

**UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA**

DIPLOMSKO DELO

METKA PINTAR

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO
**POSLOVNI NAČRT ZA TURISTIČNO KMETIJO PRI
TOLCU**

Ljubljana, september 2013

METKA PINTAR

IZJAVA O AVTORSTVU

Spodaj podpisana Metka Pintar, študentka Ekonomski fakultete Univerze v Ljubljani, izjavljam, da sem avtorica diplomskega dela z naslovom Poslovni načrt za Turistično kmetijo pri Tolcu, pripravljenega v sodelovanju s svetovalko dr. Patricio Kotnik.

Izrecno izjavljam, da v skladu z določili Zakona o avtorskih in sorodnih pravicah (Ur. l. RS, št. 21/1995 s spremembami) dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

S svojim podpisom zagotavljam, da

- je predloženo besedilo rezultat izključno mojega lastnega raziskovalnega dela;
- je predloženo besedilo jezikovno korektno in tehnično pripravljeno v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomski fakultete Univerze v Ljubljani, kar pomeni, da sem
 - poskrbela, da so dela in mnenja drugih avtorjev oziroma avtoric, ki jih uporabljam v diplomskem delu, citirana oziroma navedena v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomski fakultete Univerze v Ljubljani, in
 - pridobila vsa dovoljenja za uporabo avtorskih del, ki so v celoti (v pisni ali grafični obliki) uporabljena v tekstu, in sem to v besedilu tudi jasno zapisala;
- se zavedam, da je plagiatorstvo – predstavljanje tujih del (v pisni ali grafični obliki) kot mojih lastnih – kaznivo po Kazenskem zakoniku (Ur. l. RS, št. 55/2008 s spremembami);
- se zavedam posledic, ki bi jih na osnovi predloženega diplomskega dela dokazano plagiatorstvo lahko predstavljalo za moj status na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani v skladu z relevantnim pravilnikom.

V Ljubljani, dne _____

Podpis avtorice:_____

KAZALO

UVOD	1
1 POVZETEK POSLOVNEGA NAČRTA	2
1.1 KRATEK OPIS POSLOVNE PRILOŽNOSTI	2
1.2 KONKURENČNA PREDNOST IN STRATEGIJA.....	2
1.3 CILJNI TRGI IN TRŽNI SEGMENTI	2
1.4 EKONOMIKA IN DOBIČKONOSNOST	3
1.5 VODSTVENA SKUPINA IN KADRI	3
2 PANOГA DEJAVNOSTI, PODJETJE, PROIZVODI IN STORITVE	4
2.1 PODJETJE	4
2.2 PANOГA DEJAVNOSTI.....	4
2.3 PROIZVODI OZIROMA STORITVE	5
3 ANALIZA TRГA.....	7
3.1 OPREDELITEV POTREBE, ZAZNANE V TRŽNI PRILOŽNOSTI	7
3.2 KUPCI	8
3.3 KONKURENCIA.....	9
3.4 OBSEG TRГA IN TRENDI.....	9
4 UTEMELJITEV PRILOŽNOSTI.....	10
4.1 UTEMELJITEV PRILOŽNOSTI	10
4.2 UTEMELJITEV KONKURENČNE PREDNOSTI	11
4.3 VELIKOST TRŽNEGA DELEŽA.....	11
5 NAČRT TRŽENJA	12
5.1 IZDELKI IN STORITVE (S POUDARKOM NA TRŽENJSKEM DELU)	12
5.2 CENOVNA STRATEGIJA	13
5.3 TRŽNE POTI IN TRŽENJSKO KOMUNICIRANJE	14
5.4 TRŽENJE STORITEV TRIJE P-JI (PEOPLE, PROCESS, PHYSICAL EVIDENCE)	14
6 NAČRT STORITVENEGA PROCESA	15
6.1 KLJUČNI FAKTORJI POSLOVNEGA PROCESA	15
6.2 IZVEDBENI PROCES.....	15
6.3 POTREBE PO ZAPOSLENIH IN DELOVNI ČAS	16
6.4 ZUNANJI SODELAVCI.....	16
6.5 PRAVNA VPRAŠANJA IN POTREBNA DOVOLJENJA	16
7 DOLGOROČNA STRATEGIJA PODJETJA	17
7.1 VIZIJA IN POSLANSTVO.....	17
7.2 OPREDELITEV MERLJIVIH CILJEV ZA PRVIH PET LET POSLOVANJA	17

7.3 IDENTIFICIRANJE PRILOŽNOSTI ZA RAST PODJETJA (V OKVIRU PRVIH DESET LET POSLOVANJA)	18
8 VODSTVENA SKUPINA IN KADRI	18
8.1 VODSTVO PODJETJA IN KLJUČNI KADRI.....	18
8.2 POLITIKA ZAPOSLOVANJA IN NAGRAJEVANJA V PODJETJU	18
8.3 DRUGI LASTNIKI IN INVESTITORJI, NJIHOVE PRAVICE IN OMEJITVE	18
9 SPLOŠNI TERMINSKI PLAN.....	19
9.1 KLJUČNE AKTIVNOSTI V FAZI USTANAVLJANJA TURISTIČNE KMETIJE PRI TOLCU	19
9.2 TERMINSKI NAČRT.....	20
10 FINANČNI NAČRT	21
10.1 PRIHODKI IN PREDPOSTAVKE ZA IZRAČUN: CENA, KOLIČINA	21
10.2 VARIABILNI STROŠKI.....	22
10.3 FIKSNI STROŠKI	22
10.4 TOČKA PRELOMA.....	23
10.5 DOBIČEK	23
10.6 OPREDELITEV OPREME IN DENARJA, POTREBNEGA ZA ZAGON POSLOVANJA	24
10.7 VIRI FINANCIRANJA IN DELEŽI V PODJETJU	25
10.8 ANALIZA DONOSNOSTI	25
11 ANALIZA OBČUTLJIVOSTI.....	26
11.1 KRITIČNA TVEGANJA IN PROBLEMI	26
11.2 OBČUTLJIVOST DOBIČKA S SPREMINJANJEM KLJUČNEGA ALI REPREZENTATIVNEGA PROIZVODA (SIMULACIJE).....	27
SKLEP.....	28
VIRI IN LITERATURA.....	29

KAZALO TABEL

Tabela 1: Prenočitve turistov v gorskih občinah na turističnih kmetijah z nastanitvijo	10
Tabela 2: Cena apartmajev na Turistični kmetiji Pri Tolcu v primerjavi s cenami najbližjih primarnih konkurentov.....	13
Tabela 3: Stroški oglaševanja za prvi 5 let poslovanja (v €)	14
Tabela 4: Terminski načrt Turistične kmetije Pri Tolcu za obdobje od maja 2013 do septembra 2014	20
Tabela 5: Cene in prihodki po posameznih izdelkih in skupni prihodki za prvi 5 let poslovanja (v €).....	21
Tabela 6: Variabilni stroški za prvi 5 let poslovanja (v €)	22
Tabela 7: Fiksni stroški za prvi 5 let poslovanja (v €).....	22
Tabela 8: Čisti letni dobički v primeru poslovanja Turistične kmetije Pri Tolcu kot s.p.(v €)	24

UVOD

Zaradi hitrega življenjskega tempa in vse večje zasičenosti z vsemogočimi dobrinami ter s tem posledično vedno več stresa ljudje vse bolj iščejo možnost dopustovanja in sprostitev v naravi, kjer se lahko razvajajo s pristno domačo hrano ter se odmaknejo stran od vsakodnevnega vrveža.

Velika ambicioznost in skopa ponudba nastanitvenih možnosti v Sorici sta rodila zamisel o izgradnji apartmajev na kmetiji. Apartmaji bi obogatili turistično ponudbo v vasi in ljudem prinesli odlično možnost dopustovanja v mirnem okolju in lepi naravi. Poslovni načrt je izdelan na osnovi predpostavke, da bo Turistična kmetija pri Tolcu ponujala pet apartmajev in dve sobi, notranjost in okolica kmetije pa bosta urejeni po standardih, ki so prijazni tudi družinam z otroki in invalidom.

Osnovni namen poslovnega načrta je raziskati področje kmetijske dejavnosti z nastanitvijo ter pridobiti vse potrebne informacije o postopkih in dokumentih, ki so potrebni za začetek delovanja turistične kmetije. Namen poslovnega načrta je narediti tudi tržno analizo ter oceniti stopnjo donosa investicije, na podlagi katere se je lažje odločiti, ali se investicija v tovrsten projekt izplača.

Cilj diplomskega dela je izdelati dober poslovni načrt za Turistično kmetijo Pri Tolcu, na podlagi katerega bomo dobili odgovor, ali so apartmaji v Sorici dobra poslovna priložnost. Smiselnost investicije v apartmaje bo razvidna iz finančnega dela poslovnega načrta ter iz podatkov in raziskav, ki jih je treba opraviti za trg, na katerega vstopamo. S pozitivnimi in obetavnimi rezultati bo moje diplomsko delo začetek uresničitve naše zamisli.

Poslovni načrt je sestavljen na podlagi okvira za izdelavo poslovnega načrta, ravno tako so po programskem modelu narejene finančne projekcije in simulacije, ki se uporabljajo pri predmetih podjetništva na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani

Poslovni načrt vsebuje podrobno obrazložitev poslovanja podjetja. Začne se s kratkim povzetkom, kjer so zajete bistvene informacije poslovnega načrta. Nato se nadaljuje s poglavji, v katerih so natančno opisane vse zahtevane sestavine poslovnega načrta. Najprej se dotaknem opisa podjetja in storitev, nato sledi analiza trga z natančnim opisom kupcev, konkurenčne prednosti in tržni delež. Četrto in peto poglavje zajemata načrt trženja in načrt storitvenega procesa. Nato sledi opis dolgoročne strategije podjetja z vizijo in poslanstvom ter priložnostmi in cilji za prva leta poslovanja. Potem je poglavje, namenjeno obrazložitvi vodstva podjetja in zaposlenih. Zadnji del poslovnega načrta pa zajema še splošni terminski plan, finančni načrt, kjer so obrazložene finančne projekcije, ki se nahajajo v prilogah, ter analizo občutljivosti s kritičnimi tveganji in simulacijami.

1 POVZETEK POSLOVNEGA NAČRTA

1.1 Kratek opis poslovne priložnosti

Poslovna priložnost se je pojavila kot rezultat zelo skope ponudbe apartmajev v Sorici in na Soriški planini ter vedno večjega vsakoletnega povpraševanja po njih, predvsem pozimi, v času obratovanja smučišča na Soriški planini.

Trendi kažejo, da ljudje zaradi vsakodnevnih obveznosti vedno bolj iščejo sprostitev v naravi in mirnem okolju, kjer lahko dobijo zdravo, doma pridelano hrano. Priložnost vidimo v tem, da ljudem ponudimo možnost takšnega dopustovanja tudi v Sorici. Turistična kmetija v lepi gorski vasici, ki jo obkrožajo Ratitovec, Črna prst in Porezen je idealen kraj za to. V zimskem času je lokacija kmetije zanimiva tudi za ljubitelje smučanja, saj se lahko odpravijo smučat na 10 minut oddaljeno smučišče Soriška planina.

1.2 Konkurenčna prednost in strategija

Konkurenčna prednost Turistične kmetije Pri Tolcu bo njena lokacija, ki bo gostom omogočala različne vrste sprostiteve v vseh letnih časih. Pozimi bodo imeli možnost smučanja, spomladji, predvsem pa jeseni je Sorica v vseh svojih barvah čudovita za sprehajanje. Poleti bodo lahko preizkusili, kako jim gredo od rok kmečka opravila, ali pa se bodo odpravili na izlet do Bohinjskega jezera. Vsi hribi, ki nas obdajajo, pa bodo dobra izbira za planinarjenje.

Sorica in Soriška planina sta zanimivi turistični destinaciji, ki pa ponujata skope nastanitvene možnosti v apartmajih. Nastanitev je možna zgolj v 2 apartmajih s skupno 9 ležišči.

Zgoraj omenjena apartmaja nam predstavlja primarno konkurenco. Konkurenčna prednost pred njima bo naša ponudba, ki bo v primerjavi s konkurentoma precej bolj bogata. Ponujali bomo 5 v različnih stilih opremljenih apartmajev, gostje bodo imeli možnost sproščanja v savni, apartmaji bodo opremljeni s televizorjem, na voljo bodo imeli prostore za druženje, otroška igrala ter stik z domačimi živalmi. To prednost pred konkurenti bomo na dolgi rok poskušali obdržali s trajno kakovostnimi storitvami, z dobrimi odnosi z našimi gosti ter z upoštevanjem tako pohval kot pripomb gostov.

1.3 Ciljni trgi in tržni segmenti

Ciljni trg, na katerem bo delovala naša turistična kmetija, so turisti, ki obiskujejo Sorico in njeno okolico. V občini Železniki je v letu 2012 prenočilo 1.067 turistov. Velikost našega trga je povezana tudi s številom smučarjev na smučišču Soriška planina, kjer so v sezoni 2012/2013 zabeležili 19.710 smučarjev. Rezultati opravljene ankete so pokazali, da bi 65 % anketirancev (smučarjev na Soriški planini), ki bi dopustovali v Sorici, raje prenočevalo na turistični kmetiji kot v hotelu. Pomemben pa je tudi trend povečevanja prenočitev na

slovenskih turističnih kmetijah. V letu 2012 je bilo zabeleženih 16 % več nočitev glede na leto 2011.

Ciljni tržni segment, na katerega se bo fokusiralo naše podjetje, bodo družine z otroki, ki spadajo v srednji dohodkovni razred. Ta segment se za dopust v apartmaju odloča zaradi možnosti lastnega apartmaja s kuhinjo, kar je cenovno veliko ugodnejše kot soba v hotelu. Razlog za dopust na kmetiji je lahko tudi prisotnost živali, ki so velika atrakcija za otroke.

Pozorni bomo tudi na segment tujih turistov, in sicer predvsem v poletnem času od junija do septembra, saj takrat obisk le-teh močno naraste. Seveda bodo na turistični kmetiji dobrodošli tudi vsi turisti, ki imajo radi hribe, živali, doma pridelano hrano in se radi razvajajo v lepi naravi.

1.4 Ekonomika in dobičkonosnost

Za zagon poslovanja turistične kmetije potrebujemo 260.000 €. Za pomoč pri izpeljavi investicije se bomo prijavili na javni razpis za pridobitev nepovratnih evropskih sredstev. Če do sredstev ne bomo upravičeni, bo družina Pintar v izgradnjo investirala sama z 180.000 € lastnega kapitala in najela dolgoročni kredit v višini 80.000 €. V finančnih projekcijah so prikazani izračuni donosnosti na podlagi predpostavke, da družina Pintar izgrajeni objekt vloži v podjetje kot ustanovni vložek. Pod to predpostavko in v primeru financiranja investicije s pomočjo evropskih sredstev bi bila ocenjena notranja stopnja donosa za prvih pet let poslovanja 16,5-odstotna. Tako izračunana stopnja donosa je precenjena, saj ne upošteva obdobja, ko je objekt v izgradnji (predvidoma 10 mesecev) in je potrebno izgradnjo financirati. V primeru upoštevanja teh stroškov financiranja bi notranja stopnja donosa znašala 15,5 %.

V diplomskem delu prikazujem tudi oceno donosnosti investicije za primer, ko bi investicijo morali financirati z najemom dolgoročnega kredita. Pod predpostavko, da je objekt ustanovni vložek v podjetje, ocenjena notranja stopnja donosa znaša 7,1 %. Če upoštevamo še stroške financiranja izgradnje objekta, se notranja stopnja donosa zmanjša na 5,5 %.

1.5 Vodstvena skupina in kadri

Turistično kmetijo Pri Tolcu bo vodila družina Pintar, ki bo opravljala vsa potrebna dela in funkcije v zvezi z našo dejavnostjo. Skrbeli bomo za nemoteno oddajanje apartmajev in njihovo čistočo kot tudi za plačilno sposobnost turistične kmetije, oglaševanje, trženje in administrativna dela. Kmetija bo poslovala v sklopu že obstoječega podjetja Primož Pintar s.p., ki ga trenutno vodi bodoči lastnik kmetije.

2 PANOGA DEJAVNOSTI, PODJETJE, PROIZVODI IN STORITVE

2.1 Podjetje

Glavna dejavnost Turistične kmetije Pri Tolcu, ki bo registrirana kot s.p., bo oddajanje apartmajev. Ime podjetja smo izbrali na podlagi hišnega imena. Ustanovitelj turistične kmetije bo družina Pintar. Sedež kmetije bo na njeni lokaciji v Spodnji Sorici 8, ki je 350 metrov oddaljena od glavne ceste. Poleg glavne dejavnosti bodo gostje lahko kupili tudi doma pridelano hrano. Naknadno, odvisno od povpraševanja, pa bo možna tudi postrežba doma pridelane hrane in pijače.

Turistično kmetijo bomo ustanovili z namenom, da bi ljudem ponudili več možnosti za nočitev v Sorici. Tukaj je te ponudbe zelo malo, oziroma možnosti bivanja v apartmaju praktično ni. V celotni Sorici je na voljo zgolj en apartma. Z ustanovitvijo turistične kmetije bi tako popestrili in povečali turistično ponudbo v vasi.

2.2 Panoga dejavnosti

Turistična kmetija, ki jo bomo ustanovili, se uvršča v panogo, ki je po standardni kvalifikaciji dejavnosti 2008 opredeljena kot I55.202 turistične kmetije s sobami. Na Združenju turističnih kmetij Slovenije se naša dejavnost opredeljuje kot turistična kmetija z nastanitvijo.

Na spletni strani bizi.si je bilo 19. decembra 2012 po standardni kvalifikaciji dejavnosti registriranih 473 turističnih kmetij s sobami. Združenje turističnih kmetij Slovenije pa je imelo 26. novembra 2012 podatek, da je po ocenah Kmetijsko gozdarske zbornice Slovenije registriranih 390 turističnih kmetij z nastanitvijo. Glede na podatke lahko trdimo, da je panoga močno razvita.

Zasičenost panoge v Sloveniji je velika, vendar se število konkurentov s ponudbo nastanitve na turistični kmetiji v naši okolici, v radiju 20 kilometrov, bistveno zmanjša. V okolici Železnikov sta trenutno 2, v Sorici pa le 1 turistična kmetija, ki ponujajo sobe. Število kmetij je zelo majhno, zato bi lahko pridobili nove goste. Zanimanje za obisk turističnih kmetij je vedno večje (Vse več zanimanja za obisk turističnih kmetij, 2011) in po podatkih Statističnega urada Republike Slovenije se prenočitve na turističnih kmetijah z nastanitvijo iz leta v leto povečujejo. V letu 2012 je bilo zabeleženih 16 % več prenočitev glede na leto 2011.

Ne smemo zanemariti tudi trenutnih pogajanj o izgradnji smučišča 2864, ki bo zraslo nad Bohinjsko Bistrico in bo segalo do smučišča Soriška planina. Smučišče bo poleg že obstoječih ponujalo še 25 do 30 kilometrov novih prog. Poleg smučanja pa naj bi smučišče ponujalo tudi dnevno oziroma nočno sankaško progo, poligon za spust s tubami, snežni park, panoramsko restavracijo, višinsko sobo, ski-cross progo in drugo. Poudarek pa bi bil tudi na poletnem

turizmu, saj bodo uredili največji slovenski kolesarski park in poti za sprehode (Štruc, 2012, str. 15). Idejni vodja projekta, Boštjan Čokl napoveduje, da naj bi novo smučišče začeli urejati spomladi 2013, odprli pa ga bodo predvidoma konec istega leta (Na Kobli se bo smučalo šele naslednje leto, 2012). Ob uresničitvi tega projekta lahko v prihodnosti pričakujemo, da se bo povpraševanje po prenočiščih povečalo.

Privlačnost panoge dejavnosti lahko ocenimo tudi s pomočjo Porterjevega modela petih silnic, ki analizira panogo in njeno privlačnost za vstop na trg (Drnovšek & Stritar, 2007, str. 22). Analiza Turistične kmetije Pri Tolcu za vstop na trg s pomočjo Porterjevega diamanta pokaže:

➤ **Nevarnost vstopanja novih konkurentov v panogo**

Možnost vstopa primarnih konkurentov v panogo je majhna. Trg, na katerega vstopamo, nima veliko kmetij, kot je naša. Ovira za vstop v panogo je relativno visoka investicija v izgradnjo apartmajev ter zakonodaja o pridobitvi gradbenega in uporabnega dovoljenja.

➤ **Nevarnost pojava substitutov (proizvodov oziroma storitev)**

Pri ponudbi nastanitvenih možnosti, hrane in pičače nevarnost substitutov obstaja v obliki hotelov, gostiln in drugih prenočišč. V primeru našega ciljnega tržnega segmenta družin z otroki, kjer sta dejavnika nakupne odločitve tudi cena in okolje, primerno za družino, pa je nevarnost substitutov manjša.

➤ **Pogajalska moč kupcev**

Pogajalska moč kupcev je v tej panogi zelo velika. Vendar glede na to, da v okolici ni veliko ponudnikov tovrstnih storitev, se pogajalska moč zmanjša. Zavedamo pa se, da je v interesu gostov in nas, da jim glede na kakovost ponujenih storitev ponudimo temu primerno ceno.

➤ **Pogajalska moč dobaviteljev**

Konkurenca med dobavitelji je vedno večja, kar kaže na to, da se njihova pogajalska moč manjša. Vendar v našem primeru, ko bomo gostom ponujali večinoma doma pridelane izdelke, dobavitelji ne igrajo velike vloge in ne bodo imeli vpliva na kakovost in ponudbo naših storitev.

➤ **Tekmovalnost med obstoječimi konkurenti v panogi**

V okolici je majhno število konkurentov in tudi ponudba storitev konkurentov ni povsem enaka. Trenutno obstoječi konkurenti v bližnji okolici med seboj sodelujejo, tako da poteza enega ponudnika storitev ne povzroči večjih problemov drugemu ponudniku. Torej tekmovalnost med obstoječimi konkurenti na trgu ni velika.

2.3 Proizvodi oziroma storitve

Glavna dejavnost turistične kmetije bo oddajanje apartmajev. Na voljo bomo imeli pet apartmajev in dve sobi. Apartmaji bodo opremljeni s kopalcico in straniščem, kuhinjo, spalnico ter dnevno sobo s televizijo. Trije apartmaji ter ena soba bodo imeli tudi balkon. V vsakem apartmaju bodo lahko hkrati prenočili štirje gostje, sobi pa bosta imeli vsaka po dve postelji. Skupna kapaciteta prenočitvenih zmogljivosti na Turistični kmetiji Pri Tolcu bo znašala 24 postelj.

Gostje se bodo na kmetiji lahko oskrbeli tudi z doma pridelano hrano in pijačo. Ker se kmetija ukvarja z ekološko pridelavo hrane, bodo imeli na voljo predvsem ekološko pridelano zelenjavo in krompir. Dobili pa bodo lahko tudi:

- soriški sir (narejen iz kravjega mleka),
- zaseko (mešanica slanine in svinjskega mesa),
- suho-mesnate izdelke (klobase, salame in pečenice),
- jabolka,
- suho sadje,
- domače žganje ali »šnopc« (kuhano iz hrušk in jabolk),
- jabolčni sok ali »mošt«,
- mleko ter
- domači kruh.

Gostje bodo te domače produkte imeli možnost kupiti in jih odnesti s seboj domov.

Na kmetiji smo namenili prostor tudi za manjši lokal, ki ga bomo opremili in uredili kasneje, glede na povpraševanje in zanimanje gostov po postrežbi s hrano v lokalu. Če povpraševanje za tovrstno ponudbo ne bo zadostno za pozitivno poslovanje, bomo prostor namenili za druženje.

Na kmetiji vzrejamo govedo, začeli pa smo tudi z vzrejo konj. Če se bodo gostje v naravi hoteli sprostiti z jahanjem konj, bodo po predhodnem dogovoru imeli na voljo možnost vodenega jahanja.

Glede na zanimanje gostov bi naknadno v našo ponudbo uvedli tudi izposojo gorskih koles. Predvidevamo namreč, da se zaradi zahtevnosti terena za kolesarjenje verjetno ne bi odločilo veliko gostov. Zanimiv je podatek, da je v opravljeni anketi (nahaja se v Prilogi 1) kar 67 % anketirancev odgovorilo, da bi se odločili za izposojo gorskega kolesa in šli kolesarit.

Za tiste, ki si želijo večje napore in nove izzive, je tukajšnja okolica idealna za kolesarjenje, saj ponuja veliko primernih kolesarskih poti. Le-te so opisane v Loški kolesarski poti:

- V Davčo k Davčarjem
- Po sončnih pobočjih Ratitovca
- Skok v Dražgoše
- Pot na Blegoš (Javni zavod Ratitovec, 2012, str. 21)

V bližini Sorice je veliko izbire za pohodništvo in planinarjenje. Obkroža nas veliko vrhov, kot so Porezen, Lajnar, Črna Prst, Ratitovec in Blegoš, kamor se bodo gostje lahko odpravili na potep. Za krajše sprehode in sprostitev v naravi so v Sorici in njeni okolici urejene tudi sprehajalne poti. V zimskem času bodo imeli gostje možnost smučanja na smučišču Soriška

planina, ki je 10 minut oddaljeno od Sorice in je zelo primerno za družine. V bližini sta tudi smučišči Stari vrh in Cerkno, kamor se bodo lahko odpravili smučarji, ki imajo rajši zahtevnejši teren in daljše proge.

Na območju Sorice in Soriške planine je urejenih tudi več prog za spust s kolesom (downhill). Zanimanje za to vrsto kolesarjenja je vedno večje. Tako bodo lahko svojo mero adrenalina dobili tudi bolj ekstremni kolesarji.

Za tiste turiste, ki hočejo iti v naravo, stran od vsakodnevnih skrbi, bo Turistična kmetija pri Tolcu primeren kraj za njih. Ljudje se bodo poleg vseh dejavnosti, ki jih bomo ponujali, lahko naužili tudi svežega zraka in lepih razgledov, saj je Sorica znana predvsem kot ena najlepših gorskih vasi v Sloveniji (Sorica je ena najlepših gorskih vasi, 2005).

3 ANALIZA TRGA

3.1 Opredelitev potrebe, zaznane v tržni priložnosti

S ponudbo na turistični kmetiji bomo zadovoljevali potrebo po dopustovanju, ki je umeščeno v naravo in omogoča sprostitev v mirnem okolju ter športne aktivnosti. Za domače turiste lahko trdimo, da ta potreba obstaja, saj statistika za leto 2011 kaže, da je 77 % anketirancev za glavne dejavnosti na počitniških potovanjih navedlo sprostitev, počitek in zabavo, 11 % pa jih je navedlo rekreativne dejavnosti (Statistični urad Republike Slovenije, 2012). Tuji turisti so za prihod v Slovenijo najbolje ocenjevali motive, kot so naravne lepote (s povprečno oceno 4,7) ter možnosti za počitek in sprostitev (z oceno 4,2). Malo slabše so ocenili rekreativne dejavnosti (s povprečno oceno 3,9) in primernost za družinske počitnice (z oceno 3,3) (Statistični urad Republike Slovenije, 2012). Na podlagi zgornjih ocen lahko trdimo, da tudi pri tujih turistih obstaja potreba po naši ponudbi.

Sorica je tako za domače kot tudi za tuje turiste, ki jo obiščejo predvsem v poletnem času, iz leta v leto bolj privlačna in zanimiva turistična destinacija. To lahko potrdimo glede na letno primerjavo finančnih podatkov Gostišča Macesen. V poslovнем letu 2010 je imelo gostišče 175.477 € prometa od prodaje, v letu 2011 pa se mu je promet zvišal na 206.692 €. Turistična kmetija bo s svojim delovanjem pripomogla k še večjemu razvoju vasi in podeželja. V vasi so trenutne kapacitete apartmajev zelo nizke, oziroma jih skoraj ni. Prenočiti je možno le v apartmaju Pintar, ki ima na voljo pet ležišč. Turisti imajo možnost bivanja tudi v Gostišču Macesen, vendar so tam gostom na voljo samo sobe. Turistična kmetija bo na trg prinesla večje kapacitete apartmajev. Tako bodo turisti za dopustovanje imeli na voljo več in različne možnosti nočitev.

3.2 Kupci

Kupci naših storitev bodo domači turisti, ki bodo prišli dopustovat v Sorico in si bodo želeli oddiha v apartmaju na kmetiji, ter tuji turisti, ki prihajajo v Sorico – to so predvsem prehodni turisti, ki večinoma iščejo prenočitev za eno noč.

Potencialni kupci ter glavni tržni segment, na katerega se bo fokusiralo naše podjetje, bodo družine z otroki, ki spadajo v srednji dohodkovni razred. Ta segment se za dopust v apartmaju na turistični kmetiji odloča iz več razlogov. Najpomembnejši razlog je možnost lastnega apartmaja s kuhinjo, ki je cenovno veliko ugodnejši kot soba v hotelu, kar je velikega pomena za družine srednjega dohodkovnega razreda. Eden od razlogov je tudi prisotnost živali na kmetiji, ki so velika atrakcija za otroke. Staršem veliko prednost predstavlja tudi zdrava domača hrana, kateri sodobna družba namenja vedno več pozornosti, ter mirna okolica, kjer se lahko odpočijejo od vse večjega vsakodnevnega stresa.

Iz analize ankete (nahaja se v Prilogi 2), v kateri je bilo anketiranih 60 obiskovalcev turističnega centra Soriška planina in je bila opravljena od 27. februarja do 4. marca 2012, je razvidno, da je v tednu, ko se je izvajala anketa, bilo na smučišču največ družin. 27 anketirancev je prišlo na smučanje z otroki. 1 anketiranec je bil star do 30 let, 13 jih je bilo starih med 30 in 50 let in 7 anketirancev 50 ali več let. Od teh jih je kar 21 odgovorilo, da bi ob odločitvi za dopust v Sorici raje prenočevali na turistični kmetiji kot v hotelu. Večina, kar 16, jih je bilo zaposlenih, 3 upokojenci in 1 dijak oziroma študent.

Da bi dopust v Sorici raje preživeli na turistični kmetiji kot v hotelu, je izjavilo tudi 9 od 16 anketirancev, ki so bili v razmerju. 1 je bil star 50 ali več let, 2 med 30 in 50 let in 5 do 30 let. Od tistih anketirancev, ki so samskega stanu, se jih je 10 od 17 odločilo za turistično kmetijo. V starosti do 30 let jih je bilo 7, med 30 in 50 je bil 1 in v starosti 50 ali več let sta bila 2. Glede na starost in stan teh anketirancev lahko sklepamo, da si bo večina od njih še ustvarila družino in s tem se bo zanimanje za dopustovanje na turistični kmetiji še povečalo.

Pozorni bomo tudi na segment tujih turistov, predvsem v poletnem času od junija do septembra, saj takrat obisk le-teh močno naraste. V veliki večini so to italijanski in nemški turisti, ki v Sorici iščejo prenočitev za eno noč. Z našo ponudbo dodatnih dejavnosti ter lepo okolico pa jim bomo poskušali njihov dopust v naši vasi podaljšati za kakšen dan. Največja tržna niša so predvsem nemški turisti. Po naravnih danostih in načinu življenja smo si s sosednjo Avstrijo zelo podobni. Če pogledamo podatke iz raziskave Evropskega inštituta za turizem iz leta 2008, je bilo kar 53 % vseh turistov na turističnih kmetijah v Avstriji Nemcev (Europäische Tourismus Institut, 2008, str. 11). Ta podatek nam pove, da moramo veliko pozornosti nameniti predvsem nemškim turistom in jih z dobro ponudbo privabiti tudi v Slovenijo in na našo kmetijo.

Seveda pa bodo na turistični kmetiji dobrodošli tudi vsi turisti, ki imajo radi hribe, živali, doma pridelano hrano in se radi razvajajo v lepi naravi.

3.3 Konkurenca

Konkurenca je v bližnji okolici Turistične kmetije Pri Tolcu zelo majhna. Trenutno ima štiri konkurenente, ki zadovoljujejo potrebo po nočitvah v okolici Sorice. Konkurenta Gostišče Macesen, Primož Pintar s.p. ter Apartma Pintar se nahajata v Sorici. Gostišče Macesen ima trenutno na voljo 13 ležišč, svoje kapacitete pa namerava v prihodnje razširiti na 45 ležišč. Apartma Pintar pa ima na voljo 1 apartma s 5 ležišči. Na Soriški planini svoje storitve ponujata Gostišče Brunarica ter Litostrojska koča. Gostišče Brunarica razpolaga s 40 ležišči, Litostrojska koča pa s 46 ležišči. Na voljo sta tudi 2 apartmaji. Eden se nahaja za Litostrojsko kočo s 5 ležišči, v katerem zaradi varnosti ni mogoče kuhati. Drugi pa vključuje tudi kuhinjo in ima na voljo 4 ležišča.

Apartma Pintar in apartma s 4 ležišči na Soriški planini Turistični kmetiji Pri Tolcu predstavlja primarno konkurenco, saj svoje nočitvene zmogljivosti ponujata na zelo podoben način (nočitev v apartmaju) kot to nameravamo na turistični kmetiji. Gostišče Brunarica, Litostrojska koča in Gostišče Macesen pa predstavljajo sekundarno konkurenco. Ponujajo namreč le nočitve v sobah, ki večinoma vključujejo tudi zajtrk.

Lokalna konkurenca ni velika, predvsem neposredne konkurence v naši oklici skorajda ni. Če pogledamo širše, je konkurenca v ponudbi nastanitve na turistični kmetiji v Sloveniji veliko večja. Po podatkih Združenja turističnih kmetij Slovenije je trenutno na trgu kar 390 turističnih kmetij z nastanitvijo. Ker pa se bomo specializirali kot invalidom in družinam z otroki prijazna turistična kmetija, slednje bodo tudi naš glavni segment, se naša neposredna konkurenca nekoliko zmanjša, kajti trenutno je v Sloveniji specializiranih 2 invalidom ter 11 družinam z otroki prijaznih turističnih kmetij (Specializirana ponudba turističnih kmetij, 2012).

3.4 Obseg trga in trendi

Podatki Statističnega urada Republike Slovenije od leta 2008 do leta 2011 kažejo trend velikega naraščanja nočitev na turističnih kmetijah v Sloveniji (Tabela 1). Če izpostavim gorske občine, kajti naša kmetija se bo nahajala na tem območju, je bilo leta 2008 skupno 21.065 nočitev, leta 2011 pa jih je bilo že 33.574. Predvidevam, da se bo ta trend še naprej nadaljeval in pridobival na pomembnosti, kar bo pomenilo tudi rast trga. To lahko sklepam tudi iz naraščajočega trenda zdravega načina življenja in vse pogostejših oddihov od vsakodnevnega stresa v naravi. Ljudi se vedno bolj ozavešča o zdravem načinu prehranjevanja in se jih spodbuja, naj se gredo sproščat na turistične kmetije. Tam se bodo ob mirnem podeželskem okolju in različnih kulinaričnih užitkih najbolj sprostili in umirili duha in telo (Stres in oddih, 2012).

Tabela 1: Prenočitve turistov v gorskih občinah na turističnih kmetijah z nastanitvijo

Leto	2008	2009	2010	2011
Število nočitev	21.065	23.715	28.546	33.574

Vir: Statistični urad Republike Slovenije. Prihodi in prenočitve turistov po vrstah občin, po vrstah nastanitvenih objektov in po državah, Slovenija, letno.

Narašča tudi trend prihoda tujih turistov. V letu 2011 so tuji gostje predstavljeni že polovico vseh obiskovalcev na turističnih kmetijah, poleti pa so predstavljali kar 80 odstotkov vseh gostov, ki so prihajali z vseh delov sveta. Poletna sezona v letu 2011 je bila uspešna zlasti za turistične kmetije na Gorenjskem, Primorskem in v okolici zdravilišč. Julija so nekatere kmetije beležile 100-odstotno zasedenost, še boljši pa je zaradi ugodnega vremena bil avgust. Trend se je nadaljeval še v jesen (Slovenske turistične kmetije premamljajo tujce, 2011).

Ocenou obsega trga bom definirala na podlagi turističnih prenočitev v občini Železniki v letu 2012. To je obseg približno v radiju 20 kilometrov okoli Sorice, kjer se nahaja naša turistična kmetija. Leta 2012 je bilo v občini 221 ležišč, vseh prenočitev pa je bilo 1.067. Ker ni podatkov o prihodkih ponudnikov prenočišč, sem ocenila, da so turisti za prenočitev v povprečju odsteli 40 €. Na podlagi tega ocenjujem, da znaša velikost trga 42.680 €. Velikost trga je pomembno povezana tudi z obiskom oziroma številom smučarjev na smučišču Soriška planina. V sezoni 2012/2013 je bilo na smučišču 19.710 smučarjev (Turistična statistika za škofjeloško območje, 2012).

4 UTEMELJITEV PRILOŽNOSTI

4.1 Utemeljitev priložnosti

Do poslovne ideje za turistično kmetijo je družina Pintar prišla z večletnim delom v gostinstvu, saj ima bodoči lastnik kmetije v najemu Gostišče Macesen, kjer oddaja le penzionske sobe. Na podlagi vedno večjega povpraševanja ljudi po apartmajih, predvsem pozimi v času obratovanja smučišča na Soriški planini, smo tako prišli na idejo, da bi bili apartmaji na kmetiji velika poslovna priložnost.

Trendi, da ljudje vedno bolj iščejo sprostitev v naravi, kjer lahko dobijo dobro in zdravo doma pridelano hrano, kažejo, da je kmetija idealen kraj za njih. Glede na trende bomo lahko goste na kmetijo privabili tudi v preostalih letnih časih. Pomembni so tudi podatki o vedno večjem številu nočitev na turističnih kmetijah (v letu 2012 jih je bilo zabeleženih 16 % več glede na leto 2011). V tem vidimo priložnost, ki jo moramo izkoristiti in dati ljudem možnost takšnega dopustovanja tudi v Sorici. Trenutno tukaj ni večjega konkrenta s tovrstno storitvijo razen apartmaja Pintar.

4.2 Utemeljitev konkurenčne prednosti

Največja konkurenčna prednost ob vstopu na trg bo lokacija turistične kmetije. Nahaja se v eni od najlepših gorskih vasi v Sloveniji. Sprehajalne poti in lepi razgledi so prava paša za oči, telo in duha. Locirana pa je tudi v bližini smučišča in hribov. Od Bohinjskega jezera je oddaljena 21 kilometrov oziroma pol ure vožnje z avtomobilom. Gostje naše turistične kmetije bodo imeli veliko možnosti za oddih na več različnih načinov. Pomembno je poudariti, da imajo možnost različnih vrst sprostitve v vseh letnih časih. Pozimi imajo možnost smučanja, spomladji, predvsem pa jeseni, je Sorica in njena okolica v vseh svojih barvah čudovita za sprehajanje. Poleti se bodo imeli možnost preizkusiti, kako jim gredo od rok kmečka opravila, ali pa se bodo odpravili na izlet do Bohinjskega jezera. Vsi hribi, ki nas obdajajo, so dobra izbira za planinarjenje. Na turistični kmetiji bodo tako skozi vse leto dobrodošli gostje z različnimi interesni in hobiji.

Naša konkurenčna prednost v primerjavi s primarnima konkurentoma (Apartma Pintar in apartma na Soriški planini) je precej bolj bogata ponudba. Kajti pri nas bodo gostje imeli možnost sproščanja v savni, apartmaji bodo opremljeni s televizorjem, na voljo bodo imeli prostore za druženje, otroška igrala ter stik z domačimi živalmi. To prednost bomo pred konkurenti na dolgi rok poskušali obdržali s trajno kakovostnimi storitvami, z dobrimi odnosi z našimi gosti ter z upoštevanjem tako pohval kot pripomb gostov.

4.3 Velikost tržnega deleža

Za določitev tržnega deleža moram oceniti višino načrtovanih prihodkov, ki jih bo ustvarila turistična kmetija v prvem letu poslovanja. Pri oceni zasedenosti naše turistične kmetije sem izhajala iz vsakoletnega povpraševanja ljudi po apartmajih v Gostišču Macesen in na Soriški planini. Povpraševanje je veliko predvsem v zimski sezoni, povečuje pa se tudi v poletni, kjer velik delež predstavlja tuji turisti. Zato ocenjujemo, da bo največja zasedenost v zimski in poletni sezoni.

Zanimivi so tudi podatki Združenja turističnih kmetij Slovenije, da je bila do leta 2010 zasedenost kmetij v povprečju 23,29-odstotna. Na Lokalni turistični organizaciji (LTO) Bohinj imajo od leta 2009 do 2012 zabeleženo povprečno 12,3-odstotno zasedenost zasebnih sob in apartmajev. Po ocenah LTO Cerkno imajo turistične kmetije na Cerkljanskem v povprečju 65 letno zasedenost, ki jo dosežejo predvsem v zimski in poletni sezoni in je zelo odvisna od obratovanja smučarskega centra Cerkno. Občina Železniki, ki je leta 2012 razpolagala z 221 ležišči, je imela po podatkih Statističnega urada republike Slovenije 1.067 prenočitev, kar pomeni le 1,3-odstotno zasedenost vseh ponudnikov prenočišč v občini. Pri oceni zasedenosti naše turistične kmetije se na te podatke nisem preveč naslanjala, saj se podatki med seboj zelo razlikujejo, kajti posamezne turistične kmetije imajo lahko zelo različno zasedenost, na kar vplivajo tako lokacija kmetije, bližina turističnih centrov in naravnih znamenitosti kot tudi sama ponudba kmetije.

Za ocenitev tržnega deleža sem izbrala vse ponudnike prenočišč v občini Železniki. Glede na lokacijo in bližino naše turistične kmetije so ti ponudniki najbolj relevantni za ocenjevanje našega tržnega deleža. Za prvo leto poslovanja sem ocenila, da bo zasedenost apartmajev 12,9-odstotna. Vseh 5 apartmajev bo zasedenih 47 dni, apartma pa se bo na dan oddajalo za povprečno ceno 56,2 €. Tako bi ocenjeni prihodek z oddajanjem apartmajev znašal 13.200 €. Po podatkih Statističnega urada Republike Slovenije je bilo v občini Železniki v letu 2012 skupno 1.067 prenočitev. Če predpostavim, da je nočitev v povprečju stala 40 €, so bili skupni prihodki 42.680 €. Če bi nočitve v prihodnjih letih ostale približno na isti ravni, bi tržni delež Turistične kmetije Pri Tolcu na območju občine Železniki v prvem letu poslovanja znašal 30,9 %.

Predvidevamo lahko, da se bo prepoznavnost turistične kmetije ob dobrem trženju in ponudbi pri turistih z vsakim letom poslovanja povečala in s tem se bo povečalo tudi povpraševanje po naši kmetiji. Tako načrtujemo, da se bo v petih letih poslovanja zasedenost kapacitet povečala za 20,1 % in bo letna zasedenost apartmajev v petem letu poslovanja okoli 33-odstotna. Naš tržni delež bi se tako glede na prvotne podatke povečal na 84,3 %. Glede na zelo skromno ponudbo prenočitvenih možnosti v občini Železniki bi bil naš tržni delež na tem območju izredno velik.

5 NAČRT TRŽENJA

5.1 Izdelki in storitve (s poudarkom na trženjskem delu)

Na turistični kmetiji bo glavna dejavnost oddajanje petih apartmajev in dveh sob. Apartmaji bodo opremljeni v različnih slogih. V vseh apartmajih bo pohištvo iz masivnega lesa. Dva apartmaja bosta imela tudi svojo tematiko. Ker ima v Sorici velik pomen lovska družina, v kateri je včlanjenih veliko lovcev, ki so zelo predani lovui živalim, bo en apartma opremljen v lovskem slogu, drugi pa bo opremljen s starinskim pohištvom. Do te ideje smo prišli na podlagi naše lokacije na vasi in vrste naše storitve, to je oddajanje apartmajev na kmetiji.

Turistične kmetije lahko specializirajo svojo ponudbo, na podlagi katere se gostje lažje odločijo za počitnice. Leta 2012 sta bili v Sloveniji na voljo zgolj dve invalidom prijazni turistični kmetiji (Specializirana ponudba turističnih kmetij, 2012). Zaradi zanemarljive ponudbe na trgu smo se odločili, da se bomo specializirali kot invalidom prijazna turistična kmetija. To pomeni, da bosta eden izmed apartmajev in bivanje na kmetiji prilagojena invalidom. Apartma bo bolj prostoren, kar bo omogočalo lažje premikanje z vozičkom. Tuš kabina bo imela zložljiv sedež in širša vrata, elementi v kuhinji pa bodo postavljeni tako, da bodo dostopni z vozičkom.

Specializirali se bomo tudi kot družinam z otroki prijazna turistična kmetija. Na kmetiji bodo otroška igrala (gugalnica, peskovnik, tobogan, koš) ter domače živali, ki otroke vedno privlačijo. Za to specializacijo smo se kot prvo odločili predvsem na osnovi rezultatov ankete,

iz katere je razvidno, da se je večina družin, kar 21 od 27, odločila, da bi dopust v Sorici raje preživelna na turistični kmetiji kot v hotelu. Zanimiv je tudi podatek iz leta 2008 o strukturi gostov na turističnih kmetijah v sosednji Avstriji. Takrat je bilo na turističnih kmetijah od vseh gostov zabeleženih kar 47 % družin z otroki (Europäisches Tourismus Institut, 2008, str. 11). Glede na to, da ima Avstria višji standard kot Slovenija, vendar podoben način življenja in ponudbo na turističnih kmetijah, bi lahko z malo nižjimi cenami tudi mi dosegli tako velik odstotek obiska iz našega glavnega segmenta.

Gostje bodo imeli možnost razvajanja tudi v manjši savni. Savna bo vključevala eno finsko ter eno infrardečo savno, v kateri bodo lahko naenkrat štirje gostje.

5.2 Cenovna strategija

Pri postavljanju cen bomo upoštevali obseg in kakovost naših storitev, strukturo stroškov, cene konkurentov, lokacijo podjetja, sezonske vplive ter splošne ekonomske razmere na trgu povpraševanja. Ob vstopu na trg je pričakovano, da ne bomo dosegli maksimalnega potencialnega povpraševanja. Vendar bomo kljub temu že z začetkom oddajanja apartmajev postavili cene, ki bodo skozi poslovanje med poletno in zimsko sezono ostale fiksne. Ker izven sezona pričakujemo manjši obisk, bomo v tem času postavili nekoliko nižje cene, in sicer 50 € na nočitev v apartmaju, ter na ta način poskušali pridobiti več gostov in tako pokriti vsaj del stroškov financiranja. Do spremembe cen pa nas lahko prisilijo tudi spremembe državnih ukrepov ali spremembe v makroekonomskem okolju.

Čeprav Apartma Pintar, ki je naš najbližji konkurent, ponuja apartma za 5 oseb po 50 € na noč, bodo naše cene vseeno nekoliko višje, in sicer 60 € na noč za apartmaje za 4 osebe. Naša cena pa bo ugodnejša v primerjavi z edinim apartmajem na Soriški planini kjer lahko bivajo 4 osebe in za katerega morajo gostje odšteti 70 € na noč, vendar je velika prednost tega apartmaja v zimski sezoni, da se nahaja neposredno na smučišču. Glede na našo ponudbo, ki bo od obeh najbližjih primarnih konkurentov precej bolj bogata (možnost savnanja, televizor, prostori za druženje, otroška igrala, domače živali), mislimo da bo cena naše storitve korektna in zaradi nje ne bomo izgubljali gostov.

Tabela 2: Cena apartmajev na Turistični kmetiji Pri Tolcu v primerjavi s cenami najbližjih primarnih konkurentov

Apartma	Cena apartmaja na noč v €
Apartma Pintar	50
Apartma na Soriški planini	70
Turistična kmetija Pri Tolcu	60

5.3 Tržne poti in trženjsko komuniciranje

Turistična kmetija Pri Tolcu bo od samega začetka poslovanja svoje storitve oglaševala po neposredni tržni poti preko lastne spletne strani in s pomočjo dveh posrednikov. To bosta Združenje turističnih kmetij Slovenije in Turistično informacijski center (TIC) Škofja Loka. Kupci naših storitev bodo le-te lahko kupili oziroma rezervirali preko naše spletne strani, elektronske pošte ali po telefonu. Sklenili bomo tudi pogodbo s TIC Škofja Loka. V primeru da bodo gostje k nam prišli preko njih, nam bodo za rezervacijo nastanitve zaračunali stroške rezervacije, in sicer 2 € na odraslo osebo na noč oziroma 1 € na otroka na noč.

S trgom bomo komunicirali tudi preko Združenja turističnih kmetij Slovenije, kjer bomo vsako leto v katalogu Prijazno podeželje objavili oglas za našo turistično kmetijo. Opis turistične kmetije bomo objavili tudi na njihovi spletni strani, spletni strani TIC Škofja Loka ter na spletni strani Slovenske turistične organizacije. Objava informativnega opisa podjetja je na teh spletnih straneh brezplačna. Na začetku poslovanja bomo dali izdelati tudi 1.000 prospektov, ki bodo na voljo v Javnem zavodu Ratitovec v Železnikih ter v Turistično informacijskem centru Škofja Loka in Tolmin.

Ker gre pri naši poslovni ideji predvsem za zadovoljevanje potreb določene skupine ljudi, ki išče dopust in počitek na podeželju in v naravi, smo se odločili, da bo najbolj učinkovito oglaševanje pri organizacijah, ki so specializirane in osredotočene predvsem na razvoj in pospeševanje turizma. Prepričani smo, da lahko z zanimivo spletno stranko in dobro izdelanimi oglasi in prospekti obiskovalce v turističnih centrih in na spletnih straneh privabimo na našo turistično kmetijo. Ko bodo gostje enkrat pri nas, pa se bomo potrudili, da jim bomo storitve ponudili na čim boljši možni način, tako da bodo z dopusta odšli zadovoljni in o naših storitvah govorili le najboljše. Za vsako podjetje je tak način promocije oziroma oglaševanje »od ust do ust« zagotovo najbolj učinkovito.

Tabela 3: Stroški oglaševanja za prvih 5 let poslovanja (v €)

	1. leto	2. leto	3. leto	4. leto	5. leto
Izdelava spletnne strani in njen vzdrževanje	1.360	360	360	360	360
Prospekti	1.000	/	/	1.000	/
Oglas v katalogu Prijazno podeželje	250	200	200	200	200
Skupaj	2.610	560	560	1.560	560

5.4 Trženje storitev trije P-ji (People, Process, Physical evidence)

Pri trženju storitev je treba upoštevati tudi trženje z vidika treh P-jev. Pri izvajanju storitev je izrednega pomena osebni stik med obiskovalcem in osebjem. Osebje mora do njih imeti prijazen in korekten odnos. Poleg tega mora biti tudi urejeno, ustrežljivo in komunikativno. Naše podjetje bo družinsko, pri čemer je treba poudariti, da večina družinskih članov že sedaj

z veseljem opravlja gostinski poklic in ima že izkušnje, kako je treba ravnati z gosti, da so zadovoljni. Zavedamo se, da je treba biti korenken do vsakega gosta in vsakemu storitve ponuditi na njegov in seveda tudi nam zadovoljiv način. Pomembni so tudi fizični dokazi, ki imajo pri naši poslovni ideji velik pomen, kajti ideja za ta posel je prišla ravno iz želje, da bi ljudem omogočili počitnice na kmetiji in v apartmajih, ki bodo lepo opremljeni in kjer se bodo gostje počutili domače.

6 NAČRT STORITVENEGA PROCESA

6.1 Ključni faktorji poslovnega procesa

Ključni faktorji pri izvajanju naših storitev bodo apartmaji in dve sobi. Apartmaji bodo imeli vsak svoj vhod, dnevni bivalni prostor, kuhinjo in kopalcico s straniščem. Površine apartmajev bodo v povprečju merile 52 m². Vsaka dnevna soba bo imela okno z naravno svetlobo, sedežno garnituro, televizor in manjšo omarico. Spalnice bodo opremljene, odvisno od apartmaja, z eno ali dvema posteljama z nočno omarico s svetilko in preprogo pred vsako posteljo. Imele bodo tudi okno ter omaro za perilo in obleke. Kuhinje bodo vsebovale štedilnik in pečico, pomivalno korito z odcejalnikom, pomivalni stroj, hladilnik, koš za smeti, posodo za biološke odpadke, omare s posodo, pribor za kuhanje in jedilni pribor za serviranje jedi ter omaro s čistilnimi sredstvi. V kuhinji bo tudi jedilna miza s toliko stoli, kolikor apartma sprejme gostov. Kopalnice bodo opremljene s straniščem, tuš kabino, umivalnikom z ogledalom in polico za toaletni pribor. Na voljo bo tudi obešalnik za brisače (na vsako osebo bodo gostje v apartmaju dobili dve brisači), tekoče milo, toaletni papir, koš za smeti ter manjša omarica s čistili za čiščenje kopalnice. Površina vsake sobe bo merila 25,4 m². Obe sobi bosta imeli svojo kopalcico, kjer bo vsa potrebna oprema, opremljeni pa bosta enako kot spalnice v apartmajih.

Vsi prostori bodo imeli tudi splošno razsvetljavo in električne vtičnice, ogrevanje ter tekočo pitno hladno in toplo vodo. Opremljeni pa bodo tudi z navodili za požarno varnost, splošnimi informacijami in cenikom storitev.

Ključni faktor je tudi osebje in naš odnos do gostov. Zelo je pomembno, da bomo do gostov ustrežljivi in dovolj usposobljeni za opravljanje storitev. Pomemben faktor bo predstavljal tudi urejena zunanjost turistične kmetije in njena okolica.

6.2 Izvedbeni proces

Poslovni proces se bo začel z rezervacijo naše storitve preko nas ali pri našem posredniku. Ko bodo gostje na dan rezervacije prišli na kmetijo, jih bomo najprej lepo sprejeli, nato jih bomo prijavili na recepciji, ki bo ob vhodu v apartmaje. Ob prijavi nam bodo izročili vsaj en osebni dokument, dobili ključ od apartmaja ter vse potrebne informacije o bivanju na kmetiji. Izvedeli bodo, kaj vse lahko delajo na kmetiji in v njeni okolici ter vse ostale podrobnosti, ki

jih bodo zanimale o bivanju pri nas. Po prijavi jih bomo pospremili do njihovega apartmaja, kjer jih bo pričakala manjša dobrodošlica. Le-ta bo odvisna od samega gosta in letnega časa, lahko jih bo pričakal pladenj domačih jabolk in »mošta« ali suho sadje in malo domačega žganja in podobno. Od predaje apartmaja pa bodo sami razpolagali s časom in aktivnostmi, ki jih lahko izvajajo na dopustu. Seveda bomo gostom med dopustovanjem na kmetiji vedno na voljo in poskušali ustreči vsem njihovim željam na čim boljši možni način.

Na dan, ko se jim bo iztekel dopust, se bodo morali tekom dneva izseliti iz apartmaja in poravnati račun za bivanje pri nas. Ob plačilu računa bomo vrnili osebne dokumente ter jim v zahvalo, ker so se odločili za dopust na naši kmetiji, podarili manjše darilce (soriški sir, zaseko in podobno). Poslovni proces se bo dokončno zaključil, ko bomo apartma počistili in ga uredili za naslednje goste.

6.3 Potrebe po zaposlenih in delovni čas

Turistično kmetijo Pri Tolcu bo vodila družina Pintar in opravljala tudi vsa potrebna dela v zvezi z našo dejavnostjo. Tako v prvih petih letih poslovanja, ko bo naša glavna dejavnost zgolj oddajanje apartmajev, ne načrtujemo zaposlovanja drugih ljudi. V nadalnjem poslovanju pa bomo zaposlovali po potrebi, glede na povpraševanje gostov po dodatnih storitvah.

Na vhodnih vratih turistične kmetije bomo imeli objavljen formalni delovni čas, ki bo vsak dan v letu med 7. uro zjutraj in 23. uro zvečer. Zaradi opravljanja kmečkih opravil oziroma drugih obveznosti se lahko zgodi, da med uradnim delovnim časom na kmetiji ne bo nihče prisoten. Da bomo vedno dosegljivi, bomo za take primere imeli poleg delovnega časa napisano telefonsko številko, na katero bodo lahko gostje kadarkoli poklicali.

6.4 Zunanji sodelavci

Poleg posrednikov pri oglaševanju na začetku poslovanja ne bomo najeli nobenega zunanjega podjetja, da bi za nas opravljalo kakršnekoli storitve. Za računovodske storitve bomo poskrbeli sami, prav tako tudi za čistočo posteljnino, brisač in apartmajev.

6.5 Pravna vprašanja in potrebna dovoljenja

Turistična kmetija Pri Tolcu bo registrirana kot s.p. Nosilec dejavnosti na kmetiji bo družinski član, ki že ima ustanovljeno podjetje Gostišče Macesen, in sicer Primož Pintar s.p. Tako nam ne bo treba urejati dokumentacije v zvezi z registracijo novega podjetja.

Za turistične kmetije z nastanitvijo je po Pravilniku o merilih in načinu kategorizacije nastanitvenih obratov in marin kategorizacija kmetije obvezna. Pravilnik natančno opisuje vse pogoje, ki so potrebni glede kakovosti ponudbe na turistični kmetiji. Kakovost ponudbe se

označuje z eno, dvema, tremi ali štirimi jabolki. Postopek za izdajo odločbe o kategoriji turistične kmetije vodi upravna enota. Naša turistična kmetija se je odločila tudi za specializacijo, ki za razliko od kategorizacije ni obvezna. Postopek za pridobitev znaka specializirane ponudbe (družinam z otroki in invalidom prijazna turistična kmetija), kjer mora kmetija izpolnjevati obvezne in neobvezne kriterije, ki se jih preveri na sami kmetiji, vodi komisija iz Kmetijsko gozdarske zbornice Slovenije. Postopki kategorizacije in specializacije so brezplačni. Ob pridobitvi ustrezne specializacije in kategorije nastanitvenega objekta pa je treba naročiti označevalno tablo, ki stane 165 €.

Apartmaji morajo biti opremljeni v skladu s Pravilnikom o minimalnih tehničnih pogojih ter o pogojih glede minimalnih storitev v posameznih vrstah gostinskih obratov, pri sobodajalcih in na kmetijah. Pri urejanju sob in apartmajev pravilnik določa minimalno velikost sob in minimalno opremljenost.

7 DOLGOROČNA STRATEGIJA PODJETJA

7.1 Vizija in poslanstvo

➤ Vizija turistične kmetije

Turistična kmetija Pri Tolcu bo do leta 2017 v okolini Selške doline postala prepoznavna turistična kmetija, ki gostom nudi prijetno bivanje, kakovostne storitve in je vredna zaupanja.

➤ Poslanstvo turistične kmetije

Turistična kmetija Pri Tolcu svojim gostom po konkurenčnih cenah nudi bivanje v prijetno urejenih apartmajih v neokrnjenem ter mirnem naravnem okolju. S svojim delovanjem in osredotočanjem na dopustovanje na podeželju ter na zdrav način življenja turistična kmetija predstavlja odgovornost tako do gostov kot tudi do širšega okolja.

Prizadevali si bomo pridobiti ugled turistične kmetije s kakovostnimi storitvami, ki je vredna zaupanja, in s tem širiti našo prepoznavnost. Pri tem je zelo pomemben dober začetek poslovanja, s čimer bi zadovoljne stranke širile dobro ime naše kmetije. Tako bi pridobivali nove stranke in skušali obdržati čim več stalnih strank, ki so zelo pomembne za uspešno poslovanje.

7.2 Opredelitev merljivih ciljev za prvih pet let poslovanja

Turistična kmetija naj bi začela poslovati predvidoma v letu 2014. Predvidevamo, da bomo prvo leto poslovali z 12,9-odstotno zasedenostjo apartmajev. Z dobro ponudbo storitev ter oglaševanjem in seznanjanjem javnosti o naši ponudbi si bomo prizadevali v petih letih delovanja pridobiti vsaj 33-odstotno zasedenost prenočitvenih zmogljivosti. Finančne projekcije v primeru prejema evropskih sredstev kažejo, da bodo v skladu s takšno

zasedenostjo predvideni prihodki konec petega poslovnega leta 51.780 €, dobiček pa bo znašal 29.096 €.

7.3 Identificiranje priložnosti za rast podjetja (v okviru prvih deset let poslovanja)

Glede na vse večje trende o zdravi prehrani ter o zdravem načinu življenja bi priložnost za rast podjetja lahko iskali s širitvijo storitev na gostinsko ponudbo zdrave, na kmetiji pridelane hrane. Rast podjetja bi bila seveda odvisna od povpraševanja ljudi po tovrstnih storitvah. V primeru, da povpraševanje ne bi bilo zadostno za pozitivno poslovanje podjetja, nameravamo ohraniti prvotno začrtano strategijo z oddajanjem apartmajev.

8 VODSTVENA SKUPINA IN KADRI

8.1 Vodstvo podjetja in ključni kadri

Za nemoteno delovanje bo večinoma skrbel ustanovitelj oziroma bodoči lastnik turistične kmetije, Primož Pintar. Kmetija bo delovala v sklopu že obstoječega podjetja Primož Pintar s.p., ki ima trenutno 4 zaposlene. Z začetkom poslovanja turistične kmetije ne bomo dodatno zaposlovali, kajti vse pomembne funkcije, ki so potrebne za delovanje, bo družina Pintar brezplačno opravljala sama. Te funkcije so predvsem zagotavljanje plačilne sposobnosti podjetja, vodenje podjetja, oglaševanje, trženje in obvladovanje vseh administrativnih del. Za čim boljše in lažje vodenje administracije ter za sprotno spremljanje novosti na tem področju se bomo udeleževali računovodskih seminarjev ali si kupili e-predavanje na DVD-plošči z enako vsebino, ki jih vsako leto organizira računovodski servis Birokrat.

8.2 Politika zaposlovanja in nagrajevanja v podjetju

Storitve, ki bodo na voljo na Turistični kmetiji Pri Tolcu, bodo opravljali le družinski člani. Ker ne načrtujemo večje širitve storitev, tudi v nadaljnje ne bomo iskali zaposlenih izven družine. Glede na lastništvo tudi politika nagrajevanja nima večjega pomena. Za družino Pintar bo največja nagrada čim večji obisk na turistični kmetiji in zadovoljstvo gostov.

8.3 Drugi lastniki in investitorji, njihove pravice in omejitve

Podjetje ne bo imelo zunanjih lastnikov. Za lažjo izgradnjo investicije se bo podjetje prijavilo na javni razpis, ki ga je razpisalo Ministrstvo za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano in podpira ustanavljanje in razvoj mikropodjetij. Javni razpis podpira Evropska unija v okviru večletne finančne perspektive za obdobje 2007–2013.

Predmet javnega razpisa je dodelitev nepovratnih evropskih sredstev, ki znašajo 60 % upravičenih stroškov. Če je podjetje upravičeno do prejema sredstev, nima drugih obveznosti, kot prvih pet let od zadnjega izplačila sredstev Agenciji republike Slovenije za kmetijske trge

in razvoj podeželja posredovati letno poročilo. Pogoj ob pridobitvi sredstev je tudi, da se mora dejavnost opravljati vsaj še pet let od zaključka naložbe, omogočiti dostop do dokumentacije o projektu in omogočiti kontrolo projekta na samem kraju (Ministrstvo za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano, 2011) .

Pri objavah javnih razpisov trenutno prihaja do zamikov, kajti do razpisa o zgoraj omenjeni podpori, ki bi moral biti objavljen septembra 2012, še vedno ni prišlo. Če evropska sredstva za obdobje 2007–2013 ne bodo več na voljo, se bomo prijavili na naslednji večletni finančni okvir za obdobje 2014–2020.

9 SPLOŠNI TERMINSKI PLAN

9.1 Ključne aktivnosti v fazi ustanavljanja Turistične kmetije Pri Tolcu

V fazi ustanavljanja Turistične kmetije Pri Tolcu bodo potekale naslednje ključne aktivnosti:

➤ Priprava projektne dokumentacije

Čeprav je najprej potrebna zamisel o poslovni ideji, se za prvo ključno aktivnost smatra priprava projektne dokumentacije. S tem korakom se začne realizacija poslovne ideje. Ob odločitvi, da realiziramo idejo, smo vzpostavili stik z arhitektom, ki bo projekt v celoti pripeljal do gradbenega dovoljenja.

➤ Izdelava poslovnega načrta

Poslovni načrt je poleg projektne dokumentacije ravno tako eden od prvih ključnih korakov od ideje do realizacije. Skozi izdelavo poslovnega načrta preverimo našo poslovno priložnost in njen potencial. Poslovni načrt bo predvidoma končan v mesecu septembru.

➤ Izgradnja objekta

Ob pridobitvi gradbenega dovoljenja, ki ga pričakujemo predvidoma konec avgusta, bomo z lastnim kapitalom začeli graditi objekt. Sem štejemo tudi napeljavo vodovoda, električne, polaganje keramike ter podov. Načrtujemo, da bo izgradnja objekta, brez kakršnikoli zapletov, potekala približno 10 mesecev.

➤ Nakup opreme

Ko bodo gradbena dela šla proti koncu, se bomo dogovorili za naročilo in nakup vse potrebne opreme za celoten objekt. Sem poleg opreme za kuhinje, kopalnice, spalnice, ter dnevne sobe spadajo tudi otroška igrala, blagajna ter oprema za savno. Za to aktivnost načrtujemo, da bo trajala približno 1 mesec.

➤ Opremljanje prostorov

Ta aktivnost se bo začela takoj, ko se bo zaključila faza izgradnje objekta. Za montažo pohištva ter ostale opreme smo ocenili, da bomo potrebovali 1 mesec.

➤ Izdelava spletnih strani

Spletne strani bomo dali izdelati že med fazo opremljanja prostorov. Za izdelavo spletnih strani v podjetju Plan-e potrebujejo okoli 2 meseca.

➤ Končna ureditev prostorov za oddajanje

Pri tej aktivnosti se bomo lotili čiščenja apartmajev ter nakupa drobnega inventarja, čistil, posteljnine ter ostalih stvari, ki bodo še potrebne, in jih namestili v apartmaje. Za to aktivnost si bomo vzeli 1 mesec časa.

➤ Oglaševanje

Z oglaševanjem na naši spletni strani ter v turistično informacijskih centrih bomo začeli takoj, ko bomo dovolj točno vedeli, kdaj bomo imeli v celoti urejeno okolico in objekt, da bomo lahko začeli z oddajanjem apartmajev.

➤ Začetek oddajanja apartmajev

To bo zagotovo najpomembnejša aktivnost za našo turistično kmetijo v prvem letu njenega poslovanja. Načrtujemo, da bodo prvi gostje v apartmajih lahko prenočili v mesecu septembru 2014.

9.2 Terminski načrt

Tabela 4: Terminski načrt Turistične kmetije Pri Tolcu za obdobje od maja 2013 do septembra 2014

KLJUČNE AKTIVNOSTI	ZA-ČE-TEK	KO-NEC	2013						2014									
			M	J	J	A	S	O	N	D	J	F	M	A	M	J	J	A
1. Priprava projektne dokumentacije	1. maj	30. avg																
2. Izdelava poslovnega načrta		31. sep																
3. Izgradnja objekta	1. sep	30. jun																
4. Nakup opreme	1. jun	30. jun															→	
5. Opremljanje prostorov	1. jul	31. jul															→	
6. Izdelava spletne strani	1. jul	31. avg															→	
7. Končna ureditev prostorov za oddajanje	1. avg	31. avg															→	
8. Oglaševanje	1. avg																→	
9. Začetek oddajanja apartmajev	1. sep																→	
10. Odlivi sredstev	1. maj																→	
11. Prilivi sredstev	1. sep																→	

10 FINANČNI NAČRT

10.1 Prihodki in predpostavke za izračun: cena, količina

Prihodki turistične kmetije bodo rezultat oddajanja apartmajev in prodaje doma pridelane hrane. Cene storitev in hrane smo določili na osnovi fiksnih in variabilnih stroškov ter na osnovi povprečnih cen naših konkurentov in obsega njihove ponudbe. Na podlagi ocenjenega povpraševanja, ki je opisano v poglavju o velikosti tržnega deleža, smo ocenili število nočitev v apartmajih. Glede na zasedenosť apartmajev in povpraševanja domačinov po domačih izdelkih pa smo ocenili količino prodane doma pridelane hrane. Glede na zgoraj navedene predpostavke smo izračunali predvidene prihodke turistične kmetije za prvih pet let poslovanja, ki so prikazani v spodnji tabeli.

Tabela 5: Cene in prihodki po posameznih izdelkih in skupni prihodki za prvih 5 let poslovanja (v €)

	Cena/enoto v €	1. leto	2. leto	3. leto	4. leto	5. leto
Oddajanje apartmajev	57	13.200	19.950	25.650	28.500	34.200
Zelenjava	1,5	360	360	450	450	525
Krompir	1	1.060	1.150	1.300	1.400	1.500
Soriški sir	8	2.280	2.400	2.640	2.960	3.200
Zaseka	9	900	990	1.170	1.440	1.710
Suhomesnatni izdelki	15	3.345	3.750	4.500	4.950	5.550
Jabolka	2	150	150	160	160	170
Domači kruh	3	1.080	1.200	1.350	1.500	1.800
Suhosadje	15	375	375	375	375	375
Domače žganje	12	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200
Jabolčni sok	1,5	450	450	450	450	450
Domače mleko	1	600	650	750	900	1.100
Skupaj	/	25.000	32.625	39.995	44.285	51.780

Za cene apartmajev in domačih izdelkov, ki so navedene v zgornji tabeli, smo predpostavili, da bodo fiksne in se skozi leta ne bodo spremenjale, razen če nas bo v to prisilila sprememba državnih ukrepov na področju davčnih stopenj. Na spremembo oblikovanja cen bi eventualno lahko vplivala tudi obstoječa konkurenca na trgu ali prihod novih konkurentov na trg.

Za prodane količine smo predpostavili, da se bodo skozi leta povečevale. Predvidevamo, da naj bi se od prvega do petega poslovnega leta število nočitev v apartmajih zaradi kvalitetne ponudbe in vedno večje prepoznavnosti povečevalo. V primerjavi s tem se bodo povečevale tudi količine prodanih izdelkov. Razen pri jabolkih, suhem sadju, domačem žganju in jabolčnem soku smo predpostavili, da bodo v povprečju prodane količine vsa leta enake. Kajti

sadja, glede na trenutne število jablan in hrušk v našem sadovnjaku, ne moremo pridelati več, tudi če bo povpraševanje po produktih večje.

10.2 Variabilni stroški

Ključni variabilni stroški pri naši dejavnosti bodo predvsem stroški, povezani z oddajanjem apartmajev. Sem spadajo stroški elektrike in ogrevanja, stroški toaletnega papirja, papirnatih brisač za roke, čistil in pralnega praška za pranje posteljnine in brisač. Pri izdelavi domačih izdelkov pa so spremenljivi stroški minimalni. Stroški so prisotni samo pri pridelavi zelenjave (stroški semena), zaseke (stroški česna), suho-mesnatih izdelkov (stroški soli, popra, česna) in domačega kruha (stroški moke, soli, kvasa). Pri pridelavi ostalih izdelkov spremenljivih stroškov ni, saj vse pridelamo doma.

Tabela 6: Variabilni stroški za prvih 5 let poslovanja (v €)

	1. leto	2. leto	3. leto	4. leto	5. leto
Oddajanje apartmajev	378	564	725	805	966
Elektrika	1.500	1.800	2.100	2.300	2.500
Ogrevanje	870	1.000	1.200	1.300	1.500
Zelenjava	46	46	57	57	57
Zaseka	23	28	33	40	48
Suho-mesnati izdelki	49	55	66	73	81
Kruh	153	170	192	213	256
Skupaj	3.019	3.663	4.373	4.788	5.408

10.3 Fiksni stroški

Podjetje ima več fiksnih stroškov, ki se glede na obseg dejavnosti ne spreminja, so pa potrebni za nemoteno delovanje podjetja.

Tabela 7: Fiksni stroški za prvih 5 let poslovanja (v €)

	1. leto	2. leto	3. leto	4. leto	5. leto
Odplačilo kredita	6.780	6.780	6.780	6.780	6.780
Komunala	564	564	564	564	564
Internet, TV	648	648	648	648	648
RTV prispevek	408	408	408	408	408
SAZAS	384	384	384	384	384
Zavarovanje objekta	400	400	400	400	400
Drobni pisarniški material	300	300	300	300	300
Oglaševanje	1.250	200	200	1.200	200

»se nadaljuje«

»nadaljevanje«

Spletna stran in vzdrževanje	1.360	360	360	360	360
Potni stroški	1.728	1.728	1.728	1.728	1.728
Mobilni telefon	360	360	360	360	360
Zavarovanje odgovornosti	450	450	450	450	450
Računovodska izobraževanje	50	50	50	50	50
Amortizacija	9.750	9.750	9.750	9.750	9.750
Skupaj	24.432	22.382	22.382	23.382	22.382

10.4 Točka preloma

Točko preloma dosežemo, ko se celotni prihodki izenačijo z celotnimi stroški. V tej točki ni niti izgube, niti dobička, poslovni izid je ničen. Da izračunamo točko preloma, moramo fiksne stroške deliti s prispevkom za kritje fiksnih stroškov, ki je razlika med ceno storitve/proizvoda in variabilnimi stroški na enoto storitve/proizvoda.

Ker bo oddajanje apartmajev glavna dejavnost in bo predstavljal okoli 60 % vseh prihodkov, je točka preloma izračunana le na podlagi oddajanja apartmajev. Prispevek za kritje fiksnih stroškov za oddan apartma znaša 54,1 € na noč. V primeru financiranja investicije s pomočjo evropskih sredstev fiksni stroški v prvem letu znašajo 17.652 €. Tako bi točko preloma dosegli pri 327 nočitvah. Glede na število nočitev, ki so predpostavljene v finančnih projekcijah, bi toliko nočitev dosegli predvidoma v trinajstem mesecu poslovanja.

V primeru najema dolgoročnega kredita se fiksni stroški zaradi odplačevanja kredita povečajo na 24.432 €. V tem primeru bi točko preloma dosegli pri 452 nočitvah oziroma v sedemnajstem mesecu poslovanja.

10.5 Dobiček

Prispevek za kritje fiksnih stroškov znaša 54,1 € na oddan apartma na noč. Mesečni dobički se skozi leto zelo spreminjači zaradi sezonskih nihanj. Ob pridobitvi evropskih sredstev bomo v drugem in tretjem mesecu poslovali z izgubo, v ostalih mesecih pa bomo imeli dobiček. Pridobitev evropskih sredstev bi praviloma morala biti knjižena pod dolgoročnimi pasivnimi časovnimi razmejitvami, vendar v diplomskem delu uporabljam model finančnih projekcij, ki je v uporabi pri podjetniških predmetih na Ekonomski fakulteti, le-ta pa je poenostavljen in ne dopušča vnašanja dodatnih postavk. Zaradi omejitve modela so tako evropska sredstva knjižena pod izrednimi prihodki. V finančnih projekcijah z evropskimi sredstvi je tako konec prvih treh poslovnih let prikazan višji dobiček, kot ga bomo realno dosegli. V četrtem in petem letu pa je prikazan realen dobiček, ki v petem letu znaša 29.096 €.

V primeru najema dolgoročnega kredita bomo v prvem letu poslovanja dosegali dobiček v času poletne in zimske sezone. V pomladnjem in jesenskem času pa bomo poslovali z izgubo.

Na letni ravni bo tako podjetje imelo 2.072 € dobička. V naslednjih letih se bo dobiček povečeval. Do konca petega leta bo narastel na 26.015 €.

Zgoraj navedeni čisti dobički veljajo za primer, če bi podjetje poslovalo kot d.o.o., kajti model finančnih projekcij je narejen na primeru d.o.o. Dobički so izračunani glede na davek od dobička pravnih oseb, ki znaša 17 %. Naša turistična kmetija pa bo poslovala kot s.p. V tem primeru moramo plačati dohodnino, katere stopnja se spreminja glede na višino čistega dobička. V spodnji tabeli so prikazani čisti dobički za primer poslovanje kot s.p. za prvih pet let poslovanja. Dobički so nekoliko nižji, kot v primeru d.o.o., saj se dohodnina zaradi visokih dobičkov skoraj v vseh letih obračunava po 41-odstotni davčni stopnji. Pri izračunih so upoštevane tudi vse olajšave (splošne, za vzdrževane otroke), ki so trenutno aktualne za naše podjetje.

Tabela 8: Čisti letni dobički v primeru poslovanja Turistične kmetije Pri Tolcu kot s.p. (v €)

	1. leto	2. leto	3. leto	4. leto	5. leto
Dobički ob pridobitvi evropskih sredstev	45.331	29.725	34.858	18.582	23.223
Dobički pri najemu dolgoročnega kredita	2.496	10.869	13.905	16.272	21.033

10.6 Opredelitev opreme in denarja, potrebnega za zagon poslovanja

➤ Izgradnja objekta

Na kmetiji bo treba najprej zgraditi objekt, namenjen apartmajem. Sem so všteta tudi okna, vodovod, elektrika, keramika, podi in fasada. Ocenili smo, da bo izgradnja gospodarskega objekta vredna 180.000 €. Amortizacijska stopnja bo 2-odstotna.

➤ Pohištvo

Kopalnice, spalnice, dnevne sobe in kuhinje s hladilniki, jedilnimi mizami in pomivalnimi stroji – vrednost nakupa pohištva za pet apartmajev smo ocenili na 42.000 €. Amortizacijska stopnja pohištva bo 10-odstotna.

➤ Inventar

Kuhinjska oprema (posoda, pribor, kozarci), kopalniška oprema (brisace, preproge, sušilniki za lase), vzmetnice, posteljnina in nočne svetilke – vrednost inventarja smo ocenili na 10.000 €. Amortizacijska stopnja bo 10-odstotna.

➤ Notranja oprema

Televizorji in dekoracije – vrednost notranje opreme bo 5.000 €, amortizacijska stopnja pa 5-odstotna.

➤ Računalniška oprema in blagajna

Vrednost računalniške opreme in blagajne bo 1.500 €, amortizacijska stopnja pa 2-odstotna.

➤ Otroška igrala

Gugalnica, tobogan, peskovnik in koš bodo vredni 4.000 €, amortizacijska stopnja igral bo 10-odstotna.

Turistična kmetija za zagon poslovanja potrebuje 260.000 €. Večino denarja (247.500 €) bomo porabili za izgradnjo objekta, nakup in montažo vse potrebne opreme ter za ureditev okolice. Preostalih 12.500 € bomo namenili za oglaševanje in ostale obveznosti v prvih mesecih poslovanja.

10.7 Viri financiranja in deleži v podjetju

V izgradnjo apartmajev bo investirala le družina Pintar in bo tudi edina lastnica podjetja. Investicijo bomo financirali z lastniškim kapitalom v vrednosti 180.000 € in z nepovratnimi evropskimi sredstvi, ki znašajo 60 % upravičenih stroškov (v našem primeru je to 145.000 €). Lastniški kapital v višini 140.000 € smo privarčevali s dosedanjim delom, preostalih 40.000 € pa bomo pridobili s posekom lesa.

V primeru, da do nepovratnih evropskih sredstev ne bomo upravičeni, bomo investicijo financirali z lastniškim kapitalom v vrednosti 180.000 € in dolgoročnim kreditom v višini 80.000 €. Dolgoročni kredit bomo najeli pri Gorenjski banki za petnajstletno obdobje in s spremenljivo obrestno mero, ki je v času informativnega izračuna znašala 3,32 %.

10.8 Analiza donosnosti

Za analizo donosnosti sem uporabila notranjo stopnjo donosa, ki je pomemben kazalnik uspešnosti investicije. Investicija se izplača takrat, ko notranja stopnja donosa presega strošek kapitala.

V finančnih projekcijah so prikazani izračuni donosnosti na podlagi predpostavke, da družina Pintar izgrajeni objekt vloži v podjetje kot ustanovni vložek. Pod to predpostavko in v primeru financiranja investicije s pomočjo evropskih sredstev bi bila ocenjena notranja stopnja donosa za prvih pet let poslovanja 16,5-odstotna. Tako izračunana stopnja donosa je precenjena, saj ne upošteva obdobja, ko je objekt v izgradnji (predvidoma 10 mesecev), ko je treba izgradnjo financirati. V primeru upoštevanja teh stroškov financiranja bi notranja stopnja donosa znašala 15,5 %, kar pomeni, da je investicija upravičena.

V primeru najema dolgoročnega kredita pod predpostavko, da je objekt ustanovni vložek v podjetje, je ocenjena notranja stopnja donosa 7,1-odstotna. Če upoštevamo še stroške financiranja izgradnje objekta, se notranja stopnja donosa zmanjša na 5,5 %. Zaradi visokega vložka v izgradnjo objekta so notranje stopnje donosa nizke, kar po ekonomski plati ne upravičuje izvedbe te investicije kljub temu, da bi že od prvega poslovnega leta ustvarjali dobiček. Na osnovi navedenih predpostavk o zasedenosti apartmajev bi potrebovali več kot pet let, da bi se investicija v turistično kmetijo povrnila.

11 ANALIZA OBČUTLJIVOSTI

11.1 Kritična tveganja in problemi

➤ Makro raven

Tveganja in problemi na makro ravni so tveganja, na katera podjetje samo ne more neposredno vplivati. Sem sodijo tveganja, ki so povezana z naravnimi katastrofami, državnimi ukrepi ter ostalimi makroekonomskimi gibanji.

Prvo tveganje za turistično kmetijo predstavlja padec splošne blaginje ljudi. Največji problem nam predstavlja aktualna gospodarska kriza, kajti ljudje se zaradi slabše blaginje najprej odpovejo razvajanju in počitnicam. Vendar pa smo glede na trenutna predvidevanja evropske komisije lahko optimistični, saj kažejo počasno izboljšanje gospodarskih razmer že v letu 2013, v letu 2014 pa se bodo razmere še izboljševale (Nemirni časi za gospodarstvo EU, 2012). Če se bodo napovedi uresničile, to pomeni, da bodo ljudje pripravljeni več trošiti in se bodo pogosteje odločali za počitnice.

Veliko tveganje predstavljajo državni ukrepi na področju davčnih stopenj. Če bi se le-te povečale, bi negativno vplivale na poslovanje turistične kmetije ter tudi ostalih podjetij.

Velik problem so tudi naravne katastrofe, ki se jih ne sme zanemariti, saj so vedno pogostejše in nas lahko prizadenejo veliko hitreje in močneje kot katerakoli inflacija in gospodarska kriza. Na območji naše države so vedno pogostejše poplave, deževne ujme ali suše, ki lahko čez noč ogrozijo naše poslovanje. Pogoji za kakovostno nudjenje storitev se tako lahko zaradi naravnih nesreč poslabšajo, zaradi česar se ljudje raje odločijo za dopustovanje na drugih lokacijah.

➤ Raven podjetja

Tveganja in problemi na tej ravni izvirajo iz podjetja samega ali iz njegovega neposrednega okolja. Posamezna podjetja imajo tukaj več vpliva nad tveganji. Tako se morajo ves čas zavedati in biti pripravljena na njihov pojav, da se jim lahko v čim večji meri izognejo in preprečijo neprijetne posledice.

Eno izmed tveganj je premajhna prepoznavnost podjetja. Ta bo z vstopom na trg in ob začetku poslovanja zagotovo največji problem za majhno in še nepoznano turistično kmetijo z apartmaji. Prepoznavnost in dobro ime podjetja je namreč najpomembnejši dejavnik, ki pripelje goste. Najbolj si želimo, da bi gostje bili s ponujenimi storitvami tako zadovoljni, da bi svojim sorodnikom in znancem predlagali dopust na naši kmetiji in na tak način povečevali našo prepoznavnost. V primeru, da prepoznavnost ne bo vedno večja, bomo povečali oglaševanje, s katerim bi potencialnim gostom predstavili našo turistično kmetijo.

Naslednje tveganje je nedoseganje načrtovane zasedenosti apartmajev. V primeru, da zasedenost ne bi bila v skladu z našim pričakovanjem, bi ponovno poskusili z večjim oglaševanjem in tako poskušali privabiti več gostov.

Projekt prav tako lahko ogrozi pojav plačilne nesposobnosti med poslovanjem. Lahko se bomo morali soočiti tudi s tem problemom. Rešili ga bomo s premostitvenim kreditom. Scenarij plačilne nesposobnosti je mogoč predvsem med sezonskimi nihanji, ki nam prav tako predstavljajo določeno tveganje. Pomlad in jesen sta letna časa, ko se ljudje ne odločajo tako pogosto za dopust. Da bomo goste lažje privabili na kmetijo tudi takrat, bomo imeli razne ugodnosti, večinoma pri cenah nočitev v primerjavi s poletno in zimsko sezono.

Obstaja tudi tveganje zaradi slabe kakovosti storitev in s tem izgubo strank. V primeru nezadovoljstva gostov s kakovostjo storitev se bomo glede na njihove kritike potrudili izboljšati ponudbo, da bo v čim večji meri zadovoljevala njihove želje.

Možni pa so tudi problemi v zvezi z boleznjijo v družini in s tem pomanjkanjem delovne sile. Le-te bi reševali na način, da bi na pomoč priskočili študentje, ki preko študentskega dela delajo v že delujočem Gostišču Macesen, ki ga ima v najemu član družine in bodoči lastnik turistične kmetije Primož Pintar.

11.2 Občutljivost dobička s spreminjanjem ključnega ali reprezentativnega proizvoda (simulacije)

Za manjšo negotovost in za lažje predvidevanje različnih situacij med poslovanjem sem v poslovni načrt vključila pet simulacij (nahajajo se v Prilogi 4), ki sem jih naredila na podlagi finančnih projekcij ob pridobitvi evropskih sredstev.

- **Prva simulacija** je izračunana na osnovi podatkov, ki sem jih uporabila v celotnem poslovnom načrtu in v osnovnih finančnih projekcijah.
- **Druga simulacija** je optimistična. Predpostavila sem, da se zasedenost apartmajev zaradi hitrejše prepoznavnosti od načrtovane poveča za 10 %.
- **Tretja simulacija** je pesimistična. Upoštevala sem 5-odstotno zmanjšanje zasedenosti apartmajev zaradi slabih zimskih sezont. V tem primeru uspešnost podjetja še ni ogrožena.
- **Četrta simulacija** je pesimistična. Upoštevala sem 10-odstotno zmanjšanje zasedenosti apartmajev zaradi manjšega povpraševanja od predvidenega. Tudi ob 10-odstotnem zmanjšanju zasedenosti uspešnost podjetja še ni ogrožena. Notranja stopnja donosa znaša 15,9 %.
- **Peta simulacija** je skrajno pesimistična. Predvideva namreč 50-odstotno zmanjšanje zasedenosti apartmajev. Ta situacija se mi zdi malo verjetna. Do nje bi verjetno prišlo ob zaprtju smučišča Soriška planina ali ob izredno nekakovostnih storitvah turistične kmetije. V tem primeru bi bila notranja stopnja donosa znašala 13,4 %.

V prilogi 6 so pripete tudi simulacije v primeru najema dolgoročnega kredita. Četrta simulacija je pesimistična, kjer sem upoštevala, da se bo trenutna 3,32-odstotna spremenljiva obrestna mera v prihodnosti povišala na 6,5 %. Situacija bi ob tako visoki obrestni meri še bila obvladljiva. Prvo leto bi poslovali z 88 € izgube, v drugem letu pa bi že poslovali z dobičkom. Notranja stopnja donosa bi znašala 6,3 %. Ostale simulacije so narejene na osnovi enakih predpostavk kot v primeru z evropskimi sredstvi.

SKLEP

V diplomski nalogi sem predstavila poslovni načrt za Turistično kmetijo Pri Tolcu. Skozi nalogi sem prikazala povsem realne predpostavke in možnosti glede prodaje domačih izdelkov in zasedenosti apartmajev na kmetiji ob začetku poslovanja kmetije.

Raziskava trga je pokazala, da narašča trend povpraševanja turistov za preživljanje dopusta in prostega časa na deželi v neokrnjeni in mirni naravi, kjer lahko sprostijo duha in telo. Lokacija turistične kmetije v gorskem svetu, ki je obdana z vrhovi, in ponudba dobre domače hrane bosta zagotovo zadovoljili potrebe takšnih gostov. Lokalna konkurenca na trgu, na katerega vstopamo, ni velika. Primarno konkurenco nam predstavlja le dva konkurenta, ki jima bomo z našo ponudbo brez težav konkurenčni. Omenjena konkurenca namreč ne ponujata savne, televizorja v apartmaju, prostorov za druženje, otroških igralk ter prisotnost domačih živali. Imata tudi omejene prenočitvene zmogljivosti (skupaj ponujata devet ležišč), ki predvsem v času zimske in poletne sezone ne morejo pokriti celotnega povpraševanja po nastanitvah.

V diplomski nalogi sem s finančnimi projekcijami in drugimi izračuni hotela ugotoviti, ali se izplača investirati v izgradnjo Turistične kmetije Pri Tolcu. Finančne projekcije sem naredila na osnovi predpostavke, da je izgrajeni objekt ustanovni vložek podjetja, in sicer v primeru, da bomo v poslovno idejo lahko investirali s pomočjo nepovratnih evropskih sredstev in v primeru, da do njih ne bomo upravičeni in bomo za investicijo morali najeti dolgoročni kredit. Zaradi visokega vložka v investicijo je notranja stopnja donosa v primeru najema dolgoročnega kredita relativno nizka (znaša 7,1 % oziroma 5,5 % v primeru, ko upoštevamo še stroške financiranja izgradnje objekta). V primeru prejema evropskih sredstev pa je notranja stopnja donosa investicije 16,5-odstotna.

Na osnovi izdelanega poslovnega načrta lahko trdim, da je mogoče delovanje Turistične kmetije Pri Tolcu realizirati ter tako z začetkom poslovanja ohraniti pristen odnos do narave ter prispevati k razvoju podeželja.

VIRI IN LITERATURA

1. *Apartma Pintar.* Najdeno 1. februarja 2013 na spletnem naslovu <http://www.skofj-loka.com/112/section.aspx/28/apartma-pintar>
2. Dragana Stanković (2010). Težje je imeti turistično kmetijo kot gostilno. Najdeno 5. februarja 2013 na spletnem naslovu <http://www.dnevnik.si/clanek/1042347608>
3. Drnovšek, M. & Stritar, R. (2007). *Planiranje in ustanavljanje podjetja.* Ljubljana: Ekonomski fakulteta.
4. Europäisches Tourismus Institut (2008, April). Expertise "Urlaub auf dem Bauernhof / Lande". Najdeno 16. novembra 2012 na spletnem naslovu http://www.bmelv.de/SharedDocs/Downloads/Landwirtschaft/LaendlicheRaeume/Expertise-UrlaubBauernhof.pdf?__blob=publicationFile
5. Javni zavod Ratitovec (2012, 15. november). *Strategija razvoja turizma občine Železniki za obdobje 2013-2017.* Železniki: Javni zavod Ratitovec.
6. Lipič, N., Kolbl, V. & Ovsenik, M. (2009, 28. maj). Primerjava modelov specializirane ponudbe turističnih kmetij v Sloveniji in v Avstriji. Najdeno 7. novembra 2012 na spletnem naslovu <http://www.grm-nm.si/dokumenti/catez1/referati/lipic.pdf>
7. *Litostrojska koča Soriška planina-apartma.* Najdeno 1. februarja 2013 na spletnem naslovu http://www.litostrojska-koca.si/3_nastanitev_sobe_nocitev_soriska_planina.html
8. Ministrstvo za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano. (2011). Javni razpisi. *Javni razpis za ukrep 312- Podpora ustanavljanju in razvoju mikro podjetij.* Najdeno 12. decembra 2012 na spletnem naslovu http://www.arhiv.mkgp.gov.si/fileadmin/mkgp.gov.si/pageuploads/JAVNI_Razpisi/JR_312_jun10/312_jun11/Javni Razpis.pdf
9. *Na Kobli se bo smučalo šele naslednje leto.* Najdeno 3. februarja 2013 na spletnem naslovu http://www.siol.net/novice/lokalne_novice/gorenjska/2012/11/na_kobli_se_bo_smucalo_sele_naslednje_leto.aspx
10. *Nemirni časi za gospodarstvo EU - 7/11/2012.* Najdeno 10. januarja 2013 na spletnem naslovu http://ec.europa.eu/news/economy/121107_sl.htm
11. *Poglobljeni računovodski seminarji 2013 in E-predavanja.* Najdeno 10. decembra 2012 na spletnem naslovu http://andersen.si/default.asp?mID=sl&pID=izobrazevanje_racunovodstvo
12. *Pogoji za opravljanje turistične dejavnosti na kmetiji.* Najdeno 28. novembra 2012 na spletnem naslovu <http://www.turisticnekmetije.si/pogoji-za-opravljanje-turisticne-dejavnosti-na-kmet>

13. Primož Pintar s. p. (b.l.). V *Bizi*. Najdeno 18. decembra 2012 na spletnem naslovu <http://www.bizi.si/PRIMOZ-PINTAR-S-P/financni-podatki/>
14. *Slovenske turistične kmetije premamljajo tujce*. Najdeno 7. novembra 2012 na spletnem naslovu [http://www.rtvslo.si/tureavture/podobe-slovenije/slovenske-turisticne-kmetije-premamljajo-tujce/272084](http://www.rtvslo.si/tureavventure/podobe-slovenije/slovenske-turisticne-kmetije-premamljajo-tujce/272084)
15. *Slovenska turistična organizacija – TIC Turistično društvo Bohinj*. Najdeno 19. decembra 2012 na spletnem naslovu http://www.slovenia.info/si/Turisti%C4%8Dni-ponudniki/Nastanitve.htm?turisticni_ponudniki=5582&srch=1&srchtype=predef&searchmode=10&localmode=obcina&lng=1
16. *Sorica je ena najlepših gorskih vasi*. Najdeno 9. februarja 2012 na spletnem naslovu <http://www.rtvslo.si/tureavture/podobe-slovenije/sorica-je-ena-najlepsih-gorskikh-vasi/199336>
17. *Specializirana ponudba turističnih kmetij*. Najdeno 13. avgusta 2013 na spletnem naslovu <http://www.kgzs-ms.si/slike/kolegij/21122012-3.pdf>
18. Statistični urad Republike Slovenije. (2012). Anketa o tujih turistih v Republiki Sloveniji, 2012. *Povprečne ocene posameznih motivov za prihod počitniških turistov v Slovenijo, Slovenija, 2012*. Najdeno 3. julija 2013 na spletnem naslovu http://www.stat.si/tema_ekonomsko_turizem_anketa_2012.asp
19. Statistični urad Republike Slovenije. (b.l.). Prihodi in prenočitve turistov po vrstah občin, po vrstah nastanitvenih objektov in po državah, Slovenija, letno. Najdeno 4. novembra 2012 na spletnem naslovu http://pxweb.stat.si/pxweb/Dialog/varval.asp?ma=2164505S&ti=&path=../Database/Ekonomska/21_gostinstvo_turizem/02_21645_nastanitev_letno/&lang=2
20. Statistični urad Republike Slovenije. (2013). Prihodi in prenočitve turistov, Slovenija, 2012 - končni podatki. Najdeno 2. julija 2013 na spletnem naslovu http://www.stat.si/novica_prikazi.aspx?id=5429
21. Statistični urad Republike Slovenije. (b.l.). Standardna klasifikacija dejavnosti 2008. Najdeno 11. januarja 2012 na spletnem naslovu <http://www.stat.si/klasje/klasje.asp>
22. Statistični urad Republike Slovenije. (2012). Statistične informacije - turizem. (Št. 7, 7. junij 2012). Najdeno 3. julija 2013 na spletnem naslovu <http://www.stat.si/doc/statinf/21-si-082-1201.pdf>
23. *Stres in oddih*. Najdeno 7. novembra 2012 na spletnem naslovu <http://www.infolife.si/stres-in-oddih/stres-in-oddih>
24. Štruc, K. (2012, 27. januar). Delo ga veseli, dokler vidi izziv. *Gorenjski glas*, str. 15.
25. *Turistična statistika za škofjeloško območje*. Najdeno 10. julija 2013 na spletnem naslovu http://www.skofjeloka.com/UserFiles/file/Zaključna_stat_obmo%C4%8Dja_2002_2012.pdf

26. Turistične kmetije s sobami. (b.l.). V *Bizi*. Najdeno 19. decembra 2012 na spletnem naslovu <http://www.bizi.si/SKD/T/turisticne-kmetije-s-sobami-I55.202/>
27. *Vse več zanimanja za obisk turističnih kmetij*. Najdeno 2. julija 2013 na spletnem naslovu http://www.siol.net/novice/gospodarstvo/2011/12/vse_vec_zanimanja_za_obisk_turisticnih_kmetij.aspx

PRILOGE

KAZALO PRILOG

Priloga 1: Anketa

Priloga 2: Analiza ankete

Priloga 3: Finančne projekcije v primeru prejema evropskih sredstev

Priloga 4: Simulacije v primeru prejema evropskih sredstev

Priloga 5: Finančne projekcije v primeru najema dolgoročnega kredita

Priloga 6: Simulacije v primeru najema dolgoročnega kredita

Priloga 1: Anketa

Sem študentka Ekonomski fakultete. Za diplomsko nalogu izdelujem poslovni načrt za turistično kmetijo, ki bo imela lokacijo na Gorenjskem, natančneje v Sorici. Za lažjo analizo trga sem sestavila krajšo anonimno anketo. Prosila bi vas, če si lahko vzamete nekaj minut časa in rešite anketo ter mi tako pomagate pri izdelavi diplomske naloge.

1. Spol:

- a) ženski
- b) moški

2. Starost:

- a) do 30 let
- b) od 30 do 50 let
- c) 50 ali več let

3. Ste:

- a) dijak oziroma študent
- b) zaposlen
- c) upokojenec

4. Stan:

- a) samski
- b) v razmerju
- c) v razmerju oziroma poročen z otroki

5. Ali se vam zdi zamisel za turistično kmetijo v Sorici dobra ideja? Označite odgovor na številski skali od 1–5, pri čemer 5 pomeni, da vam je ideja zelo všeč, 1 pa, da vam ideja sploh ni všeč.

1 2 3 4 5

6. Ali bi se odločili dopust preživeti na turistični kmetiji?

- a) da
- b) ne
- c) drugo: _____

7. Če ste odgovorili z »ne« ali lahko zaupate zakaj?

8. Če bi se odločili za dopust v Sorici in bi imeli na razpolago prenočevati v hotelu ali na turistični kmetiji, za kateri prenočitveni objekt bi se raje odločili?

- a) hotel
- b) turistično kmetijo

9. Kaj je za vas najpomembnejši faktor pri izbiri prenočitvenega objekta? (možnih je več odgovorov)

- a) kvalitetne storitve
- b) konkurenčne cene
- c) mirna okolica in lep razgled
- d) možnost dodatnih dejavnosti: jahanje, kolesarjenje, pohodništvo, smučanje ...
- e) Drugo: _____

10. Kaj na dopustu najraje počnete?

- a) lenarite, saj se tako najbolj odpočijete
- b) ste aktivni (športno, kulturno), ker se ob tem najbolj sprostite
- c) drugo: _____

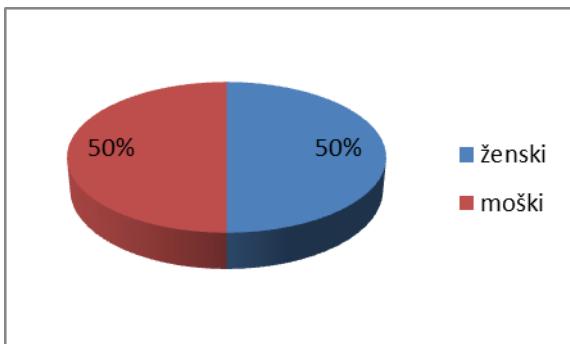
11. Če bi dopustovali v Sorici in bi imeli na voljo izposojo gorskega kolesa, ali bi se odločili za izposojo in šli kolesarit?

- a) da
- b) ne
- c) drugo: _____

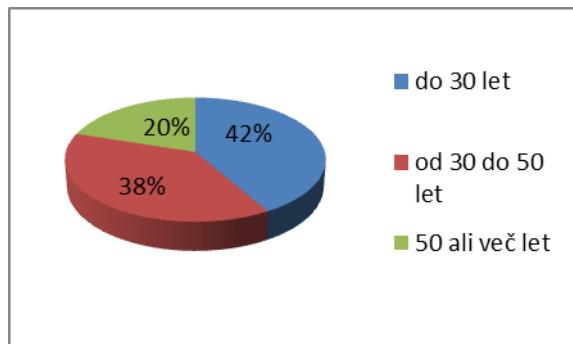
Za sodelovanje se vam najlepše zahvaljujem.

Priloga 2: Analiza ankete

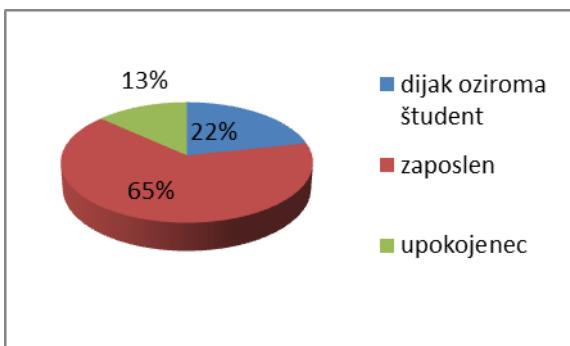
Slika 1: Spol



Slika 2: Starost



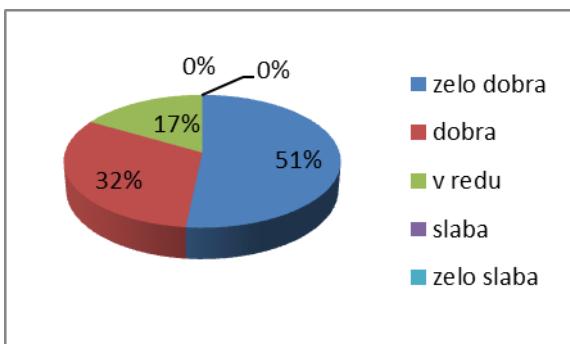
Slika 3: Status



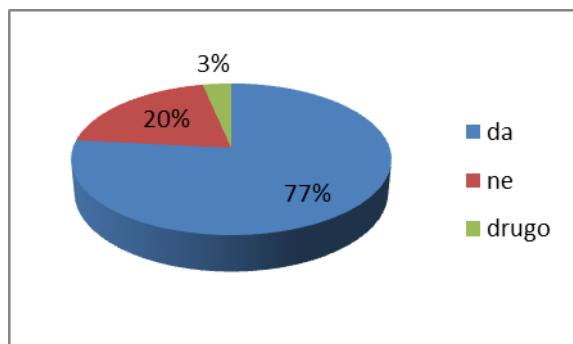
Slika 4: Stan



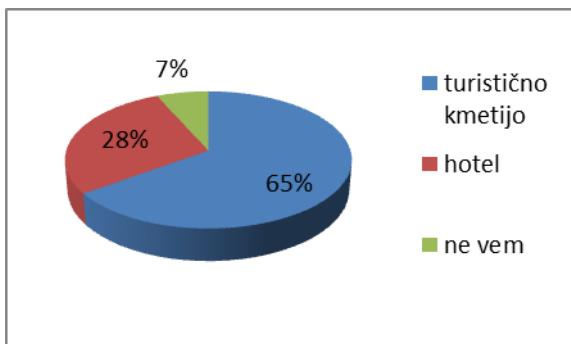
Slika 5: Ali se vam zdi zamisel za turistično kmetijo v Sorici dobra ideja?



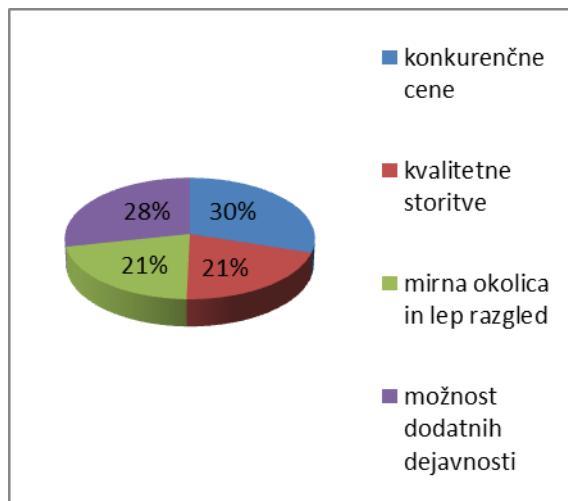
Slika 6: Ali bi se odločili dopust preživeti na turistični kmetiji?



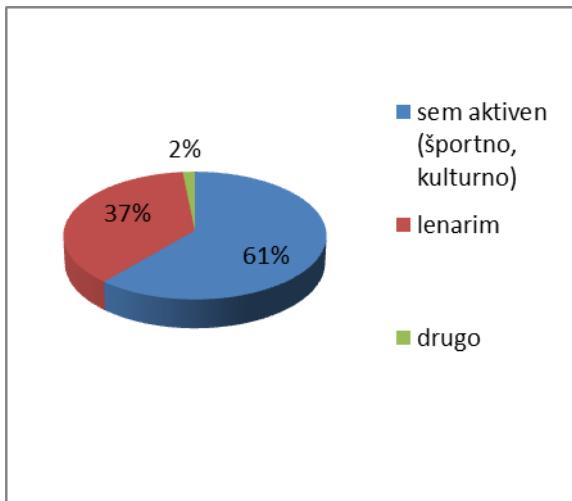
Slika 7: Če bi dopustovali v Sorici za kateri prenočitveni objekt bi se raje odločili?



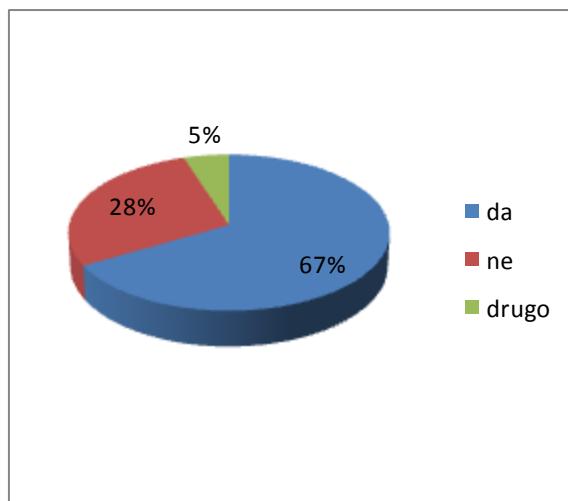
Slika 8: Kaj je najpomembnejši faktor pri izbiri prenočitvenega objekta?



Slika 9: Kaj na dopustu najraje počnete?



Slika 10: Če bi dopustovali v Sorici ali bi se odločili za izposojo gorskega kolesa?



Priloga 3: Finančne projekcije v primeru prejema evropskih sredstev

Tabela 1: Finančne projekcije Turistične kmetije Pri Tolcu kot d.o.o. v primeru evropskih sredstev (v €)

OBDOBJE:	-1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	I	II	III	IV	V	
BILANCE	Izpis bilanc	Priprava za tisk																	
BILANCA STANJA																			
SREDSTVA	180000	256850	256620	256174	256769	257408	259208	260938	262324	262413	262603	263151	264875	268799	335844	356955	387454		
SREDSTVA (RAZEN DENARJA)	180000	256094	240937	240192	239294	238478	237662	236844	236023	233202	234382	233566	232750	232750	229539	328250	323204	308750	
NEOPREDMETENA SREDSTVA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
OPREDMETENA OSNOVNA	180000	241688	240875	240063	239250	238438	237625	236813	236000	235188	234375	233563	232750	232750	223000	213250	203500	193750	
FINANČNE NALOŽBE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
TERJATVE IZ POSLOVANJA	0	14336	0	76	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
ZALOGE MATERIALA /	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
ZALOGE PROIZVODOV	0	70	62	53	44	40	37	32	23	15	7	4	0	0	0	0	0	0	
DENAR	0	756	15682	15983	17475	18930	21546	24093	26302	27211	29221	29585	32125	32125	59260	7594	33750	78704	
OBVEZNOSTI DO VIROV	180000	256850	256620	256174	256769	257408	259208	260938	262324	262413	262603	263151	264875	268799	335844	356955	387454		
SREDSTEV																			
KAPITAL	180000	243889	243625	243213	243649	244171	245600	247047	248228	248379	248533	248963	250310	250310	288693	334227	356794	385890	
OSNOVNI KAPITAL	180000	180000	180000	180000	180000	180000	180000	180000	180000	180000	180000	180000	180000	180000	180000	180000	180000	180000	
ZADRŽANI DOBIČEK	0	63889	63625	63213	63649	64171	65600	67047	68228	68370	68533	68693	70310	70310	108693	154227	176794	205890	
DOLG	0	12961	12955	12961	13119	13237	13608	13898	140961	140344	14070	14188	14566	14566	1616	1616	1616	1564	
OBVEZNOSTI IZ FINANCIRANJA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
OBVEZNOSTI IZ POSLOVANJA	0	12961	12955	12961	13119	13237	13608	13898	140961	140344	14070	14188	14566	14566	1616	1616	1616	1564	
IZKAZ POSLOVNega IZIDA																			
PRIHODKI POSLOVANJA		628	768	1408	1963	2091	3364	3384	3058	1617	1625	1985	3112	25000	32625	39995	44285	51780	
PROIZVAJALNI STROŠKI		11	15	803	422	447	628	627	621	419	423	451	475	5341	5982	6692	7108	7737	
AMORTIZACIJA		813	813	813	813	813	813	813	813	813	813	813	813	8750	9750	9750	9750	9750	
KOSMATI DOBIČEK IZ PRODAJE		196	40	208	728	831	1924	1949	1624	385	389	722	1824	9909	16893	23553	27427	34293	
STROŠKI PRODAJE		2280	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	2610	560	1560	1560	1560	
STROŠKI UPRAVE		674	174	174	174	174	174	174	174	174	174	174	174	2588	2588	2588	2588	2588	
DOBIČEK IZ POSLOVANJA		-3150	-264	-412	524	627	1720	1741	1420	181	185	518	1620	4711	13745	20405	23279	31145	
PRIHODKI FINANCIRANJA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
ODHODKI FINANCIRANJA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
DOBIČEK IZ REDNEGA		-3150	-264	-412	524	627	1720	1741	1420	181	185	518	1620	4711	13745	22368	27189	35055	
IZREDNI PRIHODKI		80000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	80000	32500	32500	0	0	
IZREDNI ODHODKI		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
DOBIČEK PRED DAVKI		76850	-264	-412	524	627	1720	1741	1420	181	185	518	1620	84711	46245	54860	27189	35055	
DAVEK DO DDODKA		12961	0	0	88	106	290	294	240	31	31	87	273	14401	7862	9326	4622	5959	
ČISTI DOBIČEK		63889	-264	-412	436	521	1429	1447	1181	151	154	430	1347	70310	38383	45534	22567	29096	
IZKAZ DENARNIH TOKOV		0	756	15682	15983	17475	18930	21546	24093	26302	27211	28221	29585	32125	32125	59260	7594	33750	
DENAR KONEC OBDOBJA		0	756	15682	15983	17475	18930	21546	24093	26302	27211	28221	29585	32125	32125	59260	7594	33750	
ČISTI DOBIČEK		0	63889	-264	-412	436	521	1429	1447	1181	151	154	430	1347	70310	38383	45534	22567	
AMORTIZACIJA		813	813	813	813	813	813	813	813	813	813	813	813	9750	9750	9750	9750	9750	
POVEČANJE DOLGA		12961	34	34	158	118	371	282	206	62	36	118	378	14566	14459	1510	-1456	1404	
POVEČANJE KAPITALA (BREZ DDV)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
POVEČANJE SREDSTEV (BREZ DDV)		76906	-14344	67	85	3	4	5	9	8	8	3	4	62500	6539	108461	4704	4704	
DENARNI TOK		756	14926	300	1492	1455	2617	2547	2206	9093	1010	1364	2541	32125	27135	51668	26157	44954	
PODATKI	Izpis podatkov	IME Vnesi													SKUPIS				
POVPREČNO ŠTEVICO		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	
POVPREČNO ŠTEVICO		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	
ANALIZA RAZMERI DO DRŽAVE																			
TERJATVE ZA DDV KONEC		14401	47	220	135	139	179	181	180	136	135	141	146	146	165	177	203	196	
OBVEZNOSTI ZA DDV KONEC		66	80	144	204	221	342	332	298	161	165	201	311	311	271	329	363	422	
BALDO IZ NASLOVA DDV		14336	-34	76	-70	-82	-163	-151	-118	-25	-30	-60	-165	-165	-106	-152	-160	-227	
NEOPREDMETENA SREDSTVA															Število	1			
SKUPAJ NABAVNA VREDNOST		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
SKUPAJ AMORTIZACIJA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
SKUPAJ POPRAVEK VREDNOSTI		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
SKUPAJ NEODPISANA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
SKUPAJ NABAVE V OBDOBU		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
SKUPAJ VSTOPNI DDV		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
NEPREMIČNINE															Število	1			
SKUPAJ NABAVNA VREDNOST		180000	180000	180000	180000	180000	180000	180000	180000	180000	180000	180000	180000	180000	180000	180000	180000	180000	
SKUPAJ AMORTIZACIJA		0	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	3600	3600	3600	3600	3600
SKUPAJ POPRAVEK VREDNOSTI		0	300	600	900	1200	1500	1800	2100	2400	2700	3000	3300	3600	3600	7200	10800	14400	18000
SKUPAJ NEODPISANA		180000	179700	179400	179100	178800	178500	178200	177900	177600	177300	177000	176700	176400	176400	172800	169200	165600	162000
SKUPAJ NABAVE V OBDOBU		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
SKUPAJ VSTOPNI DDV		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
POHISHTVO															Število	5			
NABAVNA VREDNOST		0	62500	62500	62500	62500	62500	62500	62500	62500	62500	62500	62500	62500	62500	62500	62500	62500	
AMORTIZACIJA		0	513	513	513	513													

»nadaljevanje«

»se nadaljuje«

»nadaljevanje«

»se nadaljuje«

»nadaljevanje«

ZUNANJE STORITVE	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
VSTOPNI DDV V STORITVAH	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
STORITEV	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
CENA STORITVE	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
POTROŠEK (STORITEV NA DELO)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
NEPOSREDNO DELO	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
DELO	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
CENA DELA	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
POTROŠEK (DELA NA ENOTO)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
suhomesnat izdelki																	
NETO PRODAJNA CENA	15.0	15.0	15.0	15.0	15.0	15.0	15.0	15.0	15.0	15.0	15.0	15.0	15.0	15.0	15.0	15.0	
PRODANA KOLIČINA	8	10	15	25	25	20	20	15	10	20	25	30	223	250	300	330	370
ZALOGA KONEC OBDOBJA	218	193	163	133	123	113	98	68	43	18	10	0	0	0	0	0	
PRIHODEK	120	150	225	375	375	300	300	225	150	300	375	450	3345	3750	4500	4950	5550
IZSTOPNI DDV	11	14	21	36	36	29	29	21	14	29	36	43	318	356	428	470	527
STROŠKI MATERIALA	2	2	3	6	6	4	4	3	2	4	6	7	49	55	66	73	81
STROŠKI STORITEV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STROŠKI DELA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VREDNOST ZALOGE PROIZVODA	48	42	36	29	27	25	22	15	9	4	2	0	0	0	0	0	0
VSTOPNI DDV	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	1	1	5	5	6	7	8
SPREMENJIVI STROŠKI / ENOTO	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2
MATERIAL / TRGOVSKO BLAGO	0.0	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2
VSTOPNI DDV V MATERIALIH	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
material - sol, paper	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
CENA ENOTE MATERIALA	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5
POTROŠEK (MATERIALA NA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
material - česen	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2
CENA ENOTE MATERIALA	5.0	5.0	5.0	5.0	5.0	5.0	5.0	5.0	5.0	5.0	5.0	5.0	5.0	5.0	5.0	5.0	5.0
POTROŠEK (MATERIALA NA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ZUNANJE STORITVE	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
VSTOPNI DDV V STORITVAH	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
STORITEV - založ v kavnicu	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
CENA STORITVE	300.0	300.0	300.0	300.0	300.0	300.0	300.0	300.0	300.0	300.0	300.0	300.0	300.0	300.0	300.0	300.0	300.0
POTROŠEK (STORITEV NA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
NEPOSREDNO DELO	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
DELO	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
CENA DELA	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
POTROŠEK (DELA NA ENOTO)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
jabolka																	
NETO PRODAJNA CENA	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0
PRODANA KOLIČINA	8	8	10	12	10	8	5	4	4	2	2	2	75	75	80	80	85
ZALOGA KONEC OBDOBJA	74	68	60	52	50	48	40	30	19	7	4	0	0	0	0	0	0
PRIHODEK	16	16	20	24	20	16	10	8	8	4	4	4	150	150	160	160	170
IZSTOPNI DDV	2	2	2	2	2	2	1	1	1	0	0	0	14	14	15	15	16
STROŠKI MATERIALA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STROŠKI STORITEV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STROŠKI DELA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VREDNOST ZALOGE PROIZVODA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VSTOPNI DDV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SPREMENJIVI STROŠKI / ENOTO	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
MATERIAL / TRGOVSKO BLAGO	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
VSTOPNI DDV V MATERIALIH	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
material	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
CENA ENOTE MATERIALA	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
POTROŠEK (MATERIALA NA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
domaći kruh	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
NETO PRODAJNA CENA	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0
PRODANA KOLIČINA	10	15	15	40	50	50	25	15	15	35	45	45	360	400	450	500	600
ZALOGA KONEC OBDOBJA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRIHODEK	30	45	45	120	150	150	75	45	45	105	135	135	1080	1200	1350	1500	1800
IZSTOPNI DDV	3	4	4	11	14	14	7	4	4	10	13	13	103	114	128	143	171
STROŠKI MATERIALA	4	6	6	17	21	21	11	6	6	15	19	19	153	170	192	213	256
STROŠKI STORITEV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STROŠKI DELA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VREDNOST ZALOGE PROIZVODA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VSTOPNI DDV	0	0	0	1	2	2	2	1	1	2	15	16	18	20	24	24	24
SPREMENJIVI STROŠKI / ENOTO	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4
MATERIAL / TRGOVSKO BLAGO	0.0	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4
VSTOPNI DDV V MATERIALIH	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
material - moka	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4
CENA ENOTE MATERIALA	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6
POTROŠEK (MATERIALA NA	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
material - sol, kvas	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6
CENA ENOTE MATERIALA	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6
POTROŠEK (MATERIALA NA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ZUNANJE STORITVE	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
VSTOPNI DDV V STORITVAH	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
STORITEV	0.0	0.0															

»nadaljevanje«

suho sadje	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0
NETO PRODAJNA CENA	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0
PRODANA KOLIČINA	2	2	2	4	3	3	1	1	2	2	2	25	25	25	25
ZALOGA KONEC OBDOBJA	18	17	15	13	12	10	8	6	5	3	2	0	0	0	0
PRIHODEK	30	30	30	60	45	45	15	15	15	30	30	30	375	375	375
IZSTOPNI DDV	3	3	3	6	4	4	1	1	1	3	3	3	36	36	36
STROŠKI MATERIALA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STROŠKI STORITEV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STROŠKI DELA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VREDNOST ZALOGE PROIZVODA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VSTOPNI DDV	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
SPREMENLJIVI STROŠKI / ENOTO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
MATERIAL / TRGOVSKO BLAGO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
VSTOPNI DDV V MATERIALIH	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
material	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CENA ENOTE MATERIALA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
POTROŠEK (MATERIALA NA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
ZUÑANJE STORITVE	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
VSTOPNI DDV V STORITVAH	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
STORITEV	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CENA STORITVE	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
POTROŠEK (STORITEV NA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
NEPOSREDNO DELO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
DELO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CENA DELA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
POTROŠEK (DELA NA ENOTO)	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
domače zganje															
NETO PRODAJNA CENA	12,0	12,0	12,0	12,0	12,0	12,0	12,0	12,0	12,0	12,0	12,0	12,0	12,0	12,0	12,0
PRODANA KOLIČINA	4	5	7	12	15	15	7	5	5	7	8	10	100	100	100
ZALOGA KONEC OBDOBJA	99	87	72	57	53	48	41	31	21	9	5	0	0	0	0
PRIHODEK	48	60	84	144	180	180	84	60	60	84	96	120	1200	1200	1200
IZSTOPNI DDV	11	13	18	32	40	40	18	13	13	18	21	26	264	264	264
STROŠKI MATERIALA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STROŠKI STORITEV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STROŠKI DELA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VREDNOST ZALOGE PROIZVODA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VSTOPNI DDV	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
SPREMENLJIVI STROŠKI / ENOTO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
MATERIAL / TRGOVSKO BLAGO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
VSTOPNI DDV V MATERIALIH	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
material	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CENA ENOTE MATERIALA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
POTROŠEK (MATERIALA NA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
ZUÑANJE STORITVE	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
VSTOPNI DDV V STORITVAH	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
STORITEV	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CENA STORITVE	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
POTROŠEK (STORITEV NA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
NEPOSREDNO DELO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
DELO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CENA DELA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
POTROŠEK (DELA NA ENOTO)	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
jabolni sok															
NETO PRODAJNA CENA	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5
PRODANA KOLIČINA	10	20	30	35	40	40	25	10	15	15	30	30	300	300	300
ZALOGA KONEC OBDOBJA	275	250	225	200	175	150	125	100	75	50	25	0	0	0	0
PRIHODEK	15	30	45	53	60	60	38	15	23	23	45	45	450	450	450
IZSTOPNI DDV	1	3	4	5	6	6	4	1	2	2	4	4	43	43	43
STROŠKI MATERIALA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STROŠKI STORITEV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STROŠKI DELA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VREDNOST ZALOGE PROIZVODA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VSTOPNI DDV	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
SPREMENLJIVI STROŠKI/ENOTO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
MATERIAL / TRGOVSKO BLAGO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
VSTOPNI DDV V MATERIALIH	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
material	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CENA ENOTE MATERIALA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
POTROŠEK (MATERIALA NA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
ZUÑANJE STORITVE	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
VSTOPNI DDV V STORITVAH	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
STORITEV - pre�anje jabolk	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CENA STORITVE	6,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	60,00	60,00	60,00
POTROŠEK (STORITEV NA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
NEPOSREDNO DELO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
DELO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CENA DELA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
POTROŠEK (DELA NA ENOTO)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
domače mleko															
NETO PRODAJNA CENA	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
PRODANA KOLIČINA	25	35	35	60	75	75	40	35	35	40	70	75	600	650	750
ZALOGA KONEC OBDOBJA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRIHODEK	25	35	35	60	75	75	40	35	35	40	70	75	600	650	750
IZSTOPNI DDV	2	3	3	6	7	7	4	3	3	4	7	7	57	62	71
STROŠKI MATERIALA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STROŠKI STORITEV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STROŠKI DELA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VREDNOST ZALOGE PROIZVODA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VSTOPNI DDV	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
SPREMENLJIVI STROŠKI/ENOTO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
MATERIAL / TRGOVSKO BLAGO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
VSTOPNI DDV V MATERIALIH	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
material	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CENA ENOTE MATERIALA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
POTROŠEK (MATERIALA NA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
ZUÑANJE STORITVE	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0									

»se nadaljuje«

»nadaljevanje«

Kazalniki

Tabela 2: Vrednosti ciljnih spremenljivk (v €)

CILJNE SPREMENLJIVKE																		
KAPITAL	180000	243889	243625	243213	243649	244171	245600	247047	248228	248379	248533	248963	250310	250310	288693	334227	356794	385890
DOBÍČEK	0	63889	-264	-412	-436	521	1429	1447	1181	151	154	430	1347	70310	38383	45534	22567	29096
DENAR	0	756	15682	15983	17475	18930	21546	24093	26302	27211	28221	29585	32125	32125	59260	7594	33745	78704

Tabela 3: Struktura prihodkov (v %)

STRUKTURA PRIHODKOV (v %)																	
SKUPAJ PRIHODKI	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	
SKUPAJ PRIHODKI OD PRODAJE	0,8	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	23,8	50,1	53,7	91,9	93,0
PROIZVOD	0,0	0,0	35,5	38,2	35,9	62,4	70,9	78,5	61,8	46,2	37,8	57,8	12,6	30,6	34,5	59,1	61,4
PROIZVOD	0,0	4,9	1,6	0,4	0,4	0,2	0,7	1,0	2,3	2,8	3,0	1,7	0,3	0,6	0,6	0,9	0,9
PROIZVOD	0,1	19,5	14,2	6,1	5,7	3,0	2,1	0,7	1,9	1,8	2,5	2,2	1,0	1,8	1,7	2,9	2,7
PROIZVOD	0,2	20,8	8,5	8,2	9,6	7,1	7,1	5,2	9,9	9,8	14,1	7,7	2,2	3,7	3,5	6,1	5,7
PROIZVOD	0,1	7,0	5,8	4,6	5,2	2,7	2,7	1,5	3,3	3,3	4,5	2,9	0,9	1,5	1,6	3,0	3,1
PROIZVOD	0,1	19,5	16,0	19,1	17,9	8,9	8,9	7,4	9,3	18,5	18,9	14,5	3,2	5,8	6,0	10,3	10,0
PROIZVOD	0,0	2,1	1,4	1,2	1,0	0,5	0,3	0,3	0,5	0,2	0,2	0,1	0,1	0,2	0,2	0,3	0,3
PROIZVOD	0,0	5,9	3,2	6,1	7,2	4,5	2,2	1,5	2,8	6,5	6,8	4,3	1,0	1,8	1,8	3,1	3,2
PROIZVOD	0,0	3,9	2,1	3,1	2,2	1,3	0,4	0,5	0,9	1,8	1,5	1,0	0,4	0,6	0,5	0,8	0,7
PROIZVOD	0,1	7,8	6,0	7,3	8,6	5,4	2,5	2,0	3,7	5,2	4,8	3,9	1,1	1,8	1,6	2,5	2,2
PROIZVOD	0,0	3,9	3,2	2,7	2,9	1,8	1,1	0,5	1,4	1,4	2,3	1,4	0,4	0,7	0,6	0,9	0,8
PROIZVOD	0,0	4,6	2,5	3,1	3,6	2,2	1,2	1,1	2,2	2,5	3,5	2,4	0,6	1,0	1,0	1,9	2,0
PRIHODKI FINANCIRANJA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,6	8,1	7,0
IZREDNI PRIHODKI	99,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	76,2	49,9	43,7	0,0	0,0	

Slika 11: Grafični prikaz strukture prihodkov

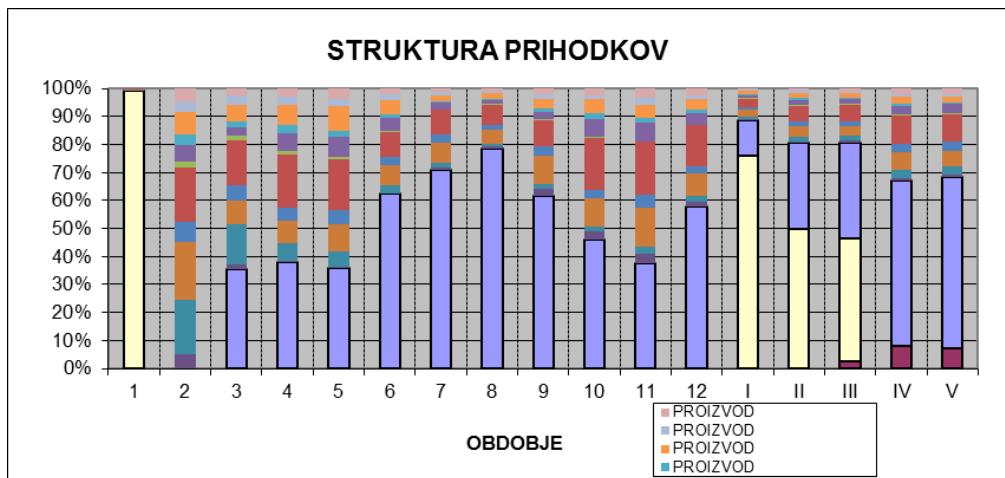


Tabela 4: Struktura odhodkov (v %)

STRUKTURA ODHODKOV (v %)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
SKUPAJ PRIHODKI	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
SKUPAJ STROŠKI MATERIALA	0,0	1,9	2,2	2,6	2,6	2,5	2,5	2,6	2,9	3,1	3,0	2,7	0,6	1,3	1,4	2,5
SKUPAJ STROŠKI STORITEV	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
SKUPAJ STROŠKI DELA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
AMORTIZACIJA	1,0	105,9	57,7	41,4	38,9	24,2	24,0	26,6	50,2	50,0	40,9	26,1	9,3	15,0	13,1	20,2
SKUPAJ PROIZVAJALNI STALNI	0,0	0,0	54,8	19,0	18,8	16,1	16,0	17,7	23,0	22,9	19,7	12,6	4,5	7,9	7,5	12,3
SKUPAJ STROŠKI PRODAJE	2,8	3,9	2,1	1,5	1,4	0,9	0,9	1,0	1,9	1,8	1,5	1,0	2,5	0,9	0,8	3,2
SKUPAJ STROŠKI UPRAVE	0,8	22,7	12,4	8,9	8,3	5,2	5,1	5,7	10,8	10,7	8,8	5,6	2,5	4,0	3,5	5,4
ODHODKI FINANCIRANJA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
IZREDNI ODHODKI	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
DAVEK NA DOBIČEK	16,1	0,0	0,0	4,5	5,1	8,6	8,7	7,8	1,9	1,9	4,4	8,8	13,7	12,1	12,5	9,6
ČISTI DOBIČEK	79,2	-34,4	-29,3	22,2	24,9	42,5	42,8	38,6	9,3	9,5	21,7	43,3	67,0	58,9	61,2	46,8
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Slika 12: Grafični prikaz strukture odhodkov

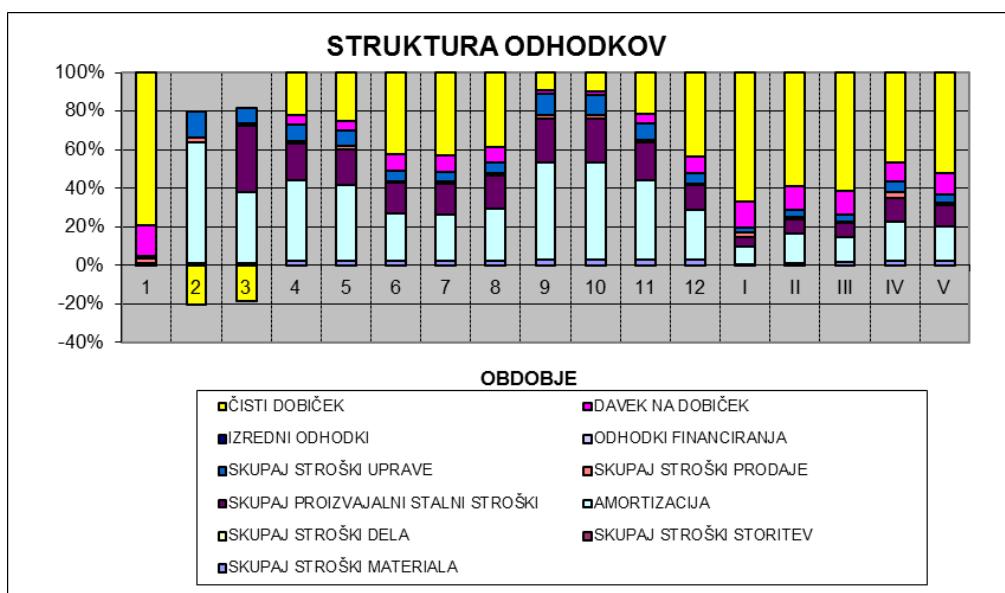


Tabela 5: Povprečna sredstva na zaposlenega (v €)

POVPREČNA SREDSTVA NA ZAPOSLENEGA V OBDOBJU																				
POVPREČNA SREDSTVA NA ZAPOSLENEGA	218425	256735	256397	256472	257088	258308	260073	261631	262369	262508	262877	264013	264875	276837	312321	230933	248136			

Slika 13: Grafični prikaz povprečnih sredstev na zaposlenega

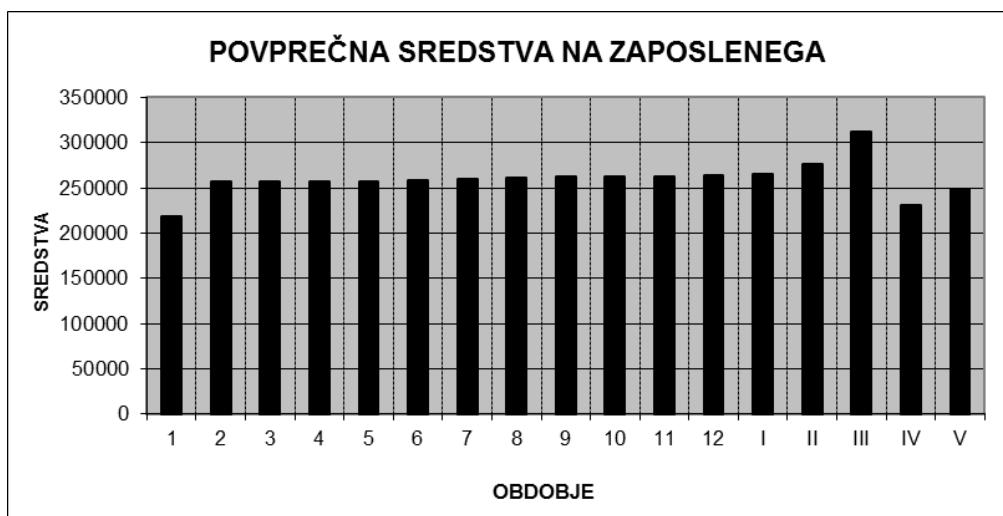


Tabela 6: Prihodek na zaposlenega (v €)

PRIHODEK NA ZAPOSLENEGA																				
PRIHODEK NA ZAPOSLENEGA	80628	768	1408	1963	2091	3364	3384	3058	1617	1625	1985	3112	105000	65125	74450	32130	37127			

Slika 14: Grafični prikaz prihodka na zaposlenega

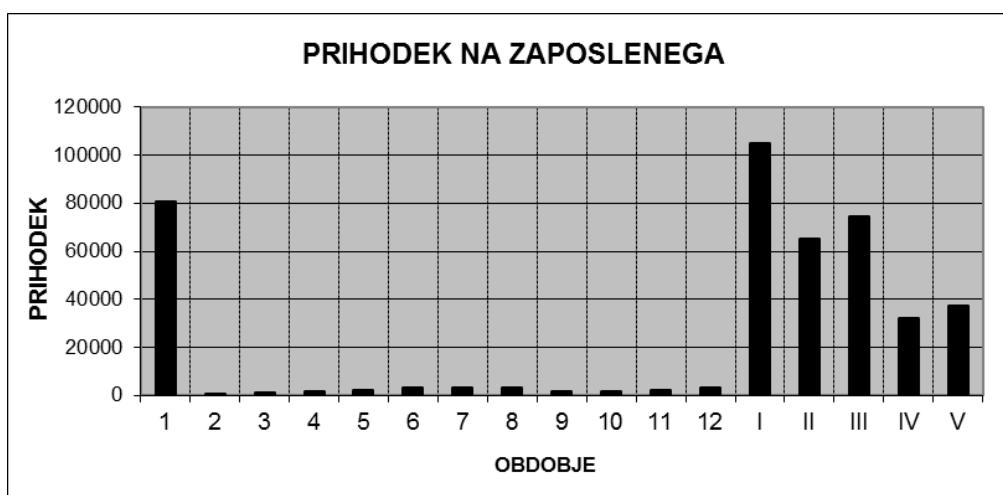


Tabela 7: Čisti dobiček na zaposlenega (v €)

ČISTI DOBIČEK NA ZAPOSLENEGA															
ČISTI DOBIČEK NA ZAPOSLENEGA	63889	-264	-412	436	521	1429	1447	1181	151	154	430	1347	70310	38383	45534
															15045
															19397

Slika 15: Grafični prikaz čistega dobička na zaposlenega

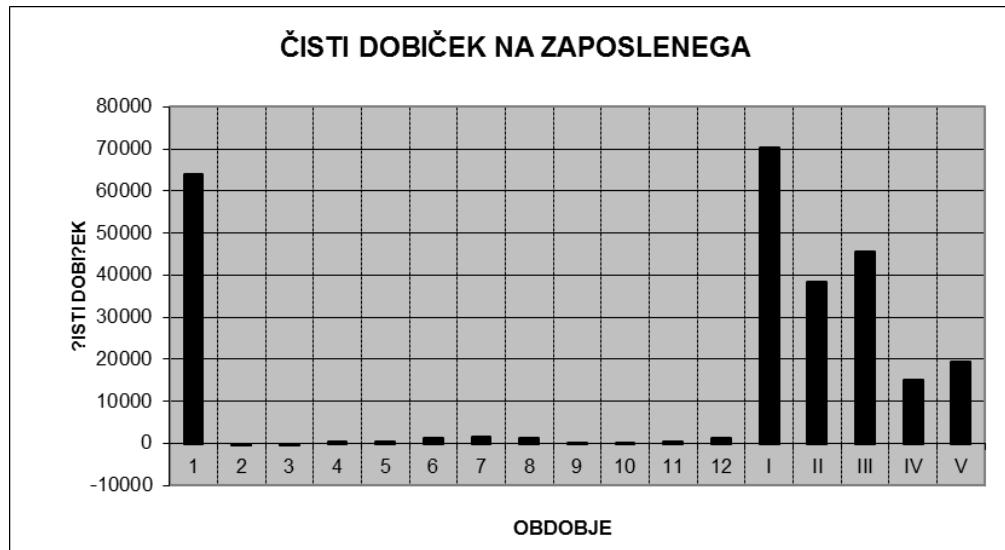


Tabela 8: Struktura obveznosti konec obdobja (v %)

STRUKTURA OBVEZNOSTI KONEC OBDOBJA (V %)															
CELOTNE OBVEZNOSTI	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
KAPITAL	95,0	94,9	94,9	94,9	94,9	94,9	94,8	94,7	94,6	94,7	94,6	94,6	94,5	94,5	100,0
DOLG	5,0	5,1	5,1	5,1	5,1	5,2	5,3	5,4	5,3	5,4	5,4	5,4	5,5	5,5	0,0

Slika 16: Grafični prikaz strukture obveznosti konec obdobja

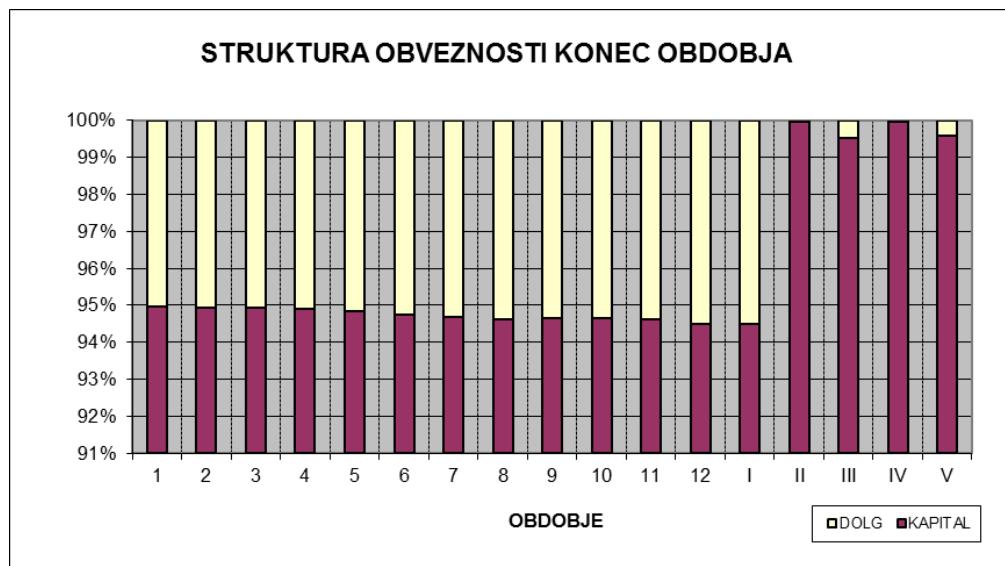


Tabela 9: Stopnje donosov (v %)

STOPNJE DONOSOV																		
ROA (ČISTI DOBIČEK / POVPREČNA SREDSTVA)	ROA	3,51	-0,01	-0,02	0,02	0,02	0,07	0,07	0,05	0,01	0,01	0,02	0,06	0,32	0,14	0,15	0,07	0,08
ROE (ČISTI DOBIČEK / POVPREČNI KAPITAL)	ROE	3,62	-0,01	-0,02	0,02	0,03	0,07	0,07	0,06	0,01	0,01	0,02	0,06	0,39	0,15	0,16	0,07	0,08
RETURN ON SALES (ČISTI DOBIČEK / PRIHODEK)	ROS	0,79	-0,34	-0,29	0,22	0,25	0,43	0,43	0,39	0,09	0,09	0,22	0,43	0,67	0,59	0,61	0,47	0,52

Slika 17: Grafični prikaz stopenj donosov

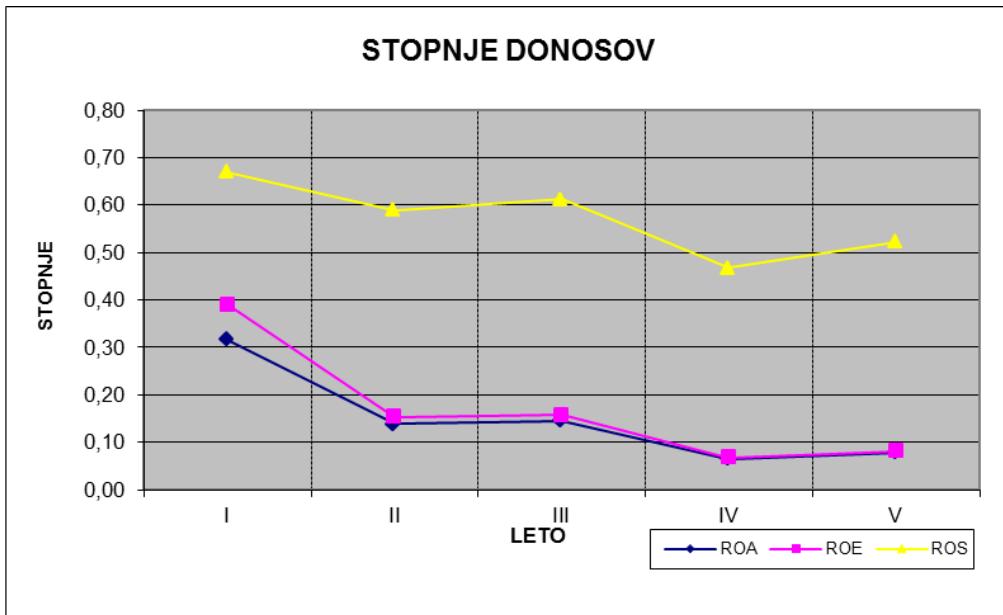


Tabela 10: Interna stopnja donosa

INTERNA STOPNJA DONOSA (IZ PODATKOV PO LETIH)		0	I	II	III	IV	V
INTERNA STOPNJA DONOSA	16,5%				-180000	0	0 385890

Priloga 4: Simulacije v primeru prejema evropskih sredstev

Tabela 11: Prikaz gibanja kapitala ob predvidenih spremembah

KAPITAL	Obdobje	-1	1	2	3	4	5
Številka simulacije							
simulacija 1		180000	250310	288693	334298	357006	386243
simulacija 2		180000	251365	291357	338960	363826	395680
simulacija 3		180000	249728	287284	331807	353225	380941
simulacija 4		180000	249246	286021	329486	349754	376551
simulacija 5		180000	245005	275343	310533	321606	336910

Slika 18: Grafični prikaz gibanja kapitala ob predvidenih spremembah

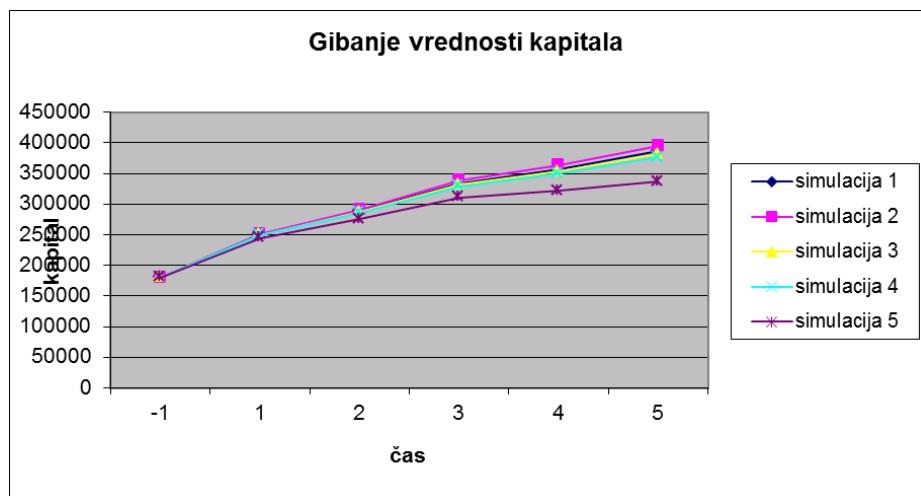


Tabela 12: Prikaz gibanja denarja ob predvidenih spremembah

DENAR	Obdobje	-1	1	2	3	4	5
Številka simulacije							
simulacija 1		0	32125	59260	2679	28977	74057
simulacija 2		0	33418	62053	12440	40850	88614
simulacija 3		0	31425	57793	5126	30142	73695
simulacija 4		0	30828	56461	2739	26642	69344
simulacija 5		0	25654	45275	-16667	-1778	29127

Slika 19: Grafični prikaz gibanja denarja ob predvidenih spremembah

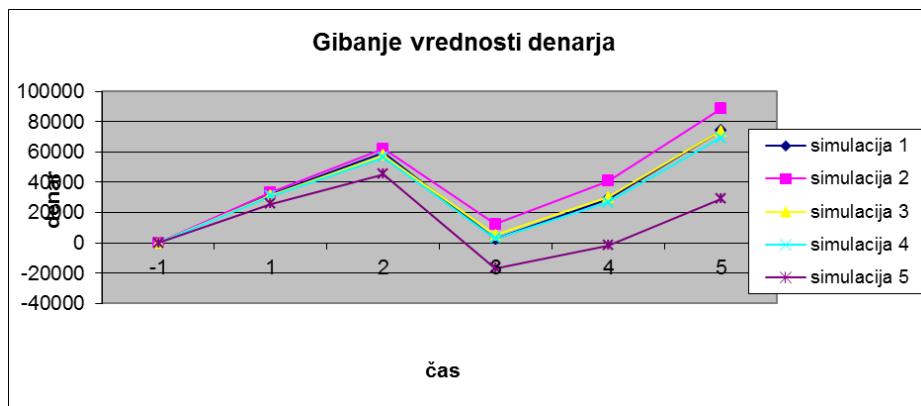


Tabela 13: Prikaz gibanja dobička ob predvidenih spremembah

DOBIČEK	Obdobje	-1	1	2	3	4	5
Številka simulacije							
simulacija 1		0	70310	38383	45605	22708	29237
simulacija 2		0	71365	39992	47603	24866	31854
simulacija 3		0	69728	37556	44523	21418	27716
simulacija 4		0	69246	36774	43465	20269	26797
simulacija 5		0	65005	30338	35190	11074	15304

Slika 20: Grafični prikaz gibanja dobička ob predvidenih spremembah

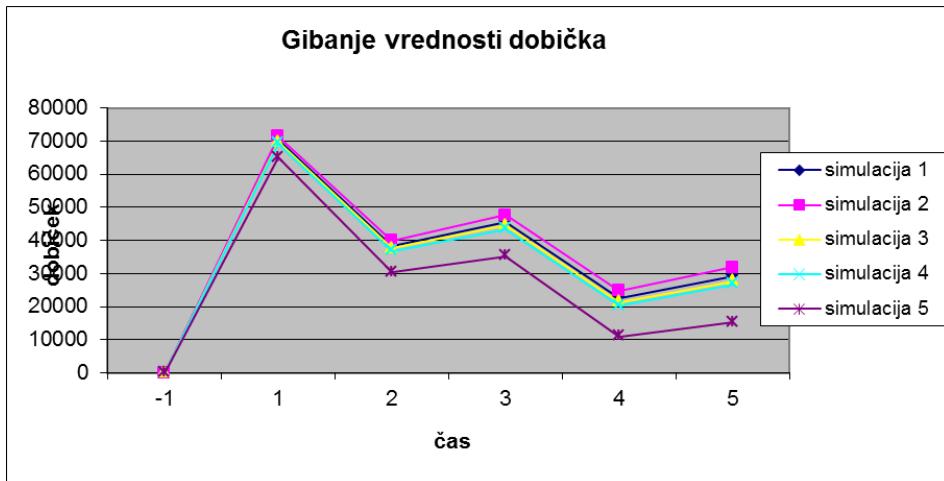


Tabela 14: Prikaz gibanja razmerja dolg/obveznosti ob predvidenih spremembah

Dolg/Obveznosti	Obdobje	-1	1	2	3	4	5
Številka simulacije							
simulacija 1		0	5	0	0	0	0
simulacija 2		0	6	0	1	0	0
simulacija 3		0	5	0	0	0	0
simulacija 4		0	5	0	0	0	0
simulacija 5		0	5	0	0	0	0

Slika 21: Grafični prikaz gibanja razmerja dolg/obveznosti ob predvidenih spremembah

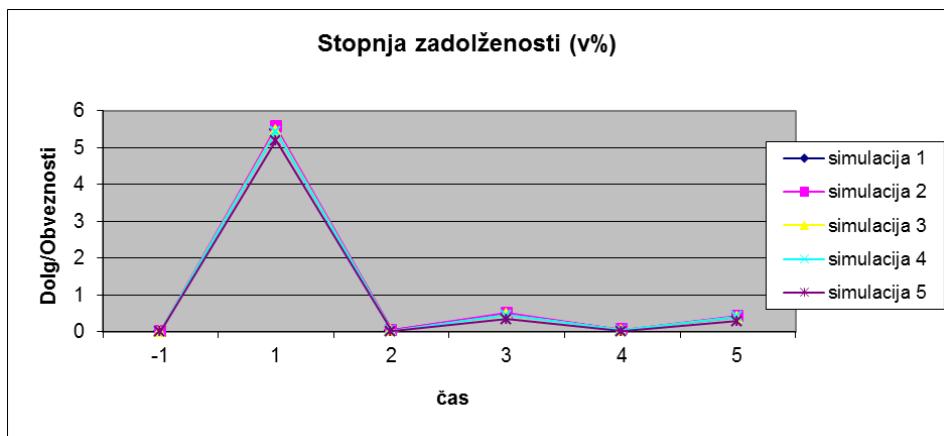


Tabela 15: Prikaz gibanja kazalca ROA ob predvidenih spremembah

ROA	Obdobje	-1	1	2	3	4	5
Številka simulacije							
simulacija 1		0,00	0,32	0,14	0,15	0,07	0,08
simulacija 2		0,00	0,32	0,14	0,15	0,07	0,08
simulacija 3		0,00	0,31	0,14	0,14	0,06	0,08
simulacija 4		0,00	0,31	0,13	0,14	0,06	0,07
simulacija 5		0,00	0,30	0,11	0,12	0,03	0,05

Slika 22: Grafični prikaz gibanja kazalca ROA ob predvidenih spremembah

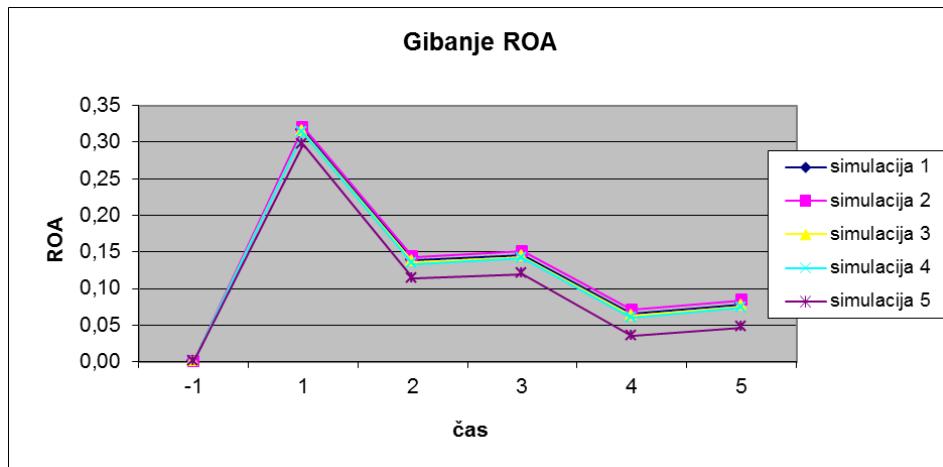
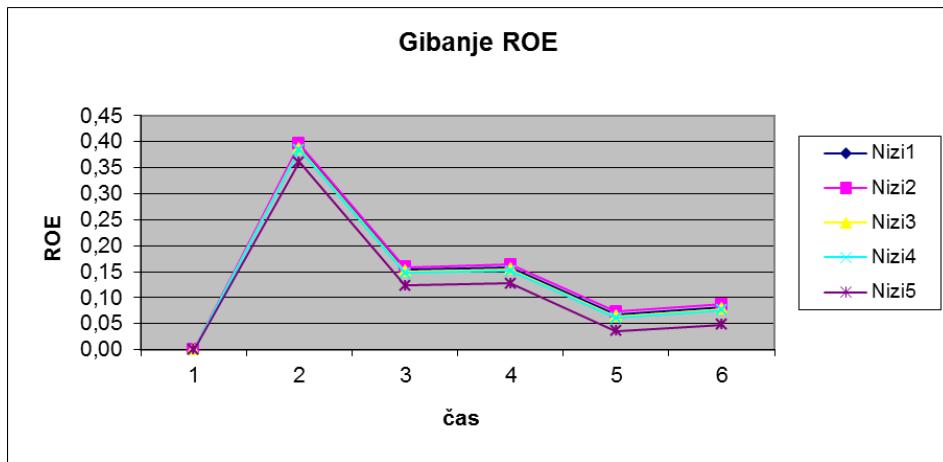


Tabela 16: Prikaz gibanja kazalca ROE ob predvidenih spremembah

ROE	Obdobje	-1	1	2	3	4	5
Številka simulacije							
simulacija 1		0,00	0,39	0,15	0,16	0,07	0,08
simulacija 2		0,00	0,40	0,16	0,16	0,07	0,09
simulacija 3		0,00	0,39	0,15	0,15	0,06	0,08
simulacija 4		0,00	0,38	0,15	0,15	0,06	0,08
simulacija 5		0,00	0,36	0,12	0,13	0,04	0,05

Slika 23: Grafični prikaz gibanja kazalca ROE ob predvidenih spremembah



Priloga 5: Finančne projekcije v primeru najema dolgoročnega kredita

Tabela 17: Finančne projekcije Turistične kmetije Pri Tolcu kot d.o.o. v primeru dolgoročnega kredita (v €)

OBDOBJE:	-1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	I	II	III	IV	V	
BILANCE	Izpis bilanc	Priprava za tisk																	
BILANCA STANJA																			
SREDSTVA																			
SРЕДСТВА (RAZEN DENARJA)	180000	257250	256256	254547	254380	254259	255301	256273	256904	256214	255631	255456	256450	256450	260392	269473	281376	301381	
NEOPREDMETENA SREDSTVA	180000	255884	240937	240302	239294	238478	237662	236844	236023	235202	234382	233568	232750	232750	223008	263250	253500	243750	
OPREDMETENA OSNOVNA	180000	241688	240875	240063	239250	238438	237625	236813	236000	235188	234375	233563	232750	232750	223008	213250	203500	193750	
FINANČNE NALOŽBE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
TERJATVE Iz POSLOVANJA	0	14226	0	186	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
ZALOGE MATERIALA /	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
ZALOGE PROIZVODOV	0	70	62	53	44	40	37	32	23	18	7	4	0	0	0	0	0	0	
DENAR	0	1268	15318	14246	15086	15781	17639	19429	20881	21012	21249	21890	23700	23700	23700	23700	26223	27876	57631
OBVEZNOSTI DO VIROV																			
SREDSTVE																			
KAPITAL	180000	177250	176787	175677	175885	176390	177822	179275	180428	180400	180378	180707	182072	182072	181727	207785	227103	253118	
OSNOVNI KAPITAL	180000	180000	180000	180000	180000	180000	180000	180000	180000	180000	180000	180000	180000	180000	180000	180000	180000	180000	
ZADRŽANI DOBIČEK	0	-2750	-3213	-4323	-4015	-3610	-2178	-725	-428	-400	-378	-707	-2072	-2072	-11727	27785	47103	73118	
DOLG	0	80000	79468	78870	78335	77869	77479	76988	76478	75814	75253	74749	74378	74378	74378	68664	81888	94273	48284
OBVEZNOSTI Iz FINANCIRANJA	0	80000	79435	78870	78305	77740	77175	76610	76045	75480	74915	74350	73785	73785	67005	60225	53445	46665	
OBVEZNOSTI Iz POSLOVANJA	0	0	0	34	0	90	129	304	388	431	334	338	399	593	593	1659	1463	828	1599
IZKAZ POSLOVNEGA IZIDA																			
PRIHODKI POSLOVANJA	628	768	1408	1963	2091	3364	3384	3058	1617	1625	1985	3112	25000	32625	39995	44285	51780		
PROIZVAJALNI STROŠKI	11	15	803	422	447	628	627	621	439	443	431	455	5341	5882	6692	7108	7737		
AMORTIZACIJA	813	813	813	813	813	813	813	813	813	813	813	813	9750	9750	9750	9750	9750		
KOSMATI DOBIČEK Iz PRODAJE	198	60	208	728	831	1924	1945	1624	365	368	742	1844	9308	16893	233553	27427	34233		
STROŠKI PRODAJE	2280	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	2610	560	560	1580	560		
STROŠKI UPRAVE	174	174	674	174	174	174	174	174	174	174	174	174	2588	2588	2588	2588	2588		
DOBIČEK Iz POSLOVANJA	-2850	-264	-912	524	627	1720	1741	1420	161	165	538	1640	4711	13745	20405	23279	31145		
PRIHODKI FINANCIRANJA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
ODHODKI FINANCIRANJA	100	198	198	196	195	194	192	191	188	188	187	187	2215	2112	1908	1705	1502		
DOBIČEK Iz REDNEGA	-2750	-463	-1110	328	432	1526	1548	1230	-28	-23	351	1455	2496	11633	19347	23274	31343		
IZREDNI PRIHODKI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
IZREDNI ODHODKI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
DOBIČEK PRED DDV	-2750	-463	-1110	328	432	1526	1548	1230	-28	-23	351	1455	2496	11633	19347	23274	31343		
DAVEK OD DOHODKA	0	0	0	20	27	94	96	76	0	0	22	90	424	1978	3289	3957	5328		
ČISTI DOBIČEK	-2750	-463	-1110	308	405	1432	1453	1154	-28	-23	329	1365	2072	9656	16058	19318	26015		
IZKAZ DENARNIH TOKOV																			
DENAR KONEC OBDOBJA	0	1268	15318	14246	15086	15781	17639	19429	20881	21012	21249	21890	23700	23700	23700	23700	26223	27876	57631
ČISTI DOBIČEK	-2750	-463	-1110	308	405	1432	1453	1154	-28	-23	329	1365	2072	9656	16058	19318	26015		
AMORTIZACIJA	813	813	813	813	813	813	813	813	813	813	813	813	9750	9750	9750	9750	9750		
POVEČANJE DOLGA	80000	531	593	475	527	380	481	523	562	561	504	570	74378	6714	6976	7415	6008		
POVEČANJE KAPITALA (BREZ	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
POVEČANJE SREDSTEV (BREZ	76798	14234	177	195	3	4	5	9	-5	-8	3	4	62500	0	50000	0	0		
DENARNI TOK	1268	14052	-1073	841	695	1858	1790	1453	131	237	641	1811	23700	13691	31168	21652	29756		
PODATKI	Izpis podatkov																		
		IME Vnesi SKUPNI S																	
POVPREČNO ŠTEVILO																			
POVPREČNO ŠTEVILO	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	
ANALIZA RAZMERIJ DO DRŽAVE																			
TERJATVE ZA DDV KONEC	14291	47	330	135	139	179	181	180	140	140	136	141	141	165	177	203	196		
OBVEZNOSTI ZA DDV KONEC	66	80	144	204	221	342	332	298	161	165	201	311	311	271	329	363	422		
BALANS DDV	14226	34	186	-70	-82	-163	-151	-118	-21	-25	-64	-169	-169	-106	-152	-160	-227		
NEOPREDMETENA SREDSTVA																			
SKUPAJ NAVANA VREDNOST	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
SKUPAJ AMORTIZACIJA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
SKUPAJ POPRAVEK VREDNOSTI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
SKUPAJ NEODPISANA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
SKUPAJ NAVABE V OBDOBJU	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
SKUPAJ VSTOPNI DDV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
IZGRADNJA OBJEKTA																			
NAVANA VREDNOST	180000	180000	180000	180000	180000	180000	180000	180000	180000	180000	180000	180000	180000	180000	180000	180000	180000		
AMORTIZACIJA	0	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	3600	3600	3600	3600		
POPRAVEK VREDNOSTI	0	300	600	900	1200	1500	1800	2100	2400	2700	3000	3300	3600	3600	7200	10800	14400	18000	
NEODPISANA VREDNOST	180000	179700	179400	179100	178800	178500	178200	177900	177600	177300	177000	176700	176400	176400	172800	169200	165600	162000	
NAVABE V OBDOBJU	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
OPREMA																			
SKUPAJ NAVANA VREDNOST	0	62500	62500	62500	62500	62500	62500	62500	62500	62500	62500	62500	62500	62500	62500	62500	62500	62500	
SKUPAJ AMORTIZACIJA	0	513	513	513	513	513	513	513	513	513	513	513	513	6150	6150	6150	6150	6150	
SKUPAJ POPRAVEK VREDNOSTI	0	513	1025	1538	2050	2563	3075	3588	4100	4613	5125	56							

»nadaljevanje«

NEODPISANA VREDNOST NABAVE V OBDOBU	0 9917 9833 9750 9667 9583 9500 9417 9333 9250 9167 9083 9000	9000 8000 7000 6000 5000	0,22 Stopnja DDV
NOTRANJA OPREMA			
NAVAVNA VREDNOST	0 5000 5000 5000 5000 5000 5000 5000 5000 5000 5000 5000 5000	5000 5000 5000 5000 5000	0,05 Amortizacijska stopnja
AMORTIZACIJA	21 21 21 21 21 21 21 21 21 21 21 21 21	250 250 250 250 250	0,05 Amortizacijska stopnja
POPRAVEK VREDNOSTI	21 42 63 83 104 125 146 167 188 208 229 250	250 500 500 500 1000	1250
NEODPISANA VREDNOST NABAVE V OBDOBU	0 4979 4958 4938 4917 4896 4875 4854 4833 4813 4792 4771 4750	4750 4500 4250 4000 3750	
RAČUNALNIŠKA OPREMA, NAVAVNA VREDNOST	5000 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0	5000 0 0 0 0	0,22 Stopnja DDV
AMORTIZACIJA	0 1500 1500 1500 1500 1500 1500 1500 1500 1500 1500 1500 1500	1500 1500 1500 1500 1500	0,20 Amortizacijska stopnja
POPRAVEK VREDNOSTI	25 25 25 25 25 25 25 25 25 25 25 25 25	300 300 300 300 300	300
NEODPISANA VREDNOST NABAVE V OBDOBU	0 1475 1450 1425 1400 1375 1350 1325 1300 1275 1250 1225 1200	1200 900 600 300 0	
OTROŠKA IGRALA	1500 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0	1500 0 0 0 0	0,22 Stopnja DDV
NAVAVNA VREDNOST	0 4000 4000 4000 4000 4000 4000 4000 4000 4000 4000 4000 4000	4000 4000 4000 4000 4000	0,10 Amortizacijska stopnja
AMORTIZACIJA	33 33 33 33 33 33 33 33 33 33 33 33	400 400 400 400 400	400
POPRAVEK VREDNOSTI	33 67 100 133 167 200 233 267 300 333 367 400	400 800 1200 1600 2000	
NEODPISANA VREDNOST NABAVE V OBDOBU	0 3967 3933 3900 3867 3833 3800 3767 3733 3700 3667 3633 3600	3600 3200 2800 2400 2000	
4000 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0	4000 0 0 0 0	0,22 Stopnja DDV	
FINANČNE NALOŽBE			
SKUPAJ NALOŽBE	0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0	0 0 0 50000 50000 50000	
SKUPAJ ZMANJŠANJE NALOŽB	0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0	0 0 0 -50000 0 0	
SKUPAJ PREJETE OBRESTI IPD.	0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0	0 0 0 850 1700 1700	
depoziti			
NALOŽBA	0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0	0 0 0 50000 50000 50000	
ZMANJŠANJE NALOŽBE	0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0	0 0 0 -50000 0 0	
PREJETE OBRESTI IPD.	0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0	0 0 0 850 1700 1700	0,03 Letna obrestna mera
TERJATEV IZ POSLOVANJA			
SKUPAJ TERJATVE	0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0	0 0 0 0 0 0	
SKUPAJ ZMANJŠANJE TERJATEV	0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0	0 0 0 0 0 0	
SKUPAJ PREJETE OBRESTI IPD.	0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0	0 0 0 0 0 0	
TERJATEV			
TERJATEV	0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0	0 0 0 0 0 0	
ZMANJŠANJE TERJATVE	0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0	0 0 0 0 0 0	
PREJETE OBRESTI IPD.	0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0	0 0 0 0 0 0	0,00 Letna obrestna mera
ZALOGA MATERIALA /			
SKUPAJ VREDNOST ZALOGE	0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0	0 0 0 0 0 0	
VREDNOST MATERIALA	0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0	0 0 0 0 0 0	
KAPITAL			
SKUPAJ GIBANJE KAPITALA	180000 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0	180000 0 0 0 0 0	
POVEČANJE / ZMANJŠANJE	180000 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0	180000 0 0 0 0 0	
DELITEV DOBIČKA	0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0	0 0 0 0 0 0	
OBVEZNOSTI IZ FINANCIRANJA			
SKUPAJ OBVEZNOSTI Z	0 80000 79435 78870 78305 77740 77175 76610 76045 75480 74915 74350 73785	73785 67005 60225 53445 46665	
SKUPAJ ZMANJŠANJE	0 -80000 565 565 565 565 565 565 565 565 565 565 565	-73785 6780 6780 6780 6780	
SKUPAJ DANE OBRESTI IPD.	0 100 199 198 196 195 194 192 191 189 188 187 185	2215 2112 1908 1705 1502	
dolgoročni kredit			
OBVEZNOST	0 80000 79435 78870 78305 77740 77175 76610 76045 75480 74915 74350 73785	73785 67005 60225 53445 46665	
ZMANJŠANJE OBVEZNOSTI	0 -80000 565 565 565 565 565 565 565 565 565 565 565	-73785 6780 6780 6780 6780	
DANE OBRESTI IPD.	0 100 199 198 196 195 194 192 191 189 188 187 185	2215 2112 1908 1705 1502	0,03 Letna obrestna mera
OBVEZNOSTI IZ POSLOVANJA			
SKUPAJ OBVEZNOSTI Z	0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0	0 0 0 0 0 0	
SKUPAJ ZMANJŠANJE	0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0	0 0 0 0 0 0	
SKUPAJ DANE OBRESTI IPD.	0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0	0 0 0 0 0 0	
OBVEZNOST			
OBVEZNOST	0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0	0 0 0 0 0 0	
ZMANJŠANJE OBVEZNOSTI	0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0	0 0 0 0 0 0	
DANE OBRESTI IPD.	0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0	0 0 0 0 0 0	0,00 Letna obrestna mera
PRIHODKI POSLOVANJA /			
SKUPAJ PRIHODKI	0 628 768 1408 1963 2091 3364 3384 3058 1617 1625 1985 3112	25000 30625 30095 44285 51780	
IZSTOPNI DDV	0 66 80 144 204 221 342 332 298 161 165 201 311	2525 3249 3350 4357 5069	
SKUPAJ STROŠKI MATERIALA	0 11 15 31 50 55 86 85 79 47 51 59 83	651 862 1072 1188 1417	
SKUPAJ STROŠKI STORITEV	0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0	0 0 0 0 0 0	
SKUPAJ STROŠKI DELA	0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0	0 0 0 0 0 0	
SKUPAJ ZALOGE PROIZVODOV	0 70 62 53 44 40 37 32 23 15 7 4 0	0 0 0 0 0 0	
SKUPAJ VSTOPNI DDV	0 2 2 5 8 8 15 16 16 9 9 10 15	115 158 199 221 264	
ODDAJANJE APARTMAJEV			
NETO PRODAJNA CENA	0,0 0,0 50,0 50,0 50,0 60,0 60,0 60,0 50,0 50,0 50,0 60,0	56,2 57,0 57,0 57,0 57,0	
PRODANA KOLIČINA	0 0 0 10 15 15 35 40 40 20 15 15 30	235 350 450 500 600	
ZALOGA KONEC OBDOBJA	0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0	0 0 0 0 0 0	
PRIHODEK	0 0 500 750 750 2100 2400 2400 1000 750 750 1800	13200 19950 25650 28500 34200	
IZSTOPNI DDV	0 0 48 71 71 200 228 228 95 71 71 171	1254 1895 2437 2708 3249	0,10 Stopnja DDV
STROŠKI MATERIALA	0 0 16 24 24 56 64 64 32 24 24 48	378 564 725 805 966	
STROŠKI STORITEV	0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0	0 0 0 0 0 0	
STROŠKI DELA	0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0	0 0 0 0 0 0	
VREDNOST ZALOGE PROIZVODA	0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0	0 0 0 0 0 0	
VSTOPNI DDV	0 0 1 4 5 5 12 14 7 5 5 11	83 124 159 177 213	
SPREMENljivi STROŠKI / ENOTI			
MATERIAL / TRGOVSKO BLAGO	1,6 1,6 1,6 1,6 1,6 1,6 1,6 1,6 1,6 1,6 1,6 1,6	1,6 1,6 1,6 1,6 1,6	
VSTOPNI DDV V MATERIALIH	1,6 1,6 1,6 1,6 1,6 1,6 1,6 1,6 1,6 1,6 1,6 1,6	1,6 1,6 1,6 1,6 1,6	
wc papir	0,3 0,3 0,3 0,3 0,3 0,3 0,3 0,3 0,3 0,3 0,3 0,3	0,3 0,3 0,3 0,3 0,3	0,22 Stopnja DDV
CENA ENOTE MATERIALA	0,3 0,3 0,3 0,3 0,3 0,3 0,3 0,3 0,3 0,3 0,3 0,3	0,3 0,3 0,3 0,3 0,3	0,22 Stopnja DDV
POTROŠEK (MATERIALA NA	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1	1 1 1 1 1 1	0,22 Stopnja DDV
papirnate brisače za roke	0,3 0,3 0,3 0,3 0,3 0,3 0,3 0,3 0,3 0,3 0,3 0,3	0,3 0,3 0,3 0,3 0,3	0,22 Stopnja DDV
CENA ENOTE MATERIALA	0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5	0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5	0,22 Stopnja DDV
POTROŠEK (MATERIALA NA	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1	1 1 1 1 1 1 1 1	0,22 Stopnja DDV
čistila	0,9 0,9 0,9 0,9 0,9 0,9 0,9 0,9 0,9 0,9 0,9 0,9	0,9 0,9 0,9 0,9 0,9 0,9	0,22 Stopnja DDV
CENA ENOTE MATERIALA	18,0 18,0 18,0 18,0 18,0 18,0 18,0 18,0 18,0 18,0 18,0 18,0	18,0 18,0 18,0 18,0 18,0 18,0	
POTROŠEK (MATERIALA NA	0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0	0 0 0 0 0 0	0,22 Stopnja DDV
pralni pršek za pranje posteljnine in	0,2 0,2 0,2 0,2 0,2 0,2 0,2 0,2 0,2 0,2 0,2 0,2	0,2 0,2 0,2 0,2 0,2 0,2	0,22 Stopnja DDV
CENA ENOTE MATERIALA	16,0 16,0 16,0 16,0 16,0 16,0 16,0 16,0 16,0 16,0 16,0 16,0	16,0 16,0 16,0 16,0 16,0 16,0	
POTROŠEK (MATERIALA NA	0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0	0 0 0 0 0 0	
ZUNANJE STORITVE	0,0 0,0 0,0 0,0 0,0 0,0 0,0 0,0 0,0 0,0 0,0	0,0 0,0 0,0 0,0 0,0	
VSTOPNI DDV V STORITVAH	0,0 0,0 0,0 0,0 0,0 0,0 0,0 0,0 0,0 0,0 0,0	0,0 0,0 0,0 0,0 0,0	
STORITEV	0,0 0,0 0,0 0,0 0,0 0,0 0,0 0,0 0,0 0,0 0,0	0,0 0,0 0,0 0,0 0,0	0,00 Stopnja DDV
CENA STORITVE	0,0 0,0 0,0 0,0 0,0 0,0 0,0 0,0 0,0 0,0 0,0	0,0 0,0 0,0 0,0 0,0	
POTROŠEK (STORITEV NA	0,0 0,0 0,0 0,0 0,0 0,0 0,0 0,0 0,0 0,0 0,0	0,0 0,0 0,0 0,0 0,0	
NEPOSREDNO DELO	0,0 0,0 0,0 0,0 0,0 0,0 0,0 0,0 0,0 0,0 0,0	0,0 0,0 0,0 0,0 0,0	
čiščenje apartmajev	0,0 0,0 0,0 0,0 0,0 0,0 0,0 0,0 0,0 0,0 0,0	0,0 0,0 0,0 0,0 0,0	

»se nadaljuje«

»nadaljevanje«

CENA DELA	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
POTROŠEK (DELA NA ENOTO)	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
pranje in likanje posteljnine, brisač	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
CENA DELA	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
POTROŠEK (DELA NA ENOTO)	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
zelenjava															
NETO PRODAJNA CENA	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5
PRODANA KOLIČINA	20	25	15	5	5	5	15	20	25	30	40	35	240	240	300
ZALOGA KONEC OBDOBJA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRIHODEK	30	38	23	8	8	8	23	30	38	45	60	53	360	360	450
IZSTOPNI DDV	3	4	2	1	1	1	2	3	4	4	6	5	34	34	43
STROŠKI MATERIALA	4	5	3	1	1	1	3	4	5	6	8	7	46	46	57
STROŠKI STORITEV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STROŠKI DELA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VREDNOST ZALOGE PROIZVODA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VSTOPNI DDV	1	1	1	0	0	0	1	1	1	1	2	1	10	10	13
SPREMENJIVI STROŠKI / ENOTO	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
MATERIAL / TRGOVSKO BLAGO	0,0	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
VSTOPNI DDV V MATERIALIH	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
material - same	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
CENA ENOTE MATERIALA	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
POTROŠEK (MATERIALA NA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ZUNANJE STORITVE	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
VSTOPNI DDV V STORITVAH	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
STORITEV	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CENA STORITVE	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
POTROŠEK (STORITEV NA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
NEPOREDNO DELO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
DELO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CENA DELA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
POTROŠEK (DELA NA ENOTO)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
krompir															
NETO PRODAJNA CENA	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
PRODANA KOLIČINA	100	150	200	120	120	100	70	20	30	30	50	70	1060	1150	1300
ZALOGA KONEC OBDOBJA	1040	940	870	800	780	750	720	670	600	350	150	0	0	0	0
PRIHODEK	100	150	200	120	120	100	70	20	30	30	50	70	1060	1150	1300
IZSTOPNI DDV	10	14	19	11	11	10	7	2	3	3	5	7	101	109	124
STROŠKI MATERIALA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STROŠKI STORITEV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STROŠKI DELA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VREDNOST ZALOGE PROIZVODA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VSTOPNI DDV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SPREMENJIVI STROŠKI / ENOTO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
MATERIAL / TRGOVSKO BLAGO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
VSTOPNI DDV V MATERIALIH	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
material	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CENA ENOTE MATERIALA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
POTROŠEK (MATERIALA NA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ZUNANJE STORITVE	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
VSTOPNI DDV V STORITVAH	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
STORITEV	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CENA STORITVE	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
POTROŠEK (STORITEV NA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
NEPOREDNO DELO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
DELO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CENA DELA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
POTROŠEK (DELA NA ENOTO)	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
zaseka															
NETO PRODAJNA CENA	9,0	9,0	9,0	9,0	9,0	9,0	9,0	9,0	9,0	9,0	9,0	9,0	9,0	9,0	9,0
PRODANA KOLIČINA	6	6	9	10	12	10	10	5	6	6	10	10	100	110	130
ZALOGA KONEC OBDOBJA	90	80	70	58	53	47	41	31	21	12	6	0	0	0	0
PRIHODEK	54	54	81	90	108	90	90	45	54	54	90	90	900	990	1170
IZSTOPNI DDV	5	5	8	9	10	9	9	4	5	5	9	9	86	94	111
STROŠKI MATERIALA	2	2	2	3	3	3	3	1	2	2	3	3	25	28	33
STROŠKI STORITEV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STROŠKI DELA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VREDNOST ZALOGE PROIZVODA	23	20	18	15	13	12	10	8	5	3	2	0	0	0	0
VSTOPNI DDV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	3	4
SPREMENJIVI STROŠKI / ENOTO	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
MATERIAL / TRGOVSKO BLAGO	0,0	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,0	0,0	0,0
VSTOPNI DDV V MATERIALIH	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
material - česen	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
CENA ENOTE MATERIALA	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0
POTROŠEK (MATERIALA NA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

»se nadaljuje«

»nadaljevanje«

»se nadaljuje«

»nadaljevanje«

»se nadaljuje«

»nadaljevanje«

NEPOSREDNO DELO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
DELO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
CENA DELA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
POTROŠEK (DELA NA ENOTO)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
PROIZVAJALNI STALNI STROŠKI																	
SKUPAJ PROIZVAJALNI STALNI	0	0	0	772	372	392	542	542	542	392	372	372	4690	5120	5620	5920	6320
SKUPAJ VSTOPNI DDV	0	0	0	170	82	86	119	119	119	86	82	82	1032	1126	1236	1302	1390
elektrika	0	0	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	1500	1800	2100	2300	2500
ogrevanje	0	0	30	30	50	200	200	200	50	50	30	30	870	1000	1200	1300	1500
komunala	0	0	47	47	47	47	47	47	47	47	47	47	470	470	470	470	470
internet, TV	0	0	54	54	54	54	54	54	54	54	54	54	540	540	540	540	540
RTV prispevki	0	0	34	34	34	34	34	34	34	34	34	34	340	340	340	340	340
SAZAS	0	0	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	320	320	320	320	320
zavarovanje objekta	0	0	400	0	0	0	0	0	0	0	0	0	400	400	400	400	400
drobni pisarniški material	0	0	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	250	250	250	250	250
STROŠKI PRODAJE																	
SKUPAJ STROŠKI PRODAJE	0	2280	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	2610	560	560	1560	560
SKUPAJ VSTOPNI DDV	502	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	574	123	123	343	123
oglásjanje	1250	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1250	200	200	1200	200
spletna stran in njeno vzdrževanje	1030	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	1360	360	360	360	360
STROŠKI UPRAVE																	
SKUPAJ STROŠKI UPRAVE	0	174	174	674	174	174	174	174	174	174	174	174	2588	2588	2588	2588	2588
SKUPAJ VSTOPNI DDV	38	38	148	38	38	38	38	38	38	38	38	38	569	569	569	569	569
potni stroški	144	144	144	144	144	144	144	144	144	144	144	144	1728	1728	1728	1728	1728
mobilni telefon	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360	360	360	360	360
zavarovanje odgovornosti	0	0	450	0	0	0	0	0	0	0	0	0	450	450	450	450	450
računovodsko izobraževanje	0	0	50	0	0	0	0	0	0	0	0	0	50	50	50	50	50
IZREDNI PRIHODKI																	
SKUPAJ IZREDNI PRIHODKI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SKUPAJ VSTOPNI DDV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRIHODEK	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
IZREDNI ODHODKI																	
SKUPAJ IZREDNI ODHODKI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SKUPAJ VSTOPNI DDV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ODHODEK	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Kazalniki

Tabela 18: Vrednosti ciljnih spremenljivk (v €)

CILJNE SPREMENLJIVKE																		
KAPITAL	180000	177250	176787	175677	175985	176390	177822	179275	180428	180400	180378	180707	182072	182072	191727	207785	227103	253118
DOBICEK	0	-2750	-463	-1110	308	405	1432	1453	1154	-28	-23	329	1365	2072	9656	16058	19318	26015
DENAR	0	1266	15318	14246	15086	15781	17639	19429	20881	21012	21249	21890	23700	23700	37392	6223	27876	57631

Tabela 19: Struktura prihodkov (v %)

STRUKTURA PRIHODKOV (v %)																		
SKUPAJ PRIHODKI	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	
SKUPAJ PRIHODKI OD PRODAJE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	97,9	96,3	96,8
PROIZVOD	0,0	0,0	35,5	38,2	35,9	62,4	70,9	78,5	61,8	46,2	37,8	57,8	52,8	61,1	62,8	62,0	63,9	
PROIZVOD	4,8	4,9	1,6	0,4	0,4	0,2	0,7	1,0	2,3	2,8	3,0	1,7	1,4	1,1	1,1	1,0	1,0	
PROIZVOD	15,9	19,5	14,2	6,1	5,7	3,0	2,1	0,7	1,9	1,8	2,5	2,2	4,2	3,5	3,2	3,0	2,8	
PROIZVOD	25,5	20,8	8,5	8,2	9,6	7,1	7,1	5,2	9,9	9,8	14,1	7,7	9,1	7,4	6,5	6,4	6,0	
PROIZVOD	8,6	7,0	5,8	4,6	5,2	2,7	2,7	1,5	3,3	3,3	4,5	2,9	3,6	3,0	2,9	3,1	3,2	
PROIZVOD	19,1	19,5	16,0	19,1	17,9	8,9	8,9	7,4	9,3	18,5	18,9	14,5	13,4	11,5	11,0	10,8	10,4	
PROIZVOD	2,5	2,1	1,4	1,2	1,0	0,5	0,3	0,5	0,2	0,2	0,1	0,6	0,5	0,4	0,3	0,3	0,3	
PROIZVOD	4,8	5,9	3,2	6,1	7,2	4,5	2,2	1,5	2,8	6,5	6,8	4,3	4,3	3,7	3,3	3,3	3,4	
PROIZVOD	4,8	3,9	2,1	3,1	2,2	1,3	0,4	0,5	0,9	1,8	1,5	1,0	1,5	1,1	0,9	0,8	0,7	
PROIZVOD	7,6	7,8	6,0	7,3	8,6	5,4	2,5	2,0	3,7	5,2	4,8	3,9	4,8	3,7	2,9	2,6	2,2	
PROIZVOD	2,4	3,9	3,2	2,7	2,9	1,8	1,1	0,5	1,4	1,4	1,4	2,4	1,8	1,4	1,1	1,0	0,8	
PROIZVOD	4,0	4,6	2,5	3,1	3,6	2,2	1,2	1,1	2,2	2,5	3,5	2,4	2,4	2,0	1,8	2,0	2,1	
PRIHODKI FINANCIRANJA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,1	3,7	3,2
IZREDNI PRIHODKI	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	

Slika 24: Grafični prikaz strukture prihodkov

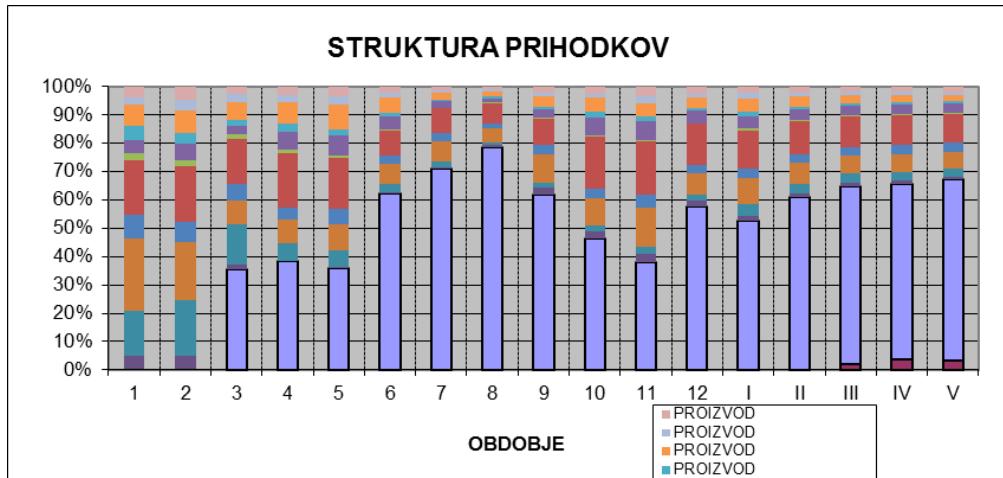


Tabela 20: Struktura odhodkov (v %)

STRUKTURA ODHODKOV (v %)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
SKUPAJ PRIHODKI	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
SKUPAJ STROŠKI MATERIALA	1,8	1,9	2,2	2,6	2,6	2,5	2,5	2,6	2,9	3,1	3,0	2,7	2,6	2,6	2,6
SKUPAJ STROŠKI STORITEV	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
SKUPAJ STROŠKI DELA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
AMORTIZACIJA	129,4	105,9	57,7	41,4	38,9	24,2	24,0	26,6	50,2	50,0	40,9	26,1	39,0	29,9	23,9
SKUPAJ PROIZVAJALNI STALNI	0,0	0,0	54,8	19,0	18,8	16,1	16,0	17,7	24,2	24,1	18,7	12,0	18,8	15,7	13,8
SKUPAJ STROŠKI PRODAJE	363,1	3,9	2,1	1,5	1,4	0,9	0,9	1,0	1,9	1,8	1,5	1,0	10,4	1,7	1,4
SKUPAJ STROŠKI UPRAVE	27,7	22,7	47,9	8,9	8,3	5,2	5,1	5,7	10,8	10,7	8,8	5,6	10,4	7,9	6,3
ODHODKI FINANCIRANJA	15,9	26,0	14,1	10,0	9,3	5,8	5,7	6,2	11,7	11,6	9,4	6,0	8,9	6,5	4,7
IZREDNI ODHODKI	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
DAVEK NA DOBIČEK	0,0	0,0	0,0	1,0	1,3	2,8	2,8	2,5	0,0	0,0	1,1	2,9	1,7	6,1	8,1
ČISTI DOBIČEK	-437,9	-60,3	-78,8	15,7	19,4	42,6	42,9	37,7	-1,7	-1,4	16,6	43,9	8,3	29,6	39,3

Slika 25: Grafični prikaz strukture odhodkov

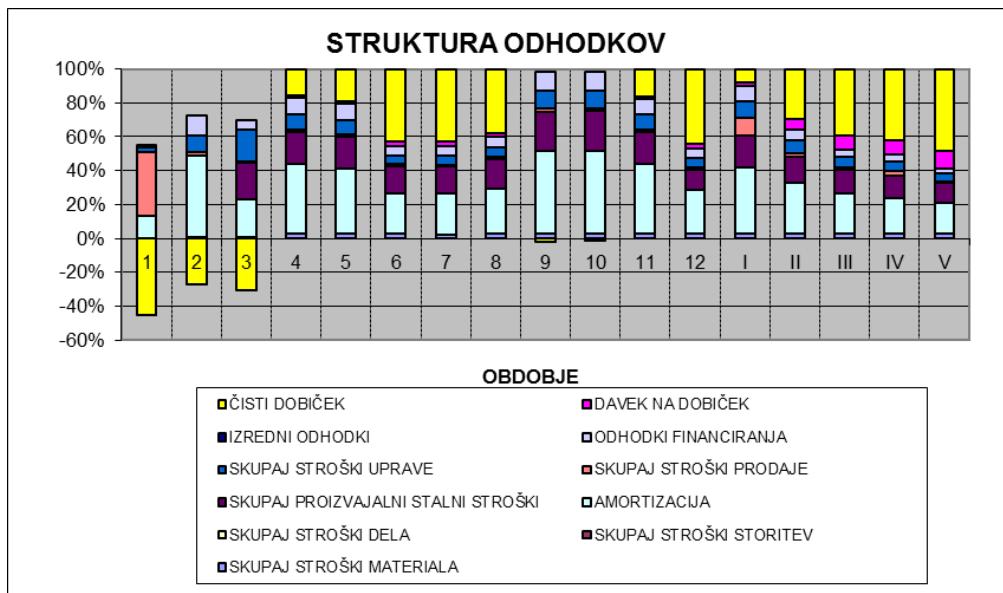


Tabela 21: Povprečna sredstva na zaposlenega (v €)

POVPREČNA SREDSTVA NA ZAPOSLENEGA V OBDOBJU																			
POVPREČNA SREDSTVA NA ZAPOSLENEGA	218625	256753	255401	254464	254319	254780	255787	256588	256559	255922	255543	255953	256450	258421	264932	183616	194252		

Slika 26: Grafični prikaz povprečnih sredstev na zaposlenega

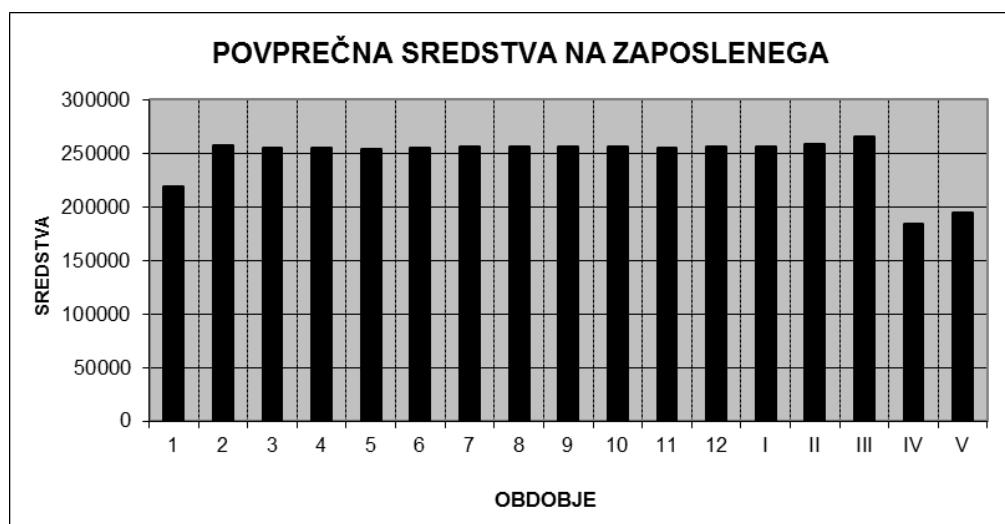


Tabela 22: Prihodek na zaposlenega (v €)

PRIHODEK NA ZAPOSLENEGA																			
PRIHODEK NA ZAPOSLENEGA	628	768	1408	1963	2091	3364	3384	3058	1617	1625	1985	3112	25000	32625	40845	30657	35653		

Slika 27: Grafični prikaz prihodka na zaposlenega

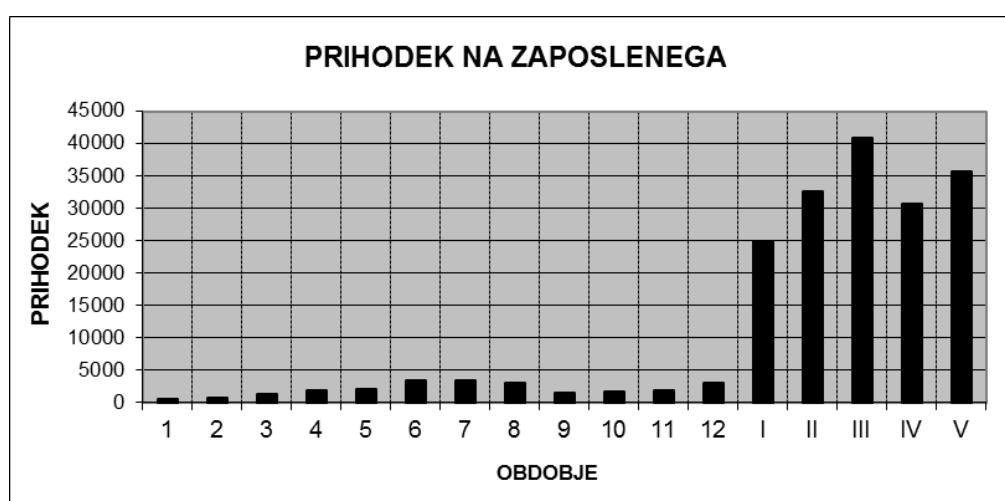


Tabela 23: Čisti dobiček na zaposlenega (v €)

ČISTI DOBIČEK NA ZAPOSLENEGA																	
ČISTI DOBIČEK NA ZAPOSLENEGA	-2750	-463	-1110	308	405	1432	1453	1154	-28	-23	329	1365	2072	9656	16058	12878	17343

Slika 28: Grafični prikaz čistega dobička na zaposlenega

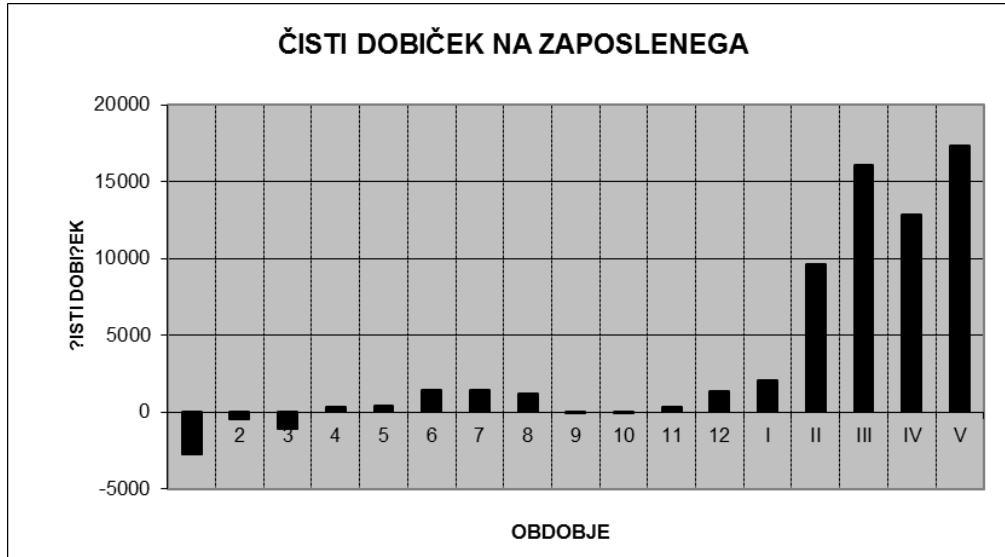


Tabela 24: Struktura obveznosti konec obdobja (v %)

STRUKTURA OBVEZNOSTI KONEC ODBODJA (V %)																		
CELOTNE OBVEZNOSTI	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0		
KAPITAL		68,9	69,0	69,0	69,2	69,4	69,7	70,0	70,2	70,4	70,6	70,7	71,0	71,0	73,6	77,1	80,7	
DOLG		31,1	31,0	31,0	30,8	30,6	30,3	30,0	29,8	29,6	29,4	29,3	29,0	29,0	26,4	22,9	19,3	16,0

Slika 29: Grafični prikaz strukture obveznosti konec obdobja

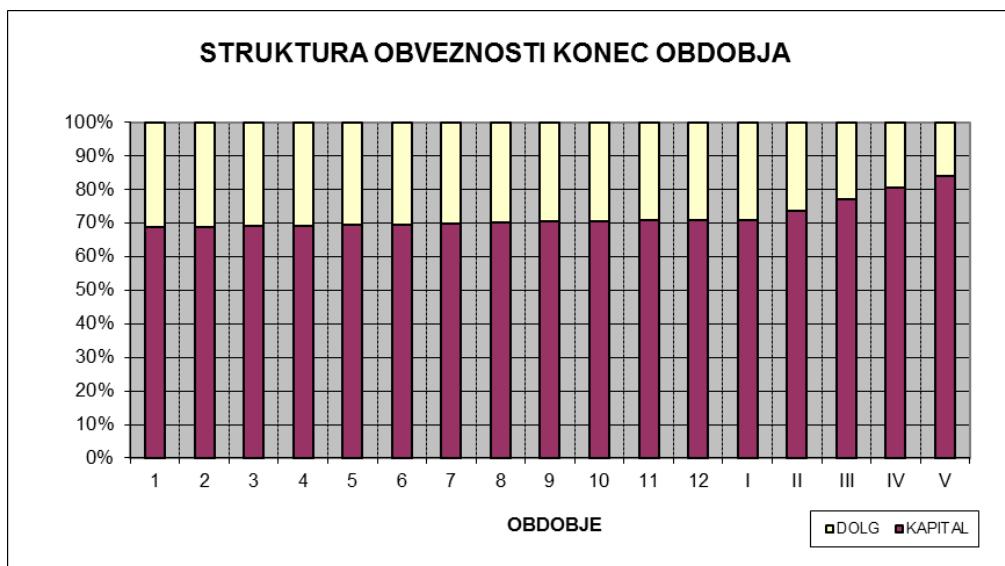


Tabela 25: Stopnje donosov (v %)

STOPNJE DONOSOV																		
ROA (ČISTI DOBIČEK / POVPREČNA SREDSTVA)	ROA	-0,15	-0,02	-0,05	0,01	0,02	0,07	0,07	0,05	0,00	0,00	0,02	0,06	0,01	0,04	0,06	0,07	0,09
ROE (ČISTI DOBIČEK / POVPREČNI KAPITAL)	ROE	-0,18	-0,03	-0,08	0,02	0,03	0,10	0,10	0,08	0,00	0,00	0,02	0,09	0,01	0,05	0,08	0,09	0,11
RETURN ON SALES (ČISTI DOBIČEK / PRIHODEK)	ROS	-4,38	-0,60	-0,79	0,16	0,19	0,43	0,43	0,38	-0,02	-0,01	0,17	0,44	0,08	0,30	0,39	0,42	0,49

Slika 30: Grafični prikaz stopenj donosov

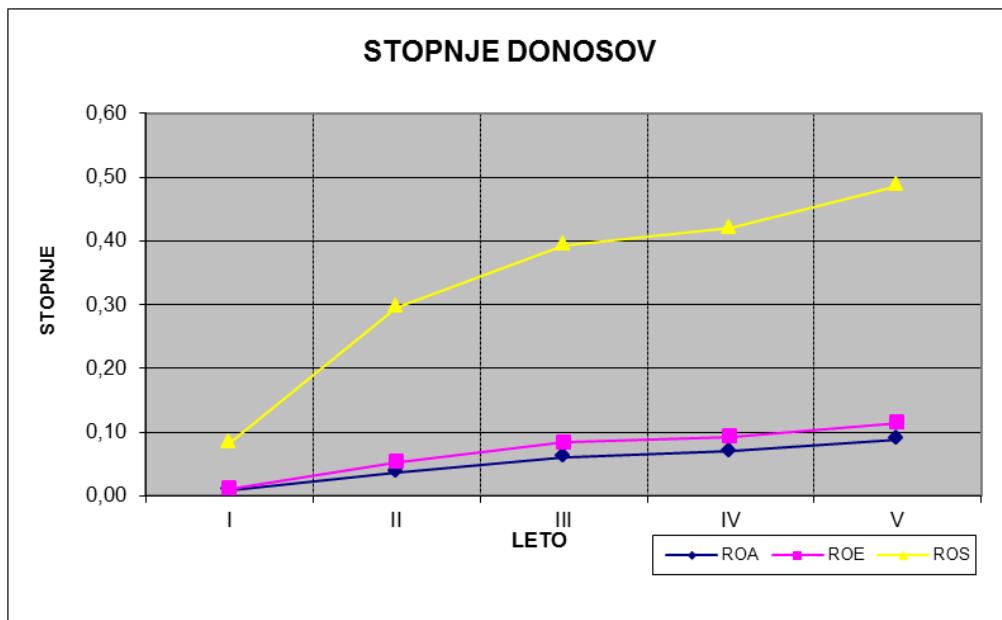


Tabela 26: Interna stopnja donosa

INTERNA STOPNJA DONOSA (IZ PODATKOV PO LETIH)	0	I	II	III	IV	V
INTERNA STOPNJA DONOSA	7,1%				-180000	0 253118

Priloga 6: Simulacije v primeru najema dolgoročnega kredita

Tabela 27: Prikaz gibanja kapitala ob predvidenih spremembah

KAPITAL	Obdobje	-1	1	2	3	4	5
Številka simulacije							
simulacija 1		180000	182072	191727	207785	227103	253118
simulacija 2		180000	183135	194400	212527	234143	262916
simulacija 3		180000	181008	189055	203044	220063	243779
simulacija 4		180000	179912	187538	201748	219414	243975
simulacija 5		180000	175967	177766	183754	191484	203624

Slika 31: Grafični prikaz gibanja kapitala ob predvidenih spremembah

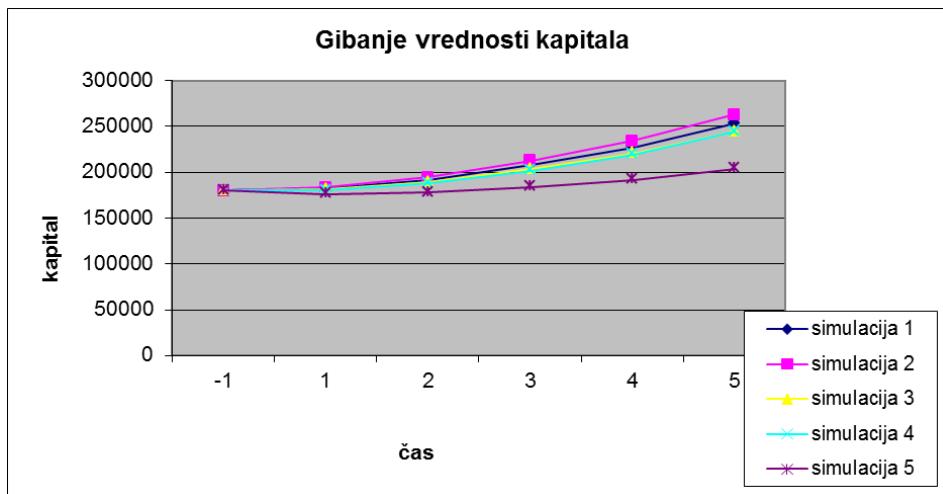


Tabela 28: Prikaz gibanja denarja ob predvidenih spremembah

DENAR	Obdobje	-1	1	2	3	4	5
Številka simulacije							
simulacija 1		0	23700	37392	6223	27876	57631
simulacija 2		0	25008	40191	11078	34984	67549
simulacija 3		0	22403	34592	1369	20767	48272
simulacija 4		0	21117	33193	241	20228	48529
simulacija 5		0	17091	21803	-18445	-7702	7542

Slika 32: Grafični prikaz gibanja denarja ob predvidenih spremembah

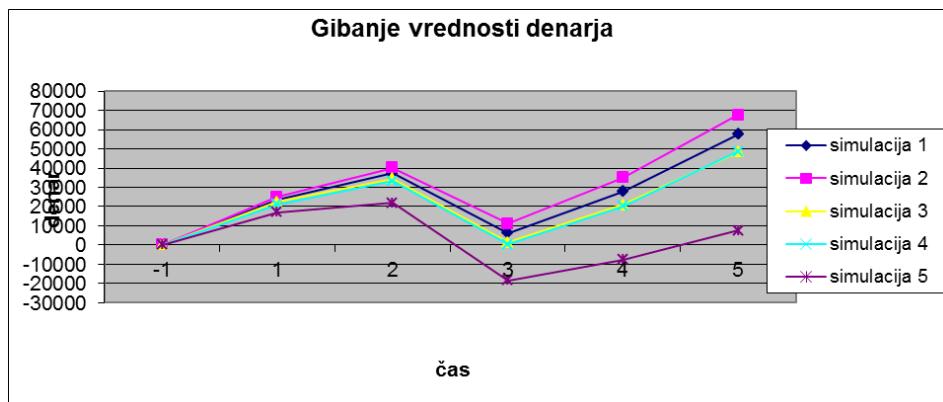


Tabela 29: Prikaz gibanja dobička ob predvidenih spremembah

DOBIČEK	Obdobje	-1	1	2	3	4	5
Številka simulacije							
simulacija 1		0	2072	9656	16058	19318	26015
simulacija 2		0	3135	11265	18127	21616	28773
simulacija 3		0	1008	8046	13989	17019	23716
simulacija 4		0	-88	7625	14210	17667	24561
simulacija 5		0	-4033	1799	5988	7730	12140

Slika 33: Grafični prikaz gibanja dobička ob predvidenih spremembah

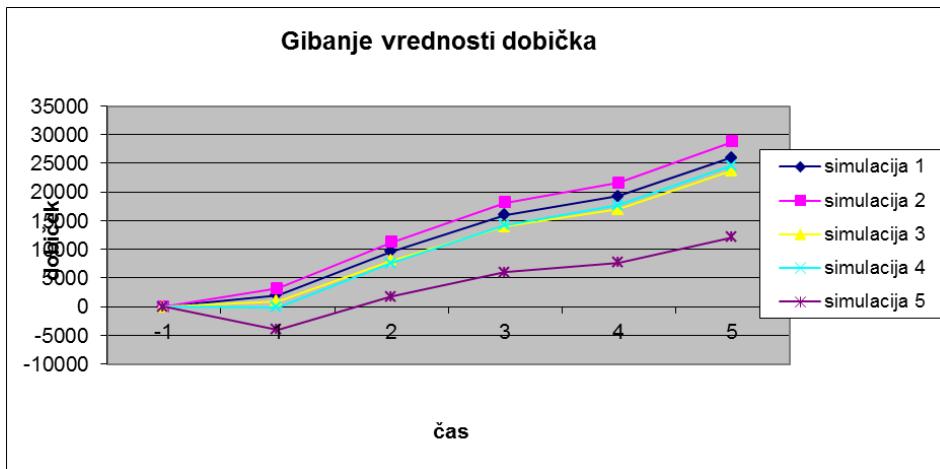


Tabela 30: Prikaz gibanja razmerja dolg/obveznosti ob predvidenih spremembah

Dolg/Obveznosti	Obdobje	-1	1	2	3	4	5
Številka simulacije							
simulacija 1		0	29	26	23	19	16
simulacija 2		0	29	26	23	19	16
simulacija 3		0	29	27	23	20	17
simulacija 4		0	29	27	23	20	17
simulacija 5		0	30	27	25	22	19

Slika 34: Grafični prikaz gibanja razmerja dolg/obveznosti ob predvidenih spremembah

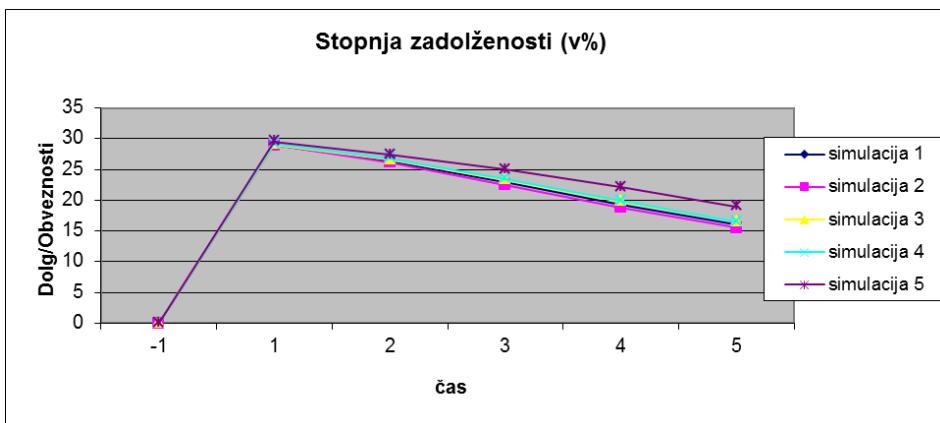


Tabela 31: Prikaz gibanja ROA ob predvidenih spremembah

ROA	Obdobje	-1	1	2	3	4	5
Številka simulacije							
simulacija 1		0,00	0,01	0,04	0,06	0,07	0,09
simulacija 2		0,00	0,01	0,04	0,07	0,08	0,10
simulacija 3		0,00	0,00	0,03	0,05	0,06	0,08
simulacija 4		0,00	0,00	0,03	0,05	0,07	0,09
simulacija 5		0,00	-0,02	0,01	0,02	0,03	0,05

Slika 35: Grafični prikaz gibanja ROA ob predvidenih spremembah

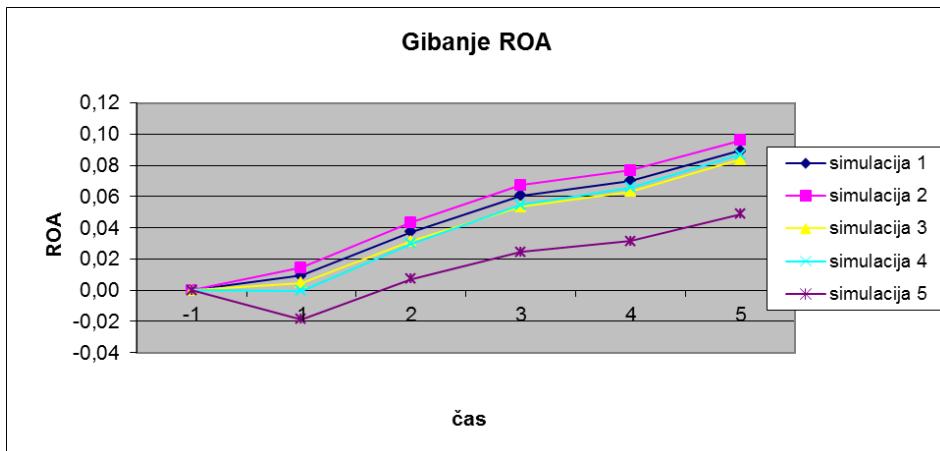


Tabela 32: Prikaz gibanja ROE ob predvidenih spremembah

ROE	Obdobje	-1	1	2	3	4	5
Številka simulacije							
simulacija 1		0,00	0,01	0,05	0,08	0,09	0,11
simulacija 2		0,00	0,02	0,06	0,09	0,10	0,12
simulacija 3		0,00	0,01	0,04	0,07	0,08	0,11
simulacija 4		0,00	0,00	0,04	0,08	0,09	0,11
simulacija 5		0,00	-0,02	0,01	0,03	0,04	0,06

Slika 36: Grafični prikaz gibanja ROE ob predvidenih spremembah

