

# PLAN DE AFACERI

## "PIZZA - HALLO" SRL

întocmit în scopul evaluării unei noi afaceri privind  
producerea și livrarea la domiciliu a pizzei italiene

*Planul conține informații confidențiale care nu pot fi reproduse,  
distribuite sau utilizate fără consimțământul conducerii întreprinderii*

2000

## CUPRINS

<i>SUMAR</i>	2
<i>ÎNTRERINDEREA</i>	4
<i>PRODUSELE ȘI SERVICIILE</i>	5
<i>PIAȚA ȘI STRATEGIA VÂNZĂRILOR</i>	6
<i>CONCURENȚA</i>	8
<i>AMPLASAMENTUL ÎNTRERINDERII</i>	10
<i>PRODUCEREA</i>	11
<i>MANAGEMENTUL ȘI PERSONALUL</i>	12
<i>PLANUL FINANCIAR</i>	13

### SUMAR

Întreprinderea "PIZZA - HALLO" SRL este o întreprindere de producție. Activitatea întreprinderii se va axa pe producerea pizzei italiene originale și livrarea acesteia la domiciliul clientului.

Pizza va fi produsă și livrată în așa mod ca să-și păstreze gustul și calitatea până la

consumator. Vor exista mai multe feluri de pizza, clientul având posibilitatea să comande oricare în cantitățile dorite la un preț accesibil, de \$1.06. Prețul pizzei va fi mai mic sau egal cu prețurile de pe piață, însă calitatea produsului nostru va fi net superioară.

Investiția necesară este de \$24723.41. Acestea vor fi folosite pentru procurarea utilajelor de producție și materiei prime necesare. În primii ani întreprinderea va utiliza o capacitate de producție de numai la 60%. În următorii anii se planifică mărirea volumului vânzărilor și ridicarea gradului de utilizare a capacității de producție până la 80%.

Vor exista 2 pizzerii localizate în sectoarele Centru și Râșcani ale orașului Chișinău, care vor produce și realiza circa 12000 pizza lunar. Personalul întreprinderii va fi compus din director, vice-director pe realizare, vice-director pe producție, 2 bucătari, 4 ajutoari ai bucătarului, 2 angajați pentru livrare.

Conform studiilor întreprinse piața pe care va activa întreprinderea este o piață în creștere, caracterizată printr-o cerere puternică la astfel de produse. Cumpărătorii vor fi în principal persoanele cu vârsta între 15-40 ani.

Estimând rezultatele financiare viitoare obținem un profit anual de cca. \$18107.57, în condițiile de venituri minime și cheltuieli maxime, regimul de lucru fiind de 10 ore pe zi. În perspectivă se prevede extinderea întreprinderii și în celelalte sectoare ale orașului.

## ÎNTRERINDEREA

Întreprinderea "PIZZA-HALLO" SRL cu un capital statutar de \$1149 a fost înființată la 25.10.2000 și este înregistrată la Camera Înregistrării de Stat pe lângă Ministerul Justiției a Republicii Moldova sub numărul 35254.

Întreprinderea este o societate cu răspundere limitată și face parte din categoria întreprinderilor mici. Întreprinderea este proprietatea a 3 membri asociați.

### Repartizarea capitalului statutar al "PIZZA -HALLO" SRL între asociați

Asociatul	Suma, \$	Cota, %
Turcanu Valeriu Ion	459,6	40
Lipcan Adrian Sergiu	344,7	30
Păduraru Emanuil Mihai	344,7	30
<b>Total</b>	<b>1149</b>	<b>100</b>

Scopul întreprinderii este satisfacerea necesităților populației mun. Chișinău cu produse alimentare (pizza) și prestarea de servicii prin activitatea de antreprenariat pentru realizarea intereselor sociale și economice ale membrilor asociați pe baza beneficiului obținut.

Pentru realizarea scopurilor propuse întreprinderea va practica următoarele genuri de activitate:

- producerea și realizarea la comandă a pizzei italiene originale;
- livrarea pizzei la domiciliu.

Prețul pizzei, precum și prețul livrării va fi acceptabil.

## **PRODUSELE ȘI SERVICIILE**

Produsul care va fi fabricat de societate și anume pizza italiană originală va satisface cele mai rafinate gusturi ale celor mai alintați gurmanzi. Produsul firmei noastre este orientat spre satisfacerea nevoilor zi de zi, fie zi de lucru, fie zi de sărbătoare.

Pizza propusă de firma va avea gusturi diferite și specifice. Acest gust se va datora condimentelor proaspete și neobișnuite, de obicei neutilizate de alți producători de pizza, din cauza că pizza se fabrică după o rețetă unica italiană. Denumirea pizzei va fi la fel diferită, aceasta depinzând de materia primă și condimentele folosite la fabricarea produsului finit.

Vor exista următoarele denumiri italiene originale:

*Pizza Tropicana* - cu ananas și ciuperci;

*Pizza Salami* - cu salam proaspăt și ouă bătute;

*Pizza Vegetară* - cu ciuperci, ceapă și piper verde;

*Pizza Pește* - cu pește, usturoi și cașcaval;

*Pizza Tomato* - cu sos din roșii proaspete, cașcaval și măslina.

Se preconizează de a produce pizza de diferite mărimi și, respectiv, de diferite greutateți. Pe viitor se propune producerea pizzei cu greutate și mărime specială, comandată de fidelul client.

Dimensiunile și greutatețile pizzei propuse de societatea noastră sunt următoarele:

Pizza normală, având un diametru de circa 15 cm și o greutate de 280g.

Pizza mare cu diametrul de 20 cm și o greutate de 350g.

Pizza cu mărimi și greutateți speciale, la dorința clientului.

Produsul original al firmei va satisface gusturile fiecărei persoane, grație posibilităților pe care le oferim clienților. Viitorii clienți ai firmei vor putea comanda pizza conținând diferite produse și condimente specifice.

Întreprinderea preconizează să folosească un ambalaj original, în care va fi livrată pizza. Acesta va consta din foaie de carton presat, având imprimate pe față emblema întreprinderii și date ce caracterizează întreprinderea, adresa juridică, numerele de telefon.

De asemenea întreprinderea va primi comenzi de livrare a pizzei la consumator pentru zile de naștere, sărbători și alte ocazii speciale.

## **PIAȚA ȘI STRATEGIA VÂNZĂRILOR**

Produsul fabricat și oferit de firmă fiind un produs final, va fi realizat pe piață consumatorului și este orientat persoanelor de toate vârstele.

Piața aleasă de întreprindere este o piață în creștere, relativ nouă în republica noastră. Firma este unica firmă care prestează asemenea servicii în raza municipiului Chișinău. În viitorul apropiat, dacă veniturile de la activitatea vor spori, se așteaptă deschiderea noilor filiale în alte sectoare ale municipiului, precum și în alte orașe.

Dat fiind faptul că în municipiu nu există concurenți reali ai întreprinderii, cota pe piață va fi majoră (se așteaptă la 25-35%, aceasta mărindu-se respectiv odată cu poziționarea și pe alte piețe).

Pentru păstrarea și lărgirea poziției pe piață întreprinderea va adopta o strategie îndreptată spre:

- ridicarea calității produsului;
- lărgirea asortimentului produsului;
- ridicarea nivelului de deservire post-vânzare;
- stabilirea unui preț convenabil pentru toate păturile sociale.

Clienții potențiali ai întreprinderii sunt persoanele de toate vârstele, începând cu copiii de la 5 ani până la oamenii în vârstă. Totuși piața țintă a întreprinderii constituie persoanele vârsta cărora este între 15-40 ani.

Pentru ai determina pe clienții să cumpere produsele fabricate de întreprindere, conducerea va pune accentul, în primul rând, pe calitatea deosebită a serviciilor prestate, prețul convenabil, amabilitatea la îndeplinirea comenzii, noutatea serviciului și produsului. La toate acestea se mai adaugă faptul că produsele vor fi fabricate din materii prime ecologic pure.

Pentru început frecvența sunetelor de comandă a produsului va fi mică, aceasta din urmă majorându-se odată cu ridicarea image-ului firmei și afirmarea pe piața. De asemenea frecvența cumpărării se va deosebi de la o perioadă a zilei la alta, fiind mai mică în perioada zilei, apoi mărindu-se la sfârșitul zilei.

Produsele firmei vor fi distribuite direct consumatorului, în urma unui sunet de comandă. Distribuirea în raza pieței alese va fi efectuată timp de 20-25 min., produsele fiind livrate în condiții speciale, păstrându-se calitățile specifice.

Odată cu lărgirea activității și pieței de desfacere, se preconizează de a desface produsele și prin intermediul unei rețele de magazine de firmă.

Prețurile la produsele livrate vor fi constituite din elementele proprii lor, reieșind din costurile de producție și din alte cheltuieli. Se preconizează de a stabili prețurile la un nivel mai jos CLI 5-8% în zilele de sărbători etc.

Reclama produselor și serviciilor prestate va fi efectuată prin intermediul rețelei mass-media, foi volante, standuri luminescente și pe automobilele care livrează produsele firmei.

După ce produsele au fost fabricate la comanda clientului, în obligațiile firmei intră livrarea produsului până la locul de destinație. Clienților care comandă peste un număr stabilit de produse, li se va acorda un mic cadou.

## CONCURENȚA

În raza municipiului Chișinău mai există doi producători de pizza (Pizza Romană și Vicol-Pizza) și alți doi concurenți indirecti (McDonald's și Danisa-food). Vicol-Pizza propune un asortiment foarte limitat și nu livrează produsul la domiciliu. Pizza Romană produce un asortiment destul de variat de pizza, de asemenea livrează pizza la domiciliu, dar deja este renumită în oraș pentru calitatea în permanentă scădere, și timp îndelungat de pregătire. Vicol-Pizza propune pizza la un preț convenabil de \$1.06 - \$1.28, însă aspectul și ingredientele fiind foarte primitive. Pizza Romană propune pizza la prețuri mult mai ridicate \$1.70-\$2.77. Prin combinația *preț&calitate, asortiment&noutate* sperăm să cucerim un segment mai mare de piață.

În urma apariției întreprinderii "PIZZA-HALLO" SRL pe piață se presupune o reacție neîntârziată din partea Vicol-Pizza, care ar putea începe prestarea serviciului de livrare.

### Analiza punctelor forte și slăbiciunilor concurenților

	<b>Puncte forte</b>	<b>Slăbiciunile</b>
<i>Vicol-Pizza</i>	<ul style="list-style-type: none"><li>- experiență mare;</li><li>- preț atractiv;</li><li>- amplasament favorabil</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- utilaj învechit;</li><li>- calitate relativ scăzută;</li><li>- asortiment redus</li></ul>
<i>Pizza Romană</i>	<ul style="list-style-type: none"><li>- rețea de comercializare;</li><li>- asortiment variat;</li><li>- rețea de livrare</li><li>- popularitate</li><li>- amplasament favorabil</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- calitatea produsului;</li><li>- timp mare de așteptare</li></ul>



### Analiza comparativă a concurenților

<i>Indicatorii</i>	<i>Nr. max. de puncte (1-5)</i>	<i>PIZZA- HALLO</i>	<i>Concurent</i>	
			<i>Vicol-Pizza</i>	<i>Pizza Romana</i>
<i>Produsul sau serviciul</i>	5	5	4	3
<i>Prețul</i>	5	4	5	3
<i>Calitatea</i>	5	4	3	4
<i>Amplasarea întreprinderii</i>	4	4	5	4
<i>Distribuirea produsului</i>	5	5	3	5
<i>Deservirea post-vânzare</i>				
<i>Image-ul întreprinderii</i>	4	4	4	4
<i>Alte:</i>				
<i>Numărul de puncte</i>	28	26	24	23
<i>Comentarii</i>				

## **AMPLASAMENTUL ÎNTRINDERII**

Întreprinderea va activa pentru început în mun. Chișinău. În urma unor studii și cercetări s-a ajuns la concluzia că sectoarele cele mai potrivite pentru acest tip de activitate sunt Râșcani și Centru. Sectorul Râșcani va deservi și parțial și sectorul Ciocan, iar sectorul Centru parțial și Buiucani.

Analizând sectoarele date putem afirma că acestea :

- sunt relativ compacte;
- venitul mediu la locuitorilor în general e destul de înalt;
- infrastructura dezvoltată;
- inexistența unei oferte largi de mâncături calde.

Concurenții de asemenea se află în sectorul Centru, însă la “Vicol-Pizza” nu întotdeauna poți găsi un loc liber, iar la “Pizza Romană”, pe care locuitorii o pot comanda și de acasă, sunt puține locuri și prepararea pizzei este foarte îndelungată.

Alte avantaje:

- condiții de lucru normale (electricitate, canalizare, încălzire, gaz, telefon);
- existența stațiilor de alimentare cu petrol în apropiere;
- existența unui număr mare de oficii, instituții de învățământ, cămine studențești (Buiucani, Râșcani), tinerii vor fi clienții principali - pionerii serviciului întreprinderii.

## PRODUCEREA

Procesul de producție constă în următoarele etape:

- Aprovizionarea cu materie primă a întreprinderii.
- Pregătirea aluatului după o rețetă tradițional italiană.
- Coacerea pizzei în cuptoare.
- Livrarea pizzei la domiciliu.

Materia primă va fi procurată de la producătorii autohtoni. Condimentele și alte produse ce nu se produc în Republica Moldova vor fi aduse din Germania. Asociații au obținut, grație unor relații de prietenie, de la o pizzerie din Berlin rețete originale italiene.

Pentru coacerea pizzei va fi utilizat un cuptor special "CASTELLT favori refrigerati" în componența căruia întră forme de diferite mărimi (mici, medii, mari). În componența acestui bloc există 14 despărțituri - 7 pentru formele din aluat și 7 pentru produsele alterabile unde va fi o temperatură constantă (0-20°C), fiecare despărțitură având 4 poziții. Cuptorul este echipat cu funcții suplimentare. Consumul de energie este reprezentat astfel: min. 8 kw/h, max. 20 kw/h. Echipamentul va fi furnizat de o societate italiană ce se ocupă cu transportul produselor și utilajelor "ITALI-MOLDOVA".

Realizarea pizzei la comandă va fi efectuată de câteva persoane cu ajutorul a 4 autoturisme închiriate timp de 20-30 min. Toate pizzetele vor fi ambalate, ce va permite păstrarea gustului și calității. Livrarea va fi efectuată de către 2 din asociați și 2 persoane angajate. În caz că automobilul este ocupat cu o comandă, sau clientul se găsește nu departe de pizzerie comanda va putea fi îndeplinită pe jos sau cu bicicleta. Se preconizează că întreprinderea va lucra între 8-12 ore în fiecare zi a săptămânii.

### Planul de producție și realizare

Nr.	Denumirea produsului	Unitatea de măsură	Cost unitar (€)	Cantitatea	inclusiv			
					I trim.	II trim.	III trim.	IV trim.
1.	Pizza- Pizzeria 1	buc.	0.77	72000	18000	18000	18000	18000
2.	Pizza- Pizzeria 2	buc.	0.77	72000	18000	18000	18000	18000

Încă un element cheie a activității este faptul că clientul va putea comanda orice combinație de componente constituitoare ale pizzei, prețul depinzând de ele.

## **MANAGEMENTUL ȘI PERSONALUL**

Firma va fi condusă de toți asociații în dependență de cota fiecăruia la capitalul statutar al întreprinderii. Asociații vor coordona întreaga activitate, se vor ocupa direct de problemele de aprovizionare, producție și desfacere, de asemenea vor angaja și controla personalul.

Procesul de producere a pizzei va fi efectuat de un 2 bucătari experimentați (foști lucrători ai unui mic restaurant) și 4 ajutori ai bucătarului. Procesul de desfacere va fi deservit de 2 dintre asociați și alte 2 persoane angajate.

Salariul asociaților, cât și personalului va fi alcătuit din salariu fix și un comision. Astfel asociații vor primi un salariu de \$63.83 lunar, care va oscila în dependență de volumul vânzărilor, la fel și ceilalți angajați efectuându-se o cointeresare a personalului în mărirea volumului vânzărilor. Salariul bucătarului va constitui \$127.66, iar a ajutorului de bucătar \$63.83. Persoanele angajate pentru livrarea pizzei vor încasa de asemenea câte \$63.83. Cu fiecare angajat va fi încheiat un contract de muncă separat.

## PLANUL FINANCIAR

Necesitățile financiare totale pentru deschiderea afacerii constituie \$24723.41, in care:

- \$14893.62 - pentru procurare utilajului din credite pe termen lung;
- \$6382.98 - pentru procurarea materiei prime din credite pe termen scurt;
- \$3446.81 - alte cheltuieli de producție din surse proprii de finanțare.

### Condiții de creditare

<i>Indicatorii</i>	<i>Pentru utilaj</i>	<i>Pentru cheltuieli curente</i>
<i>Mărimea creditului, \$</i>	14893.62	6382.98
<i>Termen de creditare</i>	3 ani	1,5ani
<i>Rata anuală a dobânzii</i>	20%	20%
<i>Numărul de rambursări /an</i>	4	4
<i>Numărul perioadelor de grație</i>	2	2
<i>Rata de rambursare calculată</i>	1489.362	1595.745

### Tabel de rambursare a capitalului împrumutat (\$)

<i>Nr.</i>	<i>Sold. creditor</i>	<i>Rata de rambursat</i>	<i>Rest de rambursat</i>	<i>Dobânda scadentă</i>	<i>Dobânda cumulată</i>
1	21276,60	0,00	21276,60	1063,83	1063,83
2	21276,60	0,00	21276,60	1063,83	2127,66
3	21276,60	3085,11	18191,49	1063,83	3191,49
4	18191,49	3085,11	15106,39	909,57	4101,06
5	15106,39	3085,11	12021,28	755,32	4856,38
6	12021,28	3085,11	8934,17	601,06	5457,45
7	8936,17	1489,36	7446,81	446,81	5904,26
8	7446,81	1489,36	5957,45	372,34	6276,60
9	5957,45	1489,36	4468,09	297,87	6574,47
10	4468,09	1489,36	2978,72	223,40	6797,87
11	2978,72	1489,36	1489,36	148,94	6946,81
12	1489,36	1489,36	0,00	74,47	7021,28

Veniturilor și cheltuirilor au fost calculate reieșind din cheltuielile și veniturile pentru pizza normală (medie), pe baza căreia se formează și celelalte. De asemenea cheltuielile de producție au fost luate cele maxime posibile, iar veniturile ca minim probabile. Calculele sunt efectuate pentru 1 pizzerie.

### Venituri previzionare:

Lunar: 6000 pizza\*\$1.06=\$6360

trimestrial: \$6360\*3 luni=\$19080

**Cheltuieli previzionare:**

Numărul de pizza pe zi 200, lunar 6000, anual 72000.

Pentru fabricarea 1 pizza avem nevoie:

(lei)

<i>Componentele costului</i>	<i>Total chelt. lunar</i>	<i>Cost unitar lunar</i>
- <i>Cheltuieli constante:</i>		
Amortizarea utilajului	729.1667	0.121528
Arenda unei încăperi	900	0.15
Arenda unui automobil	900	0.15
Total cost fix	2529.1667	0.4215
- <i>Cost variabil:</i>		
Salariu bucătarului	600	
Salariul a 2 ajutori	600	
Salariul pers. ce livrează	300	
Salariul asociaților	450	
Total salarii	1950	0.325
Combustibil	2160	0.36
Energie electrică	1920	0.32
Faină	1500	0.25
Cașcaval	5400	0.9
Pastrama	5400	0.9
Alte preparate	480	0.08
Ambalaj	180	0.03
Alte cheltuieli	200	0.0333
Total cost variabil	19190	3.198
Total cheltuieli de producție	21719.1667	3.6195

Aceleași costuri în \$ SUA

**4621.10**

0.77

Cheltuieli de producție trimestriale = \$4621.10\*3=\$13863.3

Cost fix anual = 2529.1667\*12/4.7=\$6457.45

Pentru ambele pizzerii cifrele vor fi următoarele:

Venituri trimestriale 19080\*2 pizzerii = \$38160

Cheltuieli trimestriale = \$ 13863.3\*2 pizzerii = \$27726.6

### Situația veniturilor și cheltuielilor

(\$ SUA)

Indicatorii	1 an				Total 1 an	2 an	3 an
	I trim.	I trim.	I trim.	I trim.			
Venituri de la realizare	38160	38160	38160	38160	152640	152640	152640
Cheltuieli de producție	27727	27727	27727	27727	110906	110906	110906
Venitul brut	10433	10433	10433	10433	41734	41734	41734
Impozitul pe venit	2921	2921	2921	2921	11685	11685	11685
Profitul net	7512	7512	7512	7512	30048	30048	30048
Rata de rambursat	0	0	3085	3085	6170	9149	5957
Dobânda bancara	1064	1064	1064	910	4101	2176	745
Profit disponibil	6448	6448	3363	3517	19777	18724	23346
Profit cumulativ	6448	12896	16260	19777	39554	58278	81624

## Fluxul de numerar

(\$ SUA)

Indicatorii	1 an				Total 1 an	2 an	3 an
	I trim.	I trim.	I trim.	I trim.			
Resursele financiare la începutul perioadei	3447	16278	22726	26089	29607	55767	74490
Intrări in numerar							
Credite	21277	0	0	0	21277	0	0
Vânzări	38160	38160	38160	38160	152640	152640	152640
Total INTRĂRI de numerar	62883	54438	60886	64249	203523	208407	227130
Ieșiri din numerar							
Investiții	14894	0	0	0	14894	0	0
Cheltuieli curente	27727	27727	27727	27727	110906	110906	110906
Impozitul pe venit	2921	2921	2921	2921	11685	11685	11685
Rata de rambursat	0	0	3085	3085	6170	9149	5957
Dobânda bancara	1064	1064	1064	910	4101	2176	745
Total IESIRI de numerar	46605	31712	34797	34643	147757	133916	129294
SURPLUS/ DEFICIT de numerar	16278	22726	26089	29607	55767	74490	97836

Cost variabil unitar = \$0,68

Punct critic sau pragul de rentabilitate calculat pentru o pizzerie

PC =  $6457.45 / (1.06 - 0.68) = 16993.3$  buc. anual.

Reieșind din calculele estimative se observă că întreprinderea va acoperi toate cheltuielile, deoarece va produce anual 72000 buc (la cu gardul de utilizare a capacității de producție  $= (6000 \text{ buc.} / 10000 \text{ buc.}) * 100\% = 60\%$ ) ce-i de 23,6 ori mai mult decât nivelul pragului de rentabilitate. Profitul obținut îi va permite să-și onoreze obligațiunile sale atât față de bancă, cât și față de buget, precum și să acumuleze resurse financiare necesare pentru extinderea afacerii în viitorul apropiat. perspectivă

Prin hotărârea comună a celor 3 asociați, o perioadă de timp, până când întreprinderea nu va avea o poziție financiară puternică, profitul va fi îndreptat spre dezvoltarea



întreprinderii.

Menționăm de asemenea că principiile noastre de lucru sunt: eficacitatea, acuratețea, punctualitatea și dinamismul, principii preluate de la colegii noștri germani de la "HALLO-PIZZA", care din situații în care ne aflăm și noi au ajuns la cifre comerciale de milioane.