ЕЛ-301 Фесенко Іван і Литвинець Ростислав

Кав’ярня

1. Мета: забезпечення потреби у якісній каві та цікавою особливістю кав’ярні (показ усіх процесів вироблення кави). Оснащення такого закладу відбудеться впродовж 1 року з інвестиційними витратами у розмірі 1 100 000 грн., і у результаті отриманням прибутку в розмірі 300 000 тисяч гривень щорічно.
2. Взаємозалежні проекти:
   1. незалежні – тобто ті, які ніяк не впливають на наш проект. Прикладом може бути спорудження теплоелектростанції у місті..
   2. взаємовиключні – реалізація одного зменшує рентабельність іншого і не є доцільною. Наприклад: відкриття шоколадниці поряд із кав’ярнею
   3. умовні – проекти, отримання вигод від яких обумовлено прийняттям іншого проекту.. Прикладом може бути власна пекарня для розширення меню.
   4. заміщуючі – відкриття магазину по продажу зерен для кави.
   5. синергійні - проекти, що збільшують рентабельність один одного. Хорошим прикладом для нашого проекту може бути створення окремого відділу, який б обсмажував і обробляв кавові зерна та разом з тим був би своєрідним «музеєм» для відвідування.
3. Життєвий цикл:
4. **Передінвестиційна фаза**включає пошук інвестиційних можливостей, аналіз альтернативних варіантів, попередній вибір проекту (попереднє техніко-економічне обґрунтування, висновок за проектом, рішення про інвестування), остаточне формулювання проекту та оцінку його техніко-економічної та фінансової прийнятності; визначення джерел фінансування; етап фінального розгляду проекту та прийняття щодо нього рішення; затвердження й експертизу інвестиційного проекту. Його учасники це замовник та інвестор. Замовник визначає основні вимоги та масштаб проекту, а інвестор вступає у контактні відносини із замовником.
5. **Інвестиційна фаза**охоплює вкладення коштів в об'єкт інвестування та здійснення необхідних для цього практичних дій. Ця фаза включає встановлення правових, фінансових та організаційних основ здійснення проекту; придбання та передачу технологій, включаючи основні проектні роботи; детальне проектне опрацювання та укладання контрактів (участь у тендерах, оцінка пропозицій та проведення переговорів); придбання (оренду) землі, будівельні роботи та встановлення обладнання; передвиробничий маркетинг, включаючи забезпечення поставок і формування адміністрації фірми; набір та навчання персоналу; здача в експлуатацію та запуск підприємства. оловним завданням цього періоду є виконання суб'єктами інвестиційної діяльності своїх функціональних обов'язків щодо проекту. Крім того, вони повинні здійснювати постійний контроль і нагляд за процесом реалізації проекту, оцінювати поточні результати (відхилення) та вносити корективи у бізнес-план, проект організації виробництва, проект організації робіт, план фінансування, календарний план або сітьовий графік та інші документи, за допомогою яких можна спостерігати та регулювати освоєння інвестицій. Учасники цього етапу: замовник, він заключає контракти з головними виконавцями проекту, несе відповідальність по цім контрактам, управляє процесом взаємодії між усіма учасниками проекту. Інвестор інвестує кошти в проект, контролює виконання контрактів; здійснює розрахунки з іншими сторонами по мірі виконання проекту. Керівник проекту планує, контролює та координує усіх учасників проекту. Контрактор укладає контракт із інвестором.
6. **Експлуатаційна фаза** є останньою в проектному циклі, коли інвестор одержує результати від вкладеного капіталу. Тобто ця фаза включає відшкодування інвестором витрачених коштів, отримання прибутку чи досягнення певного соціального ефекту, що відбувається в результаті експлуатації об'єкта інвестування. Замовник управляє процесом взаємодії між усіма учасниками проекту, інвестор контролює виконання контрактів. здійснює розрахунки з іншими сторонами по мірі виконання проекту, керівник (контролює та координує усіх учасників проекту; забезпечує високий професійний рівень покладених на нього обов’язків), контрактор приймає та оплачує працю співвиконавцям, споживачі (ціль - задовольнити потреби у послугах, отримати максимальне задоволення від продукту проекту; купують й використовують послугу; встановлюють вимоги до наданих послуг; формують попит на них; відшкодовують витрати на проект; формують прибуток усіх учасників проекту)
7. Чинники зовнішнього середовища

Найбільш важливим аспектом повного аналізу зовнішнього середовища може бути оцінка політичної обстановки. Оскільки в нашій країні проходять військові дії, то інвестування в кав’ярню може бути не найвигіднішим проектом і не самим безпечним. Також зміни в податковому законодавстві можуть ввести зайві витрати на які інвестор та замовник не розраховували. Якщо розглядати економічні фактори, то економічне зростання, його темп (із збільшенням зростання в економіці, автоматично збільшуються витрати споживачів, а це в свою чергу буде тиснути на кавярню ; а зниження економічного зростання темпу призводить до конкурентного тиску і загрози кризи). Інфляція (при інфляції кав’ярня не може планувати подальші дії, оскільки не знає, наскільки підвищиться цінність грошей, якщо можна так сказати.) Культурні і соціальні чинники зовнішнього впливу на проект в свою чергу формують наше життя, точніше її стиль споживання. Вони роблять великий вплив на всі проекти. Як приклад можна взяти той факт, що багато відмовилися використовувати звичайні стаканчики для кави, а віддали перевагу екостаканом, які можна багаторазово використовувати, що вплинуло на культурну, так і на соціальну середу. При визначенні найбільш значущих можливостей слід врахувати факт старіючого населення.

1. Явні та неявні вигоди та витрати:
   1. Явні вигоди:
      1. додатковий прибуток
   2. Неявні вигоди:
      1. нові робочі місця
      2. культурний розвиток
      3. покращення соціального клімату
      4. додаткові податки для держави
   3. Явні витрати:
      1. оплата оренди приміщення
      2. закупівля необхідно обладнання
      3. витрати на архітектурні роботи
      4. оплата праці і тд.
   4. Неявні витрати:
      1. негативний вплив на навколишнє середовище (паперові стаканчики)
      2. кава може погано впливати на здоров’я