

CERCETARE DE PIATA
I.D.I.M.M.

C U P R I N S

| | |
|---|---------------------|
| 1. Legea privind stimularea întreprinzătorilor privați pentru înființarea și dezvoltarea întreprinderilor mici și mijlocii | |
| 2. Afacerea propusă și domeniul de activitate | |
| 3. Situația | pieței |
| 4. Clienții | |
| 5. Segmentul | de piață |
| 6. Concurența | |
| 7. Analiza | SWOT |
| 8. Mixul | de marketing |
| 8.1. Produsele și serviciile | |
| 8.2. Prețul | |
| 8.3. Promovarea și distribuția | |

1. Legea privind stimularea întreprinzătorilor privați pentru înființarea și dezvoltarea întreprinderilor mici și mijlocii

1. **Întreprinzătorul este o persoană fizică autorizată sau o persoană juridică care, în mod individual sau în asociere cu alte persoane fizice autorizate sau cu persoane juridice, organizează o societate comercială în vederea desfășurării unor fapte și acte de comerț în scopul obținerii de profit prin realizarea de bunuri materiale, respectiv prestări de servicii, din vânzarea acestora pe piață, în condiții de concurență.**

Ministerele, celelalte organe de specialitate ale administrației publice centrale, autoritățile administrației publice locale și camerele de comerț și industrie, în cadrul competenței lor, au obligația să elaboreze politici și să asigure măsuri și acțiuni menite să contribuie la protecția întreprinzătorilor în raporturile lor cu statul, în special prin simplificarea procedurilor administrative impuse întreprinderilor și prin prevenirea creșterii nejustificate a acestora față de reglementările în vigoare.

Pentru a stimula înființarea și dezvoltarea întreprinderilor mici și mijlocii se introduce o procedură simplificată privind obținerea avizelor, autorizațiilor și licențelor de funcționare, realizată prin camerele de comerț și industrie – birourile de asistență pentru constituirea și dezvoltarea societăților comerciale. În acest caz, regimul tarifelor practicat va fi similar cu cel existent la oficiile registrului comerțului.

Întreprinderile mici și mijlocii au acces la activele disponibile ale societăților comerciale și companiilor naționale cu capital majoritar de stat, precum și ale regiilor autonome, în următoarele condiții:

a) activele disponibile utilizate de întreprinderile mici și mijlocii în baza contractului de închiriere, a contractului de locație de gestiune sau a contractului de asociere în participațiune, încheiat cu societățile comerciale și companiile naționale cu capital majoritar de stat, precum și cu regiile autonome, vor fi vândute, la solicitarea deținătorului, la prețul negociat, stabilit pe baza

raportului de evaluare după deducerea investițiilor efectuate în activ de către chiriaș.

b) contractul de închiriere sau contractul de locație de gestiune se va transforma, la solicitarea deținătorului, în contract de leasing, cu clauză irevocabilă de vânzare.

c) întreprinderile mici și mijlocii au drept de preempțiune la cumpărarea activelor disponibile ale societăților comerciale și companiilor naționale cu capital majoritar de stat, precum și ale regiilor autonome aflate în vecinătatea imediată a activelor pe care le dețin în proprietate.

d) întreprinderile mici și mijlocii au prioritate la cumpărarea activelor disponibile ale societăților comerciale și companiilor naționale cu capital majoritar de stat, precum și ale regiilor autonome.

e) întreprinderile mici și mijlocii au acces prioritar la închirierea, concesionarea sau leasingul activelor disponibile ale societăților comerciale și companiilor naționale cu capital majoritar de stat, precum și ale regiilor autonome.

Vânzarea de active, în condițiile alin. (1), se poate face și cu plata în rate eșalonate pe termen de 3 – 5 ani, cu un avans de 5 – 20%.

Guvernul, ministerele și celelalte organe de specialitate ale administrației publice centrale și autoritățile publice locale trebuie să asigure creșterea ponderii întreprinderilor mici și mijlocii în valoarea contractelor de achiziții publice de bunuri materiale, lucrări și servicii, urmărind ca această pondere să atingă un nivel comparabil cu contribuția acestora la realizarea produsului intern brut.

Întreprinderile mici și mijlocii beneficiază de reduceri cu 50% pentru criteriile legate de cifra de afaceri și garanțiile cerute în achizițiile publice de bunuri materiale, lucrări și servicii.

Instituțiile publice, societățile comerciale și companiile naționale cu capital majoritar de stat, precum și regiile autonome au obligația de a organiza prima licitație doar pentru întreprinderile mici și mijlocii.

În situația neadjudecării licitației către întreprinderile mici și mijlocii se va organiza o altă licitație cu acces liber, conform reglementărilor în vigoare. Guvernul sprijină activitatea de cercetare și inovare tehnologică desfășurată de întreprinderile mici și mijlocii, prin:

a) introducerea în programul național a unui capitol distinct referitor la activitatea de cercetare-dezvoltare desfășurată de întreprinderile mici și mijlocii;

b) asigurarea contractării cu prioritate a tematicii solicitate de întreprinderile mici și mijlocii, de către institutele de cercetare științifică și dezvoltare;

c) facilitarea accesului la informații tehnologice de specialitate în condițiile legii și înființarea de incubatoare de afaceri, parcuri științifice și alte forme asemănătoare;

d) obligativitatea punerii la dispoziție întreprinderilor mici și mijlocii a rezultatelor activității de cercetare-dezvoltare finanțate de la buget, în aceleași condiții de care beneficiază în prezent societățile comerciale și companiile naționale cu capital majoritar, de stat, precum și regiile autonome.

În scopul desfășurării și dezvoltării activității lor, întreprinderile mici și mijlocii beneficiază de servicii de informare, asistență, consultanță, cercetare și inovare tehnologică în domeniile financiar-bancar, management și marketing.

Guvernul va aproba anual de încurajare și stimulare a înființării și dezvoltării întreprinderilor mici și mijlocii pe baza programelor elaborate de Agenția Națională pentru Întreprinderile Mici și Mijlocii, cu consultarea camerelor de comerț și industrie și a patronatelor întreprinderilor mici și mijlocii.

Întreprinderile mici și mijlocii sunt scutite de la plata taxelor vamale pentru mașinile, instalațiile, echipamentele industriale, know-how, care se importă în vederea dezvoltării activităților proprii de producție și servicii și care se achită din fonduri proprii sau credite obținute de la bănci românești sau străine.

Cota-parte din profitul brut reinvestit de către întreprinderile mici și mijlocii nu se impozitează.

Întreprinderile mici și mijlocii vor beneficia de reducerea impozitului pe profit în proporție de 20%, în cazul în care creează noi locuri de muncă, dacă se asigură creșterea numărului scriptic cu cel puțin 10% față de anul financiar precedent.

Întreprinderile mici și mijlocii sunt scutite de la plata taxelor vamale pentru importul de materii prime necesare pentru fabricarea produselor de către

acestea, în cazul în care aceste produse sunt la rândul lor scutite de la plata taxelor vamale de impozit.

Întreprinderile mici și mijlocii beneficiază de reducerea cu 75% a impozitului pe profitul obținut din producția livrată la export.

Prin hotărâre a Guvernului se înființează Fondul național de garantare a creditelor pentru întreprinderile mici și mijlocii care va avea filiate în fiecare

reședință de județ.

Fondul național de garantare a creditelor pentru întreprinderile mici și mijlocii are ca obiect de activitate exclusiv garantarea creditelor sau a altor instrumente de finanțare care pot fi obținute de către întreprinderile mici și mijlocii de la băncile comerciale ori din alte surse.

Guvernul asigură coordonarea politicilor și a măsurilor de încurajare și de stimulare a întreprinderilor mici și mijlocii, monitorizarea și evaluarea acestora, prin Agenția Națională a Întreprinderilor Mici și Mijlocii. Organizarea și funcționarea Agenției Naționale a Întreprinderilor Mici și Mijlocii se aprobă prin hotărâre a Guvernului.

2. Afacerea propusă și domeniul de activitate

S.C. MORARUL S.R.L., cu un capital subscris de 12 milioane de lei a fost înființată la 23 iunie 1996 și este înmatriculată în Registrul Comerțului cu numărul 0021418.

Firma are sediul în orașul Slobozia, Strada Dunării nr. 233 și este proprietatea lui Petrache Marin.

În primii 3 ani de funcționare, firma a desfășurat activități de comerț en-detail cu produse agroalimentare, prin intermediul unui magazin proprietate, situat în centrul orașului Slobozia.

rezultatele financiare se prezintă astfel: o cifră de afaceri medie de 40 milioane lei lunar, o rată a profitului brut lunar de 20%, rata lichidității fiind foarte bună; firma a contactat un credit comercial pe termen scurt, care a fost integral rambursat în anul 1997, iar în prezent nu are nici un credit în derulare.

În prezent firma are un număr de 8 salariați.

Pentru a reinvesti profitul acumulat în acești 3 ani de activitate intenționăm să dezvoltăm activitatea firmei în domeniul producției agro-alimentare.

Ne propunem - în prima etapă - să punem în funcțiune o moară de cereale în localitatea Dragalina, județul Călărași.

În a doua etapă intenționăm să extindem activitatea productivă în domeniul producției de pâine și alte produse de panificație. Prezentul plan se referă numai la prima etapă a proiectului nostru și anume la punerea în funcțiune a morii de cereale.

Moara va funcționa:

- în regim de producție - va produce făină de grâu și porumb din cereale achiziționate, făina urmând a fi vândută en-gros;**
- în regim de prestări servicii - va măcina cereale pentru locuitorii din zonă, cu plata în natură, sub formă uium.**

Considerăm că această afacere are reale șanse de reușită deoarece, așa cum vom demonstra în continuare, există o cerere în creștere pentru produsele și serviciile pe care le vom oferi: poziția geografică asigură o bază largă de aprovizionare cu materii prime, comuna fiind situată într-o zonă cerealieră și există posibilități de desfacere datorită rețelei relativ dezvoltate de drumuri și căi ferate.

există perspective largi de dezvoltare a afacerii atât în amonte – prin arderea unor suprafețe de teren agricol și cultivarea grâului și porumbului – cât și în aval – prin punerea în funcțiune a unor linii de panificație, patiserie, paste făinoase.

3. Situația pieței

Conform tradiției, în România se consumă cantități apreciabile de pâine (minim o jumătate de pâine zilnic pe cap de locuitor, adică 200g de făină), spre deosebire de țările din Europa de Vest, unde este preferat cartoful. Prin urmare, făina de grâu este un element solicitat. Deși la noi se produce suficient grâu pentru a acoperi nevoile populației (existând chiar și surplus), totuși se importă făină, aceasta ajungând pe piață la un preț mai mare decât cea autohtonă.

De ce? Pentru că făina din import (Ungaria, Franța, Turcia), datorită conținutului de gluter – minim 28, este preferată de către specialiștii în panificație celei autohtone, cu conținut de gluter 20-24.

Gluterul este o substanță albuminoidă, moale, elastică, vâscoasă și cenușie, care se găsește în boabele de cereale, mai ales în cele de grâu, și determină proprietățile de panificație ale țării, dând porozitate pâinii. Conținutul de gluten depinde de erbicidarea culturilor de grâu, de condițiile de depozitare, etc.

Conform STAS 813, grâul pentru vânzare are greutatea hectolitră minim 75 Kg, corpuri străine maxim 3%, umiditate 15%, conținut de gluten minim 20. Se consideră grâul furajer cel cu greutate hectolitră sub 75 Kg și conținut de gluten sub 20.

Pe piața românească, în condițiile unei extracții de 50-60% pentru făină, soiurile de grâu cu un conținut între 21 și 24 gluten. Se poate ajunge la 28% gluten, dar folosind un randament foarte mic.

Morile existente, în general, fac un singur tip de făină, cu grad de extracție între 50 și 70% (în funcție de calitatea grâului). Capacitățile variază de la minim 150 Kg grâu (mori de capacitate mică) la 800 Kg grâu (mori de capacitate mare) prelucrat pe oră. O moară de capacitate medie (400 Kg grâu/oră) poate fi amplasată, în general, în comune sau sate, acoperind nevoile a 10.000 de locuitori, dar tot atât de bine poate funcționa și în orașe. Se adresează cu precădere produ-

cătorilor individuali, brutăriilor particulare cu capacitate mică și medie.

Întrucât făina reprezintă un produs de bază în alimentație, este de presupus că afacerea are șanse de reușită, deoarece există o cerere tot mai mare pentru produsele și serviciile oferite, datorită mișcărilor de populație de la orașe la sate și diversificării producției de panificație și făinoase.

Produsele obținute sunt făina de grâu, mălaiul de consum și tărațele de grâu și de porumb. Pentru măcinarea porumbului este necesar un echipament de măcinat adiționat opțional morii de grâu.

Activitatea la o moară de grâu acoperă sectorul producției dar și al serviciilor (deservind locuitorii din zonă). În prezent serviciile sunt prestate cu plata în natură sub formă de uium până la 25% (uium ^ partea din grâu cu care clientul plătește măcinarea).

4. Clienții:

Clientela pe care o vizăm se împarte în patru categorii:

A) Pentru activitatea de producție, clientela va fi formată din:

a) Brutăriile sătești și orășenești din zonă, precum și firme de comerț en-gros.

Acești clienți vor cumpăra făina en-gros pe baza unor contracte ferme. Am primit până acum cereri de ofertă de la 3 firme de comerț en-gros din Slobozia și Călărași. Am contactat și brutăria sătească existentă într-o comună vecină, care și-a exprimat interesul pentru aprovizionarea cu făină de la moara noastră. În Slobozia există două brutării de stat, care acum se aprovizionează de la unica moară a orașului și cărora le-am transmis oferta noastră care – așa cum vom arăta mai jos – este mai avantajoasă decât cea a morii existente.

b) Populația din orașul Slobozia.

O parte din producția de făină va fi desfăcută en-detail prin magazinul firmei. Din experiența de până acum, considerăm că la cererea existentă, vânzări de o tonă de făină pe lună vor putea fi realizate cu ușurință.

B) Pentru activitatea de prestări servicii de morărit, clientela va fi formată din producătorii agricoli locali, care posedă importante cantități de grâu și porumb, pe care doresc să le prelucreze pentru valorificare pe piața țărănească și pentru consumul propriu.

În comuna Dragalina există 8.000 de locuitori, iar în comunele vecine, pe o rază de 10 Km, încă 15.000 de locuitori.

C) Pentru vânzarea țărâței, care este un produs secundar, am contactat fabrica de nutrețuri combinate situată într-o comună vecină, la 10 Km distanță de comuna Dragalina.

Din informațiile noastre, FNC Scăieni are un necesar mare de materii prime și întâmpină probleme în aprovizionare, deci ne așteptăm să vindem întreaga cantitate de țărâță pe care o vom avea disponibilă.

5. Segmentul de piață:

Moara va fi amplasată în comuna Dragalina, județul Călărași, o comună cu 8.000 de locuitori, situată la 15 Km sud față de orașul Slobozia, într-o zonă propice culturii grâului. Comuna beneficiază de legături rutiere și C.F.R. bune cu localitățile învecinate.

În împrejurimi, pe o rază de 10 Km, mai există 5 comune, cu o populație totală de cca. 15.000 de locuitori.

În apropiere, la 10 Km distanță, se află FNC Scăieni, care reprezintă un consumator pentru țărâță.

Din constatările noastre, o gospodărie țărănească macină lunar cca. 30 Kg de cereale pe membru de familie.

Un calcul simplu arată că această piață are capacitatea de a absorbi un volum de 8280 tone cereale pe an.

$(15.000 \mp 8.000) \text{ persoane} \times 30 \text{ Kg cereale/lună} \times 12 \text{ luni/an} \hat{=} 8.280 \text{ tone.}$

Dacă am prelucra toată această cantitate de cereale, ea ne-ar aduce o cantitate de 1656 tone cereale din uium ($20\% \times 8280t$).

Transformând această cantitate de grâu în făină și vânzând-o la preț en-gros, ne-ar aduce un venit de aproximativ 4.000 mil. lei.

$(1656t \times 70\% \text{ extracție} \times 3450 \text{ lei/Kg} \hat{=} 3.999.240 \text{ mii lei}).$

Așa cum vom arăta în capitolele următoare, am prevăzut să prelucrăm numai 832 tone de grâu pe an. Aceasta înseamnă aproximativ 10% din cererea existentă pentru aceste servicii.

Prelucrarea acestei cantități de grâu ne va aduce un venit de 1.355,3 mil. lei pe an, incluzând aici și încasările din vânzarea țărâței rezultate.

Din informațiile obținute de la Direcția de Investigații a Ministerului Agriculturii, reiese că în județul Călărași capacitatea de măcinare (exprimată în tone/1.000 locuitori) este de 0,47 – deci sub media pe țară, care este de 0,53. De asemenea, capacitatea de panificație a județului (exprimată în tone/1.000 locuitori) este de 0,35 – deci sub media pe țară care este de 0,51. De aici deducem că există o cerere clară pentru produsele și serviciile pe care le oferim. Această concluzie este întărită și de lipsa de făină din magazine, precum și de cozile la morile de grâu și centrele de pâine.

6. Concurența

În zonă există două mori de grâu cu tehnologii vechi, situate la 15 și respectiv 20 Km distanță, care lucrează în regim de prestări de servicii. Aceste mori nu acoperă necesarul de morărit din comunele limitrofe. Ambele sunt proprietate de stat, cu toate deficiențele organizatorice cunoscute. Producătorii care apelează la serviciile acestora sunt nemulțumiți de calitatea făinii obținute, precum și de lipsa de promptitudine a serviciilor lor.

Singura moară care are producție de făină este cea de la Slobozia. Aceasta aprovizionează fabricile de pâine din oraș, fără să acopere complet necesarul de făină al orașului.

Comparativ cu acești concurenți, activitatea pe care o organizăm va fi mult mai bună, deoarece:

- utilajele pe care le vom achiziționa sunt moderne, de productivitate înaltă și asigură produse de calitate superioară;
- proprietarul se va ocupa personal de conducerea activității, ceea ce va duce la promptitudine în prestarea serviciilor, evitarea risipei și a dezordinii, ritmicitate în aprovizionare;
- vom oferi condiții de plată mai avantajoase decât concurența.

7. Analiza SWOT

Din analiza pe care am făcut-o în cadrul societății am desprins următoarele concluzii:

a) Puncte tari:

- personalul angajat (2 morari, 1 electromecanic și 2 muncitori necalificați) a fost instruit și testat la locul de muncă, fiecare având încheiat contract

individual de muncă; electromecanicul a făcut un stagiu de pregătire de 0 săptămână la furnizorul utilajului de morărit, S.C. Electrotimiș S.A.;

- cei 2 morari au o îndelungată experiență în această meserie, fiind angajați timp de 10 ani la moara din orașul Slobozia;

- avem posibilitatea să obținem grâu de bună calitate de la producătorii individuali;

- infrastructura teritorială favorabilă atât pentru transportul feroviar, cât și cel auto, comuna Dragalina fiind situată pe traseul căii ferate și drumului național București – Fetești, cât și pe traseul căii ferate și drumului național Slobozia – Călărași.

b) Puncte slabe:

- funcționarea morii în primul an la numai 75% din capacitatea de producție;

- eforturi suplimentare pentru câștigarea încrederii în cadrul furnizorilor și clienților;

c) Ocazii favorabile:

- deschiderea unei brutării noi în orașul Slobozia, precum și a altor câteva centre cu produse de panificație (covrigi, gogoși, prăjituri);

- facilitățile acordate întreprinderilor mici și mijlocii, programe gratuite de consultanță precum și acordarea de credite cu dobândă relativ redusă;

d) Amenințări:

- condițiile meteorologice nefavorabile pot afecta producția cerealieră micșorând-o sau deprecind-o; În aceste condiții, pot apare probleme la achiziționarea grâului (la calitate și la preț), la procentul de extracție a făinii; moara nefiind utilizată la capacitatea ei reală, scade cifra de afaceri.

8. Mixul de marketing

8.1. Produsele și serviciile

Produsul principal care va fi oferit este făina albă pentru panificație tip 680. Un alt produs care poate fi obținut este mălaiul obișnuit. Ca produse secundare se vor obține tărâța de grâu și de porumb. Moara poate fi reglată și pentru a produce griș.

Prețurile practicate în prezent pentru aceste produse sunt următoarele:

- făină albă de grâu pentru panificație - 4500 lei

- mălai superior - 5300 lei
- tărâță - 1900 lei
- griș - 6700 lei

Firma noastră intenționează să practice prețuri cu 10% sub acest nivel pentru desfacerea en-detail, iar pentru desfacerea en-gros, următoarele prețuri:

- făină albă de grâu pentru panificație - 3450 lei
- mălai superior - 3800 lei
- tărâță - 1200 lei
- griș - 5300 lei

Important pentru ca făina să aibă vânzare sigură este ca aceasta să aibă proprietăți bune de panificație, să aibă un procent redus de cenușă (deci să fie albă) și să fie păstrată în condiții corespunzătoare de umiditate.

Întrucât făina este un produs de bază în alimentație, este de presupus că în viitor consumul nu va scade, ci dimpotrivă, va crește, pe măsura creșterii populației și diversificării producției de specialități făinoase.

Serviciile prestate vor consta în măcinarea grâului și porumbului adus de locuitorii din zonă. În prezent, astfel de servicii sunt prestate cu plata în natură, sub formă de uium, de până la 25% din cantitatea de cereale măcinată.

Firma noastră intenționează să practice un nivel de 20% pentru uium.

8.2. Prețul

Pentru stabilirea prețului produselor noastre trebuie calculate costurile directe și costurile indirecte la care vom adăuga procentajul de profit. În calculul următor vom deduce prețul numai pentru 1 Kg de făină.

8.2.1. Costurile directe

Luând în calcul procentajul de scoatere a făinii din grâu care este de 70% va rezulta că 1 Kg făină se scoate din 1,43 Kg grâu. Deci materia primă pentru a produce 1 Kg de făină este 1,43 Kg de grâu.

În ceea ce privește manopera directă vom lua în calcul salarizarea personalului care participă direct la procesul de producție.

- Salarii directe:
 - 2 morari x 1.700.000 lei/lună x 12 luni/an ^ 40.800 mii lei
 - 2 muncitori necalificați x 1.000.000 lei/lună x 12 luni/an ^ 24.000 mii lei
 - 1 mecanic x 1.500.000 lei/lună x 12 luni/an ^ 18.000 mii lei

Total salarii directe : 82.800 mii lei

CAS Ț șomaj, etc (32%) : 26.496 mii lei

Total : 109.296 mii lei

- **Numărul de ore lucrătoare într-un an este :**

260 zile lucrătoare/an x 8 ore/zi ^ 2080 ore/an

- **Costul unei ore directe de muncă este :**

109.296.000 lei/an : 2080 ore/an ^ 52.546 lei/oră

- **Timpul necesar pentru fabricarea unui Kg de făină fiind de 0,003 ore, vom calcula manopera directă pe 1 Kg de făină :**

0,003 ore x 52.546 lei/oră ^ 157 lei

Acum putem calcula costurile directe pe produs (1 Kg făină)

Materiale directe (grâu) 1716 lei (1,43 Kg x 1200 lei/Kg)

Manopera directă 157 lei

Total costuri directe 1873 lei

8.2.2. Costurile indirecte

Pe lângă aceste costuri directe, firma trebuie să suporte și alte costuri cum ar fi: întreținerea și funcționarea utilajului, utilități aferente, cheltuieli de desfacere, administrative, dobânzi la credite, etc.

Costuri indirecte:

- **Energie electrică, apă, canalizare 37.880 mii lei**

- **Salarii indirecte (inclusiv CAS) 31.680 mii lei**

- **Cheltuieli desfacere – transport 35.000 mii lei**

- **Reparații întreținere, piese de schimb 10.000 mii lei**

- **Cheltuieli administrative 10.000 mii lei**

- **Asigurări 12.000 mii lei**

- **Amortizarea 50.000 mii lei**

- **Rata la credit (cu dobândă) 130.000 mii lei**

Total costuri indirecte 316.560 mii lei

Având în vedere inflația, aceste costuri le vom înmulți cu rata inflației (40%)

deci vom avea totalul costurilor indirecte :

316.500.000 x 140% ^ 443.184.000 lei

Aceste costuri le vom diviza la numărul de kilograme de făină estimat a fi realizat pe un an :

2080 ore funcționare/an x 280 Kg făină/oră ^ 582.400 Kg făină/an.

Pentru acest an estimăm o producție de 500.000 Kg făină. Aceasta va implica costuri indirecte pe 1 Kg făină, astfel:

443.184.000 lei/an : 500.000 Kg făină/an ^ 887 lei/Kg făină

Acum putem calcula costul de realizare a 1 Kg făină:

Costuri directe 1873 lei

Costuri indirecte 887 lei

Total cost/1 Kg făină 2760 lei

8.2.3. Stabilirea prețului

Cunoscând costurile totale pe care le implică produsul firmei, putem trece la stabilirea prețului cu care acesta va fi livrat clienților.

Desigur, la stabilirea prețului vom ține cont și de alte elemente cum ar fi:

- **prețurile practicate de concurență;**
- **mărirea prețului pe care cumpărătorul este pregătit să-l plătească pentru produs;**
- **compararea cu prețurile practicate la produsele similare fabricate.**

Din cele prezentate, ne amintim că firma trebuie să-și obțină un profit de 25%.

Costuri totale 2760 lei

Profit 25% 690 lei

Preț de vânzare 3450 lei/1Kg făină

Trebuie specificat că aceasta nu înseamnă că 25% din vânzări revin firmei ca profit. Acesta este de 20% (690/3450) și se numește marja de profit.

8.3. Promovarea și distribuția

Deoarece desfacerea produselor va fi asigurată în special en-gros, unui număr limitat de clienți, nu considerăm necesară o campanie de promovare largă. Preferăm să contactăm direct clienții potențiali, lucru pe care l-am și demarat.

În ceea ce privește comerțul en-detail, considerăm că magazinul firmei are un vad destul de bun și este destul de cunoscut, deci nu este necesară o reclamă suplimentară.

Pentru prestările de servicii, considerăm că cea mai bună formă de reclamă va fi asigurarea unei calități superioare a făinii produse și menținerea promptitudinii în prestarea serviciilor noastre de morărit.