

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULETA

ZAKLJUČNA STROKOVNA NALOGA VISOKE POSLOVNE ŠOLE

**PRESOJA EKONOMSKE UPRAVIČENOSTI INVESTICIJE V
PROJEKT IGRALNICA OTROŠKI SVET**

Ljubljana, marec 2021

NINA ŠTREKELJ

IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisana Nina Štrekelj, študentka Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtorica predloženega dela z naslovom Presoja ekonomske upravičenosti investicije v projekt igralnica otroški svet, pripravljenega v sodelovanju s svetovalko izr. prof. dr. Nino Ponikvar,

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 plagiatorstvo – 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 plagiatorstvo 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 METODOLOŠKI PRISTOPI ZA PRESOJO EKONOMSKE UPRAVIČENOSTI PROJEKTA	2
1.1 Denarni tok	2
1.2 Metode ocenjevanja ekonomske upravičenosti investicije.....	3
1.2.1 Doba povračila.....	3
1.2.2 Neto sedanja vrednost.....	3
1.3 Točka preloma.....	4
2 DEJAVNOST, ANALIZA TRGA IN OCENA PRIHODKOV.....	4
2.1 Ponudba IOS	5
2.2 Analiza trga	6
2.2.1 Analiza ponudbe	6
2.2.2 Analiza povpraševanja.....	7
2.3 Ocena prihodkov novega projekta	9
3 INVESTICIJSKI IZDATKI, STROŠKI IN VIRI FINANCIRANJA.....	11
3.1 Ocena investicijskih izdatkov	11
3.2 Ocena tekočih stroškov poslovanja	12
3.2.1 Stroški amortizacije	12
3.2.2 Stroški materiala.....	13
3.2.3 Stroški storitev.....	14
3.2.4 Stroški dela	14
3.3 Viri financiranja projekta.....	15
4 IZKAZ POSLOVNEGA IZIDA IN TOČKA PRELOMA.....	16
5 IZRAČUN EKONOMSKE UPRAVIČENOSTI INVESTICIJE	19
5.1 Denarni tok.....	19
5.2 Metode ocenjevanja ekonomske upravičenosti investicije.....	20
5.2.1 Doba povračila.....	20
5.2.2 Neto sedanja vrednost.....	21
SKLEP	22
LITERATURA IN VIRI	22
PRILOGA	25

KAZALO TABEL

Tabela 1: Cenik ponudbe konkurentov	7
Tabela 2: Starostne skupine vprašanih	8
Tabela 3: Predviden obseg prodaje	9
Tabela 4: Predvidena prodajna cena storitev.....	10
Tabela 5: Predvideni prihodki za prvih pet let poslovanja.....	11
Tabela 6: Osnovna opredmetena sredstva	12
Tabela 7: Predvideni strošek amortizacije po letih	13
Tabela 8: Stroški materiala v prvih petih letih poslovanja.....	13
Tabela 9: Stroški storitev v prvih petih letih poslovanja.....	14
Tabela 10: Stroški dela v prvih petih letih poslovanja	15
Tabela 11: Izkaz poslovnega izida za prvih pet let poslovanja	17
Tabela 12: Podatki o poslovanju za izračun točke preloma v četrtem letu	18
Tabela 13: Prispevek za kritje	18
Tabela 14: Točka preloma v prvih petih letih poslovanja	19
Tabela 15: Denarni tok analiziranega projekta	20
Tabela 16: Izračun dobe povračila investicije.....	21

KAZALO SLIK

Slika 1: Odgovori vprašanih na vprašanje »Ali bi izkoristili ponudbo praznovanja rojstnega dne v IOS?«	8
Slika 2: Odgovori vprašanih na vprašanje »Koliko denarja ste pripravljeni odšteti za uro varstva v IOS?«.....	9

KAZALO PRILOG

Priloga 1: Vprašalnik za anketo	1
---------------------------------------	---

SEZNAM KRATIC

angl – angleško

IOS – Igralnica Otroški Svet

FC – Fiksni stroški

NPV – (angl. Net Present Value); neto sedanja vrednost

ZDDPO-2 – Zakon o davku od dohodkov pravnih oseb

ZOFVI – Zakon o organizaciji in financiranju vzgoje in izobraževanje

ZSVP - 1 – Zakon o splošni varnosti proizvodov

ZVrt – Zakon o vrtcih

VC – Variabilni stroški

WACC – (angl. Weighted Average Cost of Capital); tehtano povprečje stroškov

UVOD

Tema zaključne strokovne naloge je presoja ekonomske upravičenosti investicije v projekt Igralnica otroški svet (v nadaljevanju IOS). V vse hitrejšem življenjskem tempu si starši težko vzamejo prosti čas zase, partnerja ali za opravke, ki jih želijo opraviti brez prisotnosti otrok. Veliko staršev zato potrebuje varuške, ki v popoldanskem času čuvajo otroke, sami pa medtem aktivno preživijo prosti čas ali pa opravijo več službenega dela. Problem, ki je bil zaznan v domačem kraju, je, da je zelo veliko družin z majhnimi otroki, ki potrebujejo popoldansko varstvo. Ker pa je nemogoče čuvati več otrok iz različnih družin hkrati, je igralnica za otroke primerna poslovna rešitev.

»Ko govorimo o ekonomski upravičenosti projekta, jo lahko opredelimo z različnih vidikov. Najbolj običajna je analiza ekonomske upravičenosti projekta z vidika investitorja (npr. posameznika, podjetja, občine, države), ki jo pogosto imenujemo tudi finančna analiza. V takšno analizo zajamemo investicijska vlaganja ter vse koristi, ki jih projekt prinaša investitorju, in vse stroške, ki nastajajo s projektom.« (Marc, Ponikvar & Tekavčič, 2020, str.5)

Namen zaključne strokovne naloge je izdelati podlago za odločanje o ekonomski upravičenosti investicije v igralnico za otroke. Ključni vprašanji, s katerima se ukvarjam v okviru zaključne strokovne naloge, sta, ali je investicija z vidika investitorja upravičena in v kolikšnem času se bo investicija povrnila.

Zaključna strokovna naloga je sestavljena iz petih poglavij. V prvem poglavju opredelim kategorije, na podlagi katerih presojamo ekonomsko upravičenost projekta. V drugem poglavju predstavim dejavnosti, ki se bodo izvajale v okviru projekta. Nato analiziram obstoječo ponudbo na trgu in povpraševanje po storitvah popoldanskega varstva v igralnicah. Pri tem se osredotočam predvsem na področje Lavrice, Grosuplja in Ljubljane. Na tej osnovi pripravim oceno prihodkov, ki jih bo igralnica ustvarjala prvih pet let poslovanja.

Tretje poglavje zaključne strokovne naloge vključuje oceno investicije, stroškov poslovanja in virov financiranja. Na podlagi vseh podatkov v četrtem poglavju prikažem poslovni izid podjetja in točko preloma. V zadnjem poglavju izračunam prosti denarni tok projekta in finančne kazalnike upravičenosti investicije, katere sem teoretično opredelila v prvem poglavju.

Analiza trga in analiza povpraševanja sta izdelani za običajne razmere v gospodarstvu in ne upoštevata razmer COVID-19 epidemije. V času epidemije namreč nobeden od predstavljenih konkurentov dejavnosti ne izvaja. Koliko konkurentov bo po koncu epidemije obstalo na trgu, je trenutno težko predvideti.

1 METODOLOŠKI PRISTOPI ZA PRESOJO EKONOMSKE UPRAVIČENOSTI PROJEKTA

V tem poglavju predstavljam metodološke pristope, na podlagi katerih lahko analiziramo ekonomsko upravičenost investicije. S pripravo analize ekonomske upravičenosti investicije v projekt ugotavljam, ali je investiranje v predstavljeni projekt ekonomsko smislen. Analizo ekonomske upravičenosti projekta največkrat pripravi pobudnik ideje, lahko pa za to delo najame tretjo osebo. Temeljni razlog za pripravljanje vseh analiz je, da investitorji, banke in drugi finančni viri zahtevajo ustrezno opredelitev podjetniških projektov. Hkrati pa oseba, katera pripravlja analizo, natančno oceni poslovno zamisel, njene prednosti in slabosti ter se tako izogne dragim napakam (Marc, Ponikvar & Tekavčič, 2020).

V nadaljevanju podrobneje opredelim denarni tok in metode ocenjevanja ekonomske upravičenosti, ki jih razločujem na statične in dinamične. Za izračun osnovne ekonomike projekta predstavim tudi izračun točke preloma.

1.1 Denarni tok

Denarni tok (angl. cash flow) pomeni neposredno spremembo denarja oz. denarnih sredstev. Prejemki (angl. cash inflows) so denarni tok in pomenijo povečanje denarnih sredstev, ki je lahko gotovinsko ali brezgotovinsko. Izdatki (angl. cash outflows) so denarni tok in pomenijo zmanjšanje denarnih sredstev, ki je lahko gotovinsko ali brezgotovinsko (Igličar, Hočevvar & Zaman Groff, 2013, str. 204-207).

Razlika med prejemki in izdatki je neto denarni tok, ki vpliva na likvidnost projekta. Neto denarni tok je definiran kot neto prihodki in amortizacija. Večinoma je v uporabi poenostavljena različica in izračun neto denarnega toka, in sicer po enačbi (1) (Brigham & Ehrhardt, 2005, str. 99):

$$\text{neto denarni tok} = \text{neto dobiček} + \text{amortizacija} \quad (1)$$

Neto denarni tok sestavljajo naslednje postavke (Brigham & Ehrhardt, 2005, str. 390):

- denarni tok iz investiranja, ki ga predstavljata investicija v opredmetena in neopredmetena sredstva ter investicija v neto obratna sredstva;
- denarni tok iz poslovanja, ki ga predstavljata neto dobiček in amortizacija;
- denarni tok iz ostanka vrednosti projekta predstavljata sprostitev neto obratnih sredstev in prodaja osnovnih sredstev.

1.2 Metode ocenjevanja ekonomske upravičenosti investicije

Vsako investicijo je potrebno oceniti s stališča ekonomske upravičenosti. Poznamo statične in dinamične metode ocenjevanja ekonomske upravičenosti investicij. Statične metode ne upoštevajo vrednosti denarja v času in se uporabljajo kot dodatni, pomožni kazalniki uspešnosti investicije. Dinamične metode so vsebinsko pomembnejše, saj upoštevajo vrednotenje denarja v času (Pučko & Rozman, 1998, str. 306-307).

Dinamične metode bodo osnova za presojo upravičenosti tudi v obravnavanem primeru. V zaključni strokovni nalogi od statičnih metod opredelim in izračunam dobo povračila, ki bo pokazala, v kolikšnem času se bo začetna investicija povrnila. Od dinamičnih metod pa izračunam neto sedanjo vrednost, katera nam pove, ali je v analiziran projekt ekonomsko smiselno investirati. Izračunam tudi točko preloma, saj me pri investiranju v analiziran projekt zanima predvsem, kdaj se bo pojavil dobiček in kolikšen bo.

1.2.1 Doba povračila

Z dobo povračila izračunam, v kolikšnem času se bo začetni investicijski izdatek povrnil s pomočjo ustvarjenega denarnega toka na projektu. Za izračun dobe povračila v letih bom uporabila spodnjo enačbo (2) (Brigham & Ehrhardt, 2005, str. 347):

$$DP \text{ (letih)} = \text{leta pred polnim pokritjem} + \frac{\text{nepovrnjen investicijski izdatek na začetku leta}}{\text{denarni tok med letom}} \quad (2)$$

Ključni slabosti te metode sta, da ne upošteva časovne vrednosti denarnih tokov in donosov po letu, v katerem pride do povračila (Marc, Ponikvar & Tekavčič, 2020, str. 85).

1.2.2 Neto sedanja vrednost

Metoda neto sedanje vrednosti (angl. net present value, v nadaljevanju NPV) sloni na diskontiranih denarnih tokovih. NPV predstavlja razliko sedanjih vrednosti izdatkov in bodočih neto denarnih tokov (Brigham & Ehrhardt, 2005, str. 349). Izračun neto sedanje vrednosti nam pove, ali je investicijski projekt ekonomsko upravičen. Izhajamo iz tega, da če je NPV pozitivna, je projekt sprejemljiv, če je negativen, pa ni. NPV izračunam po naslednji enačbi (3) (Hillier, Clacher, Ross, Westerfield & Jordan, 2014):

$$NPV = -I + \frac{CF_1}{(1+r)^1} + \frac{CF_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{CF_n}{(1+r)^n} \quad (3)$$

Ko izračunam NPV, je odločitveni kriterij sledeč (Berk et al. 2007, str. 102- 104):

- če je $NPV > 0$, je investicijski projekt sprejemljiv;
- če je $NPV = 0$, investicijski projekt nima dobička niti izgube;
- če je $NPV < 0$, je investicijski projekt nesprejemljiv.

1.3 Točka preloma

Točka preloma (angl. breakeven point) je tisti obseg proizvodnje in prodaje, pri katerem so celotni prihodki enaki celotnim stroškom (Tajnikar, Bršičič, Bukvič & Ponikvar, 2004, str. 135). Pri izračunu točke preloma v večini primerov upoštevamo prihodke od prodaje, stroški pa se delijo na variabilne (v nadaljevanju VC) in fiksne (v nadaljevanju FC). FC so tisti stroški, ki se ne spreminjajo s spremembo v obsegu proizvodnje ali prodaje. VC pa so tisti, ki se spreminjajo s spremembo v obsegu proizvodnje ali prodaje (Steinhoff & Burgess, 1993; Drnovšek, Stritar & Vahčič, 2005).

Ker v okviru projekta predvidevam heterogeno ponudbo storitev, bom točko preloma opredelila le vrednostno. To pomeni, da me zanima, kolikšna mora biti dejanska najmanjša vrednost od prodaje, da bo analiziran projekt pokrtil vse stroške. Vrednostno točko preloma bom izračunala po spodnjih dveh enačbah (4) in (5) (Marc, Ponikvar & Tekavčič, 2020, str.49):

$$TP (\%) = \frac{FC}{\text{skupni } PK} \times 100 \quad (4)$$

$$TP (€) = \frac{FC}{PK \text{ v } \%} \quad (5)$$

S prvo enačbo bom izračunala procent prihodkov, kjer bo analiziran projekt pokrtil vse stroške. Z drugo enačbo pa bom izračunala dejansko vrednost, kjer bo analiziran projekt pokrtil vse stroške in začel ustvarjati dobiček.

Kadar je obseg poslovanja na točki preloma manjši od načrtovanega, je izračunani del manjši od 100%, podjetje v tem primeru dosega dobiček. Kadar je obseg poslovanja na točki preloma večji od načrtovanega, je izračunan delež večji od 100%, podjetje takrat ne dosega točke preloma in ima izgubo (Marc, Ponikvar & Tekavčič, 2020, str. 49). Rezultati analize točke preloma so prikazani v 4. točki.

2 DEJAVNOST, ANALIZA TRGA IN OCENA PRIHODKOV

V nadaljevanju so predstavljene dejavnosti, ki se bodo izvajale v okviru analiziranega projekta IOS. Nadaljujem z analizo tržne ponudbe, kjer predstavim štiri najmočnejše konkurente, ki potencialnim kupcem ponujajo bodisi enako bodisi podobno ponudbo. V zadnjem delu poglavja predstavljam oceno obsega prodaje, oceno prodajnih cen oz. cenika in oceno prihodkov analiziranega projekta.

Z zakonskega vidika varstva predšolskih otrok bi analiziran projekt lahko deloma enačili z vrtci v zasebni lasti. Zasebne vrtce lahko ustanovijo domače in tuje pravne ali fizične osebe (2. odstavek 40. člena ZOFVI). Poznamo dva načina delovanja zasebnih vrtcev:

- Zasebni vrtci s koncesijo, ki jo občina podeli vrtcu, opravljajo javno službo z enakim programom kot vrtci v občinski lasti, tako imenovanim kurikulumom (Ministrstvo za izobraževanje, znanost in šport, 1999).
- Zasebni vrtci brez koncesije lahko delujejo po drugih programih oz. pedagoških načelih. V vsakem izmed programov mora biti naveden čas trajanja programa, cilji in vsebina, ki jo program obsega (ZVrt, 13. člen). Financirajo se iz plačil staršev.

Iz ponudbe spodaj je razvidno, da bo lastnica ponujala dopoldansko varstvo otrok po predhodnem naročilu. Kar pomeni, da je smiselno, da pripravi program, po katerih pedagoških načelih bo varstvo potekalo, saj starši vse večji poudarek dajejo izobraževanju in vzgoji otrok, ne glede na to, v katerem okolju se njihovi otroci nahajajo.

2.1 Ponudba IOS

V IOS bo lastnica ponujala dopoldansko in popoldansko varstvo otrok ter organizacijo praznovanja rojstnega dne. IOS bo imela svoje prostore na Lavrici, v manjšem kraju, ki je od Ljubljane oddaljen 2 km. Prostor bo lastnica vzela v dolgoročni najem. Prostori igralnice bodo predvidoma obsegali 70 km². Vseboval bo manjši sprejemni prostor, kjer bodo otroci pustili obutev, velik igralni prostor in manjši prostor za inventar. Sanitarije so del poslovnega objekta, v katerem bo igralnica.

Dopoldansko varstvo otrok bo možno po predhodnem naročilu. Namenjeno bo mlajšim otrokom, katerih mamice so še na porodniškem dopustu oz. za svoje otroke niso dobile javnega vrtca. Dopoldansko varstvo bo organizirano po dogovoru, predvidoma od 8:00 do 12:00 ure.

Igralnica bo v popoldanskem času odprta od ponedeljka do petka od 15:00 do 20:00 ure, ob sobotah in nedeljah pa od 9:30 do 19:30 ure. Delovni čas igralnice bo odvisen tudi od vremena. V poletnem času bo imela igralnica drugačen delovni čas kot v zimskem času, kjer pričakujem, da bo igralnica bolj obiskana.

V ponudbi igralnice bo tudi organizacija praznovanja rojstnega dneva. Kupci bodo lahko izbirali med najemom igralnice z animatorjem ali brez njega. Animator bo poskrbel za nemoten potek praznovanja, različne igre in ustvarjalne delavnice. Praznovanje rojstnega dne bo trajalo 2,5 ure. Možni termini bodo med tednom od ponedeljka do petka od 17:00 do 19:30, ob sobotah in nedeljah pa od 10:00 do 12:30, od 13:00 do 15:30 in od 17:00 do 19:30. V terminu, ko bo potekalo praznovanje rojstnega dne, bo igralnica za ostale obiskovalce zaprta. Možen bo nakup rojstnodnevne torte od lokalne slaščičarke ali naročilo pice iz lokalne picerije.

Da bo igralnica pritegnila pozornost kupcev, bo lastnica stremela k temu, da bo vključena na socialnih omrežjih in v lokalni skupnosti. Organizirane bodo razne ustvarjalne delavnice, filmski večeri. V kolikor se bo pokazal interes, bo lastnica v ponudbo kasneje dodala tudi večerno varstvo otrok.

Oprema v igralnici sodi v področje Direktive o splošni varnosti proizvodov 2001/95/ES, ki je v slovenski pravni prostor prenesena z Zakonom o splošni varnosti proizvodov (Ur. l. RS. št. 101/03, 2003, v nadaljevanju ZSVP-1). V skladu z zahtevo direktive je obveznost proizvajalcev in distributerjev, da na trgu ponujajo le varne proizvode. Za igrala oz. opremo igralnice s standardoma SIST EN 1176 in SIST EN 1177 se smatra, da so varno nameščena na ustrezni podlagi. Poudariti je potrebno, da zakonodaja zahteva standarde le za igrala in ustrezno podlago, ne pa na igralnico v celoti. Predpisi v tem primeru ne zajemajo drugih vidikov varnosti, ki bodo pri opravljanju analiziranega projekta potrebni. To so vzdrževanje čistoče in varnosti ter redno razkuževanje vseh prostorov (Yearley & Berliński, 2008).

2.2 Analiza trga

Za ustrezno izdelavo projekcije prihodkov je nujno potrebno analizirati trg tako z vidika potreb kupcev kot z vidika že obstoječe ponudbe. Na ta način lahko ugotovim, če oz. v kakšnem obsegu bi nov ponudnik izvajal enako oz. podobno dejavnost ter na tej podlagi izdelam tudi projekcijo prihodkov. V nadaljevanju bom zato najprej analizirala ponudbo in povpraševanje na trgu storitev popoldanskega varstva in organizacije rojstnih dni na področju Lavrice, Grosuplja in Ljubljane. Na tej osnovi bom nato ocenila pričakovane prihodke IOS.

2.2.1 Analiza ponudbe

Ker bo analiziran projekt imel svoje prostore od Ljubljane oddaljene 2 km, sem v tem krogu analizirala tudi konkurenco. V neposredni bližini so še tri podjetja, ki ponujajo podobne storitve in zato predstavljajo neposredno konkurenco analiziranemu projektu. Vsak izmed konkurentov ponuja vsaj eno izmed treh stvari, ki bodo del ponudbe IOS.

Prva je igralnica Zvedavi škrat (Zvedavi škrat, brez datuma). Nahaja se na Lavrici in je namenjena otrokom do 8. leta starosti. Varstvo otrok ponujajo v popoldanskem in dopoldanskem času ob predhodni prijavi. Varstvo ponujajo v časovnem razporedu od ene do maksimalno štirih ur.

Drugo podjetje, ki analiziranem projektu predstavlja konkurenco je igralnica Balloons (Balloons, 2020). Tudi to podjetje se nahaja na Lavrici, ponuja pa praznovanje rojstnih dni. V ponudbi imajo najem igralnice ali najem igralnice z animatorjem.

Na Lavrici se nahaja tudi tretji potencialni konkurent, to je podjetje Zableši z Aljo (Zableši z Aljo, 2020). Primarna dejavnost navedenega podjetja je sicer ponudba plesnih tečajev za otroke, mladino in odrasle. V svoji ponudbi pa ponuja tudi organizacijo rojstnih dni in otroške predstave.

V bližnji okolici, natančneje na Rudniku v nakupovalnem centru Supernova, se nahaja še ena otroška igralnica (Supernova Rudnik, 2020). Igralnica sicer ne posluje z namenom ustvarjanja dobička, saj lahko starši v času nakupovanja brezplačno tam pustijo otroke v varstvu.

V tabeli 1 prikazujem cenik ponudbe konkurentov. Cene so pridobljene iz spletnih strani konkurentov.

Tabela 1: Cenik ponudbe konkurentov

Ponudnik	Ponudba	Cena v €
Zvedavi škrat	Varstvo otrok	5/uro
Balloons	Praznovanje rojstnega dne z animacijo	110 - 150
	Praznovanje rojstnega dne brez animacije	160 - 195
Zableši z Aljo	Praznovanje rojstnega dne z animacijo	170
Supernova Rudnik	Varstvo otrok	brezplačno

Prirejeno po Zvedavi škrat (brez datuma); Balloons (2020); Zableši z Aljo (2020); Supernova Rudnik (2020).

2.2.2 Analiza povpraševanja

Povpraševanje po storitvah, ki jih bo ponujala IOS, ocenim na podlagi ankete. Anketo sem izvedla preko spletne strani 1KA.com. Starši so odgovarjali na vprašanja iz vprašalnika, ki je prikazan v prilogi 1.

Na vprašalnik so starši odgovarjali pred začetkov epidemije COVID-19, zato je ključno, da lastnica pred začetkom investicije ponovno izvede analizo povpraševanja in ponudbo prilagodi povpraševanju.

Vseh odgovorov je bilo 167. Ker je vzorec vključeval tudi vprašane osebe, ki ne prebivajo na področju, ki predstavlja geografski trg IOS, njihovi odgovori niso bistveno prispevali k analizi povpraševanja po storitvah, ki jih bo nudil analiziran projekt. Med vprašanimi je bilo 86 % žensk in 14 % moških. V tabeli 2 prikazujem strukturo vprašanih po starostnih skupinah.

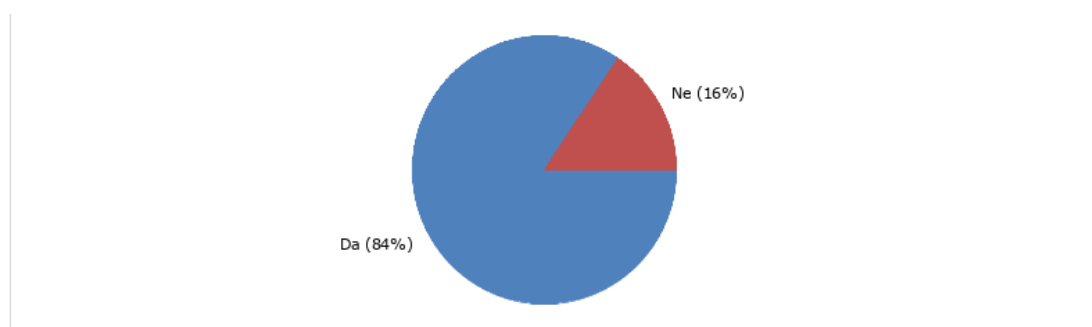
Tabela 2: Starostne skupine vprašanih

Starostna skupina	Število vprašanih
1961 – 1970	9
1971 – 1980	47
1981 – 1990	74
1991 – 2001	37
Skupaj vprašanih	167

Vir: lastno delo.

Iz tabele 2 je razvidno, da je bilo največ vprašanih rojenih med 1981 – 1990, torej v starostni skupini 30-40 let. Ker bo v igralnici možnost praznovanja rojstnega dne, so odgovarjali na vprašanje, ali bi to možnost izkoristili - bodisi praznovanja rojstnega dne z animatorjem bodisi brez animatorja. Slika 1 prikazuje odgovore na omenjeno vprašanje.

Slika 1: Odgovori vprašanih na vprašanje »Ali bi izkoristili ponudbo praznovanja rojstnega dne v IOS?«

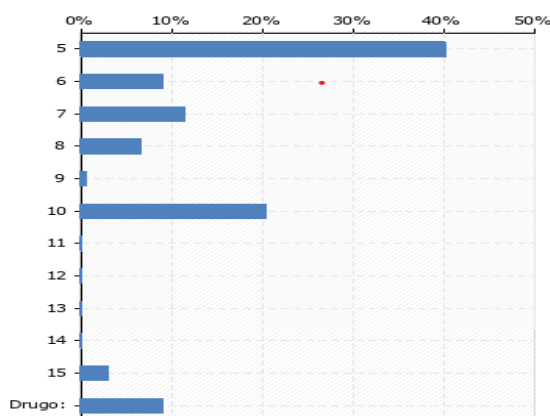


Vir: lastno delo.

Iz slike 1 je razvidno, da je 84 % vprašanih odgovorilo, da bi bili v IOS pripravljeni organizirati tudi praznovaje rojstnega dne, ostali pa tega ne bi bili pripravljeni storiti. Iz slednjega sklepam, da bo ponudba praznovanja rojstnega dne v IOS privlačna za okoliške prebivalce in bo uspešna. Prav tako sem v vprašalniku preverila, koliko bi bili vprašani pripravljeni odšteti za praznovanje rojstnega dne. Razpon cen se je gibal med 100 in 200 €. Povprečna cena je znašala 125,90 €.

Ključno vprašanje, na podlagi katerega sem postavila ceno varstva, je bilo, koliko so pripravljeni odšteti za uro varstva v igralnici. Največ vprašanih bi bilo za uro varstva pripravljeno plačati 5 €. Njihovi podrobnejši odgovori in struktura so razvidni iz slike 2.

Slika 2: Odgovori vprašanih na vprašanje »Koliko denarja ste pripravljeni odšteti za uro varstva v IOS?«



Vir: lastno delo.

Iz slike 2 je razvidno, da je 40 % vprašanih pripravljen plačati največ 5 € za uro varstva. Do največ 10 € na uro varstva je pripravljen plačati 48 % vprašanih. Izračunam tudi povprečno ceno, ki so jo vprašani pripravljeni plačati za eno uro varstva. V izračun povprečne cene na uro varstva nisem vključila 15 odgovorov, ki so odgovorili z *drugo*. Povprečna cena na uro varstva tako znaša 6,88 €.

2.3 Ocena prihodkov novega projekta

Na podlagi analize ponudbe in povpraševanja na trgu izdelam projekcijo prihodkov za prvih pet let poslovanja. Prodajne cene storitev varstva oblikujem glede na izpolnjen vprašalnik in cenike konkurenčnih ponudnikov iz poglavja 2.2.1.

Tabela 3 prikazuje predviden obseg prodaje za prvih pet let poslovanja analiziranega projekta. Predviden obseg je izdelan na podlagi analize povpraševanja in prikazuje, koliko ur bodo otroci v varstvu. Praznovanje rojstnega dne z animatorjem v terminih od ponedeljka do četrтка in v terminih od petka do nedelje. Prav tako pa tabela predstavlja najem igralnice brez animatorja od ponedeljka do četrтка in od petka do nedelje. Pri načrtovanju obsega prodaje sem predvidevala pozitivno dinamiko.

Tabela 3: Predviden obseg prodaje

LETO	Predviden obseg prodaje				
	1	2	3	4	5
Ura varstva enega otroka	500	700	740	800	1.000

se nadaljuje

Tabela 3: Predviden obseg prodaje (nad.)

LETO	Predviden obseg prodaje				
	1	2	3	4	5
Praznovanje rojstnega dne (od ponedeljka do četrтка) – število terminov	40	48	42	50	58
Praznovanje rojstnega dne (od petka do nedelje) – število terminov	95	115	135	150	190
2,5-urni najem igralnice brez animatorja (od ponedeljka do četrтка) – število terminov	30	35	40	50	50
2,5-urni najem igralnice brez animatorja (od petka do nedelje) – število terminov	25	27	30	45	50

Vir: lastno delo.

Tabela 4 prikazuje predvideno prodajno ceno ponujenih storitev. Cena temelji na pregledu cenikov konkurenčnih podjetij. To so podjetja Zvedavi škrat, Balloons in Zableši z Aljo. Prvi ponuja varstvo otrok, drugi dve podjetji pa ponujata praznovanje rojstnega dne. Pri ceni varstva otrok sem upoštevala raven cene konkurence, ravno tako tudi pri ceni praznovanja rojstnega dne. Pri najemu igralnice sem ceno najema postavila nižje, kot jo trenutno ponuja konkurenca.

Tabela 4: Predvidena prodajna cena storitev

Vrsta storitve	Prodajna cena v €
Ura varstva enega otroka	5/h
Praznovanje rojstnega dne (od ponedeljka do četrтка)	140
Praznovanje rojstnega dne (od petka do nedelje)	160
2,5-urni najem igralnice brez animatorja (od ponedeljka do četrтка)	90
2,5-urni najem igralnice brez animatorja (od petka do nedelje)	130

Vir: lastno delo.

Na podlagi predvidenega obsega poslovanja iz tabele 3 in predstavljenega cenika iz tabele 4 v tabeli 5 prikazujem projekcijo prihodkov od prodaje v prvih petih letih poslovanja.

Tabela 5: Predvideni prihodki za prvih pet let poslovanja

	Prihodki v €/ leto				
LETO	1	2	3	4	5
Varstvo 1 otroka	2.500	3.500	3.700	4.000	5.000
Praznovanje rojstnega dne (od ponedeljka do četrтка)	5.600	6.720	5.880	7.000	8.120
Praznovanje rojstnega dne (od petka do nedelje)	15.200	18.400	21.600	24.000	30.400
2,5-urni najem igralnice brez animatorja (od ponedeljka do četrтка)	2.700	3.150	3.600	4.500	4.500
Najem igralnice brez animatorja (od petka do nedelje)	3.250	3.510	3.900	5.850	6.500
Skupaj prihodki	29.250	35.280	38.680	45.350	54.520

Vir: lastno delo.

Iz tabele 5 izhaja, da predvideni prihodki vsako leto naraščajo. Prvo leto bi analiziran projekt dosegel 29.250 € prihodkov. Drugo leto prihodki narastejo za 20 % in znašajo 35.280 €, tretje leto poslovanja prihodki narastejo za 9 % in znašajo 38.680 €, četrto leto prihodki narastejo za 17 % in ima projekt 45.350 € prihodkov, v petem letu pa prihodki narastejo za 20 % in znašajo 54.520 €. V celotnem obdobju prihodki predvidoma narastejo kar za 86 %.

3 INVESTICIJSKI IZDATKI, STROŠKI IN VIRI FINANCIRANJA

V tretji točki zaključne strokovne naloge opredelim oceno investicijskih izdatkov in oceno tekočih stroškov poslovanja. Investicijski izdatki nastanejo pred samim poslovanjem, medtem ko so tekoči stroški poslovanja vezani na izvajanje dejavnosti. Za izvedbo analiziranega projekta potrebujemo začetna sredstva za poslovanje in zagon. Sem sodijo osnovna in obratna sredstva. Ker obratna sredstva v analizirani storitveni dejavnosti niso bistveni del investicijskih vlaganj, jih za potrebe analize potrebnega obsega investicijskih vlaganj ne upoštevam. So pa za zagon dejavnosti potrebna precejšnja vlaganja v osnovna sredstva. Ker bo lastnica svojo pot šele začela, predhodno ne bo imela potrebne opreme. Zato je nujno potrebna analiza vlaganj v osnovna sredstva.

3.1 Ocena investicijskih izdatkov

V oceno investicijski izdatkov spada nakup opredmetenih osnovnih sredstev v letu 2021 ter potrebna vlaganja v obratna sredstva. Ocena investicije v osnovna sredstva bo izvedena pred začetkom poslovanja in znaša 18.000 €. Računalniška oprema, davčna blagajna in drobni pisarniški inventar bodo znašali 2.500 €. Investicija v opremo igralnice pa bo znašala 15.500 €, kar vključuje nabavo igral, otroških mizic in stolov, blazin, igrač itd.

Potrebna vlaganja v obratna sredstva so zanemarljiva, saj gre za storitveno dejavnost, kjer zaloge ne predstavljajo pomembne postavke, razen drobnega inventarja (barvice, papir za ustvarjanje, različne pobarvanke) in pisarniškega materiala. Prav tako predpostavljam, da terjatev do kupcev lastnica ne bo imela, saj bo plačilo izvedeno v igralnici po storitvi varstva otroka. Pri praznovanju rojstnega dne bo plačilo opravljeno delno po predračunu, delno pa neposredno po zaključku rojstnodnevnega praznovanja. Zaloge materiala bodo v analiziranem projektu minimalne, obveznosti do dobaviteljev se bodo poravnale z zamikom, kar še zmanjšuje potrebo po vlaganjih v obratna sredstva.

3.2 Ocena tekočih stroškov poslovanja

Med tekoče stroške poslovanja sodijo stroški, ki so vezani na izvajanje dejavnosti in nastajajo v času izvajanja dejavnosti igralnice. Sem spadajo stroški amortizacije, stroški materiala, stroški storitev in strošek dela. Vsako od kategorij stroškov poslovanja podrobneje predstavljam v nadaljevanju.

3.2.1 Stroški amortizacije

Amortizacija je strošek, ki nastaja zaradi prenašanja nabavne vrednosti neopredmetenih sredstev (angl. amortisation) in opredmetenih osnovnih sredstev (angl. depreciation) med odhodke (Igličar, Hočevar & Zaman Groff, 2013, str.171). V okviru projekta bo nabavljena zgolj računalniška oprema in oprema za igralnico. Predvidena doba koristnosti opreme je 5 let. Med osnovna opredmetena sredstva spadajo prenosni računalnik, davčna blagajna in osnovna oprema v igralnici.

V tabeli 6 predstavljam vrednost predvidenih opredmetenih osnovnih sredstev ter njihove amortizacijske stopnje.

Tabela 6: Osnovna opredmetena sredstva

Osnovna sredstva	Vrednost v €	Amortizacijska stopnja v %
Računalnik in davčna blagajna	2.500	20
Oprema v igralnici	15.500	20
Skupaj	18.000	

Vir: lastno delo.

V tabeli 7 predstavljam predviden strošek amortizacije za osnovna sredstva. Predviden strošek amortizacije opredelim za računalnik in davčno blagajno ter posebej za opremo v prvih petih letih poslovanja.

Tabela 7: Predvideni strošek amortizacije po letih

	Amortizacija po letih v €				
Leto	1	2	3	4	5
Računalnik in davčna blagajna	500	500	500	500	500
Oprema	3.100	3.100	3.100	3.100	3.100
Skupaj amortizacija	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600

Vir: lastno delo.

Iz tabele 6 je razvidno, da ima računalnik z davčno blagajno vrednost 2.500 €, oprema v igralnici pa 15.500 €. Oba imata amortizacijsko stopnjo 20 %. Iz tabele 7 pa je razvidno, da predvideni letni strošek amortizacije znaša 3.600 €. Ker bodo osnovna sredstva kupljena v decembru leta 0, se bo amortizacija začela obračunavati z januarjem v letu 1.

3.2.2 Stroški materiala

Stroški materiala (angl. material costs) so cenovno izraženi postroški materiala, ki se uporabljajo pri nastajanju proizvodov. S stroški materiala razumemo zlasti stroške porabljenega osnovnega in pomožnega materiala - stroški energije, goriva in maziva; stroški za čiščenje in vzdrževanje; stroški pisarniškega materiala in strokovne literature (Igličar, Hočevár & Zaman Groff, 2013, str.168–169).

V tabeli 8 prikazujem dinamiko stroškov materiala v prvih petih letih poslovanja. Stroške materiala v analiziranem projektu predstavljajo stroški osnovnega materiala, stroški energije, stroški čiščenja in vzdrževanja ter stroški pisarniškega materiala.

Tabela 8: Stroški materiala v prvih petih letih poslovanja

	Stroški materiala na leto v €				
LETO	1	2	3	4	5
Stroški osnovnega materiala	960	1.152	1.256	1.469	1.763
Stroški energije	840	1.008	1.098	1.285	1.542
Stroški čiščenja in vzdrževanja	720	864	942	1.102	1.322
Stroški pisarniškega materiala	480	576	628	735	882
Skupaj stroški materiala	3.000	3.600	3.924	4.591	5.509

Vir: lastno delo.

Predpostavljam, da so vsi materialni stroški VC in naraščajo sorazmerno z naraščanjem obsega dejavnosti. Iz tega sledi, da je povprečni strošek materiala na enoto dejavnosti konstanten.

3.2.3 Stroški storitev

Igličar, Hočevnar in Zaman Groff (2013, str. 169–170) opisujejo, da ločimo dve vrsti stroškov storitev:

- storitve, ki so potrošene v istem obdobju, kot so bile opravljene (storitve v ožjem smislu)
 - stroški najemnin, stroški komunalnih storitev, stroški popravil, stroški zavarovanj, stroški trženja, stroški svetovanj, stroški bančnih storitev, strošek storitev fizičnih oseb (pogodbena dela, študentska dela);
- storitve z daljšim delovanjem - patenti, licence.

V okviru analiziranega projekta bodo nastajali stroški storitev iz prve skupine. Med temi stroški je najpomembnejši in najvišji strošek najemnina. Ker lastnica sama investira v opremo v igralnici, se z lastnikom prostora dogovori, da se najemnina za IOS ne bo obračunala prvih 18 mesecev poslovanja.

Strošek najemnine in strošek zavarovalne premije sta FC. Preostali stroški (študentsko delo, oglaševanje in plačilni promet) pa so VC. Predpostavljam, da z izjemo stroška najemnine in zavarovalne premije, stroški storitev naraščajo sorazmerno z obsegom poslovanja. Tabela 9 prikazuje skupne stroške storitev v prvih petih letih poslovanja.

Tabela 9: Stroški storitev v prvih petih letih poslovanja

	Stroški storitev na leto v €				
LETO	1	2	3	4	5
Stroški najemnine	/	4.800	9.600	9.600	9.600
Stroški študentke	600	720	785	918	1.095
Stroški zavarovalne premije	200	200	200	200	200
Stroški oglaševanja	120	144	157	184	221
Stroški plačilnega prometa	36	43	47	55	66
Skupaj stroški storitev	956	5.907	10.789	10.957	11.182

Vir: lastno delo.

Iz tabele 9 je razvidna višina stroška najemnine in zavarovalne premije po letih. Iz tabele je razvidno tudi sorazmerno naraščanje stroškov študentskega dela, oglaševanja in plačilnega prometa.

3.2.4 Stroški dela

Stroški dela (angl. labour costs) vsebujejo vse stroške, ki so povezani z opravljenim delom zaposlenih v projektu. Zajemajo stroške plač in nadomestila plač zaposlenih, prispevke za

socialno varnost, ki bremenijo projekt (delodajalca) in druge stroške dela (Igličar, Hočevnar & Zaman Groff, 2013, str.171).

V stroške dela bo spadala plača lastnice projekta. V prvih petih letih ne pričakujem, da bo lastnica dodatno zaposlovala. Neto plača lastnice bo znašala 840 €, pri izračunu upoštevam bruto plačo in strošek delodajalca. Celotni mesečni strošek za izplačilo plače znaša 1.550 €. Stroške prevoza na delo in stroške prehrane pri izračunu stroška dela zanemarimo. V primeru povečanega obsega dela bo lastnica zaposlila študente ustreznih profilov preko študentskega servisa (kar sem predvidela že v stroških storitev v tabeli 9). Tabela 10 prikazuje stroške dela v prvih petih letih poslovanja.

Tabela 10: Stroški dela v prvih petih letih poslovanja

	Skupni strošek dela v €				
Leto	1	2	3	4	5
Strošek dela skupaj	18.600	18.600	18.600	18.600	18.600

Vir: lastno delo.

Iz tabele 10 je razvidna višina stroška za plačo lastnice v prvih petih letih poslovanja. Ker kljub predvidenemu naraščanju obsega dejavnosti ne predvidevam dodatnega rednega zaposlovanja, je strošek plače enak vseh pet let poslovanja in je torej v celoti fiksni strošek.

3.3 Viri financiranja projekta

Optimalna struktura virov financiranja projekta je kombinacija lastniškega in dolžniškega kapitala, ki maksimizira vrednost projekta. Projekt se lahko financira z notranjimi in/ali zunanjimi viri. Med notranje vire financiranja spadata nerazdeljen dobiček iz preteklih let in amortizacija. Med zunanje vire pa spadajo kapitalski vložki, krediti oz. posojila, subvencije in posebne oblike financiranja, kot sta lizing in faktoring (Brigham & Ehrhardt, 2005, str. 575).

Ker bo projekt uresničevala lastnica sama in se bo njena podjetniška pot začela z IOS, bo osnovni finančni vir kapitalski vložek lastnice IOS oz. lastni kapital. Kapitalni vložek na začetku podjetniške poti bo znašal 18.000 €. Predpostavljam, da bo lastni kapital znašal 60 % začetne investicije kar znaša 10.800 €, posojilo banke pa bo znašalo 40 % investicije oz. 7.200 €.

Stopnja donosa, ki ga lastnica zahteva za svoj finančni vložek je 5 %. Strošek dolžniških virov financiranja oz. efektivna obrestna mera za posojilo banke pa je 7,48 % (Nova KBM, brez datuma). Ker se bosta v analiziranem projektu uporabljali dve vrsti virov financiranja, je potrebno izračunati tehtano povprečje stroškov financiranja (angl. weighted average cost of capital, v nadaljevanju WACC), v katerem za utež vzamem delež posameznega vira

financiranja. Pri izračunu WACC torej upoštevam tako delež posameznega vira (d) v strukturi financiranja kot tudi njegov strošek (r). WACC izračunam po spodnji enačbi (6) (Marc, Ponikvar & Tekavčič, 2020, str.83):

$$WACC = \sum_{i=0}^m d_i \times r_i = d_1 \times r_1 + \dots + d_i \times r_i + \dots + d_m \times r_m, \quad (6)$$

(m je število različnih virov financiranja, d_i delež i -tega vira financiranja, r_i pa predstavlja strošek financiranja s tem virom).

Pri izračunu moram upoštevati še davčni ščit, saj je eden od virov investiranja posojilo banke. Iz 60. člena Zakona o davku od dohodkov pravnih oseb (Ur. l. RS. št. 66/19; v nadaljevanju ZDDPO-2) izhaja, da stopnja na davek na dobiček znaša 19 % od davčne osnove.

$$WACC = 0,6 \times 5\% + 0,4 \times 7,48\% \times (1 - 0,19) = 5,4\% \quad (7)$$

»Višina WACC ni odvisna le od strukture virov financiranja, temveč tudi od obsega projekta. Večji kot je projekt, več virov financiranja bomo potrebovali, zato z obsegom projekta narašča tudi WACC.« (Marc, Ponikvar & Tekavčič, 2020, str.84)

4 IZKAZ POSLOVNEGA IZIDA IN TOČKA PRELOMA

V tem poglavju prikazujem izkaz poslovnega izida za prvih pet let poslovanja, kjer predstavim čiste prihodke od prodaje, tekoče stroške poslovanja. Od dobička iz poslovanja odštejem zahtevane obresti bančnega posojila, nato pa od celotnega dobička upoštevam še davek na dobiček pravnih oseb. Na koncu dobim predviden čisti dobiček analiziranega projekta.

V nadaljevanju izračunavam še točko preloma. Najprej predstavim razporeditev FC in VC, izračunam prispevek za kritje, nato pa po enačbah, katere sem predstavila v točki 1.3 izračunam točko preloma v % in vrednostno točko preloma.

Tekavčič (v Možina in drugi, 2002) pravi, da je temeljno načelo uspešnega poslovanja uspešno gospodarjenje. Delovati je potrebno tako, da z minimalno možno porabo danih sredstev dosežemo maksimalen rezultat.

V tabeli 11 prikazujem izkaz poslovnega izida za prvih pet let poslovanja. Izkaz poslovnega izida predstavlja čiste prihodke od prodaje, vse nastale tekoče stroške, dobiček oz. izgubo, obresti, davek in končni dobiček oz. izgubo.

Tabela 11: Izkaz poslovnega izida za prvih pet let poslovanja

	Izkaz poslovnega izida v €				
LETO	1	2	3	4	5
Čisti prihodki od prodaje	29.250	35.280	38.680	45.350	54.520
Stroški materiala	3.000	3.600	3.924	4.591	5.509
Stroški storitev	956	5.907	10.789	10.957	11.182
Stroški dela	18.600	18.600	18.600	18.600	18.600
Amortizacija	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600
Dobiček iz poslovanja	3.094	3.573	1.767	7.602	15.629
Obresti	231	267	132	569	1.169
Celotni dobiček	2.863	3.306	1.635	7.033	14.460
Davek od dobička	544	628	311	1.336	2.747
Čisti dobiček	2.319	2.678	1.324	5.697	11.713

Vir: lastno delo.

Iz tabele 11 je razvidno, da analiziran projekt vseh prvih pet let posluje z dobičkom. Opaziti je, da je v tretjem letu dobiček nižji, razlog je v preteku moratorija na plačevanje najemnine in torej v precejšnjem povečanju stroškov storitev.

Točko preloma običajno izračunavamo za normalno leto poslovanja, torej za leto z normalnim obsegom poslovanja in normalno višino stroškov. Izračunavamo jo z namenom, da znamo primerjati obseg, pri katerem dosežemo ničelni dobiček - z našimi zmogljivostmi in s povpraševanjem po naših storitvah (Marc, Ponikvar & Tekavčič, 2020).

Za izračun točke preloma je potrebno vedeti, kako se posamezne vrste stroškov odzivajo na spremembo obsega poslovanja. V analiziranem projektu ocenjujem, da so FC amortizacija, delno stroški storitev (najemnina poslovnih prostorov in zavarovalna premija) in celotni stroški dela. VC pa predstavljajo celotni materialni stroški in preostanek stroškov storitev (študentsko delo, oglaševanje in plačilnega prometa).

Točko preloma opredelim vrednostno in jo izračunavam za tipično leto poslovanja. Za primer IOS je normalno leto poslovanja četrto leto, ko se v podjetju pojavljajo že vsi stroški, vključno z najemnino. V tabeli 12 prikazujem prodajo in razdelitev FC in VC.

Tabela 12: Podatki o poslovanju za izračun točke preloma v četrtem letu

Leto 4	Prodaja in razdelitev FC in VC v €		
		FC	VC
Čisti prihodki od prodaje (TR)	45.350		
Kosmati donos iz poslovanja	45.350		
Stroški materiala	4.591		4.591
Stroški storitev	10.957	9.800	1.157
Strošek dela	18.600	18.600	
Strošek amortizacije	3.600	3.600	
Skupaj		32.000	5.748

Vir: lastno delo.

Za izračun vrednostne točke preloma je potrebno poznati višino prispevka za kritje, ki ga izračunam v tabeli 13.

Tabela 13: Prispevek za kritje

Leto 4	Prispevek za kritje	
	Skupaj PK v €	PK v %
Prodaja	45.350	100
VC	5.748	12,67
Prispevek za kritje	39.602	87,33

Vir: lastno delo.

Iz tabele 12 je razvidna prodaja oz. prihodki in razdelitev FC ter VC. FC v četrtem letu poslovanja je 32.000 € - delno stroški storitev, strošek dela in strošek amortizacije. VC je 5.748 €. V tem znesku so upoštevani delni stroški storitev in celotni stroški materiala. Prihodki v četrtem letu znašajo 45.350 €. Iz tabele 13 je razviden prispevek za kritje, ki v četrtem letu poslovanja znaša 39.602 € oz. 87,33 %.

Točko preloma izračunam po spodnjih dveh enačbah (8) in (9). Spodnji izračun je prikazan za četrto leto poslovanja.

$$TP (\%) = \frac{FC}{\text{skupni PK}} \times 100 = \frac{32.000}{39602} \times 100 = 80,80 \% \quad (8)$$

$$TP = \frac{FC}{PK \text{ v } \%} = \frac{32.000}{87,33\%} = 36.645 \text{ €} \quad (9)$$

Točka preloma v % znaša 80,80 in pove, da analiziran projekt doseže točko preloma pri 80,80 % prihodkov od prodaje. Vrednostna točka preloma pa znaša 36.645 € in predstavlja dejansko vrednost prihodkov, ki jih moramo na analiziranem projektu doseči, da bi dosegli točko preloma in začeli ustvarjati dobiček.

Točko preloma sem izračunala za vseh prvih pet let poslovanja analiziranega projekta. Izračuni so prikazani v tabeli 14, kjer so prikazani načrtovani prihodki od prodaje, prihodki od prodaje v % ter vrednost prihodkov od prodaje, kjer analiziran projekt doseže točko preloma.

Tabela 14: Točka preloma v prvih petih letih poslovanja

Leto	Točka preloma				
	1	2	3	4	5
Načrtovani prihodki od prodaje v €	29.250	35.280	38.680	45.350	54.520
Prihodki od prodaje v %, v točki preloma	88,21	88,39	94,77	80,80	67,19
Prihodki od prodaje v €, v točki preloma	25.801	31.184	36.656	36.645	36.630

Vir: lastno delo.

Iz tabele 14 je razvidno, da analiziran projekt ob predpostavki, da bo prodan načrtovan obseg storitev v vseh prvih petih letih poslovanja, doseže in preseže točko preloma. Vendar pa zaradi visokih FC točko preloma dosega zelo pozno in mora skoraj v celoti doseči načrtovane prihodke.

5 IZRAČUN EKONOMSKE UPRAVIČENOSTI INVESTICIJE

V zadnjem in najbolj pomembnem delu analiziram ekonomsko upravičenost investicije v analiziran projekt IOS. Na podlagi dobljenih izračunov pridem do sklepa, ali je ekonomska upravičenost z vidika investitorja smiselna ali ne. Najprej na podlagi že predstavljenih projekcij investicijskih vlaganj, prihodkov in stroškov poslovanja izračunam neto denarni tok, nato pa s pomočjo relevantne diskontne stopnje izračunam še dobo povračila in neto sedanjo vrednost.

5.1 Denarni tok

Da lahko izračunam kazalnike ekonomske upravičenosti, moram najprej oceniti prosti denarni tok projekta kot vsoto denarnega toka iz poslovanja, denarnega toka iz investiranja in denarnega toka iz preostanka vrednosti (Marc, Ponikvar & Tekavčič, 2020).

Denarni tok iz poslovanja predstavlja poslovne prihodke, kar v analiziranem projektu predstavljajo prejemi, saj terjatev do kupcev analiziran projekt ne bo imel, ker bodo kupci

storitev plačali takoj. Denarni tok iz poslovanja predstavljajo tudi poslovni stroški brez amortizacije in davki. Denarni tok iz investiranja predstavlja začetno investicijo v letu 0. Dodatnih investicij v prvih petih letih poslovanja ne predvidevam, zato je tudi denarni tok iz investicij preostalih pet let 0. Denarnega toka iz preostanka vrednosti pa v izračunu neto denarnega toka ne upoštevam, ker predpostavljam, da oprema po 5 letih ne bo imela vrednosti. Tabela 15 prikazuje neto denarni tok analiziranega projekta v prvih petih letih poslovanja.

Tabela 15: Denarni tok analiziranega projekta

	Neto denarni tok v €					
Leto	0	1	2	3	4	5
1. Denarni tok iz poslovanja		6.140	6.545	5.056	9.866	16.482
Poslovni prihodki		29.250	35.280	38.680	45.350	54.520
Poslovni stroški brez amortizacije		22.556	28.107	33.313	34.148	35.291
Davki		554	628	311	1.336	2.747
2. Denarni tok iz investiranja	18.000	0	0	0	0	0
Investicija	18.000	0	0	0	0	0
Neto denarni tok	-18.000	6.140	6.545	5.056	9.866	16.482

Vir: lastno delo.

Iz tabele 15 je razvidno, da je denarni tok v letu 0 zaradi investiranja negativen, nato pa je v vseh prvih petih letih poslovanja neto denarni tok pozitiven. To pomeni, da ko od vseh prejemkov odštejemo izdatke, ki predstavljajo tekoče stroške poslovanja brez amortizacije in davke, analiziran projekt ustvarja pozitiven neto denarni tok.

5.2 Metode ocenjevanja ekonomske upravičenosti investicije

Pri izračunu metod ocenjevanja ekonomske upravičenosti investicije bom na podlagi neto denarnega toka naprej izračunala dobo povračila investicije in nato še neto sedanjo vrednost analiziranega projekta.

5.2.1 Doba povračila

Z dobo povračila investicije, ugotovim v kolikšnem času se bo začetna investicija povrnila, vendar pa doba povračila ne upošteva časovne vrednosti denarja (Marc, Ponikvar & Tekavčič, 2020, str. 85).

V tabeli 16 prikazujem izračun dobe povračila investicije. Osnova za izračun dobe povračila je izračun neto denarnega toka iz tabele 15.

Tabela 16: Izračun dobe povračila investicije

	Doba povračila investicije					
Leto	0	1	2	3	4	5
Neto denarni tok	-18.000	6.140	6.545	5.056	9.866	16.482
Kumulativa denarnih tokov	-18.000	-11.860	-5.315	-259	9.607	26.089
Doba povračila	2,97					

Vir: lastno delo.

Iz tabele 16 je razvidno, da je kumulativni denarni tok v letu 3 še negativen, v letu 4 pa že pozitiven. To pomeni, da prejemki pokrijejo celotne izdatke (stroške investiranja, vlaganja, posojila in tekoče stroške) v 3 letu poslovanja. V nadaljevanju 3 leta in v 4 letu pa analiziran projekt že ustvarja pozitiven kumulativen denarni tok. To nam pove tudi izračun dobe povračila, ki je izračunan po spodnji enačbi (10) in znaša 2,97 leta.

$$DP(\text{letih}) = \text{leto pred polnim pokritjem} + \frac{\text{nepovrnjen investijski izdatek na začetku leta}}{\text{denarni tok med letom}} = 3 + \frac{259}{9.866} = 2,97 \quad (10)$$

5.2.2 Neto sedanja vrednost

Izračun neto sedanje vrednosti sloni na diskontiranih denarnih tokovih. Za analiziran projekt uporabljam 5,4 % diskontno stopnjo, kolikor znaša WACC, katerega sem izračunala v točki 3.3. Na podlagi neto denarnega toka iz tabele 15 izračunam neto sedanjo vrednost po spodnji enačbi (11) (Hillier, Clacher, Ross, Westerfield & Jordan, 2014):

$$NPV = -I + \frac{CF_1}{(1+r)^1} + \frac{CF_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{CF_n}{(1+r)^n} = -18.000 + \frac{6.140}{(1+0,054)^1} + \frac{6.545}{(1+0,054)^2} + \frac{5.056}{(1+0,054)^3} + \frac{9.866}{(1+0,054)^4} + \frac{16.482}{(1+0,054)^5} = 18.700 \text{ €} \quad (11)$$

Neto sedanja vrednost denarnih tokov, ki nastanjen v prvih petih letih poslovanja, znaša 18.700 €. Ker je vrednost pozitivna, analiziran projekt z ustvarjenimi prejemki pokrije vsa začetna investicijska vlaganja, tekoče stroške poslovanja in tudi stroške financiranja, torej obresti na bančno posojilo in zahtevan donos na kapitalski vložek lastnice igralnice. S tem rezultatom lahko zaključim, da je ekonomska upravičenost projekta z vidika investitorja, v mojem primeru lastnice in delno banke smiselna in ekonomsko upravičena.

SKLEP

Igralnica za otroke je idealna poslovna ideja za kraje, v katerih je naseljeno veliko mladih družin. To velja tudi za kraj Lavrica, ki je od Ljubljane oddaljen 2 km in v katerem se bo IOS predvidoma nahajala. Namen zaključne strokovne naloge je bil ugotoviti, ali je ekonomska upravičenost projekta IOS z vidika investitorja upravičena ali ne.

V prvem delu zaključne strokovne naloge sem opredelila kategorije, na podlagi katerih sem presojala ekonomiko in ekonomsko upravičenost projekta. Predstavila sem denarni tok, dobo povračila, neto sedanjo vrednost in točko preloma. V drugem delu naloge sem predstavila dejavnosti analiziranega projekta, obstoječo ponudbo na trgu in analizo povpraševanja na podlagi podatkov, zbranih z vprašalnikom. Na podlagi ponudbe in povpraševanja sem najprej ocenila obseg dejavnosti ter določila predvidene prodajne cene storitev. Nato sem izračunala predvidene prihodke, ki jih bo igralnica ustvarjala.

V tretjem delu sem se osredotočila na analizo investicijskih izdatkov, stroškov, ki bodo nastali v prvih petih letih poslovanja, in virov financiranja. Ker sem predpostavljala, da bosta vira financiranja dva, sem izračunala tudi WACC.

V osrednjem delu zaključne naloge sem prikazala poslovni izid za prvih pet let poslovanja in točko preloma. Točko preloma sem izračunala v % in vrednostno. V zadnji točki sem izračunala kategorije, s katerimi sem presojala ekonomsko upravičenost investiranja v analiziran projekt s strani investitorja. Na podlagi izračuna dobe povračila, neto denarnega toka in neto sedanje vrednost pridem do zaključka, v katerem lahko trdim, da je investicija v analiziran projekt s strani investitorja ekonomsko upravičena in smiselna.

Na tem mestu bi poudarila, da je bil začetek pisanja zaključne strokovne naloge v letu 2019. Takrat je bil izveden tudi vprašalnik, ki je bil podlaga za določanje povpraševanja in cene storitev. Celoten obseg poslovanja in cene ponudbe so bile določene na podlagi takratnih razmer. Glede na trenutno situacijo s Covidom-19, ekonomsko gledano, investicija v analiziran projekt ni smiselna, saj igralnice ne poslujejo, zbiranje ljudi na praznovanjih rojstnih dni ni dovoljeno. Ko se bo stanje umirilo oz. se bodo ukrepi sprostili, bi bilo ključno ponovno izvesti anketo na podlagi vprašalnika. Na podlagi prejetih odgovorov bi ovrednotili potrebe varstva otrok v fizični obliki. Ponovno je potrebno preveriti tudi gospodarske razmere in ponudbo za najem prostora.

LITERATURA IN VIRI

1. Balloons. (2020). *Ponudba*. Pridobljeno 10. januarja 2021 iz <https://www.balloons.si/>.
2. Berk, A., Lončarski, I. & Zajc, P. (2007). *Poslovne finance* (3.izd.) Ljubljana: Ekonomska fakulteta.

3. Brigham F. E. & Ehrhardt C. M. (2005). *Financial management: Theory and Practice* (11. izd.). China: South Western Thompson Learning.
4. Drnovšek, M., Stritar, R. & Vahčič, A. (2005). *Priročnik za pripravo poslovnega načrta*. Pridobljeno 28. januarja 2021 iz <http://www.fe.uni-lj.si/mma/2.-Prirocnik-za-pripravo-poslovnega-nacrta/2010100421074721/>.
5. Hillier, D., Clacher, I., Ross, S. A. Westerfield, R. W. & Jordan, B. D. (2014). *Fundamentals of Corporate Finance*. New York: McGraw-Hill Education.
6. Hočevar, M., Igličar, S. & Zaman, M. (2002). *Osnove računovodstva*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
7. Igličar, A., Hočevar, M. & Zaman Groff, M. (2013). *Uvod v računovodstvo*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
8. Marc, M., Ponikvar, N. & Tekavčič, M. (2020). *Ekonomika projektov*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
9. Ministrstvo za izobraževanje, znanost in šport. (1999). *Kurikulum za vrtce*. Ljubljana: Ministrstvo za izobraževanje, znanost in šport.
10. Možina, S., Rozman, R., Tavčar, M. I., Pučko, D., Ivanko, Š., Lipičnik, B., Gričar, J., Glas, M., Kralj, J., Tekavčič, M., Dimovski, V. & Kovač, B. (2002). *Management: nova znanja za uspeh*. Radovljica: Didakta.
11. Nova KBM. (brez datuma). *Gotovinski krediti*. Pridobljeno 28. januarja 2021 iz <https://www.nkbm.si/gotovinski-krediti>.
12. Pučko, D. & Rozman, R. (1998). *Ekonomika in organizacija podjetja: Ekonomika podjetja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
13. Steinhoff, D. & Burgess, J. F. (1993). *Small Business Management Fundamentals*. New York: McGrawhill Inc.
14. Supernova Rudnik. (2020). *Otroška igralnica opis*. Pridobljeno 5. januarja 2021 iz <http://www.supernova.si/si/o-supernovi/otroska-igralnica>.
15. Tajnikar, M., Brščič, B., Bukvič, V. & Ponikvar, N. (2004). *Upravljalvska ekonomika z vajami*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
16. Zapleši z Aljo. (2020). *Objava - Nov urnik, nova sezona, nova zgodba*. Pridobljeno 18. avgusta 2020 iz <https://www.facebook.com/zaplesizaljo/>.
17. Zvedavi škrat. (brez datuma). *Cenik*. Pridobljeno 15. aprila 2019 iz <https://zvedaviskrat.si/>
18. Yearley, D. & Berliński, D. (2008). *Varno otroško igrišče*. Ljubljana: Ministrstvo za gospodarstvo, Republika Slovenija. Pridobljeno 5. januarja 2021 iz https://www.gov.si/assets/ministrstva/MIZS/Dokumenti/Sektor-za-predsolsko-vzgojo/5621568b4b/Varno_igrisce_publikacija.pdf.

PRILOGA

Priloga 1: Vprašalnik za anketo

1. Ali imate otroke?
Da
Ne – hvala za odgovor.
2. Ali ste v preteklosti svoje otroke že pustili v varstvu pri varuški v popoldanskem času?
Da
Ne
3. Ali ste v preteklosti svoje otroke že pustili v varstvu v igralnici v popoldanskem času?
Da
Ne
Drugo
4. V kolikor bi bila igralnica v kraju Lavrica (Škofljica), ali bi bili pripravljeni pripeljati svoje otroke v igralnico?
Da
Ne
5. Koliko se strinjate z naslednjimi trditvami (za povedati se popolnoma strinjam, se strinjam, niti niti, se ne strinjam, se popolnoma ne strinjam):

Raje imam varuško na domu kot da bi otroke peljal v igralnico.

Ko je otrok v popoldanskem varstvu mi je pomembno da se oseba z njim ukvarja.

V igralnici je več otrok zato bi bilo tudi za otroka bolj zabavno.

Če bi bila varuška tudi moškega spola me to nebi motilo.

Pomembno mi je da je varuška mlada in polna energije.

6. Če bi bila možnost prevzema otrok iz vrtca in prevoz do igralnice, ali bi to izkoristili oz. ali bi osebi iz kolektiva igralnice zaupali da pride v vrtec po vašega otroga?
7. V kolikor bi igralnica ponujala praznovanje rojstnega dneva (2,5 ure) z animacijo, ali bi jo izkoristili?
Da – koliko bi bili pripravljeni odšteti za praznovanje:
Ne
8. Koliko ste pripravljeni na uro odšteti za varstvo v igralnici (za enega otroka):
9. Iz kje prihajate (vpišite kraj)
10. Starost v dopolnjenih letih:
11. Spol: moški / ženski
12. Število otrok, ki jih imate, starost otrok