

# Ettevõtlusega alustamine

Lektor Mari Suurväli



# Väikeettevõtte plussid

- Kasumilootus
- Rahuldustpakkuv töö
- Ettevõtja on iseenda peremees
- Otsene suhtlemine töötajate ja kliendiga
- Vahetu otsustamine

# Väikeettevõtte miinused

- Majandustegurid
- Oskuste, kogemuste puudus
- Müügiprobleemid
- Kulud
- Kapitaliprobleem
- Puudulik spetsialiseeritus
- Piiratud vabadus, ülekoormus, stress
- Risk kaotada kapital

# Ettevõtlusega kaasnevad riskid

- Tururisk
- Juhtimisrisk
- Inflatsioonirisk
- Krediidirisk
- Kinnisvararisk
- Personalirisk
- Kuritegevus
- Poliitiline risk
- Erakorraline sündmus
- Tööõnnetus
- Keskkonnarisk

# Äriidee

KELLELE?

MIDA?

KUIDAS?

# Äriidee võib olla ...

- juhuslik või süstemaatilise töö vili
- uus idee
- kellegi teise idee edasiarendus (kõik uus on ammu-unustatud vana)
- Toetavad küljed:
  - Uuenduslik iseloom
  - Orienteeritus tarbijale
  - Turu valmisolek
  - Vajalike teadmistega inimeste olemasolu
  - Realiseeritavus

# Äriplaan

- Äriplaan on kirjalik dokument, mis kajastab sõnades ja numbrites ettevõtte eesmärke, milliseid võimalusi ettevõtte näeb (taktikaid kasutab) püstitatud eesmärkide saavutamiseks ja milliseid ressursse ta selleks vajab.
- Äriplaan aitab:
  - Korrastada oma eesmärke
  - Määrata täpse finantseerimisvajaduse
  - Veenda finantseerijaid projekti elujõulisuses
  - Ettevõtjal endas selgusele jõuda

# Abimaterjalid äriplaani koostamiseks:

- <http://www.looveesti.ee/alustasettevotlusega/ariplaan/aeriplaani-struktuur.html>
- [http://www.aktiva.ee/12779/Ariplaani\\_koostamine.html?Session=114061e15a901b6fb056b31abf103f3](http://www.aktiva.ee/12779/Ariplaani_koostamine.html?Session=114061e15a901b6fb056b31abf103f3)



# Äriplaani sisu

- Arvesta äriplaani kirjutamisel lugejaga ja ole ise üks lugeja
- Toetuse andja hindab idee ja plaani terviklikkust
- Pank hindab ideed, finantsprognoose
- Investor hindab ideed, meeskonda ja tootlikkust
- “näidisäriplaani” kasutades võib jääda mõnele olulisele asjale õigel ajal mõtlemata

# Kuidas oma projekt läbi mõelda?

- Ka kehv plaan on parem kui planeerimatus
- Mõttele läbi head arengud / tõenäolised arengud / halvimald arengud, sest:
  - Idee võib muutuda kinnisideeks
  - Objektiivsus võib asendada subjektiivsusega
- Miks ma seda teen?
  - Kasum
  - Eneseteostus/elustiil
  - Missioon (tahan muuta maailma)

# Kas mul on piisavalt ...

- ...oskusi ja teadmisi?
  - Toote tootmiseks või teenuse osutamiseks
  - **Finantsplaneerimiseks**
  - **Kuluarvestuseks**
- ...kogemusi ja nõuandjaid (aitavad alati, kuid eriti olulised algperioodil kui on vaja stardikiirendust)?

# Turuolukord

- Mis Sinul on?
  - ettevõtja kutseoskused
  - kogemused ja spetsiifilised teadmised
  - vajalikud tutvused tegevuse alustamiseks
  - ....
- Mis turul on?
  - võimalused
  - nõudlus
  - konkurendid
  - ....

# Turukeskkonna (tegevusharu) hindamine

- Turu suurus
- Turu kasvutempo
- Konkureerimisulatus
- Konkurentide arv ja nende suurus
- Ostjate arv ja potentsiaal
- Ette- ja tahapoole suunatud integratsioon
- Sisenemise ja väljumise kergus
- Tehnoloogiliste muutuste tempo
- Konkureerivate toodete diferentseeritus
- Tootmisvõimsuste adekvaatsus
- Tegevusharu keskmine rentaablus
- Kapitalivajadus

# Enne rahastamisvõimaluste otsimist mõtle ...

- Millised on projekti rahavood?
  - Tulud
  - Kulud
  - Reservid (kinnisvara, aktsiad, perekonna reliikviad, uute kaasomanike kaasamine), et üle elada ajutised raskused käivitamisperioodil
  - Kui pikk on investeeringu tasuvusaeg?
- Kompetents:
  - Pank soovib eelkõige veenduda, et ettevõtja tunneb hästi valdkonda, milles ta tegutseb
  - Usaldusväärse tagavad ettevõtte omanike ning võtmepositsioonidel töötavate inimeste spetsiifilised teadmised või kogemused antud ärivaldkonnas

# Hea äriplaan sisaldab:

- põhjalikku tegevuskeskkonna analüüsi
- konkurentsituatsiooni analüüsi:
  - kuidas läheb samas valdkonnas tegutsevatel konkurentidel
  - millised on nende tugevused ja nõrkused
- milles on minu konkurentsieelis, miks peaksid kliendid just minu toodet/teenust tarbima
- millises suunas areneb turg ja kuidas mõjutab see minu äritegevust?
- rahavoogude prognoosi

# Äriplaan kui tervik

## **Ettevõtja peab hästi mõistma peamisi äriprotsesse**

- Milline on tootmis- või teenindusprotsess
- Kui pikk on varude käibesagedus
- Kes on peamised tarnijad ja koostööpartnerid
- Kui pikk on maksetähtaeg ostjatele? Tarnijatel?
- Kuidas kavandatakse müügi- ja marketingitegevust

## **Mida tahab pank teada?**

- Miks ta seda teeb?
- Kas tal on piisavalt oskuseid ja kogemusi?
- Kas ta tunneb turgu (konkurente, trende)?
- Kas projekt on jätkusuutlik?
- Kas me usaldame panga raha tema kätte?



# Rahastamisvõimaluste leidmine

## Alustava ettevõtte rahastamisvõimalused:

- Riiklikud toetused
- EL struktuurifondid
- Finantseerimine panga kaasabil
- Teiste investorite kaasamine

## Kui suur on omafinantseering?

- alustavate projektide korral kuni 40% projekti maksumusest
- Euroopa Liidu struktuurifondidest rahastatavate projektide korral 0-50% projekti maksumusest

# Millised on tagatised?

- hüpoteek kinnisasjale
- kommerts pant ettevõtte vallasvarale (ostjate tasumata arved, tooraine varud, valmistoodang, seadmed)
- eraisikute käendus
- täiendavat tagatist on kuni 75% ulatuses võimalik taotleda ka **Kredexilt**
- maaelu- ja põllumajanduslaenu korral on täiendavat tagatist kuni 80% ulatuses võimalik taotleda **Maaelu Edendamise Sihtasutuselt**

# Kulud finantseerimisel:

- lepingutasu: 1% laenusummast, minimaalselt 191,74 EUR
- intress – sõltub kliendi omafinantseeringu suuruselt ning laenu teenindamise võimest
- tagatise seadmise ja kindlustamisega seotud kulud

**Tänan!**