celotne zelenjave 42,65 mio EUR. Skupni pridelek tržnih zelenjadnic je v letu 2010 znašal približno 41.000 ton (Poročilo ..., 2010).

Pridelava zelenjadnic v Sloveniji poteka v pretežni meri na prostem, saj se kar 94 % vseh tržnih površin zelenjadnic nahaja na prostem. Zato imajo v zelenjadarstvu na pridelek velik vpliv vremenski dejavniki (Poročilo ..., 2010).



Slika 1: Pridelovalne površine, namenjene posameznim skupinam vrtnin v letu 2010 (Statistične informacije, 2010)

V letu 2010 je bilo največ zelenjadarske obdelovalne površine, 30 %, namenjene gojenju kapusnic (belo in rdeče zelje, ohrovt, brstični ohrovt, kitajski kapus, cvetača, brokoli, kolerabica), 20 % zemljišč je bilo namenjenih gojenju solatnic (solata, endivija, radič, motovilec), 14 % je bilo uporabljenih za gojenje korenovk in gomoljnic (korenček, zelena, peteršilj, rdeča pesa, mesečna redkvica, črna redkev, repa, podzemna koleraba), 16 % kmetijskih zemljišč je bilo namenjenih za gojenje plodovk (paradižnik, paprika, feferoni, jajčevci, melone, lubenice, kumare, bučke), ter 20 % za gojenje ostale zelenjave - špinačnice, čebulnice, stročnice in druge zelenjave (Statistične informacije, 2010).



Slika 2: Prodajne poti pridelovalcev zelenjave v Sloveniji (Statistične informacije, 2010)

Glede na način prodaje zelenjave se največji odstotek pridelovalcev odloča za prodajo neposredno na trgu (43 %), sledi prodaja zadrugi (26,9 %), na debelo v veletrgovini (17,1 %), manj pa prodaja menzam in hotelom, namenjeno samooskrbi ... (Statistične informacije, 2010).

2.1.1 Uvoz in izvoz zelenjave

Slovenija je neto uvoznica zelenjave. Povprečna stopnja samooskrbe s svežo zelenjavo je okoli 31 %. Letna količina slovenskega uvoza je okoli 149.000 ton zelenjave, od tega 65 % sveže, več v zimskih mesecih, ko pri nas ni primernih vremenskih razmer za gojenje zelenjave. Izvoz je obsegal 13.000 ton. Po posameznih vrstah zelenjave se v obliki sveže zelenjave uvozi največ paradižnika, čebule, paprike in solate, izvozi pa paradižnika, paprike, kumar in čebule (Poročilo ..., 2010)

Podgoršek (2008) v svoji doktorski disertaciji navaja, da so vzroki za uvoz vrtnin predvsem:

- nezadostna izenačenost doma pridelanih svežih vrtnin,
- nedosegljivost informacij potencialnim kupcem o doma pridelanih vrtninah,
- slabša kakovost domačega pridelka,
- cene domačega pridelka so višje od uvoženih.

Preglednica 1: Proizvodnja in poraba zelenjave v Sloveniji (Poročilo..., 2010), v tonah

ZELENJAVA SKUPAJ	2007	2008	2009
Pridelano (t)	65,2	78,2	83,9
Uvoz (t)	137,6	151,1	148,5
Izvoz (t)	9,5	13,1	10,2
Domača poraba (t)	193,4	216,2	222,2
- izguba (t)	10,7	12,9	13,2
- seme (t)	0,02	0,03	0,03
- poraba za prehrano (t)	182,6	203,3	208,9
Poraba na prebivalca (kg)	90,4	100,5	102,3
Stopnja samooskrbe (%)	33,7	36,2	37,8

2.2 NAČINI PRIDELAVE ZELENJADNIC

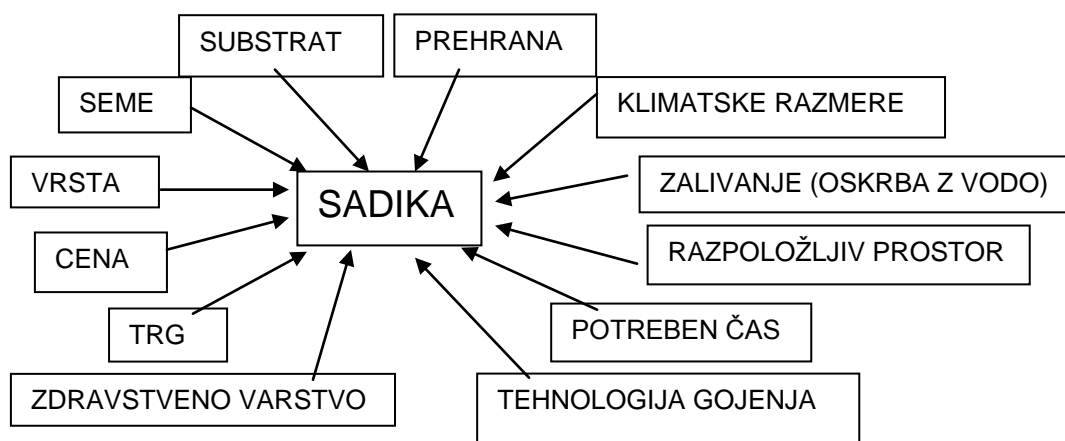
Najbolj razširjena in uveljavljena je še vedno konvencionalna pridelava, katere prednosti so veliki pridelki, velika delovna storilnost in lažje delo, uporabljajo pa se mineralna gnojila in kemični pripravki proti boleznim in škodljivcem.

Integrirano pridelovanje zelenjave stremi k zmanjšani porabi kemičnih pripravkov, gnojenje se izvaja na podlagi analiz, uporablja se kolobar.

Pri ekološki pridelavi pa je prepovedana uporaba kemičnih sredstev za zatiranje bolezni in škodljivcev ter vse vrste lahko topnih gnojil. Tlom dodajamo organsko snov, uporabljamo kolobar, zastirke proti plevelom, naravne pripravke proti boleznim in uporabljamo odpornejše sorte. Taka pridelava dosega manjše pridelke in višji cenovni razred (Bavec, 2004).

2.3 VZGOJA SADIK ZELENJADNIC

Ne glede na način, je potrebno za uspešno pridelavo zelenjadnic zagotoviti kakovostne sadike. V današnjem času je gojenje sadik s koreninsko grudico spodrinilo setev v setvenico, gojenje v zaprti gredi, na njivi..., saj omogoča enakomerno razvite sadike, zgodnejšo pridelavo, rastline ne doživljajo stresa ob presajanju itn. Za uspešno gojenje sadik je nujno načrtovanje vseh operacij, od nabave repromateriala (semena, substrati, gojitvene plošče, itd.), izvedbe setve, rabe kalilne komore, načina transportiranja znotraj obrata, določanja razmer v zaščitenem prostoru in do dostave kupcem (Pardossi in sod., 1989).



Slika 3: Dejavniki, ki vplivajo na končno obliko sadike (Osvald in Kogoj-Osvald, 1999)

2.3.1 Tehnične, ekološke, organizacijske in zakonske zahteve za pridelovanje sadik zelenjadnic

➤ TEHNIČNE ZAHTEVE

V gojitvenem prostoru so razmere za kalitev in rast sadik veliko bolj ugodne kot na prostem, pri neposredni setvi. Omogočen je nadzor nad temperaturo, vlago, osvetlitvijo, količino vode, hranili in gnojili v substratu. Prav tako je manjša poraba semena in propad rastlin zaradi bolezni - ker so rastline bolj skoncentrirane, jih lažje oskrbujemo in varujemo. Vse to pa omogoča doseganje izenačenih sadik, ki so zdrave in sposobne prenesti stres ob presajanju, kar pa je za pridelovalce zelenjave oz. končne kupce zelo pomembno. Gojenje sadik s koreninsko grudico v gojitvenem prostoru je lahko popolnoma mehanizirano, kar olajšuje delo zaposlenim, vendar pa morajo biti usposobljeni za oskrbo sadik. Prav tako pa so investicijski stroški veliki - potrebna je oprema za gojenje sadik (rastlinjaki z avtomatiko za krmiljenje vseh procesov, repromaterial, semena), specializirani stroji za polnjenje gojitvenih plošč in presajanje (Popović in Lazić, 1989).

➤ EKOLOŠKE ZAHTEVE

Pri gojenju sadik imamo večji nadzor nad porabo fitofarmaceutskih sredstev, večji ekološki problem predstavlja embalaža iz nerazgradljivih materialov (gojitvene plošče), ki je okoljsko obremenilen odpadek (Popović in Lazić 1989).

➤ ORGANIZACIJSKE ZAHTEVE

Načrtovanje terminov pridelave je nujna pri pridelavi sadik, tako za gojitelje sadik kot za pridelovalce zelenjave. Sadike se naročajo vnaprej. Pred sezono se gojitelj in pridelovalec dogovorita o vrsti, količini, sorti in tipu sadik, pa tudi o času prevzema in ceni.

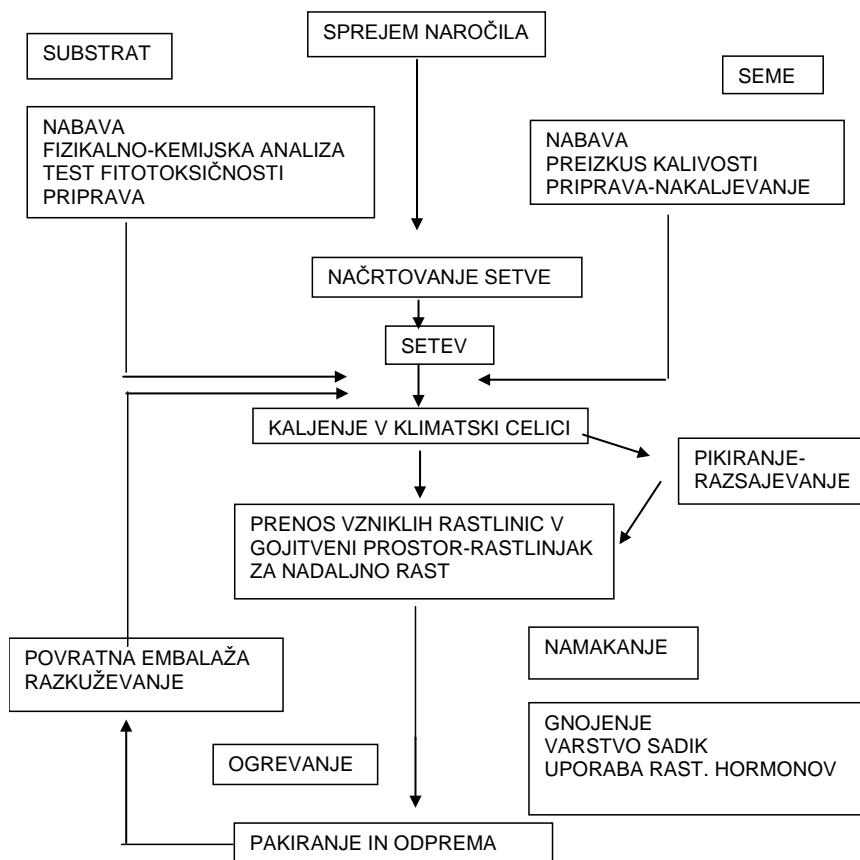
Sadike so med pridelavo vsaj dvakrat pregledane s strani fitosanitarne službe. Na podlagi pregledov in dokumentacije, ki spremlja seme, so opremljene z deklaracijo o kakovosti sadilnega materiala. Tako se lažje rešujejo morebitne reklamacije sadik (Zeleni..., 2012).

➤ ZAKONSKE ZAHTEVE

Vsak, ki prideluje sadike zelenjave, mora izpolnjevati predpisane pogoje za opravljanje dejavnosti, ki so določene v Zakonu o zdravstvenem varstvu rastlin, sprejetem leta 2001. Biti mora vpisan v register pridelovalcev, predelovalcev, uvoznikov in distributerjev rastlin, rastlinskih proizvodov in drugih nadzorovanih predmetov. Vpis v register pa ne velja za majhne pridelovalce, ki pridelujejo sadike za lokalni trg oz. za samooskrbo (Poročilo ..., 2010).

2.3.2 Pridelovalni proces

Shema pridelovalnega procesa povzeta po viru Osvald in Osvald-Kogoj (1999).



Slika 4: Načrtovani potek opravil pri gojenju sadik na večjih pridelovalnih vrtnarskih obratih (Osvald in Osvald-Kogoj, 1999)

- SPREJEM NAROČILA

Specializirana podjetja za vzgojo sadik imajo zelo velike kapacitete pridelave sadik. Vnaprej prodana pridelava oz. gojenje sadik po naročilu omogoča nižje cene sadik, saj v tem primeru cene ne vključujejo tveganja, da sadik ne bi prodali. Tako načrtovanje pa ima prednost tako za pridelovalca kot za končnega kupca, v svoji diplomski nalogi navaja Makuc (1993).

- PRIPRAVA SUBSTRATA

Substrat je rastna podlaga, ki mora biti posebno na začetku rastne dobe skrbno izbrana. Za to začetno fazo je pomembno, da ima rastlina dovolj vlage, zraka v zemlji in delež hranil. Dobra izbira v ta namen so šotni substrati, sestavljeni iz razkisane bele in črne šote, obogatene s hranili. Običajno se obrati odločajo za nakup že pripravljenega substrata, zagotavljati pa morajo zračnost, veliko sposobnost zadrževanja vode in mineralnih snovi, sposobnost hitrega ogrevanja, optimalen pH, dobro drenažno

sposobnost itd.

Ob izbiri substratov iščemo take, ki omogočajo (Bartolini in Petrucelli, 1991):

- enakomerno in popolno napolnitev celic v gojitvenih ploščah,
- ugodne razmere za kalitev in rast sadik,
- enakomerno oskrbo z vodo,
- dobro obstojnost koreninskih grudic tudi pri mehaniziranem presajanju.

- SEME IN SETEV

Kvalitetno seme je osnova za gojenje vrtnin, saj vpliva na uspešnost vznika in izenačeno rast gojenih rastlin. Pri uporabi avtomatske sejavnice se najpogosteje uporablja obložena (pilirana) semena - to so semena optimalne kakovosti, s posebnimi oblogami (Osvald, 2006).

- KALILNICA

Zelo priporočljiva je uporaba komore za nakaljevanje, kamor prestavimo gojitvene plošče takoj po setvi, v njej pa ostanejo do vznika. V kalilnici lažje vzdržujemo optimalno temperaturo in vlago (Guarella in Pellerano, 1989).

- OSKRBA SADIK

Po setvi je priporočljivo vodi za zalivanje dodati fungicide proti padavici sadik. V času gojenja je potrebno skrbeti za zadostno količino svetlobe, toplote, vlage in hranil.

Zalivamo zjutraj, najbolje z rahlo ogreto vodo. V začetku zalivamo z 2-3 litri vode na m², kasneje pa s 5-6 litri. Pogostnost in način dodajanja hranil sta odvisna od kakovosti uporabljenega substrata, dodajati je potrebno manj dušika in več kalija in fosforja.

Poskrbeti je treba za uravnavanje svetlobe. V zimskem času sadike dosvetljujemo, v času, ko pa je sončno sevanje premočno, pa jih moramo senčiti. Zelo pomembno je tudi prezračevanje gojitvenega prostora, saj zmanjšamo relativno zračno vlago in sadikam zagotovimo dovolj kisika (Pardossi in sod., 1989).

Preglednica 2: Pridelovalne zahteve za uspešen vznik in čas gojenja sadik vrtnin (Osvald in Osvald-Kogoj, 1999)

Vrsta vrtnine	Optimalna T za vznik (°C)	Čas nakaljevanja v kalilni komori (ure)	Premer grudic (cm)	Čas gojenja (dni)
Blitva	24-26	48	3	30-35
Bučke	25-26	36	8	25-28
Dinje	25-26	36	8	35-38
Endivija	24-26	36-48	3	30-35
Gomoljasti janež	25	72	3	35-38
Jajčevce	25-27	72-84	8	70-85
Lubenice	26-33	48	8	36-42
Kumare	22-24	24	8	20-22
Paprika	25-27	72-84	8	70-85
Paprika za predelavo	25-27	72-84	3	38-40
Paradižnik	24-26	60-72	8	60-70
Paradižnik za predelavo	22-24	24-36	3	30-35
Radič	24-26	48	3	30-35
Solata	16-18	36	3	30-35
Špargelj/beluš	26	72-84	3,5	45-50
Zelena	26	100-120	3	60-70
Zelje	22-24	36	8	35-38

2.3.3 Sadike za prodajo

Sadika za prodajo mora biti zdrava, lepega videza in primerno razvita (4 do 8 listov). Imeti mora dobro razvite korenine in liste ter ne sme biti pretegnjena. Gojene sadike v gojitvenih ploščah z večjim volumnom so manj občutljive na presaditveni stres. Sadike je treba pred prodajo tudi utrditi, v gojitvenem prostoru znižamo temperaturo za nekaj stopinj - tako jih navajamo na podobne razmere, kot so na prostem. Potrebno je tudi manj zalivanja, kar ugodno vpliva na odpornost proti nizkim temperaturam. Pred prodajo jih zalijemo, da dalj časa ohranijo svežino (Osvald, 2006).

3 POSLOVNI NAČRT

Za predstavitev izbrane teme, to je preučitev predvsem ekonomske uspešnosti novonastalega podjetja, ki bi se ukvarjalo s pridelavo sadik zelenjadnic, sem izbrala obliko poslovnega načrta.

Poslovni načrt je pisni dokument, v katerega vpišemo svoje razumevanje posla, o katerem razmišljamo in je tako rezultat razmišljanja, analiziranja in raziskovanja v procesu poslovnega planiranja. Z njim preverimo položaj in razvojne možnosti iz več zornih kotov: pravnega, tehnološkega, finančnega, motivacijskega...in jih sestavimo v celoto.

V poslovnem načrtu poteka večfunkcijska obravnava številnih poslovnih funkcij: prodaje, marketinga, proizvodnje, tehnologije, financ ... (Glas, 1999). Z njim lahko:

- preverimo poslovno zamisel,
- spoznamo ekonomiko in organizacijo posla ter se tako pripravimo na vodenje,
- ocenimo potrebna sredstva in pretehtamo načine, kako do njih priti,
- se predstavimo poslovnim bankam, raznim skladom, na razpisih in drugim partnerjem.

Preden posel realiziramo, preverimo poslovno zamisel in naredimo poslovni načrt. Če medtem ugotovimo, da posel ne obeta, lahko brez škode in finančnih posledic, zamisel za investicijo opustimo. Praviloma postaja poslovni načrt del rednega poslovanja organizacije. Glavna poglavja poslovnega načrta so (Vidic in sod., 2008):

- panoga, podjetje in njegovi proizvodi,
- raziskava in analiza trga,
- načrt trženja in prodaja,
- management in organizacija
- finančne projekcije,
- ocene tveganj,
- terminski načrt.

Viri podatkov obsegajo tako priročnike za izdelavo poslovnih načrtov, kot tudi učbeniki, ki obravnavajo ekonomske teme. Podatke za raziskavo trga sem dobila z anketiranjem mimoidočih in z vprašalnikom. Za ekonomske analize sem tudi potrebovala preučiti konkurenco, predvsem njihove investicije, stroške in cene. Pri tem so mi pomagali v podjetju Zeleni Hit d.o.o., kjer so mi posredovali finančne podatke za izračune in odgovarjali na moja vprašanja v zvezi z nakupnim obnašanjem njihovih kupcev.

Poslovnemu načrtu sem priložila tudi ponudbo za opremo rastlinjakov, ki so mi jo naredili v podjetju Izdelava, montaža in servis namakalnih sistemov Tomaž Gašpirc s.p. (Gašpirc..., 2012). Pri njih sem dobila tudi informacije v zvezi s potrebno tehnologijo za profesionalno vrtnarsko pridelavo.

- Za potrebe analize sem predvidela 5-letno poslovanje podjetja, v obdobju od leta 2013 do 2017. Podatki zajemajo prihodke, odhodke in opravljeno delo.
- Za izračun amortizacije sem upoštevala celotno investicijo z vsemi potrebnimi vlaganji za zagon pridelave. Za izračun sem ocenila življenjsko dobo na podlagi ocen proizvajalcev opreme, predvsem pa ambicij, da je potrebno najkasneje v 10. letih obstoječo opremo zamenjati.
- V kalkulaciji sem na stroškovne nosilce prenesla stroške in izračunala povprečne stroške stroškovnega nosilca. Povprečne stroške sem dobila tako, da sem nastale stroške delila s proizvedenimi količinami, ki so te stroške povzročile. S kalkulacijo sem tudi izračunala lastne cene proizvodov in tako določila prodajne cene.
- Kot metodo dela sem izbrala anketni vprašalnik ter z njim analizirala male in velike povpraševalce.

3.1 ANALIZA MALIH POVPRASHEVALCEV

Želela sem dobiti konkretne podatke v zvezi z nakupnim obnašanjem (vrste, količine sadik, termin nakupa) malih povpraševalcev po sadikah zelenjadnic, zato sem se odločila, da z najpogostejšim instrumentom za zbiranje teh primarnih podatkov, to je z vprašalnikom, pridem do odgovorov. Sestavila sem vprašalnik in ljudi v mesecu marcu 2012 spraševala pred vrtnimi centri v Ljubljani in Kranju (Kalia, Rotar, Vrtni center Gašperlin, Sloga) in na tržnici v Ljubljani.

Katere sadike zelenjadnic kupujete, koliko in kolikokrat jih kupujete?				
	DA / NE	POVPREČNO ŠT. SADIK do10, 10-20, 20-30, od 30	NAKUP 1x, 2x, 3x	
PLODOVKE (paradižnik, paprika, feferoni, kumare ...)				
SOLATNICE (solata, endivija, radič)				
KAPUSNICE (zelje, cvetača, brokoli ...)				
KORENOVKE (korenje, peteršilj, zelena...)				
ČEBULNICE (čebula, por, drobnjak...)				
DRUGE VRTNINE (cepljene sadike, azijske zelene rastline, špargelj, artičoka, rabarbara...)				
SPOL	M	Ž		
STAROST	do 20	20-40	40-60	od 60
IZOBRAZBA	Osnovna	Srednja	Visoka	

Slika 5: Anketni vprašalnik za male povpraševalce

Dobila sem 150 odgovorov, analiza le teh je predstavljena v nadaljevanju.

3.2 ANALIZA VELIKIH POVPRASHEVALCEV

Pri analiziranju velikih povpraševalcev, tj. kmetov, ki se ukvarjajo z vrtnarsko proizvodnjo, me je prav tako zanimalo ali sadike kupujejo ali vzgajajo, katere kupujejo in v kakšnih količinah. Pri ugotavljanju stanja je bila uporabljena metoda telefonske ankete, 53 takih pridelovalcev je odgovarjalo na enaka vprašanja kot mali povpraševalci: Katere sadike zelenjadnic kupujejo, koliko in kolikokrat jih kupujejo? Od baznih vprašanj je bila bistvena le regija, kjer živijo, saj so pridelovalci vrtnin večinoma kmetijska gospodarstva, kjer dela cela družina, tako da spol, starost in pa izobrazba za našo raziskavo niso pomembni podatki.

4 REZULTATI

4.1 PANOGA, PODJETJE IN PROIZVODI

4.1.1 Podjetje Sadika

Podjetje Sadika bo specializiran obrat za pridelavo sadik zelenjadnic. Poslanstvo podjetja je zagotavljati popolno zadovoljstvo strank s kakovostnimi sadikami, prilagodljivostjo asortimana in odzivnostjo na novosti (nove sorte), ki se v tej panogi zelo pogosto menjavajo.

Vizija podjetja je v petih letih postati enakovreden konkurent ostalim velikim pridelovalcem sadik, kot so podjetje Zeleni hit (Ljubljana), Vrtnarstvo Škofic (Kranj), Vrtnarstvo Globočnik (Kranj), Cornus (Ljutomer) ..., s časom, širitvijo podjetja in preučitvijo možnosti pa bi razširili trg na celotno Slovenijo ter na ozemlje Hrvaške.

Cilj podjetja je vsakoletna stalna rast bruto dobička, vlaganje v širitev proizvodnje in znanje. V prvih petih letih bi pridobili 25 % tržni delež vseh končnih kupcev, skupni prihodki pa bi po ocenah rasli po 10 % stopnji letno. Tržna priložnost se kaže v več dejavnikih. Primarni razlog je usmerjevanje kmetij v pridelavo zelenjave, posebno v bližini večjih mest. Glede na to, da je lastna pridelava sadik zelenjadnic smotrna pri površini, večji od 2,5 ha (Molan, 2003), za Slovenijo pa je značilna velika razdrobljenost kmetijskih površin in s tem manjša pridelovalna območja, vidimo v tem priložnost za veleprodajno, planirano vzgojo. Seveda se večji dobiček ustvari pri neposredni prodaji končnemu kupcu, zato se bomo usmerili tudi na prodajo pred našim obratom, na tržnici, raznih spomladanskih sejmih ...

4.1.2 Ustanovitev podjetja

Podjetje Sadika bo registrirano kot družba z omejeno odgovornostjo. Za ustanovitev je potrebno imeti minimalni osnovni kapital v višini 7.500 EUR, stvarni vložek pa bo sestavljal osebni računalnik, pisarniško pohištvo, manjše kombinirano vozilo, v podjetje pa bomo vložili tudi prihranke. Podjetje se lahko registrira preko spleta, kar je najbolj enostavna in najcenejša različica. Sledi odprtje poslovnega računa in izdelava žiga.

Za postavitev proizvodnih objektov in ostale opreme potrebujemo 229.000 EUR kredita za kar bomo najeli dolgoročni kredit. Letna obrestna mera bo 5 %, doba odplačevanja pa 10 let. Nadejamo se uspešnosti pri kandidaturi za nepovratna sredstva Evropske unije in subvencioniranje obrestne mere, ki jo zagotovi naša država. Stroški ustanovitve podjetja bodo tako sestavljeni iz ustanovnega kapitala in bančnih storitev. Bančna garancija bo podpis hipoteke na zemljišče in stanovanjska hiša lastnice podjetja, tako bo vrednost enaka znesku kredita. Prikaz sredstev in obveznosti do vira sredstev je podrobneje predstavljeno v poglavju 4.5.3. Načrt bilance stanja.

Ocena stroškov proizvodnih objektov in ostale opreme:

- Gojitveni prostori: 1700 m² po ceni 30 EUR / m², znese 51.000 EUR,
 - Avtomatizacija in namakalna oprema v vrednosti 17.000 EUR,
 - Sejalnica s ceno 6.000 EUR,
 - Poplavne mize - 50 kosov, znese 10.000 EUR,
 - Kotlovnica na lesno biomaso je ocenjena na 140.000 EUR,
 - Skladiščni prostor s pisarno z nabavno vrednostjo 5.000 EUR.
- Oprema skladiščnega prostora (pohištvo, računalnik) je stvarni vložek v podjetje,
 - zagon proizvodnje (repromaterial), ocenjen na 42.500 EUR, pa bi bil financiran z odlogom plačila.

4.1.3 Lokacija in prostori podjetja

Podjetje bo locirano ob avtocesti A2 Ljubljana – Maribor, pri izvozu Domžale. Proizvodni objekti bodo stali na zemljišču v lasti podjetja Sadika, v velikosti 0,8 ha. V primeru širitve proizvodnje, je podjetju na voljo najem ali odkup sosednjih parcel, ki so v lasti občine.

Proizvodni in ostali objekti bodo urejeni sistematično in pregledno, saj bomo tako lahko pri našem delu dosegli veliko učinkovitost in kakovost. Prostori ustrezajo vsem predpisom in tako zajemajo:

- PROIZVODNI OBRAT; sestavljali ga bodo trije gojitveni prostori, plastenjaki, skupno 1700 m². Dva, v katerih bo potekala proizvodnja, bosta dimenzije 10 x 70 m, prodajni pa 10 x 30 m. Stali bodo na gradbenem zemljišču, ki je last podjetja.
- SKLADIŠČNI PROSTOR S PISARNO; v montažni izvedbi.

4.1.4 Izdelek in storitev

Glavna dejavnost podjetja bo proizvodnja sadik zelenjadnic. Ker pa se je nujno stalno prilagajati potrebam kupcev, bomo za večje odjemalce zagotavljali prevoz sadik, razna izobraževanja, svetovanja in predstavitve novih sort, za manjše končne kupce pa bomo nudili razne pripomočke za vrt, semena, gnojila, substrate, seveda pa bo potrebno tudi svetovati, za kar bodo poskrbeli ustrezno izobraženi zaposleni.

Asortiman sadik zelenjadnic se iz leta v leto spreminja, prav tako pa ga je potrebno prilagoditi danim naravnim razmeram in naročniku. Zavezali se bomo le eni semenarski hiši, ki nam bo dobavljala kakovostna semena po primerni ceni.

4.1.4.1 Proizvodni proces v podjetju Sadika

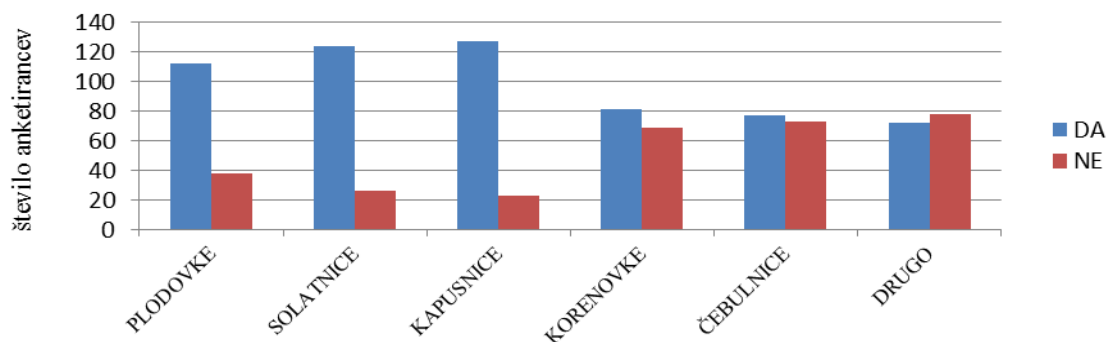
- Na začetku letnega turnusa podjetje sprejme naročilo kupcev in načrtuje setev. Nabavi in pripravi ves potreben material za proizvodnjo.

- Nato se začne setev: gojitvene plošče čim bolj enakomerno napolnimo s substratom. Setev opravimo s specialno podtlačno sejalnico, ki poseje celo gojitveno ploščo naenkrat.
- Po setvi sledi enakomerno prekrivanje semena. Po posejani gojitveni plošči potresemo drobljeni vermikulit.
- Posejane plošče postavimo v gojitveni prostor za nadaljno rast.
- Ves čas skrbimo za optimalne gojitvene razmere (temperatura, gnojenje, namakanje, varstvo, zračenje, senčenje...).
- Ko so sadike dovolj velike, jih pripravimo za prodajo. Potrebno je pakiranje in odprema sadik na naslov kupca. Neprodane razdelimo za prodajo na vrtnariji, na tržnici in po drugih prodajnih poteh.
- Sledi priprava, popis zalog in naročanje materiala za ponovni turnus po načrtu setve.

4.2 RAZISKAVA IN ANALIZA TRGA

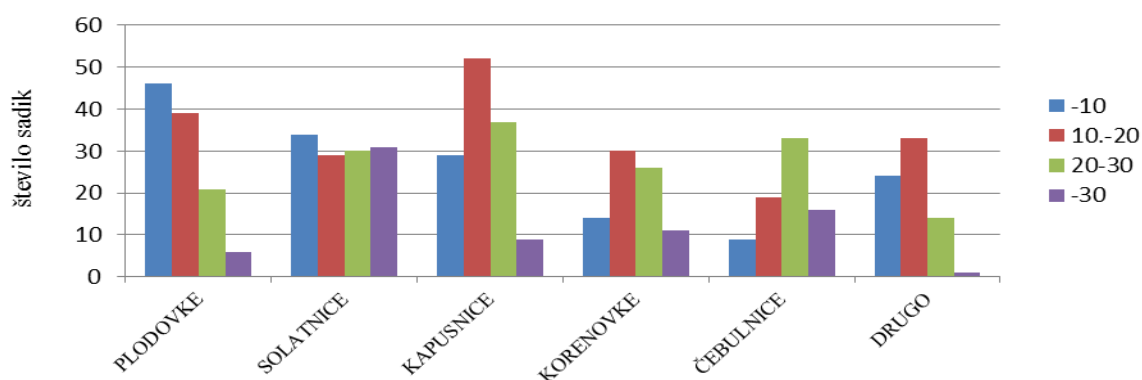
4.2.1 Analiza malih povpraševalcev

Z metodo ankete smo preverili nakupno obnašanje malih povpraševalcev. Odgovori so predstavljeni na spodnjih slikah:



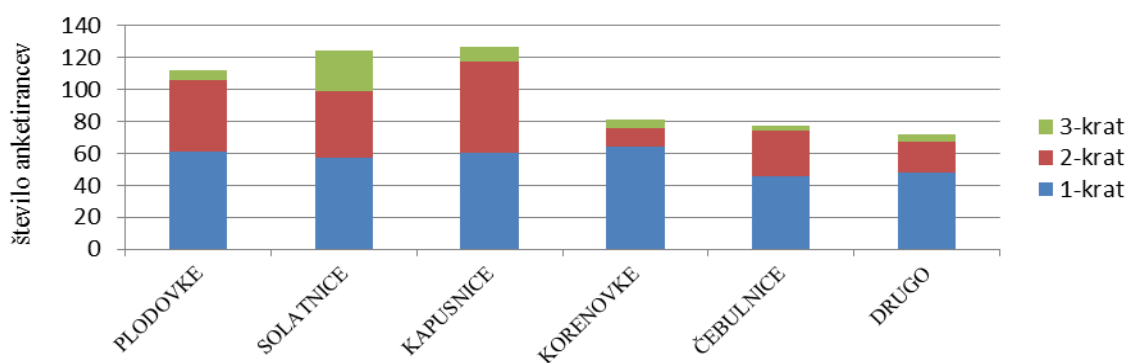
Slika 6: Odgovori anketiranih na vprašanje "Katere sadike zelenjadnic kupujete?" za leto 2012

Največ vprašanih kupuje sadike kapusnic, solatnic in plodovk, manj korenovk, čebulnic in drugih vrtnin.



Slika 7: Odgovori anketiranih na vprašanje "Koliko sadik zelenjadnic povprečno kupite?" za leto 2012

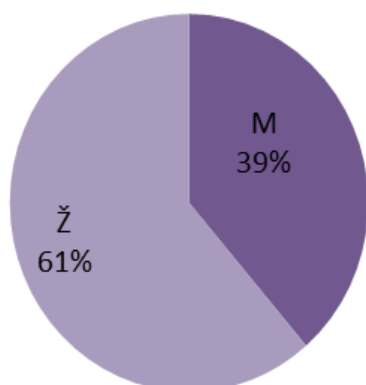
Anketiranci kupujejo povprečno 10 do 20 kosov sadik različnih skupin zelenjadnic.



Slika 8: Odgovori anketiranih na vprašanje "Kolikokrat letno kupite sadike zelenjadnic?" za leto 2012

Največji odstotek vprašanih sadike zelenjadnic kupuje enkrat letno, kapusnice, solatnice in plodovke pa tudi dvakrat.

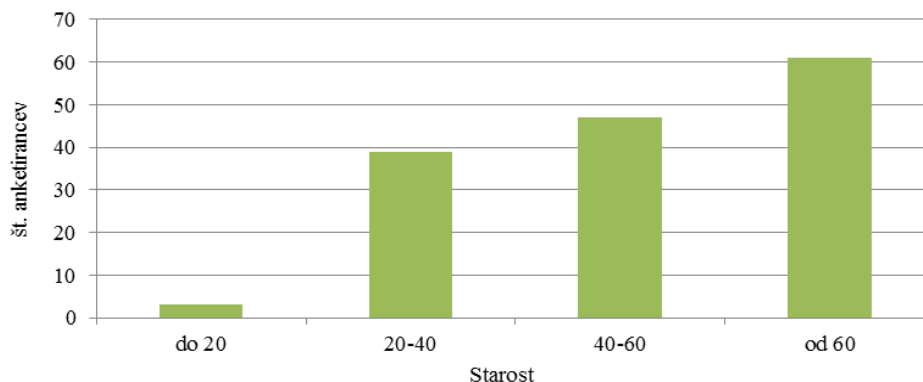
- SPOL



Slika 9: Odgovori anketiranih na vprašanje "Spol" za leto 2012

Anketiranci so bili po večini ženskega spola.

- STAROST



Slika 10: Odgovori anketiranih na vprašanje "Starost" za leto 2012

Njihova povprečna starost je bila nad 60 let.

- IZOBRAZBA



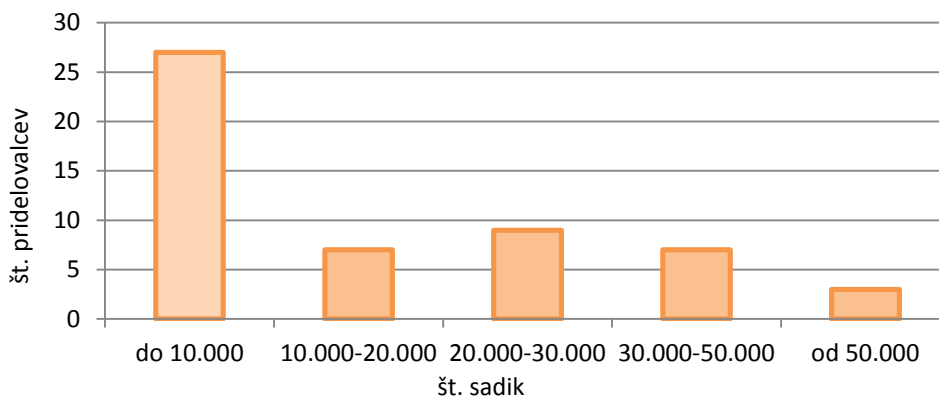
Slika 11: Odgovori anketiranih na vprašanje "Izobrazba" za leto 2012

Povprečni anketiranec je imel osnovno oziroma srednje visoko izobrazbo. Iz ankete lahko razločimo, da bi bila najbolj ekonomsko učinkovita pridelava plodovk, solatnic in kapusnic, ki jih kupuje večji odstotek populacije, ki ima vrt. Kupujejo tudi večje količine in večkrat letno. Upravičenost investicije v proizvodnjo korenovk in čebulnic bo potrebno preveriti še z drugimi izračuni.

Pri baznih vprašanjih posebnosti ni zaznati. Malo več kupujejo ženske, upokojenke, z dokončano osnovno ali srednjo šolo. Mlajši in pa nadpovprečno izobraženi pa ne kažejo posebnega zanimanja za kupovanje sadik in posledično gojenje vrtnin na domačem vrtu.

4.2.2 Analiza velikih povpraševalcev

Z metodo ankete smo preverili nakupno obnašanje velikih povpraševalcev. Iz ankete se da razbrati da dve tretjini vprašanih velikih pridelovalcev sadike zelenjadnic kupuje. Največ kupujejo sadike plodovk, solatnic in kapusnic, čebulnic in korenovk manj, in to količine do 10.000 sadik (27 pridelovalcev). Več kot 50.000 sadik kupujejo le trije. Kupujejo jih za enkratno spomladansko sajenje, manj kot 30 % pridelovalcev jih kupuje večkrat letno. Pridelovalci so večinoma iz Ljubljanske regije (46 %), iz Gorenjske (23 %) in Štajerske (18 %), iz ostalih regij jih je manj (13 %).



Slika 12: Odgovori pridelovalcev zelenjave na vprašanje "Koliko sadik kupujete?" za leto 2012

Iz preglednice je razvidno, da pridelovalci največ kupujejo količine do 10.000 sadik in pa od 20.000 - 30.000 sadik. Ugotovitev, da 75 % pridelovalcev zelenjave sadike kupuje, kaže na to, da se splača pridelovati sadike zelenjadnic, posebno plodovk, solatnic in kapusnic. Povprašanih pridelovalcev (53) je največ iz okolice Ljubljane, kjer bi bilo locirano tudi naše podjetje, kar je tudi dobro glede logističnih zadev in približevanju kupcev.

Glede na ocenjeno količino sadik, ki bi jih pridelali na našem obratu, bi potrebovali okrog 50 takih strank.

4.3 TRŽENJE IN PRODAJA

4.3.1 Trženjska analiza in strategija

Vodilni segment kupcev naših produktov sestavljajo pridelovalci zelenjave. Strategija podjetja je zasnovana tako, da se nas bodo zapomnili po tem, da so po nabavi sadik zelenjadnic sami uspešno vzgojili dober, zdrav in okusen pridelek. Tak pridelek ima na trgu višjo ceno, tako da bo zadovoljstvo obojestransko, tako za nas kot za pridelovalca. Poskrbeli bomo tudi za izobraževanje in svetovanje kot tudi za hitro in zanesljivo distribucijo, korekten posloven odnos in zmerno cenovno politiko.

Kupce bomo pridobili z zmernim, ne preveč agresivnim in dolgotrajnim oglaševanjem, saj ciljamo predvsem na dobro poslovanje na dolgi rok. Oglaševali bomo predvsem v profesionalnih revijah za zelenjadarsko proizvodnjo in časopisih s kmetijsko tematiko. Po različnih kanalih bomo poročali o novostih in podjetju, organizirali predstavitve, se predstavili na spletni strani, delili promocijski material ... V primeru manjšega odziva pa se

lahko obrnemo še na direktno pošto ali pa osebni marketing - osebno bomo obiskali pridelovalce in jim predstavili našo ponudbo.

Drugi segment kupcev pa predstavljajo kupci sadik za pridelavo zelenjave na domačem vrtu. Ta segment ni zanemarljiv, drugačna je tudi cenovna politika, ki prinaša večji dobiček. Poskrbeli bomo za vsesplošno zadovoljstvo z različnimi prodajnimi akcijami, gojitvenimi ploščami z različnimi vrstami zelenjadnih sadik, svetovanjem, različnimi pripomočki za vrt, literaturo itd.

Prodaja in oglaševanje bo prilagojeno razpoložljivi količini sadik, saj je sezona velikih pridelovalcev zelenjave ponavadi zgodnejša kot vrtničarska. Glavnina slednje traja od sredine meseca aprila in vse do sredine meseca junija. Tako bomo s prodajo končnemu kupcu pospravili zalogo, ki je ostala po planirani setvi. Tržili bomo preko letakov, radijskih oglasov in naše spletne strani.

Za marketinške dejavnosti in promocije bomo letno namenili 1.500 do 2.000 EUR.

4.3.2 Konkurenčna primerjava

V naši bližini sta dve manjši vrtnariji, v okolici pa tudi dva vrtna centra: Seme sadike Mengeš in Vrtni center Gašperlin v Mostah. Skupno vsem konkurentom je, da njihova glavna dejavnost ni vzgoja in prodaja sadik zelenjadnic, ampak so bolj usmerjeni v pridelavo cvetja, sadnih sadik in prodajo ostalih vrtnih pripomočkov, zato nam prej kot konkurenco predstavljata priložnost za posrednika pri prodaji naših sadik.

V Sloveniji pa je nekaj večjih obratov z enako dejavnostjo, Zeleni Hit iz Ljubljane, Cornus iz Ljutomera, Vrtnarstvo Škofic in Vrtnarstvo Globočnik iz Kranja.

Glavna prednost podjetja Sadika bo specializacija in lokacijsko zelo primerna postavitev ob avtocesti. S cenovno politiko bomo enako ugodni kot ostali ponudniki sadik pri nas, veleprodajno pa še cenejši, kar bo privabilo dosti kupcev.

4.3.3 Prodajna strategija

Glede na to, da pričakujemo povečevanje kmetij, ki bodo usmerjene v pridelavo zelenjave in ob upanju, da bo država še bolj spodbujala pridelovalce, da zmanjšamo odvisnost od uvoza zelenjave, pričakujemo vsakoletno rast pridelave in prodaje naših proizvodov - sadik zelenjadnic. Ocenjujemo, da bi rast lahko bila do 10 % letno.

Naši produkti so zelo sezonsko naravnani, višek sezone planirane vzgoje sadik zelenjadnic nam predstavlja od meseca februarja do aprila, zato se je potrebno usmeriti v razširitev ponudbe tudi na ostale mesece. Tako bomo ponujali tudi sadike za pozno poletno pridelovanje, ostale posebne sadike, kot so cepljene sadike, artičoke, rabarbara... usmerili pa se bomo tudi na pridelavo sadik avtohtonih sort ter eko sadik.

Na trg bomo prišli z nekoliko nižjimi cenami, v naslednjih letih pa jih bomo lahko povišali.

4.3.4 Načrtovana prodaja

Naše produkte bomo zaradi obširnosti razdelili po skupinah, kar bo omogočalo lažje in preglednejše izračune. Ti produkti so:

➤ solatnice (solata, radič, endivija)

Pri izračunu smo upoštevali, da sadika solatnice od setve do prodaje potrebuje 30 dni. S setvijo solate bomo začeli konec meseca januarja in izvedli 8 letnih turnusov sejanja. Sadike bodo na voljo od konca meseca februarja dalje. Konec julija začnemo s setvijo endivije in radiča v treh turnusih. Sadike bodo na voljo mesec kasneje.

➤ kapusnice (zelje, cvetača, brokoli, kolerabica, ohrovt)

Pri sadih kapusnic smo upoštevali, da bodo do prodaje potrebovale 35 dni. S setvijo začnemo konec meseca januarja in ponovimo 7 turnusov. Sadike bodo na voljo za prodajo od marca dalje.

➤ plodovke (paradižnik, paprika, feferoni, jajčevci, kumare, bučke)

Sadiko razhudnikovk vzgojimo v 70. dneh, bučevke (kumar in bučk), pa potrebujejo 25 dni. S setvijo pričnemo v sredini meseca januarja in izvedemo 4 turnuse. Nato v drugi triadi februarja v dveh turnusih sadimo kumare in bučke. S prodajo začnemo marca.

➤ korenovke in gomoljnice (listnati peteršilj, zelena)

Sadika je za prodajo pripravljena v 65. dneh. Sejemo v dveh turnusih, in sicer v drugi triadi meseca februarja, s prodajo začnemo sredi aprila.

➤ čebulnice (čebula, por)

Sadike bodo za prodajo pripravljene 45 dni po setvi. Začnemo sejati sredi februarja, v dveh turnusih, prodajamo pa od sredine aprila naprej.

Letni termiski plan setve in prodaje je prikazan v prilogi A.

Sadike do prodaje zasedajo prostor v rastlinjaku različno dolgo, prav tako jih lahko sejemo večkrat letno. Na podlagi izračuna skupnega števila sadik v rastlinjakih pa je izračunano število sadik letno. Upoštevan delež kala je 10 %.

Imamo dva rastlinjaka v izmeri 10 x 70 m in enega 10 x 30 m, kar nam daje bruto površino 1.700 m², v izračunih je upoštevana 85 % zasedenost prostora z gojitvenimi ploščami.

Za setev smo uporabili gojitvene plošče iz stiropora z dimenzijami 32 x 52,5 cm, s površino 0,17 m², kar znese 6 gojitvenih plošč/m². Za setev plodovk in kapusnic imamo plošče s 84 vdolbinami, za ostale skupine pa take s 104 vdolbinami.

Rudež E. Izdelava poslovnega načrta za obrat, usmerjen v vzgojo zelenjadnic.

Dipl. delo. Ljubljana, Univ. v Ljubljani, Biotehniška fakulteta, Oddelek za agronomijo, 2013

Preglednica 3: Izračun števila sadik v rastlinjakih

Postavke v kalkulaciji / Produkti	Solatnice	Kapusnice	Plodovke	Korenovke	Čebulnice
Št. vdolbin v goj. plošči	104	84	84	104	104
Št. sadik/m ²	624	504	504	624	624
Število terminov sajenja (letni turnus)	11	7	4	2	2
Št. sadik/letno	847.496	305.172	225.456	72.176	126.256
Kalo (-10 %)	84.750	30.517	22.546	7.217	12.626
Skupno št. sadik	762.746	274.655	202.910	64.959	113.630
Prodajna cena sadike (EUR)	0,09	0,09	0,36	0,09	0,09
Skupni znesek (EUR)	68.647	24.719	73.048	5.846	10.227
Stroški/sadiko (EUR)	0,0688	0,0797	0,2100	0,0611	0,0611
Dobiček/sadiko (EUR)	0,0212	0,0103	0,1500	0,0289	0,0289

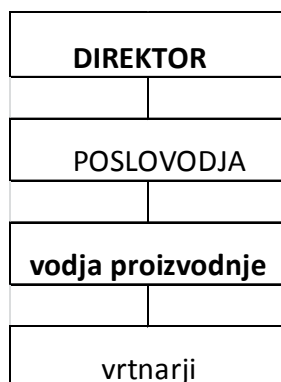
V spodnji preglednici so predstavljeni prihodki od prodaje sadik zelenjadnic za prvo leto po mesecih ter za prvih pet let.

Preglednica 4: Načrtovana prodaja sadik zelenjadnic iz planirane vzgoje

Mesec/leto	Št. prodanih produktov	% prodanih produktov	Cena produkta (EUR)	Znesek prihodka (EUR)
2014	1.418.900	100 %	0,09 / 0,36	182.487
JANUAR	0	0 %	0,09 / 0,36	0
FEBRUAR	81.151	5,7 %		7.303
MAREC	202.813	14,3 %		18.254
APRIL	477.335	33,6 %		69.476
MAJ	479.124	33,8 %		71.390
JUNIJ	0	0 %		0
JULIJ	0	0 %		0
AVGUST	162.302	11,4 %		14.607
SEPTEMBER	16.192	1,1 %		1.457
OKTOBER	0	0 %		0
NOVEMBER	0	0 %		0
DECEMBER	0	0 %		0
2015	1.418.900	100 %	0,095 / 0,36	188.567
2016	1.418.900	100 %	0,095 / 0,365	189.581
2017	1.418.900	100 %	0,100 / 0,365	195.661
2018	1.418.900	100 %	0,100 / 0,370	196.676

4.4 MANAGEMENT IN ORGANIZACIJA

4.4.1 Organizacijska struktura



Slika 13: Funkcijska organizacijska struktura podjetja

- Direktor: odgovoren je za poslovanje celotne družbe. Je edini pooblaščen za plačevanje računov in sklepanje pogodb. Skrbi tudi za večino računovodskih zadev.
- Poslovodja: med njegove delovne naloge spadajo dejavnosti s področja marketinga, kadrovanja, notranjega nadzora, nabave in prodaje. Skrbi tudi za celotno organizacijo podjetja in o vseh zadevah redno poroča direktorju.
- Vodja proizvodnje: med njegove naloge spada skrb za vso organizacijo dela v proizvodnji, preverjanje zalog repromaterialov, preverjanje kakovosti sadik, skrb za red, pomoč delavcem in prodaja končnim kupcem na objektih.
- Vrtnarji: njihove naloge so priprava semena, substrata in ostalega potrebnega za začetek proizvodnje, setev, presajanje in oskrba posevkov. Skrbeti morajo za urejenost proizvodnih objektov in opravljati ostale naloge, za katere jih zadolži vodja proizvodnje.

4.4.2 Managerska ekipa

Managerska ekipa bo sestavljena iz direktorja - poslovodje ter njegovih pomočnikov, med katere spadajo vodja proizvodnje in vrtnarji.

- ❖ Direktor - Eva Rudež; skrbela bom za finančne, računovodske in pravne zadeve. Na teh področjih že imam izkušnje, saj sem več let delala v podjetju kot poslovodja.
- ❖ Poslovodja - Eva Rudež; določen čas bosta funkciji direktorja in poslovodje združeni in bo to delo opravljala ena oseba. Če bo posel stekel po naših načrtih, bomo uvajali najbolj zanesljivega delavca, ki bo prevzel delovno mesto poslovodje. Kot poslovodja bom skrbela za kadrovske, organizacijske, logistične in nadzorne zadeve. Z delom v vrtnarski panogi sem dodobra seznanjena, po poklicu sem diplomirani agronom s triletnimi izkušnjami s področja vrtnarjenja in pomoči pri vodenju vrtnarije.

- ❖ Vodja proizvodnje - še ni določen; skrbel bo predvsem za vodenje proizvodnje in procesov v njem. Zadolžen bo za vse vrtnarje, usklajeval bo delo in bo v pomoč pri vsakdanjem delavniku. Izbrala bom osebo z vsaj nekajletnimi izkušnjami s podobnega področja, po možnosti bo po poklicu agronom, izkazati pa se bo moral s tehničnega in praktičnega področja, saj bo takorekoč zadolžen za vsa opravila in popravila na obratu. Na začetku bomo kandidatu ponudili uvajanje in delo za določen čas 3. mesecev. Če se bo izkazal, pa bo dobil službo v podjetju za nedoločen čas.
- ❖ Vrtnarji- še niso določeni; med njihove delovne naloge spada vse kar se nanaša na delo v vrtnarstvu, zato bomo izbrali študente agronomije (praksa) s končano srednješolsko izobrazbo vrtnarskega tehnika. Najemali jih bomo po potrebi - 4 študente za 4 mesece (od januarja do konca aprila) in 2 študenta za 2 meseca (junij in julij).

4.4.3 Načrt osebja

Preglednica 5: Načrtovanje stroškov osebja

Osebj	Število	Mesečna bruto plača (EUR)	Letna bruto plača (EUR)
Direktor/poslovodja	1	1.100	13.200
Vodja proizvodnje	1	900	10.800
Vrtnarji	4, 2	680	13.600
SKUPAJ PLAČE LETNO (EUR)		37.600	

Osebj v podjetju bo štelo poleg mene kot direktorja/poslovodja le enega stalno zaposlenega, to je vodja proizvodnje. Direktorjeva plača bo prvo leto 1.100 EUR, pripadali pa mi bodo tudi dodatki za uspešno delo. Tako si bomo zagotovili fleksibilnost in prilagajanje stroškov glede na poslovanje podjetja.

Bruto mesečna plača vodje proizvodnje pa bo 900 EUR, vključevala bo tudi stimulacijske dodatke. Po potrebi bomo najemali tudi študente, urna postavka zanje bo 4,00 EUR/uro.

V ceno sadik je všteto delo - pavšal 0,025 EUR (oz. 0,04 EUR pri plodovkah) na sadiko, kar zneske skupaj 38.456 EUR letno. Razlika med skupnimi letnimi plačami in zneskom iz pavšala na sadiko (856 EUR) je namenjena za kritje delovnih ur še kakšnega dodatnega študenta in za stimulacijske dodatke.

4.5 FINANČNE PROJEKCIJE

4.5.1 Kalkulacija pridelave

V preglednicah 6. do 10. so zbrani podatki za izračun stroškov, s pomočjo katerih dobimo lastno ceno sadike. Potem smo določili prodajno ceno sadike in izračunali dobiček, ki je razlika med prihodki in odhodki. V prodajne cene ni vključen 22 % DDV, ocena dobička je znesek pred obdavčenjem. Sadike zelenjadnic so združene v skupine po pripadnosti rastlinskim skupinam. Pri vsaki skupini je navedeno število sezon sejanja. Seveda ne bomo sejali le eno sorto posamezne zelenjadnice, vendar smo za izračun uporabili povprečno ceno semen različnih sort. Večina stroškov je podanih kot pavšal na sadiko, ki je izračunan tako, da so dejanski stroški v določeni skupini stroškov, deljeni na število pridelanih sadik letno. Za izračun so uporabljene cene iz leta 2013.

a) Cena semena

Pri izračunu smo upoštevali povprečno ceno semena določene vrste zelenjadnice (cenik je v prilogi).

b) Gojitvena plošča / gojitveni lončki

Pri gojitvenih ploščah in presaditvenih lončkih smo upoštevali ceno 0,18 EUR oz. 0,016 EUR na kos.

c) Substrat in vermikulit

Pri izračunu substrata smo upoštevali, da ga pri gojitvenih ploščah s 104 vdolbinami porabimo 2,91 l/ploščo (0,028 l/vdolbino), pri gojitveni plošči s 84 vdolbinami 5,88 l/ploščo (0,07 l/vdolbino) in pri lončku 0,278 l. Cena izbrane 70-litrške vreče substrata je 4,44 EUR. Vermikulit smo všteli k ceni substrata, saj ga porabimo zelo malo in ima nizko ceno, tj. 300 EUR/tona. Vračunali smo porabo 2 mm nasutja preko substrata.

d) Gnojenje in varstvo (Metrob, 2013)

Za gnojenje vseh vrst sadik smo izbrali biotični pripravek AlgaPlasmin, ki pospešuje ukoreninjenje in zmanjšuje presaditveni stres rastlin. Tretiranje je foliarno, s koncentracijo 0,3 % pri porabi vode 900 l/ha. Cena za 1 kg pakiranje je 10,5 EUR. Na sadikah bo uporabljen 1x.

- Za varstvo solatnic smo izbrali pripravek Signum - preventivni fungicid za varstvo pred sivo plesnijo, črno in belo gnilobo. Uporablja se koncentracija 1,5 kg/ha pri porabi vode 900 l/ha. Cena 1 kg je 64,90 EUR.
- Za plodovke smo izbrali preventivni fungicid Rovral AquaFlo, za varstvo pred plesnijo, in sicer v koncentraciji 1.5 kg/ha pri porabi vode 900 l/ha. Cena 1 l = 46,20 EUR.
- Pri kapusnicah preventivnega varstva ne bomo izvajali.
- Pri čebulnicah in korenovkah smo uporabili preventivni insekticid Nemasys. Cena zavoja je 11 EUR in zadošča za 60 m². Uporabili bomo tudi Rovral AquaFlo za varstvo pred sivo plesnijo in zatiranje bele gnilobe. Potrebna koncentracija je 1,5 kg/ha pri porabi vode 900 l/ha. Cena 1 l = 46,20 EUR.

e) Stroški ogrevanja, elektrike in vode

Stroški ogrevanja so ocenjeni iz pogovorov pridelovalca sadik iz Rogaške slatine, ki za ogrevanje rastlinjaka 10 x 30 m uporablja biomaso. Na mesec za rastlinjak porabi približno 10 - 20 m³ smrekovih sekancev, s tem da ogreva rastlinjak 3 mesece letno. Naši plastenjaki bi po takem izračunu porabili 255 m³ sekancev, katerih cena je 20 EUR/m³. Stroške elektrike pridelovalec ocenjuje na 600 EUR letno, stroške porabe vode pa 500 EUR, kar preračunano na naše objekte pomeni 3.400 EUR za elektriko in 2.833 EUR za vodo. Ocenjeni stroški so podani kot pavšal na sadiko.

f) Amortizacija

Stopnja amortizacije ustreza letnim obrokom za poplačilo kredita banki. Tako je 229.000 EUR, kolikor bo znesel bančni kredit, amortiziran na 10 let in pripisanih je 5% obresti, znesek pa deljen na število sadik, ki jih bomo letno proizvedli.

g) Ostali stroški

V pojmu ostali stroški so skriti stroški vzdrževanja, reklame, potni stroški, ostali stroški poslovanja, zavarovanje, stroški telefona, poštnin, računovodske storitve, izobraževanje in nepredvideni stroški. Prav tako pa tudi drugi stroški pri pridelavi sadik, kot so označevanje lončkov, opore, popravila, dograditve luči, folije, škropilnica, dozator za dognojevanje... Ocenjeni so na 15.000 EUR in v kalkulacijah podani kot pavšal na sadiko.

h) Stroški dela

Stroški dela so prav tako ocenjeni kot pavšal na sadiko in so namenjeni poplačilu stroškov plač in nakazil najeti delovni sili. Le pri skupini plodovk je koeficient za izračun 0,04 EUR na sadiko, saj imamo z njimi nekaj več dela na sadiko (pinciranje, presajanje...)

4.5.1.1 Kalkulacija pridelave sadik - plodovke

Preglednica 6: Kalkulacija pridelave sadik - plodovke

Št. celic v goj. plošči	84
Št. sadik letno	225.456 sejanih, 202.910 pridelanih
Vrste	Paradižnik, paprika, feferoni, jajčevci, kumare, bučke

Artikel	Količina	Cena/enoto	Znesek (EUR)
Seme (kos)	225.456	0,0827	18.645
Gojitvena plošča (kos)	2.684	0,1800	483
Gojitveni lončki d = 9 cm (kalo 5%)	214.183	0,0160	3.427
Substrat in vermikulit - pavšal na sadiko		0,0236	4.788
Gnojenje in varstvo	90 g Algoplasmin + 0,067 l Rovral		3,50
Stroški ogrevanja, elektrike, vode – pavšal na sadiko		0,0080	1.623
Amortizacija- na sadiko		0,0166	3.368
Ostali stroški - pavšal na sadiko		0,0106	2.151
Delo – pavšal na sadiko		0,0400	8.116
	STROŠKI SKUPAJ (EUR)		42.604,50

Se nadaljuje

Rudež E. Izdelava poslovnega načrta za obrat, usmerjen v vzgojo zelenjadnic.

Dipl. delo. Ljubljana, Univ. v Ljubljani, Biotehniška fakulteta, Oddelek za agronomijo, 2013

Nadaljevanje

	Lastna cena sadike plodovke (EUR)	0,21
	Prodajna cena sadike plodovke (EUR)	0,36

PRIHODKI OD PRODAJE (EUR)	73.048,00
ODHODKI (EUR)	42.604,50
DOBIČEK (EUR)	30.443,50

Pri tej skupini zelenjadnic so stroški na sadiko največji, saj je cena semena visoka, porabimo več substrata zaradi presajanja (32.775 l v celotni pridelavi) in potrebujemo še okrogle lončke. Delo - pavšal pa je ocenjen na 0,04 EUR na sadiko, kar je 0,015 EUR na sadiko več kot pri ostalih skupinah, saj je všteto še pinciranje, presajanje, vezanje na oporo. Dobiček je pri skupini plodovk največji, imajo tudi najvišjo prodajno ceno.

4.5.1.2 Kalkulacija pridelave sadik - solatnice

Preglednica 7: Kalkulacija pridelave sadik - solatnice

Št. celic v goj. plošči	104
Št. sadik/letno	847.496 sejanih, 762.746 pridelanih
Vrste	Solata, radič, endivija

Artikel	Količina	Cena/enoto	Znesek (EUR)
Seme (kos)	847.496	0,0041	3.475
Gojitvena plošča (kos)	8.149	0,18	1.467
Substrat in vermikulit- pavšal na sadiko		0,0019	1.610
Gnojenje in varstvo	366 g Algoplasmin +21 g Signum		3,50
Stroški ogrevanja, elektrike, vode – pavšal na sadiko		0,008	6.102
Amortizacija- na sadiko		0,0166	12.662
Ostali stroški - pavšal na sadiko		0,0106	8.085
Delo – pavšal na sadiko		0,025	19.069
	STROŠKI SKUPAJ (EUR)		52.473,50
	Lastna cena sadike solatnice (EUR)		0,0688
	Prodajna cena sadike solatnice (EUR)		0,0900

PRIHODKI OD PRODAJE (EUR)	68.647,00
ODHODKI (EUR)	52.473,50
DOBIČEK (EUR)	16.173,50

Tako kot pri drugih skupinah tudi pri solatnicah največji delež stroškov predstavlja delo. Dobiček pri tej vrsti zelenjadnic ustvarimo z veliko količino pridelanih sadik letno.

4.5.1.3 Kalkulacija pridelave sadik – kapusnice

Preglednica 8: Kalkulacija pridelave sadik – kapusnice

Št. celic v goj. plošči	84
Št. sadik/letno	305.172 sejanih, 274.655 pridelanih
Vrste	Zelje, ohrovt, cvetača, brokoli, kolerabica

Artikel	Količina	Cena/enoto	Znesek (EUR)
Seme (kos)	305.172	0,0108	3.296
Gojitvena plošča (kos)	3.633	0,18	654
Substrat in vermikulit - pavšal na sadiko		0,0046	1.404
Gnojenje in varstvo	162 g Algoplasmin		1
Stroški ogrevanja, elektrike, vode – pavšal na sadiko		0,008	2.197
Amortizacija- na sadiko		0,0166	4.559
Ostali stroški - pavšal na sadiko		0,0106	2.911
Delo – pavšal na sadiko		0,025	6.866
	STROŠKI SKUPAJ (EUR)		21.888
	Lastna cena sadike kapusnice (EUR)		0,0797
	Prodajna cena sadike kapusnice (EUR)		0,0900

PRIHODKI OD PRODAJE (EUR)	24.719
ODHODKI (EUR)	21.888
DOBIČEK (EUR)	2.831

Pri kapusnicah se dobiček zelo zmanjša zaradi cene semena.

4.5.1.4 Kalkulacija pridelave sadik – korenovke in gomoljnice

Preglednica 9: Kalkulacija pridelave sadik – korenovke

Št. celic v goj. plošči	104
Št. sadik/letno	72.176 sejanih, 64.959 pridelanih
Vrste	Peteršilj, zelena

Artikel	Količina	Cena/enoto	Znesek (EUR)
Seme (kos)	72.176	0,0018	130
Gojitvena plošča (kos)	694	0,18	125
Substrat in vermikulit- pavšal na sadiko		0,0019	137
Gnojenje in varstvo	31,2 g Algoplasmin +11,6 l Nemasys + 0,02 l Rovral		23
Stroški ogrevanja, elektrike, vode – pavšal na sadiko		0,008	520
Amortizacija- na sadiko		0,0111	721
Ostali stroški - pavšal na sadiko		0,0106	689
Delo – pavšal na sadiko		0,025	1.624
	STROŠKI SKUPAJ (EUR)		3.969

Se nadaljuje

Rudež E. Izdelava poslovnega načrta za obrat, usmerjen v vzgojo zelenjadnic.

Dipl. delo. Ljubljana, Univ. v Ljubljani, Biotehniška fakulteta, Oddelek za agronomijo, 2013

Nadaljevanje

	Lastna cena sadike korenovke (EUR)	0,0611
	Prodajna cena sadike korenovke (EUR)	0,0900

PRIHODKI OD PRODAJE (EUR)	5.846
ODHODKI (EUR)	3.969
DOBIČEK (EUR)	1.877

Pri korenovkah in gomoljnicah skupni dobiček ni velik, ker vzgajamo manjšo količino sadik. Vendar menimo, da so pomembne za celostno oskrbo trga s sadikami, kljub temu, da po njih ni večjega povpraševanja.

4.5.1.5 Kalkulacija pridelave sadik - čebulnice

Preglednica 10: Kalkulacija pridelave sadik – čebulnice

Št. celic v goj. plošči	104
Št. sadik/letno	126.256 sejanih, 113.630 pridelanih
Vrste	Čebula, por

Artikel	Količina	Cena/enoto	Znesek (EUR)
Seme (kos)	126.256	0,0018	227
Gojitvena plošča (kos)	1.214	0,18	219
Substrat in vermikulit- pavšal na sadiko		0,0019	240
Gnojenje in varstvo	54,6 g Algoplasmin + 20,2 l Nemasys + 0,03 l Rovral		39,50
Stroški ogrevanja, elektrike, vode – pavšal na sadiko		0,008	909
Amortizacija- na sadiko		0,0111	1.261
Ostali stroški - pavšal na sadiko		0,0106	1.204
Delo – pavšal na sadiko		0,025	2.841
	STROŠKI SKUPAJ (EUR)		6.940,50
	Lastna cena sadike čebulnice (EUR)		0,0611
	Prodajna cena sadike čebulnice (EUR)		0,0900

PRIHODKI OD PRODAJE (EUR)	10.227,00
ODHODKI (EUR)	6.940,50
DOBIČEK (EUR)	3.286,50

Pri čebulnicah je kljub enakim stroškom kot pri korenovkah dobiček večji zaradi več pridelanih sadik.

4.5.2 Načrt izkaza uspeha

Preglednica 11: Izkaz uspeha za prvih pet let poslovanja

Izkaz uspeha	1. leto	2. leto	3. leto	4. leto	5. leto
PRIHODKI SKUPAJ	182.487	188.566	189.581	195.661	196.676
ODHODKI SKUPAJ	127.876	124.934	130.975	130.975	136.853
DOBIČEK PRED OBDAVČENJEM	54.612	63.632	58.606	64.686	59.741
Davek od dobička (18 %)	9.830	11.454	10.549	11.643	10.753
ČISTI DOBIČEK	44.782	52.178	48.057	53.043	48.988

Podjetje bo že v prvem letu ustvarilo dobiček, ki pa v naslednjih letih variira, na kar vpliva izmenično večanje prodajne cene in večanje stroškov. Širjenja pridelave v prvih 5 letih pa ne načrtujemo. Prav tako ne načrtujemo izplačila dobička, saj je potrebno v tem primeru plačati še 25 % davka na kapitalske dobičke. Denar bi vložili v posodobitev in avtomatizacijo pridelave (robotska sejalna linija, postavitev kalilne komore, kompletna avtomatizacija rastlinjaka...)

V panogi vrtnarstva je treba tudi upoštevati sezonski vpliv. Podjetje mora z zaslužkom, ustvarjenim v sezoni, gospodarno ravnati, saj mora z njim pokrivati morebitno izgubo izven sezone.

4.5.3. Načrt bilance stanja

V projekciji je prikazana bilanca stanja, ki obsega prikaz sredstev in obveznosti do virov sredstev, pripravljena v začetku poslovanja podjetja.

Preglednica 12: Začetna bilanca stanja

AKTIVA	PASIVA
STALNA SREDSTVA	LASTNIŠKI KAPITAL
Neopredmetena dolgoročna sredstva	Osnovni kapital 7.500 EUR
- zagonski stroški 500 EUR	
Opredmetena osnovna sredstva	DOLŽNIŠKI KAPITAL
-zemljišče 80.000 EUR	Bančna posojila 229.000 EUR
-oprema 4.000 EUR	
-zgradbe 149.000 EUR	
GIBLJIVA SREDSTVA	
Denarna sredstva 3.000 EUR	
SKUPAJ AKTIVA: 236.500 EUR	SKUPAJ PASIVA: 236.500 EUR

4.5.4 Analiza točke preloma

Točka preloma je matematični instrument ugotavljanja kdaj poslovanje podjetja postane dobičkonosno. Grafično to pomeni, kdaj prihodki prerastejo stroške. Pri tej analizi smo morali razdeliti stroške na fiksne in variabilne. Nato smo uporabili formulo za količinski izračun točke preloma:

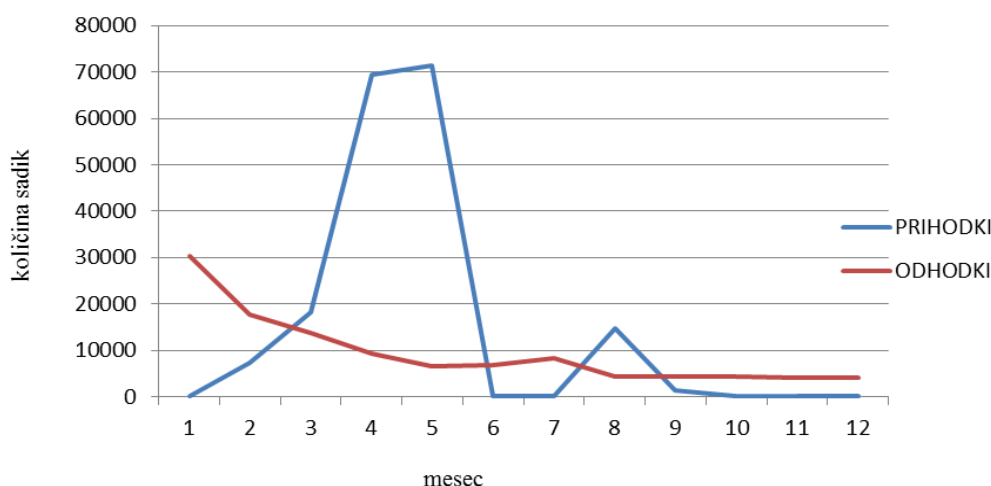
$$TP(q) = FC / (p - AVC); \quad \dots(1)$$

TP (q) = točka preloma

FC= fiksni stroški

p= cena enote izdelka

AVC= povprečni variabilni stroški na enoto izdelka



Slika 14: Točka preloma za podjetje Sadika

Obrat za pridelavo sadik je zelo sezonsko naravnano podjetje, kar vidimo iz krivulje prihodkov. Ne glede na to, pa podjetje doseže točko preloma že v drugem mesecu delovanja, oz. količinsko po 782.766 prodanih sadikah. Pri tem obsegu prodaje bo podjetje poslovalo pozitivno, torej bo dobiček enak 0.

4.6 OCENE TVEGANJ

Največja tveganja vidimo v podjetju v zvezi s/z:

- Cenovno vojno na trgu, ki je za podjetje lahko nevarna. Rešitev vidimo v tem, da bomo morali dokazati, da cena naših proizvodov zajema boljšo storitev, ki pa jo bodo morali kupci sami zaznati.
- Stroški, ki bi presegli predvidene prodajne cene. V takem primeru bi proizvodnjo produkta zagotovo opustili in se preusmerili na druge. Določen čas bi izgubo lahko pokrivali z ustvarjenim dobičkom.

- Hitrim odgovorom konkurence. Čeprav je v bližini nekaj konkurentov, se vsi ukvarjajo s pridelavo rož. Lahko pa se zaradi naše uspešnosti prestrukturirajo v pridelavo sadik zelenjadnic, vendar upamo na to, da bo naše podjetje do takrat že imelo stalne, zadovoljne stranke, ki tja ne bodo uhajale.
- Zniževanjem cen s strani konkurence. Stavili bomo na zadovoljne stalne stranke, tudi sami znižali ceno in ponudili dodatne ugodnosti.
- Pojavom novega obrata v bližini. To se skoraj ne bi smelo zgoditi, saj bi novo podjetje moralo pred investiranjem v obrat preveriti konkurenco, v tem primeru naše podjetje. V primeru, da bi se vseeno odločili za postavitev proizvodnje, bi to ogrozilo obstoj našega in novega podjetja.
- Manjšim obsegom prodaje od pričakovanega, ki pa je zaradi ocene trga in izkoriščeno tržno nišo malo verjetna.
- Zamudami v proizvodnji, ki lahko nastanejo zaradi tehničnih in drugih težav. To ne vpliva dobro na naše kupce in pomeni izpad dohodka. Za ta primer bo obrat tudi zavarovan.
- Neangažiranostjo delavcev na obratu in premalo izobraženem kadru. Rešitev vidimo v poglobljenem iskanju delavcev in uvajanjem na delo.

4.7 TERMINSKI NAČRT

Terminski načrt nam prikazuje časovni potek procesov ustanavljanja in zagona podjetja

Preglednica 13: Terminski načrt procesa ustanavljanja in zagona podjetja

Naloga/mesec	Julij 2013	Avgust 2013	September 2013	Oktober 2013	November 2013	December 2013
Ustanovitev in registracija podjetja	X					
Podpis pogodbe za kredit	X					
Postavitev proizvodnih objektov		X	X	X		
Postavitev skladiščnega prostora s pisarno			X	X		
Nabava opreme in materialov za zagon proizvodnje				X		
Priprava katalogov				X		
Začetek promocije				X	X	X
Iskanje in šolanje delavcev				X	X	
Zagon podjetja					X	X

5 SKLEPI

V nalogi smo preučili ekonomsko upravičenost postavitve specializiranega obrata za pridelavo sadik zelenjadnic ob upoštevanju zahtev za pridelavo, trženjske in prodajne strategije. Upoštevali sem dejstvo, da kolikor boljše znamo zadovoljiti potrebe in želje potencialnih kupcev, tem večji je lahko naš dobiček.

Gojenje sadik je posel, ki zahteva veliko znanja in finančnih vložkov. Ravno v tem pa je prednost specializiranih obratov, ki se ukvarjajo s pridelavo sadik pred pridelovalcem zelenjave, ki vzgaja svoje sadike. Tako smo že z analizo trga ugotovili, da se pridelava sadik izplača, tako za velike povpraševalce kot za male pridelovalce, ki večinoma gojijo zelenjavo na obhišnih vrtovih.

Zaradi dobrih napovedi, razvidnih iz poslovnega načrta, naj podjetje ne bi imelo težav pri pridobivanju finančnih sredstev za zagon podjetja, ki po oceni znašajo 229.000 EUR, v obliki dolgoročnega posojila. Sami bi prispevali zemljišče, nekaj opreme in denarnih sredstev.

Pri primerjavi kalkulacij pridelave sadik smo ugotovili, da nam največji dobiček prinese skupina plodovk, in sicer 30.443,50 EUR (0,15 EUR na sadiko). Pri tej skupini je tudi največ stroškov in dela z vzgojo. Pridelava bi potekala v 4. terminih, letno bi pridelali 225.456 sadik z vključenim kalom.

Solatnice prinesejo 16.173,50 EUR bruto dobička, gojili bi jih v 10. terminih, letna količina pa je 847.496 sadik.

Pri kapusnicah je dosežen najmanjši dobiček glede na količino sadik, le 0,0103 EUR na sadiko oz. 2.831 EUR v celotni letni pridelavi (7 terminov pridelave). Na to najbolj vpliva zelo visoka cena semena.

Skupini čebulnic in korenovk sta izenačeni tako po količinah (76.378), pridelavi (2-krat letna) in dobičku, ki ga prinašata (804 EUR). Čebulnice in korenovke imajo enak dobiček na sadiko, 0,0289 EUR, vendar je zanimanje za sadike čebulnic večje in temu sem prilagodila letno količino pridelanih sadik.

V gojitvenih prostorih bi na skupni površini 1700 m² letno vzgojili 1.576.556 sadik zelenjadnic s prodajno ceno 0,09 EUR (oz. 0,36 EUR pri plodovkah). Čisti dobiček prvo leto znaša 44.782 EUR.

6 POVZETEK

Ker je pridelovanje zelenjave ekonomsko zelo zanimiva priložnost, za katero se odloča vse več pridelovalcev, smo tudi sami poskušali ugotoviti, koliko bi bila postavitvev specializiranega obrata za pridelavo sadik ekonomsko smiselna, ob upoštevanju dejstva, da se tem pridelovalcem postavitvev lastnega obrata za gojenje sadik ne izplača, če nimajo na voljo dovolj velikih površin za pridelovanje zelenjave.

Naše podjetje bo imelo v lasti 3 proizvodne obrate in sicer dva rastlinjaka v izmeri 10 x 70 m za vzgojo, in enega, 10 x 30 m, za prodajo. Vsi bodo opremljeni s profesionalno opremo: senčenjem, zračenjem, sistemom za dogrevanje, namakanjem, s sejalicami, kalilnicami itd.

Pri raziskavi in analizi trga smo ugotovili, da se sadike zelenjadnic za manjše povpraševalce splača gojiti in prodajati. Glede na količino in večkratnost nakupa je najbolj ekonomsko učinkovita pridelava plodovk, solatnic in kapusnic. Veliki povpraševalci večinoma kupujejo količine do 10.000 sadik in pa od 20.000 do 30.000 sadik, ki so v naprej naročene.

Pri trženjski in prodajni strategiji smo se osredotočili na kupca in mu ponudili izobraževanje, svetovanje, distribucijo, korekten poslovni odnos ter zmerno cenovno politiko. Oglaševanje bo zmerno, osredotočeno na profesionalne revije in časopise s kmetijsko tematiko. V primeru, da ne bo učinkovalo, pa se bomo posluževali osebnega marketinga.

Glede na to, da je prodaja sadik zelenjadnic zelo sezonske narave, je potrebno sezono prodaje podaljševati. To bomo storili z gojenjem sadik za pozno poletno (pozno zelje, kitajski kapus) pridelavo. Ponudbo bi v primeru širjenja pridelave in postavitvi novih pridelovalnih objektov razširili še na vzgojo posebnih sadik (cepljene sadike, azijske zelene rastline, artičoke...), zelišč in začimb, dodali bi nove vrste (melone, lubenice, feferoni...), kot novost pa bi uvedli eko sadike in sadike avtohtonih sort.

Organizacijsko bi podjetje vodil in nadziral direktor, odgovorna oseba za marketing, kadrovanje, nabavo in prodajo pa bi bil poslovodja. Vodja proizvodnje bi vodil organizacijo dela v proizvodnji in nadzor nad vrtnarji, delavci v proizvodnji.

S kalkulacijo prodaje smo izračunali lastno ceno posamezne sadike, določili prodajno ceno in izračunali dobiček. Največ bi proizvedli sadik solatnic, sledijo kapusnice in plodovke. Manj bi bilo čebulnic in korenovk. Najbolj dobičkonosna je skupina plodovk, kjer je tudi razlika med lastno in prodajno ceno zelo velika, in sicer 0,15 EUR.

Skupna proizvedena količina sadik je 1.576.556 sadik, s prodajno ceno 0,09 oz. 0,36 EUR na sadiko. Pri kalkulaciji pridelave smo večino stroškov, kot je substrat, amortizacija, stroški ogrevanja, vode, elektrike, ostali stroški, stroški dela...izračunali kot pavšal na sadiko.

Izkaz uspeha že v prvem letu kaže čisti dobiček v znesku 44.782 EUR, ki v naslednjih 5 letih ostaja na enakem nivoju, kasneje pa sledijo prve nove investicije v opremo in zaposlovanje.

Največja poslovna tveganja za podjetje vidimo na področju cenovne vojne na trgu, presežku stroškov, konkurence, manjše prodaje od načrtovane ..., vendar upamo, da se bomo problemov s pravo strategijo in znanjem uspešno rešili.

7 VIRI

7.1 CITIRANI VIRI

- Bartolini G., Petruccelli R. 1991. Speciale substrati nel vivaismo. *Colture protette*, 6, 6: 47-64
- Bavec M. 2003. Tehnike pridelovanja zelenjadnic. Ljubljana, Ministrstvo za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano: 58 str.
- Bavec M. 2004. Rodovitna tla so podlaga za uspešno ekološko pridelavo zelenjave. *Sad*, 15, 9: 10-12
- Cvetlice Dornig. 2013. Cenik semen 2013. Ljubljana, Cvetlice Dornig d.o.o. (cenik)
- Gašpirc T. 2012. Izdelava, montaža in servis namakalnih sistemov Tomaž Gašpirc s.p.. Ljubljana, Tomaž Gašpirc s.p. (osebni vir, ponudba za namakalni sistem, 20. sep.2012)
- Guarella P., Pellerano A. 1989. Tecnologie per la produzione di specie orticole radicate in torba. *L'informatore agrario*, 12, 41: 29-40
- Glas M. 1999. Moj poslovni načrt. Ljubljana, Zavod RS za zaposlovanje: 34 str.
- Makuc A. 1993. Tehnike gojenja in sajenja sadik vrtnin. Diplomski naloga. Ljubljana, Biotehniška fakulteta: 89 str.
- Metrob. Brošura varstvo in gnojenje zelenjadnic. 2013
http://www.metrob.si/wpcontent/themes/Metrob/catalogs/Brosura_ZELENJADARSTVO%202013.pdf
- Molan P. 2003. Analiza možnosti in stroškov profesionalne pridelave sadik vrtnin. Diplomski naloga. Ljubljana, Biotehniška fakulteta: 35 str.
- Osvald J., Kogoj-Osvald M. 1999. Gojenje sadik zelenjavnic. 1. izdaja. Šempeter pri Gorici, Oswald: 40 str.
- Osvald J. 2006. Zapiski predavanj pri predmetu Vrtnarstvo. Ljubljana. Biotehniška fakulteta, Oddelek za agronomijo
- Pardossi A., Vernieri P., Tognoni F. 1989. Il vivaismo orticolo. *L'informatore agrario*, 12, 50: 69-75
- Podgoršek J. 2008. Model organiziranja tržnih pridelovalcev sveže zelenjave v Sloveniji. Doktorska disertacija. Ljubljana, Biotehniška fakulteta: 147 str.
- Popović M., Lazić B. 1989. Gajenje povrća u zaštićenom prostoru. Beograd, Nolit: 271 str.
- Poročilo o stanju v kmetijstvu v letu 2010. Ljubljana, MKGP. 2010.
<http://www.kis.si/pls/kis/!kis.web?m=36&j=si> (20. nov. 2011)
- Statistične informacije. Ljubljana, Statistični urad Republike Slovenije. 2010.
<http://www.stat.si/pub.asp> (20. sept. 2011)
- Vidic L., Zirnstein E., Ruzzier M., Antončič B. 2008. Priročnik za pripravo poslovnega načrta. Piran, Tiskpiran: 103 str.

Zeleni Hit. 2012. "Ekonomske analize". info@zelenihit.si (osebni vir, 15.nov.2012)

7.2 DRUGI VIRI

Černe M., Žerjav M., Jakič O., Škerlavaj V., Žibernik N. 1992. Pridelovanje sadik. Ljubljana, Kmetijski inštitut Slovenije: 47 str.

Opis podjetja Masterplant. 2012.
<http://www.masterplant.it> (20. okt. 2012)

Potočnik V. 1999. Kalkulacije in DDV za podjetnike, obrtnike, trgovce. Ljubljana, Gospodarski vestnik: 154 str.

ZAHVALA

Zahvaljujem se vsem, ki so mi na kakršenkoli način pomagali pri izdelavi mojega diplomskega dela. Posebna zahvala gre mojemu mentorju, prof. dr. Andreju Udovču, ki me je sprejel pod svoje mentorstvo in me spretno vodil v pravo smer.

Iskrena zahvala vsem sodelujočim pri reševanju vprašalnika. Brez njih ne bi prišla do rezultatov, ki so mi dali podlago za razplet naloge.

In nenazadnje iskrena zahvala moji družini, ki so me v času šolanja in pisanja diplomskega dela potrpežljivo podpirali.

PRILOGA A

Letni terminski plan setve in prodaje, v št. gojitvenih plošč

mesec/ vrsta zelenjadnice	januar			februar			marec			april			maj			junij - julij			avgust			september - december		
	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3
SOLATNICE	0	0	867	867	173	867	867	867	867	867	0	0	0	0	0	0	0	0	867	867	173	0	0	0
prodaja	0	0	0	0	0	867	867	173	433	867	867	867	434	867	434	434	0	0	0	0	867	867	173	0
skupaj	0	0	867	1907	1907	1907	1907	2601	3035	2602	1735	868	434	0	867	1734	1040	173	0	0	0	0	0	0
KAPUSNICE	0	0	0	424	435	173	867	867	867	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
prodaja	0	0	0	0	0	0	0	424	435	173	867	434	434	432	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
skupaj	0	0	0	424	859	1032	1899	2342	2774	1734	1300	866	432	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PLODOVKE	0	1212	434	173	173	346	346	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
prodaja	0	0	0	0	0	0	0	0	0	433	433	491	491	403	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
skupaj	0	1212	1646	1819	1992	2338	2684	2684	2684	1818	1385	894	403	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
KORENOVKE/ prodaja	0	0	0	347	347	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
GOMOLJNICE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	173	173	173	175	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
skupaj	0	0	0	347	694	694	694	694	694	521	348	175	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ČEBULNICE	0	0	0	0	347	867	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
prodaja	0	0	0	0	0	0	0	0	0	173	174	289	289	289	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
skupaj	0	0	0	347	1214	1214	1214	1214	1214	1041	867	578	289	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
skupno št. platojev**	0	1212	2513	4324	5799	7185	8398	9535	10401	7716	5635	3381	1558	0	867	1734	1040	173	0	0	0	0	0	0

*Opomba: setev glede na povpraševanje in po dogovoru

**višek platojev je postavljen zunaj- utrjevanje sadik

PRILOGA B

Cenik semen, 2013 (Cvetlice Dornig, 2013)

VRSTA	OPIS	PAKIRANJE	CENA BREZ DDV	CENA Z 8,5 % DDV
PAPRIKA				
Dolmy F1	široko prizmatična babura, svetlo zelena v rdečo., 250g, 12x10 cm, sr.zgodnja	500 semen	34,70	37,65
Kabala F1	paradižnikast tip, zelena v rdečo, 150g, 10x5cm, za vlaganje	500 semen	16,00	17,36
Dimentio F1	belo rumena v rdečo, koničasta, 140-160 g, 8x15 cm, zgodnja, izredno rodna	500 semen	14,00	15,19
Pirouet F1	konusna, svetlozelena v oranžno, 140-160 g, 8x17 cm, zgodnja, privlačna	500 semen	20,20	21,92
Kais F1	pekoči feferon, zelena v rdečo, 80-100 g, 5x25 cm	500 semen	29,60	32,12
JAJČEVEC				
Rondona F1	teže 350 g, dober cvetni nastavek, okrogli do ovalni	1.000 semen	32,30	35,05
LUBENICE				
Topgun F1	75 dni, okrogli 7 - 10 kg težki plodovi	1.000 semen	41,80	45,35
DINJE (MELONE)				
Perseo F1	najbolj zgodnja, 1,0 - 1,3 kg, rumena z zelen. progami, oranžno meso	500 semen	57,20	62,06
Proteo F1	vodilna v italijanskem (Evr. Cantaloupes) tipu, zelene proge, oranžno meso	500 semen	57,20	62,06
Mastrio F1	Galia tip, rumena, zeleno meso, dober zg.pridelek, odlična kvaliteta	500 semen	33,70	36,56
BELO ZELJE				
Kevin F1	55 dni, 1,2-1,5 kg, sladek, ne poka	2.500 semen	18,40	19,96
Santorino Sixty F1	60 dni, 1,5 kg, okrogle rumene glave, zgodenj	2.500 semen	16,00	17,36
Klabishi F1	110 dni, 3-4 kg, ploščat, za svežo uporabo, kisanje celih glav	2.500 semen	16,00	17,36
Bloktor F1	110 dni, 2 - 3 kg, skladiščenje, toleranten na trips	2.500 semen	26,00	28,21
Agressor F1	115-120 dni, 4-5 kg, za kisanje in svežo upr., toleranten na tripsa	2.500 semen	24,50	26,58
Tolerator F1	125 dni, 5-6 kg, za kisanje, toleranten na tripsa in odporen na Fusarium	2.500 semen	24,50	26,58
Novator F1	130 dni(tudi pri 115-120d.), 2,5-3,5 kg, 60x45, skladiščenje, toler. na Fusar., trips	2.500 semen	26,00	28,21
Zenon F1	130 dni, 2,5-3 kg, za skladiščenje	2.500 semen	24,00	26,04
Simone F1	135 dni, 3-4 kg, pozen, okrogel (malenk.podolgovat), kompakten za skladiščenje	2.500 semen	16,00	17,36
Cilion F1	145 dni, 1,5-2 kg (45-60 t/ha), dolgo skladišč., odporen na Fus.	2.500 semen	24,50	26,58
Socrates F1	145 dni, do 7 kg, za kisanje in skladiščenje	2.500 semen	24,00	26,04
RDEČE ZELJE				
Reball F1	66 dni, 1,2 - 1,5 kg	2.500 semen	24,50	26,58
Rebecca F1	90 dni, 1,7 - 3 kg, za svežo uporabo, kisanje in krajše skladiščenje	2.500 semen	24,50	26,58
Rescue F1	130-140 dni, 2 -3 kg, za skladiščenje	2.500 semen	32,80	35,59
CVETAČA				
Korlanu F1	75 - 80 dni, 1,3 kg, za sp. in jesensko pridelavo	2.500 semen	45,00	48,83
Lecanu F1	75 dni, 1,3 kg, poletna in zgodnje jesenska pridelava	2.500 semen	45,00	48,83
Spacestar F1	78 dni, 1-2 kg, za poletno in jesensko pridelavo	2.500 semen	38,40	41,66
Amerigo F1	90 dni, 2 kg, za poletno in jesensko pridelavo, za svež trg in predelavo	2.500 semen	45,00	48,83
Cadillac F1	95, dni, za pozno jesen do zač.zime, setve 1.-15.jun., spravilo 15.okt.-15.nov	2.500 semen	45,00	48,83
BROKOLI				
Monopoly F1	68/83 dni, 0,8-1,2 kg, setve od kon. febr. do sr. junija	2.500 semen	17,50	18,99
Montop F1	60/65 dni, 1 kg, setve od aprila, poletna in jesenska pridelava	2.500 semen	17,50	18,99
OHROVT				
Premius F1	65 dni, 1,6 kg, zgodnja spomladanska pridelava	2.500 semen	23,30	25,28
REDKVICA				
Rondar F1	okrogla, setve konec feb.-sr.apr. in sr.avg.-sr.sept.	10.000 semen	7,20	7,81
GLAVNATA SOLATA				
Kristalka (krhkolistna), batavija tip (gentila), listi tvorijo odprto glavico (rozeto), za na prosto				
Funtime	zunanja, lahka vzgoja spomladanska in jesenska pridelava, sadike	5.000 semen	20,20	21,92
Funly	št. 1 v tem segmentu poletna-celoletna pridelava (poleti ne uhaja rada v cvet)	5.000 semen	20,20	21,92
Funride	izredno lepa in enakomerna za pomlad do jeseni, BI 1-271, solatna uš, mozaik	5.000 semen	20,20	21,92
Cetero	pomlad, poletje in jesen, novi tip odprte batavije, svetl.zelena, sladek okus	5.000 semen	20,20	21,92
Klausia	rdeče listna Lollo Rossa, spomladanska in jesenska pridelava	5.000 semen	20,20	21,92
Funtasia	spomladanska in jesenska pridelava, srednje velik volumen	5.000 semen	20,20	21,92
Funfix	spomladanska in jesenska pridelava, velikega volumna, zdrava	5.000 semen	20,20	21,92
	piilirano seme zgoraj opisanih	5.000 semen	63,50	68,90
Kristalka (krhkolistna), hrastov list, za na prosto				
Sansula	od pomladi do jeseni, kompaktna zelena sorta, dobro zapolnjena, lepa oblika listov	5.000 semen	20,20	21,92
Ukulele (LS9978)	rdeča, od pomladi in jeseni, popolna odpornost BI 1-27, Nr:0, zelo homogena	5.000 semen	20,20	21,92
Kristalka (krhkolistna), batavija tip (gentila), listi tvorijo odprto glavico (rozeto), za rastlinjake, jesensko zimsko vzgoja				
Funsong	setve sr.okt.-febr, HR na BI 1-27, nekoliko stožčasta, lahko rezanje, zelo krhka	5.000 semen	20,20	21,92
Kristalka (krhkolistna), batavija tip, krhki listi zaviti v srednje čvrsto glavico				
Masaida	tipična spomladansko poletna batavia	5.000 semen	20,20	21,92
Malabo	tipična spomladansko poletna batavia, izboljšana Masaida, bolj odporna	5.000 semen	20,20	21,92
Canasta	okusna, za cel.prid.na prostem (poleti vlažiti zemljo), v zr.se obarva v rdečo	5.000 semen	20,20	21,92
	piilirano seme zgoraj opisanih	5.000 semen	62,50	67,81

Kristalka (krhkolistna), ledenka tip, krhki listi zaviti v čvrsto glavico				
Challenge	pozna pomlad in poletje, temno zelena, velik volumen, obstojna na polju	5.000 semen	24,50	26,58
Maslenka (mehkolistna), nežni listi oblikovani v čvrsto glavico, za na prosto				
Tizian	zelo primerna za poletno pridelavo, Bl1-24,27 + Nr:0	5.000 semen	21,00	22,79
Belltran	pomladanska in jesenska pridelava, kompaktne in težke glave	5.000 semen	21,00	22,79
ENDIVIJA				
Armantes	dečkova glavica, zelo zgodnja, rumena sredica, poletna pridelava	5.000 semen	22,10	23,98
Trudie	dečkova glavica, izrazita rumena sredica, pridelava pomladi in jeseni	5.000 semen	22,10	23,98
POR				
Prelina/Sw. Giant	najbolj zgodnji, setve do 1.12.-10.2., pobiranje od 25.6. do 15.8., do 25 cm	50.000 semen	89,00	96,57
Sevilla/B.G.H.	polet.-jesen., setve od dec.-7.apr., polet.pobi.20.7.-30.9./jes.1.10.-31.11.	50.000 semen	89,00	96,57
Selina/B.G.W.	zim.-spomlad por, setve od 15.3.-7.5., pobir. od 15.XI. Do 15.IV., za sadike, do 18 c	50.000 semen	89,00	96,57
KORENČEK				
Yucon F1	zgoden, 110dni, za šopke, za setve k.marca + Agryl 17, dolž.17-20 cm	100.000 semen	53,00	57,51
Dordogne F1	sr.zgoden, 120dni, dolž.18-20 cm, IR:Alternaria dauci, od.na uhajanje v cvet	100.000 semen	53,00	57,51
SPINAČA				
El Forte F1	temno zeleni, okrogli listi, za spomladansko in jesensko pridelavo	100.000 semen	21,00	22,79
BLITVA (MANGOLD)				
Fordhook Giant	55 dni, nežno nakodrani list, zelena barva	100 g	19,00	20,62

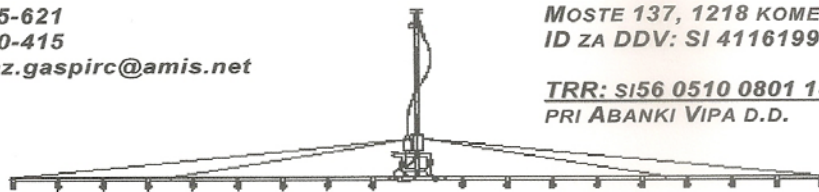
PRILOGA C

Ponudba za opremo rastlinjaka (Gašpirc..., 2012)

gsm: 041/665-621
040/840-415
e-mail: tomaz.gaspirc@amis.net

MOSTE 137, 1218 KOMENDA
ID ZA DDV: SI 41161998

TRR: SI56 0510 0801 1848 930
PRI ABANKI VIPA D.D.



IZDELAVA, MONTAŽA IN SERVIS NAMAKALNIH SISTEMOV
TOMAŽ GAŠPIRC S.P.

EVA RUDEŽ

Trg Prešernove brigade 8

4000 Kranj

PONUDBA-PREDRAČUN št.: 115/12

Moste, 20.9.2012

ŠT.	NAZIV	KOLIČINA	DDV	CENA BREZ DDV	ZNESEK BREZ DDV	EUR
1.	Set avtomatike prezračevanja, z montažo: - 1 x avtomatika prezračevanja, - 2 x motor prezračevanja, - 2 x pribor za montažo, - 2 x teleskop, - 1 x tipalo temperature, - 1 x rele ogrevanja.	3 kos	20%	1.270,00	3.810,00	EUR
2.	Namakalna rampa Meglica, 10 x 70 m; -z vso pripadajočo opremo v kompletu z elektrono, senzori., -3x elektro ventili zalivanja(2x mikro oroševanje, 2x zalivanje, leva in desna stran vsaka zase) - 4 sektorska izbira načina zalivanja - vključena montaža, priklop in zagon.	2 kos	20%	4.200,00	8.400,00	EUR
3.	Vremenska postaja s tipalom hitrosti in tipalom padavin	1 kos	20%	278,00	278,00	EUR
6.	GSM alarmni pozivnik	1 x	20%	480,00	480,00	EUR
7.	Dozator za dognojevanje, MixRite 0,2-2,5%	3 x	20%	375,00	1.125,00	EUR
SKUPAJ:					14.093,00	EUR
OSNOVA ZA DDV: 14.093,00 EUR					ZNESEK DDV:	2.818,60 EUR
DDV: 20%					ZNESEK ZA PLAČILO:	16.911,60 EUR

Dobavni rok in plačilo: po dogovoru

Garancija na avtomatiko in motorje prezračevanja ter izvedena dela je 1 (eno) leto od dneva zagona sistema.
 Garancija na namakalno rampo je 2 (dve) leti od dneva montaže.

Izdal: Tomaž Gašpirc, dir.

OPREMA RASTLINJAKOV:

-namakanje poplavnih miz -črpališča -dognojevalne enote -filtracija vode -namakalne rampe Meglica -prezračevanje in ogrevanje -moduli namakanja, alarma (za neželene situacije v rastlinjaku) -ventilatorji za vpihavanje folije in mešanje zraka -tipala hitrosti, smeri vetra -tipala temperature in vlage -senzor dežja -Watt Lux korekcije-namakanje zelenic - kapljični sistem -in ostala namakalna oprema po želji stranke