

В силу сложившейся ситуации на внешнем и внутреннем рынке многие направления предпринимательства утратили свою перспективность. Например, к таким начинаниям в малом бизнесе относятся проекты некоторых автомобильных тематик. Заметно снизился спрос на импортируемые стройматериалы, что является результатом роста цен на них. В тоже время нынешний кризис относительно бизнесменов является мотивирующим фактором – заставляет искать изначально жизнеспособные проекты. К таковым относятся бизнес-идеи, реализуемые в пищевой промышленности. Перспективность данных видов бизнеса объясняется физиологией человека – потребностью в продуктах питания. Со времен разработки технологии копчения население независимо от экономической ситуации в стране всегда покупало копченые продукты. Есть и еще одна причина востребованности копченостей – по органолептическим качествам превосходят сырье. Практически на каждом праздничном столе присутствуют копченые изделия, например, рыба, мясо, колбаса и т.д. Все это указывает на прибыльность коптильни, об открытии которой мы и поговорим ниже.



Специфика и положительные стороны бизнес-проекта

К очевидным плюсам коптильни относится возможность запуска производственного процесса на дому (квартира – не вариант). В силу прибыльности начинания в свое время его можно будет преобразовать в нечто более серьезное – в полноценный цех с должной материальной базой.

Другие плюсы проекта:

- отсутствие необходимости в дорогом, высокотехнологическом оборудовании;
- длительный срок хранения готовой продукции;
- несложная технология, на освоение которой уходит максимум несколько недель;
- отсутствие проблем с реализацией копченых изделий;
- гарантированный спрос и т.д.

Стратегия запуска бизнес-проекта

Успешность будущего бизнеса в определенной степени зависит от его планирования. Поэтому с целью исключения вероятности убыточности предприятия составляется бизнес-план. Так как в нашем случае средства инвесторов не привлекаются, вполне будет достаточным бизнес-план, состоящий из пяти-десяти страниц. И это не пустые слова, а опыт самых богатых предпринимателей, начинавших свою карьеру с небольших проектов.

Планирование бизнеса предполагает:

- мониторинг тенденций рынка, в том числе конкурентной среды, ассортимента существующих коптилен;
- выбор оптимальной технологии копчения. Вообще, спросом пользуется как продукты холодного, так и горячего копчения. Конечно же, ставка

делается на самые ходовые копчености. В плане развития бизнеса и повышения конкурентоспособности большое значение имеет технология производства новых яств с доступной ценой;

- разработку эффективной рекламной компании;
- выбор поставщиков и т.д.

С общими принципами планирования бизнеса можно познакомиться здесь.

После составления бизнес-плана решаются следующие задачи:

- регистрация предпринимательской деятельности;
- аренда помещения, соответствующего нормам СЭС;
- оснащение цеха оборудованием;
- заключение договоров с поставщиками;
- формирование рабочего штата.

Рассмотрим подробнее каждый этап достижения цели



Легализация начинания

В местной администрации заполняется заявление, подаваемое налоговикам. Доступны две формы регистрации бизнеса – ИП и ООО. Однако для нашего случая лучшей является первая форма предпринимательства.

К заявлению прилагаются заверенные ксерокопии страниц паспорта, а также квитанция, подтверждающая факт уплаты государственной пошлины.

Пакет документов дополняется разрешениями СЭС и пожарной инспекции, договором, заключенным с арендодателем (или документом, подтверждающим приобретение помещения).

Еще один важный момент на этапе регистрации бизнеса – наличие сертификатов качества сырья и оборудования.



Оснащение коптильни оборудованием

Набор основных агрегатов и вспомогательного оборудования зависит от выбранной технологии производства и финансовых возможностей инициатора проекта. Если речь не идет о выводе продукции на внешний рынок и конкурировании с главными производителями страны, приобретать высокотехнологическое оборудование не нужно.

Горячее копчение обеспечивает более быстрое получение конечной продукции. На все про все тратится несколько часов. Получение продуктов холодного копчения требует большего времени, что объясняется посолом или вымачиванием сырья в рассоле. На следующей

стадии проводится сушка сырья под действием дыма и максимум 30-градусной температуры.

Для запуска производства продукции в небольшом объеме цех оснащается:

- промышленными весами;
- разделочными столами;
- кухонным инвентарем;
- ваннами, в которых сырье солится и вымачивается;
- коптильными камерами;
- холодильным оборудованием.

Что касается требований к помещению. Для запуска проекта на дому потребуется 20 квадратов. При этом расстояние между частным домом с производственным цехом и жилыми объектами должно составлять как минимум 300 м. Каждая стена цеха отделывается кафельной плиткой на 1,5-метровую высоту.

Обязателен доступ к горячей и холодной воде, освещение, вентиляционная и канализационная система. Надлежащее санитарное состояние цеха поддерживается с помощью бактерицидных ламп.

Какую продукцию выпускать

В первое время специалисты не рекомендуют включать в ассортимент принципиально новые копченые изделия из экзотического сырья.

Правильнее сделать ставку на то, что уже пользуется спросом. Речь идет о копченом мясе и рыбе, колбасных изделиях, сале и сыре.

Разбавление ассортимента принципиально новыми яствами – это оправданное решение при жесткой конкуренции.

объекты, выпускающие продукты питания, соответствующие нормативным критериям качества и безопасности. Особенно это важно при использовании в качестве сырья рыбы и других гидробионтов. Качество копченой продукции зависит и от опилок – источника ароматного дыма.

Вышесказанное указывает на необходимость в заключении договоров только с теми поставщиками, у которых сырье сертифицировано, что подтверждается соответствующими документами.

В стране много рыбхозов. Поэтому правильным решением станет работа с ними напрямую, без посредников. Сырье в этом случае обходится дешевле.



Особенности реализации копченостей

Практика бизнесменов, обосновавшихся в рассматриваемой нише, показывает, что копченые изделия можно сбывать в собственном торговом объекте, например, в киоске. Многие супермаркеты закупают копченые продукты у их производителей и реализуют по более высокой

стоимости. В качестве покупателей и даже постоянных заказчиков выступают кафетерии и рестораны, оптовики.

Вероятные проблемы и сложности

Воплощение в жизнь бизнес-проекта иногда усложняется процессом сертификации готовой продукции. Иногда лабораторные исследования повторяются. На это уходит время.

Известны случаи попадания на прилавки магазинов некачественной продукции, которая провоцировала отравления. Естественно производители таких яств теряют доверие аудитории. Отсюда убытки. При должном подходе к ведению дела вполне реально достичь 50-70-процентного уровня рентабельности.