

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

ZAKLJUČNA STROKOVNA NALOGA VISOKE POSLOVNE ŠOLE

**OBLIKOVANJE PRODAJNE CENE Z ANALIZO KONKURENCE:
PRIMER TURISTIČNI APARTMAJI PR FIK**

Ljubljana, marec 2019

MAJA BALAŽIČ DOLENEC

IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisana Maja Balažič Dolenc, študentka Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtorica predloženega dela z naslovom Oblikovanje prodajne cene z analizo konkurence: primer turistični apartmaji Pr Fik, pripravljena v sodelovanju s svetovalko red. prof. dr. Mihalič Tanjo

IZJAVLJAM

1. da sem predloženo delo pripravila samostojno;
2. da je tiskana oblika predloženega dela istovetna njegovi elektronski obliki;
3. da je besedilo predloženega dela jezikovno korektno in tehnično pripravljeno v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, kar pomeni, da sem poskrbela, da so dela in mnenja drugih avtorjev oziroma avtoric, ki jih uporabljam oziroma navajam v besedilu, citirana oziroma povzeta v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani;
4. da se zavedam, da je plagiatstvo – predstavljanje tujih del (v pisni ali grafični obliki) kot mojih lastnih – kaznivo po Kazenskem zakoniku Republike Slovenije;
5. da se zavedam posledic, ki bi jih na osnovi predloženega dela dokazano plagiatstvo lahko predstavljalo za moj status na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani v skladu z relevantnim pravilnikom;
6. da sem pridobila vsa potrebna dovoljenja za uporabo podatkov in avtorskih del v predloženem delu in jih v njem jasno označila;
7. da sem pri pripravi predloženega dela ravnala v skladu z etičnimi načeli in, kjer je to potrebno, za raziskavo pridobila soglasje etične komisije;
8. da soglašam, da se elektronska oblika predloženega dela uporabi za preverjanje podobnosti vsebine z drugimi deli s programsko opremo za preverjanje podobnosti vsebine, ki je povezana s študijskim informacijskim sistemom članice;
9. da na Univerzo v Ljubljani neodplačno, neizključno, prostorsko in časovno neomejeno prenašam pravico shranitve predloženega dela v elektronski obliki, pravico reproduciranja ter pravico dajanja predloženega dela na voljo javnosti na svetovnem spletu preko Repozitorija Univerze v Ljubljani;
10. da hkrati z objavo predloženega dela dovoljujem objavo svojih osebnih podatkov, ki so navedeni v njem in v tej izjavi.

V Ljubljani, dne _____

Podpis študentke: _____

KAZALO

UVOD	1
1 GOSTINSTVO IN TURIZEM	2
2 PREDSTAVITEV IZBRANEGA TURISTIČNEGA GOSTINSKEGA PODJETJA 4	
3 PREDSTAVITEV KONKURENCE	7
3.1 Podeželski apartma s pogledom na gore (angl. <i>Rural Apartment with mountain views</i>), Trata pri Velesovem	7
3.2 Layerjeva umetniška rezidenca (angl. <i>Layers art Residences</i>), Kranj.....	8
3.3 Apartmaji Kepic, Zgornji Brnik.....	8
3.4 Penzion Vodnik, Adergas	9
3.5 Hostel Mamina hiša (angl. <i>Hostel Mamma's house</i>), Cerklje na Gorenjskem	9
3.6 Sobe in apartmaji Jana (angl. <i>Rooms & Apartments Jana</i>), Vopovlje	10
3.7 Hiša za goste na sončni strani Alp (angl. <i>Guest house on the sunny side of the Alps</i>), Hotemaže	11
3.8 Reka jama / 90m ² (4–6) polklet, dobrodošle domače živali (angl. <i>River Cave/90m² (4–6) semi-basement, pets welcome</i>), Visoko	11
3.9 Apartma Cukr (angl. <i>Apartment Cukr</i>), Kranj.....	11
3.10 Apartma Avio (angl. <i>Apartments Avio</i>), Zgornji Brnik	11
3.11 Apartmaji Seljak, Preddvor.....	12
3.12 Studio apartma Sedmi mlin (angl. <i>7th Mill studio apartment</i>), Visoko	13
4 OBLIKOVANJE CEN NOČITEV	14
4.1 Kalkuliranje in oblikovanje kalkulativne cene – kalkulativna cena I.....	15
4.2 Kalkuliranje in oblikovanje prodajne cene – kalkulativna cena II	16
4.2.1 Delilna metoda.....	16
4.2.2 Metoda ekvivalentnih števil.....	17
4.3 Metode oblikovanja cen.....	18
4.3.1 Metoda stroški plus.....	18
4.3.2 Metoda pribitka ali marže	18
4.3.3 Metoda oblikovanja cen glede na konkurente	19
4.4 Izbira metode oblikovanja cene	20
5 OBLIKOVANJE PRODAJNE CENE IN ANALIZA KONKURENCE	21
6 OMEJITVE RAZISKAVE	21
SKLEP	22
LITERATURA IN VIRI	23

KAZALO TABEL

Tabela 1: Primerjava cen na enoto za 3 do 4 osebe, na dan prihoda 10. oktober 2018	13
Tabela 2: Kalkulativna cena II nočitve v evrih	17

KAZALO SLIK

Slika 1: Stara razglednica Visokega med obema vojnama.....	5
Slika 2: Slika prostora enega od apartmajev Pr' Fik	5
Slika 3: Slika prostora enega od studiev Pr' Fik	6
Slika 4: Podeželski apartma s pogledom na gore, Trata pri Velesovem	7
Slika 5: Layerjeva umetniška rezidenca, Kranj.....	8
Slika 6: Sobe in apartmaji Kepic, Zgornji Brnik.....	9
Slika 7: Penzion Vodnik, Adergas	9
Slika 8: Hostel Mamina hiša, Cerklje na Gorenjskem	10
Slika 9: Sobe in apartmaji Jana, Vopovlje	10
Slika 10: Apartma Cukr, Kranj	11
Slika 11: Apartma Avio, Zgornji Brnik	12
Slika 12: Apartmji Seljak, Preddvor	12
Slika 13: Studio apartma Sedmi mlin, Visoko.....	13

UVOD

Določanje prodajnih cen je pomembno in odgovorno poslovno opravilo, saj ima močan vpliv na to, kakšna bo zasedenost kapacitet, kako se bo podjetje pozicioniralo na trgu, kakšen bo prihodek in na koncu tudi kakšen bo dobiček podjetja. Načinov, kako oblikovati ceno, je več. Prav tako je več dejavnikov, ki vplivajo na oblikovanje in višino cene, podjetje samo pa se odloči, katere dejavnike bo upoštevalo pri določanju cen: ali bo upoštevalo vse stroške ali le del stroškov, mogoče pa se bo oziralo izključno na konkurente ali pa bo upoštevalo vse stroške in se bo hkrati iskalo namig pri konkurentih.

V zadnjem času imajo na višino cene velik vpliv tudi spletni posredniki ponudnikov nočitev. Med najbolj znanimi so (vsaj na slovenskem tržišču) www.booking.com, www.airbnb.com, www.trivago.com, www.tripadvisor.com in drugi. Ker večina posrednikov ponudnikom zaračuna določen odstotek provizije glede na prodane nočitve in glede na zeleno vidljivost na omenjenih portalih, se cene istih kapacitet pri posameznih posrednikih lahko precej razlikujejo.

V nalogi obravnavam podjetje, ki oddaja apartmaje in studije kategorizirane s tremi zvezdicami (3*), brez ponudbe hrane in pijače. Namen moje zaključne strokovne naloge je predstaviti izračun in oblikovanje prodajne cene najema apartmaja v tem podjetju in pridobiti pregled nad cenami konkurentov. Do primerjave bom prišla z analizo cene konkurentov za podoben produkt in pripravo primerjave cen obravnavanega podjetja ter konkurentov. Glavna metoda oblikovanja cene bo tako oblikovanje cene glede na konkurente.

Cilj naloge je ugotoviti, ali ima obravnavano podjetje primerno ceno glede na svojo ponudbo in cene konkurentov. Po potrebi bo obravnavano podjetje svoje cene najema turističnih apartmajev prilagodilo glede na stanje na trgu.

V prvem delu naloge bom predstavila gostinstvo in turizem ter značilnosti gostinske dejavnosti. V drugem delu bo predstavljeno izbrano podjetje s svojimi značilnostmi, v nadaljevanju pa tudi turistični proizvod, vrste apartmajev in studiev ter njihove značilnosti. V tretjem delu predstavljam konkurenco, četrti del pa je namenjen cenam, izračunu cen nočitev in oblikovanju le-teh. Turistični trg ima svoje značilnosti in posebnosti, kar se izraža predvsem pri oblikovanju cen. V petem delu bom sočasno s predstavitvijo načina izračuna cen pripravila tudi izračun cene za obravnavani primer in pripravila tudi primerjalno analizo z izbranimi konkurenti.

1 GOSTINSTVO IN TURIZEM

Vanhove v svoji knjigi »The Economics of tourism destinations« (Vanhove, 2011, str. 1–6) piše, da turizem ni samo preživljanje prostega časa, rekreacija, potovanje in da pojmov turizem ter potovanje ne moremo enačiti. Prav tako gostinstvo ni v celoti povezano s turizmom.

Zakon o gostinstvu definira gostinstvo kot podjetniško dejavnost nudenja storitev prehrane, pijače in prenočevanja. Temelji na gostoljubnosti do gostov, ki so lahko turisti ali enodnevni obiskovalci in lokalni prebivalci in prav zaradi slednjega gostinstvo ni v celoti turistična dejavnost. Gostinstvo zadovoljuje potrebe dveh osnovnih skupin potrošnikov. Prva skupina so rezidenti, lokalni prebivalci, ki v gostilni morda pojedjo malico in popijejo kavo, druga skupina pa so turisti oziroma osebe zunaj kraja svojega bivanja, ki se nekje drugje znajdejo poslovno ali prostočasno. V svoji zaključni strokovni nalogi bom predstavila primer turističnega gostinskega podjetja, katerega glavna in edina dejavnost je nudenje prenočitvenih kapacitet oziroma dajanje apartmajev v najem.

»Turizem temelji na številnih gospodarskih in tudi negospodarskih dejavnostih. Ne samo v gostinstvu in turističnih agencijah, številni neposredni ali posredni vplivi se kažejo tudi v drugih gospodarskih dejavnostih, kot so transport, trgovina, drobno gospodarstvo in komunalno gospodarstvo, kmetijstvo, nekatere panoge industrije, osebne storitve, bančništvo, energetika itd.« (Mihalič, & Planina, 2002, str. 20).

Gostinska dejavnost ima svoje značilnosti, ki vplivajo na ekonomsko uspešnost poslovanja gostinskega podjetja. Ko pa jih spoznamo in razumemo, lažje postavimo ceno storitve. Fiksna zmogljivost, neobstoynost in kratkotrajnost storitev, neenakomerno povpraševanje, nemudnost storitev, delovna intenzivnost, lokacija, relativna majhnost, združenost proizvodnje in potrošnje ter kapitalna intenzivnost so dejavniki, na katere mora biti pripravljeno vsako gostinsko turistično podjetje (Mihalič, 2003, str. 194–201):

- podjetje ima določeno število apartmajev, kar pomeni, da ima fiksno zmogljivost. Če povpraševanje preseže ponudbo, pride do zavračanja rezervacij in posledično do izgubljenega prihodka,
- neobstoynost in kratkotrajnost storitev nam povesta, da postelj oziroma nočitev v apartmajih ne moremo uskladiščiti. Neprodan apartma je torej za vedno izgubljen,
- neenakomerno povpraševanje oziroma občutno nihanje povpraševanja je pri hotelih lahko zelo izrazito. Za hotele ob obali je največ povpraševanja v poletnem, za hotele na smučiščih pa v zimskem času. Hoteli se z neenakomernim povpraševanjem soočajo različno. Primer v moji zaključni strokovni nalogi kaže, da so apartmaji v poletnem času in času novoletnih praznikov polno zasedeni, medtem ko v ostalih dnevih leta beležijo polovično zasedenost,

- gost, ki želi prenočiti, ni pripravljen čakati na svojo storitev. Govorimo o nemudnosti storitev. Aktivnosti v hotelih in pri ponudnikih nočitev morajo biti zato skrbno načrtovane,
- živa delovna sila je v hotelih in pri ponudnikih nočitev nepogrešljiva in nenadomestljiva, delo samo pa je zelo intenzivno. Vse to pa vodi v visoke stroške dela,
- lokacija je za hotele in ponudnike nočitev ključnega pomena. Apartmaji se morajo nahajati na krajih, kjer obstaja povpraševanje po njih in kjer se storitve tudi trošijo. Takšne lokacije pa so povezane z visokimi stroški pridobitve zemljišča in tudi delovne sile. V mojem obravnavanem primeru apartmaji stojijo ob regionalni cesti Kranj–Jezerško v smeri proti Avstriji, v bližini mesta Kranj, letališča Jožeta Pučnika in smučišča Krvavec. Omenjena lokacija je za turiste priročna in zato zelo zanimiva,
- večina gostinskih podjetij je majhnih, relativna majhnost podjetij pa težje pritegne visoko usposobljene kadre. Tudi moje obravnavano podjetje je zelo majhno in bi bilo lahko v prihodnosti podhranjeno glede pomanjkanja ustrezne delovne sile,
- za izgradnjo apartmajev potrebujemo velik investicijski kapital, ki se nanaša na zemljišča, infrastrukturo in zgradbe. Kapitalska intenzivnost lahko podjetjem predstavlja večji problem,
- proizvodnja in potrošnja sta v hotelskih podjetjih združeni. Koriščenje najema apartmaja poteka na kraju, kjer se le-ta oddaja,
- v gostinskih podjetjih velik delež celotnih stroškov predstavljajo stalni stroški. Ti so stalni, ne glede na to, ali imamo polno zasedene apartmaje ali pa so le-ti prazni. Stalni stroški so posledica narave poslovanja in značilnosti predvsem za nastanitveno gostinstvo. Za to je potrebnih precej osnovnih sredstev v obliki zgradb, zemljišč in opreme. Tu so še zavarovanje, delno tudi stroški plač zaposlenih, dostop do spleta, ogrevanje, energente itd. Spremenljivi (variabilni) stroški se spreminjajo glede na obseg prodaje. Med spremenljive stroške štejemo na primer strošek plač v tistem delu, ki nastane zaradi zaposlitve dodatnega osebja zaradi večje prodaje nočitev, stroški pranja in likanja perila, potrošnega materiala kot so toaletni papir, milo, geli za tuširanje, stroški čistilnih sredstev in podobno. Poleg stalnih in spremenljivih stroškov ima gostinsko podjetje tudi delno spremenljive stroške. To so tisti stroški, ki jih podjetje sicer ne bi imelo, če ne bi poslovalo. Primer za to vrsto stroškov so stroški plač, ki jih lahko delimo na minimalni ali zagotovljeni del in spremenljivi del v obliki stimulacije oziroma glede na delovno uspešnost, lahko tudi v obliki nadur v primeru bistvenega povečanja dela.

2 PREDSTAVITEV IZBRANEGA TURISTIČNEGA GOSTINSKEGA PODJETJA

Podjetje GVB, d.o.o., je bilo ustanovljeno marca 2008 z namenom gradnje nepremičnin za potrebe trga. S prihodom gospodarske krize in posledično zmanjšanjem obsega gradenj so se v podjetju odločili za spremembo poslovne poti. Zaradi dejstva, da ima podjetje v lasti dovolj veliko zemljišče na odlični legi, kjer že obstaja turistična infrastruktura, so se odločili za vstop v turizem.

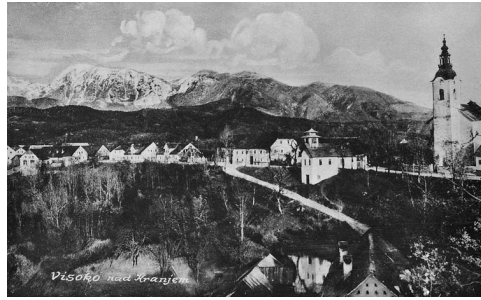
Sami apartmaji imajo odlično mikrolokacijo, saj so odmaknjeni od dnevnega hrupa, a še vedno ob regionalni cesti Kranj–Jezerško. Imajo lep razgled na okoliške hribe in gore. Okoli objektov je velik travnik z velikimi starimi orehi in jablanami starih avtentičnih sort, primeren tudi za organizacijo manjših družabnih dogodkov in piknikov na prostem. V neposredni bližini teče reka Kokra. Letališče Jožeta Pučnika je oddaljeno le 7 minut, mesto Kranj 5 minut, Krvavec pa 10 minut vožnje z avtomobilom.

Podjetje ima trenutno zaposlene štiri osebe za nedoločen čas, od katerih so trije družinski člani, ter tri osebe, ki delajo preko študentske napotnice. Ker gre za majhno družinsko podjetje, občasno na pomoč priskočita še dva družinska člana. V prihodnosti imajo namen zaposliti še vsaj eno dodatno osebo, ki ni družinski član.

V štirih hišah je osem studiev, velikih 30 m², in trije dvosobni apartmaji v velikosti 65 m² (v nadaljevanju bom za studie in apartmaje uporabljala izraz apartmaji). Vsi apartmaji so kategorizirani s tremi zvezdicami. Sedež podjetja, kjer so tudi obravnavani apartmaji, je na Visokem pri Kranju, v občini Šenčur.

Prostor, kjer se apartmaji nahajajo, ima bogato zgodovino in obenem zelo zanimivo zgodbo. Na tej lokaciji sta se preteklosti nahajala mlin in žaga s hišnim imenom Pri Fiku oz. po domače Pr' Fik. Samo ime je neznanega izvora, je pa prvič pisno omenjeno že leta 1827 v tedanjem katastru (Klinar, Železnikar, & Razvojna agencija Zgornje Gorenjske – v nadaljevanju RAGOR, 2013, stran 3–6). Slika 1 prikazuje staro razglednico Visokega med obema vojnama, kjer je dobro vidna tudi stara domačija, mlin in žaga Pr' Fik (na sliki spodaj, pod cerkvijo):

Slika 1: Stara razglednica Visokega med obema vojnama



Vir: K. Klinar, U. Železnikar, & RAGOR, Kako se pri vas reče? Hišna imena v naseljih Hotemaže, Luže, Milje, Olševsek, Srednja vas pri Šenčurju in Visoko, 2013, str. 4.

Mlin Pr' Fik je deloval vse do leta 1967, ko je tega leta na pustni torek, in sicer 14.02.1967, povodenj odnesla jez in delno zasula rapo (del vodotoka je bil speljan na pogonska mlinska kolesa). Mlinarji oz. upravljalci porečja reke Kokre pozneje niso nikoli obnovili jezu in dovodnega kanala, zato je vseh sedem mlinov ob tem delu reke Kokre, vključno s Fikovim mlinom, po več kot vsaj 150 letih aktivne uporabnosti prenehalo delovati. Objekti, v katerem je bil mlin, in ostanki rape so bili porušeni v letu 2014. Na istem mestu so bile zgrajene apartmajske hiše, ki arhitekturno in z uporabo avtentičnih materialov upoštevajo in spoštujejo zgodovinsko poreklo prostora, zato si prav gotovo zaslužijo, da še naprej uporabljajo naziv Pr' Fik.

Večji apartmaji imajo poleg dnevnega prostora s kaminom in kuhinje z jedilnim kotičkom še kopalnico s kadjo oziroma tušem in dve spalnici, ki imata vsaka po dve postelji. En apartma ima tudi zasebno teraso z razgledom na hribe in bližnjo reko Kokro. Apartmaji sprejmejo do šest odraslih oseb in so polno opremljeni z vsemi kuhinjskimi pripomočki, posteljnino, kopalniškimi potrebščinami in dodatnimi brisačami. Oprema je nova in v istem slogu. Vsak apartma ima na voljo tudi brezplačno parkirišče. Na Sliki 2 vidimo primer opreme enega od apartmajev:

Slika 2: Slika prostora enega od apartmajev Pr' Fik

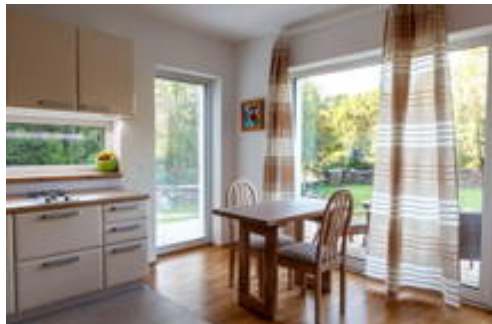


Vir: GVB, d. o. o., Strategija razvoja turistične dejavnosti Pr' Fik (interno gradivo), 2015.

Manjši apartmaji oziroma studii so enosobni prostori z zakonsko posteljo in zofo, ki se lahko spremeni v pomožno ležišče za dve osebi. V kopalnici se nahaja tuš, vsak studio pa ima zasebno teraso z razgledom na hribe in bližnjo reko Kokro. Studii sprejmejo do največ štiri odrasle osebe in so polno opremljeni z vsemi kuhinjskimi pripomočki, posteljnino, kopalniškimi potrebščinami in dodatnimi brisačami. Oprema je nova in v istem slogu. Vsak studio ima na voljo brezplačno parkirišče.

Za apartmaje je značilno, da sta spalni in bivalni del ločena ter da so večji od večine eno in dvoposteljnih hotelskih sob. Običajno so na voljo tudi kuhinjske niše (Lebe, Fuchs, Mundt, & Zollondz, 2012, str. 719). »Studio je enosobna nastanitvena enota z možnostjo priprave hrane in s spalnico v istem prostoru, s kopalnico in straniščem, ki je namenjen za bivanje do dveh oseb« (Pravilnik o minimalnih tehničnih pogojih in o obsegu storitev za opravljanje gostinske dejavnosti, Ur.l. RS, št. 35/2017). Na Sliki 3 vidimo primer opreme enega od studiev.

Slika 3: Slika prostora enega od studiev Pr' Fik



Vir: GVB, d. o. o., Strategija razvoja turistične dejavnosti Pr' Fik (interno gradivo), 2015.

Gostje lahko brezplačno uporabljajo kolesa ter pralni in sušilni stroj. Podjetje ima v prihodnosti v načrtu dodati še savno ter vročo kopel. V prihodnosti se podjetje želi povezati z lokalnimi gostinci, s katerimi bi svojo ponudbo lahko razširili še na ponudbo zajtrkov. V apartmajih bi ponujali kozmetiko lokalnih obrtnikov, razstavljali umetniška dela lokalnih umetnikov, organizirali bralne koticke, idr.

Uporabniki storitev (najema turističnih kapacitet v apartmajih) so in bodo večinoma družine z otroki, pari brez otrok, skupine, redkeje posamezniki. Gostje so v zimskem obdobju večinoma smučarji, v spomladanskem in zgodnje poletnem ter jesenskem obdobju pohodniki, poleti pa dopustniki, ki ali apartmaje najamejo kot bazno nastanitev z namenom potepanja po Sloveniji in okoliških državah ali kot tranzitni gostje, ki prespijo le kakšno noč na poti na slovensko oziroma hrvaško morje. Zaradi bližine mesta Kranj, v katerem se skozi celo leto zgodi veliko športnih prireditev, je precej gostov povezanih tudi s športnimi dogodki.

3 PREDSTAVITEV KONKURENCE

Obraavnano podjetje v svojem bližjem okolišu razen enega, nima prave konkurence, saj nudi apartmaje in studije, medtem ko so v okolici v ponudbi večinoma zasebne in hotelske sobe oziroma nočitve z zajtrkom ali brez njega. Odločiti se je bilo treba, ali za primerjalno analizo uporabiti tudi podatke ponudnikov sob ali pa razširiti območje iskanja primerljivih apartmajev. Odločila sem se za slednje. Krog iskanja konkurentov sem razširila na območje 8 km zračne linije od letališča Jožeta Pučnika v smeri proti smučišču Krvavec in protokolarnem objektu Brdo. Našla sem dvanajst ponudnikov podobno kategoriziranih in opremljenih apartmajev in studiev. Nekatere apartmaje oddajajo zasebniki – sobodajalci, nekatere pa podjetja (podjetniki). Ponudniki apartmajev, ki so na ali ob smučišču Krvavec, zaradi svoje izrazite sezonske ponudbe niso vključeni.

3.1 Podeželski apartma s pogledom na gore (angl. *Rural Apartment with mountain views*), Trata pri Velesovem

Apartment oddaja zasebnik, ki ga oglašuje le na portalu Airbnb. Apartma ima dve spalnici s po dvema posteljama in v njem lahko bivajo do štiri odrasle osebe. Apartma ima tudi teraso. Je blizu smučišča Krvavec, od letališča Jožeta Pučnika pa je oddaljen 4,5 km. Svojim gostom nudijo brezplačno parkirišče, zajtrk ni vključen v ceno.

Najem apartmaja za štiri osebe preko portala Airbnb stane 50,00 evrov na noč, minimalni čas najema je tri noči. Preko Airbnb turisti plačajo še 28,00 evrov za čiščenje, ki se zaračuna le enkrat, ne glede na čas bivanja. Gost posredniku Airbnb plača še dodatnih 21,00 evrov stroškov storitve (angl. *service fee*). Airbnb nudi 24 urno podporo vse dni v letu, zato le-ta zaračunava tudi stroške storitev. Gostje ob prihodu v apartma plačajo tudi 228,00 evrov varščine, ki jo ob odhodu, v kolikor ni večjih poškodb, dobijo vrnjeno. Na Sliki 4 je prikazan Podeželski apartma s pogledom na gore.

Slika 4: Podeželski apartma s pogledom na gore, Trata pri Velesovem



Vir: Airbnb, Inc., Rural Apartments with mountain views, b.l.

3.2 Layerjeva umetniška rezidenca (angl. *Layer's art Residences*), Kranj

Lastniki Apartma Suito 2 oglašujejo na svoji spletni strani in na spletni strani Booking.com. Gre za duplex v mansardi Layerjeve hiše v Kranju in sprejme do tri oziroma štiri odrasle osebe. Zajtrk je vštet v ceno, svojega parkirišča pa nimajo, saj Layerjeva hiša stoji v starem delu mesta Kranja. Gostje morajo parkirati v bližnji parkirni hiši. V stavbi imajo še kavarno in umetniško galerijo, od letališča Jožeta Pučnika pa so oddaljeni 8,7 km.

Cena najema na noč za tri osebe preko njihove spletne strani in preko Booking.com znaša 59,00 evrov. Slika 5 prikazuje primer apartmaja suite v Layerjevi hiši.

Slika 5: Layerjeva umetniška rezidenca, Kranj



Vir: Booking.com B.V., Layer's Art Residences, b.l.f.

3.3 Apartmaji Kepic (angl. *Apartments Kepic*), Zgornji Brnik

Lastniki apartma oglašujejo na več portalih. Apartma ima dve spalnici z zakonsko posteljo in sprejme do pet odraslih oseb. Zajtrk ni vštet v ceno, a si ga gostje za lahko naročijo ob doplačilu. Parkiranje za goste je brezplačno, prav tako imajo gostje na voljo brezplačen WiFi dostop do spleta. Od letališča so oddaljeni 2,4 km in zato zelo zanimivi za goste, ki čakajo na letalo in morajo nekje prespati.

Preko Booking.com lahko do štirje gosti najamejo ta apartma za 90,00 evrov na noč, brez dodatnih stroškov. Apartmaji Kepic isti apartma oddajajo tudi preko svoje spletne strani, in sicer za 85,00 evrov na noč za štiri odrasle osebe. Slika 6 prikazuje primer apartmaja ponudnikov Sobe in apartmaji Kepic.

Slika 6: Sobe in apartmaji Kepic, Zgornji Brnik



Vir: Booking.com B.V., Apartments Kepic, b.l.d.

3.4 Penzion Vodnik, Adergas

Penzion stoji na robu vasi Adergas. Poleg sob in apartmaja imajo tudi restavracijo in večji prostor za razne dogodke. Apartma ima eno spalnico z zakonsko posteljo in pogradom. Sprejme do štiri odrasle osebe. Zajtrk ni vštet v ceno, a ga gostje lahko naročijo ob doplačilu 5,00 evrov na osebo. Gostje parkirajo brezplačno. V ponudbi imajo ponudniki zapisano, da svojim gostom v apartmaju nudijo tudi prenosni računalnik, pralni stroj in savno.

Penzion Vodnik se oglašuje na več portalih, pri vseh pa imajo enako ceno. Primer apartmaja Penziona Vodnik je prikazan na Sliki 7.

Slika 7: Penzion Vodnik, Adergas



Vir: Booking.com B.V., Penzion Vodnik, b.l.g.

3.5 Hostel Mamina Hiša (angl. *Hostel Mammass House*), Cerklje na Gorenjskem

Hostel Mamina Hiša leži v središču Cerkelj na Gorenjskem in je zelo blizu smučišča Krvavec, trgovin in lokalov. Od letališča je oddaljen 4 km. apartma pa sprejme do pet

odraslih oseb. Zajtrk ni vštet v ceno, a ga gosti lahko dobijo ob doplačilu. Parkiranje je brezplačno, gostje pa lahko uporabljajo tudi brezplačni dostop do spleta.

Hostel Mamina Hiša se oglašuje na več portalih, oglaševana cena storitve pa je povsod enaka. Rezervacije na njihovi spletni strani so povezane s posrednikom Booking.com. Dodatnega popusta za tedenski najem apartmaja ni. Primer apartmaja ponudnika Hostel Mamina hiša je prikazan na Sliki 8.

Slika 8: Hostel Mamina Hiša, Cerklje na Gorenjskem



Vir: Booking.com B.V., Hostel Mammass House, b.l.e.

3.6 Sobe in apartmaji Jana (angl. *Rooms & Apartments Jana*), Vopovlje

Apartmenti in sobe Jana se oglašujejo na več portalih. Apartmaji so od letališča oddaljeni 3 km. Apartma sprejme do tri odrasle osebe, cena najema apartmaja za tri osebe pa preko Booking.com znaša 56,00 evrov, vendar je to ponudba brez zajtrka. Zajtrk je mogoče dobiti ob doplačilu za 5,00 evrov na osebo na noč. Slika 9 prikazuje primer apartmaja ponudnika Sobe in apartmaji Jana.

Slika 9: Sobe in apartmaji Jana, Vopovlje



Vir: Booking.com B.V., Rooms & Apartments Jana, b.l.i.

3.7 Hiša za goste na sončni strani Alp (angl. *Guest house on the sunny side of the Alps*), Hotemaže

Gre za apartma v leseni hiški na kmetiji v vasi Hotemaže, na kmetiji pa se nahaja tudi ribnik. Apartma ima dve spalnici in sprejme do pet odraslih oseb. Tržijo se samo preko Airbnb. Njihova cena najema znaša 68,00 evrov na noč, prišteti je treba še Airbnbjevo provizijo v višini 14,00 evrov. Znesek najema tako znaša 82,00 evrov na noč. Minimalna doba bivanja je dva dni, ponudnik pa zaračuna tudi stroške čiščenja v višini 35,00 evrov.

3.8 Reka jama / 90m² (4–6) polklet, dobrodošle domače živali (angl. *River Cave/90m² (4–6) semi-basement, pets welcome*), Visoko

Polkletni apartma sprejme do šest oseb in ima dve spalnici. Tržijo se samo preko Airbnb. Njihova cena najema znaša 69,00 evrov, prišteti pa je treba še dodatne stroške provizije v višini 17,00 evrov, ki jih pa gost plača posredniku Airbnb. Ponudnik zaračuna tudi stroške čiščenja v višini 35,00 evrov.

3.9 Apartma Cukr (angl. *Apartment Cukr*), Kranj

Apartment svojim gostom ponuja lep razgled na mesto Kranj. Sprejme do šest odraslih oseb, gostom pa je na voljo tudi brezplačno parkirno mesto. Apartma tržijo preko več spletnih posrednikov prenočitvenih kapacitet. Znesek najema apartmaja za eno noč preko Booking.com znaša 110,00 evrov, minimalni čas bivanja pa je dva dni. Primer apartmaja Cukr je prikazan na Sliki 10.

Slika 10: Apartma Cukr, Kranj



Vir: Booking.com B.V., Apartment Cukr, b.l.b.

3.10 Apartma Avio (angl. *Apartments Avio*), Zgornji Brnik

Apartment ima eno spalnico z zakonsko posteljo. Sprejme do štiri odrasle osebe, gostje pa parkirajo brezplačno. Poleg apartmaja imajo tudi kavarno in trgovino. Apartma tržijo preko

več spletnih posrednikov prenočitvenih kapacitet. Cena za najem apartmaja znaša 65,00 evrov, in sicer tako preko Booking.com kot tudi preko Airbnb. Zajtrk v ceno ni vštet, vendar ga lahko gostje naročijo ob doplačilu 5,00 evrov na osebo. Na Sliki 11 je prikazan primer apartmaja Avio.

Slika 11: Apartma Avio, Zgornji Brnik



Vir: Booking.com B.V., Apartments Avio, b.l.c.

3.11 Apartmaji Seljak, Preddvor

Apartmaji Seljak ležijo v središču kraja Preddvor in so eni redkih ponudnikov na tem območju. Apartma ima dve spalnici in sprejme do sedem odraslih oseb. Apartmaje tržijo preko Booking.com, svojo spletno stran imajo še v pripravi. Cena za najem apartmaja za štiri osebe znaša 60,00 evrov. Na Sliki 12 je prikazan primer apartmaja ponudnika Apartmaji Seljak.

Slika 12: Apartmaji Seljak, Preddvor



Vir: Booking.com B.V., Apartmaji Seljak, b.l.a.

3.12 Studio apartma Sedmi mlin (angl. *7th Mill studio apartment*), Visoko

V tem kompleksu se oddajata dva studijska apartmaja in sta v neposredni bližini apartmajev našega obravnavanega podjetja. Ponudnik teh apartmajev je tudi največji konkurent podjetju GVB, d. o. o., in sicer tako po kakovosti apartmajev kot tudi cenovno. Apartma sprejme do štiri odrasle osebe za ceno 65,00 evrov preko Booking.com oziroma za 80,00 evrov preko Airbnb, s tem da je pri ceni na Airbnb treba prišteti še stroške provizije v višini 13,00 evrov. Primer studio apartmaja Sedmi mlin je prikazan na Sliki 13.

Slika 13: Studio apartma Sedmi mlin, Visoko



Vir: Booking.com B.V., 7th Mill studio apartment, b.l.j.

V Tabeli 1 so izpisani vsi prej omenjeni ponudniki apartmajev, število oseb v apartmajih ter njihove povprečne cene na enoto ob polni zasedenosti apartmaja na dan bivanja 10.10.2018. Poleg je zapisana tudi morebitna pristojbina za čiščenje, ki jo nekateri ponudniki apartmajev lahko zaračunajo preko Airbnb. V nadaljevanju je izračunana tudi povprečna cena vseh izbranih dvanajst apartmajev. Apartmaje njihovi lastniki oddajajo preko različnih ponudnikov in imajo tudi različne cene glede na ponudnika.

Tabela 1: Primerjava cen na enoto za 3 do 4 osebe, na dan prihoda 10.10.2018

Naziv enote	Kraj	Število oseb v enoti	Povprečna cena na enoto na dan 10.10.2018 v evrih	Od tega pristojbina za čiščenje (preko Airbnb) v evrih
Studio apartma Sedmi mlin	Visoko	4	79,00	-
Apartmaji Seljak	Preddvor	4	60,00	-
Apartmaji Avio	Zgornji Brnik	4	65,00	-
Apartmaji Cukr	Kranj	4	110,00	-

se nadaljuje

Tabela 1: Primerjava cen na enoto za 3 do 4 osebe, na dan prihoda 10.10.2018 (nad.)

Reka Jama /90m ² (4-6) polklet, živali dobrodošle	Visoko	4	97,30	35,00
Hiška za goste na sončni strani Alp	Hotemaže	4	99,50	17,50
Hostel Mamina Hiša	Cerklje na Gorenjskem	4	93,00	-
Podeželski apartma s pogledom na gore	Trata pri Velesovem	4	62,78	9,33
Layerjeva umetniška rezidenca	Kranj	3	59,00	-
Apartmaji Kepic	Zgornji Brnik	4	87,50	-
Sobe in apartmaji Jana	Vopovlje	4	56,00	-
Penzion Vodnik	Adergas	4	60,00	-
Povprečje izbranih apartmajev		3,83	77,42	

4 OBLIKOVANJE CEN NOČITEV

Oblikovanje cen v praksi poteka različno. Podjetje lahko postavi ceno po lastni presoji, glede na konkurenco ali pa glede na stroške in načrtovan dobiček. Če želimo profesionalno izračunati prodajno ceno posameznega apartmaja, moramo upoštevati več dejavnikov. Poznati in upoštevati moramo stroške poslovanja, cilje podjetja, pričakovanja potencialnih gostov ter tudi cene podobnih storitev pri naših konkurentih. Ceno lahko določimo tudi glede na sezono. V našem primeru je največ zanimanja za najem apartmajev v poletnem času ter na silvestrovo in čez zimo, ko v bližini obratuje smučišče Krvavec.

Cena produkta sicer ni edini dejavnik, na podlagi katerega se kupci odločajo, a je mogoče najbolj kritična. Kupci že na podlagi cene umestijo storitev in določijo svoje zahteve in pričakovanja. »To pomeni, da potrošnik primerja količino denarja, ki jo plača, s kakovostjo in količino turističnih storitev, ki jih dobi.« (Mihalič & Planina, 2002, str. 139). Je pa tudi cena tista, ki jo je mogoče najbolj prilagajati glede na povpraševanje in ponudbo, še zlasti sedaj, ko ponudniki spletnih rezervacijskih programov omogočajo dnevno prilagajanje cen glede na zasedenost in ponudbo v okolici ter glede na pripravljenost plačevanja provizij hotelirjev.

Kupcu mora biti prodajna cena zanimiva in ga pritegniti, obenem pa še vedno dovolj visoka, da pokrije stroške ponudnika in ustvari želeni dobiček.

V tej nalogi bomo ceno storitve oblikovali v dveh korakih. Najprej bomo pripravili izračun stroškovne cene, nato pa še končno prodajno ceno. V nadaljevanju bomo izračunano končno prodajno ceno primerjali s konkurenco. V primeru, da bo naša izračunana cena

odstopala od cene primerljivih konkurentov, bo naše obravnavano podjetje cene prilagodilo.

»Kalkuliranje stroškovne cene je prvi korak k oblikovanju prodajne cene. V tem koraku izračunamo stroške na enoto storitve. Če le-tem dodamo še dobiček na enoto, dobimo prodajno ceno brez prometnega davka. Le-tej prištejemo prometni davek in dobimo končno prodajno ceno z prometnim davkom.« (Mihalič & Planina, 2002, str. 233). S 01.07.1999 je prometni davek zamenjan z davkom na dodano vrednost – v nadaljevanju DDV.

4.1 Kalkuliranje in oblikovanje kalkulativne cene – kalkulativna cena I

Za oblikovanje cene moramo poznati tudi stroške. Celotne stroške lahko izračunamo na dva načina: s seštevkom neposrednih in posrednih stroškov ali s seštevkom stalnih in spremenljivih stroškov, vendar se pristop izračunavanja celotnih stroškov s stalnimi stroški v gostinstvu redkeje uporablja, saj je težje ugotoviti višino posrednih stroškov, zato se v gostinstvu največkrat uporablja metoda izračunavanja stroškov, ki se nanaša le na stalne stroške. S prodajno ceno želimo pokriti tudi spremenljive stroške.

Neposredni stroški se v gostinstvu lahko določijo le za pijače in jedi. »Pri nočitvah teh stroškov ne moremo ugotavljati, saj nimamo materializiranega stroškovnega nosilca, ki bi ga lahko izrazili v obliki nabavne vrednosti osnovnega predelovalnega materiala storitve.« (Mihalič & Planina, 2002, str. 237). Za nastanitveno gostinstvo je pomembnejša delitev stroškov na stalne in spremenljive stroške. Cenovno se lahko prilagaja glede na delež spremenljivih stroškov v celotnih stroških. Za kalkulativno ceno I potrebujemo podatek, kolikšni so spremenljivi stroški, kar je prikazano v enačbi (1):

$$\text{Kalkulativna cena I} = \frac{VC}{Q} \quad (1)$$

VC... spremenljivi stroški

Q.... količina storitev (enot)

»Tako izračunana cena pa ni celotna stroškovna cena storitve, je pa lahko spodnja meja, do katere je ekonomsko še smiselno spustiti prodajno ceno. Podjetja se te kalkulacije poslužujejo predvsem v času t. i. mrtve sezone (čas izven sezone) ali pa mogoče zaradi močne konkurence, vendar pa ta ne omogoča preživetja podjetja.« (Mihalič & Planina, 2002, str. 237).

Predvideni spremenljivi stroški apartmajev Pr' Fik znašajo 70.809,64 evrov letno. Predpostavili smo 60 % povprečno letno zasedenost apartmajev. Podjetje ima tri apartmaje in osem studiev, kar ob 60 % povprečni letni zasedenosti pomeni 2.409 enot na leto.

Kalkulativna cena I Pr' Fik = 70.809,64 evrov/2.409 enot = 29,39 evrov spremenljivih stroškov na enoto.

4.2 Kalkuliranje in oblikovanje prodajne cene – kalkulativna cena II

Po izračunu kalkulativne cene I nadaljujemo naš izračun prodajne cene s kalkulacijo kalkulativne cene II – v nadaljevanju KC II. V gostinstvu se za izračun uporabljata dve metodi: delilna metoda in metoda ekvivalentnih števil. KC II je stroškovna cena proizvoda, ki krije celotne stroške na proizvod.

4.2.1 Delilna metoda

»Delilno kalkulacijo za izračun stroškovne cene uporabljajo tista gostinska podjetja, ki proizvajajo oziroma nudijo le eno samo vrsto storitev ali proizvodov. Metoda je uporabna za enostavnejše nastanitvene objekte, ki oddajajo sobe ali ležišča enake kakovosti.« (Mihalič & Planina, 2002, str. 238) in je prikazana v enačbi (2):

$$KC II = TC/Q + PF/Q \quad (2)$$

TC... celotni stroški

PF.... profit oziroma dobiček

DDV... davek na dodano vrednost, v uporabi od 01.07.1999, prenovljen od 01.01.2007

Zgoraj dobljenemu znesku prištejemo še 9,5 % DDV in dobimo prodajno ceno z DDV. Nižja 9,5% stopnja DDV se uporablja za »dajanje nastanitvenih zmogljivosti v najem v hotelih in podobnih nastanitvenih obratih, vključno z nastanitvenimi zmogljivostmi v domovih in drugih nastanitvenih obratih ter oddajanje prostorov za šotore, prikolice in podobne premične objekte« (Zakon o davku na dodano vrednost (Ur.l. RS, št. 117/2006, v nadaljevanju ZDDV-1).

Celotni stroški v podjetju znašajo 156.929,64 evrov letno. Predpostavili smo, da ti celotni stroški pokrivajo 60 % povprečno letno zasedenost vseh enot. Ocenjujemo, da bi 10 % dobiček glede na celotne stroške zadovoljil lastnike.

Celotni stroški na enoto znašajo 156.929,64 evrov / 2.409 enot = 65,14 evrov. Da bi dobili KC II, moramo prišteti še želeni dobiček na enoto, ki znaša 15.692,96 evrov / 2.409 enot = 6,51 evrov. KC II brez DDV znaša 65,14 evrov + 6,51 evrov = 71,65 evrov. Ko tej ceni prištejemo še 9,5 % DDV, dobimo prodajno ceno na enoto 78,46 evrov. A ta cena zanemarja dejstvo, da niso vse enote enake kakovosti (apartmaji in studii). Za naš primer je tako primerna le kot primerjava za povprečno ceno na letni ravni, zato takšen izračun primerne prodajne cene ni primeren.

4.2.2 Metoda ekvivalentnih števil

Ta metoda se uporablja, kadar prenočitveno gostinsko podjetje nudi več istovrstnih storitev različne kakovosti (npr. oddajanje apartmajev kategoriziranih z dvema, tremi in štirimi zvezdicami oziroma po kakovosti opremljenosti, velikosti sobe, številu postelj in podobno).

Te metode se bom poslužila pri mojem primeru, saj podjetje oddaja dva različna produkta, ki se razlikujeta po velikosti, številu postelj in opremljenosti, in sicer apartmaje in studie, ki so v obeh primerih kategorizirani s tremi zvezdicami.

V Tabeli 2 je predstavljen izračun KC II z metodo ekvivalentnih števil.

Ob predvideni 60 % povprečni letni zasedenosti treh apartmajev in osmih studiev (skupaj enajst enot) pridemo do števila enot na posamezno leto, ki znaša 2.409. Od tega je 657 enot za apartmaje in 1.752 enot za studie. Faktor kakovosti je ročno določen, pri čemer le-ta za studie znaša 1,5 in za apartmaje 2. Če pomnožimo število enot v letu s faktorjem kakovosti, dobimo seštevek pogojne enote (le-te bomo potrebovali pri izračunu KC II na enoto).

Celotne stroške v višini 156.929,64 evrov razdelimo na dva dela: eno tretjino dodelimo trem apartmajem, saj so ti boljši po opremljenosti in po velikosti večji, ostali dve tretjini pa osmim studiem. Da dobimo KC II, celotne stroške delimo s pogojnimi enotami kar za apartmaje KC II brez DDV znaša 79,62 evrov na enoto, za studio pa 59,71 evrov. Ko tej ceni prištejemo še 9,5 % DDV, dobimo končno ceno za kupca/turista.

Z zgoraj izračunano ceno najema ob 60 % povprečni letni zasedenosti pokrijemo celotne stroške podjetja.

Tabela 2: Kalkulativna cena II nočitve v evrih

Kategorija enote	Število enot	Stopnja izkoriščenosti (predvideno) v %	Število enot v letu	Faktor kakovosti	Pogojne enote	TC/kategorijo v evrih	KC II enote brez DDV v evrih	KC II enote z DDV v evrih
Apartma	3	60	657	2	1.314	52.309,88	79,62	87,18
Studio	8	60	1.752	1,5	2.628	104.619,76	59,71	65,39
Skupaj	11		2.409		3.942	156.929,64		

4.3 Metode oblikovanja cen

Obstajajo trije osnovni modeli oblikovanja cen (Mihalič & Planina, 2002, str. 240–246):

1. metoda oblikovanja cen stroški plus,
2. metoda oblikovanja cen s pribitkom ter
3. metoda oblikovanja cen glede na konkurente.

S prvo metodo oblikovanja cen stroški plus podjetje s prodajno ceno krije vse stroške in načrtovani dobiček.

Druga metoda oblikovanja cen s pribitkom se osredotoča le na spremenljivi ali neposredni del stroškov, obenem pa upošteva tudi stran povpraševanja, zato jo imenujemo tudi metoda oblikovanja cen glede na stroške in povpraševanje.

Zadnja in tretja metoda oblikovanja cen glede na konkurente se osredotoča na povpraševanje in zanemarja stroškovni vidik.

4.3.1 Metoda stroški plus

Ta metoda temelji na konceptu KC II oziroma na poznavanju celotnih stroškov storitev. Prodajna cena se po tej metodi oblikuje tako, da se na vse stroške prišteje še zeleni dobiček. Izračun te prodajne cene je prikazan v enačbi (3):

$$\text{Prodajna cena} = TC/Q + PF/Q \quad (3)$$

»Metoda ni tržno usmerjena, njena uporaba je matematična in ne upošteva tako potrošnika kot tudi konkurence. Upošteva samo stroškovni vidik oblikovanja cen.« (Mihalič & Planina, 2002, str. 242).

Za gostinsko podjetje predstavlja ta metoda neko varnost saj zagotavlja kritje stroškov in dolgoročno dobičkonosnost. Zelo podobna je delilni metodi, za katero smo že ugotovili, da za naše podjetje ni primerna, zato nisem pripravila nobenega primera izračuna.

4.3.2 Metoda pribitka ali marže

Na izbrano osnovo se v določenem odstotku k tej osnovi prišteje znesek pribitka (marže), za katerega podjetje meni, da ga povpraševanje še prenese. Tako oblikovanje cene upošteva povpraševanje in deloma tudi stroške. Metoda omogoča variabilnost cen, a obstaja nevarnost, da s pribitkom podjetje ne pokrije vseh stalnih stroškov in ne ustvari dobička.

Določanje stopnje pribitka: teoretično bi enotno stopnjo pribitka za vse storitve podjetja lahko izračunali po naslednjem obrazcu (4) in (5):

$$\text{Izračun stopnje pribitka z variabilnimi stroški} = \frac{VC + \text{planirani PF}}{FC} * 100 \quad (4)$$

$$\text{Izračun stopnje pribitka glede na celotni prihodek} = \frac{TR \text{ brez DDV} - FC}{FC} * 100 \quad (5)$$

VC... variabilni (spremenljivi) stroški

PF... dobiček

FC ... fiksni (stalni) stroški

TRcelotni prihodek

Ta metoda upošteva tržne razmere, zato se ta način pogosto uporablja retrogradno (za nazaj). Ko podjetje ugotovi, kakšna bi bila primerna prodajna cena, za nazaj izračuna ustvarjeno stopnjo pribitka in tako ugotavlja, ali je bila le-ta primerna, dovolj visoka za kritje spremenljivih stroškov in ali je prinesla želeni dobiček ali ne. Če je podjetje pri nekih produktih postavilo prenizko stopnjo marže, mora zato pri drugih postaviti toliko višjo ceno, če seveda želi nadomestiti izgubljeni prihodek.

Letni variabilni stroški podjetja znašajo 70.809,64 evrov, katerim prištejemo še planirani dobiček v višini 15.692,96 evrov in dobimo znesek 86.502,60 evrov. Tega delimo z zneskom letnih fiksnih stroškov 86.120,00 evrov. Stopnja pribitka z variabilnimi stroški znaša 100,44 oziroma 0,44 %, kar pomeni, da je podjetje postavilo pravo ceno, če želi pokrivati vse variabilne stroški in hkrati zagotoviti načrtovani 10 % dobiček.

Pri drugem delu formule od celotnih letnih prihodkov brez DDV 183.161,83 evrov odštejemo letne fiksne stroške v višini 86.120,00 evrov. Dobimo znesek 97.041,83 evrov in le-tega delimo z zneskom letnih fiksnih stroškov. Stopnja pribitka glede na celotni prihodek znaša 112,68 oziroma 12,68 %, kar pomeni, da podjetje pokriva fiksne stroške in dosega želeni dobiček.

4.3.3 Metoda oblikovanja cen glede na konkurente

Metoda je tržno usmerjena. Cene se oblikujejo glede na razmere na trgu, stroški pa se tem razmeram prilagajajo. Pri tej metodi mora imeti podjetje, če želi ustvarjati dobiček, možnost vplivanja na stroške poslovanja podjetja, kar pa je za nastanitveno gostinstvo manj možno.

Nevarnost pri tej metodi je zniževanje kakovosti storitve zaradi zniževanja stroškov, kar se lahko kaže v padcu povpraševanja in se negativno odrazi na uspešnosti poslovanja.

Prednost metode je tržna usmerjenost in elastičnost glede na povpraševanje.

Podatki o cenah konkurentov so razvidni v tabeli 1. Izračunane so njihove povprečne cene na dan 10.10.2018 glede na oglaševane cene preko različnih spletnih posrednikov. Tako ima od konkurentov najvišjo ceno najema apartmaja Apartma Cukr v Kranju, in sicer 110,00 evrov, najnižjo, 56,00 evrov, pa Sobe in apartmaji Jana v Vopovljah. Izračunana povprečna cena izbranih dvanajstih konkurentov znaša 77,42 evrov, kar je še vedno malenkost nižja od oglaševane cene mojega obravnavanega podjetja. Le-ta znaša 76,50 evrov za štiri osebe na noč, in sicer na dan 10.10.2018.

4.4 Izbira metode oblikovanja cene

Naloga ni lahka in v praksi se največkrat uporablja kombinacija vseh treh glavnih metod. Da bi lahko izračunali ceno enote, moramo iti po korakih (Mihalič & Planina, 2002, str. 251):

1. ugotoviti želeni prihodek od prodaje enote. Le-ta je odvisen od višine vloženega kapitala in stroškov poslovanja;
2. ugotoviti povprečni prihodek na enoto – določimo povprečno ceno enote, ki bi pokrivala sprejemljivo stopnjo dobička na lastniški kapital. Do podatka pridemo z uporabo Hubbartove formule, v kateri prihodke od prodaje enot delimo s številom enot za prodajo in številom dni, ko enote prodajamo. Ta cena ni enaka dejanski prodajni ceni, so pa v izračunu upoštevani vsi predvideni stroški in ustvarjeni dobiček (vsebovan je v celotnem prihodu od prodaje enot). Za dejansko ceno je treba upoštevati še kakovost enot. Če bo podjetje v povprečju prodajalo po izračunani povprečni planirani ceni, bo pokrilo stroške in ustvarilo načrtovani dobiček;
3. upoštevati različno zasedenost kapacitet in različno kakovost enot (naše obravnavano podjetje nudi apartmaje in studie, ki so različno veliki, vse enote pa so kategorizirane z enakim številom zvezdic);
4. večina hotelov ima enoposteljne in dvoposteljne sobe. Tudi če so cene oblikovane za sobo (ne na osebo), se cena dvoposteljne sobe razlikuje glede na zasedenost (ene ali obeh postelj).

Glede na konkurenco je za oblikovanje cen apartmajev Pr' Fik najbolj smotrna uporaba metode ekvivalentnih števil skupaj s kombinacijo metode oblikovanja cen.

Prvi del oblikovanja cene upošteva dejstvo, da ima podjetje več različnih enot, ki jih prodaja po različnih cenah. S prodajno ceno, izračunano s to metodo, podjetje ob doseženi predvideni zasedenosti pokriva svoje celotne stroške. Drugi del oblikovanja cene poskrbi, da podjetje s ponujeno ceno ne bo preveč izstopalo navzgor ali navzdol glede na svoje konkurente v okolici.

5 OBLIKOVANJE PRODAJNE CENE IN ANALIZA KONKURENCE

Po metodi ekvivalentnih števil znaša izračunana cena 87,18 evrov z DDV (79,62 evrov brez DDV) za apartma in 65,39 evrov z DDV (59,71 evrov brez DDV) za studio, ob predpostavki, da v obeh enotah spijo v povprečju po štiri osebe.

Trenutna oglaševana cena enote apartmajev in studiev Pr' Fik za dan 10.10.2018 znaša 76,50 evrov za studio in 104,50 evrov za apartma (v cenah je že vključen DDV).

Po izračunu v tabeli 1 znaša povprečna cena enote pri dvanajstih konkurentih na dan 10.10.2018 77,42 evrov za apartma, ki v povprečju sprejme 3,83 oseb, kar pomeni, da so cene enot studiev Pr' Fik na isti obravnavani dan nižje za 0,92 evrov, cene enot apartmajev pa višje za 27,08 evrov glede na obravnavano konkurenco.

Cena enot studiev je približno enaka kot pri konkurenci in je ni potrebno spreminjati. Čeprav je cena apartmajev višja kot pri konkurenci, pa glede na izračun cene po metodi ekvivalentnih števil podjetje ne sme oziroma ne more nižati cen teh enot, saj drugače ne bi več pokrivalo celotnih stroškov na enoto.

6 OMEJITVE RAZISKAVE

V našem primeru imamo različne cene enot, če v njem bivata le dve oziroma več oseb, kar pa ni upoštevano v nalogi. Zaradi lažjega izračuna prodajne cene je postavljena cena v našem primeru za štiri osebe tako v apartmajih kot tudi v studiih, torej v vseh enotah. Dejansko je za studio postavljena in oglaševana nižja osnovna cena za dve osebi in nato za vsako dodatno osebo doplačilo dodatnih 6,00 evrov (v studiu sta možni še dve dodatni osebi, skupaj do štiri osebe). Prav tako je za apartmaje postavljena ena cena za do štiri osebe, nato vsaka dodatna oseba doplača 6,00 evrov (v apartmaju lahko dodatno spita še do dve osebi, skupaj torej do šest oseb).

Obenem se ponudba obravnavanega podjetja GVB, d.o.o., precej razlikuje glede na ponudbo konkurence. Velika razlika je že v geografski legi samih apartmajih, ki je pri teh apartmajih unikatna in kot taka velika dodana vrednost. Isto lego in primerljivo ponudbo ima le en konkurent, in sicer studio apartma Sedmi mlin.

Podjetje dodatno zaračuna še hišnega ljubljjenčka, in sicer 6,00 evrov na noč na ljubljjenčka.

SKLEP

Namen moje zaključne strokovne naloge je bil predstaviti kalkuliranje in oblikovanje prodajne cene najema apartmaja v podjetju GVB, d.o.o., in pridobiti pregled nad cenami konkurentov.

Cilj naloge je bil ugotoviti, ali ima obravnavano podjetje primerno oziroma primerljivo ceno glede na ponudbo in cene konkurentov.

Predvidevala sem, da se bo glede na konkurente najbolj obnesla metoda oblikovanja cene. Ob pregledu različnih načinov kalkulacij prodajnih cen se je za najbolj primerno metodo oblikovanja cen izkazala metoda ekvivalentnih števil, s katero podjetje pokriva celotne stroške ob doseženi določeni predvideni zasedenosti. Izračunala sem, da bi podjetje po metodi ekvivalentnih števil svoje apartmaje morale prodajati za vsaj 65,39 evrov z DDV za manjši studio ter po 87,18 evrov z DDV za večji apartma.

Za analizo posameznih konkurentov za podoben produkt sem uporabila podatke, ki sem jih našla na spletu, predvsem na spletnih portalih za rezervacijo kot sta Booking.com in AirBnb.com. Ko sem določila krog konkurentov in zbrala njihove cene podobnih produktov, sem prišla do podatka, kakšna je povprečna cena enote, in pripravila primerjavo cen obravnavanega podjetja ter konkurentov.

Ugotovila sem, da so cene obravnavanega podjetja konkurenčne in bistveno ne odstopajo od tistih, ki jih najdemo pri konkurenci. Za dan 10.10.2018 znaša povprečna cena najema apartmaja pri konkurenci 77,42 evrov na noč, pri obravnavanem podjetju pa na ta dan znaša 76,50 evrov za manjši studio oziroma 104,50 evrov za večji apartma.

Prišla sem do zaključka, da ima podjetje za studie podobno ceno kot konkurenca, medtem ko so apartmaji dražji. Vendar, ko naredimo izračun prodajne cene po metodi ekvivalentnih števil, pridemo do zaključka, da ima podjetje že sedaj cene zelo podobne izračunanim in da jih ne more nižati, glede na konkurenco pa jih ne more niti bistveno višati.

Trenutne cene enot bodo ob predvideni 60 % povprečni letni zasedenosti pokrivale celotne stroške. Če bo zasedenost še višja, pa podjetje lahko pričakuje tudi dobiček.

LITERATURA IN VIRI

1. Airbnb, Inc. (b.l.). *Rural Apartment with mountain views*. Najdeno 3. avgusta 2018 na spletnem naslovu <https://www.airbnb.com/rooms/7740236?location=Trata%20pri%20Velesovem%2C%20Kranj%2C%20Slovenia&s=SP5bLhqM>
2. Booking.com B.V. (b.l.a). *Apartment Seljak*. Najdeno 2. avgusta 2018 na spletnem naslovu https://www.booking.com/hotel/si/apartment-seljak.sl.html?aid=304142;label=gen173nr-1FCAEoggI46AdIM1gEaMsBiAEBmAEjuAEYyAEM2AEB6AEB-AELiAIBqAIE;sid=302ae1694eb9c6cd680835d816127c85;all_sr_blocks=276151501_106688686_7_2_0;checkin=2018-10-10;checkout=2018-10-11;dest_id=-92954;dest_type=city;dist=0;group_adults=2;hapos=1;highlighted_blocks=276151501_106688686_7_2_0;hpos=1;room1=A%2CA;sb_price_type=total;sr_order=popularity;sreepoch=1546860369;srpvid=51a250680aad02a8;type=total;ucfs=1&#hotelTmpl
3. Booking.com B.V. (b.l.b), *Apartment Cukr*. Najdeno 3. avgusta 2018 na spletnem naslovu https://www.booking.com/hotel/si/apartment-cukr.sl.html?label=gen173nr-1FCAEoggJCAIhYSDNYBGjLAYgBAZgBI8IBA2FibsgBDNgBAegBAfgBC5ICAXmoAgQ;sid=78ec5856d6bd67cec8d5761472646138;dest_id=-85671;dest_type=city;dist=0;group_adults=2;hapos=1;hpos=1;room1=A%2CA;sb_price_type=total;sreepoch=1537136969;srfid=e132fd93a2ff9377bc2124acac077e32fb76d71fX1;srpvid=56679e24fd770089;type=total;ucfs=1&#hotelTmpl
4. Booking.com B.V. (b.l.c), *Apartments Avio*. Najdeno 2. avgusta 2018 na spletnem naslovu https://www.booking.com/hotel/si/avio-brnik.sl.html?aid=304142;label=gen173nr-1FCAEoggI46AdIM1gEaMsBiAEBmAEjuAEYyAEM2AEB6AEB-AELiAIBqAIE;sid=302ae1694eb9c6cd680835d816127c85;all_sr_blocks=259560101_126362742_2_2_0;checkin=2018-10-10;checkout=2018-10-11;dest_id=-102108;dest_type=city;dist=0;group_adults=2;hapos=1;highlighted_blocks=259560101_126362742_2_2_0;hpos=1;room1=A%2CA;sb_price_type=total;sr_order=popularity;sreepoch=1546860068;srpvid=7b4e4fd182760207;type=total;ucfs=1&#hotelTmpl
5. Booking.com B.V. (b.l.d). *Apartments Kepic*. Najdeno 3. avgusta 2018 na spletnem naslovu https://www.booking.com/hotel/si/rooms-amp-apartments-kepic.sl.html?label=gen173nr-1FCAEoggJCAIhYSDNYBGjLAYgBAZgBI8IBA2FibsgBDNgBAegBAfgBC5ICAXmoAgQ;sid=78ec5856d6bd67cec8d5761472646138;dest_id=-77243;dest_type=city;dist=0;group_adults=2;hapos=1;hpos=1;room1=A%2CA;sb_price_type=total;sreepoch=1537135968;srfid=06ba43b8033247ce9b617b541ce861affc359f9dX1;srpvid=9a799c2f3fbb01e7;type=total;ucfs=1&#hotelTmpl
6. Booking.com B.V. (b.l.e). *Hostel Mamas House*. Najdeno 3. avgusta 2018 na spletnem naslovu <https://www.booking.com/hotel/si/hostel-mamas-house.sl.html?label=gen173nr->

- 1FCAEoggJCAIhYSDNYBGjLAYgBAZgBI8IBA2FibsgBDNgBAegBAfgBC5ICAXmoAgQ;sid=78ec5856d6bd67cec8d5761472646138;dest_id=-77243;dest_type=city;dist=0;group_adults=2;hapos=1;hpos=1;room1=A%2CA;sb_price_type=total;sreepoch=1537136752;srfid=ff8db26eac1041ae1c2ef6f433c3ac597d1bc9f8X1;srpvid=6adf9db705a800d5;type=total;ucfs=1&#hotelTmpl
7. Booking.com B.V. (b.l.f). *Layer's Art Residences*. Najdeno 3. avgusta 2018 na spletnem naslovu https://www.booking.com/hotel/si/layer-39-s-art-residences.sl.html?label=gen173nr-1FCAEoggJCAIhYSDNYBGjLAYgBAZgBI8IBA2FibsgBDNgBAegBAfgBC5ICAXmoAgQ;sid=78ec5856d6bd67cec8d5761472646138;dest_id=-85671;dest_type=city;dist=0;group_adults=2;hapos=1;hpos=1;room1=A%2CA;sb_price_type=total;sreepoch=1537136441;srfid=1cab59b810f31163c379471b59266ed540034f0eX1;srpvid=0cfa9d1cadd3005c;type=total;ucfs=1&#hotelTmpl
8. Booking.com B.V. (b.l.g). *Penzion Vodnik*. Najdeno 2. avgusta 2018 na spletnem naslovu https://www.booking.com/hotel/si/penzion-vodnik.sl.html?label=gen173nr-1FCAEoggJCAIhYSDNYBGjLAYgBAZgBI8IBA2FibsgBDNgBAegBAfgBC5ICAXmoAgQ;sid=78ec5856d6bd67cec8d5761472646138;dest_id=-77243;dest_type=city;dist=0;group_adults=2;hapos=1;hpos=1;room1=A%2CA;sb_price_type=total;sreepoch=1537136390;srfid=83b5bb294e181d5381b0845d2504b9ab26945934X1;srpvid=883d9d023d3c00f8;type=total;ucfs=1&#hotelTmpl
9. Booking.com B.V. (b.l.h). *PR`FIK Apartments*. Najdeno 2. avgusta 2018 na spletnem naslovu https://www.booking.com/hotel/si/pr-fik.sl.html?label=gen173nr-1FCAEoggJCAIhYSDNYBGjLAYgBAZgBI8IBA2FibsgBDNgBAegBAfgBC5ICAXmoAgQ;sid=78ec5856d6bd67cec8d5761472646138;dest_id=-85671;dest_type=city;dist=0;group_adults=2;hapos=1;hpos=1;room1=A%2CA;sb_price_type=total;sreepoch=1537136332;srfid=1c35a66fc6bb9a42922104485386e8e468ffadefX1;srpvid=3bf29ce690650074;type=total;ucfs=1&#hotelTmpl
10. Booking.com B.V. (b.l.i). *Rooms & Apartments Jana*. Najdeno 3. avgusta 2018 na spletnem naslovu https://www.booking.com/hotel/si/rooms-apartments-jana.sl.html?label=gen173nr-1FCAEoggJCAIhYSDNYBGjLAYgBAZgBI8IBA2FibsgBDNgBAegBAfgBC5ICAXmoAgQ;sid=78ec5856d6bd67cec8d5761472646138;dest_id=-77243;dest_type=city;dist=0;group_adults=2;hapos=5;hpos=5;room1=A%2CA;sb_price_type=total;sreepoch=1537135968;srfid=06ba43b8033247ce9b617b541ce861affc359f9dX5;srpvid=9a799c2f3fbb01e7;type=total;ucfs=1&#hotelTmpl
11. Booking.com B.V. (b.l.j). *7th Mill studio apartments*. Najdeno 2. avgusta 2018 na spletnem naslovu https://www.booking.com/hotel/si/7th-mill-studio-apartment.sl.html?aid=304142;label=gen173nr-1FCAEoggI46AdIM1gEaMsBiAEBmAEjuAEYyAEM2AEB6AEB-AELiAIBqAIE;sid=302ae1694eb9c6cd680835d816127c85;all_sr_blocks=208879602_116568298_2_0_0;checkin=2018-10-10;checkout=2018-10-11;dest_id=-100482;dest_type=city;dist=0;group_adults=2;hapos=3;highlighted_blocks=20887960

2_116568298_2_0_0;hpos=3;room1=A%2CA;sb_price_type=total;spdest=ci%2F-100482;sr_order=popularity;sreepoch=1546860528;srpvid=dc2750b790270028;type=total;ucfs=1&#hotelTmpl

12. GVB, d.o.o. (2015). *Strategija razvoja turistične dejavnosti Pr' Fik* (interno gradivo). Visoko: GVB, d.o.o.
13. Klinar, K., Železnikar, U., & Razvojna agencija Zgornje Gorenjske. (2013). *Kako se pri vas reče? Hišna imena v naseljih Hotemaže, Luže, Milje, Olševik, Srednja vas pri Šenčurju in Visoko*. Šenčur: Občina Šenčur.
14. Lebe, S., Fuchs, W., Mundt, J. W. & Zollondz, H.D. (2012). *Leksikon Turizma*. Maribor: Multidisciplinarni raziskovalni institut.
15. Mihalič, T. (2003). *Poslovanje in ekonomika turističnih podjetij* (2nd ed.). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
16. Mihalič, T. & Planina, J. (2002). *Ekonomika turizma*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
17. Pravilnik o minimalnih tehničnih pogojih in o obsegu storitev za opravljanje gostinske dejavnosti. *Uradni list RS* št. 35/2017
18. *Pri Fiku, Hišna imena na Gorenjskem*. Najdeno 8. junija 2016 na spletnem naslovu <http://www.hisnaimena.si/>
19. Vanhove, N. (2011). *The Economics of tourism destinations* (2nd ed.). London: Elsevier.