## Пекарня

**Общее описание**

Бизнес – идея предусматривает организацию деятельности небольшой пекарни. Предполагается открытие мини-пекарни, занимающейся выпечкой хлеба.

Тот, кто хочет открыть собственное производство хлеба – поступает очень мудро, потому что хлеб – это продукт, который востребован практически всегда, независимо от времени года, политического строя и финансовой обстановки в мире.

Преимущество мини-пекарен заключается в свежести поставляемого хлеба, который можно реализовывать сразу после выпечки в близлежащих магазинах.

Степень успешности бизнес - идеи оценивается как очень высокая, так как спрос на хлеб и хлебобулочные изделия остаётся неизменно высоким практически всегда. Основная задача на первом этапе – занять свою малоконкурентную или среднеконкурентную нишу.

***Классификация*** ***и характеристика*** ***продукции***. Хлебные изделия в зависимости от вида муки могут быть ржаными, ржано-пшеничными, пшенично-ржаными и пшеничными.

По рецептуре теста они выпекаются простыми, улучшенными и сдобными (только пшеничные).

По способу выпечки хлеб бывает подовым (испеченный на поду в печи) и формовым. Пшеничные изделия чаще выпекаются подовыми, ржаные и ржано-пшеничные - в формах.

По способу реализации хлеб выпекают штучным и развесным. В настоящее время основное количество хлеба изготавливается штучным.

Наряду с основными видами хлеба существуют также *национальный хлеб* (лаваш - из пресного теста, т.е. муки, соли и воды; чурек и т.д.); *диетический хлеб* (батоны с добавлением пшеничных отрубей, этот хлеб рекомендуется как для массового потребления, так и лицам с избыточной массой тела, нарушением обмена); *хлеб, изготовленный из проросших зерен пшеницы* - такой хлеб является одновременно и лечебным и профилактическим; *хлеб с добавлением различных биологически активных веществ*: витаминов, минеральных веществ, незаменимых аминокислот и т.д.

***Сбыт продукции.*** Настоящая бизнес-идея хлебопекарни предусматривает реализацию готовой продукции менеджером через магазины розничной торговли (супермаркеты, продуктовые магазины шаговой доступности, киоски) путём установления договорённости и подписания договоров. Доставку готовой продукции к месту продажи осуществляет водитель-экспедитор.

**Технология**

Технология производства хлеба состоит из нескольких основных этапов – приготовление теста, формование, выпечка и подготовка к продаже.

Первый этап технологии производства и продажи хлеба – приготовление теста -начинается с подготовки ингредиентов. Мука просевается, сухие дрожжи смешиваются с теплой водой. Нужное по технологии количество соли и сахара разводятся водой. Все ингредиенты подаются в емкость для замеса.

После процесса замешивания тесто оставляют на время для вызревания. Дрожжи – это микроорганизмы, которые в процессе своей жизнедеятельности поглощают кислород, выделяют углекислый газ и, тем самым, наполняют тесто пузырьками воздуха. Вот почему тесто становится воздушным и объемным.

После того как тесто обрело нужный объем и вкус, оно отправляется в цех предприятия по производству хлеба, где пекут хлеб. Тесто делится на порционные куски.

Следующий этап производства хлеба, предусмотренный технологией - это выпекание. Происходит это в специальных конвекционных печах. Для каждого сорта хлеба технологией предусмотрен свой режим выпекания. Так, например, батоны пекутся в три этапа. Сначала батон пропекается снаружи. Затем на нем делают надрезы, чтобы выпустить накопившуюся внутри углекислоту. В следующей печи, погорячее, пропекают батон изнутри. Затем, для того, чтобы корочка батона покрылась ровным загаром, снова пекут батоны при умеренном жаре. Все три этапа занимают 20-25 минут.

Выпечка – это не последний этап производства хлеба. Технология предусматривает остывание хлеба в определенных условиях и упаковку. Хлеб не должен потерять вкус и красивый внешний вид при транспортировке. Чтобы хлеб не черствел, его упаковывают.

***Выбор места и оборудования.*** Важным шагом в реализации бизнес-идеи по созданию собственной хлебопекарни станет поиск и подбор подходящего помещения. Отметим, что идеальные помещения – это помещения, расположенные на окраине города. Они и стоят гораздо дешевле, если их приобретать в собственность, и арендные ставки на них гораздо ниже, если брать их в аренду.

 Очень важно, чтобы помещение было присоединено к электрическим, газовым и водопроводным сетям или имелась возможность такого последующего присоединения.

 Минимальный размер помещения под хлебопекарню - 60 квадратных метров. Необходимо внимательно изучить требования санитарных правил и норм «Санитарно-гигиенические и противоэпидемические требования к организациям по производству хлеба, хлебобулочных, макаронных и кондитерских изделий» за № 4.01.064.03, утвержденные приказом Министра здравоохранения Республики Казахстан от 31 января 2003 года № 94.

 Параллельно с поиском помещения необходимо заняться вопросом приобретения хлебопекарного оборудования. Это может быть как подержанное оборудование, так и совсем новое отечественного или зарубежного производителя.

**Персонал**

Для небольшой хлебопекарни с производительностью от 500 до 2 000 кг продукции в сутки достаточно 4-х работников, работающих в 2 смены. Помимо этого потребуется водитель для доставки хлеба в магазины и менеджер, занимающейся реализацией и подписанием договоров. В качестве последнего может выступить сам предприниматель.

**Экономика**

***Первоначальные инвестиции***

Для открытия мини-пекарни потребуется: печь, тестосмесительная машина, расстоечный шкаф. Комплект оборудования обойдется в 3 150 000 тенге. Также потребуется машина для развозки хлеба. Подержаная машина ГАЗель обойдется в 700 000 тенге.

Итого инвестиции составят 3 850 000 тенге.

***Доходы***

При производстве 750 булок хлеба в день и цене 1 булки 60 тенге ежемесячный доход составит 750 булок/день \* 60 тенге/1 булка \* 26 дней = 1 170 000 тенге.

***Расходы***

Затраты на сырье составляют не более 50% от цены готового продукта, поэтому ежемесячные расходы на сырье составят 585 000 тенге.

Аренда помещения 150 м2 \* 750 тенге/м2 = 112 500 тенге.

Заработная плата 4 чел. \* 60 000 тенге = 240 000 тенге.

Расходы на ГСМ, электроэнергию, рекламу, прочие расходы составят 50 000 тенге в месяц.

Итого ежемесячные расходы составят 967 500 тенге, прибыль – 182 500 тенге в месяц. Окупаемость проекта составит 1,8 лет.