

2. znanstvena konferenca z mednarodno udeležbo

**Konferenca VIVUS – s področja naravovarstva, kmetijstva, hortikulture in živilstva**

»ZNANJE IN IZKUŠNJE ZA NOVE PODJETNIŠKE PRILOŽNOSTI«

24. in 25. april 2013, Biotehniški center Naklo, Strahinj 99, Naklo, Slovenija

2nd Scientific Conference with International Participation

**Conference VIVUS – Environmentalism, Agriculture, Horticulture, Food Production and Processing**

»KNOWLEDGE AND EXPERIENCE FOR NEW ENTREPRENEURIAL OPPORTUNITIES«

24th – 25th April 2013, Biotechnical Centre Naklo, Strahinj 99, Naklo, Slovenia

## Domača sirarna

**Jakob Dolinar**

Slovenija, [jakob.dolinar@gmail.com](mailto:jakob.dolinar@gmail.com)

### Izveleček

Naša kmetija leži na hribovitem svetu na koncu Poljanske doline. Ukvarjamo se s predelavo mleka, katerega oddajamo v mlekarno. Ker hočemo mleku dodati višjo vrednost in ustvariti novo delavno mesto sem preveril možnost dopolnilne dejavnosti na kmetiji – predelava mleka. Izdelal sem finančne projekcije za obdobje 5 let, za pet izdelkov, in sicer poltrdi sir, skuto, maslo, mladi sir in jogurt. Potrebna je velika začetna investicija, ki znaša skoraj 60.000 €, ki jih lahko zagotovimo iz lastnih sredstev. Pomembno je, da s prodajo presežemo prag dobička, saj le tako ustvarimo pozitiven rezultat. Izkazalo se je, da bi v petih letih ustvarili 27.204 €čistega dobička. Najbolj donosen je mladi sir, količinsko pa največ prodamo poltrdega sira. S skuto imamo izgubo, a jo bomo vseeno proizvajali, zaradi boljše prodaje drugih izdelkov. Predvideni stroški so v predelavi mleka zelo visoki, potrebnega je tudi veliko dela. Tako bi prvo leto dobila zaposlitev ena oseba, drugo in tretje leto 1,8 osebi, četrto in peto leto pa 2 osebi. Registracija in pridobivanje dovoljenj ni tako komplicirano. Potrebno je imeti prostore, ki zadostujejo predpisom.

**Ključne besede:** Domača sirarna, trgovina na kmetiji, mlečni izdelki, kakovost, prodaja, dobiček, izguba, prag dobička, delavno mesto

## Dairy at home

### Abstract

Our farm is situated in a hilly terrain at the end of Poljanska valley. We are engaged in milk production, which we sell to dairy. Because we want to give milk higher value and create a new working place, I explored the possibility of small home dairy. I made financial projection for five years, for five different products, which are semi - hard cheese, curd, butter, young cheese and

yoghurt. At the beginning we will have to invest nearly 60.000 € from own resources. It is most important to sell enough quantity of products to exceed break-event point, to create positive results. In five year period a profit od 27.204 € is expected. Moust profatible in young cheese, kvantitity is highest in sell of semi - hard cheese. Whith curd we made loss, however we will produce it due to better sale of other products. Expected costs in processing of milk very high, a lot of vork is needet. This bring the employment of one person the first year, 1,8 person the second and third year and in the fourth and the fifth year two employed persons. The registration of business is not complicated. It is important to provide properly equipped premises according to all regulations.

**Key words:** dairy, shop on the farm, milk products, quality, sale, profit, break event point, employment

## 1 Uvod

Na naši kmetiji se ukvarjamo s pridelavo mleka. Dosegli smo, da pridelamo največjo količino mleka, ki je možna glede na velikost naše kmetije. Za povečanje prihodkov bi zato potrebovali dopolnilno dejavnost. Kmetija se nahaja v hribovitem svetu, kjer v bližini ni mesta ali večjih prometnic, zato je naše mleko visokokakovostno. Trenutno mleko oddajamo v mlekarno, vse bolj pa nameravamo iz njega izdelovati visokokakovostne mlečne izdelke. Tako bi namesto 0,30 EUR, kolikor nam plača mlekarna za en liter, dobili kar okoli 1 EUR za vsak predelani liter mleka. Že nekaj let se izobražujemo za predelavo mleka, tako da nam je tehnologija izdelave različnih mlečnih izdelkov dobro poznana. Proizvajali bi le nekaj vrst mlečnih izdelkov, saj je z manj izdelki manj stroškov, kot če proizvajamo veliko različnih izdelkov v majhnih količinah.

## 2 Izdelki in prodaja

Proizvajali bi naslednje vrste mlečnih izdelkov: poltrdi sir, mladi sir, skuto, maslo in jogurt. Poltrdi sir bi bil naš glavni proizvod, ostali izdelki pa bi popestrili ponudbo in bi z njimi bolje ustregli kupcem. Več kot pet različnih izdelkov ne bi izdelovali, ker je potrebno več opreme za posamezen izdelek in za izdelavo se porabi tudi več časa.

Proizvedene izdelke je potrebno tudi prodati. Za ta namen bomo na domu uredili manjšo trgovinico v prostoru, kjer je bila včasih garaža. Prednost trgovine na domu je predvsem direkten stik s kupci, saj tako dobimo zelo hitre povratne informacije o izdelkih. Slaba stran pa je velika poraba časa. Odpiralni čas moramo prilagoditi tako kupcem kot tudi nam. Trgovino bi

imeli odprto tri, največ štiri dni na teden. V času, ko ni kupcev, lahko prodajalec opravlja druga dela v bližini. V prodajalno bi postavili prodajalni pult, hladilnik ter tudi mizo in klopi, da se kupci po želji lahko tudi malo zadržijo na kmetiji. V ta namen bomo imeli v trgovini tudi pripomočke za pripravo čaja ali kave. Oprema bo v čim večji meri lesena, barve bodo umirjene, domače. Iz prodajalne se bo videlo direktno v zorilnico, kar je za kupce lahko zelo zanimivo in privlačno. Računamo, da bodo v trgovino prihajali kupci iz okoliških krajev ter planinci – obiskovalci bližnjega hriba Ermanovca, ki je kar dobro obiskan.

## 2.1 Druge prodajne poti

Vseh izdelkov ne bomo mogli prodati na domu, zato bomo poiskali tudi druge možnosti. Zagotovo bomo prisotni na tržnicah, ki jih organizira Razvojna agencija Sora v Škofji Loki, Gorenji vasi in Žireh. Tržnice so kar dobro obiskane, vendar ima na obisk velik vpliv vreme. Kmetijsko gozdarska zadruga Škofja Loka v svojih trgovinah odpira domače koticke, kjer se z minimalnimi maržami prodajajo izdelki s kmetij. V teh domačih koticčkih so dobrodošli novi ponudniki, zato bi naše izdelke ponudili tudi tam. Koticčki so trenutno uveljavljeni v Škofji Loki, na Češnjici, v Poljanah, Gorenji vasi, Kranjski Gori in Ljubljani, tako da pokrivajo s ponudbo domačih izdelkov kar veliko področje. V bližnje trgovine mora ponudnik sam pripeljati izdelke, v bolj oddaljene pa prevoz organizira KGZ iz zbirnega centra v Škofji Loki. Marža je samo 10 %.

Za pospeševanje prodaje bi se lahko vključili v blagovno znamko Babica Jerca in Dedek Jaka – naravni izdelki iz škofjeloških hribov. To je blagovna znamka razvojne agencije Sora, v katero je vključenih več kot 40 ponudnikov naravnih kulinarčnih izdelkov in izdelkov umetnostne obrti. Na Škofjeloškem je ta znamka dobro poznana, zato menimo, da bi vključitev pripomogla k večji prodaji.

Konkurenca je v Poljanski dolini kar velika - sedaj je v okolici pet kmečkih sirarjev. Vendar nas prodaja kljub temu ne skrbi, saj se poraba domačih izdelkov vseskozi povečuje. Naša razlikovalna prednost bi bila visoka kakovost in naraven proizvod.

Na trgu bi nastopali z urejeno embalažo in prepoznavnim logotipom. Embalaža je zelo pomembna, saj mora zadostiti tako zakonskim zahtevam, privlačna pa mora biti tudi za potrošnika.

## 2.2 Cene

Cene bi postavili v podobnih okvirjih, kot jih imajo lokalni proizvajalci. To je za poltrdi sir 9,50 EUR/kg, skuta 4,00 EUR/kg, mladi sir 8,00 EUR/kg, maslo 7,00 EUR/kg in jogurt 2,40 EUR/l. Na

tržnicah so cene nekoliko višje. Tudi mi bi jih zato, da pokrijemo stroške prevoza in prodajalca na tržnici, malenkostno povišali.

### 3 Stroški in prodaja

#### 3.1 Variabilni stroški predelave

»Variabilni stroški so vsi stroški, ki se sorazmerno spreminjajo s spremembo količine proizvodnje.« (Potočnik, 1984, 73) Ti stroški v predelavi mleka lahko predstavljajo tudi več kot 50 % prodajne cene. Največji delež predstavlja mleko, nato embalaža. Ostali variabilni stroški so še sirišče, kulture, sol in etikete. Pri poltrdem siru znašajo variabilni stroški 4,34 EUR/kg sira.

Tabela 1: Variabilni stroški pri izdelavi poltrdega sira.

Surovina	Količina za kg	Cena surovine	Cena surovine na kg
Mleko	10 l	0,40 €/l	4,00 €
Kultura	0,006 g	13,47 €/6 g	0,13 €
Sirišče	0,3 g	80 €/500 g	0,05 €
Sol		0,8 €/kg	0,03 €
Embalaža	1 kom	25 €/250 kom	0,10 €
Etiketa	1 kom	0,03 €/kom	0,03 €
SKUPAJ:			4,34 €
Prodajna cena:			9,50 €

Vir: Dolinar J., DOMAČA SIRARNA, Strahinj, 26

Pri skuti znašajo 2,44 EUR, pri maslu 3,57 EUR, pri mladem siru 2,48 EUR in pri jogurtu pa 0,88 EUR na kg izdelka. Tehnologija je zelo pomembna, saj pri nepravilnem delu porabimo več mleka za enako količino končnega izdelka. Predvidevamo, da ne bo prihajalo do višanja stroškov in prodajnih cen, v kolikor pa se bo to zgodilo, predpostavljamo, da bo razlika enaka na obeh straneh.

#### 3.2 Finančna projekcija

Za vsak izdelek sem izdelal finančno projekcijo za pet let. Vsak izdelek ima določene tehnološke postopke, za nekatere lahko uporabljamo isto opremo, nekje pa potrebujemo specifično glede na

tehnologijo proizvodnje izdelka. Vrednost tiste opreme, ki jo uporabljamo za več izdelkov, sem razdelil sorazmerno glede na prodajo tistega izdelka. V tabeli 2 so napisana in ovrednotena vsa osnovna sredstva ki jih potrebujemo.

Tabela 2: Seznam osnovnih sredstev (vsi zneski so v €).

VRSTA STALNEGA SREDSTVA	EUR	UPORABA ZA
Pasterizator	6000	jogurt
Modelčki	300	mladi sir
Stroj za vakuumsko pakiranje	500	mladi sir
Pinja	1200	maslo
Modelčki	45	maslo
<b>Hladilnik 1</b>	<b>800</b>	<b>maslo, mladi sir</b>
Kotel za skuto	1000	skuta
Odcejalna miza	500	skuta
Sirarski prti	100	skuta
<b>Hladilnik 2</b>	<b>800</b>	<b>skuta, jogurt</b>
<b>Sirarski kotel</b>	<b>15.000</b>	<b>sir, mladi sir</b>
Stiskalnica	2000	sir
Oprema zorilnice	2000	sir
Modeli za sir	1000	sir
<b>Druga oprema v sirarni</b>	<b>2000</b>	<b>vsi izdelki</b>
<b>Oprema trgovine</b>	<b>5000</b>	<b>vsi izdelki</b>
<b>Preureditev prostorov, zidarska dela</b>	<b>15.000</b>	<b>vsi izdelki</b>
<b>Pisarniška oprema</b>	<b>500</b>	<b>vsi izdelki</b>
<b>SKUPAJ:</b>	<b>53.745</b>	

Vir: Dolinar J., DOMAČA SIRARNA, Strahinj, 32

Poleg stalnih pa potrebujemo tudi gibljiva sredstva, ki so potrebna za začetek poslovanja (nakup surovin, administrativni stroški, nakup prvih surovin, itd.). Za to bomo namenili 5.000 EUR.

### 3.3 Plan prodaje in predvideni prihodki

Prodaja prvo leto po mesecih strmo narašča pri vseh izdelkih. Tudi drugo in tretje leto se precej poviša, četrto in peto leto že dosežemo maksimalno predelavo mleka.

Tabela 3: Predvideni prihodki po letih in izdelkih

IZDELEK	1. LETO	2. LETO	3. LETO	4. LETO	5. LETO	SKUPAJ
Sir	23.845,00	47.880,00	56.050,00 €	61.750,00	61.750,00 €	251.275,00
Skuta	3160,00 €	7000,00 €	14.000,00 €	15.600,00	15.600,00 €	55.360,00 €

Maslo	4270,00 €	5040,00 €	5040,00 €	5040,00 €	5040,00 €	24.430,00 €
Mladi sir	4480,00 €	6400,00 €	8000,00 €	9600,00 €	9600,00 €	38.080,00 €
Jogurt	3168,00 €	3600,00 €	6000,00 €	7200,00 €	7200,00 €	27.168,00 €
SKUPAJ	38.923,00	69.920,00	89.090,00 €	99.190,00	99.190,00 €	396.313,00

Vir: Dolinar J., DOMAČA SIRARNA, Strahinj, 36

### 3.4 Struktura stroškov

Poleg variabilnih imamo fiksne stroške, ki se ne spreminjajo vzporedno z količino predelave. Stroške sem izračunal mesečno in jih nato razdelil med izdelki, glede na prodajo.

Tabela 4: Mesečni stroški prvo leto.

Knjigovodstvo	50,00 €
Prevozi	100,00 €
Zavarovanje: 1 oseba	170,00 €
Elektrika	200,00 €
Komunala	30,00 €
Telefon	30,00 €
Plača: 1 oseba	800,00 €
Oglaševanje	30,00 €
Pospeševanje prodaje	50,00 €
Izobraževanje	20,00 €
SKUPAJ:	1.480,00 €

Vir: Dolinar J., DOMAČA SIRARNA, Strahinj, 39

Drugo in tretje leto se poveča obseg dela, zaposlimo se še eno osebo, povišajo se stroški elektrike, telefona, izobraževanja in prevozov; fiksni stroški se povišajo na 2.530 EUR.

Četrto in peto leto se zaradi enakih razlogov fiksni stroški se zvišajo na 2.920 EUR.

## 4 Finančni kazalci

### 4.1 Točka preloma

Točka preloma je obseg proizvodnje, kjer prihodki ravno pokrijejo vse stroške. Ker fiksni stroški predstavljajo velik del, je točka preloma zelo pomembna.

Pri siru je točka preloma prvo leto 2.827,5 kg, prodamo ga le 2.500kg. Prvo leto ustvarimo izgubo. Nato se stroški dvignejo, s tem tudi točka preloma, ki naraste na 4.578,4 kg. Prodamo ga 5.040 kg torej ustvarimo dobiček. Tretje leto se prodaja še poviša, s tem tudi dobiček. Četrto leto se tako točka preloma kot tudi prodaja povišata.

Pri maslu in jogurtu je slika podobna. Mladi sir že v prvem letu preseže točko preloma, medtem ko jo skuta preseže šele tretje leto.

## 4.2 Dobiček in izguba

V spodnji tabeli je prikazan dobiček oziroma izguba.

Tabela 5: Izguba ali dobiček po letih in izdelkih.

	sir	skuta	maslo	mladi sir	jogurt	Dobiček po
1. leto	-1637,42 €	-812,72 €	-272,20 €	428,71 €	-141,87 €	-2435,50 €
2. leto	1904,62 €	-1786,12 €	114,67 €	870,55 €	-231,48 €	872,26 €
3. leto	5453,33 €	755,11 €	114,67 €	1753,75 €	1030,82 €	9107,68 €
4. leto	6296,96 €	86,45 €	223,98 €	2136,36 €	1086,18 €	9829,92 €
5. leto	6296,96 €	86,45 €	223,98 €	2136,36 €	1086,18 €	9829,92 €
SKUPAJ:	18.314,45 €	-1670,83 €	405,09 €	7325,74 €	2829,83 €	27.204,27 €

Vir: Dolinar J., DOMAČA SIRARNA, Strahinje, 43

Prvo leto imamo izgubo v višini 2.235,5 EUR. Pri vseh izdelkih imamo izgubo, razen pri mladem siru. Drugo leto imamo dobiček v višini 872 EUR. Tretje leto sledi velik skok dobička na dobrih 9.000 EUR, četrto leto še malenkostno naraste.

Med izdelki nam največ dobička prinese poltrdi sir, tega tudi največ prodamo. Sledijo mladi sir, jogurt in maslo. S skuto v petih letih ustvarimo 1.670 EUR izgube. Čeprav ni dobičkonosna, jo bomo proizvajali, saj je tradicionalen izdelek, s katerim pritegnemo kupce. Razmisliti bi morali o možnosti dodatkov in prodajo večjih količin gostilnam.

## 4.3 Donosnost prodaje

Donosnost prodaje nam pove, koliko dobimo z vsakim evrom, ki ga dobimo v blagajno. Donosnost vseh izdelkov znaša 6,8 %. Prvo leto je negativna, drugo leto pa že malenkostno pozitivna. Nato se poviša na 0,10 %.

Po izdelkih je donosnost naslednja: poltrdi sir 0,07 %, mladi sir 0,19%, jogurt 0,12 %, maslo 0,02 %, skuta -0,03 %. Mladi sir ima najvišji donos.

## 5 Način registracije dejavnosti

Na začetku se moramo najprej registrirati in pridobiti potrebna dovoljenja. Način registracija lahko precej vpliva na obdavčenje in stroške povezane s tem. Najboljši način je dopolnilna dejavnost na kmetiji. Registracija je enostavna in hitra, pri tem nimamo velikih stroškov.

## 6 Možnosti za kandidiranje na razpisih

Sedaj se je komaj začelo obdobje 2013 – 2020, zato razpisov še ni. Prejšnji razpisi so imeli zelo stroge pogoje za pridobitev sredstev, tako da bi za morebitno kandidiranje morali zelo premisliti, kakšno možnost imamo za uspeh.

Občina Gorenja vas – Poljane vsako leto objavi razpis za spodbujanje kmetijstva, v katerega so vključene tudi dopolnilne dejavnosti. Pogoji niso tako strogi, prijava je dokaj enostavna. So pa tudi zneski precej nižji, do 2.000 €. Na tak razpis bi se zagotovo prijavili.

## 7 Zaključek

Z dopolnilno dejavnostjo bi ustvarili primeren dohodek, zaposlitev bi dobili dve osebi. Potrebno bo urediti prostore in nakupiti opremo, za kar porabimo precej finančnih sredstev, ki jih zagotovimo iz lastnih virov. Finančne pomoči države ne moremo pričakovati. Donosnost prodaje pri vseh izdelkih skupaj znaša 6,8 %, kar je lep rezultat za to panogo. Prodajali bomo na več krajih, zato doseganje predvidenih prodajnih količin ne bo problem.

To so dovolj dobri razlogi, da se odločimo za to dejavnost.



## **8 Literatura in viri**

Dolar, J. Domača sirarna. Diplomsko delo, Strahinj: Biotehniški center Naklo, 2012

Potočnik, V. Organizacija proizvodnje. Ljubljana: Ekonomska fakulteta Borisa Kidriča v Ljubljani, 1984