

1.KONFERENCA O PLANINSKEM GOSPODARSTVU



3. DELAVNICA

**EKONOMIKA PLANINSKIH KOČ IN
MOŽNOSTI SKUPNEGA NASTOPA
DO DOBAVITELJEV MATERIALA IN
STORITEV**



- ekonomika planinskih koč
- možnosti skupnega nastopa do dobaviteljev in ponudnikov storitev
- kulinarična ponudba
- oblikovanje cen
- priporočene cene PZS
- popusti
- takse



MIRO POGAČAR STORKOVNI DELAVEC PD RADOVLJICA ČLAN GK

- Od-1977 alpinist, dolgoletni načelnik AO, vodil več odprav v J. ameriko in Kitajsko
- Od-1981- član GRS, gorski reševalec, inštruktor GRS, predsednik GRZS 2006-10
- Od-1981 – član UO PD Radovljica
- Od 2001-2009 predsednik PD Radovljica in vodja vseh obnov na PP PD Radovljica in tovorni žičnici iz Zadnjice na Kriške pode
- 2009-2011-vodil dokončno obnovo in posodobitev Valvasorjevega doma pod Stolom

VSEBINA

Gospodarjenje in poslovanje s planinskimi kočami v modernem tržno naravnanim svetu:

- ima svoje posebne zakonitosti na katere so planinska društva/koče različno pripravljena
- koče večini društev povzročajo nemalo težav, saj morajo zadostiti vsem zakonskim pogojem obenem pa obiskovalcem koče ponuditi kar najboljšo oskrbo??
- prilagojena naj bi bila modernemu načinu življenja in sodobnim življenjskim navadam??
- Nekateri bi v njih videli le zavetje in množično konzumirali s seboj prineseno hrano in pijačo



KAKŠNA JE SPECIFIKA POSLOVANJA PP?

- V Sloveniji je 169 planinskih postojank v lasti ali upravljanju 94 planinskih društev
- Zaradi dostopnosti in odročnosti so pogoji poslovanja bistveno drugačni od pogojev poslovanja in vzdrževanja v dolini
- PP lahko razvrstimo, po več kriterijih-po teritoriju, po pokrajinah, po kategorijah....
- Obiskanost in čas obratovanja sta zelo specifična
- Največ se dogaja v poletnih mesecih in vikendih, v odvisnosti od vremena ali vremenske napovedi
- 20 let smo ljudi vzgajali, da odpadke odnesejo v dolino
- Naslednjih 20 jih bomo naj pustijo sendvič doma in se poslužujejo prehrane in pijače v PP
- S tem bodo pripomogli k preživetju planinskih društev, ki upravljajo s PP

PP PO KATEGORIJAH

- 1. Kategorija- postojanka ni dostopna s prevoznim sredstvom ali žičnico
- 2. kategorija-postojanka je dostopna s prevoznim sredstvom ali žičnico vendar ne preko celega leta
- 3. kategorija postojanka je dostopna s prevoznim sredstvom ali žičnico preko celega leta







PD BREZ PP

- Člani imajo veliko več časa za osnovne planinske dejavnosti
- Njihov interes je čim cenejša oskrba in namestitvev v PP
- 50% popust pri nočitvah je eden glavnih razlogov za članstvo v PD
- Nimajo nobene predstave o stroških obnov in vzdrževanja, njihovi izračuni so enostavni. Ne vejo kaj je amortizacija
- Če obnavljaš ti očitajo da delaš presodobno. Če ne si itak zanič gospodar in se bo vse sesulo

PLANINSKA DRUŠTVA S PP

- Zaradi obremenjenosti s PP velikokrat zmanjka časa in energije za ostale planinske dejavnosti
- PD, ki imajo PP so primorane velike napore vlagati v njihovo , obnove in vzdrževanje.
- Predvsem gre za velike finančne in tehnične probleme
- Od krovne organizacije že več let ni praktično nobene pomoči ne finančne, ne tehnične, ne svetovalne...
- Tako smo vsi več ali manj prepuščeni lastni iznajdljivosti in potem večkrat kritikam kot pohvalam
- Obenem članom dajemo popust, nimamo pa niti centa od članarine

OBLIKOVANJE PRIMERNE PONUDBE KAJ JE PRIMERNA PONUDBA??

- Načeloma naj bi bilo primerno tisto kar lahko prodaš
- Odvisno od kategorije koč
- Odvisno od dostopnosti PP
- Odvisno od obiska PP in zahtevnosti obiskovalcev
- Odvisno od sposobnosti in volje osebja PP
- Odvisno od tehnične opremljenosti kuhinje PP
- Odvisno od prostora, kjer lahko ponudimo
- Odvisno od društvene politike

VPLIVI NA CENE

- Večino naših PP je s stališča planincev ali turistov sorazmerno lahko dostopnih
- Obisk je različen glede na lokacijo posamezne PP
- Standard oz. ponudba po posameznih PP sta zelo različna
- Oskrba in dostava do PP je zelo različna glede na lokacijo posamezne PP –avto, helikopter, žičnica, konj..

- Potrošnja oz. konzumacija obiskovalcev je zelo različna- kupna moč
- Cene pri dobaviteljih za enake artikle so različne
- PP so potrebne obnov precej prej, kot objekti v dolini
- Obnova in vzdrževanje PP, ki niso dostopne s prevoznim sredstvom je bistveno dražje.
- racionalizacija poslovanja znotraj društva

CENOVNA POLITIKA-PREHRANA IN PIJAČA KAJ VSEBUJE CENA



- Nabavna cena- trgovina
- Prevoz
- prenos do PP (1kg prenosa 0,68eur +DDV)
- Ceno dela (odvisna od vrste statusa delavca)
- Stroške energije
- Zavarovanja (objekt, odgovornost)
- amortizacijo(objekta, opreme, žičnice,)
- Tega dela stroška gostje ponavadi ne upoštevajo

CENOVNA POLITIKA OBLIKOVANJE CEN NOČITEV

- Verjetno nihče ne ve kdaj pravzaprav so bile izračunane sedaj veljavne cene nočitev v PP
- Cene (predlogi), ki jih je pripravljala GK so se izračunavale na podlagi ocene rasti cen življenjskih stroškov in pa na osnovi usklajevanj, ki so se opravljala po sestankih s PD z različnimi skupinami koč.
- Do leta 2004 smo tudi vsako jesen izvedli anketo med PD in potem ugotavljali za koliko (če sploh) bi bilo potrebno povečati cene za drugo leto.
- Cene so se nazadnje spremenile leta 2007.
- V l.2011 prvič velja, da lahko posteljnino v PP zaračunamo posebaj

IZRAČUN NOČITVE- KOMNA

Št.postelj	108
št. dni obratovanja:	365
povpr. št. nočitev na sezono:	5000

Fiksni stroški:

• pranje posteljnine	2,50
• tovorna žičnica (prevozi posteljnine, smeti)	0,31
• Energija	0,30
• amortizacija osnovnih sredstev	1,52
• poraba sanitarnega materiala	0,29
• HACCP, pož. varnost, varstvo pri delu z oc. Tv.	0,06
• strošek strokovne službe	0,40
• SKUPAJ: brezDDV	6,15

KULINARIČNA PONUDBA

- Prilagoditi jo sodobnemu načinu prehranjevanja - zdrava prehrana, tudi vegetarijanska ponudba
- Prilagoditi okolju kjer se nahaja PP
- V visokogorju verjetno dodatno ne moremo veliko ponuditi
- V sredogorju in nižje povezovanje z okolico oz. z okoliškimi ponudniki- turistične kmetije, planšarije..(skupna ponudba)

INTERES DO SKUPNIH DOBAVITELJEV IN PONUDNIKOV USLUG-MOŽNOSTI

- Dobavitelj živil in pijač
- Dobavitelj alkoholnih pijač
- Dobavitelj el. Energije
- Ponudnik zavarovanj za PP
- Prenosi do PP (helio, konji)
- Izvajalci – v gorah je specifika
- Vzdrževanje planinskih poti

INTERES DO SKUPNIH DOBAVITELJEV

- Odlična in možna ideja?
- Poizvedba po interesu posameznih PD
- Določiti pogoje sodelovanja v takem projektu
- Zbrati ponudbe posameznih ponudnikov
- Določiti nosilce za posamezna področja
- Kdo bi zadeve koordiniral??

ŽAL V PRAKSI GLEDE NA TRENUTNE RAZMERE
TEŽKO IZVEDLJIVA

NAJVIŠJE PRIPOROČENE CENE S STRANI PZS

- Prehrana, napitki, prenočevanje
- S strani uporabnika so vsekakor dobrodošle in mogoče upravičene
- S strani ponudnika glede na pomoč PZS društvom, ki upravljamo in vzdržujemo PP so verjetno vsake omejitve neprimerne, pa čeprav gre le za nekaj osnovnih artiklov
- Vsakdanja praksa dokazuje mnogo nespoštovanja s strani PD in še več negotovanja s strani uporabnikov

POPUST ZA ČLANE PLANINSKE ORGANIZACIJE-prenočevanje

- Ekonomska cena prenočevanja bi bila nekje med zdajšnjima za člane in nečlane
- popust je verjetno največji magnet za članstvo v planinskih društvih-planinski organizaciji
- Gre izključno v breme PD, saj od članarine PD s PP ne dobijo nič
- Vsekakor bi morala PZS v kolikor ne bo pridobila dela sredstev za obnovo in vzdrževanje PP iz drugih virov del članarine nameniti v te namene.

RAZNE TAKSE-ZARAČUNAVANJE

- Pogrinjek, ekološka taksa.....
- Zaračunavanje takih stvari je le izhod v sili
- Turistična taksa se v celoti ali njen del nameni za obnovo PP – realnost ali utopija?
- PP je treba vzdrževati in obnavljati
- Žal za vzdrževanja in obnove ni zagotovljenih sistemskih sredstev, subvencij...
- Se pravi preživeti je potrebno na tržni ekonomiji –potrošnji
- Planinec je slab potrošnik-konzumira iz nahrbtnika in dostikrat za seboj pusti le smeti
- In čiščenje in prenos smeti v dolino ni majhen strošek

KAKO V BODOČE??

- Enoten nastop v okviru PZS?
- Planinska društva-interes?
- blagovna znamka v okviru PZS?
- Oblikovanje cen? Sedanja praksa
- Popusti za člane ?
- Interes skupnih nabav in uslug pri ponudnikih?
- Pomoč PZS pri obnovi in vzdrževanju PP - strokovna pomoč
- Formiranje gospodarskega sklada za pomoč pri vzdrževanju in obnavljanju PP

PREDLOG ZAKLJUČKOV

- Poiskati sistemsko rešitev za financiranje obnove planinskih koč, ustanovitev sklada za obnovo PP
- PZS bi morala oskrbnikom oz. društvom pustiti proste roke pri določanju cen nočitev, jedi in napitkov ter zmanjšati % popusta pri prenočevanju članov planinske organizacije ter uvesti popust pri jedeh in pijačah za člane?
- Nujno je potrebna analiza ekološkega stanja planinskih postojank!!!
- Na osnovi stanja bi posebna projektna skupina pripravila projekte za obnovo posameznih PP

PREDLOG ZAKLUČKOV

- V PP po njihovih zmožnostih v čim večji meri uvajati ponudbo iz lokalnega okolja in zdrave prehrane
- Skupni nastop do dobaviteljev – višji popust za blago in storitve? Rešitev; PZS sklene pogodbe z dobavitelji, društva naročujejo direktno pri njih
- V sredogorju – povezovanje vseh deležnikov (gozdarjev, lovcev, planincev....) določenega prostora in organiziranje različnih prireditev, ki bodo obiskovalcem dvignile zavest o pomenu planinskega sveta
- Dan odprtih vrat v planinskih postojankah (gostom bi se predstavilo poslovanje PP-dvig ozaveščenosti obiskovalcev.

RAZPRAVA

