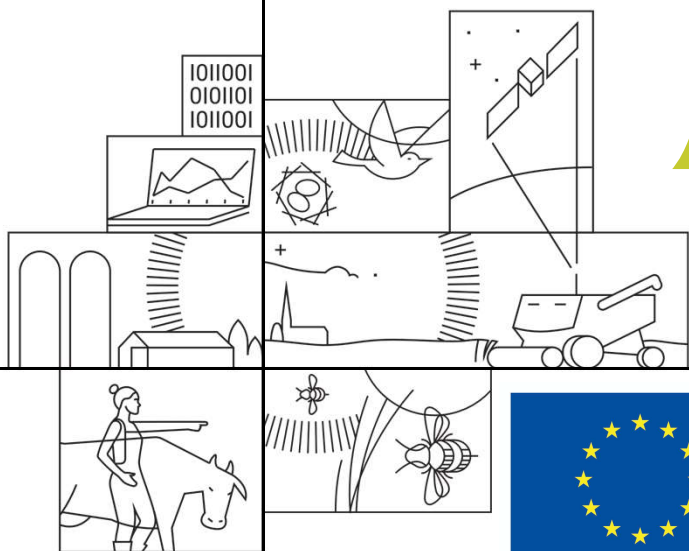


METK

Maaelu
Teadmuskeskus

Põllumajandusliku tegevusega
alustava noore ettevõtja äriplaan
2024
ärimudeli analüüs ja äriplaani
koostamine

Olavy Sülla



**Kaasrahastanud
Euroopa Liit**



Euroopa Maaelu Arengu
Põllumajandusfond:
Euroopa investeeringud
maapiirkondadesse



Maaelu
Teadmuskeskus

Millest räägime ?

1. Sissejuhatus teemasse.
2. Ärivormide võrdlus.
3. Põllumajandusettevõtja ärimudeli koostamine (ärimudeli põhialused ja komponendid)
4. Põllumajandusettevõtja äriplaani koostamine



Maaelu
Teadmuskeskus

Mis on äritegevuse peamine eesmärk ????

- **Äriidee** - idee , mille elluviimisel loodate rahalist tulu saada!
- **Ärimudel** on äriplaani aluseks olev toimimismudel, mis määratleb tuluallikad, kliendibaasid, tooted, makseviisid, kulustruktuuri ja jaotuskanalid.
- **Äriplaani** - äriplaani koostamisel selguvad toodete – teenuste tootmiseks vajalikud tööd ja teenused, mida ettevõtja teeb ise ja tööd ning teenused, mis on otstarbekas sisse osta (sisendid). Äriplaanis määratleb ettevõtja tulude saamiseks vajalikud tooted ja teenused ning nende tarbijad, kavandab turustuskanalid toodete – teenuste turustamiseks, planeerib sisendid toodete – teenuste tootmiseks ning prognoosib perioodide finantstulemused. Samuti koostatakse äriplaanis äritegevuse ajakava erinevate tegevuste läbiviimiseks.

Äritegevusega alustamiseks luuaks ettevõtte/ettevõtlus. Äriseadustik !!



Maaelu
Teadmuskeskus

Põllumajandusettevõtja ärimudeli koostamine (ärimudeli põhialused ja komponendid)

- sihtkliendid,
- väärtuspakkumine (toode või teenus),
- müügikanalid.
- võtmeressursid ja vahendid,
- võtmetegevused,
- võtmepartnerid,
- põllumajandusettevõtte kulude-tulude struktuur,



Maaelu
Teadmuskeskus

Põllumajandusettevõtja äriplaani koostamine

- ettevõtja haridus ja kogemus,
- äriidee, visioon ja eesmärgid,
- ettevõtluskeskkonna analüüs,
- Investeerimiskava ja tootmisprotsessi kirjeldus.
- infoallikad analüüside koostamiseks,
- turu ja nõudluse analüüs,
- turundusplaan,
- SWOT analüüs,
- riskid,
- konkurendid.



Maaelu
Teadmuskeskus

Äriformide lühitutvustus

Juriidilised isiku

1. **Osaühing** – Osaühing on äriühing, millel on osadeks jaotatud osakapital. Osaku minimaalne väärtus 0,01 €
2. Aktsiaselts- Aktsiaselts on äriühing, millel on aktsiateks jaotatud aktsiakapital. Aktsiakapitali minimaalne väärtus 25000€ (Aktsia väikseim nimiväärtus või arvestuslik väärtus on 10 senti.)
3. Täisühing - Täisühing on äriühing, milles kaks või enam osanikku tegutsevad ühise ärinime all ja vastutavad ühingu kohustuste eest solidaarselt kogu oma varaga.
4. Usaldusühing - Usaldusühing on äriühing, milles kaks või enam isikut tegutsevad ühise ärinime all ja vähemalt üks neist isikutest (täisosanik) vastutab ühingu kohustuste eest kogu oma varaga ning vähemalt üks neist isikutest (usaldusosanik) vastutab ühingu kohustuste eest oma sissemakse ulatuses.
5. Tulundusühing – Ühiseks tootmiseks või müügiks ettevõtete/ ettevõtjate loodud ühing.

Füüsilisest isikust ettevõtja. - FIE



Maaelu
Teadmuskeskus

Äriseadustik

§ 1. Ettevõtja

- Ettevõtja käesoleva seadustiku tähenduses on füüsiline isik, kes pakub oma nimel tasu eest kaupu või teenuseid ning kellele kaupade müük või teenuste osutamine on püsiv tegevus, ning käesolevas seadustikus sätestatud äriühing.

§ 16. Prokuura mõiste

- (1) Prokuura on volitus, mis annab ettevõtja esindajale (prokuristile) õiguse esindada ettevõtjat kõikide majandustegevusega seotud tehingute tegemisel.

§ 159. Laenukeeld

- (1) Osaühing ei või anda laenu:
 - 1) oma osanikule, kelle osa esindab rohkem kui 5 protsenti osakapitalist;
 - 2) oma emaettevõtja osanikule, aktsionärile või liikmele, kelle osa või aktsiatega on esindatud rohkem kui 5 protsenti emaettevõtja osa- või aktsiakapitalist;
 - 3) isikule osaühingu osa omandamiseks;
 - 4) oma juhatuse ega nõukogu liikmele ega prokuristile.



Maaelu
Teadmuskeskus

Osaühing

- Piiratud vastutus
- Minimaalne osakapital 1 sent !!! Iga osaniku vähim osa on 1 sent.
- Majandusaasta võib olla nihkes ja maksimaalselt 18 kuud.
- Asutamine e-äriregistris. Hilisem osakute võõrandamine notaris.
- Ettevõtte ümberkujundamine. Ettevõtte jagamine ja liitmine lubatud. (Notari tehing).
- Raamatupidamine on tekkepõhine. Põllumajandusliku raamatupidamise oskajaid on turul vähe !!!
- Käibemaksukohustus alates 40000 käibest kohustuslik.
- Kui põhikirjas on ette nähtud reservkapitali moodustamine, siis ei või see olla väiksem kui 1/10 osakapitalist!!!!
- Asutamiskulud on mõistlik jätta ettevõtte kanda.

Füüsilisest isikust ettevõtja. FIE

- Täisvastutus - Füüsilisest isikust ettevõtja vastutab oma kohustuste eest kogu oma varaga.
- Minimaalset algkapitali ei ole määratud.
- Ärinimes peab olema isiku nimi (põllumajandustoodete tootmisel võib olla ka vaid talu nimi)
- Majandusaasta = kalendriaasta (e-vorm) . Lubatud tegevuse peatamine.
- Asutamine e-äriregistris . Võimalus ettevõtlus notaris üle anda teisele isikule .!!!!
- FIE ümberkujundamine ei ole lubatud.
- Raamatupidamine võib olla kas tekkepõhine või kassapõhine.
- Käibemaksukohustus alates 40000 kohustuslik. (võib kasutada tekkepõhist või kassapõhist)
- Majandusaastaruanne ei ole avalik. Esitab Maksu ja Tolliametile tuledeklaratsiooni koos e-vormiga.



Maaelu
Teadmuskeskus

Ettevõtte / ettevõtlusega alustamine

1. e-äriregistris vajalik esitada asutamise taotlus.
 1. Ärinimi
 2. Juhatuse liikme lisamine
 3. Põhikapitali määramine (minimaalne 0,01 eurot), reservkapital???
 4. Põhitegevuse valimine (EMTAK). Põllumajanduslikud FIE´d võivad valida kaks tegevus, millest üks on põllumajanduslik.
2. Käibemaksukohuslaseks registreerimine toimub maksuametis e keskkonnas.(võimalus ka kohe ettevõtte asutamisel taotlus esitada. Käibemaksukohuslasel igakuune aruandlus.
3. Mahetootmisega alustav ettevõtte saab registreerida maheregistrisse alates 10 märts kuni 10 aprill.
4. PRIA toetuste registrisse registreerimine (loomakasvatusega alustajatel loomapidajate registrisse registreerimine ja majandustegevuseteatise esitamine)
5. Põllumajanduses litsentseeritavaid tegevusalasid ei ole!
6. Töötamise registrisse (Maksuamet) võlaõigusliku lepingu või töölepingu lisamine.
7. Igakuine TSD esitamine. Ka siis kullidega kui töötajaid ei ole.

Ettevõtte/ettevõtluse üleandmine

OÜ üleandmine.

1. Notaris kingitakse või võõrandatakse ettevõtte kõik osakud.

FIE üleandmine

1. Ettevõtluse omaniku muutmine (notaris/ äriregistris?)
2. Ettevõtluse vara üle andmine
 1. Ettevõtluse kogu vara üle andmine (FIE lõpetamine)
 2. Ettevõtluse vara osaline (põllumajandusliku) üleandmine (FIE peab äriregistris muutma tegevusvaldkonda)
 3. Ettevõtluses üksikute varade üleandmine.

Ettevõtluse koguvara või osa üleandmine toimub tulumaksuseaduse §37 lõige 7 alusel tasuta.
Käibeks ei loeta ettevõtte osa üleandmist!!!

Põllumajandusettevõtja ärimudeli koostamine

Ärimudelit on vaja eelkõige sulle endale selleks, et kõik olulised nüansid ja riskid läbi kaaluda ning teadlikult tegutseda.

Ärimudeli koostamine suunab sind mõtlema küsimustele ja teemadele, mille peale sa ise võib-olla ei olekski tulnud.

Hästi koostatud ärimudel on kui üks jutustus, mis kirjeldab ettevõttes **väärtuse loomist** ning selgitab, kuidas ettevõtte töötab. See hõlmab kõike, millega tagatakse kliendi rahulolu.

Ärimudel on kirjeldus, kellele, kuidas ja kelle või mille abiga **väärtust luuakse**. Seega on ärimudel vajalik tööriist, mis vähendab teadmatust ning annab sulle võimaluse läbi mängida **mitmesuguseid stsenaariume** ning selle kaudu avastada uusi võimalusi.



Maaelu
Teadmuskeskus

Ärimudel = äriplaani aluseks olev toimimismudel, mis määratleb tuluallikad, kliendibaasid, tooted, makseviisid, kulustruktuuri ja jaotuskanalid.

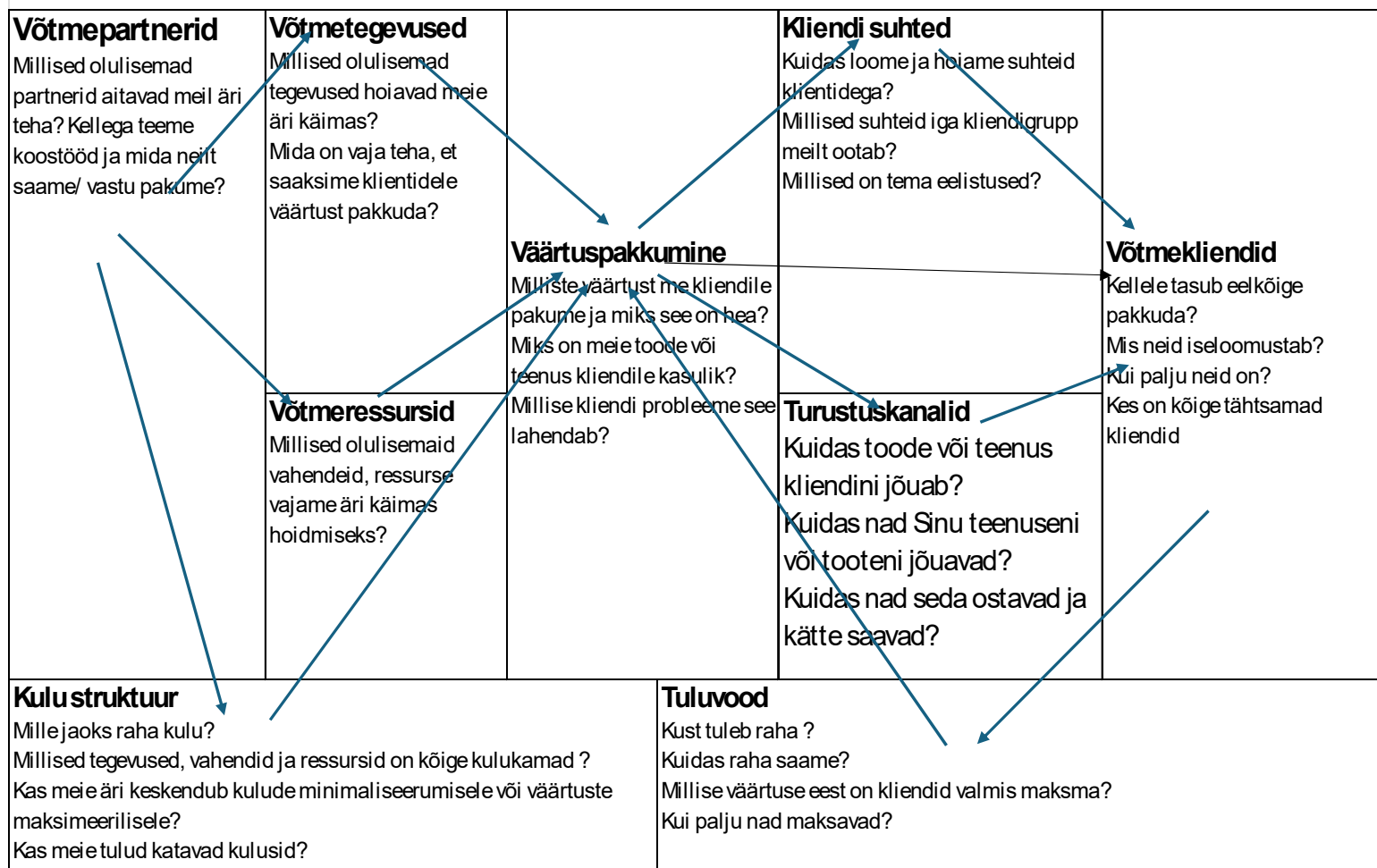
- monopolistlik ärimudel– alkohol, tubakatooted;
- tellimustel põhinev ärimudel– ajalehed, ajakirjad, e-teenused ja muu tellimustel põhinev kaupade tootmine ja teenuste osutamine;
- oksjonitel või enampakkumistel põhinev (sealhulgas online) ärimudel ;
- püsikliendisuhetel põhinevad ärimudelid– side, kaubandus;
- preemiapunktidel põhinev ärimudel;
- koostöö ärimudelid – koopereerumine, kaubandusühendused;
- odavlennufirma ärimudel ;
- industrialiseeritud teenuste ärimudel – kiirtoiduketid;
- telefonimüügi ärimudel;
- erinevatel jaotuskanalitel põhinev ärimudel ;

Põllumajandusettevõtja ärimudeli koostamine

Põllumajandusettevõtte ärimudeli koostamisega alustamine.

- Esmalt otsustatakse, missugust põllumajandusvaldkonnas soovitakse tootma/ kasvatama hakata (abiks EMTAK koodid). Missugust väärtust soovitakse pakkuda klientidele???
- Eeldavalt on ettevõtjal teadmised ja kogemused antud valdkonnas/des tegelemiseks.
- Ettevõtjal on endal väga suur huvi antud valdkonnas/des tegelemiseks.
- Ettevõtte asukoht on toodangu/ teenuse turustamiseks sobilik või rahuldav.

Ärimudel





Maaelu
Teadmuskeskus

Võtmekliendid

Võtmeklient on klient, kellele on planeeritud enamuse oma loodud väärtustest (toodetest/teenustest) müüa.

Võtmekliendid on need, kellele te oma toodangut tahate müüa. Põllumajanduses võib jagada neid kaheks. Hulgiostja (suured kaubandusettevõtted, hulgimüügifirmad) ja otseturustusostja (erakliendid, ettevõtted, väikekauplused).

Põllumajandustoodangu tootmisel peab lähtuma võtmekliendi soovidest ja vajadustest.

Hulgiostu kliendil on erinevad soovid kui otseturustusel. Surve müügihinnale samas suudetakse osta suure mahus toodangut.

Eraklientide osas on oluline luua kliendi profiil – vanusegrupp, sugu, töö/positsioon, teadlikus sinu tootest/teenusest, kust hangib infot.

Võtmekliendi määratlusel on oluline ka kliendi asukoht.



Maaelu
Teadmuskeskus

Väärtuspakkumine (toodet või teenust)- pakkumine, mis paneb kliente eelistama sinu toodet või teenust teistele pakkujatele, on ärimudelil kesksel kohal ning peab väljendama selget ja lihtsat sõnumit, millega püütakse potentsiaalsete klientide tähelepanu

- Väärtuspakkumine peab vastama küsimusele -millist kliendi probleemi soovime lahendada?
- Väärtuspakkumine lahendab kliendi probleemi või rahuldab tema vajadust.
- Väärtuspakkumine on ärimudeli keskne osa
- Lähtub kliendi vajadustest.

Unikaalne väärtuspakkumine on seotud kliendigrupi peamise probleemiga.

Lõpptoote puhul, mis läheb otse tarbijale on vajalik nõuetekohane pakendamine ja mõistlik on leida ka oma tootele logo. Vajalik eristumiseks ja pilkupüüdev pakend on mõnikord väga oluline toote müügil .

Müügikanalid

Turunduskanalite valik on väga tähtis, et oma tootega kliendi sihtrühmani jõuda. Mõtle, milliseid võimalusi sa selleks kasutada saad. Sa pead teadma, milliste kanalite kaudu sinu kliendid infot otsivad (internet, sotsiaalmeedia, trükireklaam, messid, kataloogid, näitused, laadad jmt).

Oluline on mõista, mida ja kuidas teha nii, et need kanalid sinu äri jaoks tööle hakkaksid.

Müügikanalid

NB Põllumajandustoetuste taotlemisel omatoodetud põllumajandustoodanguks loetakse toodangut, mille kogu kasvatusprotsess on toimunud ettevõttes !!!

Müügikanalid jaotan kolmeks.

Hulgimüük – kaubanduskettide hulgilaod, põllumajandustoodangu hulgi ostjad.

Otseturustus – turgudel, laatadel, tootmisettevõttest kohapeal, kohalikus kaupluses müük.

E-kaubandus – e keskkonna müügiportaalid.

Müügikanalite valikul tuleb lähtuda toodangu mahtudest. Näiteks teravilja ei ole mõistlik ise kiloga turul müüa. E-kaubanduses kiiresti riknevaid tooteid.

Müügikanalist oleneb ka toodangu pakendamise vajadus.



Maaelu
Teadmuskeskus

Alustamisel võtmeressursid ja vahendid

1. Põllumaa – omandis või renditud pikaajaliselt. Istandike rajamisel pikaajalised rendilepingud.
2. Harimistehnika - põllumajandustoodangu tootmiseks sobilik.
3. Hooned loomade pidamiseks, aiandussaaduste tootmiseks või toodangu ladustamiseks.
4. Rahaline ressurss esmaste kulude katmiseks ja investeeringuteks



Maaelu
Teadmuskeskus

Võtmetegevused

Millised olulised tegevused

1. Vajalik tagada minimaalne põllumaa kasutusõigus/omand. Erineva põllumajandustoodangu tootmisel on „minimaalne“ põllumaa suurus erinev.
2. Alustamiseks vajaliku rahaliste vahendite olemasolu tagamine (vanemalt laen, taotleja enda säästud, finantsasutustest raha laenamise võimaluse kindlakstegemine.
3. Kasvatatava põllumajandustoodangu algmaterjali valik (seemned, loomad, istikud jne) lähtuvad klientide vajadustest!!!
4. Valitud tegevusvaldkonda reguleerivate seadusandlike aktidega tutvumine (veeseadus, mahepõllumajanduse seadus jne.)
5. Oskustööjõu leidmine . Hooajatöödele tööjõu leidmine.



Maaelu
Teadmuskeskus

Võtmepartnerid

1. Võtmepartnerite kindlakstegemine . Erinevate põlluharimisteenuste tellimise võimalused, kuivatusteenused (teraviljakasvatuses), toodangu hoidmiseks ruumide rentimine, jne.
2. Peamiste sisendimüüjate valik.
3. Tegevusvaldkonda esindava esindusorganisatsiooni liikmeks vajaliku tegevuse välja selgitamine.



Maaelu
Teadmuskeskus

Põllumajandusettevõtte kulude-tulude struktuur

Tulude planeerimisel on vaja teada, millal toodang on müügiküps ja millal on võimalik realselt selle müügist raha saada. Kui kiiresti raha teieni jõuab.

Tulude osas on vaja prognoosida ka võimaliku pindala ja loomatoetuste taotlemise rahaline maht.

Kulude struktuur on igale põllumajandustoodangule erinev.

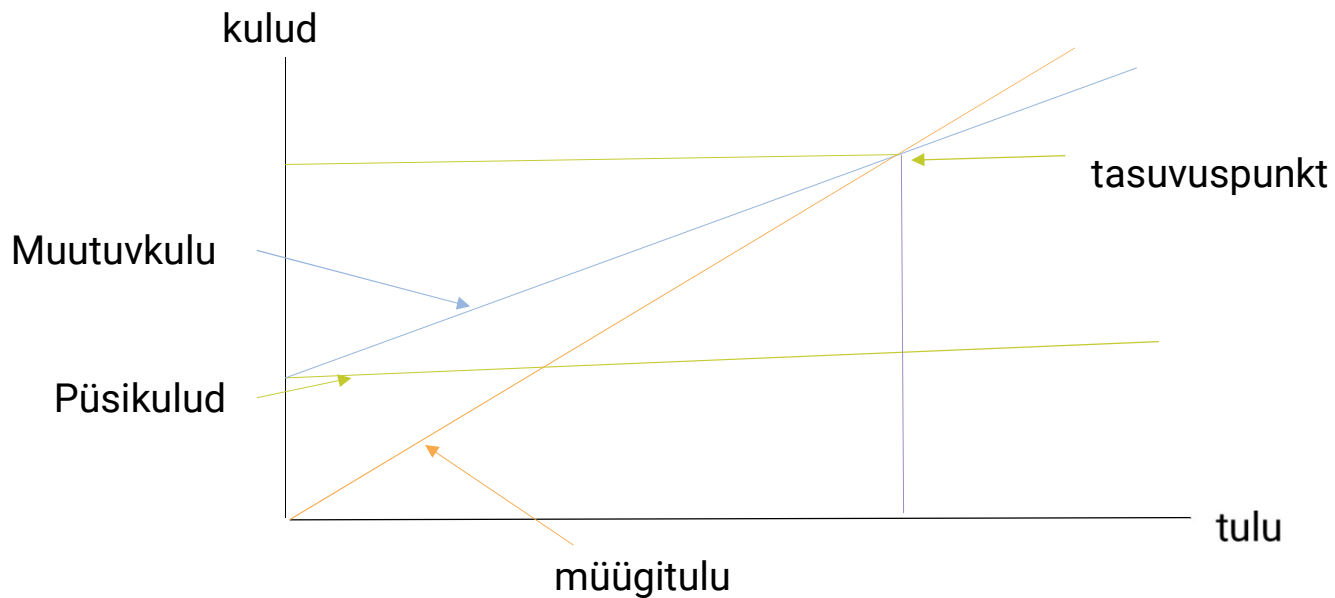
Soovitav oleks jagada kulud kahte gruppi.

1. Muutuvkulu – kulu on sõltuv tootmismahust . Kulu saab välja tuua toodangu ühikule. (näiteks, seemne, väetise, taimekaitse, kütuse kulu hektarile.
2. Püsikulu – kulu , mis ei ole seotud tootmismahuga . Näiteks masinate ja seadmete hooldekulu, hoonete hooldekulu, kindlustuskulu, jne.

Tööjõukulu on mõistlik arvestada eraldi . Kui on täpselt selge , et tööjõukulu on otseselt seotud tootmismahuga võib arvestada seda muutuvkulude all. Kui saadakse aga põhitasusid siis püsikulude all.

Muutuvkulude ja püsikulude määratlemine võimaldab arvutada välja tasuvuspunkti . Läbi selle on võimalik hinnata , missugune peab olema toote tootmismah, et tulu kataks kõik kulud.

Tasuvuspunkt tootmismahu leidmiseks põllumajandustootmise juures on oluline.



Kelle jaoks äriplaan koostatakse ?

1. Võõrkapitali ettevõttesse paigutamiseks. (Investeering, käibekapital jne vajadus)
Pangalaenud, liisingud, MES laen, jne.
2. Ettevõtte ostuks või müügiks. Ettevõtte võõrandamisel hinna määramisel oluline
3. Toetuste taotlemisel - investeeringutoetuste taotlemisel (PRIA , KredEX, fondid, jne.)
4. Ettevõtja enda jaoks – olemasoleva tootmise tasuvuse määramiseks või uue tegevusvaldkonnaga alustamisel.

Põllumajandusettevõtja äriplaani koostamine

Äriplaani peab algama olemasoleva ettevõtte seisundi kirjeldamisega.

Ettevõtte iseloomustus :

- Millal asutatud ?
- Millega tegeletakse (tegevusvaldkonnad , tooted või teenused)?
- Väike ülevaade tootmismahjust.
- Missugune ressurss on olemas (maa , hoone, masinad jne) ?
- Töötajate ülevaade arv ja töö iseloom (traktorid, lüpsja, põllumajandustöölised)?

Põllumajandusettevõtja äriplaani koostamine

Ettevõtja haridus ja kogemus

Põllumajandustootmisega tegelemine nõuab teadmisi .

Hariduse osas oluline põllumajandushariduse täpne nimetus (kutsetunnistusel olev nimetus)

Muud hariduse omandamised. Erinevad koolitused (taimekaitsekoolitus , mahetootjate koolitused jne).

Kogemused - kirjeldada , mis kogemused või oskused on omandatud põllumajandusvaldkonnas (traktoriga mullaharimine ja muud tööd, lihavede söötmine ja hooldamine, istandustes viljapuude ja marjapõõsaste lõikamine jne) . Kui on töölepinguga põllumajandusettevõttes tööl olnud siis ka see lisada kirjeldusse.

Äriidee, missioon , visioon ja eesmärgid

Äriidee on rahalise kasu saamiseks kasutatav kontseptsioon, mille keskmes on tavaliselt toode või teenus, mida saab raha eest pakkuda. Idee on eduka äri loomise esimene verstapost.

Paljutöötava äriidee omadused on järgmised: uuenduslikkus, ainulaadsus, probleemi lahendamine (vajaduse rahuldamine), kasumlikkus.

Missioon väljendab ettevõtte reaalseid väärtusi ja unikaalsust, mida konkurendid ei paku.

Missioon peaks vastama küsimusele: “Miks see ettevõtte olemas on?”

Visioon konkreetne , kergesti meeldejääv, mõõdetav ja mainib äri poolt pakutavat teenust või toodet ning kuhu tahab ettevõtte viie aasta pärast jõuda. Peaks vastama küsimusele: “Kuhu see ettevõtte soovib jõuda?”.

Eesmärgid – ettevõtte tulemused lühiajalised(kuni 1 aasta), keskmise pikkusega (1-5) ja pikaajalised (5+aastat). Eesmärgid peavad olema saavutatavad, mõistetavad ja mõõdetavad ning seotud kindla ajakavaga.



Maaelu
Teadmuskeskus

Ettevõtluskeskkonna analüüs

Ettevõtja tegutsemiskeskonda nimetatakse **ettevõtluskeskkonnaks**. Ettevõtluskeskkonna moodustavad mitmesugused välised ja sisemised tegurid, mis mõjutavad ettevõtte tegevust.

Ettevõtjad peavad jälgima tähelepanelikult nende tegurite mõju ettevõtte tegevusele. Vaja on pidevalt jälgida keskkonna arengutrende ning teada, kuidas need mõjutavad konkreetset tegevusala ja ettevõtet. Edukad on need, kes muutusi ette näevad või neid vähemalt varakult märkavad ja neile reageerivad.

Ettevõtluskeskkonda analüüsitakse kahes jaos. Mikro- ja makrokeskkond

Ettevõtte lähi- e mikrokeskkond seondub mitmesuguste rühmadega (kliendid, varustajad, konkurendid, valitsus, survegrupid), mis on otseselt seotud ettevõtte eesmärkide saavutamise

Ettevõtte üld- e **makrokeskkond** sisaldab kõiki institutsioone ja jõude, mis ei ole otseselt ettevõttega seotud, aga mõjutavad selle võimet eesmärke saavutada. Välisjõud võivad olla looduslikud, majanduslikud, tehnoloogilised, sotsiaalsed, poliitilised ja õiguslikud, nii kodumaised kui ka rahvusvahelised.

Ettevõtluskeskkonna analüüs

Ettevõtluskeskkonna analüüs on kasulik, sest see:

- aitab tuvastada ärilisi võimalusi ning hoiatab võimalike oluliste ohtude eest;
- toob esile muutuste suuna ettevõtlusvaldkonnas ning aitab kujundada oma tegevust muutustega kooskõlas;
- aitab vältida tõenäoliselt ebaõnnestuvaid projekte;
- aitab uuele turule sisenemise korral luua keskkonnast ülevaadet, mis põhineb objektiivsel hinnangul, mitte ebateadlikel eeldustel.

Täna sel päeval peab arvestama just keskkonnahoiu ja säästliku ressursikasutusega oma tootmises.

Arvestama peab ka tööjõunappusega (eriti hooajatöödel) , eriti põllumajanduses.

Ettevõtluskeskkonna analüüs

Näiteks taimekasvatuse valdkonna ettevõtte analüüs.

Mikrotasand

1. Esmalt hinnatakse ettevõttes olemasolevaid põllumaid ning võimalus põllupinda suurendada piirkonnas.
2. Hinnatakse, kas vajalikud masinad ja seadmed on olemas. Kas peab tellima teenuseid või rentima seadmeid ja mis mahus. Mis võimalused on teenust tellida või seadmeid rentida.
3. Missugune on piirkonnas tööjõu saamise võimalused.
4. Missugused on piirkonnas turustusvõimalused. Börsi hinnakõikumised ja mõistlikud hinnalukustamised
5. Millega tegelevad teised piirkonna ettevõtted. Palju on konkurente.
6. Piirangud tootmisel (taimekaitsevahendid, väetised, püsirohumaad)

Ettevõtluskeskkonna analüüs

Makrotasand

Taimikasvatust reguleerivad seadused (veeseadus, väetiseseadus, taimekaitseseadus, jne). Hetkel piiratakse taimekaitsevahendite kasutamist ja rapsi kasvatases on see juba suureks probleemiks.

Riigi tasandil maksubaas – Ettevõtetele mõjuvad nii maksude tõusud (kütuseaktsiis, käibemaks, riigilõivud) kui uued maksud (võimalik ettevõtte tulumaks)

Rahvusvaheliselt mõjutab taimekasvatuse ettevõtteid taimekasvatussaaduste ostuhindasid saagikus. Suured teravilja, kaunvilja ja õlikultuuride kasvatatavate piirkondade ilmastikust tingitud toodangu mahud mõjutavad oluliselt börsihindasid.

EU keskkonna kaitsmise meetmed . Süsinikujalajälje arvutamise vajadus. Elektri- ja gaasituru volatiivsus (hinna kõikumine).

Ukraina sõjast tulenev oht . Maailma teraviljaturul on Ukraina vilja maht vähenenud ja see võib tõsta hinda.

Toote või teenuse iseloomustus ning tootmisprotsessi kirjeldus

Lühike iseloomustus oma toote või teenuse kohta.

Näiteks maasikas värskelt korjatud pakendis või maasikas kiirkülmutatud pakendis jne.

Tootmisprotsessi kirjeldamisel võiks olla kirjeldatud kogu vegetatsiooni perioodi.

Näiteks teravili (taliteravili – külvipind valmistatakse ette ja seemne külv toimub augusti/ september otsekülvikuga, väetamine, taimekaitsevahendite kasutamine, koristus , kuivatamine ning ladustamine.

Investeeringute plaan

Investeeringute planeerimisel on vaja esmalt välja tuua koheselt soetamist vajavad investeeringud.

Kogu investeeringute plaan võiks olla vähemalt viie aasta perspektiivis. Mis aastal, mis investeering veel on planeeritud teostada. Mis kasu investeeringutest on planeeritud.

Investeeringute planeerimisel on vaja jälgida finantseerimise võimet.

Investeeringute planeerimisel on oluline välja tuua, kuidas investeering vastab tänasel hetkel keskkonnanõuetele ja säästlikule majandamisele. Mis kasu toob investeering ettevõttele?

Infoallikad analüüside koostamiseks

- Statistikaamet <https://andmed.stat.ee/et>
- FADN andmebaas <https://metk.agri.ee/fadn>
- Eesti Konjunkturiinstituut põllumajandustoodete hinnainfo www.ki.ee
- Pikk .ee portaal www.pikk.ee
- PRIA www.pria.ee

Toetuste taotlemise info

Erinevad statistikad PRIA lehelt. <https://www.pria.ee/infokeskus/statistika>

Turu ja nõudluse analüüs

Lähtuvalt , mis toodangut hakatakse tootma on vaja tunda antud toote turgu ja nõudlust Eestis.

Mõistlik on andmebaasidest välja otsida antud toodete turumahud ja nõudluse trendid. Oluline on ka vaadata konjukturiinstituudi statistikast hinna volatiivsust.

FADN andmebaasidest saab teiega sarnaste ettevõtete võrdluses eelnevate aastate müügimahte ja hindasid teada.

Nõudluse osas on toodangud, mille Eestis toodetud maht ei taga tarbijate vajadust (impordi osakaal suur). Köögivilid, marjad, puuvili.

Turundusplaan

Turustusplaan oleks vaja kindlasti koostada suurte tootmismahdade müügiks.

Turundusplaan on ettevõttes toodetud põllumajandustoodete müügikava.

- Turgude kirjeldamine .Turukeskkonna kirjeldamise eesmärk on luua täpne ülevaade turgudest, kus kliendid asuvad.
- Koostatakse müügiprognosis.
- Turundusstrateegia on ärioloogika, mille abil ettevõtte saavutab püstitatud müügieesmärgid.
- Missuguseid müügilepinguid on planeeritud sõlmida (kestvus, hinnakujuunemine, maksetingimused, tarnekohad jne)

Swot analüüs





Maaelu
Teadmuskeskus

Tugevused – sisemised tegurid, mis on teie ettevõtte eesmärkide saavutamiseks soodsad.

Näiteks : piisav maa ressurss, turud ligidal, põllumajandusharidus jne

Nõrkused – sisemised tegurid, mis ei ole teie ettevõtte eesmärkide saavutamiseks soodsad.

Näiteks : kogemuste puudumine, ebapiisav masinapark, turud kaugel jne

Võimalused – välised tegurid, mis on teie ettevõtte eesmärkide saavutamiseks soodsad.

Näiteks : uus toode võimaldab laiendada turgu, olla nähtavam, võimalus kasutada täiesti uut tehnoloogiat jne.

Ohud – välised tegurid, mis ei ole teie ettevõtte eesmärkide saavutamiseks soodsad.

Näiteks : EU keskkonnaga seotud piirangud, maksukeskkonna halvenemine, töøjõupuudus jne.

Riskid ja nende maandamine

Riskid on määramatud sündmused, millel on tõenäosus põhjustada kahju. Määramatuse element on kaasaskäiv.

Riske tuleks hinnata nii ettevõtte siseseid riskid kui ka väliseid riske.

- Tootmisest tulenevad riskid
- Turust tulenevad riskid
- Keskkonnast tulenevad riskid

Igale riskile peaks leidma ka maandamise võimaluse (idee).

On riske, mida on kerge maandada (näiteks masinate lagunemise risk ja maandamiseks kindlad ja kiired hooldus ning remondilepingud, kindlustuse kaasamine, pikaajalised põllumaade rendilepingud, jne).



Maaelu
Teadmuskeskus

Tootmisest tulenevad riskid - otseselt seotud ettevõttes tootmisega. Haigused, töötajate nappus, masinate lagunemine, hoonete hävinemine, põud, üleujutused, sademete rohkus (ilmastikust tulenevad riskid) juhtimisriskid jne.

Maandamiseks peab ettevõtte riski hindamisest (kui suure riskiga on tegemist) lähtuvalt võtma kasutusele maandamise võtted – kindlustuslepingud, müügi ja ostulepingud, pikaajalised põllumaarendilepingud , ruumide rendilepingud, masinate hooldamiselepingud jne.

Turust tulenevad riskid - ettevõtte müügi või sisendite müügi ja ostuga tulenevad riskid . Klientide pankrott või ostust loobumine, turuhindade volatiivsus, sisendite hindade kallinemine, toodete kvaliteedinõuete karmistumine, teiste osapoolte riskid jne.

Maandamiseks oleks mõistlik enamus tehingutest kirjaliku lepinguga teostada, klientide ja turukanalite analüüs ning maksejõulisuse jälgimine, jne.

Ärikeskkonnast tulenevad riskid –ärikeskkonnast tulenevad riskid on ettevõtte välised ja tavaliselt ei oma ettevõtte otseselt nende maandamiseks võimalusi . Seadusandlikud muutused (maksukeskkond, piirangud jne), ettevõtluskeskkonna muutused jne.

Maandamiseks on vähe otseseid maandamise võimalusi. Seadusandlike akte on võimalik mõjutada liitude liikmena, ärikeskkonna muutuste prognoosimine.

Konkurendid

Põllumajandustootmisega alustamisel peab kindlaks tegema ettevõtte peamised konkurendid turul.

Konkurentide osas peab hindama kui palju sinu ettevõtte toodang erineb konkurentide omast (mahetoode versus tavatoode). Kindlasti on vaja hinnata konkurentide tootmise mahtusid (tootmispind, loomade arv, mesitarude arv jne) ja võrrelda kuivõrd teie ettevõttega need mahud erinevad.

Konkurents võib olla ka sisendite ostul (näiteks istikute soetamine, teatud tõugu veiste või lammaste ostul, jne). Tasub ka need konkurendid kirjeldada äriplaanis.

Äriplaan peab olema usutav!!!

Esmalt lugege oma äriplaani rahulikult läbi ja mõelge kas te ise usute, mida sinna kirjutasite. Kas kõik on loogiline ja omavahel kenasti seotud.

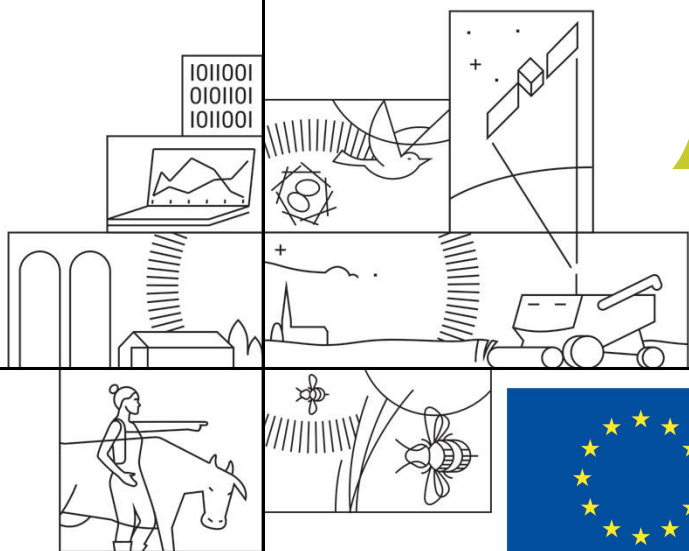
Soovitavalt võite lasta oma äriplaani läbi lugeda kellelgi võõral (kes teie tegemisest midagi ei tea). Kui ka temale tundub teie äriidee usutav siis on äriplaani õnnestunud.

Kui läbilugejal tekivad küsimused siis mõelge, miks ta neid küsib.

Kas jäi talle tekstis midagi arusaamatut või avastas, et midagi olulist puudu.

METK

Maaelu
Teadmuskeskus



Aitäh

Julge peale hakkamine on pool
võitu

Olavy Sülla 56605964 olavy@nouanne.ee



**Kaasrahastanud
Euroopa Liit**



Euroopa Maaelu Arengu
Põllumajandusfond:
Euroopa investeringud
maapiirkondadesse