

Sadržaj:

1. OPIS INVESTICIONOG OBJEKTA

Predmet ovog investicionog programa je proizvodnja PIVA. Da bi se realizovao ovaj investicioni plan potrebno je uraditi mnoge stvari i ostvariti mnoge predušlove potrebne za njegovu realizaciju. Neke od osnovnih stvari odnose se na opremanje proizvodnog postrojenja, nabavku mašina i montažu mašina u investicioni objekat. Proizvodni objekat u kome namjeravamo proizvoditi naš proizvod nalazi se u okolini Prijedora i površine je 700 m².

Ovim investicionim projektom je planirano da se proizvodi jedna vrsta piva koja će biti pakovana u 2 vrste ambalaže i to 0.5 l i 0.33 l. Planirana količina proizvoda za jednu godinu iznosila bi približno 500 000 litara piva godišnje. Mi takođe planiramo da brendiramo naš proizvod tj da mu damo prepoznatljiv naziv po kome će ga naši potrošači prepoznati. Planirano je da naziv našeg proizvoda bude COOL BEER. Ovaj naziv smo odabrali jer je nesvakidašnji i moderan i time nastojimo privući svoje potencijalne kupce. Naše proizvode planiramo prodavati na domaćem i inostranom tržištu ali o svim detaljima proizvodnog i prodajnog kapaciteta te ekonomske isplativosti će biti riječi u daljem dijelu rada.

2. KVANTITATIVNI PRIKAZ KAPACITETA

Proizvodni kapaciteti našeg preduzeća bi bio formiran na sledeći način. U proizvodnji piva bi učestvovalo 13 radnika koji bi godišnje proizveli oko 500000 boca gotovog proizvoda. Time bi mjesečna proizvodnja bila oko 41670 boca što bi značilo da bi dnevna proizvodnja iznosila oko 1390 boca piva. U narednoj tabeli je prikazana ukupna količina naše proizvodnje kao i količina proizvodnje po jedinici proizvoda tj po pakovanju od 0,5 l , 0,33 l.

Got. proizvod (komada boca) Vrsta godišnje mjesečno dnevno 0,5 l 250000 20830 695 0,33 l 250000 20830 695 Ukupno 500000 41660 1390

Za ovaj kapacitet proizvodnje potrebna nam je sledeća količina sirovina:

Količina sirovina (kg) Vrsta godišnje mjesečno dnevno 0,5 l 15 000 1 250 41 0,33 l 10 000 833 27 Ukupno 25 000 2 083 68

Što se tiče prodaje našeg proizvoda planirano je da se 50% našeg proizvoda prodaje na domaćem tržištu a 50% na inostranom tržištu. Prodaje bi se odvijala preko distributera koji bi nabavljali veće količine našeg proizvoda tako da mi nebi imali potrebe za maloprodajom proizvoda.

...

----- OSTATAK TEKSTA NIJE PRIKAZAN. CEO RAD MOŽETE PREUZETI NA SAJTU. -----

www.maturskiradovi.net

MOŽETE NAS KONTAKTIRATI NA E-MAIL: maturskiradovi.net@gmail.com