

UNIVERZA V LJUBLJANI
BIOTEHNIŠKA FAKULTETA
ODDELEK ZA ZOOTEHNIKO

Mateja MAJDIČ

**POSLOVNI NAČRT ZA IZDELAVO PRENOČIŠČ NA
EKOLOŠKI KMETIJI »MATEVŽUC«**

DIPLOMSKO DELO

Visokošolski strokovni študij

Ljubljana, 2016

UNIVERZA V LJUBLJANI
BIOTEHNIŠKA FAKULTETA
ODDELEK ZA ZOOTEHNIKO

Mateja MAJDIČ

**POSLOVNI NAČRT ZA IZDELAVO PRENOČIŠČ NA EKOLOŠKI
KMETIJI »MATEVŽUC«**

DIPLOMSKO DELO

Visokošolski strokovni študij

**BUSINESS PLAN FOR ESTABLISHING ACCOMMODATIONS ON
AN ORGANIC FARM »MATEVZUC«**

GRADUATION THESIS

Higher professional studies

Ljubljana, 2016

Diplomsko delo je zaključek visokošolskega strokovnega študija kmetijstvo – zootehnika na Biotehniški fakulteti v Ljubljani. Opravljeno pa je bilo na Katedri za agrarno ekonomiko, politiko in pravo Oddelka za zootehniko Biotehniške fakultete Univerze v Ljubljani ter na kmetiji »Matevžuc«.

Komisija za dodiplomski študij Oddelka za zootehniko je za mentorja diplomskega dela imenovala prof. dr. Luka JUVANČIČA.

Recenzent: prof. dr. Stanko Kavčič

Komisija za oceno in zagovor:

Predsednik: prof. dr. Janez SALOBIR

Univerza v Ljubljani, Biotehniška fakulteta, Oddelek za zootehniko

Član: prof. dr. Luka JUVANČIČ

Univerza v Ljubljani, Biotehniška fakulteta, Oddelek za zootehniko

Član: prof. dr. Stanko KAVČIČ

Univerza v Ljubljani, Biotehniška fakulteta, Oddelek za zootehniko

Datum zagovora:

Podpisana izjavljam, da je diplomsko delo rezultat lastnega raziskovalnega dela. Izjavljam, da je elektronski izvod identičen tiskanemu. Na univerzo neodplačno, neizključno, prostorsko in časovno neomejeno prenašam pravici shranitve avtorskega dela v elektronski obliki in reproduciranja ter pravico omogočanja javnega dostopa do avtorskega dela na svetovnem spletu preko Digitalne knjižnice Biotehniške fakultete.

Mateja Majdič

KLJUČNA DOKUMENTACIJSKA INFORMACIJA

ŠD	Vs
DK	UDK 631(043.2)=163.6
KG	kmetijstvo/ekološke kmetije/turizem/ekonomika/poslovni načrti/SWOT analiza/Slovenija
AV	MAJDIČ, Mateja
SA	JUVANČIČ, Luka (mentor)
KZ	SI-1230 Domžale, Groblje 3
ZA	Univerza v Ljubljani, Biotehniška fakulteta, Oddelek za zootehniko
LI	2016
IN	POSLOVNI NAČRT ZA IZDELAVO PRENOČIŠČ NA EKOLOŠKI KMETIJI »MATEVŽUC«
TD	Diplomsko delo (visokošolski strokovni študij)
OP	XII, 51 str., 8 pregl., 26 sl., 3 pril., 33 vir.
IJ	Sl
Jl	sl/en
AI	V diplomski nalogi sem se lotila poslovnega načrta za izdelavo prenočišč na ekološki kmetiji »MATEVŽUC«. Izhajala sem iz dejstva, da na kmetiji stoji stara kmečka hiša, ki je potrebna kompletne prenove. Zato sem v poslovnem načrtu prikazala obnovo na način, ki bi kmetiji prinesel dodatni zaslužek, uporabnost zdaj neizkoriščenih prostorov, dodatno turistično ponudbo in dodatna delovna mesta. V poslovnem načrtu sem s pomočjo strokovnjakov predvidela najbolj smotrno postavitev prenočišč, da bi s tem čim manj posegali v samo konstrukcijo obstoječe hiše. V diplomski nalogi sem s prikazom stroškov, potrebnega časa za izvedbo adaptacije in ekonomsko presojo smotrnosti naložbe na podlagi izračuna NSV prišla do rezultata, da bi bila tudi v primeru, če gospodar kmetije naložbo financira izključno s sredstvi posojila, naložba poplačana v šestih letih. Še bolj spodbuden podatek pa je, da bo imela kmetija na letni ravni predvidoma 28.000 € predvidenega dodatnega pokritja z oddajanjem prenočišč.

KEY WORDS DOCUMENTATION

DN Vs

DC UDC 631(043.2)=163.6

CX Agriculture/organic farms/turism/economics/business plans/SWOT analysis/Slovenia

AU MAJDIČ, Mateja

AA JUVANČIČ, Luka, (mentor)

PP SI-1230 Domžale, Groblje 3

PB University of Ljubljana, Biotechnical Faculty, Department of Animal Science

PY 2016

TI BUSINESS PLAN FOR ESTABLISHING ACCOMMODATIONS ON AN
ORGANIC FARM »MATEVZUC«

DT Graduation Thesis (Higher professional studies)

NO XII, 51 p., 8 tab., 26 fig., 3 ann., 33 ref.

LA SI

AL sl/en

AB In this thesis, I made a business plan for transforming an organic farm "MATEVZUC" in to tourist farm with accommodations. I derive from the fact that the farm is an old farmhouse, which needs a complete renovation. Therefore, I have made a business plan for restoration in a way that would bring additional farm income. Unused spaces will be transformed in accommodations, additional tourist offers and additional jobs. The business plan was planned with help of experts. I was trying to find the most appropriate way to renovate the old building in order to minimize interfering with the structure. I am showing the costs needed for the renovation, analysis of costs and anticipated profits. If the master of the farm is going to finance the project only by loans, the investment will be repaid six years. The calculation is made based on the calculation (NPV). Even more encouraging fact is that the farm is expected to earn additional profit of € 28.000 with renting accommodation.

KAZALO VSEBINE

	Str.
Ključna dokumentacijska informacija (KDI)	III
Key words documentation (KWD)	IV
Kazalo preglednic	VIII
Kazalo slik	IX
Kazalo prilog	XI
Okrajšave in simboli	XII
1 UVOD	1
2 PREGLED OBJAV	4
2.1 DOPOLNILNA DEJAVNOST NA KMETIJI	4
2.1.1 Vrste dopolnilnih dejavnosti in pogoji za opravljanje	4
2.1.2 Obdavčitev dopolnilnih dejavnosti	6
2.1.3 Dopolnilne dejavnosti v sistemu davka na dodano vrednost	7
2.2 TURISTIČNA DEJAVNOST KOT DOPOLNILNA DEJAVNOST NA KMETIJI	7
2.2.1 Nabor aktivnosti, registriranih v sklopu turistične dejavnosti na kmetiji	7
2.2.2 Turistične kmetije z nastanitvijo in izletniške kmetije	8
2.2.3 Vinotoči in osmice	9
2.2.4 Pogoji glede ponudbe hrane na turistični kmetiji	9
2.2.5 Kategorizacija kakovosti ponudbe turistične kmetije	10
2.2.6 Panožno povezovanje turističnih kmetij v Sloveniji	10
2.3 TURISTIČNA PONUDBA TUHINJSKE DOLINE IN NJENE OKOLICE	11
3 MATERIAL IN METODE	15
3.1 POTEK RAZISKAVE	15
3.2 SWOT ANALIZA	15
3.3 POSLOVNI NAČRT	16
3.3.1 Zakaj je poslovni načrt pomemben?	16
4 REZULTATI	18
4.1 PREDSTAVITEV KMETIJE »MATEVŽUC«	18

4.1.1	Lokacija in proizvodna usmeritev kmetije	18
4.2	TRŽNA RAZISKAVA NASTANITVENIH KAPACITET NA KMETIJAH V TUHINJSKI DOLINI.....	20
4.2.1	Analiza povpraševanja – rezultati anketne raziskave	20
4.2.2	Segmentacija nakupnega trga	28
4.2.2.1	Pohodniki.....	28
4.2.2.2	Družine	28
4.2.2.3	Upokoјenci	29
4.2.2.4	Zgodovinski navdušenci.....	29
4.2.2.5	Tekači.....	29
4.2.2.6	Skupine mladih (zabave željna mladina)	29
4.2.3	Analiza konkurence	30
4.2.3.1	Turistična kmetija Trebušak	30
4.2.3.2	Apartmaji Jesenuc Snovik	31
4.2.3.3	Apartmaji Koncilja.....	31
4.2.3.4	Analiza cen konkurence	32
4.2.4	Swot analiza	33
4.3	IZGRADNJA NASTANITVENIH KAPACITET NA KMETIJI MATEVŽUC	34
4.3.1	Predstavitev obstoječega stanja stare kmečke hiše.....	34
4.3.2	Idejna zasnova prenove objekta in izdelave prenočišč	35
4.3.3	Ocena stroškov in časa za izvedbo del.....	36
4.3.4	Analiza predvidenih stroškov obratovanja.....	37
4.3.5	Ocena razpoložljivosti in zmožnosti lastne delovne sile	38
4.4	TRŽENJSKI NAČRT	39
4.4.1	Predvidena ocena letnega prometa z oddajo prenočišč	39
4.4.2	Priprava cenika – Strategija predvidenih cen prenočišč.....	39
4.5	FINANČNI NAČRT	39
4.5.1	Analiza ekonomske smotrnosti naložbe	39
4.5.2	Izračun neto sedanje vrednosti (NSV)	40
4.5.3	Predstavitev časovnega plana povrnitve vloženih stroškov.....	42
5	RAZPRAVA IN SKLEPI.....	43

5.1	KONČNI SKLEP SMOTRNOSTI PROJEKTA	44
6	POVZETEK	45
7	VIRI	46
	ZAHVALA	
	PRILOGE	

KAZALO PREGLEDNIC

	Str.
Preglednica 1: Število izpolnjenih, neizpolnjenih in vseh anket.	21
Preglednica 2: Struktura anketirancev glede na spol in starostno skupino.	21
Preglednica 3: Stan anketirancev.	22
Preglednica 4: SWOT analiza vzpostavitve dejavnosti turistične kmetije z nastanitvijo na kmetiji »Matevžuc«.....	33
Preglednica 5: Stroški popravil in del na kmetiji.....	36
Preglednica 6: Stroški obratovanja.	37
Preglednica 7: Prikaz pokritja na letni ravni.	40
Preglednica 8: Izračun neto sedanje vrednosti in ISD vrednost.	41

KAZALO SLIK

	Str.
Slika 1: Terme Snovik (Kamnik . . . , 2016)	11
Slika 2: Gora Sv. Miklavž (Cerkev Sv . . . , 2016)	12
Slika 3: Naravni zdravilni gaj Tunjice (Naravni zdravilni . . . , 2016)	12
Slika 4: Arboretum Volčji Potok (Arboretum Volčji . . . , 2016).....	13
Slika 5: Velika planina (Velika planina . . . , 2010).....	13
Slika 6: Vrbanovčev toplar (Zupančič, 2016)	14
Slika 7: Slika hiše kmetije »Matevžuc« (foto: Korošec, 2016).....	18
Slika 8: Kmetija »Matevžuc« (foto: Korošec, 2016)	19
Slika 9: Vinska klet v stari kmečki hiši. (foto: Korošec, 2016).....	19
Slika 10: Prostor za obiskovalce ob stari kmečki hiši (trenutno v gradnji). (foto: Korošec, 2016).....	20
Slika 11: Najem prenočišč v Tuhinjski dolini.	22
Slika 12: Najpogostejši razlog večdnvnega obiska Tuhinjske doline.	23
Slika 13: Letna uporaba prenočišč v procentih.	23
Slika 14: Najpogostejše najeta prenočišča.	24
Slika 15: Dejavniki, ki vplivajo na izbiro prenočišča.	24
Slika 16: Procent prenočišč in nakupov domačih izdelkov na kmetijah in kmečkem turizmu.	25
Slika 17: Najpogostejše kupljeni izdelki na kmetijah.	26
Slika 18: Ustreznost cen apartmajev glede na mnenje anketirancev.	27
Slika 19: Ustreznost cen za skupne sobe s kuhinjo in kopalnico.	27
Slika 20: Turistična kmetija Trebušak (Dodatna ponudba . . . , 2016)	30
Slika 21: Apartmaji Jesenuc Snovik (Apartmaji Jesenuc . . . , 2016).....	31
Slika 22: Apartmaji Koncilja (Apartmaji Koncilja . . . , 2016)	31
Slika 23: Stara kmečka hiša (foto: Korošec, 2016)	34
Slika 24: Družina Korošec (foto: Korošec, 2016)	38
Slika 25: Kumulativa diskontiranih neto denarnih tokov.....	42
Slika 26: Informativni izračun kredita. (Nova Ljubljanska banka, 2016).....	55

KAZALO PRILOG

Priloga 1: Anketa

Priloga 2: Informativni izračun kredita

Priloga 3: Popis potrebnih del

OKRAJŠAVE IN SIMBOLI

Sv.	Sveti
EKO	Ekološki
KGZ	Kmetijsko gozdarska zbornica
DDV	Davek na dodano vrednost
NSV	Neto sedanja vrednost (Net present value)
RKG	Register kmetijskih gospodarstev
IRR	Notranja stopnja donosa
ISD	Interna stopnja donosnosti
SWOT	Prednosti, slabosti, priložnosti in nevarnosti (strengths, weaknesses, opportunities, threats)

1 UVOD

Pri izbiri naslova za diplomsko nalogo sem se želela posvetiti temi, ki mi je poznana. Največje vodilo pa mi je bilo, da bi bila diplomska naloga dejansko koristna. Zato sem si za objekt obravnave izbrala kmetijo »Matevžuc« v Tuhinjski dolini, na kateri sem v otroštvu prebila veliko časa in mi je delo in razvoj kmetije skozi leta poznano. V času študija, še bolj pa tekom moje dosedanje poklicne poti, sem skušala krepiti svoje kompetence s področja poslovnih financ. Te veščine želim preizkusiti tudi v okviru diplomske naloge in sicer s pripravo poslovnega načrta razširitve ponudbe kmetije z dopolnilno dejavnostjo turizem, ki bo kmetiji predvidoma omogočil višji dohodek in potencialno tudi možnost zaposlitve.

V zvezi z razvojnimi možnostmi slovenskih kmetij v splošni javnosti pogosto poslušamo poenostavljene sodbe, da se z majhnimi kmetijami ne da preživeti. S prikazom na konkretnem primeru želim v diplomski nalogi pokazati, da je to izvedljivo, vendar se mora kmetija prilagoditi. Kar se tiče naravnih pogojev za kmetovanje, so kmetije na višje ležečih in težko dostopnih površinah seveda v slabšem položaju kot kmetije v nižini, ki imajo večji delež njivskih površin in so večinoma lažje dostopne. Visoko ležeče kmetije pa imajo prednost, da nudijo prvinski ambient, kar je lahko priložnost za vzpostavitev turizma in z njim povezanih dejavnosti (npr. neposredna prodaja na kmetiji, proizvodnja živil višje kakovosti). Zaradi nizke intenzivnosti izkoriščanja resursov pa je praviloma tudi enostavnejša preusmeritev kmetije v ekološko proizvodnjo. Veliko ljudi se zanima za zgodovino in želijo izvedeti ali celo poskusiti, kako so včasih živeli in kakšno je bilo življenje »na kmetih«. Večkrat je tudi primer, ko želijo starši pokazati svojim otrokom: »no vidiš, takole smo pa mi...«. Temu ob bok lahko prištejemo še naraščajočo pozitivno percepcijo ekološkega kmetijstva in iz leta v leto večje povpraševanje po ekoloških izdelkih za katere praviloma velja, da so jih potrošniki pripravljeni kupovati po višjih cenah (Slabe in sod., 2011).

Ko sem omenila, da se morajo manjše kmetije prilagoditi, sem s tem mislila, da morajo najti dodatno ponudbo, kot je na primer prodaja svojih pridelkov in izdelkov direktno potrošniku ali pa, kot bom opisala v diplomski nalogi, ponuditi prenočišča. Namreč Tuhinjska dolina je s pridobitvijo Term Snovik ogromno pridobila na turistični prepoznavnosti. Leta 2005 so v

Termah Snovik tudi postavili svoje apartmajsko naselje s 371 ležišči. Kljub lastnim kapacitetam Term Snovik pa je na območju Tuhinjske doline še veliko prostora za privatne nastanitve.

Kmetija »Matevžuc« leži v vasi Hruševka v Tuhinjski dolini, ki je zaradi svojih naravnih in zgodovinskih bogastev zanimiva turistična destinacija. Poleg tega pa so Terme Snovik od kmetije oddaljene le 5,2 km, ponujajo pa vodne aktivnosti, tako v poletnem kot tudi v zimskem času.

Zaradi same lokacije kmetije sem v razširitvi ponudbe na nudenje turističnih storitev prepoznala poslovno priložnost, ki bi pozitivno vplivala na prihodek domačije in izboljšala ekonomsko stanje kmetije. Kmetija pa bi lahko s časom nudila še kakšno novo delovno mesto. Izhajali bomo iz ideje o izgradnji kapacitet, privlačnih čim širšemu naboru gostov, pri adaptaciji stare kmečke hiše pa bi čim manj posegali v samo konstrukcijo ter posledično zmanjšali stroške prenove, kar bi pripomoglo k hitri povrnitvi vloženih sredstev.

Cilji, ki si jih zadajam v diplomski nalogi, so torej naslednji:

- Analiza povpraševanja: preverjanje zanimanja in preferenc potencialnih obiskovalcev nastanitvenih kapacitet na kmetiji »Matevžuc«; oblikovanje značilnih profilov obiskovalcev, na podlagi katerih bo zasnovana trženjska strategija;
- Izvedba analize prednosti, slabosti, priložnosti in nevarnosti vzpostavitve turistične kmetije z nastanitvijo, na osnovi katere bodo opredeljeni realni cilji poslovanja;
- Priprava idejnega načrta vzpostavitve turistične kmetije z nastanitvijo, vključno s tehničnimi podatki glede potrebnih gradbenih posegov ter nabave in montaže;
- Izdelava poslovnega načrta, temelječa na trženjski strategiji, ciljih poslovanja, in oceni stroškov, opredeljenih v prejšnjih alinejah.

V diplomski nalogi bo zato predstavljen poslovni načrt kmetije z analizo trga s SWOT analizo. Podatki o preferencah obiskovalcev Tuhinjske doline pa so pridobljeni na podlagi ankete obiskovalcev, pridobljeni izključno za potrebe te naloge.

Koraki, ki sledijo zgornjim ciljem so:

- Idejni načrt vključno s tehničnim svetovanjem glede možnih izvedb bo predstavljen na podlagi ogleda turistične kmetije z gospodarjem in strokovnjaki s področja gradbeništva in inštalacij.
- Finančna analiza izvedbe bo prikazana s popisom potrebnih del, v katerem bom s pomočjo ocene različnih podjetij podala predviden strošek izvedbe.
- S pomočjo analize stroškov obratovanja, predvideno oceno letnega prometa in izračunom neto sedanje vrednosti bom prikazala, da je izgradnja prenočitvenih kapacitet smotrna.

2 PREGLED OBJAV

2.1 DOPOLNILNA DEJAVNOST NA KMETIJI

2.1.1 Vrste dopolnilnih dejavnosti in pogoji za opravljanje

Kmetija, ki ne dosega dovolj velikega dohodka s svojo že obstoječo proizvodnjo, si poskuša povečati dohodek z dopolnilno dejavnostjo. S tem poskušamo čim bolj izkoristiti že razpoložljive prostore, stroje, opremo, kmetijske pridelke, gozdne vire in pa predvsem znanje in spretnost ljudi (Turistična dejavnost . . . , 2009).

Spremenjen Zakon o kmetijstvu pravi, da je dopolnilna dejavnost povezana s kmetijsko in gozdarsko dejavnostjo na kmetiji in da le-ta omogoča boljši izkoristek proizvodnih zmogljivosti ter dela zaposlenih in članov kmetije (Zakon o . . . , 2014).

Po uredbi o dopolnilnih dejavnostih na kmetiji so skupine dopolnilnih dejavnosti naslednje (Uredba . . . , 2015):

1. Predelava primarnih kmetijskih pridelkov
2. Predelava gozdnih lesnih sortimentov
3. Prodaja kmetijskih pridelkov in izdelkov s kmetij
4. Vzreja in predelava vodnih organizmov
5. Turizem na kmetiji
6. Dejavnost, povezana s tradicionalnimi znanji, storitvami oziroma izdelki
7. Predelava rastlinskih odpadkov ter proizvodnja in prodaja energije iz obnovljivih virov
8. Storitve s kmetijsko, gozdarsko mehanizacijo in opremo ter ročna dela
9. Svetovanje in usposabljanje v zvezi s kmetijsko, gozdarsko in dopolnilno dejavnostjo
10. Socialno varstvene storitve

Pogoji za opravljanje dopolnilne dejavnosti po Zakonu o kmetijstvu (2014) se glasijo:

- Letni dohodek iz dopolnilnih dejavnosti na kmetiji v nižinskem območju ne sme presegati treh povprečnih letnih plač na zaposlenega v Republiki Sloveniji v preteklem letu. Na območjih z omejenimi dejavniki za kmetijsko pridelavo pa pet povprečnih letnih plač na zaposlenega v Republiki Slovenije.
- Nosilec dopolnilne dejavnosti je lahko nosilec kmetije ali član kmetije, ki ima soglasje nosilca kmetije. Kot člani kmetije se štejejo vse fizične osebe v gospodinjstvu, ki so starejše od 15 let. Lahko pa poleg nosilca dopolnilne dejavnosti le-to opravljajo tudi člani ali zaposleni na kmetiji.
- Če je nosilec ali član kmetije samostojni podjetnik in ima registrirano istovrstno dejavnost ali ima večinski delež v pravni osebi, ki ima registrirano istovrstno dejavnost, potem se ta vrsta dopolnilne dejavnosti ne sme opravljati. Lahko se pa na kmetiji opravlja več dopolnilnih dejavnosti naenkrat, edino za isto vrsto dopolnilne dejavnosti je lahko samo en nosilec kmetije. Če želi nosilec dopolnilne dejavnosti opravljati dejavnost, pa mora seveda upoštevati tudi vse pogoje in zahteve v področnih predpisih.
- Nosilec kmetije ali član kmetije, ki ima soglasje nosilca kmetije, mora dobiti dovoljenje za opravljanje kmetijske dejavnosti na kmetiji pred začetkom opravljanja dejavnosti. Če so za to izpolnjeni predpisani pogoji, ga potem izda upravna enota, seveda na zahtevo vlagatelja. Upravna enota pa lahko tudi odvzame dovoljenje za opravljanje dopolnilne dejavnosti, če se kršijo pogoji.
- Eden od pogojev za pridobitev dovoljenja za dopolnilno dejavnost je tudi, da mora imeti kmetija v uporabi vsaj 1 ha primerljivih kmetijskih površin, razen v primeru predelave medu in čebeljih izdelkov.
- V dohodek iz dopolnilne dejavnosti štejemo dohodek, brez znižanj, povečanj in davčnih olajšav mora biti ugotovljen kot razlika med davčno priznanimi prihodki in odhodki in je izkazan v davčnem obračunu akontacije dohodnine od dohodka dejavnosti. Če pa upoštevamo normirane odhodke, se dohodek šteje kot dohodek na podlagi obračuna dohodnine iz dohodka iz dejavnosti.
- Če nosilec dopolnilne dejavnosti na kmetiji opravlja tudi druge dejavnosti, se zanje ugotavlja davčna osnova na podlagi dejanskih prihodkov in odhodkov. Delež dobička dopolnilne dejavnosti se določi v višini deleža prihodka, ki mora temeljiti glede na

celotni prihodek dejavnosti zavezanca. Prihodek dejavnosti zavezanca pa je izkazan v davčnem obračunu ali v odločbi o odmeri dohodnine.

- Evidenca prihodkov iz dopolnilne dejavnosti se mora od 01.01.2015 dalje voditi ločeno od ostalih prihodkov.

2.1.2 Obdavčitev dopolnilnih dejavnosti

Na kmetiji se dopolnilna dejavnost po zakonu o davku ne obravnava kot kmetijstvo, ampak kot pridobitna dejavnost. Kmetje so tako obdavčeni z davkom od dohodka iz dejavnosti (Razvoj podeželja . . . , 2010).

To lahko ugotavljamo na dva načina (Pajntar, 2015):

- po normiranih odhodkih, kar pomeni 80 % priznanih odhodkov
- po dejanskih dohodkih, kjer dobimo razliko med prihodki in odhodki.

Evidenco vodimo po izbranem načinu ugotavljanja davčne osnove. Ko ugotavljamo davčne osnove, upoštevamo prihodek in odhodek. Dohodnina pri obdavčitvi po normiranih odhodkih se tako odmeri po stopnji 20 % od dohodka dejavnosti, kar je enako 4 % ustvarjenega vseh prihodkov, kar šteje kot dokončen davek. Z upoštevanjem normiranih odhodkov pa poenostavimo način ugotavljanja davčnih osnov, saj ni treba voditi evidence o dohodkih in stroških, ki nastanejo pri opravljanju dejavnosti. Zavezanec, ki opravlja dejavnost, davčnemu organu lahko dohodek prijavi z upoštevanjem normiranih stroškov, če njegovi prihodki ne presegajo 50.000 eurov. Davčnemu organu je treba oddati napoved najkasneje do 31.03. za preteklo leto. Na podlagi tega se izračuna dohodnina, ki se lahko plačuje v mesečnem obroku, če presega višino 400 eurov. Če je višina manjša od 400 eurov, se plačuje na tri mesece. Davčno osnovo lahko ugotavljamo po dejanskem dohodku, pri katerem lahko evidentiramo poslovne dogodke po sistemu preprostega ali dvostavnega knjigovodstva (Razvoj podeželja . . . , 2010)

2.1.3 Dopolnilne dejavnosti v sistemu davka na dodano vrednost

V sistemu davka na dodano vrednost sta kmetijsko gozdarska in dopolnilna dejavnost ločeno obravnavani. Za obvezno prijavo kmetijske-gozdarske dejavnosti v davčni sistem DDV je merodajna višina katastrskega dohodka. V sistemu davka na dodano vrednost nismo zavezani vstopiti, če katastrski dohodek vseh članov kmečkega gospodinjstva ne presega 7.500 eurov. Višina obdavčljivega prometa je drugi dejavnik za obvezno vključitev v sistem DDV, oproščeni pa smo ga, če ne presegamo 50.000 eurov obdavčenega prometa v zadnjem letu. V sistem pa se lahko vključimo tudi prostovoljno za obe vrsti dejavnosti. Dopolnilna dejavnost in kmetijsko gozdarska dejavnost je tako lahko v sistemu DDV, v nasprotnem primeru pa je kmetijsko gozdarska dejavnost lahko opravičena do pavšalnega nadomestila vstopnega DDV. (O dopolnilnih . . . , 2009).

2.2 TURISTIČNA DEJAVNOST KOT DOPOLNILNA DEJAVNOST NA KMETIJI

2.2.1 Nabor aktivnosti, registriranih v sklopu turistične dejavnosti na kmetiji

V zadnjem času je vse več kmetij, ki si želijo usmeritve v turistično dejavnost. Če pa želi biti kmetija pri tem uspešna, je najbolje, da se za turizem odloči čim več družinskih članov, ki živijo na kmetiji. Da bi se družinski člani kar se da dobro pripravili pred pomembno odločitvijo, je priporočljivo, da zberejo čim več informacij o prihodnji dejavnosti, se dobro pozanimajo o predpisanih pogojih, prosijo za pomoč strokovne službe ter obiščejo katero kmetijo, ki že ima isto turistično dejavnost. Je pa pomembno, da je kmetija, ki se želi usmeriti v turistično dejavnost, urejena, imeti mora dovolj delovne sile ter dovolj surovin za ponudbo hrane in pijače, če bi se odločila za gostinsko dejavnost. Kmetija mora za opravljanje turistične dejavnosti izpolnjevati pogoje, katere opredeljujeta Zakon o kmetijstvu (2014) in Zakon o gostinstvu (2007) ter pripadajoči podzakonski predpisi.

Kmetija, katera se ukvarja s turizmom, se imenuje turistična kmetija.

Turistična dejavnost na kmetiji se nadalje deli na:

1. Gostinska dejavnost:

- turistična kmetija z nastanitvijo (sobe, apartmaji, kampiranje)
- izletniška kmetija
- vinotoč
- osmica

2. Negostinska dejavnost:

- prevoz potnikov z vprežnimi vozili in traktorji, ježa živali
- oddajanje površin za piknike
- muzeji in tematske zbirke
- tematski parki
- apiturizem
- športni ribolov na vodnih površinah na kmetiji (Turistična dejavnost . . . , 2009).

2.2.2 Turistične kmetije z nastanitvijo in izletniške kmetije

Nastanitve na turističnih kmetijah se lahko nudijo v obliki prenočitev v stanovanju, sobah, apartmajih, skupna ležišča, senik, čebelnjak, vendar je kapaciteta omejena na največ 30 ležišč. Lahko pa se nastanitve nudijo tudi kot prostor za kampiranje ali kot nastanitve v že postavljenih šotorih, hišicah ali počitniških prikolicah, vendar za največ 30 oseb do 30 dni na kmetijskih zemljiščih. Tam, kjer je prostor za kampiranje, mora biti urejena vsa infrastruktura, ki pa mora biti vezana na kmetijo (Turistična dejavnost . . . , 2009).

Izletniška turistična kmetija lahko ponuja hrano in pijačo, ne sme pa nuditi prenočišč. Hrana mora izhajati iz domačega okolja, prav tako mora biti tudi pijača doma pridelana ali predelana, lahko pa pristojni organ lokalne skupnosti dovoli, da kmet ponudi tudi kupljeno pijačo. (Turistična dejavnost . . . , 2009).

V samem objektu ali pred objektom ima lahko kmetija največ 60 sedežev in pa največ 60 gostov naenkrat. Zmogljivosti kmetije v številu gostov, ki ima obe dopolnilni dejavnosti, je 90

gostov. To se pravi, da nastanitvena kmetija lahko poskrbi za max. 30 gostov in pa izletniška kmetija do 60 gostov. Usluge izletniške in nastanitvene kmetije lahko poleg na naslovu kmetije oziroma v objektu kmetije, izvaja kmetija tudi v oddaljenosti do 3 kilometrov zračne črte od naslova kmetije. Lahko je to zidanica ob vinogradu, če je vpisana v RKG ali na lokaciji planine, če je ta v lasti kmetije (Zakon o . . . , 2014).

2.2.3 Vinotoči in osmice

Pri tej vrsti kmetije gre v obeh primerih za prodajo in strežbo doma pridelanega vina in drugih alkoholnih in brezalkoholnih pijač, dokupi se lahko le naravna in mineralna voda ter kava. Osmice, ki so najbolj razširjene na Primorskem, so lahko odprte največ dvakrat na leto po deset dni. V vinotoču pa lahko, če imajo dovolj zaloge svoje pijače, prodajajo in strežejo svoje izdelke skozi vse leto (Turistična dejavnost . . . , 2009).

2.2.4 Pogoji glede ponudbe hrane na turistični kmetiji

Največji pomen gostje turistične kmetije pripisujejo ponudbi hrane, saj je ena največjih pozitivnih lastnosti turistične kmetije ravno doma pridelana hrana. Prav zaradi doma pridelane hrane se turistična kmetija bistveno loči od ostalih ponudnikov gostinskih obratov in zato je treba to izkoristiti in gostom ponuditi čim več hrane iz surovin, ki so pridelane na kmetiji (Turistična dejavnost . . . , 2009). Zakonsko je določeno, da mora turistična kmetija zagotavljati najmanj 50 odstotkov vrednosti lastnih surovin (razen gorsko višinske kmetije, kjer je ta odstotek 40 %) in da lahko največ 25 odstotkov vrednosti surovin dokupi v trgovini, ostalih 25 % vrednosti surovin pa lahko dokupi od drugih kmetij z lokalnega trga (Uredba . . . , 2015). Za večji izkoristek turizma na kmetiji so se tako že povezale številne kmetije in si s tem povečale možnost za večjo prodajo pridelkov in izdelkov (Predstavitev združenja . . . , 2016).

Turistična kmetija mora pri notranji in zunanji ureditvi ter pri opremljenosti in prostorih izkazovati krajevno arhitekturno značilnost. Prisotnost domačnosti, kot je na primer kmečka kuhinja, mora biti v prostorih, kjer strežejo hrano in pijačo, in v teh prostorih ne sme biti tipičnega točilnega

pulta. Na turistični kmetiji morajo biti prostori urejeni v skladu s Pravilnikom o minimalnih tehničnih pogojih in pri urejanju prostorov s Pravilnikom o merilih in načinu kategorizacije nastavitvenih obratov in marin. Kmetija z nastanitvijo, razen če ne gre za goste v kampu ali apartmaju, kjer si kuhajo sami, in izletniška kmetija morata imeti kuhinjo za pripravo jedi, prostor za postrežbo jedi in pijače ter za goste ločeno stranišče za moške in ženske. Vse naštetе prostore pa mora imeti tudi vinotoč, razen kuhinja je lahko prilagojena njihovi pripravi hladnih jedi (Turistična dejavnost . . . , 2009).

2.2.5 Kategorizacija kakovosti ponudbe turistične kmetije

Skrbnik kategorizacije turistične kmetije je ZTKS. Kakovost ponudbe na turističnih kmetijah z nastanitvijo označujemo z eno, dvema, tremi ali štirimi jabolki. Jabolka označujejo storitev določene turistične kmetije ter obseg in kakovostno raven opremljenosti kmetije. Več jabolka ima turistična kmetija, višja je kakovost kmetije ter večji obseg storitev ima. Za vse turistične kmetije z nastanitvijo je pridobitev kategorije, ki jo vodi upravna enota, obvezna. Največji poudarek pri označitvi kakovosti, kjer je izražena kmetija kot celota, ima urejenost prostorov, kjer se gostje največ zadržujejo, ter zahteve pri ponudbi hrane in pijače ter ostalih storitev (Turistična dejavnost . . . , 2009).

2.2.6 Panožno povezovanje turističnih kmetij v Sloveniji

V Sloveniji od leta 1997 deluje združenje turističnih kmetij Slovenije (ZTKS), ki deluje v skladu z Zakonom o društvih in povezuje več kot 400 turističnih kmetij, kar je slaba polovica vseh registriranih turističnih kmetij v Sloveniji (glede na podatke iz leta 2013 je v Sloveniji prijavljenih 850 kmetij). Glavna naloga združenja je skupen nastop turističnih kmetij na trgu, razvoj ponudbe, informiranje in usposabljanje nosilcev teh kmetij ter zastopanje njenih članov tako na gospodarskem kot tudi na pravnem področju. Združenje poleg prepoznavnosti svojim članom nudi še brezplačno svetovanje in informiranje, brezplačno sodelovanje na sejnih združenja, cenejše objave na internetu ter ugodna usposabljanja na različnih koristnih področjih (Predstavitev združenja . . . , 2016).

Združenje sodeluje tudi z raznimi organi Republike Slovenije, kot so Slovensko turistično organizacijo, Ministrstvom za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano, Ministrstvom za gospodarstvo, Kmetijsko gozdarskimi zavodi ter z različnimi izobraževalnimi ustanovami. Tako svojim članom omogoča tudi skladno s planom razvoja podeželja tudi kandidature za nepovratna sredstva Evropske Unije. Združenje turističnih kmetij Slovenije je od leta 2004 član evropskega združenja za turizem na podeželju Eurogites (Predstavitev združenja . . . , 2016).

2.3 TURISTIČNA PONUDBA TUHINJSKE DOLINE IN NJENE OKOLICE

V Tuhinjski dolini in njeni bližnji okolici je kar nekaj zanimivih turističnih točk, ki privabljajo popotnike iz Slovenije in tujine.

V nadaljevanju naštevam nekaj ključnih lokacij, v ilustracijo pa so ponekod priložene tudi fotografije turističnih točk:

- Terme Snovik so termalno kopališče, kjer nudijo kopanje v notranjih in zunanjih termalnih bazenih, savne, masaže, telovadnico v naravi ter nastanitve v apartmajskem naselju (Kamnik . . . , 2016).



Slika 1: Terme Snovik (Kamnik . . . , 2016)

- Gora Sv. Miklavž, kjer je možen ogled cerkve z ločenim zvonikom in stare mežnarije s še vedno delujočo črno kuhinjo. (Cerkev Sv . . . , 2016)



Slika 2: Gora Sv. Miklavž (Cerkev Sv . . . , 2016)

- Naravni zdravilni gaj v Tunjicah, ki je holistično središče zdravja. Lokacija se promovira kot edina v Evropi, ki ima znanstveno priznано območje zdravilnih energij (Domov . . . , 2016).



Slika 3: Naravni zdravilni gaj Tunjice (Naravni zdravilni . . . , 2016)

- Arboretum Volčji Potok, ki je največji botanični park v Sloveniji in ponuja možnost dolgih sprehodov v idilični in sproščujoči naravi (Arboretum Volčji . . . , 2016).



Slika 4: Arboretum Volčji Potok (Arboretum Volčji . . . , 2016)

- Velika Planina, ki je znana po planšarski vasi in prelepi pokrajini s pisano izbiro pohodniških poti (Velika planina . . . , 2010).



Slika 5: Velika planina (Velika planina . . . , 2010)

- Motniška turistična pot, na kateri si lahko ogledamo sramotilni steber, muzej pritlikavega nosoroga, kužno znamenje, razvaline Motniškega gradu, Vrbanovčev toplar in še mnoge druge (Zupančič, 2016).



Slika 6: Vrbanovčev toplar (Zupančič, 2016)

3 MATERIAL IN METODE

3.1 POTEK RAZISKAVE

Za izdelavo poslovnega načrta, opisanega v diplomski nalogi, sem morala zbrati podatke iz različnih virov. Za analizo povpraševanja sem pripravila anketo (Priloga 1), katere namen je pridobitev informacije o pričakovanjih in preferencah potencialnih gostov. Iz praktičnih razlogov (čas, stroški) sem se pri anketi omejila na segment lokalnih gostov. Anketo sem izvedla deloma osebno v obliki anketiranja naključnih mimoidočih v Kamniku, deloma pa s pošiljanjem anket po elektronski pošti. Pridobljeni podatki so mi bili v pomoč pri pripravi analize prednosti, slabosti, priložnosti in nevarnosti (pogosteje označevani z angleško kratico SWOT), ki je zelo pomemben del vsakega poslovnega načrta, saj se moramo v uvodnem delu poslovnega načrtovanja vprašati, kakšne so naše prednosti, slabosti, priložnosti in nevarnosti (Kokolj-Prošek, 2005). SWOT analize sem se lotila deloma z raziskavo po spletu, deloma mi je pomagala tudi prej omenjena anketa. Okolje, v katerem se kmetija nahaja mi je zelo poznano, saj sem v tem okolju tudi odraščala, zato sem se največjega dela lotila kar sama.

Najzahtevnejši del diplomske naloge je bil priprava tehnološkega načrta za ustrezno adaptacijo objekta. Ker na področju gradbeništva nisem strokovno podprta, sem za pomoč prosila dva strokovnjaka z dolgoletnimi izkušnjami. Skupaj z gospodarjem turistične kmetije smo ocenili obstoječe stanje objekta ter spoznali želje in vizije, ki jih ima lastnik. Na podlagi tega sta strokovnjaka podala svoje nasvete in opis potrebnih del, na podlagi katerih sem lahko sestavila analizo stroška adaptacije objekta. Na podlagi vseh podatkov, ki sem jih zbrala med raziskavo, sem pripravila poslovni načrt, ki sem ga prilagodila glede na zmožnosti kmetije »Matevžuc«.

3.2 SWOT ANALIZA

S swot analizo si odgovorimo, kakšne prednosti, priložnosti, slabosti in nevarnosti so potencialno prisotne v našem projektu. S swot analizo poizkušamo, kar se le da dobro izkoristiti svoje prednosti in priložnosti, po drugi strani pa se poizkušamo izogniti ali zmanjšati naše slabosti in morebitne nevarnosti. Bolje, kot bomo poznali svoje prednosti in slabosti, več

imamo možnosti, da jih izkoristimo ali pa se prilagodimo. Svoje konkurence namreč ne moremo spremeniti, lahko pa spremenimo sebe tako, da smo vedno boljši (Kokolj-Prošek, 2005).

3.3 POSLOVNI NAČRT

3.3.1 Zakaj je poslovni načrt pomemben?

S poslovnim načrtom poskušamo preučiti vse dejavnike, ki bi lahko vplivali na posel, ki se ga nameravamo lotiti. V to so vračunani vsi stroški, od začetnih vlaganj do končnih obratovalnih stroškov, stroškov oglaševanja, cene konkurence, strošek delovne sile in drugi stroški. V poslovnem načrtu poskušamo, kar se da natančno opisati cel potek posla, ki smo si ga zastavili od same ideje do končnega izdelka, s tem pa realno oceniti smotrnost projekta. Bolj, kot bomo natančni pri samem poslovnem načrtu bolj bomo dobili realne podatke o smotrnosti zadanega projekta. Zato je pomembno, da smo pri podajanju vseh ocen, kot so stroški, vpliv konkurence na naš zadani cilj, ocena okolice, ocena lastne in delovne sile, kar se da realni in natančni. Napačne ali preveliko krat preoptimistične ocene nas lahko pripeljejo do neželenega in prehitrega konca posla (Kokolj-Prošek, 2005).

Izdelava poslovnega načrta je od posla do posla različna. Seveda ni enako, če delamo poslovni načrt za odprtje pekarnice ali kot je v našem primeru izdelava ponudbe prenočišč. Zato se ne bom lotevala teoretičnih vprašanj: »kaj poslovni načrt sploh je« ampak se bom lotila konkretno mojega primera, kaj se moram v poslovnem načrtu vprašati in na kakšna vprašanja moram odgovoriti. Na koncu pa najpomembnejše, kaj pričakujem od tega poslovnega načrta (Lah, 2009).

Pri poslovnem načrtu se moramo najprej vprašati kakšne so naše možnosti. V tem primeru recimo, da imamo kmetijo, ki ima lastne proizvode in izdelke, nima pa zadostnega števila lastnih kupcev. Imamo neizkoriščene prostore, ki ne služijo nobenemu namenu. Kaj lahko naredimo z njimi? V poslovnem načrtu se je vedno treba prvo vprašati, kaj že imamo, in analizirati, kako bi neizkoriščene kapacitete izkoristili. Če imamo, kot je v našem primeru staro

kmečko hišo, ki propada in je neizkoriščena, potem vemo, da jo bomo morali zaščititi in obnoviti, da bi preprečili nadaljnje propadanje. Zakaj je ne bi obnovili na način, ki bi lahko prinesel dobiček in nova delovna mesta (Lah, 2009).

Pri izdelavi poslovnega načrta se najprej lotimo tržne raziskave in analize konkurence. Tako ugotovimo, kdo so neposredna konkurenca pri oddajanju že obstoječih prenočitvenih kapacitet in kakšne so njihove cene. Na podlagi tega se naredi analiza možnih izvedb prenočišč na podlagi karakteristike hiše, ki jo imamo na voljo, izvedba prenove pa bi bila vezana tudi glede na povpraševanje na trgu. Po tako izvedeni analizi je potreben kar najbolj natančen popis potrebnih del za izvedbo, za katerega je najboljše poklicati strokovnjake. Tako dobimo cenovno in časovno oceno ter nekaj koristnih nasvetov za izvedbo. Na koncu se lahko lotimo tudi ocene stroškov izvedbe in stroškov obratovanja ter postavimo cenovno strategijo. Podatke nato analiziramo in ocenimo ali se naložba izplača ali ne (Kokolj-Prošek, 2005).

Na podlagi dobro narejenega poslovnega načrta se lahko veliko lažje odločimo, ali je naložba upravičena ali ne. Na žalost nam noben poslovni načrt ne more zagotoviti stoddotnega uspeha, saj obstajajo določeni dejavniki, na katere ne moremo vplivati niti jih ni moč preračunati v sam poslovni načrt. V tem primeru so mišljene na primer naravne katastrofe (Kokolj-Prošek, 2005).

Poslovni načrt daje večjo gotovost pri vstopu na trg. Če so vsi podatki dobro pripravljeni in se dobro analizirajo, bi lahko na podlagi le teh predvideli okvirne stroške in promet, ki nas čaka na poti našega novega posla (Strojinc, 2013).

4 REZULTATI

4.1 PREDSTAVITEV KMETIJE »MATEVŽUC«

Glavna konkurenčna prednost kmetije je zagotovo okolica, saj kmetija leži na lepi neokrnjeni pokrajini, obdani z gozdom iz vseh strani, ter z v okolici lepo cerkvico na vrhu hribčka (cerkev Sv. Miklavža). V neposredni bližini je tudi za planince prelepa planina Menina Planina in Velika planina ter za ljubitelje kopanja in sprostitve Terme Snovik.

Poleg okolice je konkurenčna prednost kmetije tudi ekološka usmerjenost kmetije, kajti tako usmerjenih kmetij je v okolici res malo in menim, da kupci vsak dan bolj gledajo na to, iz kje izvira določen artikel (Korošec, 2016).

4.1.1 Lokacija in proizvodna usmeritev kmetije

Kmetija »Matevžuc« leži v vasi Hruševka v Tuhinjski dolini na nadmorski višini 535 m, s čimer spada med višje ležeče kmetije na tem območju. Velikost kmetije je 18 ha, od tega je 0,7 ha njiv, 6 ha travnikov in pašnikov ter 11 ha gozda. Večina travnikov in pašnikov leži na strmih in težko dostopnih površinah (Korošec, 2016).



Slika 7: Slika hiše kmetije »Matevžuc« (foto: Korošec, 2016)



Slika 8: Kmetija »Matevžuc« (foto: Korošec, 2016)

Usmerjeni so v živinorejo, imajo štiri krave dojlje, 3 telice, 3 teleta, 6 pitancev, 10 ovc, 12 jagenjčkov, 1 oven. Kmetija je že od leta 2001 registrirana kot ekološka, prodaja mesa, jagenjčkov ter nekaj zelenjave certificirane ekološke pridelave. Na kmetiji imajo trenutno že registrirano dopolnilno dejavnost, in sicer storitve s kmetijsko mehanizacijo in predelavo sadja. Na podlagi slednje že zdaj predelajo jabolka in hruške iz svojega travniškega sadovnjaka v domači kis in sok. Meso, vzrejeno na kmetiji, v večini prodajo v KGZ Kamnik, nekaj pa tudi doma. V njihovem interesu je, da bi prodali čim več izdelkov neposredno potrošniku, saj bi s tem dosegali večjo prodajno vrednost, s tem pa posledično večjo razliko v ceni. Lani so preuredili klet v stari kmečki hiši in jo spremenili v zelo lepo opremljeno skladišče za svoje izdelke z manjšo mizo za obiskovalce. Tukaj so tudi že gostili manjše skupine ljudi, med njimi tudi tujce. Ravno iz tega razloga se je porodila ideja za prenočišča, ki bi goste dodatno pritegnila k obisku (Korošec, 2016).



Slika 9: Vinska klet v stari kmečki hiši. (foto: Korošec, 2016)



Slika 10: Prostor za obiskovalce ob stari kmečki hiši (trenutno v gradnji). (foto: Korošec, 2016)

Kmetija leži v neposredni bližini Term Snovik, ki je iz leta v leto bolj obiskana turistična točka. Ne gre pa zanemariti tudi Gore Sveti Miklavž, na kateri stoji stara mežnarija, v njej pa še vedno delujoča črna kuhinja. Vsako leto poteka tu tradicionalni Miklavžev tek, ki je zelo obiskan tako s strani domačih kot tudi tujih gostov. Pot na goro se namreč vije ravno mimo omenjene kmetije. Lastnik kmetije, Jože, je celo predsednik turističnega društva Gora Sv. Miklavž in je občasno že organiziral ogled omenjene destinacije za manjše skupine. Gora Sv. Miklavž je zanimiva tudi za zaključene družbe kot prostor za organizacijo raznih dogodkov (pikniki, poroke, obletnice). Vse več ljudi pa v zadnjem času povprašuje po možnosti prenočišča v bližini dogodka, da se lahko na dogodku sprostijo in naslednji dan varneje odidejo domov (Korošec, 2016).

4.2 TRŽNA RAZISKAVA NASTANITVENIH KAPACITET NA KMETIJAH V TUHINJSKI DOLINI

4.2.1 Analiza povpraševanja – rezultati anketne raziskave

Za analizo trga sem sestavila anketni vprašalnik (Priloga 1), ki sem ga dala naključnim mimoidočim v Kamniku ter posredovala nekaterim po elektronski pošti na različne konce Slovenije. Na takšen način sem želela pridobiti odgovore čim bolj raznolike skupine potencialnih obiskovalcev Tuhinjske doline.

Z anketo sem želela ugotoviti, koliko ljudi dejansko pozna Tuhinjsko dolino ter kolikokrat in katere tipe prenočišč največkrat uporabijo ter če so pripravljeni kupovati izdelke, pridelane na kmetiji, ter katere izdelke bi kupovali. Razposlala sem 100 anket, izpolnjenih pa sem dobila 86 anket. Udeležba se mi je zdela zelo visoka in tudi nad nekaterimi rezultati sem bila zelo presenečena.

Preglednica 1: Število izpolnjenih, neizpolnjenih in vseh anket.

		moški (%)	ženske (%)
Število rešenih anket (%):	86	32	68
Število nerešenih anket (%):	14		

Preglednica 2: Struktura anketirancev glede na spol in starostno skupino.

Starost (leta)	Spol	
	Moški (32 %)	Ženski (68 %)
18 do 30	14 %	56 %
31 do 45	52 %	32 %
45 do 60	28 %	8 %
nad 60	6 %	4 %

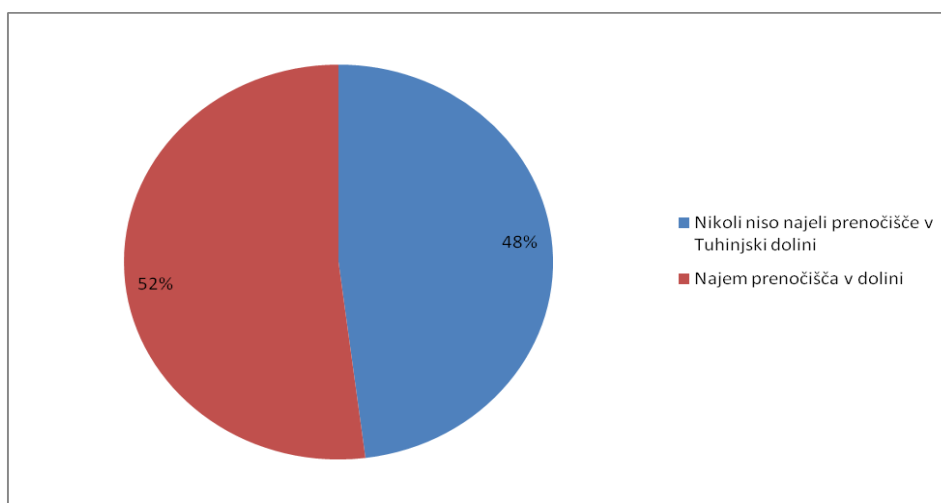
Anketo je izpolnilo 32 % moških, od tega je bilo 14 % moških starih od 18 do 30 let, 52 % moških pa je bilo starih od 31 do 45 let. 28 % moških je bilo starih od 45 do 60 let in le 6 % moških, ki so anketo rešili, je bilo starejših od 60 let. Ženska populacija pa je izpolnila kar 68 % vseh anket. Od tega je bilo 56 % starih od 18 do 30 let, 32 % je bilo starih od 31 do 45 let, 8 % žensk je bilo starih od 45 do 60 let in zopet zelo nizka udeležbenost žensk starejših od 60 let in sicer le 4 %.

Preglednica 3: Stan anketirancev.

Stan anketirancev	Procent anketirancev
Samski	28 %
Poročeni brez otrok	53 %
Zunaj zakonska skupnost brez otrok	
Poročeni z otroki	19 %
Zunaj zakonska skupnost z otroki	

Od vseh anketirancev je bilo 28 % samskih, 53 % poročenih brez otrok ali v zunaj zakonski skupnosti brez otrok ter 19 % poročenih z otroki ali zunaj zakonski skupnosti z otroki.

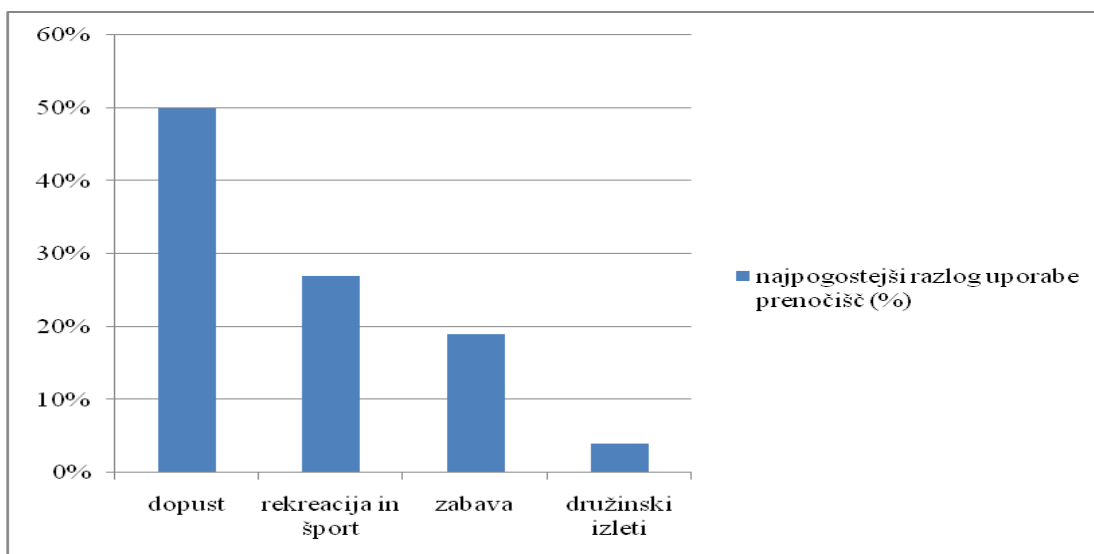
V anketi sem želela pridobiti čim več podatkov različnih skupin ljudi pri različnih starostih in čim več realnih podatkov, s katerimi si bom lahko pomagala pri izdelavi diplomske naloge.



Slika 11: Najem prenočišč v Tuhinjski dolini.

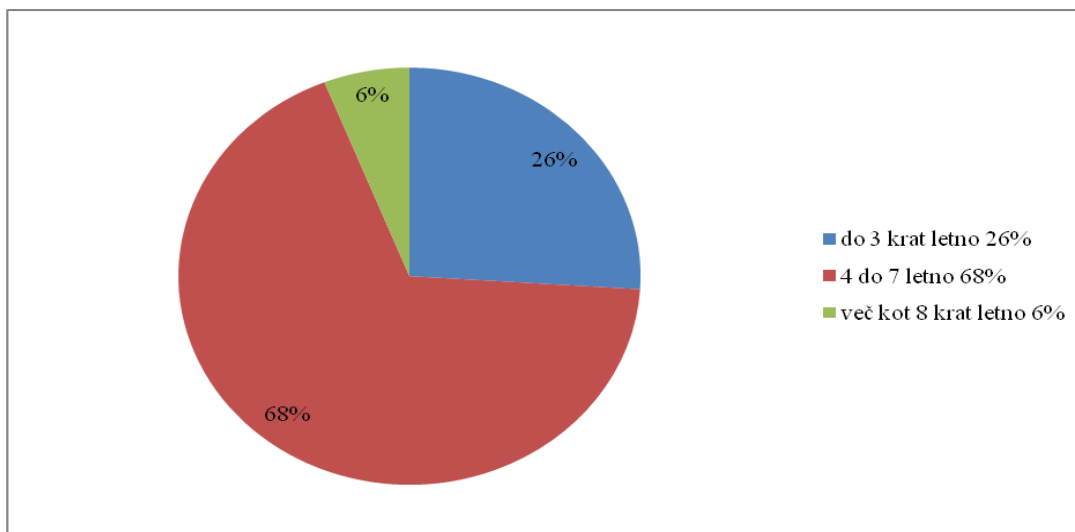
V nadaljevanju sem anketirance uvrstila v enotno skupino za lažje analiziranje podatkov.

Od vseh anketirancev je kar 82 % odgovorilo, da pozna Tuhinjsko dolino, od tega jih 48 % še nikoli ni uporabila prenočišča v omenjeni dolini, kar 52 % odstotkov pa so že kdaj najeli prenočišče v Tuhinjski dolini. 18 % anketirancev ne pozna Tuhinjske doline.



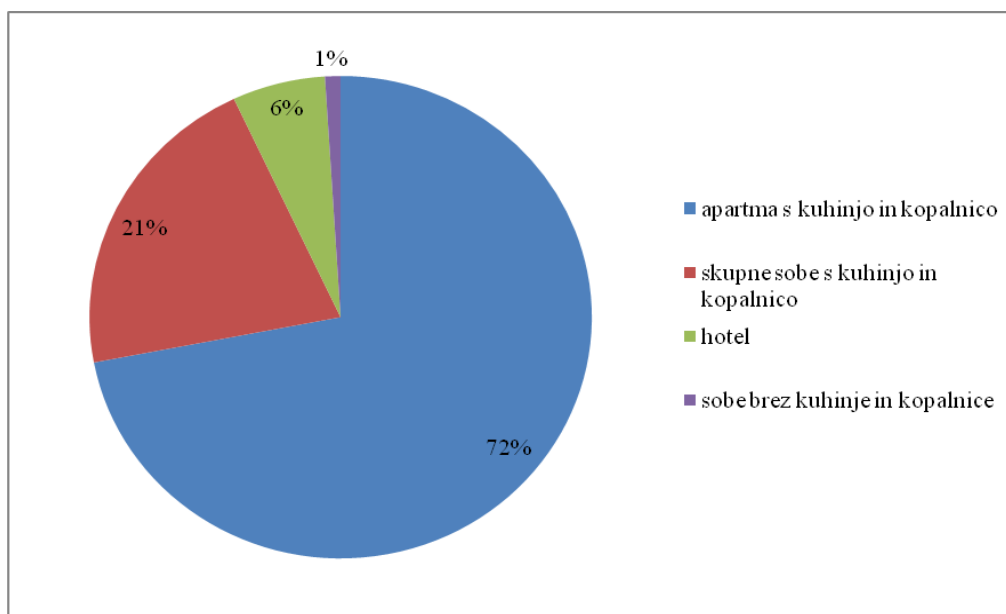
Slika 12: Najpogostejši razlog večdnevnega obiska Tuhinjske doline.

Najbolj pogost razlog uporabe prenočišča je v 50 % dopust, 27 % rekreacija in šport, 19 % zabava ter 4 % družinski izleti.



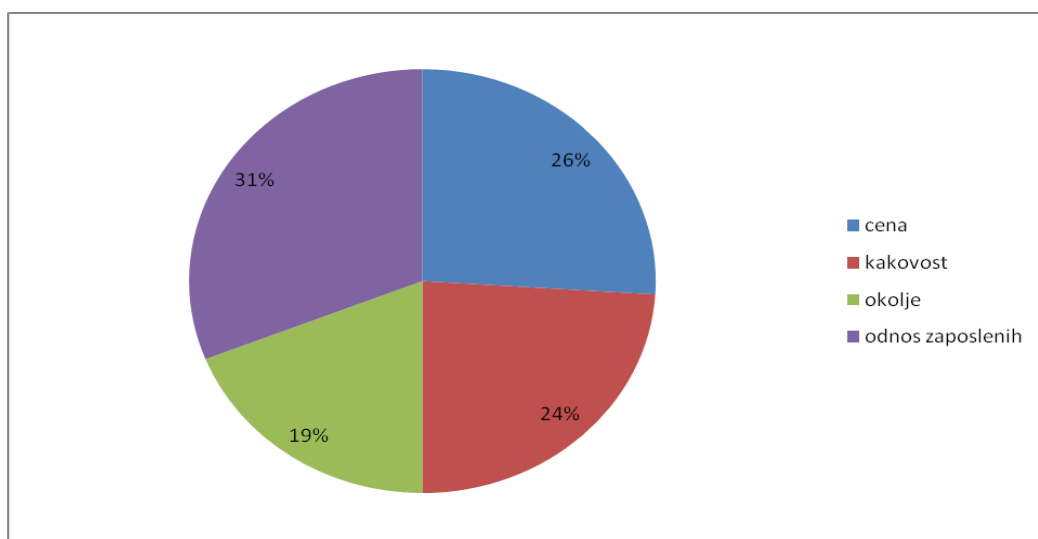
Slika 13: Letna uporaba prenočišč v procentih.

Od anketirancev, ki poročajo o obisku Tuhinjske doline, ki je vključevalo prenočitev (52% od vseh anketirancev) uporablja prenočišča od 4 do 7 krat letno v 68 % primerov, 26 % do trikrat letno in pa 6 % vseh anketirancev uporabi prenočišča več kot 8 krat letno.



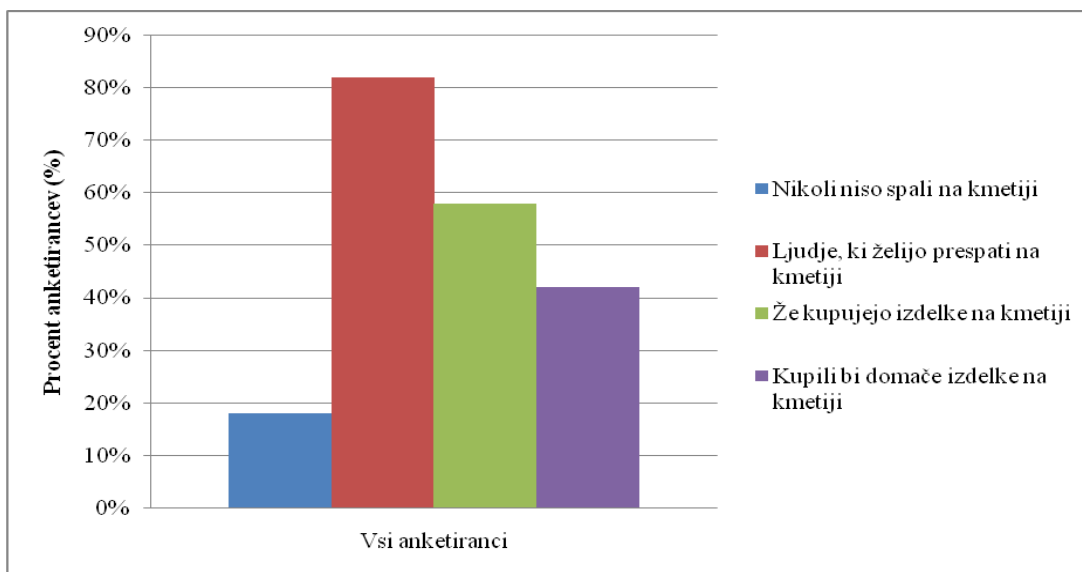
Slika 14: Najpogosteje najeta prenočišča.

Zelo pomemben podatek za nas pa je ta, da kar 73 % ljudi največkrat najame apartmaje s kuhinjo in kopalnico, kar 21 % ljudi najame skupne sobe s kuhinjo in kopalnico, 6 % jih gre najraje prespati v hotel in le 1 % ljudi koristi sobe brez kuhinje in kopalnice. Na osnovi teh odgovorov lahko ugotovimo, da je ureditev prenočišč z apartmajem oblika kapacitet, po kateri je na tem območju največje povpraševanje. Ta podatek torej podpira zasnovo poslovnega načrta glede ureditve kapacitet kmetije v sobe in apartmaje.



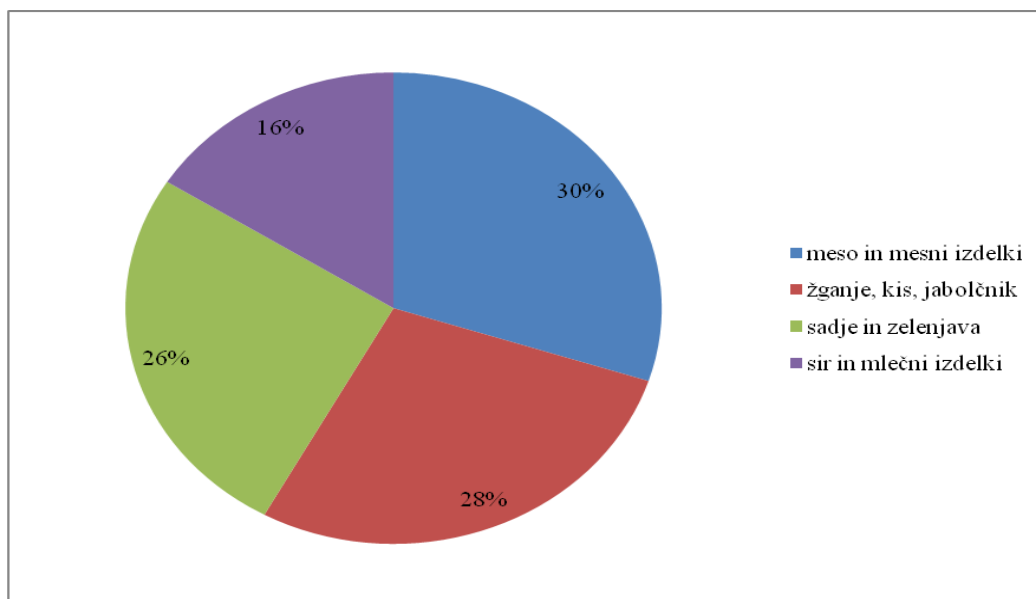
Slika 15: Dejavniki, ki vplivajo na izbiro prenočišča.

Pri enem izmed vprašanj so bili rezultati presenetljivi in sicer, kateri dejavnik je najbolj pomemben pri izbiri prenočišč. V 26 % je bil odgovor cena, 24 % kakovost, 19 % okolje in pa 31 % odnos zaposlenih. Iz tega vprašanja je bilo ugotovljeno, da so stranki pomembni vsi dejavniki ponudbe, torej tako cena kot tudi kakovost ponudbe, odnosi ter čistost in urejenost okolice kmetije.



Slika 16: Procent prenočišč in nakupov domačih izdelkov na kmetijah in kmečkem turizmu.

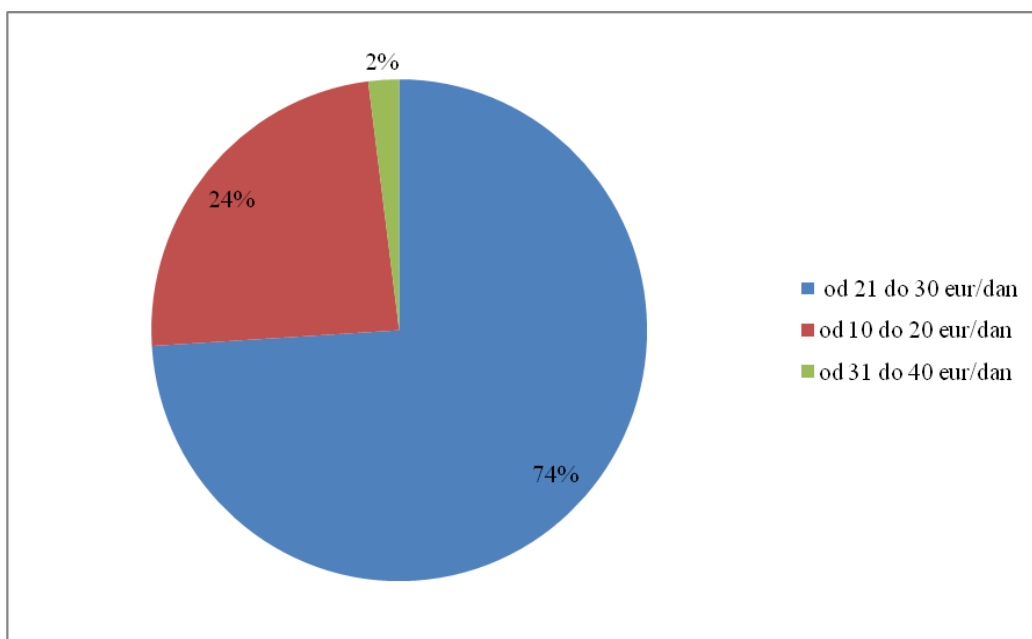
Vsi anketiranci so odgovorili, da bi si želeli prespati na kmetiji, od tega 18 % anketirancev ni nikoli prespalo na kmetiji. Vsi anketiranci so odgovorili, da bi kupili domače izdelke kmetije na kateri bi prespali. Od tega jih 58 % že kupuje izdelke neposredno na kmetiji.



Slika 17: Najpogosteje kupljeni izdelki na kmetijah.

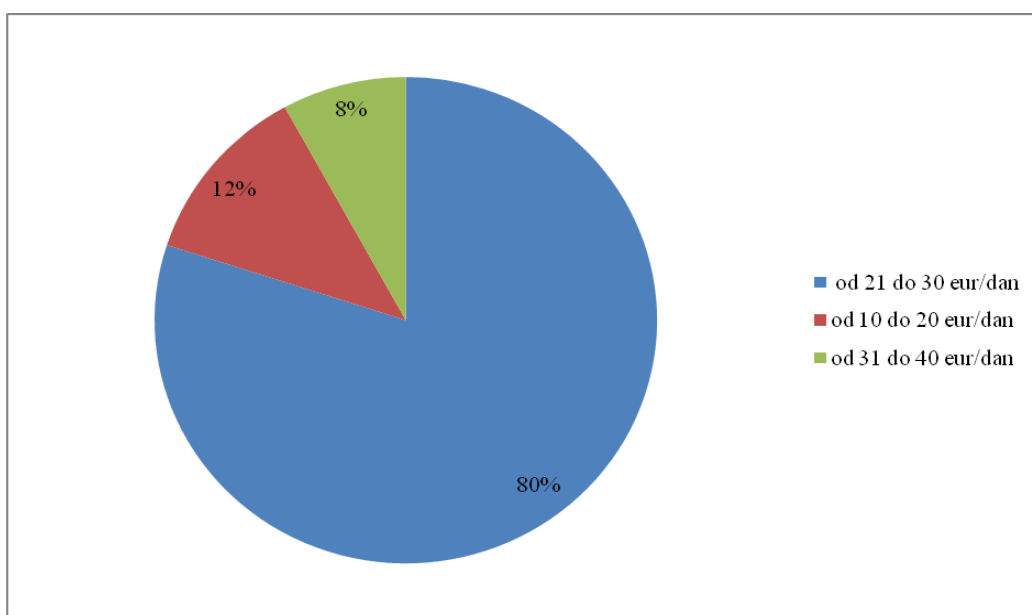
Največkrat kupujejo meso in mesne izdelke (30 %), sledi domače žganje, kis, jabolčnik (28 %), sadje in zelenjava (26 %) in pa sir in mlečni izdelki (16 %).

Rezultati so nam povedali, da smo na dobri poti tudi glede prodaje izdelkov na kmetiji. Malo več pa bomo morali narediti za ljudi (kar 42 %), ki še nikoli niso kupili izdelkov na kmetiji. Ena izmed rešitev je degustacija domačih izdelkov, ki lahko poveča prodajo izdelkov. Prav tako menim, da dober glas seže v deveto vas in tako bi tudi tisti gostje, ki so poskusili naše izdelke in jih zaradi kateregakoli razloga tisti trenutek ne bi kupili, se še kdaj vrnili in pa širili našo ponudbo naprej.



Slika 18: Ustreznost cen apartmajev glede na mnenje anketirancev.

Pri postavitvi cen prenočišč je bilo na podlagi ankete ugotovljeno, da so postavljene cene primerne, saj se kar 80 % ljudem zdi primerna cena od 21 do 30 eur/dan, 12 % ljudi bi bila pripravljena plačati od 10 do 20 eur/dan ter 8 % ljudi bi bilo pripravljenih plačati od 31 do 40 eur/dan za apartmaje.



Slika 19: Ustreznost cen za skupne sobe s kuhinjo in kopalnico.

Prav tako je velik odstotek ljudi (74 %), ki bi bili pripravljeni plačati 21 do 30 eur/dan za skupne sobe s kuhinjo in kopalnico, 24 % pa bi bili pripravljeni plačati od 10 do 20 eur/dan, ostali, 2 % pa bi bili pripravljeni plačati od 31 do 40 eur/dan.

Glede na rezultate ankete menim, da bi bila naša dodatna ponudba prenočišč smotrna ter da bi si z vključitvijo prenočišča na kmetiji bistveno pripomogli tudi k prodaji domačih izdelkov kmetije.

4.2.2 Segmentacija nakupnega trga

Značilne skupine obiskovalcev identificiram deloma na podlagi analize konkurence, deloma pa na podlagi ankete.

4.2.2.1 Pohodniki

Glede na to, da je v okolici veliko pohodniških poti in je kmetija zelo lepa izhodiščna točka za pohodnike, je to ena od najobetavnejših skupin za naša prenočišča na kmetiji. Poleg tega je pri pohodnikih prednost, da jih v večini ne motijo skupna ležišča ali uporaba skupnih sanitarij, saj je to v hribovskih kočah kar nekako praksa. Zato je v tej skupini velik potencial, saj bi jih lahko namestili v sobe v prvem nadstropju, četudi bi bili pohodniki iz različnih skupin.

4.2.2.2 Družine

Za družine bodo verjetno zelo zanimive Terme Snovik, kjer imajo zelo veliko dejavnosti za najmlajše. Pri nas pa bi jih poskusili privabiti s cenovno ugodnimi apartmaji v drugem nadstropju.

4.2.2.3 Upokojenci

Tudi za upokojence, ki bi prišli v paru, mislim, da bi bili prav tako bolj zanimivi apartmaji v drugem nadstropju.

Popolnoma drugače bi verjetno bilo v primeru obiska skupine več parov. V tem primeru jih verjetno skupne sanitarije v prvem nadstropju ne bi motile. Zato bi verjetno prevladala cenovno bolj ugodna varianta prenočišča, torej sobe s skupno kopalnico, kuhinjo in dnevnim prostorom, saj je strošek na osebo občutno manjši.

4.2.2.4 Zgodovinski navdušenci

Glede na to, da je okolica bogata z zgodovino (Motniška turistična pot, Gora sv. Miklavž,...) bi bila prenočišča na kmetiji zanimiva tudi za tovrstne goste.

4.2.2.5 Tekachi

Vsako leto je organiziran tek na Goro Svetega Miklavža. Tek se odvija od Term Snovik pa vse do Gore Svetega Miklavža. Pot se vije mimo kmetije »Matevžuc«. Zato bi bilo v obdobju prireditve verjetno povpraševanje s strani tekmovalcev. Je pa slaba stran te skupine obiskovalcev, da je prireditev samo enkrat letno in še to samo en dan.

4.2.2.6 Skupine mladih (zabave željna mladina)

Mislim, da bi to skupino predvsemanimalo stanovanje z dvema sobama in velikim prostorom v prvem nadstropju, kjer bi lahko izkoristili velik prostor za organizacijo zabave. Tukaj si ne more kmetija obetati daljših terminskih najemov, saj bo povpraševanje večinoma za najem čez vikend.

4.2.3 Analiza konkurence

4.2.3.1 Turistična kmetija Trebušak



Slika 20: Turistična kmetija Trebušak (Dodatna ponudba . . . , 2016)

Turistična kmetija Trebušak je oddaljena komaj dober kilometer od kmetije »Matevžuc«, zato se smatra kot neposredna konkurenca kmetiji. Kmetija ima tri apartmaje različnih velikosti. Imajo tudi prostor za zaključene družbe, v katerem vas tudi pogostijo. Glede na kapaciteto gostov, ki jih lahko postrežejo in premajhne prenočitvene kapacitete, bi lahko to izkoristili v prednost kmetiji »Matevžuc« ter se povezali z njimi in skupaj ponudili dodatne usluge. Hkrati bi jim lahko ponudili tudi domače izdelke. Izmenično pa lahko svojim gostom ponudimo njihovo gostinsko ponudbo za zaključene družbe (Dodatna ponudba . . . , 2016).

4.2.3.2 Apartmaji Jesenuc Snovik



Slika 21: Apartmaji Jesenuc Snovik (Apartmaji Jesenuc . . . , 2016)

Apartmaji Jesenuc so postavljeni v vasi Snovik in so od kmetije »Matevžuc« oddaljeni dobre tri kilometre. Tudi oni imajo tri apartmaje različnih velikosti in sicer apartma za dve osebi, apartma za tri osebe in apartma za štiri osebe. Za razliko od turistične kmetije Trebušak nimajo dodatne gostinske ponudbe (Apartmaji Jesenuc . . . , 2016).

4.2.3.3 Apartmaji Koncilja



Slika 22: Apartmaji Koncilja (Apartmaji Koncilja . . . , 2016)

Apartmaji Koncilja so v vasi Pirševo in so oddaljeni od kmetije »Matevžuc« dobra dva kilometra (Kje smo . . . , 2016). V ponudbi imajo štiri apartmaje: dva manjša za dve osebi in

dva večja za pet oseb. Vsi apartmaji so opremljeni s kuhinjo in kopalnico. Prav tako kot apartmaji Jesenuc ne ponujajo gostinske ponudbe (Apartmaji . . . , 2016).

4.2.3.4 Analiza cen konkurence

Apartmaji Koncilja:

- Cena apartmaja za dve osebi: 30 eur/dan
- Cena apartmaja za pet oseb: 35 eur/dan (Cenik . . . , 2016).

Apartmaji Jesenuc:

- Cena apartmaja za eno do dve osebi: 35 eur/dan
- Cena apartmaja za tri osebe: 40 eur/dan
- Cena apartmaja za štiri osebe: 50 eur/dan (Apartmaji Jesenuc . . . , 2016).

Turistična kmetija Trebušak:

- Cena apartmaja številka 1: 30 eur/dan
- Cena apartmaja številka 2: 40 eur/dan
- Cena apartmaja številka 3: 50 eur/dan (Dodatna ponudba . . . , 2016).

Glede na analizo konkurence je razvidno, da so cene zelo enotne in tako bi tudi mi postavili cene v iste okvirje.

Glede na cene bližnjih konkurenčnih kmetij s prenočišči so predvidene cene naslednje:

- Najem apartmaja za dve osebi: 30 eur/dan
- Najem apartmaja za štiri osebe: 45 eur/dan.
- Najem sobe za dve osebi s souporabo velikega dnevnega prostora »hiša«, s skupno kuhinjo in kopalnico: 30 eur/dan
- Najem obeh sob z veliko sobo in kuhinjo ter kopalnico: 55 eur/dan.

4.2.4 Swot analiza

Preglednica 4: SWOT analiza vzpostavitve dejavnosti turistične kmetije z nastanitvijo na kmetiji »Matevžuc«

PREDNOSTI: - bližina Term Snovik - kmetija stoji na turistični destinaciji - gostoljubnost domačih in prijazna okolica - veliko možnosti rekreativnih in športnih dejavnosti - domači ekološki izdelki na kmetiji - neokrnjena narava	PRILOŽNOSTI: - dodatna gostinska ponudba - izposoja športnih rekvizitov (kolo, pohodniške palice, itd..) - vodenje po turističnih točkah v okolici - učenje gostov kmečkih opravil - uvesti delovni turizem (gost, ki bi želel delati na kmetiji, mu to omogočimo in ga naučimo) - povezovanje z okoliško konkurenco - prodaja spominkov
SLABOSTI: - ni gostinske ponudbe - prevelika oddaljenost od glavnega mesta - trenutno premalo dodatnih dejavnosti za gosta - slabo označene turistične točke	NEVARNOSTI: - konkurenca bi lahko spustila cene svojih storitev - pojavi se preveliko število konkurenčnih ponudnikov - Terme Snovik nenadoma zaprejo oz. propadejo - v neposredni bližini se pojavi konkurenca s podobno ponudbo in nižjimi cenami - naravne katastrofe

4.3 IZGRADNJA NASTANITVENIH KAPACITET NA KMETIJI »MATEVŽUC«

4.3.1 Predstavitev obstoječega stanja stare kmečke hiše

Ekološka kmetija »Matevžuc« že sedaj konkurira s cenami lastnih proizvodov med ekološkimi kmetijami. Je tudi edina kmetija, ki trenutno ponuja domači jabolčnik in kis v okolici, ter si je že s tem pridobila veliko kupcev. Glede na to, da že sedaj organizirajo in povezujejo veliko dogodkov v okolici, pa bi jim prenočišča prišla res prav, da bi lažje konkurirali še s kmetijami v okolici, katere že ponujajo prenočišča, kajti sedaj vse goste, ki bi radi prespali nepotrebno izgubijo in tako tudi posledično prihodek.

Stara kmečka hiša je trenutno neizkoriščena in meri 240 m². V hiši je trenutno v uporabi le klet, ki ima dobrih 40 m², kjer že zdaj gostijo goste. V prvem nadstropju je zdaj velik prostor - hiša (33,4 m²), glavni hodnik, ki služi tudi kot vetrolov (13 m²), stara kuhinja (12,2 m²), kopalnica (4,7 m²), soba (31,2 m²), ki je služila kot glavna spalnica, kjer je spal gospodar, soba (19,80 m²), ki je služila kot otroška soba in mansarda (120 m²). Velika prednost tega prostora je, da lahko razporeditev sob naredimo po svojih potrebah. V »hiši« je še vedno stara krušna peč, ki je še delujoča. Razen »hiše« in hodnika so ostali prostori potrebni temeljite prenove. Streha je trenutno prekrita z betonskim strešnikom in je potrebna celovite obnove. Okna so lesena in stara in jih je treba zamenjati. Obnoviti in zamenjati pa je potrebno tudi velik del elektro in vodovodne inštalacije (Korošec, 2016).



Slika 23: Stara kmečka hiša (foto: Korošec, 2016)

4.3.2 Idejna zasnova prenove objekta in izdelave prenočišč

Prostori, nastali po predvideni preureditvi objekta, bodo omogočali naslednje oblike nastanitvenih kapacitet: zasebne sobe, apartmaji, skupna ležišča, oddajanje kompletnega stanovanja. Iz obstoječega stanja poslopja vidimo, da bi bila najtežja postavitev večjega števila sanitarij s kopalnicami, saj bi s tem morali poseči v konstrukcijo same hiše. Pri tem bi se izgubil obstoječi čar stare kmečke hiše. Največjo spalno kapaciteto bi dosegli s kombinacijo zasebnih sob in skupnih ležišč.

Opravljen je bil ogled z gospodarjem hiše ter Rokom Kuharjem in Mirkom Lisičičem, ki se ukvarjata s prenovami hiš na ključ že dobrih 15 let. Prišli smo do sklepa, da bi bilo najbolje narediti izračun in raziskavo v smeri prenove prvega nadstropja brez spremembe postavitve sob in s tem strankam ponudili dve veliki spalnici s skupno kuhinjo ter kopalnico in veliko sobo, ki bi se uporabljala kot jedilnica in prostor za druženje. Vse skupaj bi opremili v starem kmečkem slogu, da bi gost občutil čar starega kmečkega življenja. V mansardi pa bi izdelali dva apartmaja, ki bi imela vsak svojo kopalnico in manjšo kuhinjo. Tudi ta dva apartmaja pa bi opremili s pohištvom iz masivnega lesa, da bi se skladalo s celotno podobo, ki jo želimo doseči. En apartma v mansardi bi bil za dve osebi, drugi pa za štiri osebe. Skupaj smo sklepali namreč, da bi z opisano postavitvijo pokrili kar največ različnih skupin gostov.

V postopku obnove bi se poskusili čim bolj približati prvotni podobi hiše, zato ne bi spreminjali niti zunanjih gabaritov niti postavitve obstoječih prostorov. Hkrati pa sem med ogledom objekta z gospodarjem Jožetom opazila zelo veliko uporabnega prvotnega pohištva, slik in različnih starih pripomočkov, ki so se nekoč uporabljali. Vsekakor bi kose poskusili uporabiti ali kot uporabni predmet, recimo omaro ali pa le kot okras. Pri tem bi hkrati privarčevali in poskrbeli za pristnejši izgled interierja stare kmečke hiše.

4.3.3 Ocena stroškov in časa za izvedbo del

Za ponudbo in oceno potrebnega časa za izvedbo projekta sem se v veliki večini obrnila na podjetje Ac invest, na gospoda Mirka Lisičiča, direktorja podjetja, ki izvaja obnove na »ključ«. V popisu potrebnih del in oceni stroškov večinoma povzemam iz ponudbe omenjenega podjetja. Menim, da bi imela izvedba adaptacije »na ključ« več prednosti kot slabosti in da je dogovor za dobro ceno lažji v primeru najema enega izvajalca z večjim obsegom dela. S tem pa lahko iztržiš največje popuste ali po potrebi tudi obročno odplačevanje. Pri izvedbi pa se ne morejo izgovarjati na predhodne izvajalce, kot se rado zgodi, če imaš različne izvajalce. Popis potrebnih del s podrobnejšo specifikacijo ocenjenih zneskov potrebnih del (v pretežnem delu povzeti po ponudbi podjetja AC invest) so prikazani v Prilogi 3. Čas izvedbe prenovitvenih del je ocenjen na štiri mesece.

Preglednica 5: Stroški popravil in del na kmetiji

Popravilo/nakup	Investicija (v euro- €)
streha, žlebovi, obrobe in snegolovi	5230
nova okna	5448
nove kuhinje	13379
sanacija stropov in sten, beljenje	2509
Fasada	8820
obnova vrat	1080
namestitev novih stopnic	2460
nove predelne stene v mansardi	5096
elektro inštalacije v mansardi	1450
»groba« vodovodna inštalacija	1365
oprema kopalnic (ocena)	2835
ogrevanje (toplotna črpalka in talno gretje)	13914
keramičarska dela	7040
nova vrata v mansardi	2240
nakup opreme	4300
nepredvideni stroški (cca 5%)	3858
skupaj:	81024

4.3.4 Analiza predvidenih stroškov obratovanja

1. Strošek ogrevanja na leto: 7 mesecev x 110,00 € = 770 €
2. Električna energija ob zasedenih apartmajih: 105,00 € mesečno = 1.260,00 €/leto
3. Voda: 35 € mesečno = 420 €/leto
4. Komunalne storitve: 33,00 € mesečno = 396,00 €/leto
5. Rtv: 12 € mesečno = 144,00 €/leto
6. Strošek čiščenja, pranja,...: 51 € mesečno = 612,00 €/leto
7. Dohodnina od davka iz dejavnosti 4 % (4 % od predvidenih 33.150,00 € prihodkov)
= 1.326,00 €

Skupaj predvidenih stroškov: 4.928,00 €/leto.

Strošek je izračunal g. Rok Kuhar, ki ima objekt s štirimi stanovanji v Komendi in jih ogreva s toplotno črpalko. Oddaja ga sicer mesečno, ampak so stroški po njegovi oceni vseeno zelo primerljivi.

Preglednica 6: Stroški obratovanja.

vrsta stroška	strošek/mesec (v euro - €)	strošek/leto (v euro - €)
ogrevanje	110	770
električna energija	105	1260
voda	35	420
komunalne storitve	33	396
rtv	12	144
čiščenje, pranje	51	612
4% dohodnina	/	1326

Skupaj	4928
--------	------

4.3.5 Ocena razpoložljivosti in zmožnosti lastne delovne sile

Poleg Gospodarja Jožeta Korošca (60), na kmetiji živi še njegova žena Neža (48), hči Maja (24) in dva sinova Rok (23) in Matej (27). Matej je samozaposlen in ima oglaševalno in snemalno agencijo, zato bi lahko poskrbel za oglaševanje kmetije in apartmajev. Maja je zaposlena kot turistična delavka v Termah Snovik, najmlajši Rok pa je trenutno še študent. Za goste bi načeloma lahko poskrbel g. Jože sam, po potrebi pa bi mu priskočili na pomoč ostali člani družine. Ko pa bi se naložba poplačala, pa bi se lahko doma zaposlila tudi žena Neža. Ga. Neža je trenutno zaposlena v proizvodnji. (Korošec, 2016).



Slika 24: Družina Korošec (foto: Korošec, 2016)

4.4 TRŽENJSKI NAČRT

4.4.1 Predvidena ocena letnega prometa z oddajo prenočišč

1. Apartma v mansardi za dve osebi: 30 € na dan.
2. Apartma v mansardi za štiri osebe: 45 € na dan.
3. Stanovanje v prvem nadstropju: 55 € na dan.

Kar je skupaj 130 € na dan in če upoštevamo 70 % zasedenost na leto, je to 255 dni letno.

$130 \text{ €} \times 255 \text{ dni} = 33.150,00 \text{ €/leto}$.

4.4.2 Priprava cenika – Strategija predvidenih cen prenočišč

- Najem apartmaja za dve osebi: 30 eur/dan
- Najem apartmaja za štiri osebe: 45 eur/dan.
- Najem sobe za dve osebi s souporabo velikega dnevnega prostora »hiša«, s skupno kuhinjo in kopalnico: 30 eur/dan
- Najem obeh sob z veliko sobo in kuhinjo ter kopalnico: 55 eur/dan.

4.5 FINANČNI NAČRT

4.5.1 Analiza ekonomske smotrnosti naložbe

Iz analize stroškov za obnovo in opremo smo prišli do ocenjenega stroška 81.024,30 €. Če primerjamo to s prej narejeno strategijo o svojih prodajnih cenah ter letnem predvidenem prihodku, ki znaša 33.150,00 € in odštejemo ocenjene obratovalne stroške 4.928,00 €, lahko predvidevamo letno pokritje v znesku 28.222,00 €. Tukaj še ni upoštevano, da bo kmetija z večjim obiskom tudi prodala večje število lastnih proizvodov. To je v tej fazi težje oceniti. Lahko pa pričakujemo, da se bo prodaja vsekakor povečala.

Preglednica 7: Prikaz pokritja na letni ravni.

predviden prihodek (v eur - €)	tekoči stroški obratovanja (v eur - €)	predvideno letno pokritje (v eur - €)
33150	4928	28222

4.5.2 Izračun neto sedanje vrednosti (NSV)

Neto sedanja vrednost je seštevek vseh pričakovanih denarnih tokov v prihodnosti, diskontiranih na sedanjo vrednost (Strojinc, 2013).

Vse prilive in odlive v prihodnosti, ki so povezani s projektom, diskontiramo na termin začetka naložbe. Uporabili bomo diskontno stopnjo 5 %. Stopnja je navedena v priročniku za izdelavo poslovnega načrta kot sestavnega dela vloge za pridobitev sredstev v okviru ukrepa: Diverzifikacija kmetijskih dejavnosti in dejavnosti, ki so blizu kmetijstvu – alternativni dohodkovni viri (Strojinc, 2013).

$$NSV = \sum_{t=0}^n \frac{NDT}{(1+r)^t}$$

NSV = neto sedanja vrednost

NDT = neto denarni tok

r = diskontna stopnja (5 %)

1/(1+r) = diskontni faktor

t = čas

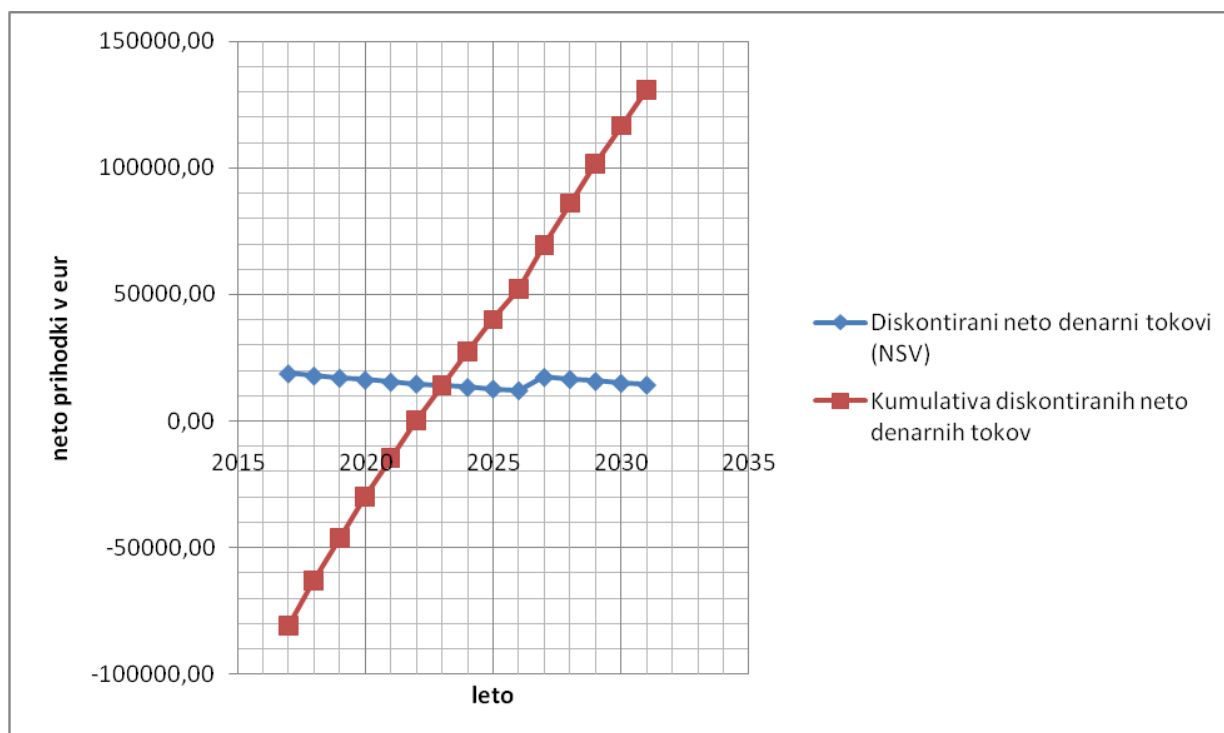
Neto sedanja vrednost je izračunana (v preglednici 8) za obdobje petnajst let. Investitor bo vzel posojilo za deset let, če bo želel financirati naložbo izključno s sredstvi posojila. Iz izračuna v

tabeli je razvidno, da je rezultat neto sedanje vrednosti pozitiven že po šestih letih (124,99 €), kar nam pove, da je naložba v izgradnjo prenočitvenih kapacitet smotrna (Strojinc, 2013).

Interna stopnja ISD je enaka sedANJI vrednosti pričakovanih prihodnjih denarnih tokov z osnovnimi stroški projekta (Tratar, 2010). Interna stopnja donosa se izračuna iz NDT za celotno obdobje v programu Microsoft Excel. Funkcija IRR samodejno izračuna procent interne stopnje donosnosti ali ISD vrednost. Vrednost je zabeležena v preglednici 8.

Preglednica 8: Izračun neto sedanje vrednosti in ISD vrednost.

t (leto)	leto	Neto denarni tok (predvidenemu letnemu pokritju odštejemo še strošek odplačevanja kredita)	Diskontni faktor	Diskontirani neto denarni tokovi	Kumulativa diskontiranih neto denarnih tokov
1	2017	18743,44	1,00	18743,44	-81024,30
2	2018	18743,44	0,95	17850,90	-63173,40
3	2019	18743,44	0,91	17000,85	-46172,55
4	2020	18743,44	0,86	16191,29	-29981,26
5	2021	18743,44	0,82	15420,27	-14560,99
6	2022	18743,44	0,78	14685,98	124,99
7	2023	18743,44	0,75	13986,64	14111,63
8	2024	18743,44	0,71	13320,61	27432,24
9	2025	18743,44	0,68	12686,30	40118,54
10	2026	18743,44	0,64	12082,19	52200,73
11	2027	28222	0,61	17325,86	69526,59
12	2028	28222	0,58	16500,82	86027,41
13	2029	28222	0,56	15715,07	101742,47
14	2030	28222	0,53	14966,73	116709,20
15	2031	28222	0,51	14254,03	130963,23
					ISD= 17 %



Slika 25: Kumulativa diskontiranih neto denarnih tokov.

4.5.3 Predstavitev časovnega plana povrnitve vloženih stroškov

Iz zgornje analize (NSV) je razvidno, da bi se vložena naložba predvidoma povrnila že v šestih letih. Tudi če bi lastnik vzel posojilo na banki za financiranje kompletne naložbe za dobo desetih let in s tem hitreje prišel do funkcionalnosti apartmajev, bi se naložba povrnila v šestih letih.

5 RAZPRAVA IN SKLEPI

Na podlagi dobro narejenega poslovnega načrta se bo gospodar kmetije veliko lažje odločil, ali je vredno iti v naložbo ali ne. Zato je bila opravljena analiza stroškov za obnovo in opremo. Ocenjeni strošek znaša 81.024,30 €, letni predvideni prihodek pa znaša 33.150,00 €. Obratovalni stroški znašajo 4.928,00 €/letno, kar zmanjša letno pokritje na 28.222,00 €. Menim, da je projekt smotrni, saj se lastniku kmetije glede na izračun neto sedanje vrednosti naložba povrne v šestih letih. Vsi ti izračuni pa bi bili brezpredmetni, če ne bi kmetija imela dobre lokacije v Tuhinjski dolini. O sami priljubljenosti doline in izletniških navadah domačih gostov pa sem izvedela veliko iz anketnega vprašalnika. Odziv na anketni vprašalnik je bil več kot 50 %. Več kot 50 % ljudi bi plačalo prenočišča v Tuhinjski dolini. V ta namen je bilo razposlanih 100 anket, izpolnjenih in vrnjenih pa 86 anket. Glede na odgovore izpolnjenih in vrnjenih anket sklepam, da bi imela kmetija zapolnjene kapacitete skozi celo leto. Poleg tega bi veliko takšnih gostov kupilo tudi domače kmečke izdelke.

Podatek, da kar 82 % anketirancev pozna Tuhinjsko dolino, je zelo zadovoljiv, najbolj presenetljiv podatek pa je, da je kar 52 % odstotkov vprašanih že kdaj najelo prenočišče v Tuhinjski dolini. Podatek je za kmetijo zelo pomemben, saj lahko iz tega sklepam, da z malo oglaševanja prenočišča na kmetiji nikakor ne bodo ostala prazna in brez gostov.

Najboljši kazalnik poslovne uspešnosti kmetije je izračun neto sedanje vrednosti, ki kaže, da bo kmetija v roku šestih let začela poslovati z dobičkom. Verjetnost, da bi lastnik vrnil dolg že prej kot v sedmih letih, je velika, saj tu ni vštetega povečanja prodaje kmečkih pridelkov, kot so sok, mesni izdelki in druge dobrote.

Glede na razvoj podeželja in turizma na podeželju pa ne smemo zanemariti tudi možnost obiska tujih gostov. Trenutno je Slovenija na samem vrhu lestvice turističnih destinacij. Napovedi procenta tujih gostov je seveda veliko težja, zato sem se osredotočila predvsem na domače goste.

5.1 KONČNI SKLEP SMOTRNOSTI PROJEKTA

Glede na to, da smo prišli do logičnega sklepa, da bi se naložba prenove stare kmečke hiše povrnila v manj kot sedmih letih, sklepam, da je naložba vsekakor smotrna. Poleg tega pa s prenovo stare kmečke hiše preprečimo nadaljnje propadanje poslopja. Strošek obnove smo iz samega stroška spremenili v naložbo, ki jo bodo lahko uporabile še naslednje generacije na kmetiji. Ne gre pa zanemariti tudi dejstva, da smo z obnovo stare domačije tudi prispevali k dodatni turistični ponudbi Tuhinjske doline.

6 POVZETEK

Za temo diplomske naloge sem si izbrala kmetijo, ki je imela po mojem mnenju najboljšo možnost dodatne dopolnilne dejavnosti. Izbrana kmetija spada med višje ležeče kmetije in je v slabšem položaju kot kmetije, ki imajo velike površine in lahko dostopne obdelovalne površine. Kmetija je usmerjena predvsem v živinorejo in prodajo kmečkih izdelkov in dobrot. Kot dodatno dopolnilno dejavnost bi lahko razvila pravi kmečki turizem s prenočišči. Zaradi bližine Term Snovik, pohodnih poti, zgodovinskih zanimivosti in mnogih naravnih lepot, bi bile kapacitete po vsej verjetnosti zapolnjene skozi celo leto. Glede na bližino turistično zanimivih krajev so potencialni gostje tekači, pohodniki, upokojenci, družine, poslovneži, skupine mladih, slovenski in tuji turisti željni zgodovinskih pustolovščin. V diplomski nalogi je zato predstavljen poslovni načrt kmetije z analizo trga in SWOT analizo.

V točki 2. je predstavljen zakonodajni del, ki je za prijavo dopolnilne dejavnosti izrednega pomena, saj se je v letu 2014 spremenil zakon o kmetijstvu in s tem tudi uredba o dopolnilnih dejavnostih na kmetijah. Predstavljeno je tudi združenje turističnih kmetij, ki omenjeni kmetiji lahko doprinese večjo prepoznavnost in s tem tudi večje povpraševanje gostov.

V točki 3. je opisan poslovni načrt in SWOT analiza prednosti in slabosti kmetije s prenočišči.

V rezultatih, to je točka 4., je predstavljena analiza konkurence, cenovna strategija, segmentacija trga, tržna raziskava in analiza, predstavitev kmečke hiše in analiza stroškov za prenovo. Najpomembnejša od vsega pa je analiza smotrnosti naložbe, ki kaže, da bi lastnik kmetije povrnil posojilo v šestih letih. Iz tega je bilo ocenjeno, da je naložba smotrna. Kmetiji bi se povečal prihodek in odprlo bi se tudi lahko kakšno novo delovno mesto.

7 VIRI

Adam L. K. 2004. Entertainment Farming and Agri-Tourism. National Sustainable Agriculture Information Service, University of California-Davis, Business Management Guide: 16 str.

http://www.agmrc.org/media/cms/entertn_E66F4FB241BB0.pdf (24. jul. 2016).

Alle Produkte. 2016. Ikea.

<http://www.ikea.com/at/de/catalog/allproducts/> (23. jul. 2016).

Apartmaji. 2016. Apartmaji Koncilija.

<http://www.apartmaji-koncilija.com/apartmaji%20izbira%20slike%20opis%20koncilija.html>
(23. jul. 2016).

Apartmaji Jesenuc. Nastanitve. 2016. Apartmaji Jesenuc

<http://www.apartmaji-jesenuc.si/nastanitve/> (24. jun. 2016).

Apartmaji Koncilja. 2016. Apartmaji Koncilja.

<http://www.apartmaji-koncilija.com/> (23. jul. 2016).

Arboretum Volčji Potok. 2016. Kraljevi hrib-Kamniška Bistrica.

<http://www.kraljevhrrib.si/index.php/si/rekreacija/10-arboretum-volcji-potok> (23. avg. 2016).

Blok kuhinje izdelki. 2016. Lesnina XXL.

<http://www.xxxlesnina.si/kuhinje-in-pripomocki/blok-kuhinje-.category-C2C2>
(24. jul. 2016).

Cenik oken. 2016. Jelovica.

<http://www.jelovica-okna.si/si/okna-cenik/> (20. jun. 2016).

Cenik. 2016. Apartmaji Koncilija.

<http://www.apartmaji-koncilija.com/cenik%20koncilija.html> (20. jun. 2016).

Cerkev Sv. Miklavža. 2016. Turistično društvo Gora sv. Miklavž v Tuhinjski dolini.

<http://www.sv-miklavz.si/cerkev-svetega-miklav381a.html> (24. jul. 2016).

Dodatna ponudba. 2016. Turistična kmetija Trebušak.

<http://www.apartmaji-trebusak.si/dodatna-ponudba> (23. jul. 2016).

Domov. 2016. Zdravilni gaj Tunjice

<http://tunjice.zdravilnigaj.si/domov/> (10. avg. 2016).

Informativni izračun kredita. 2016. Nova Ljubljanska banka.

http://www.nlb.si/izracun-krediti?utm_campaign=Adwords&utm_medium=text_ad&utm_source=iPROM_Search&gclid=CJ69xMibj84CFUEUGwodgr4JhA#par:namen=d&znesek=3000&anuiteta=150&rocnost=24 (24. jul. 2016).

Kamnik – Apartmajsko naselje Terme Snovik. 2016. TIC Kamnik.

<http://www.kamnik-tourism.si/index.php/nastanitve/apartmajsko-naselje-terme-snovik/>
(24. jul. 2016).

Kje smo. 2016. Apartmaji Koncilija

<http://www.apartmaji-koncilija.com/kje%20smo%20koncilija.html> (24. jul. 2016)

- Kokolj-Prošek J. 2005. Priročnik za izdelavo poslovnega načrta kot sestavnega dela vloge za pridobitev sredstev v okviru ukrepa. Ljubljana: Ministrstvo za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano: 30 str.
http://www.arsktrp.gov.si/fileadmin/arsktrp.gov.si/pageuploads/SRP/SRP_podr_ss_prirocnik_ukrep_3_06_1_.pdf (24. jul. 2016).
- Korošec M. 2016. Kmetija »Matevžuc«, Laze v Tuhinju. korosec.maja@gmail.com
(osebni vir, jun. 2016)
- Lah S. 2009. Podjetništvo. Ljubljana, Konzorcij višjih strokovnih šol za izvedbo projekta IMPLETUM: 79 str.
http://www.mizs.gov.si/fileadmin/mizs.gov.si/pageuploads/podrocje/vs/Gradiva_ESS/Impletum/IMPLETUM_183LESARSTVO_Podjetnistvo_Lah.pdf (19. jun. 2016).
- Naravni zdravilni gaj v Tunjicah. 2016. Čarobni dan.
http://www.carobnidan.si/uploads/images/PageSpoznajmoSlovenijo/Kamnik/Naravni_zdravilni_gaj_v_Tunjicah.jpg (23. jun. 2016).
- O dopolnilnih dejavnostih. 2009. Kmetijsko gozdarski zavod Celje.
<http://www.kmetijskizavod-celje.si/o-dopolnilnih-dejavnostih> (6. avg. 2016).
- Pajntar N.. 2015. Dohodnina in kmetijstvo. Ljubljana, Ministrstvo za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano: 30 str.
<http://www.program-podezelja.si/sl/knjiznica/45-dohodnina-in-kmetijstvo/file> (24. jul. 2016).
- Predstavitev združenja. 2016. Združenje turističnih kmetij Slovenije.
<http://www.turisticnekmeterije.si/predstavitev-zdruzenja> (6. avg. 2016).

Razvoj podeželja. Davki. 2010. Kmetijsko gospodarska zbornica Slovenije.

<http://www.kgzs.si/gv/razvoj-podezelja/davki.aspx> (6. avg. 2016).

Slabe A., Kuhar A., Juvančič L., Tratar-Supan A., Lampič B., Pohar J., Gorečan M.,

Kodelja U. 2010. Analiza stanja in potencialov za rast ponudbe ekoloških proizvodov v luči doseganja ciljev Akcijskega načrta za razvoj ekološkega kmetijstva v Sloveniji do leta 2015, Domžale, Univerza v Ljubljani, Biotehniška fakulteta in Inštitut za trajnostni razvoj: 74 str.

http://www.itr.si/uploads/8I/Ad/8IAdWg566-HffU40Jy1Uaw/Porocilo-CRP-Ekotrg-2010_jav.pdf (6. avg. 2016)

Strojinc M. 2013. Poslovni načrt za učinkovitejši izkoristek gozdnih virov na kmetiji

Strojinc. Diplomsko delo. Ljubljana, Biotehniška fakulteta, Oddelek za zootehniko: 37 str.

http://www.digitalna-knjiznica.bf.uni-lj.si/vs_strojinc_mojca.pdf (23. jun. 2016).

Tratar P. 2010. Poslovni načrt za prevzem kmetije Tratar z investicijo v sončno elektrarno.

Diplomsko delo. Ljubljana, Biotehniška fakulteta, Oddelek za zootehniko: 48 str.

http://www.digitalna-knjiznica.bf.uni-lj.si/vs_tratar_peter.pdf (31. avg. 2016).

Turistična dejavnost. 2009. Kmetijsko gozdarski zavod Celje.

<http://www.kmetijskizavod-celje.si/turisticna-dejavnost> (6. avg. 2016).

Uredba o dopolnilnih dejavnosti na kmetiji. Ur. l. RS, št. 57/2015.

Velika planina. 2016. InfoLife.

http://www.infolife.si/modules/aktualno/uploads/velika_planina.jpg (24. jul. 2016).

Zupančič T.. 2016. Motniška turistična pot. Motnik.

<http://www.motnik.net/motniscaronka-turisti269na-pot.html> (23. jul. 2016).

Zakon o kmetijstvu. Ur. l. RS, št. 26/2014.

Zakon o gostinstvu. Ur. l. RS, št. 93/2007.

ZAHVALA

Zahvaljujem se svojemu mentorju prof. dr. Luku Juvančiču, za pomoč in usmerjanje pri diplomski nalogi. Zahvaljujem se mu tudi, ker me je vzel pod svoje mentorstvo, kljub temu da je polno zaseden in je zaradi časovnih rokov velik naval študentov.

Zahvaljujem se referentki za študijske in študentske zadeve ga. Sabini Knehtl za vso pomoč in nasvete tekom študija in za spodbujanje k dokončanju mojih obveznosti.

Iskrena zahvala gre tudi moji družini, ki mi je v času opravljanja študijskih obveznosti ves čas podpirala in stala ob strani.

Hvala tudi vsem, ki so sodelovali v anketnem vprašalniku.

PRILOGE

Priloga 1: Anketa

Pozdravljeni.

V svoji diplomski nalogi bi rada raziskala potrebo po prenočiščih v Tuhinjski dolini. Da bi v zvezi s tem pridobila natančne in objektivne podatke, vas prosim, da odgovarjate resno. Možen je le en odgovor, razen kjer je napisano drugače. Anketa je anonimna in vam bo vzela približno 5 minut časa. Zbrani podatki bodo obravnavani zaupno in analizirani na splošno (nikakor ne na ravni posameznika).

1. Spol:
 - ☐ Moški
 - ☐ Ženski

2. V katero starostno kategorijo spadate?
 - ☐ Od 18 do 30 let
 - ☐ Od 31 do 45 let
 - ☐ Od 45 do 60 let
 - ☐ Od 60 do 80 let

3. Zakonski stan:
 - ☐ Samski
 - ☐ Poročen brez otrok ali zunajzakonska skupnost
 - ☐ Poročen z otroci

4. Poznate Tuhinjsko dolino? (v Tuhinjski dolini se nahajajo Terme Snovik)
 - ☐ Da
 - ☐ Ne

5. Ste že kdaj uporabljali različna prenočišča v Tuhinjski dolini?
 - ☐ Da
 - ☐ Ne

6. Kateri razlog je ponavadi najbolj pogost, da uporabite prenočišča? (možnih več odgovorov)
 - Dopust
 - Rekreacija, šport
 - Zabava
 - Družinski izleti
7. Kolikokrat na leto uporabljate prenočišča?
 - Od 1 do 3 krat na leto
 - Od 4 do 7 krat na leto
 - Več kot 8 krat na leto
8. Katera prenočišča največkrat uporabljate? (možnih več odgovorov)
 - Hotel
 - Sobe brez kuhinje in kopalnice
 - Skupne sobe s kuhinjo in kopalnico
 - Apartmaji s kuhinjo in kopalnico
9. Kateri faktor vam je najbolj pomemben pri izbiri prenočišč.
 - Cena
 - Kakovost
 - Okolje
 - Odnos zaposlenih
10. Ste že kdaj prespali na kmetiji, kjer oddajajo sobe in apartmaje?
 - Da
 - Ne
11. Če je bil odgovor na prejšnje vprašanje NE,...Ali bi si želeli prespati na kmetiji?
 - Da
 - Ne

12. Koliko bi vam bila primerna cena za urejena prenočišča-apartmaji na kmetiji?

- ☐ Od 10 do 20 eur na dan
- ☐ Od 21 do 30 eur na dan
- ☐ Od 31 do 40 eur na dan

13. Koliko bi vam bila primerna cena za urejena prenočišča-skupne sobe s kuhinjo in kopalnico na kmetiji?

- ☐ Od 10 do 20 eur na dan
- ☐ Od 21 do 30 eur na dan
- ☐ Od 31 do 40 eur na dan

14. Ste pripravljeni kupiti tudi domače izdelke kmetije na kateri bi prespali?

- ☐ Da
- ☐ Ne

15. Kupujete kdaj izdelke neposredno na kmetiji?

- ☐ Da
- ☐ Ne

16. Katere izdelke ste največkrat kupovali neposredno od kmeta?

- ☐ Še nikoli nisem kupil
- ☐ Sadje,zelenjavo
- ☐ Meso in mesne izdelke
- ☐ Sir in sirne izdelke
- ☐ Domače žganje, kis, jabolčnik,...

Za vaše sodelovanje se vam prijazno zahvaljujem.

Mateja Majdič

Priloga 2: Informativni izračun kredita

INFORMATIVNI IZRAČUN KREDITA

Informativni izračun kredita na NLB-jevi spletni strani za kompletni znesek, ki ga investitor predvidoma potrebuje za prenovo.

Bistveni podatki ki jih na izračunu vidimo:

- Znesek kredita: 81.024,50 €
- Doba odplačevanja: 120 mesecev (10 let)
- Predviden mesečni obrok: 789,88 €

Podrobnosti kredita

REZULTATI INFORMATIVNEGA IZRAČUNA

Skupni znesek kredita	81.024,30 EUR
Število obrokov in odplačilna doba kredita (v mesecih)	120
Začetna mesečna obveznost	789,88 EUR
Nespremenljiva obrestna mera	3,20 %
Datum izračuna kredita	28.06.2016
Stroški odobritve	360,00 EUR
Stroški zavarovanja	0,00 EUR
Interkalarne obresti	21,25 EUR
Skupni stroški kredita	14.145,26 EUR
Efektivna obrestna mera	3,34 %
Skupni znesek, ki ga mora plačati kreditjemalec	95.169,56 EUR

Želite individualno ponudbo?
Ponudba je za vas lahko ugodnejša glede na vaše poslovanje z NLB in ostale pogoje najema kredita, saj informativni izračun temelji na splošni ponudbi. Zato pridobite individualno ponudbo.

Slika 26: Informativni izračun kredita. (Nova Ljubljanska banka, 2016)

Priloga 3: Popis potrebnih del

Popis potrebnih del

1. Odstranitev obstoječe strehe in popravilo ostrešja. Namestitev novih strešnikov, žlebov, obrob in snegolovov.

Oceno je podalo podjetje Ac invest: 5.230,00 €

2. Odstranitev obstoječih oken in namestitev novih:

80/140	10 kosov	342 €
--------	----------	-------

120/140	2 kosa	387 €
---------	--------	-------

140/140	2 kosa	409 €
---------	--------	-------

70/140	2 kosa	218 €
--------	--------	-------

Skupaj vsa okna z montažo: 5.448,00 €

3. Demontaža kuhinje in montaža nove z električnimi aparati.

Ocena je pridobljena s pomočjo spletnega naslova Lesnine in oceno montažnega mojstra Hribar Jureta, ki je zaposlen kot monter kuhinj pri Hribar Janezu s.p.

Kuhinja z aparati v prvem nadstropju: 5.779,00 €

Delo: 800 €

Skupaj: 6.579,00 €

Kuhinji v mansardi: 5.600,00 €

Delo : 1200,00 €

Kuhinje skupaj: 13.379,00 €

4. Sanacija obstoječih ometov sten in stropov ter beljenje v prvem nadstropju.

Oceno je podalo podjetje Ac invest: $386 \text{ m}^2 \times 6,5 \text{ €} = 2.509,00 \text{ €}$

5. Obnova fasade z renovirnim ometom.

Oceno je podalo podjetje Ac invest: $252 \text{ m}^2 \times 35 \text{ €} = 8.820,00 \text{ €}$

6. Obnova obstoječih notranjih vrat.

Oceno je podalo podjetje Ac invest: $9 \text{ kosov} \times 120 \text{ €} = 1.080,00 \text{ €}$

7. Odstranitev starih stopnic in namestitve novih iz masivnega lesa.

Oceno je podalo podjetje Ac invest: 2.460,00 €

8. Izdelava predelnih sten v mansardi, izolacija ostrešja in obdelava z knauf ploščami.

Oceno je podalo podjetje Ac invest: $182 \text{ m}^2 \times 28 \text{ €} = 5.096,00 \text{ €}$

9. Elektro inštalacije v mansardi.

Oceno je podalo podjetje Ac invest: 1450 €

10. »Groba« vodovodna inštalacija.

Oceno je podalo podjetje Ac invest: 1.365,00 €

11. Oprema kopalnic je zgolj ocena, saj jo je treba izbrati, izbira pa lahko bistveno vpliva na ceno.

Podjetje Ac invest je podalo oceno za spodnji srednji razred opreme: 2.835,00 €

12. Ogrevanje: postavitve toplotne črpalke za sanitarno vodo in toplotne črpalke za ogrevanje. Položitev izolacije in talnega gretja (240 m^2) in zalitje novega cementnega estriha.

Oceno je podalo podjetje Ac invest s pomočjo popisa materiala iz podjetja Tapro Grosist.

Material: 9.794,00 €

Inštalatersko delo z estrihi: 4.120,00 €

Skupaj: 13.914,00 €

13. Keramičarska dela. Ocenili smo srednjo kakovost ploščic v imitaciji lesa.

Oceno je podalo podjetje Ac invest: 7.040,00 €

14. Nakup in namestitvev notranjih vrat v mansardi:

Oceno je podalo podjetje Ac invest: $7 \text{ kosov} \times 320,00 \text{ €} = 2.240,00 \text{ €}$

15. Nakup masivne opreme: 4.300,00 € (Alle Produkte, 2016)

Strošek skupaj: 77.166,00 €

Nepredvideni stroški 5 % = 3,858,30 €

Skupni ocenjen strošek: 81.024,30 €