

TARTU ÜLIKOOL
Pärnu Kolledž
Ettevõtlusosakond

Hanna Köster

LOODAVA LIHATOOTEID MÜÜVA ETTEVÕTTE TEOSTATAVUSANALÜÜS

Lõputöö

Juhendaja: Ilona Kandelin, MBA

Pärnu 2024

Soovitan suunata kaitsmisele

Ilona Kandelin, MBA

/digiallkirjastatud/

Kaitsmisele lubatud

TÜ Pärnu kolledži programmijuht Margus Kõomägi, MA

/digiallkirjastatud/

Olen koostanud töö iseseisvalt. Kõik töö koostamisel kasutatud teiste autorite tööd, põhimõttelised seisukohad, kirjandusallikatest ja mujalt pärinevad andmed on viidatud.

Hanna Köster

/digiallkirjastatud/

SISUKORD

Sissejuhatus.....	4
1. Ülevaade pere- ja maaettevõtlusest ning teostatavusanalüüsist	6
1.1. Pere- ja maaettevõtlus	6
1.2. Teostatavusanalüüs ja selle rakendamine.....	12
2. Loodava lihatoodete tootmise ettevõtte teostatavusuuring	20
2.1. Äriidee kirjeldus ning uurimismetoodikad.....	20
2.2. Loodava ettevõtte teostatavusanalüüs	22
2.3. Järeldused ja ettepanekud äriidee elluviimiseks.....	34
Kokkuvõte.....	38
Viidatud allikad.....	40
Lisad.....	46
Lisa 1. TELOS ja PESTLE analüüsimeetodite võrdlustabel	46
Lisa 2. M. Porteri viie konkurentsijõu mudel	47
Lisa 3. Poolstruktureeritud intervjuu küsimused	48
Lisa 4. Uurimismeetodite tabel	49
Lisa 4 järg.....	50
Lisa 5. Konkurentide võrdlusanalüüs.....	51
Lisa 5 järg.....	52
Lisa 6. Välja valitud tehnika maksumus	53
Lisa 7. Mulgi lihakarn hinnakiri hulgimüüjale	54
Lisa 9. Loodava ettevõtte toodete omahinna kujunemine.....	55
Lisa 10. Esimese majandusaasta müügitulult teenitav kasum	56
Lisa 11. Loodava ettevõtte kulud kolmel majandusaastal	57
Lisa 11 järg.....	58
Lisa 12. Loodava ettevõtte riskijuhtimine.....	59
Lisa 13. Loodava ettevõtte teostatavusanalüüsi järeldused valdkonna kaupa	60
Lisa 13 järg.....	61
Summary	62

SISSEJUHATUS

Ettevõtlus on oluline kogu maailmas. Sellel on otsene mõju majandusele ja inimeste toimetulekule. Ettevõtlus on tänases turumajanduses üks olulisemaid faktoreid ning peamine majandusarengu allikas (Smirnov, 2017, lk 15). Ettevõtted toetavad majandusarengut, edendades innovatsiooni ning luues inimestele töökohti. Samuti on need oma riigi jaoks vajalikud, kuna ettevõtlus toob kaasa endaga maksude maksmise kohustuse.

Eesti riik toetab uusi ettevõtteid ning panustab nende loomisesse. Selleks on loodud erinevaid asutusi, kes pakuvad alustavale ettevõtjale nii rahalist toetust kui ka nõu tekkinud küsimuste osas. Üks ettevõtlusvorm, mida riik toetab on maaettevõtlus (Regionaal- ja Põllumajandusministeerium, 2023). See on selleks, et suunata ettevõtteid rohkem maakohtadesse ning läbi selle luua maal elavatele inimestele töökohti ja arendada kogukondi. Lisaks eelnevale on Eestis loodud nii üld- ja kõrghariduskoolides ettevõtlusega seotud õppekavasid või ainetunde, et anda noortele teadmisi ettevõtlusest ja ettevõtjaks olemisest.

Kõik inimesed vajavad elus toimimiseks toitu ja vett. Toitumine on iga inimese üks osa päevast. Kogu energia, mida inimesed saavad tuleb toidust, mis sisaldab erinevaid toitaineid. Põhilised toitained, mida inimesed vajavad on valgud, süsivesikud ja rasvad (Põhitoitained, s.a). Valgud moodustavad inimese kehamassist 15%-20%. Loomsed valgud sisaldavad endas rohkem aminohappeid kui muud valguallikad. Valgupuudusega kehas võivad kaasneda lihasnõrkus, energiapuudus ning juuste ja naha muutus. (Valgud, s.a.) Seega loomade kasvatamine ning saadud loomse toidu töötlemine ja tarbimine on vajalik kogu inimkonnale.

Käesoleva lõputöö eesmärk on anda hinnang millistel tingimustel on loodav lihatooteid müüv ettevõtte teostatav ning kas sellesse tasub investeerida. Eesmärgi täitmiseks on püstitatud peamine uurimisküsimus: „Millistel tingimustel on lihatooteid müüv ettevõtte teostatav?“.

Lõputöö teostatavusanalüüs viiakse läbi loodava ettevõtte jaoks, mis alustab maapiirkonnas pereettevõttena tegevust liha töötlemise ning müügiga. Teostatavusanalüüsi tulemus annab selge ülevaate, kas alustaval ettevõtjal tasub ideega edasi minna või mitte ning annab ülevaate ettevõtlustegevuse erinevatest aspektidest, millega ettevõtjal tuleb oma tegevuses arvestada.

Töö koosneb kahest peatükist, millest esimeses osas tehakse ülevaade pere- ja maaettevõtlusest ning antakse ülevaade teostatavusanalüüsi olemusest ja selle rakendamisest lähtuvalt teoreetilisest teaduskirjandusest. Teises osas viiakse läbi loodava lihatooteid müüva ettevõtte teostatavusanalüüs, milles kasutatakse nii kvalitatiivset kui ka kvantitatiivset uurimismetoodikat. Viiakse läbi poolstruktureeritud intervjuu, uuritakse konkurente, kliente, toetuse saamise võimalusi, nõudeid, trende, tarnijaid kui ka edasimüügi võimalusi. Samuti viiakse läbi finantsprognosis ning vastavalt teostatavusanalüüsi tulemustele tehakse järeldused ning ettepanekud millistel tingimustel on loodav lihatooteid müüv ettevõtte teostatav ning kas sellesse tasub investeerida.

Töö kuulub ettevõtlusvaldkonna alla ning teoorias tuginetakse peamiselt pere- ja maaettevõtlusega ning teostatavusanalüüsiga seotud teadusallikatele. Lähtudes teoorias toodule viiakse läbi teostatavusanalüüs loodavale lihatooteid müüvale ettevõttele.

1. ÜLEVAADE PERE- JA MAAETTEVÕTLUSEST NING TEOSTATAVUSANALÜÜSIST

1.1. Pere- ja maaettevõtlus

Ettevõtlus on oluline kogu maailmas, mis annab inimestele võimaluse teostada oma ideid uue toote või teenuse pakkumisega. Ettevõtte eesmärk võib olla tulu teenimine selle omanikule või pakkuda ühiskonnale väärtust läbi oma pakutavate toodete või teenuste. Ettevõtlus on samuti oluline majandusarengu allikas. Need pakuvad inimestele tööd, edendavad innovatsiooni ning on kasulikud ka riigile maksude maksmise näol. Selles peatükis keskendutakse ettevõtte loomisega seotud erinevatele aspektidele ning pere- ja maaettevõtlusele.

Ettevõtlusel on oluline roll tööhõivel kui ka majanduskasvul, et tagada stabiilsus ning heaolu (Alferaih, 2022, lk 1). See on mehhanism, mis loob innovatsiooni, jätkusuutlikku arengut ning konkurentsi. Samuti ka töötuse määra vähendamiseks on vaja maailmas luua töökohti (Herman, 2019, lk 319). Majandusteadlased on välja selgitanud, et ettevõtlust võib kõrvuti panna indiviidi isikliku saavutatud eduga, kuid kui ettevõtte kasvab, siis muutub töökollektiiv oluliseks eduvõtmeks. Seega ei ole ettevõtlus vaid äriidee elluviimine, vaid sellega kaasneb ka organisatsiooni juhtimine ja korrashoid. (Rusu *et al.*, 2012, lk 5371) Ettevõtlus on oluline tegevus, et majandus saaks toimida ning olenevalt ettevõtte suurusest pole see kasulik vaid ettevõtte juhile, vaid ka ühiskonnale laiemalt.

Ettevõtjad alustavad ettevõtlusega erinevatel põhjustel. Läbi on viidud mitmeid uuringuid inimeste hulgas, et miks nad hakkasid ettevõtjaks ning valdavalt on vastused erinevates riikides sarnased. Peamiste põhjustena on välja toodud oma äriidee realiseerimise soov, kasumi teenimine ning ka avanenud võimalus turul. Kuid kõige

populaarsem on olla iseenda ja oma aja peremees. (Hefer *et al.*, 2015, lk 238) Seega inimesed alustavad üldiselt ettevõtlusega samade põhjuste tõttu.

Tänapäeva organisatsioonid kasutavad projekte, et luua või arendada juba olemasolevat teenust. Algamise faas on tähtis, et projekt oleks edukas ning sisaldab elemente, mis teenuse toimimise juures on olulised. Algamisetapp sisaldab nelja sammu (vt tabel 1, lk 7), milleks on ärijuhtum, teostatavusanalüüs, projektiettepanek ning projekti harta. (Ssegawa & Muzinda, 2021, lk 378) Projektid on selleks, et midagi uut luua või arendada ning eduka projekti aluseks on hea eeltöö.

Tabel 1. Projekti algatamise etapid

Algamise etapid	Kirjeldus
Ärijuhtum	Annab teavet sidusrühmade (seal hulgas juhtkonna, sponsorite kui ka kasusaajate) kohta ning annab võimaluse reageerida ning muuta idee projektiks.
Teostatavusanalüüs	Viiakse läbi, et saada teada projekti elujõulisus.
Projektiettepanek	Projektiettepanekus rõhutatakse, mille jaoks raha taotletakse ning tänu sellele aitab see organisatsioonidel valida, kas projekt on strateegiline ning lisandväärtust loov.
Projekti harta	Luuakse ülevaade projektist ning luuakse meeskond, et hakata looma või arendama teenust.

Allikas Ssegawa & Muzinda, 2021, lk 378

Globaalse Ettevõtlusmonitooringu uuring kasutab oma raportites ettevõtlusmotivatsiooni eristamiseks võimalus- ja vajaduspõhist ettevõtlust (Elenurm *et al.*, 2015, lk 15). Vajaduspõhisteks ettevõtjateks nimetatakse inimesi, kes on enne ettevõtte loomist töötud ning võimaluspõhised ettevõtjad on iniviidid, kes on palgatööl või õpivad ning aktiivselt tööd ei otsi (Fairlie & Fossen, 2017, lk 3). Võib öelda, et ettevõtlust saab liigitada erinevate omaduste järgi.

Ettevõtlust liigitatakse väga erinevate aspektide järgi, seda nii suuruse kui ka majandusharu järgi. On olemas naisettevõtlus, pereettevõtlus kui ka maaettevõtlus (Minnti, Arenius, 2003; European Network for Rural Development, 2017; Sanchez Marin *et al.*, 2017). Ettevõtluse liigitust võivad kujundada näiteks see, kas ettevõtja on naissoost või meessoost, samuti saab seda teha asukoha või ettevõtte liikmete järgi.

Pereettevõtluse päritolu ja aega on keeruline kindlaks määrata. See oli peamine ettevõtlusvorm nii tööstusrevolutsiooni kui ka eelindustriaalsel perioodil (Colli, 2003, lk 8). Victoria ajastul, 19. sajandil, peeti pereettevõtlust oluliseks jõukuse näitajaks linnakeskklassi jaoks ning ettevõtlus oli oluline vara kogumiseks, kindlustamiseks ning säilitamiseks, samuti pakkus see austusväärset tööd pereliikmetele (Owens, 2002, lk 21). Sarnaselt üldise ettevõtlusega pärineb ka pereettevõtlus juba mitmete sajandite tagusest ajast.

Pereettevõtlus on ühe pere liikmete juhitud ja hallatud ettevõtlusvorm, mille eesmärk on tagada põlvkondade vaheline kaasamine pärimise kaudu (Sanchez Marin *et al.*, 2017, lk 103). Pereettevõtlus on üks kõige levinum ettevõtlusvorm maailmas (Nordqvist *et al.*, 2015, lk 3). 60 protsenti kõigist Euroopa ettevõtetest moodustavad pereettevõtted, mille alla kuuluvad nii füüsilisest isikust ettevõtjad, kui ka suured rahvusvahelised ettevõtted (European Commission, *s.a.*). Pereettevõtte on ettevõtte, kus osaleb mitu pereliiget ning mida pärandatakse edasi järeltulevatele põlvedele.

Erinevates riikides on defineeritud pereettevõtteid erinevalt (Colli & Larsson, 2014, lk 40). Ühise Euroopas kehtiva määratluse on defineerinud Euroopa Komisjon. Sellekohaselt on ettevõtte pereettevõtte, kui:

1. Otsustusõigus on ettevõtte asutanud füüsilisel(tel) isikul(tel) või ühingu aktsiakapitali omaval füüsilisel(tel) isikul(tel) või nende vanematel, lastel, abikaasal, otsestel pärijatel.
2. Valdav osaotsustusõigusi on otsesed või kaudsed.
3. Ettevõtte juhtimisse on kaasatud vähemalt üks perekonnaliige või sugulane.
4. Börsil noteeritud äriühingute puhul on ettevõtte asutanud isikul ja tema perekonnal või sugulastel vähemalt 25% aktsiakapitalist tulenevatest otsustusõigustest. (European Commission, *s.a.*)

Pereettevõtted seisavad silmitsi mitmete katsumustega lisaks üldistele majandus- ja äriprobleemidele, nagu poliitikute vähene teadlikkus pereettevõtete panusest majandusele ja ühiskonnale, mille tulemuseks on vähene aktiivsus pereettevõttesõbraliku keskkonna kujundamisel, samuti ettevõtete vähene teadlikkus planeerimisest, millal ettevõtet pärandada, mis võib omakorda ohustada ettevõtte

ellujäämist. Lisaks eelnevale ka rahalised kohustused, ettevõtte ja pereprobleemide balansis hoidmine, vähene haridus pereettevõtluse ja ettevõtluse valdkonnas, limiteeritud rahalised võimalused ning oskusliku tööjõu leidmine ja hoidmine. (Mandl, 2008, lk 4-5) Pereettevõtet omavad isikud peavad end vajadusel täiendama, et tulla toime erinevate tekkivate probleemidega, millega nad võivad silmitsi seista.

Eestis on jäetud avalikes ja poliitilistes aruteludes pereettevõtete küsimus pigem tähelepanuta ning selle vastu huvi on piiratud, mistõttu tehakse vähe vahet pere- ja mittepereettevõtetel. See on seetõttu, et keskendutakse ettevõtete kategoriseerimisel nende suurusele või ollakse pigem sisule orienteeritud. (Mandl, 2008, lk 8) Küll on aga pereettevõtluse ja tavaettevõtluse vahel mitmeid erinevusi (vt tabel 2, lk 9) (Machek, Votavová, s.a., lk 167). Kindlat arvu, kui palju pereettevõtteid Eestis on, ei ole teada.

Tabel 2. Pereettevõtete ja tavaettevõtete erinevused

Pereettevõtted	Tavaettevõtted
Lisaks kasumi maksimeerimise on pereettevõtetes oluline ka perekonna harmoonia säilitamine ning perele töökoha pakkumine	Peamine eesmärk on kasumi maksimeerimine
Pikaajaline kestvus, parandatakse põlvest põlve	Väiksem võimalus ettevõtte püsima jäämiseks põlve
Väiksem võimalus, et juht kasutab ettevõtet enda huvide maksimeerimiseks	Palgatud juhid võivad tegutseda enda kasude huvides
Suurem võimalus, et pereettevõttes puhkevad juhtide ja alluvate vahel konfliktid	Väiksem võimalus, et ettevõttes puhkevad konfliktid juhtide ja alluvate vahel

Allikas Machek, Votavová, s.a., lk 167

Kui tavaettevõtetel on peamine eesmärk kasumi maksimeerimine, siis pereettevõtete puhul on lisaks sellele oluline ka perekonnas harmoonia säilitamine ning selle liikmete töökoha loomine ja pakkumine. Pereettevõtted on pikema kestvusega, kuna seda parandatakse põlvest põlve edasi, tavaettevõtluse puhul ei pruugi keegi ettevõtet üle võtta ning see ei pruugi jääda püsima. Tavaettevõtluse puhul tuleb rohkem ette, et palgatud juhid tegutsevad oma kasude huvides, pereettevõtetes on see võimalus väiksem, kuna töötatakse ühise eesmärgi nimel. Samas on neil suurem võimalus sattuda

omavahel konflikti, kuna tegemist on pereliikmete juhitava ettevõttega. Tavaettevõttes on väiksem võimalus selliste olukordade puhkemiseks.

Aga ka maaettevõtlus on populaarne ettevõtlusliik, mis suudab tagada sarnase või isegi parema elustandardi võrreldes linnades asuvate ettevõtetega. Neil tekib ajaga palju uusi võimalusi enda teostamiseks, näiteks tarbijad huvituvad aina enam kohalikust tervislikust toidust ning on nõudlus uute elamuste ja teenuste vastu nagu näiteks turism, puhkamise võimalus või tervist parandavad tegevused. Tänapäeval võivad innovatsiooni rakendada ka maaettevõtted, sest olemas on paindlikud tugivahendid innovaatiliste ideede loomiseks. Samuti ka toetav ettevõtluskeskkond ning esmatähtsana ligipääs kiirele internetiühendusele ning ka digitaliseerimise suutlikkuse laiendamise toetus. (European Network for Rural Development, 2017, lk 9) Seega maaettevõtlus ei ole sugugi halb ettevõtlusliik, kuna tänapäeval on ka maal on olemas kõik vajalikud ühendused ja võimalused.

Maaettevõtja roll on ajas muutunud. Enam ei ole maaettevõtja inimene, kes tegeleb põllumajandusega, vaid on võimalus luua ükskõik milline ettevõte, mis asub maapiirkonnas ning seetõttu on seotud maaettevõtlusega. Hetkel erinevad ülemaailmsed institutsioonid, valitsused ja ühiskond tegelevad sellega, et taaselustada maapiirkondi, mis on linnade rohkemate võimaluste tõttu motiveerinud inimesi lahkuma oma kodudest. (Arias-Vargas *et al.* 2022, lk 56) Maapiirkonnas võib tegeleda ükskõik millise ettevõtlusega.

Maaettevõtlusega kaasnevad mitmed väljakutsed, mida silmas pidada. Lisaks tööjõu ja kapitali piirangutega seisavad maapiirkonnas ettevõtjad silmitsi ka piiratud infrastruktuuri ning juurdepääsuga turgudele ja ressurssidele. Välja on kujunemata sotsiaalsed nõudmised, vähe on kokku puutunud rahastamisvõimalustega ning puudub inimkapital ning lähedal asuvad äriõrgustikud. (Asmit *et al.* 2024, lk 1-2) Lisaks vananev elanikkond, mugavuste puudumine maapiirkonnas, uute ettevõtjate puhul teadmiste vähesus uues valdkonnas. Ettevõtluskeskkonda maapiirkonnas mõjutavad ka kohaliku turu väiksus, mis on seotud otseselt madala rahvastikutihedusega, samuti pole maapiirkondades valida nii palju äriruume, mida ettevõtte pidamiseks kasutada.

(Jerome, Bambur, 2013 lk 59) Ettevõtjad maapiirkonnas peavad arvestama erinevate väljakutsetega, kui soovivad olla edukad.

Oluliseks tuleb pidada ettevõtlushariduse pakkumist, kuna see annab võimaluse uudseid ärisid ära kasutada. Ettevõtlusharidust ja selle algkontseptsioone tuleks anda edasi ka maapiirkonna koolides, kuna just ettevõtlus on jõud, mis aitab maapiirkondi viia majanduskasvu ja arengu suunas. (Asmit et al. 2024, lk 2) Kui alustada ettevõtluse õpetamist ka maakoolides, siis soositakse ettevõtluse kasvu ka maapiirkonnas.

Väikeettevõtjad maapiirkonnas on üldiselt inimesed, kes tegutsevad pereettevõttena. Kuna kõigile ei jätku maal tööd, on üks võimalus alustada ettevõtlusega. Väikeettevõtjatel maapiirkonnas on mitmeid kasutegureid, mis ettevõtlusega kaasnevad:

- Maal elamise võimalus ettevõtjal,
- Eneseteostamise võimalus,
- Töökohtade loomine perele ja ümberkaudsetele elanikele,
- Parem toodete ja teenuste kvaliteet,
- Maksude näol kohalikku elu heaolusse panustamine. (Kuusik, 2018, lk 10)

Tänapäeval aina enam väheneb traditsioonilises põllumajanduses töökohtade arv ning inimesed peavad leidma uusi alternatiive toimetulekuks maal. Seda on mõjutanud tehnika areng ning turunõudluse muutus. Seetõttu tuleks inimestel kaaluda alternatiivseid võimalusi maaettevõtluseks. Alternatiivne ettevõtlus mitmekesistab majandust ja annab maaettevõtlusele võimalust areneda. (Kuusik, 2018, lk 11, 18) Maaettevõtlus ei ole tänapäeval ainult traditsiooniline põllumajandus, mille puhul tehakse põllutöid. Maal saab pidada ettevõtlust erinevates valdkondades.

Põllumajandus on otseselt seotud ka toiduainetööstustega. Toiduainetööstus koosneb erinevatest komponentidest. Oluline on põllumajandus nagu loomakasvatus või vilja kasvatamine. Seejärel toidu töötlemine, et muuta need turustatavateks toiduaineteks. Hiljem veel turustamine ehk lõpp-produkti tarbijani jõudmine. Samuti tuleb ettevõtjal kinni pidada toiduainetööstust mõjutavatest eeskirjadest, mille valitsus määrab. Finantsteenused ja samuti ka teadus- ning arendustegevused on seotud toiduainetööstusega, kuna uuringutest kajastub klientide tarbijakäitumine ja hoiakud.

Ning loomulikult tähtis komponent on ka turundus. (Sadiku *et al.*, 2019, lk 128)
Põllumajandus on väga oluline erinevate toiduainete töötlemisel ja tarbimisel.

Ettevõtlus on majandusarengu ning tööhõive jaoks väga oluline osa. Ettevõtlusega alustavad isikud erinevatel põhjustel, kuid peamisteks põhjusteks võib pidada kasumi teenimist, soovi olla oma aja peremees või huvi realiseerida oma äriidee. Pereettevõtlus on ettevõtlusvorm, mille puhul peavad ettevõtet ühe pere liikmed, kes töötavad ühiste eesmärkide nimel kanda ettevõtet edasi põlvest põlve. Maapiirkonnas asuvate ettevõtete puhul on suurem võimalus, et tegemist on pereettevõtetega, kus äri peavad pereliikmed. Maaettevõtlus ei ole tänapäeval ainult traditsiooniline põllumajandus, vaid maal on võimalus pidada ka alternatiivseid ettevõtteid.

1.2. Teostatavusanalüüs ja selle rakendamine

Iga alustav ettevõtja peaks oma äriidee jaoks viima läbi teostatavusanalüüsi, et uurida, kas alustada projekti elluviimisega või mitte. Kui eelnevalt on teostatavusanalüüs jäänud tegemata, kasvab risk ning ettevõtja võib ebaõnnestumise korral kaotada idee arendamisesse kulutatud raha ning sellesse pühendatud aja.

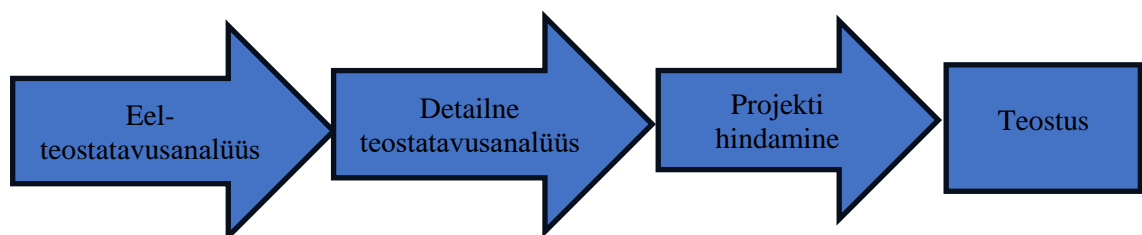
Mõiste “teostatavus” tähendab sündmust või tegevust, mis tõenäoliselt juhtub. Teostatavusuuring on kogum toimingutest või küsimustest, et saada teada, kas äriidee võiks olla edukas. Läbi viidud uuring annab aluse, kas ideega peaks liikuma edasi ning seda arendama või tuleks sellest loobuda. (Achilike & Akuwudike, 2017, lk 158)
Teostatavusuuring viiakse läbi äriidee hindamiseks, et kas ideed tasub realiseerida või mitte. See aitab välja tuua sündmust, mis võib juhtuda ettevõtte teostamisel.

Korralik teostatavusuuring on hädavajalik tõenäolise saavutuse jaoks. Samuti aitab uuring projektijuhil näha konkreetse idee elujõulisust ning annab ülevaate ettevõtmise optimaalsetest ressurssidest -ning samuti ka õiguslikest, tehnilistest,- ja majanduslikest teguritest. (Mukherjee & Sahadev, 2017, lk 98) Paljud ettevõtted ja projektid ebaõnnestuvad eesmärgi püstitamisel, sest nad pole läbi viinud teostatavusuuringut (Achilike & Akuwudike, 2017, lk 155). Teostatavusanalüüs annab täpse ülevaate kõikidest ettevõttega seotud teguritest, mis võivad seda mõjutada.

Teostatavusuuring on esimene kõige olulisem tegevus enne projekti kavandamist ning teostamist ning see mõjutab projekti edu otseselt. Tõhus teostatavusuuring on enam kui lihtsalt finantsprognoside kogum. Sellesse kuuluvad lisaks ka investeringutasuvus, pakkumine ja nõudlus turul kui ka turu riskianalüüs. Sellest uuringust võib saada turupõhine tegevuskava ning strateegiline plaan järgnevate otsuste tegemiseks. (Mishra & Priyadarshini, 2021, lk 540) Teostatavusuuring ei ole ainult finantsprognoside kogum, vaid uuritakse ka nõudlust turul, et seejärel luua kava järgnevate otsuste jaoks.

Teostatavusanalüüsis tuleb kirjeldada kõike, mis on seotud uue ettevõtte loomisega. Seal peab olema ettevõtte ning toote või teenuse kirjeldus, asukoha tähtsus nagu näiteks kui palju ruumi on vaja ettevõtmise teostamiseks. Lisaks veel turundusplaan, sihtrühma määratlemine, hinnakujundus, personalijuhtimine ning finantsprognos. (Georgakellos & Macris, 2009, lk 234-236) Samuti peaks teadma, kes on ettevõtte klient, konkurent ning nende tugevused ja nõrkused ning tegema tugeva turu-uuringu, et teada, mis turul toimumas on (Majura, 2019, lk 38-39). Seega saab öelda, et teostatavusanalüüs on põhjalik uuring, mis sisaldab kõiki tegureid, mis on alustava ettevõttega seotud ning mis võiks toimimist vähelgi määral mõjutada.

Teostatavusanalüüsi puhul ei ole ühte konkreetset lähenemisviisi igale projektitüübile. Traditsiooniline teostatavusanalüüs on jagatud nelja etappi (vt joonis 1, lk 13), milleks on eel-teostatavusanalüüs, detailne teostatavusanalüüs, projekti hindamine ning seejärel teostamine. (Abou-Zeid *et al.*, 2007, 23-24) Läbides kõik neli etappi on suur tõenäosus teostada äriidee läbimõeldult ja edukalt.



Joonis 1. Traditsioonilise teostatavusanalüüsi etapid. (Zeid *et al.*, 2007, lk 23-24)

Eel-teostatavusanalüüsi etapis toimub arutelu investeerimisidee üle. See sisaldab ideed koos lihtsa õigusliku, turunduse, tehnilise, sotsiaalse ja majandusliku ülevaatega, peale mida saab otsustada, kas liikuda projektiga edasi või mitte. Detailses

teostatavusanalüüsis tuuakse välja üksikajalikum ülevaade eel-teostatavusanalüüsisist, mis sisaldab erinevaid aspekte, mis õigusliku, turundusliku, tehnilise, majandusliku ning sotsiaalse uuringu puhul välja tulid. Projekti hindamise etapis analüüsitakse, kas projekt on teostatav. Viimasena toimub projekti teostus. (Abou-Zeid *et al.*, 2007, lk 23-24) Läbides kõik etapid positiivse tulemusega, on suur tõenäosus, et äri saab olema edukas.

Teostatavusanalüüsi saab viia läbi näiteks TELOS akronüümi abil, mis keskendub viiele erinevale tegurile, mida loodava ettevõtte puhul enne teostamist uurida. Nendeks on tehniline (T), majanduslik (E), õiguslik (L), organisatsiooni (O) ja ajaline (S) teostatavus. (Bause *et al.*, 2014, lk 474) TELOS akronüümi abil uuritakse ettevõtte 5 erineva valdkonna väliskeskkonda.

Tehniline teostatavus seisneb selles, et kas vajalik tehnoloogia on olemas äriidee elluviimiseks (Heathcote, 2000, lk 176). Uuringu läbiviimiseks tuleb leida vastused küsimustele:

- Milliseid teadmisi tuleb omandada, et käsitleda vajalikku tehnikat?
- Kas loodud tehnika on piisavalt hea, et seda saaks rakendada?
- Millist tehnoloogiat on vaja ning kas see on kättesaadav?
- Kui seadmel tekib rike, siis kas tehnikud on olemas, kes seda parandaks? (Audu, 2014, lk 35-36)

Majandusliku teostatavuse all mõeldakse projekti tasuvuse uurimist. Kui tulud ei ületa kulusid, siis tasub ideest loobuda (Heathcote, 2000, lk 176). Majandusliku teostatavuse all uuritakse, kas tulud on suuremad kui kulud ning kas projekt on teostatav eelarves märgitud summa piires. Samuti millised on olemasolevad alternatiivid, mis pakuks hea finantseerimistasuvust. (Audu, 2014, lk 35) Projekt on tasuv juhul, kui tulud ei ületa kulusid.

Õiguslik teostatavus aitab määrata kas projekti ning juriidiliste nõuete osas võib tekkida vastuolu või mitte (Heathcote, 2000, lk 176). Seega tuleb uurida erinevaid valitsuse loodud seaduseid ning nõudeid, mis loodavale ettevõttele on olulised ning mis võivad saada saatuslikuks.

Organisatsiooni teostatavuse all uuritakse kas kavandatud projekt vastab ärinõuetele. (Mukherjee & Roy, 2017, lk 98). Samuti saab teada, kas töötajad omavad vajalikke oskusi või on vajadus koolituste läbimiseks (Drljaca & Latinovic, 2019, lk 2). Selles osas peab saama vastused järgmisele küsimustele:

- Kuidas suhtuvad lõpp-tarbijaid ning ettevõtte juhid probleemi ja alternatiivsetele lahendustele?
- Kas juhid toetavad projekti?
- Kas kavandatud süsteem toetab uue ettevõtte äriprioriteete?
- Kas juhtkond ning lõppkasutajad võtavad muutused omaks?
- Kas loodav süsteem hakkab toimima?
- Kes võib olla loodava süsteemi vastu? (Audu, 2014, lk 35)

Ajaline teostatavus aitab määratleda ajalist raami ning millal oodatavad tulemused peaksid olema saavutatud, kuna mõne olulise tähtja ületamine võib olla määrav projekti ebaõnnestumisel. (Mukherjee & Roy, 2017, lk 98-99). Teostatavusuuringu ajalise teostatavuse käigus uuritakse kui kaua võtab teadmiste ammutamine, kas projekti tähtsajad on mõistlikud, ülevaade püstitatud tähtaegade piirangutest ning tagajärgedest nende ületamisel. (Audu, 2014, lk 35) Ajaline raam tuleb määratleda, kuna mõne ülesande täitmine õigel ajal on määrava tähtsusega.

Eelnevalt välja toodud küsimustele vastamiseks tuleb läbi viia teostatavusanalüüs, et mõista idee teostatavust. Ettevõtluskeskkonna all mõistetakse kõiki sisemisi ja väliseid tegureid, mis ettevõtte toimimist ja tulemusi mõjutavad (Cherunilam, 2016, lk 4). Kuna ärikeskkond on kogum teguritest, mis seda otseselt mõjutavad, siis selle keskkonnaga kohanemisvõime on äri eduks väga oluline (Singh et al., 2021, lk 2). Ettevõtluskeskkond on jagatud kaheks, on sisekeskkond ning mikro- ja makrokeskkond. Mikrokeskkonna all mõistetakse tegureid, mis mõjutavad organisatsiooni vahetult ja igapäevaselt ning makrokeskkonda iseloomustavad üldised ning vahendatud otsused (Roots, 2013, lk 49-51). Turunduse juhtimisel on mikro- ja makrokeskkonna mõju uurimine tavaline nähtus (Nandre & Patil, 2016, lk 243). Sisekeskkonna puhul on tegemist organisatsioonisisese olustikuga, näiteks kuuluvad sinna alla nii ettevõtte struktuur kui ka kultuur. (Roots, 2013, lk 49-51) Makrokeskkonnas olevaid tegureid ei

saa ettevõtte ise muuta, küll aga saab mõjutada mikrokeskkonna tegureid. Turundusstrateegia loomiseks on vaja luua keskkonnaanalüüs.

Peale TELOS akronüümi on väliskeskkonnaanalüüsi tööriist ka PESTLE analüüs, millega saab hinnata väliskeskkonna mõju ettevõttele. PESTLE alla kuuluvad poliitilised (P), majanduslikud (E), sotsiaalsed (S), juriidilised (L) ning keskkonnategurid (E) (Christodoulou & Cullinane, 2019, lk 4). Seega pole TELOS akronüüm ainus tööriist, millega saab edukalt teostatavusanalüüsi läbi viia, vaid on võimalik kasutada ka PESTLE analüüsimeetodit.

Poliitilise teguri alla lähevad riigi poliitilised suundumused, seal hulgas rahapoliitika ning valitsuse surve. Samuti tehakse valitsuses aina enam otsuseid, mis võivad ettevõtte igapäevast tegevust ning finantsväljavaateid mõjutada ning samuti võivad mõjutada ka sotsiaalsed aspektid. Peab pidama silmas, et lisaks valituse otsustele on maailmatasandil veel Euroopa komisjon ja Maailma Kaubandusorganisatsioon, kelle otsustada on rahvusvaheline kaubanduspoliitika. (Alanzi, 2018, lk 12) Poliitilise keskkonna all uuritakse valitsuse otsuseid, mis mõjutavad ettevõtet.

Ettevõtetel on üldiselt võimatu muuta majanduse olukorda, kuid selleks on võimalik valmistuda ette, et muutustega toime tulla. Väga oluline on jälgida maksumäärade ning elanike ostujõu kasvu. Majanduslik edu kujutab endast ka ülevaadet sektori võtmenäitajatest ning tarbijatrendide analüüsi. (Alanzi, 2018, lk 12-13) Majanduslikke tegureid tuleb uurida, et võimalike muutuste korral tuleks ettevõtte nendega toime ja oleks valmis.

Sotsiaalsete tegurite leidmiseks tuleb kirjeldada rahvastiku olemust, demograafiat, vanust ja muid tegureid. Tänu sellele on võimalik jälgida nende ostukäitumist ning turu vallutamiseks on see lausa hädavajalik. Silmas tuleb pidada ka traditsioone, ajalugu ja juuri, mis aitavad täpsustada spetsiifiliselt nende vajadusi. (Alanzi, 2018, lk 13) Sotsiaalsete tegurite all määratakse tarbijatrendid, uuritakse inimeste ostukäitumist ning vajadusi, et olla turul edukas.

Tehnoloogiline keskkond sisaldab endas kõike, mis on seotud innovatsiooniga nii internetis kui ka tehnika puhul. Antud analüüsis uuritakse kindla valdkonna teadus- ja

arendustegevust ning innovatsiooni. Tehnoloogiline vaatlus seisneb toote ning selle hankimise ja valmistamise protsessiga kurssi viimisest. (Alanzi, 2018, lk 13-14) Tehnoloogilise keskkonna all uuritakse tehnika arengut ning uusi innovaatilisi lahendusi, mis muudavad mingis valdkonnas töö hõlpsamaks.

Õiguslik keskkond hõlmab endas tegureid nagu maksud, import, eksport, tööhõive jne. Nende puhul on olemas nii välised kui ka sisemised omadused. Loodud on seadused, mis mõjutavad mõne riigi ettevõtluskeskkonda, kuid samuti on riigisiseseid poliitikaid, mida ettevõtted järgivad. Analüüsis luuakse strateegia arvestades mõlemat aspekti. Siia alla kuuluvad ohutusstandardid, tööseadused või tarbijaseadused. (Rastogi & Trivedi, 2016, lk 385) Õiguslikus keskkonnas uuritakse poliitikaid ja seaduseid mis mõjutavad ettevõtluskeskkonda ning millest peaks ettevõtja teadlik olema.

Keskkonnategurite alla kuulub kõik, mis on seotud meid ümbritseva keskkonnaga, mida ei saa ise muuta, näiteks kliima, ilmastik, globaalne kliimamuutus, geograafiline asukoht jt. (Rastogi & Trivedi, 2016, lk 385) Keskkonnategurite all uuritakse aspekte, mis on seotud otseselt meie ümbritseva keskkonna.

PESTLE analüüsimetod ning TELOS akronüüm on pealtnäha sarnased, kuid neil tuleb välja ka erinevusi. TELOS akronüümi puhul uuritakse juba olemasolevate töötajate kompetentsust ning tarbijate suhtumist, samuti milliseid teadmisi on vaja tehnika kasutamiseks samas, kui PESTLE analüüsimetodi abil vaadatakse üldisemaid trende ja tegureid, mis mõjutavad loodavat ettevõtet (vt lisa 1, lk 46). Kui kasutada mõlemat tööriista, saab laialdasema ülevaate teguritest, mis ettevõtet kaugemalt mõjutavad. TELOS akronüüm sobib hästi juba olemasoleva ettevõtte uue äriidee teostatavuse analüüsimiseks.

Mikrokeskkonnas uuritakse kuute erinevat tegurit (vt tabel 3, lk 18), tarnijad, tarbijad, konkurendid, liitlased ja partnerid ning regulaatorid (Roots, 2013, lk 50-51). Ettevõtte koheses keskkonnas ehk mikrokeskkonnas on välja toodud tegurid, mis mõjutavad ettevõtte toimimist (Singh *et al.*, 2021, lk 94). Ettevõtte eduks on oluline neid tegureid uurida, sest see annab ülevaate turul toimuvast ning toob välja erinevaid aspekte, millega ettevõtte peab arvestama, kui alustab uue äriideega.

Tabel 3. Mikrokeskkonna tegurid.

Mikrokeskkonna tegur	Seos ettevõttega
Tarnijad	Materjalid, kvaliteet, hinnakujundus, tarnegraafikud
Tarbijad	Tarbimiseelistused, nõudlikkuse kasv
Konkurendid	Nemad rahuldavad samu soove kindlale sihtrühmale, eesmärk lüüa üle kliente
Partnerid	Organisatsiooniga koostöö lepingu alusel
Regulaatorid	Teevad riiklikku järelevalvet. Seal hulgas riiklikud järelevalveorganisatsioonid nagu töökaitse, tarbijakaitse, tervisekaitse jt. ning ühiskondlikud organisatsioonid

Allikas Roots, 2013, lk 50-51

Konkurentsianalüüsi tegemiseks kasutatakse Michael Porteri viie konkurentsijõu mudelit, mille lõi *Harvardi* Ülikooli Professor Michael Porter aastal 1979. See on loodud mõttega tunda konkurentsikeskkonda ning jälgida otseseid konkurente või näha laiemat pilti ettevõttega konkureerivatest teguritest. Selle tööriistaga saab eristada mikrokeskkonna viite jõudu, mis juhivad konkurentsi ning mis võivad ohtu seada ettevõtte võime kasumit teenida. Peale konkurentsi olemasolevate konkurentidega kuuluvad viie jõu raami sisse veel potentsiaalsed turule sisenevad uued konkurendid, tarnijate läbirääkimisjõud, ostjate läbirääkimisjõud ning asendustoodete- või teenuste oht (vt lisa 2, lk 47). (Brujil, 2018, lk 1-2) Seda mudelit kasutatakse konkurentsianalüüsides, et olla valmis võimalikeks takistusteks.

Olemasolevate ettevõtete konkurents on seotud otseselt hindadega, allahindlustega, reklaamkampaniatega, teenuste täiustamisega ning suur konkurents vähendab ettevõtte teenitavat kasumit. Uute konkurentide oht võib mõjutada uute konkurentide sisenemisel olemasoleva ettevõtte hindu, kulusid ning investeeringuid. Tarnijate võim tekib sel juhul, kui paljud kliendid kasutavad samu tarnijaid ning asendusi leida ei ole. Sellises olukorras on tarnijal suurem väärtus ning võim tõsta hindu. Ostjate jõud on mõjutada tooteid, nõudes madalamat hinda, kuid head kvaliteeti. Seega tekib tarnijatel omavahel konkurents ning tihti ettevõtte kasumi arvelt. Asendustoodete ohu puhul on võimalik, et turule tuleb asendustoode, mis on sama funktsiooniga. See võib pärssida pakutava toote ettevõttel kasvupotentsiaali kui ka kasumlikkust. (Pringle & Huisman, 2011, lk 39)

Kõiki viite jõudu tuleb uurida, et olla turul konkurentsivõimeline ning valmis takistuste lahendamiseks.

Teostatavusanalüüs on uuring, mille tulemusena selgitatakse välja, kas äriidee on teostatav või mitte. Selleks viiakse läbi erinevaid uuringuid. Uurima peab sisekeskkonda ehk ettevõttesisest toimimist. Lisaks veel makrokeskkonnategureid ehk tegureid, mis mõjutavad ettevõtet kaudselt ning mikrokeskkonnategurid, kus tehakse ülevaade ettevõtet otseselt mõjutavatest teguritest. Makrokeskkonna uurimiseks on võimalik kasutada nii PESTLE kui ka TELOS analüüsimeetodit, konkurentsiuuringu läbi viimiseks Michael Porteri viie jõu mudelit.

2. LOODAVA LIHATOODETE TOOTMISE ETTEVÖTTE TEOSTATAVUSUURING

2.1. Äriidee kirjeldus ning uurimismetoodikad

Järgnevalt antakse ülevaade loodava ettevõtte äriideest ning uurimismetoodikast, millega teostatavusanalüüs läbi viiakse. Loodava ettevõtte äriidee on kirjeldatud juhiga läbi viidud poolstruktureeritud intervjuu põhjal. Lisaks intervjueriti loodava ettevõtte juhi täiskasvanud pereliiget, kes ettevõttesse panustab. Intervjuu küsimused põhinesid põhiliselt Georgalleos & Macris (2009) ja Majura (2020) (vt lisa 3, lk 48) soovitustest.

Loodav ettevõtte Kohvi Talu Lihameistrid alustab tegevust lihatoode töötlemise ja müügiga. Ettevõtte, mis hakkab tegutsema Pärnumaal, maapiirkonnas, luuakse peresiseselt, kuhu kaastakse ka äriidee omaniku pereliikmed. Eesmärk on pakkuda maitsvaid delikatesse taskukohase hinnaga. Põhilised müügiväljundid on laadad, e-pood, kaubaringid ja Kilingi-Nõmme majandusühistu Surju Coop pood. Loodava ettevõtte visioon on jääda väikeettevõtteks, kuhu ei ole vajadust värvata töötajaid peale eelnevalt nimetatud inimeste. Juhi pereliige on valmis vabatahtlikult osalema nii laadadel kui tootmisprotsessis.

Loodava ettevõtte juhil on olemas praktilised kogemused lapsepõlvest, mil ta õppis pereliikme kõrvalt liha ja kala suitsutamist. Hiljuti läbis ta suitsuvarsti ja suitsuliha valmistamise koolituse, kust sai lisateadmisi antud valdkonnas. Plaan on enne ettevõtte loomist läbida veel mitmeid koolitusi, mis toetavad ettevõtte õnnestumist.

Loodav ettevõtte hakkab pakkuma oma tootevalikus pakkuma sealihast suitsuliha, kuivatatud liha, suitsuvarsti kui ka šašlõkki. Toorainet hakatakse tarnima sigalast. Äri alustamiseks on loodava ettevõtte juhil olemas nõuetele vastav köögimööbel, väiksem suitsuahi, lihatermomeetrid, vajalikud noad ja marineerimisnõud. Kuid selle loomiseks

vajatakse veel tööstuslikku kuumsuitsuahju, ehitussoojakut, külmruumi, lihasaagi, etiketikaalu, toidukuivatit ja liha viilutajat.

Antud töös kirjeldatava loodava ettevõtte teostatavuse hindamiseks uuritakse 14 erinevat aspekti. (vt lisa 4, lk 49-50). Uuritakse klientide tarbimisharjumusi, äriklienti, edasimüügivõimalusi, konkurente, tootmisvõimalusi, järelevalveorganisatsioone kui ka ettevõtet mõjutavaid makrokeskkonnategureid. Lisaks uuritakse toetuste saamise võimalusi ning viiakse läbi ka finantsprognosis ja riskianalüüs. Uuringu läbiviimisel kasutatakse nii kvalitatiivset kui ka kvantitatiivset uurimismeetodit.

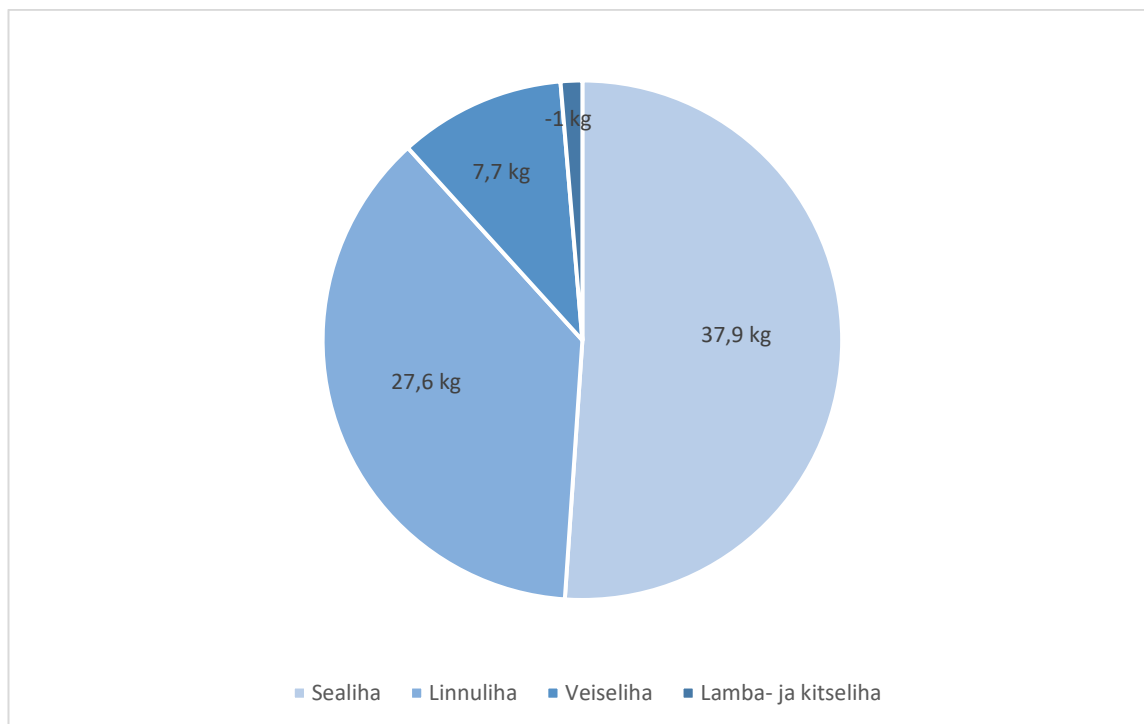
Äriidee kirjeldamiseks viidi 2023. aasta septembris läbi intervjuu loodava ettevõtte juhiga, kellega kohtuti loodava ettevõtte krundil. Intervjuu kestis 45 minutit, mille jooksul vastati kõikidele poolstruktureeritud intervjuu küsimustele mille eesmärk oli saada informatsiooni juhi eesmärkidest, visioonist ning tootevalikust ja vajaminevast tehnikast. Samuti intervjueriti loodava ettevõtte juhi pereliiget, kes andis oma nägemuse ettevõtmisest. Intervjuud talletati salvestusena.

Klientide tarbimisharjumuste hindamiseks teostatakse veebiuuring statistikaameti andmete ja artiklite põhjal, et saada teada, millist liha eestlased eelistavad tarbida ning kui palju Eestis liha tarbitakse-Äriklientide välja selgitamiseks, tehakse ärikliendi uuring, suheldakse potentsiaalse äriklientiga, et saada teavet edasimüügivõimalustest kohalikus Coop kaupluses. Läbi viiakse veebiuuring, et saada infot laatade ja osalustasude kohta. Konkurentide kaardistamiseks ning võrdlemiseks viiakse läbi veebiuuring e-äriregistris, uuritakse ka konkureerivate ettevõtete majandusnäitajaid, veebilehti ja sotsiaalmeediat, et leida turu suurus, kasumlikkus ning tootevalikut ja nende hindu. Tarnijate leidmiseks viiakse läbi tootmisvõimaluste uuring, uurides tehnika ja tooraine pakkujaid, nende e-poode ning kogutakse infot meilivahetuse teel, et saada teada vajaliku tehnika, tooraine ning materjalide maksumus. Riiklike järelevalveorganisatsioonide leidmiseks viiakse läbi veebiuuring uurides Eesti Vabariigi seaduseid ning asjakohaseid veebilehti eesmärgiga tuua välja järelevalveorganisatsioonid, kes hakkavad loodavale ettevõttele järelevalvet teostama ning millised õigused ja kohustused ettevõttel on.

Järgnevalt uuritakse makrokeskkonnategureid PESTLE-analüüsimeetodit kasutades, poliitilise-õigusliku keskkonna all uuritakse Eesti Vabariigi seaduseid ja määruseid, Põllumajandus- ja Toiduameti ning Maksu- ja Tolliameti veebilehti eesmärgiga tõsta teadlikkust seaduste ja määruste kohta, mis mõjutavad ettevõtte tegevust. Riiklikest toetavatest organisatsioonidest tehakse ülevaade toetudes Eesti.ee, Ettevõtlusega Alustamise Sihtasutuse ja Põllumajanduse Registrite ja Informatsiooniameti ning Regionaal- ja Põllumajandusministeeriumi veebilehtedele, et saada ülevaade toetuste pakkujad ja tingimused. Majanduslike, sotsiaalsete, tehnoloogiliste ning ökoloogiliste tegurite välja selgitamiseks kasutatakse asjakohaseid veebilehti, et välja selgitada loodava ettevõtte väliskeskkonda mõjutavaid aspekte. Finantsprognosisid lähtutakse antud töö tootmisvõimaluste uuringu tulemustest ning tulemusena näha järgneva kolme aasta prognoose.

2.2. Loodava ettevõtte teostatavusanalüüs

Tegevusvaldkonda uuritakse läbi Michael Porteri viie mõjujõu mudeli, kus uuritakse kliente, konkurente ja tarnijaid. Kliendiuringul põhineti statistikaameti andmetel. Sealt tulenevalt selgus, et eestlased tarbisid 2023. aastal 100 600 tonni liha, millest populaarseim on sealihha (vt joonis 2, lk 23.), mida tarbiti 37,9 kilogrammi ühe inimese kohta. Sellele järgnes linnuliha, 27,6 kilogrammi inimese kohta. Vähem populaarsemad olid veiseliha, mida inimese kohta tarbiti 7,7 kg ning lamba- ja kitseliha, mida tarbiti alla 1 kilogrammi inimese kohta. Eestis toodeti 2022. aastal 77% kogu lihatoodangust. (Statistikaamet, 2024). Liha tarbimine on Eestis endiselt väga populaarne ning seda tarbitakse suures koguses.



Joonis 3. Liha tarbimine Eestis ühe inimese kohta 2023. aastal. (Statistikaamet, 2024)

Põhiline loodava ettevõtte klient saab olema Pärnumaa elanik, kuna sihtima hakatakse kohalikku kogukonda. 2023. aasta 1. jaanuari seisuga elab Pärnumaal 87 418 inimest. (Statistikaamet, *s.a.*) Statistikaamet on välja toonud, et inimese kohta tarbiti 2023. aastal 77,1 kilogrammi liha. Arvutuse käigus selgub, et Pärnumaal tarbiti 6739,93 tonni liha. Sealihha tarbiti 37,9 kilogrammi inimese kohta, mis tegi ainuüksi Pärnumaal 3313,14 tonni sealihha tarbimist aastal 2023. Seega saab ära märkida, et loodava ettevõtte toodetele on kohalikul tasandil turgu.

Ettevõtte ärikliendi, Kilingi-Nõmme Majandusühistuga on loodud suuline kokkulepe poolstruktureeritud intervjuu alusel. Kokkuleppe kohaselt on loodaval ettevõttel võimalus müüa kohalikus poes oma tooteid. Juurdehindluse protsent on 30 protsenti ning esialgne ootus on 20 kilogrammi tooteid.

Lisaks hakkab loodav lihatooteid müüv ettevõtte osalema aktiivselt laatadel, kus toimub põhiline müük. Lähemalt uuriti Eesti suuremate laatade kohatasusid nagu Türi Lillelaat, Hauka laat, Mihkli Laat, Hansalaat. Laatadel osalemine on kulu, millega tuleb alustaval ettevõtjal arvestada (vt tabel 4, lk 24).

Tabel 4. Laadad koos hindadega.

Laat	Kohatasu
Türi Lillelaat	3 päeva – 49,18 eurot + km 1 meetri kohta, kuhu lisandub elektrikulu
Hauka Laat	2 päeva – 55 eurot + km väike müügikoht, kuhu lisandub elektrikulu
Mihkli Laat	1 päev – 32,79 eurot + km
Viljandi Hansalaat	2 päeva – 26,23 eurot + km jooksva meetri kohta + elektrikulu

Lisaks osalustasudele kaasneb laatadega täiendavaid lisakulusid, milleks on kütusekulu või mõne laada puhul ööbimine. Pidev laatadele sõitmine kulutab omakorda autot, mis toob kaasa selle hooldamisega või ootamatu rikke parandamisega seotud kulud, millega peab ettevõtja arvestama.

Konkurente uuritakse selleks, et määratleda, kui palju on sarnaseid ettevõtteid Eestis. Põllumajandus- ja Toiduameti andmetel 01.05.2024 seisuga väljastatud tegevusluba 104 lihakäitlemisega tegelevale ettevõttele (Põllumajandus- ja Toiduamet, s.a.). Uuringus analüüsitakse ning võrreldakse viite ettevõtet, kes on loodava ettevõttega samal tegevusalal tegutsevad väikeettevõtted (vt lisa 5, lk 51-52). Uuringus selgus, et Eestis tegutsevad ka suitsuliha valmistajad, kes pole loonud ametlikult ettevõtet ning peavad äri läbi sotsiaalmeedia mitteametlikult kaubeldes. Seetõttu on keeruline välja tuua, kui palju konkurente loodaval ettevõttel päriselt on, sest lisaks eelnimetatud põhjusele kasutavad ettevõtted erinevaid EMTAK tegevusalasid oma tegevuse kirjeldamisel.

Pärnumaal on Põllumajandus- ja Toiduameti andmetel saanud lihakäitlemisevaldkonnas tegevusloa kolm ettevõtet, Karjamõisa OÜ, Paneme Kolm OÜ ja Rarak OÜ. Karjamõisa OÜ tegevuseks on töötlemata veiseliha müük. Paneme Kolm OÜ kohta veebis info puudub, kuid äriregistri andmetel on tema põhitegevusala kondiitri- ja pagaritoodete hulgemüük ning lisategevusala liha- ja linnulihatoodete tootmine. Rarak OÜ tegeleb erinevate hoidiste valmistamise ja müügiga. Nende Facebooki lehte „Hoidised Riinalt“ uurides selgub, et lisaks taimsetele hoidistele töötlevad nad kala. Nende tootevalikus on külmsuitsulõhe- ja forell, soolalõhe, marineeritud kala. Nad müüvad peamiselt oma tooteid laatadel, messidel ja Pärnus tihti Kanpol kaupluse ees. Leitud andmete põhjal saab öelda, et ametlikult pole Pärnumaal ühtegi tegutsevat ettevõtet, kes toodaks

suitsuliha, šašlõkki ja muid töödeldud lihasid müümise eesmärgil. Seetõttu valiti konkurentide võrdlustabelisse ettevõtted üle Eesti.

Rebaseonu.ee OÜ on Harjumaal tegutsev ettevõtte, kelle põhitegevus on lihatoodete töötlemine ja müük. Nende peamine tootevalik koosneb liha- ja kanalihatoodetest. Olenevalt tootest ja kogustest jäävad hinnad 8,45 euro – 16,90 euro vahele ning traditsiooniline suitsuliha maksab 16,90 eurot üks kilogramm. Nende tugevuseks võib pidada nende pikaajalist kogemust, mis on toonud neile palju kliente ning sotsiaalmeedias üle 4000 jälgija. Neil on mitmeid ärikliente, kes müüvad tooteid edasi kauplustes, mis annab ettevõttele võimaluse toota rohkem. Samuti on toimiv e-pood, kust saavad kliendid tellida meeldivaid tooteid üle Eesti.

Vasta kulinaaria (Fumoso OÜ) on Lääne-Virumaal asuv ettevõtte, mis müüb peamiselt suitsutatud liha- ja linnulihatooted. Hinnavahe on neil 10 euro kuni 35 euro vahele. Traditsioonilise suitsuliha hind on 15 eurot kilogramm. Nende tooted on müügil Rakvere Würtspagaris, lisaks teevad kaubaringe ja müüvad kaupluste ees. Nende nõrkuseks võib pidada kodulehe puudumist, kust saaks tooteid tellida. Samuti haldavad ühte kindlat piirkonda, Lääne-Virumaad, mis mõjutab kasumi teenimist. Tugevuseks võib pidada nende personaalset teenindust, mis aitab jõuda paremini püsiklientuurini. Samuti disainitud mikrobussi olemasolu, millega käiakse müümas.

Mooska OÜ pakub suitsusaunas suitsutatud sealihaga Võrumaal Mooska Talus. Suitsuliha valmib 5-7 päeva soolas ning 40 tundi suitsusaunas. Nende tootevalikus on suitsutatud sealihaga, mille maksumus on 18,30 eurot kilogrammi kohta. Mooska OÜ tugevuseks võib pidada eriti ehedal ja erilisel kujul suitsuliha valmistamist, mis võib kliente meelitada, kuid kuna nad suurelt suitsuliha müümist ei turunda, siis ei pruugi nad paljude inimesteni jõuda.

Sve & Ste Investments OÜ on Lääne-Virumaal tegutsev ettevõtte, kes tegutseb suitsuliha, kalatoodete, suitsukana ja šašlõki valmistamise ja müümisega Juraka nime alt. Nende tootevalikus on põhiliselt erinevad liha- ja linnulihatooted. Olenevalt kogusest ja tootest jääb hinnavahe 6 euro kuni 15 euro vahele. Nende tugevus on hea turundus sotsiaalmeedias ning nad liiguvad üle Eesti, et pakkuda oma tooteid

suuremale hulgale inimestele. Lisaks nende tootevalik on nii lai, et kala-, kana- ja lihatoodete tarbijad leiavad omale sobiva toote. Neil on toimiv ning atraktiivne koduleht, kust saab tooteid ka e-poest osta.

OÜ Viis Päeva (Peipsimehe Maitseed) on ettevõtte Tartus, mis müüb lisaks suitsuliha, suitsukanale ja šašlõkile veel suitsukala ning marineeritud kala. Suitsuliha maksab 16 eurot üks kilogramm ning šašlõkk 10,50 eurot kilogramm. Peipsimehe OÜ tugevusteks on tugev jälgijaskond *Facebookis*, mis küündib üle 9000 jägijani ning ka atraktiivne müügikoht Tartu Turul, kus nad käivad värskelt ahjust tulnud tooteid müümas. Tooteid on võimalik osta e-poest.

Lisaks eelnevale viiele ettevõtetele uuriti Jaanitalu Singid OÜ majandusnäitajaid. Tegemist on ettevõttega, kellel puudub koduleht ning sotsiaalmeedias on näha vähest turundust. Nende fookus on käia aktiivselt laatadel ja kaubanduskeskustes oma lihatooteid müümas. Selle ettevõtte 2023. aasta viimase kolme kvartali maksustatav käive oli 174 259,96 eurot.

Konkurentsipüsimiseks tuleb rõhku panna turundusele. Eelnevalt nimetatud konkurentide puhul saab välja tuua, et suur osa turundusest toimub sotsiaalmeedias ehk *Facebooki* platvormil. Põhiliseks turunduskanaliks loodaval ettevõttel saab samuti olema *Facebook*, mille kaudu hoitakse inimesi oma tegemiste ja värskete toodetega kursis. Luuakse ka e-pood, kust kliendid saavad mugavalt tooteid osta. Toodete pakenditele kleebitakse ettevõtte nimega etiketid. Loodava ettevõtte eelised teiste konkurentide ees on vähene konkurentide arv Pärnumaal, mis annab võimaluse müüa suurelt. Kui loodav ettevõtte soetab tööstusliku suitsuahju, annab see võimaluse toota rohkem ning müüa rohkem, mis on teiste väikeste tegijate kõrval suur eelis.

Loodav ettevõtte vajab tegevuseks spetsiaalseid masinaid ja seadmeid, millega lihatooteid valmistada. Intervjuus loodava ettevõtte juhiga selgitati välja, et vajadus on soetada tegevusega alustamiseks kuumsuitsuahi, ehitussoojak, külmruum või suur külmkapp, lintsaag, etiketi printimisega kaal, toidukuivati, liha viilutaja. Sellest tulenevalt viidi läbi veebiuuring võimalike tarnijate leidmiseks ning küsiti pakkumised.

Esmalt uuritakse ehitussoojakuid ning neid müüvad UC Rent OÜ (shop.ucrent.ee), OÜ Miil (soojakud.ee) ja Holder Moodul OÜ (Holder.ee). Kõikidelt ettevõtetest küsiti pakkumine ühestel tingimustel. Soojak peab olema kindlat mõõtu, hea soojusisolatsiooniga, vee ühendamise võimalusega, elektriga ühendamise võimalusega ning akna olemasoluga. Pakkumiste tulemusena selgus, et CE tingimustele vastav soodsaim pakkumine esitati hinnaga 6390 eurot + käibemaks (edaspidi km). Kõige kallima pakkumise tegi Holder Moodul hinnaga 13 000 euro + km. Seega OÜ Miil'i pakkumine on uuritud ettevõtetest kõige taskukohasem ning vastab ka loodava ettevõtte nõuetele.

Kuumsuitsuahjusid müüvad Eestis Vanakivi Kaubandus OÜ, Grilliguru OÜ, Gardek OÜ ning Horeca Suurköögid OÜ. Tingimuseks oli, et suitsuahi oleks tööstuslik, elektriline, suure mahutavusega ning nutiseadme teel juhitud. Vanakivi Kaubandus OÜ, Gardek OÜ ja Horeca Suurköögid OÜ tootevalikus ei ole valikus elektrilist suitsuahju. Ainus suitsuahi, mis vastav tingimustele on Grilliguru OÜ poolt pakutav automaatjuhtimisega suitsuahi tööstuslikuks tootmiseks, mille hind on 4599 eurot + km.

Külmkambreid pakuvad Eestis Külmakeskus OÜ (kylmakeskus.ee), Gelidus OÜ, Gastro Suurköögid OÜ. Parimat hinda pakub Gelidus OÜ hinnaga vaid 2515 eurot + km. Teiste pakkujate külmkabrite hinnad jäid 4303,28 euro + km kuni 6034 eurot + km vahele.

Lihasaie leiab Eltermo OÜ, Külmakeskus OÜ ja Utec OY tootevalikust. Külmakeskus OÜ valikus on luusaag, mis sobib professionaalseks kasutamiseks ning mille hind on 910 eurot + km. Eltermo OÜ pakub lihasaagi, mis sobib hästi väikestele lihatöötlemisega tegelevatele ettevõtetele, hinnaga 1439,34 eurot + km. Utec OY pakub lihasaagi hinnaga 412,98 eurot + km. Etiketikaalu pakuvad Molarte OÜ ning RTT AS. Molarte OÜ pakub etiketikaalu hinnaga 699 eurot + km ning RTT AS tootevalikus on etiketikaal hinnaga 645,86 eurot + km.

Toidukuivateid pakub Gastro Suurköögid OÜ ning nende tootevalikus on 24 riiuliga toidukuivati mille hind on 545 eurot + km. See on ainus mahukam toidukuivati Eesti turul ning selle suurus sobib väikeettevõttele, et toota vajaliku koguse kuivatatud

tooteid. Liha viilutajaid pakub Horeca Suurköögid OÜ ning nende tootevalikus on viilutaja, mis on mõeldud just lihatoodete viilutamiseks. Selle hind on 275 eurot + km. Profiasitek OÜ pakub viilutajat hinnaga 365 eurot + km.

Eelneva analüüsi põhjal selgusid parima hinna ja kvaliteedisuhtega tooted ning selle põhjal arvutati välja, kui suured on loodava ettevõtte esmased suuremad väljaminekud (vt lisa 6, lk 53). Otsuse tegemisel lähtuti vajadusest, tehnika tootmisvõimsusest, kvalifikatsioonist ning hinnast. Soojaku puhul osutus valituks OÜ Miil poolt soojak, Grilliguru OÜ tööstuslik kuumsuitsuahi, Gelidus OÜ külmkamber, RTT AS etiketikaal, Utec OY lihasaag, Gastro Suurköögid OÜ toidukuivati ning Horeca Suurköögid OÜ Liha viilutaja. Vajaminevakogumaksumus on 15 382,84 eurot kuhu lisandub käibemaks.

Toorainena ostab loodav ettevõtte sisse värsket sealiha kodumaiselt tootjalt. Pakkumine küsiti OÜ Mulgi Lihakarnilt, kes saatis hinnakirja, kus on välja toodud kõik sea kehaosad koos hindadega hulgimüügiks (vt lisa 7, lk 54). Tegemist on loodava ettevõtte jaoks kõige lähema sigalaga, kust hõlpsalt toorainet tarnida.

Kui võtta aluseks Michael Porter'i viie mõjujõu mudel, siis saab turuseisu kirjeldada nii, et hetkel on registreeritud Põllumajandus- ja toiduametis ametlikult tegevusloaga 104 lihakäitlemisettevõtet, kuid lähemal uurimisel tulid välja mitmed eraisikuid erinevates Eesti piirkondades, kes mitteametlikult väiksele rühmale inimestele suitsuliha müüvad. Kuna mitmed ettevõtted müüvad lisaks e-poele ka kohalikul tasandil käest kätte, poodides või turul, siis tekib olukord, kus kohalik toetab kohalikku ning eelistatakse värsket toodet. Konkureerides teiste ettevõtetega on väga oluline toote kvaliteet ning lai tootevalik. Uue konkurendina turule sisenemine on keeruline, kuna eelneva analüüsi andmetel tehnika maksumus ulatub üle 15 000 euron, samuti on olulised ettevõtja varasemad oskused või läbitud koolitused, et lihatooteid valmistada. Tarnijate puhul peab arvestama, et nende tooted vastaksid nõuetele. Kui kohalikult ettevõttelt tarnitud tooraine läheb kalliks, on võimalik kasutada ka imporditud tooteid. Asendamise ohu puhul võib tekkida olukord, kus teine ettevõtte võtab omaks idee ning hakkab valmistama samasugust või atraktiivsemat toodet või et trendidest tulenevalt asendavad

inimesed hoopis loomse toidu taimse toidu vastu. Ostjate puhul võib olla määrav, et valitakse hinna järgi tooteid ning eelistatakse odavamaid. Küll aga eelnevast uuringust tuli välja, et Eestis tarbitakse tonnide viisi liha, mis soosib antud valdkonnas tegutsevaid ettevõtteid, kellel on lai tootevalik. Mõni klient võib eelistada just väikeettevõtja kaupu.

Toiduainetööstuse olulisemaks järelevalveorganisatsiooniks on Põllu- ja Toiduamet. Väikeettevõttes viib kontrolli läbi veterinaarinspektor või volitatud veterinaararst, kes korraldab järelevalvet vastavalt graafikule. Loodav ettevõtte peab teavitama vähemalt 24 tundi enne käitlemist uue tarnekoguse vastuvõtmisest. (Riigi teataja, 2000) Lisaks sellele jälgivad ettevõtete õiguspärasest toimimisest ka Töökaitseinspeksioon, Tarbijakaitse ja Tehnilise Järelevalve Amet kui ka Terviseamet. Ettevõtte kavatses kaasata ühe koostööpartneri, kelleks on raamatupidamisteenuse pakkuja.

Järgnevalt viiakse läbi loodava ettevõtte keskkonnanalüüs, kus toetatakse PESTLE analüüsimeetodile. TELOS akronüümi oleks väga hea kasutada juba eksisteeriva ettevõtte puhul, kellel on olemas ka töötajad ning ka kliendid. TELOS abil saab küll teha äriidee käivituskava, kuid käesolevas töös on vaja saada vastus, kas loodava ettevõtte äriidee on teostatav või mitte ning seetõttu on eelistatud PESTLE analüüsimeetodit.

Poliitiliste ja õiguslike tegurite uurimisel selgus, et enne tegevusega alustamist on loodaval ettevõttel vaja tegevusluba Põllu- ja Toiduametilt. Tegevusloa saamiseks tuleb ettevõttel esitada veel:

- Ruumide plaan ning vee ja kanalisatsiooni plaan;
- Temperatuuri ja õhuniiskuse arväärtused;
- Käitlemisprotsessi skeem ja tehnoloogia kirjeldus;
- Käitlemisvõimsuse ülevaade;
- Kasutatava vee analüüs;
- Puhastus- ja desinfitseerimiskava;
- Kahjuritõrjeplaan;
- Hügieenikoolituste kava;
- Andmed veokitest, mis toitu veavad ning veopakendite puhastamise kirjeldus;

- Toidujäätmete kogumise ja ära vedamise plaan. (Põllumajandus- ja Toiduamet, s.a.)

Eelnimetatud loa saamiseks vajavad kõik protseduurid erinevaid kulusid. Toidujärelevalve toimingud maksavad 35,74 eurot tunnis. Tavapärase veeanalüüsi hind on 32 eurot. Veeanalüüsi tuleb ettevõttel võtta vähemalt 4 korda aasta jooksul. Veterinaarinspektor käib väikeettevõtja tootmishoones vastavalt graafikule.

On oluline, et värske liha, mida loodav ettevõtte hakkab toorainena kasutama oleks veterinaaride poolt kontrollitud toidukõlblikuks ning oleks vastavalt märgistatud. Loodav ettevõtte peab regulaarselt läbi viima tootmishügieeni kontrolli ning võtma veeproove mikrobioloogilisteks uuringuteks. Väga oluline on hügieen, ruumid peavad olema siledate pindadega, mida on hea puhastada ja desinfitseerida. Lisaks peavad töötajad kasutama tööks mõeldud heledat kaitseriietust, et vältida toidu saastumist. (Riigi teataja, 2000) Samuti mõjutavad õiguslikku keskkonda ka erinevad maksuseadused, raamatupidamise seadus kui ka töölepinguseadused, mis mõjutavad otseselt ettevõtet. Raamatupidamiskohuslane peab dokumenteerima kõik tehingud, korraldama raamatupidamise nii, et oleks tagatud informatsiooni saamine finantsseisundist ning koostama ja esitama majandusaruannet (Riigi Teataja 1, 2002). Töötajate värbamisel peab tööandja arvestama töötaja töötasust tulumaksu, sotsiaalmaksu, töötuskindlustusmaksu ning kogumispensioni makse. (Maksu- ja Tolliamet, 2023). Lisaks pakkuma töötajale puhkamise võimalust, määratud on kindel tööaeg ning õigused ja kohustused, mida tuleb jälgida.

Eesti Riik on välja töötanud erinevaid toetusmeetmeid ettevõtetele. Alustavat ettevõtjat toetab Eestis Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus (edaspidi EAS). Starditoetusele kvalifitseerumiseks tuleb olla alustav ettevõtja, kelle loodav ettevõtte pakub tööd vähemalt ühele inimesele ja kasvatab müügitulu 40 000 eurot aastas. Suurim toetus, mida antakse on 20 000 eurot, millest ettevõtja omafinantseering peab olema 20 protsenti. (Ettevõtlusega Alustamise Sihtasutus, s.a.) Seega riik toetab igati uute ettevõtete loomist.

Regionaal- ja põllumajandusministeeriumi eesmärk on tuua esile maapiirkonna ettevõtteid edendades nende konkurentsivõimet ning arendada maal elukeskkonda.

Maapiirkonnas tegutsevad ettevõtted vajavad tihtipeale abi, et investeerida peamiselt seadmetesse, ehitistesse, rajatistesse kui ka masinatesse (Regionaal- ja Põllumajandusministeerium, 2023). Maapiirkonna majandustegevuse mitmekesistamise investeeringutoetust pakub igal aastal Põllumajanduse Registrite ja Informatsiooni Amet (PRIA). Nende eesmärk selle toetusmeetmega on suurendada majandustegevust maapiirkonnas ning luua linnadest eemale uusi töökohti. (Põllumajanduse Registrite ja Informatsiooni Amet, 2023) Nad algatavad igal aastal toetusmeetme „Maapiirkonnas majandustegevuse mitmekesistamise investeeringutoetus“, mis toetab ka mikroettevõtteid, mis pole seotud põllumajanduslike tegevustega. Tingimusteks on, et ettevõtte oleks juba toimiv ning kahel eelneval majandusaastal oleks näidata vähemalt 4000 euro suurust müügitulu. Selle meetmega toetatakse nii ehitiste rajamist või parendamist, tehnika ostmist, rändkaupluse soetamist. Maksimaalne toetus on 200 000 eurot, millest ettevõtte peab tasuma omafinantseeringu. (Põllumajanduse Registrite ja Informatsiooni Amet, s.a.) Seega ka juba olemasolevatel maapiirkonna ettevõtetel on võimalus küsida toetust ehitiste rajamiseks, tehnika või rändkaupluse ostmiseks Põllumajanduse Registrite ja Informatsiooni Ametilt.

Loodava ettevõtte majanduslikku keskkonda mõjutab peamiselt inimeste elatustase. Kui Viimased kaks aastat on olnud majandus languses, siis nüüd on näha majanduskasvu märke. See tähendab, et energia ja muu toorme hinnad on kahanenud ning ostujõud Eestis paraneb. 2024. aastal prognoositakse majanduse elavnemist, ning keskpang prognoosib 3 protsendilist majanduskasvu. See annab ka aluse, et inimesed hakkavad rohkem tegema tarbimiskulutusi. (Rääsk, 2024) See mõjutab positiivselt loodavat ettevõtet. Suurem ostujõud annab inimestele võimaluse valida, mida tarbida, mitte ei valita vaid hinna järgi toidukaupu.

Sotsiaalsete tegurite all tuuakse välja, et inimesi suunatakse aina enam tarbima taimset toitu. Rahvatervise kampaania Taimne Teisipäev raames on liitunud üle 150 kooli ja lasteaia projektiga, kus pakutakse korra nädalas vaid taimset toitu. (Taimne Teisipäev, s.a.) Kuid sellegipoolest tarbitakse Eestis suures koguses liha, seda tarbivad igas vanuses inimesed olenemata soost. Liha tarbimine on olnud sajandeid inimeste toitumises oluline, sest lihatarbimisega seotud traditsioonid mõjutavad endiselt inimeste

toidueelistusi. Samuti saab välja tuua ka lihatoodete kättesaadavuse erinevates piirkondades, mis tarbimist otseselt mõjutavad. (Humane Foundation, s.a) Taimetoitlased pikas perspektiivis ei mõjuta suuresti liha tootmist, kuna tänu traditsioonidele ja tavadele peetakse liha tarbimist oluliseks.

Tehnoloogise keskkonna suurimaks mõjuteguriks võib pidada tehnoloogia arengut ning selle automatiseerimist. Aina vähem läheb vaja inimeste tööjõudu, et vajalikud toimingud läbi viia, kuna tehnoloogia on niivõrd arenenud, et masinad teevad suure osa tööst ära. Samuti on ka suitsuahjud muutunud elektriliseks, mis ei nõua enam puukütet ning mida saab juhtida elektri abil. Digitaliseerimine on kaasa toonud e-poe pidamise võimaluse, tänu millele saab müüa suuremalt. Samuti palju infovahetust klientide ja koostööpartneritega toimub veebi teel, mis on edukuseks väga oluline.

Ökoloogilise keskkonna teguritena tuuakse välja loodussõbralikemate materjalide kasutamine pakendite puhul. Laatade puhul ei pakendata kohe tooteid ning see aitab säästa loodust. Ilmastik mõjutab ettevõtet, kui müük toimub laatadel. Vihma korral võib tekkida olukord, kus kliente on vähe ning see mõjutab müügitulemusi.

Teostatavusanalüüsi jaoks on väga oluline loodaval ettevõttel läbi viia finantsanalüüs, kas idee on finantsiliselt teostatav ning pikas perspektiivis kasumlik. Finantsprognoside tegemiseks kasutati Ettevõtlusega Arendamise Sihtasutuse loodud finantsprognoside Excelit. Töö autor uuris pakkujatelt erinevate toodete ja teenuste hindasid, et välja selgitada lihatoodete omahind loodavale ettevõttele (vt lisa 9, lk 56). Tuli välja, et suitsuvorsti omahind on 2,03 eurot, suitsuliha omahind on 3,65 eurot, kuivatatud liha omahinnaks on 14,98 eurot ning šašlõki puhul 3,88 eurot. Kui omahind on leitud, saab järgnevalt leida teenitava kasum toodete müügilt (vt lisa 10, lk 57) ning selgub, et ettevõtte teenib esimesel majandusaastal puhaskasumit 23 249,01 eurot.

Lisaks tuludele puutuvad ettevõtted kokku ka kuludega. Investeeringud on vajaliku inventari ja tehnika ost ning püsikulude all mõistetakse väljaminekuid, mis on teatud intervalli tagant toimuvad maksed. Finantsprognosis on välja toodud kolme majandusaasta kulud (vt lisa 11, lk 58-59), kust on näha, et investeerimiskulud on kõige suuremad esimesel aastal, kui on vaja osta vajaminev tehnika ja soojak ettevõtte

loomiseks, mille kogumaksumus on 15 382,84 eurot. Teisel aastal lisandub külmkambriga auto ost ning vahetatakse juba olemasolev printer välja, mis teeb 4200 eurot. Püsikulud on loodaval ettevõttel esimesel majandusaastal 26 828 eurot, teisel 33 732 eurot ning kolmandal 40 322 eurot. EAS Starditoetuse Finantsprognoside tabel genereeris antud info põhjal finantsprognosi järgneviks kolmeks aastaks (vt tabel 5, lk 33).

Tabel 5. Loodava ettevõtte finantsprognosid kolmeks majandusaastaks.

	1. majandusaasta	2. majandusaasta	3. majandusaasta
Müügitulu	32 017 eurot	41 630 eurot	54 708 eurot
Püsikulud	26 828 eurot	33 732 eurot	40 322 eurot
Ärikasum	5189 eurot	7898 eurot	14 386 eurot

Allikas EAS'i finantsprognoside vorm.

Müügitulu kasvu prognoositakse 30 protsenti igal aastal. Põhivara soetamiseks kulub lisaks 15 382,84 eurot, mille jaoks küsib loodav ettevõtte starditoetust EAS'ilt, millest omafinantseering on 20 protsenti. Loodava ettevõtte juhi omafinantseering ettevõttesse oleks seega 3076,57 eurot.

Ettevõttega kaasnevate riskide kaardistamiseks viidi läbi riskianalüüs kus toodi välja risk, selle olulisus, esinemistõenäosus ning maandamise plaan (vt lisa 12, lk 60). Tuli välja, et loodava ettevõttega kaasnevad mitmed riskid nagu elektrikatkestused, mille puhul on ettevõttel olemas generaator. Ka on oht, et kliendid eelistavad jaekaubandusest osta odavamalt kaupa, mille vältimiseks käiakse võimalikult palju kaupluste ees oma tooteid müümas. Värbamise puhul on võimalik, et uuel töötajal puuduvad vajalikud oskused ning selle riski maandamiseks on koostatud retseptid ning viiakse läbi koolitus. Tootmise kallimaks muutumise puhul on loodav ettevõtte valmis tõstma oma hindu. Töötaja haigestumise juhiks on ette valmistatud piisavalt tooteid, et ajutine eemalolek ei mõjuta müüki. Tootmiseseadmete tehnilise rikke puhul on olemas teenusepakkuja, kes seadet hooldab ning ka tooteid on ette valmistatud. Veel on erinevad riskid nagu sõda, riknenud tooraine, seakatk või muu sigadega seotud haiguse levik, halb ilm suvel, pandeemiad ning oht, et klient saab riknenud toote.

Loodava ettevõtte teostatavusanalüüsis viidi läbi valdkonnapõhine sise- ja väliskeskkonnanalüüs ning uuriti informatsiooni nii klientide, tarnijate, konkurentide, edasimüügivõimaluste kohta kui ka väliselt mõjutavaid tegurite kohta, mida ettevõtte ise muuta ei saa, nagu seadused ja määrused, trendid ja toetuste saamise võimalused. Lisaks viidi läbi ka finantsprognooosi järgnevateks aastateks ning riskianalüüs.

2.3. Järeldused ja ettepanekud äriidee elluviimiseks

Teostatavusanalüüsi läbiviimine on enamat kui vaid finantsprognoside kogum. Läbi sai viidud ettevõtluskeskkonnanalüüs, uuriti nii sisemisi kui ka väliseid tegureid, mis mõjutavad äriideed ja ettevõtet. Georgakellos & Macris (2009) soovitusel sai teostatavusanalüüsis kirjeldatud tooteid, turundusplaani, sihtrühma, hinnakujundust ning tehtud sai finantsprognos. Samuti viidi Majura (2019) soovitusel läbi ka turu-uuring.

Teostatavuse välja selgitamiseks uuriti esmalt loodava ettevõtte sisekeskkonda, juhi pädevuse ning valmisoleku hindamiseks. Seejärel vaadati lähemalt ettevõtte väliskeskkonna mikrokeskkonda seal hulgas kliente ning nende eelistusi, ärikliente ja edasimüügikanaleid, konkurente ning uuriti tarnijaid, et välja selgitada vajamineva tehnika ja tooraine soetamise kulud. Makrokeskkonnanalüüs koostati PESTLE analüüsimeetodi abil ning vaadati ka toetuste pakkujaid. Lõpuks viidi läbi ka ettevõtte finantsprognos kolmeks majandusaastaks ning riskianalüüs. Järgnevalt antakse hinnang, kas ettevõtte on uuringu põhjal teostatav (vt lisa 13, lk 61-62).

Sisekeskkonna uurimisel selgus, et loodava ettevõtte juhil on olemas kindel visioon oma loodavast ettevõtetest ning omab kogemust antud valdkonnas lisaks koolituste läbimisele, kust ta on saanud ka toiduainetööstuses tegutsemisega kaasnevaid hügieenialaseid teadmisi ning nõudmisi.

Loodava ettevõtte jaoks on väga oluline, et Eestis tarbitakse väga endiselt väga palju liha ning populaarseim on sealihha, seega lihatooted lähevad kindlasti inimestele peale. Lisaks on tänu suurele tarbijate hulgale loodaval ettevõttel väga lai sihtrühm lastest täiskasvanuteni, mis annab väga suure võimaluse jõuda suure hulga inimesteni.

Äriklientide uurimisel selgus, et loodaval ettevõttel on olemas kokkulepe Kilingi-

Nõmme Majandusühistuga ning tooted saavad müüki kohalikku kauplusesse. Samuti on ettevõtte jaoks on kasulik käia tooteid müümas laatal, kuna kohatasud on mõistlikud ning annavad võimaluse saada häid müügitulemusi.

Konkurente uurides selgus, et tegevusloa on Eestis saanud 104 teist ettevõtet, kes müüvad töödeldud liha. Liha käitlemise tegevusloa on saanud Pärnumaal kolm ettevõtet, kuid nad ei tegele alaga, millega hakkab loodav ettevõte. Seetõttu puuduvad Pärnumaal konkurendid, mis annab suurepärase võimaluse loodavale ettevõttele saada juhtivaks kohalikul turul. Samuti on lihatooteid müüval väikeettevõttel suur tõenäosus teenida märkimisväärset kasumit. Materjali ning tehnika lähemal uurimisel selgus, et vajaminev tehnika on Eestist kättesaadav, kuid vajaliku põhivara maksumus on üle 15 000 euro, mis nõuab alustavalt ettevõtjalt väga suurt väljaminekut.

Väliskeskonna poliitilist – õiguslikku keskkonda uurides selgus, et tegevusloa saamiseks vaja ettevõttel esitada väga palju erinevaid dokumente, mis ei pruugi lõpuks Põllumajandus – ja Toiduameti jaoks olla piisavad. Seega on lihatooteid valmistavate ettevõtete alustamine keeruline lisaks kallile tehnika maksumusele ka seadusel järje pidamine. Arvestada tuleb lisaks eelnevale ka maksu-, raamatupidamis- kui ka tööjõuseaduste ning ettevõtte loomise tingimustega.

Toetuste pakkujate puhul saab järelda, et Eesti riik soosib väga ettevõtlust, toetatakse erinevate meetmetega nii alustavaid kui ka juba tegutsevaid ettevõtteid. Loodava ettevõtte jaoks on loodud Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse poolt starditoetus, mis annab hea aluse ning hiljem saab toetust küsida ka näiteks Põllumajanduse Registrite ja Informatsiooni Ametist.

Sotsiaalse keskkonna puhul saab välja tuua, et aina enam suunatakse inimesi tarbima taimset toitu, kuid sellegipoolest tänu sajandite pikkusele traditsioonile ja tavale, on liha tarbimine siiski väga oluline osa suure osa inimeste elus. Lisaks tarbivad liha igas vanuses inimesed olenemata soost, mille järgi saab järelda, et sihtrühm on väga lai.

Tehnoloogilise keskkonna puhul on tehnika areng väga oluline ettevõtte toimimiseks, kuna tänu masinate automatiseerimisele on palju võimalik ära teha masinate abil ning ei pea isegi kohapeal olema samal ajal kui need tööd teevad. Lisaks digitaliseerimine

annab võimaluse jõuda paljude inimesteni läbi e-poe, mis annab võimaluse osta neil pakutavaid tooteid ka sealt.

Ökoloogiline keskkond ei mõjuta suuresti ettevõtte toimimist, kuna enamus tootmist toimub siseruumides. Küll aga on ettevõttel plaan minna uute trendidega kaasa ning hakata tootmises kasutama loodussõbralikke pakendeid toodete pakkimisel, et säästa loodust.

Finantsprognoose läbi viies selgus, et loodav ettevõtte tasub end kohe ära juhul, kui äriplaan kiidetakse EAS'i poolt heaks ning ettevõtte pretendeerib toetusele. Sellisel juhul hakkab äri ära tasuma juba esimesest majandusaastast. Kui ettevõtte toetust ei saa, on ettevõttel kaks varianti, et kas loobuda äriideest või võtta laen ning seda tasuda mitu aastat.

Äriideele antakse peale järelduste tegemist hinnang, milles lähtutakse teostatavusanalüüsis välja toodud aspektidele (vt tabel 6, lk 36). Uuritavatest valdkondadest „soosib“ loodavat ettevõtet 11 ning „võib olla“ soosib vaid 2. „Võib olla“ hinnangu said väliskeskkonna poliitiline-õiguslik keskkond ning finantsprognoosid. Teatud tingimustel on ettevõtte teostatav kõikides valdkondades. Üldiselt võib hinnata loodava lihatooteid müüva ettevõtte äriidee positiivseks.

Tabel 6. Teostatavuse hinnang valdkondade kaupa

Teostatavusuuringu valdkond	Hinnang teostatavusele
Sisekeskkond	Teostatav – Ettevõtjal on kindel visioon, valmisolek, oskused ja nägemus ettevõttest olemas
Mikrokeskkond	5/5 valdkonnast teostatav – Suurepärased tingimused turul
Ärikliendid ja edasimüük	2/2 valdkonnast teostatav – Kokkulepped kohalikus kaupluses müümiseks olemas ning laatade osalustasud soodsad.
Makrokeskkond	4/5 valdkonnast teostatav – Kõik makrokeskkonna valdkonnad hinnatakse positiivsete näitajate tõttu teostatavaks. Vaid poliitilise-õigusliku keskkonna puhul tuleb saada tegevusluba lihatooteid töötleva ettevõtte loomiseks.
Finantsprognoos	Võib olla teostatav – Juhul kui ettevõtte saab EAS'ilt toetust põhivara soetamiseks, muidu tasub ettevõtte alles kolmandal majandusaastal ära.

Vastus leiti töös püstitatud uurimisküsimusele, milleks oli „Millistel tingimustel on loodav ettevõtte teostatav?“ Teostatavusanalüüsi tulemusena on äriidee on teostatav, kui loodav ettevõtte täidab järgmised tingimused:

- Loodav ettevõtte esitab EAS'ile äriplaani, et saada starditoetust materiaalse vara soetamiseks.
- Loodav ettevõtte saab Põllumajandus- ja Toiduametilt tegevusloa.

Loodava ettevõtte juhile tehakse ettepanek, et esialgu töötada välja kõige kindlamad ja lihtsamad tooted, mis inimestele kindlasti peale lähevad, esialgu kaasata meeskond, et hakata välja töötama ja arendama toodet. Lisaks soovitab töö autor loodaval ettevõtte juhil osaleda võimalikul paljudel laatadel, kuna uuring tõi välja, et nendelt üritustelt tuleb parim müügitulu. Laatadel soovitab töö autor jagada visiitkaarte, et kliendid ka hiljem loodava ettevõtte üles leiaks. Lisaks soovitab turunduse puhul kasutada sotsiaalmeediat ning reklaamida oma tooteid erinevates kogukonnagruppides. Nii jõuab info kõige kiiremini inimesteni.

Esmalt peab loodava ettevõtte juht alustama äriplaani kirjutamisega, et see esitada EAS'ile Starditoetuse taotlemiseks. Kuna tehnika on niivõrd kallis, siis ainuõige variant on see esitada. Kui toetus on saadud ning vara soetatud, siis saab oluliseks osaks Põllumajandus- ja Toiduametilt tegevusloa saamine, et ettevõtet käivitada. Täidetud peavad olema kõik hügieeninõuded ning võetud veeproovid. Kui luba on saadud, siis tuleb hakata toorainet tarnima tapamajast ning tootma maitsvaid delikatesse, nii suitsuliha, kuivatatud liha, šašlõkki kui ka suitsuvorsti.

KOKKUVÕTE

Käesolevat lõputööd ajendas töö autorit kirjutama huvi ettevõtluse vastu. Töö autori huvi oli teada saada, kas lihatoodete töötlemisega tegelev ettevõtte oleks Eestis teostatav ning mida see alustavalt ettevõtjalt nõuab. Antud teostatavusanalüüs sai läbi viidud äriidee teostamise eesmärgil, et koguda vajaminevat infot erinevate ning oluliste aspektide kohta. Kuna inimesed vajavad erinevaid toitaineid, kaasaarvatud loomseid valke, siis seetõttu on loomsete saaduste tarbimine väga oluline ning annab ka ettevõtjatele võimalust tegeleda just selles valdkonnas.

Antud töös uuriti loodava lihatooteid müüva ettevõtte äriidee teostatavust. Esmalt koostati teoreetiline osa, mis põhines dokumendianalüüsil, kus uuriti uuringut kirjeldatavaid teadustekste ja dokumente. Selle alusel saadi 12 aspekti, mida teostatavusanalüüsis uurida. Seejärel kirjeldati äriideed, toodi välja selgunud uurimismeetodid ning teostati teostatavusanalüüs.

Töös kirjeldatava loodava ettevõtte äriidee on luua lihatooteid töötlev ja müüv ettevõtte, kelle põhitegevusala on sealihha suitsutamine, kuivatamine ning suitsuvorsti ja šašlõki valmistamine müümise eesmärgil. Ettevõtte hakkab tegutsema pereettevõttena maapiirkonnas Pärnumaal.

Teostatavusanalüüsis uuriti lähemalt kõike, mis võib loodavat ettevõtet mõjutada, alates klientidest, konkurentidest, tarnijatest ning järelevalveorganitest kuni ettevõtet väljastpoolt mõjutavatest teguritest, mida ettevõtte ise muuta ei saa. Samuti viidi läbi finantsprognoos, et näha, kas äriidee oleks ka kasumlik.

Teostatavusanalüüsi uuringutes saadud tulemusena esitati järeldused ning hinnang äriidee teostatavusele. Kümme valdkonda kaheteistkümnest hinnati sobivaks ning kaks valdkonda sobivaks teatud tingimustel. Võib olla sobivaks hinnati finantsanalüüsid ja väliskeskonna poliitiline-õiguslik valdkond. Sobiva hinnangu said sisekeskkond,

kliendid ja ärikliendid, konkurendid, tarnijad, toetused ning majanduslik-, sotsiaalne-, tehnoloogiline- ja ökoloogiline keskkond.

Käesolevas töös püstitatud sissejuhatuses püstitatud uurimisküsimusele leiti vastus, et ettevõtte on teostatav esiteks juhul, kui Põllumajandus- ja Toiduamet annab tegevuseks loa, sest see nõuab väga suurt eeltööd ning erinevate dokumentide ja analüüsitulemuste esitamist, mis ei pruugi olla sobivad. Ning teiseks juhul, kui ettevõttel õnnestub saada EAS'ilt starditoetust materiaalse põhivara soetamiseks. Kuna uuringus tuli välja, et põhivara soetuseks kulub üle 15 000 euro, siis on alustaval ettevõtjal seda raha keeruline leida.

Käesoleva teostatavusanalüüsi põhjal otsustades soovitab töö autor liikuda ideest teostuseni, kuna tegemist on väga kasumliku äriaga pikas perspektiivis, kui kasutada võimalust müüa suurelt ka nii erinevates kauplustes ja laatadel. Lisaks saab loodava ettevõtte juht kaasata oma pereliikmeid tegevusse ning pakkuda neile töökohti pereäris.

VIIDATUD ALLIKAD

- Abou-Zeid A., Bushraa A., Ezzat M. (2007). Overview of Feasibility Study Procedures for Public Construction Projects in Arab Countries. *Journal of King Abdulaziz University-Engineering Sciences*, 18(1), 19-34. <https://doi.org/10.4197/Eng.18-1.2>
- Achilike I. N., Akuwudike H. C. (2017). The role of feasibility studies on project and organizational performance. *International Journal of Research in Social Sciences*, 7(5), 156-170.
- Alanzi S. (2018). Pestle Analysis Introduction. *Introduction about the pestle analysis*, 1-26.
- Alferaih A. (2022) Starting a New Business? Assessing University Students' Intentions towards Digital Entrepreneurship in Saudi Arabia. *International Journal of Information Management Data Insights*, 2(2), 1-10. <https://doi.org/10.1016/j.jjime.2022.100087>
- Arias-Vargas F. J., Ribes-Giner G., Garcés-Giraldo L. F. (2022). Rural entrepreneurship: a historical approach. *Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 12(23), 45-66. <https://doi.org/10.17163/ret.n23.2022.03>
- Asmit B., Simatupang T. M., Rudito B., Novani S. (2024). Uncovering the building blocks of rural entrepreneurship: A comprehensive framework for mapping the components of rural entrepreneurial ecosystems. *Heliyon*. 10, 1, lk 1-15. <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2024.e24139>
- Audu, A. M. (2014). The Impact of Feasibility Study in Enhancing Growth and Development of Business Organisations in Nigeria. *IOSR Journal of Business and Management*, 16(6), 32-38. <https://doi.org/10.9790/487X-16613238>
- Bause K., Radimersky A., Iwanicki M., Albers A. (2014). Feasibility Studies in the Product Development Process, *Procedia CIRP*, 21, 473-478. <https://doi.org/10.1016/j.procir.2014.03.128>

- Brujil, G. (2018). The Relevance of Porter's Five Forces in Today's Innovative and Changing Business Environment. *SSRN Electronic Journal*, 1-21.
<https://doi.org/10.2139/ssrn.3192207>
- Christodoulou A., Cullinane K. (2019). Identifying the Main Opportunities and Challenges from the Implementation of a Port Energy Management System: A SWOT/PESTLE Analysis. *Department of Business Administration, University of Gothenburg*, 11(21), 3-4. <https://doi.org/10.3390/su11216046>
- Colli A. (2003). The History of Family Business, 1850–2000. *The Economic History Society*, 1-24. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511615009>
- Colli, A., Larsson M. (2014). Family business and business history: An example of comparative research. *Business History*, 2014, 56(1), 37-53.
<https://doi.org/10.1080/00076791.2013.818417>
- Drljaca D. P., Latinovic B. (2018). Using TELOS for the planning of the information system audit. *IOP Conf. Series: Materials Science and Engineering*, 294.
<https://doi.org/10.1088/1757-899X/294/1/012022>
- Eesti Statistikaamet. (04.04.2024). Liha tootmine ja tarbimine on vähenenud. Loetud: <https://www.stat.ee/et/uudised/liha-tootmine-ja-tarbimine-vahenenud>
- Eesti Statistikaamet. (s.a.). RV069U: RAHVASTIK, 1.JAANUAR | Aasta, Maakond, Vanusrühm, Sünniriik/Kodakondsus, Riik ning Sugu. Loetud: https://andmed.stat.ee/et/stat/rahvastik__rahvastikunaitajad-ja-koosseis__rahvaarv-ja-rahvastiku-koosseis/RV069U/table/tableViewLayout2
- Eesti Töötukassa (s.a.). Ettevõtlusega alustamine. Loetud: <https://www.tootukassa.ee/et/ettevotlusega-alustamine>
- Elenurm T., Küttim M., Masso J., Paes K., Raudsaar M., Riistop R., Varblane U., Venesaar U. (2015). Globaalne ettevõtlusmonitooring 2014. Eesti raport. *Eesti arengufond*. Loetud: https://arenguseire.ee/wpcontent/uploads/2022/04/gem_2014_eesti1.pdf
- Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus (s.a.). Starditoetus. Loetud: <https://eas.ee/toetused/starditoetus/>
- Ettevõtlusega Alustamise Sihtasutus. (s.a.) Starditoetus. Loetud: <https://eas.ee/toetused/starditoetus/#collapse-2>

- European Commission. (n.d.). Family business. Loetud: https://single-market-economy.ec.europa.eu/smes/supporting-entrepreneurship/family-business_en
- European Network for Rural Development. (2017). Thematic Group on Smart and Competitive Rural Businesses. Loetud: https://ec.europa.eu/enrd/sites/default/files/tg_rural-businesses_final-report.pdf
- Fairlie R.W., Fossen F. M. (2017). Opportunity versus Necessity Entrepreneurship: Two Components of Business Creation. *SIEPR Discussion Paper*, 17-014, 1-45.
- Georgakellos D. A., Macris A. M. (2009). Application of the Semantic Learning Approach in the Feasibility Studies Preparation Training Process. *Information Systems Management*, 26(3), 231-240. <https://doi.org/10.1080/10580530903017708>
- Heathcote P. M. (2000). 'A' Level Computing. *Payne-Gallway Publishers*, 1-182.
- Hefer Y., Colin Cant M & Wiid J. A. (2015). Starting Ones Own Business What Motivates Entrepreneurs?. *International Business & Economics Research Journal (IBER)*, 14(2), 237-246. <https://doi.org/10.19030/iber.v14i2.9110>
- Herman E. (2019) Entrepreneurial Intention among Engineering Students and Its Main Determinants. *Procedia Manufacturing*, 32, 318-324. <https://doi.org/10.1016/j.promfg.2019.02.220>
- Humane Foundation. (s.a.). Inimeste liharbimist mõjutavate kultuuriliste ja sotsiaalsete tegurite uurimine. Loetud: <https://cruelty.farm/et/inimeste-liharbimist-mojutavate-kultuuriliste-ja-sotsiaalsete-tegurite-uurimine/>
- International Business*, 11(1), 94-106, <https://doi.org/10.1177/23197145211061809>
- Jerome N., Bambur L. M. (2013). The Urban and Rural Challenges of Entrepreneurship. *Research on Humanities and Social Sciences*, 3, 7, lk 57-60.
- Kuusik S., Ohvril T. (2018). Maaettevõtluse mitmekesistamine. Eesti Maaülikool. 1-102.
- Lihatoodete hügieeninõuete eeskirja ja arvestuskohustuse täitmise tingimuste ja korra kehtestamine1. (2000). Riigi Teataja I 23. Loetud: <https://www.riigiteataja.ee/akt/82808>
- Machek O., Votavová P. (s.a.). Advantages and Disadvantages of Family Entrepreneurship and How to Prevent Distress: Evidence from the Czech Republic. *Mathematical Models and Computational Methods*. 166-170.

- Majura, J. G. (2019). Feasibility Study: A Practical DIY Guide For SME Projects With A Detailed Case Study. *Xlibris Corporation*.
- Maksu- ja Tolliamet. (2023). Palgatulu. Loetud: <https://www.emta.ee/eraklient/maksud-ja-tasumine/maksustataavad-tulud/palgatulu>
- Mandl, I. (2008). Overview of Family Business Relevant Issues. *Euroopa Komisjon*.
Loetud:
<https://ec.europa.eu/docsroom/documents/10389/attachments/1/translations?locale=et>
- Mintti M., Arenius P. (2003). Women in Entrepreneurship. *Babson College, London Business School, Kauffman Foundation*, 1-20.
- Mishra D., Priyadarshini P. (2021). The Key to Successfully Implementing Sustainable and Socially Responsible Construction Management Practises : A Project Feasibility Analysis. *Dogo Rangsang Research Journal*. 08(14), 540-545.
- Mukherjee M., Sahadev R. (2017). Feasibility Studies and Important Aspect of Project Management. *International Journal of Advanced Engineering and Management*, 2(4), 98-100, <https://doi.org/10.24999/IJOAEM/02040025>
- Nandre V. B., Patil D. P. (2016). A study of Micro (Internal) and Macro (external) Environmental factor's Influence on Plant Level Production Management (PLPM) of selected Small Scale Industrial Units (SIUs) in PCMC. *Journal of Emerging Technologies and Innovative Research (JETIR)*, 3(7), 242-253.
- Nordqvist M., Melin L., Waldkirch M., Kumeto G., Adiguna R. A., Akhter N., Criaco G., Hansson P., Kallmuenzer A., Kuiken A., Mazzelli A., Nilson H., Rondi E., Pauli K. S., Wielsma A. (2015). Theoretical Perspectives on Family Businesses. *Cheltenham: Edward Elgar Publishing*, 1-17,
<https://doi.org/10.4337/9781783479665.00008>
- OECD. (2022). OECD Economic Surveys: Estonia 2022.
<https://doi.org/10.1787/21ef46e4-en>
- Owens, A. (2002). Inheritance and the Life-Cycle of Family Firms in the Early Industrial Revolution. *BUSINESS HISTORY*. 44(1), 21-46.
- Pringle J., Huisman J. (2011). Understanding Universities in Ontario, Canada: An Industry Analysis Using Porter's Five Forces Framework. *Canadian Journal of Higher Education*. 41(3), 36-58, <https://doi.org/10.47678/cjhe.v41i3.2489>

- Põhitoitained. (s.a.). <https://toitumine.ee/energia-ja-toitainete-vajadused/pohitoitained>
- Põllumajandus- ja Toiduamet. (s.a.). Toidu tegevusload ja teavitamine. Loetud:
<https://pta.agri.ee/ettevotjale-tootjale-ja-turustajale/toidu-tootmine/tegevusload-ja-teavitamine>
- Põllumajandus- ja Toiduamet. (s.a.). Teavitatud ja tegevusloaga toidu/ toiduga kokkupuutumiseks ettenähtud materjalide ja esemete käitlejate otsing. Loetud:
<https://inx.lv/mre4>
- Põllumajanduse Registrite ja Informatsiooni Amet. (s.a.). Maapiirkonnas majandustegevuse mitmekesistamise investeeringutoetus 2023. Loetud:
<https://www.pria.ee/toetused/maapiirkonnas-majandustegevuse-mitmekesistamise-investeeringutoetus-2023#toetatavad-tegevused>
- Raamatupidamise seadus 1. (2002). Riigi Teataja I. Loetud:
<https://www.riigiteataja.ee/akt/125052012016?leiaKehtiv>
- Rastogi N., Trivedi M. K., (2016). Pestle technique – a tool to identify external risks in construction projects. *International Research Journal of Engineering and Technology (IRJET)*, 03(01), 384-388 .
- Regionaal- ja Põllumajandusministeerium. (2023, juuni 26). Maaettevõtlus.
<https://www.agri.ee/maaelu-pollumajandus-toiduturg/maaelu-maaettevotlus-maakasutus/maaaettevotlus>
- Regionaal- ja Põllumajandusministeerium. (26.06.2023). Maaettevõtlus. Loetud:
<https://www.agri.ee/maaelu-pollumajandus-toiduturg/maaelu-maaettevotlus-maakasutus/maaaettevotlus>
- Riigiportaal Eesti.ee. (01.03.2023). Ettevõtte registreerimine. Loetud:
<https://www.eesti.ee/et/ettevotlus/ettevotte-loomine/ettevotte-registreerimine#seotud-artiklid>
- Roots H. (2013). Loenguid organisatsiooniteooriast. *Sisekaitseakadeemia*, 1-192.
 Loetud:
<https://digiriiul.sisekaitse.ee/bitstream/handle/123456789/1327/Loenguid%20orgteooriast%203%20tr%C3%BCkk%20A5.pdf?sequence=1>
- Rusu, S., Isac, F., cureteanu, R., Csorba, L. (2012). Entrepreneurship and entrepreneur: A review of literature concepts. *African Journal of Business Management*, 6(10), 3570-3575, <https://doi.org/10.5897/AJBM11.2785>

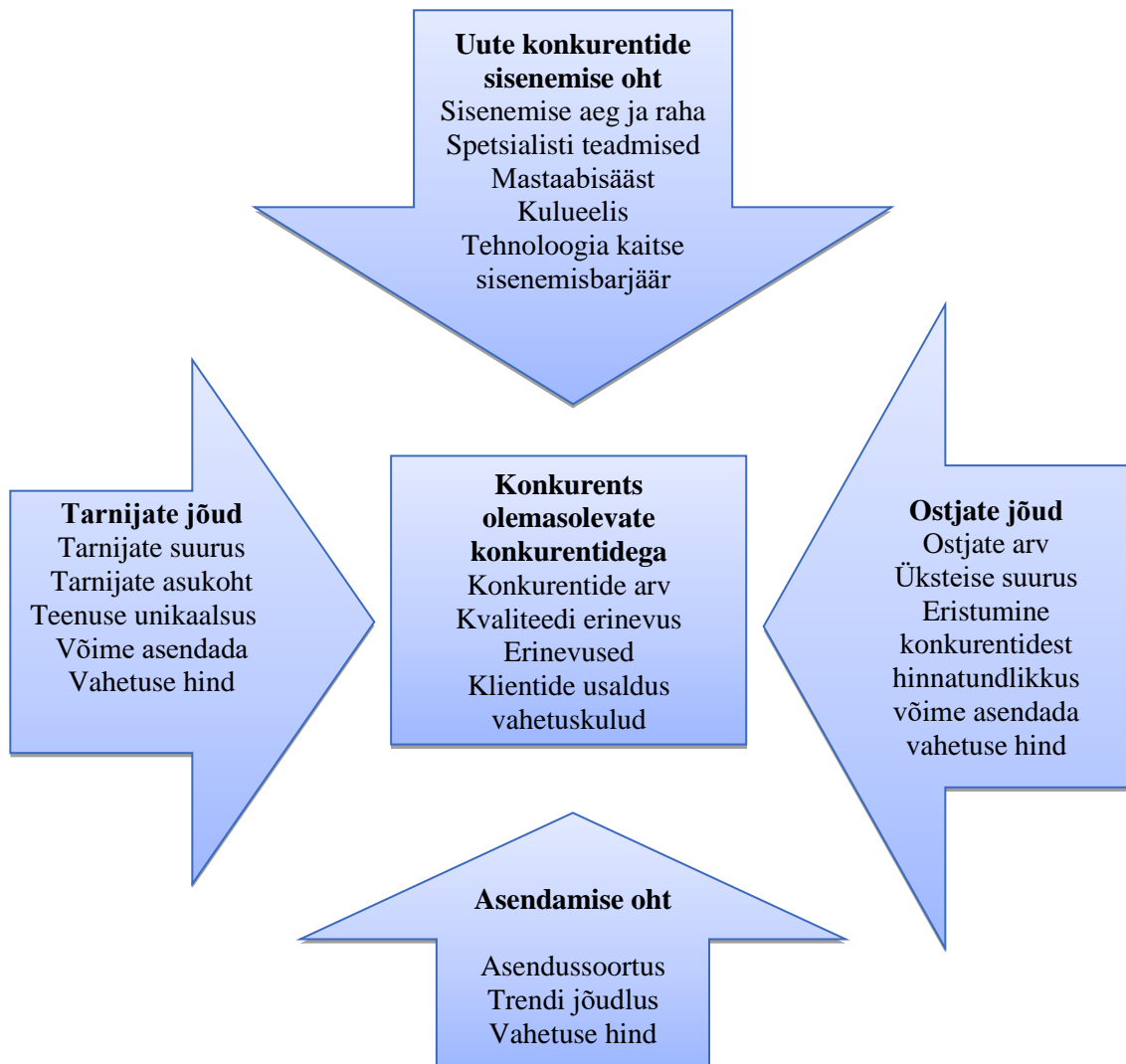
- Rääsk V. (26.03.2024). PROGNOOS. Majandus on tõusu lävel. Eesti Pank. Loetud: <https://www.eestipank.ee/press/prognoos-majandus-tousu-lavel-26032024>
- Sadiku M. N. O., Musa S. M., Ashaolu T. J. (2019) Food Industry: An Introduction. *International Journal of Trend in Scientific Research and Development (IJTSRD)*, 3(4), 128-130, <https://doi.org/10.31142/ijtsrd23638>
- Sanchez Marin G., Carrasco Hernandez A. J., Danvilla del Valle I., Sastre Castillo M. A. (2016). Organizational culture and family business: A configurational approach *Cultura organizativa y empresa familiar: un enfoque configuracional. European Journal of Family Business*, 6(2), 99-107, <https://doi.org/10.1016/j.ejfb.2017.05.002>
- Singh, R., Sarangal R. K. (2021). The Impact of Micro and Macro Environment on Entrepreneurial Success: Case of J&K MSMEs. *Fortune Institute of*
- Smirnov V. (2017). The genesis of the entrepreneurship theory at the classical and non-classical stages of science development. *Economic Annals-XXI*, 164(3-4), 15, <https://doi.org/10.21003/ea.V164-03>
- Ssegawa, J. K., & Muzinda, M. (2021). Feasibility Assessment Framework (FAF): A Systematic and Objective Approach for Assessing the Viability of a Project. *Procedia Computer Science*, 181, 377–385, <https://doi.org/10.1016/j.procs.2021.01.180>
- Taimne Teisipäev. (s.a.). Koolid ja lasteaiad. Loetud: <https://taimneteisipaev.ee/koolid-ja-lasteaiad>
- Valgud. (s.a). <https://toitumine.ee/energia-ja-toitainete-vajadused/pohitoitained/valgud>
- Äriseadustik. (1995). Riigi Teataja I, 26, 335; *Riigi teataja I*, 08.03.1995. <https://www.riigiteataja.ee/akt/28365>

Lisa 1. TELOS ja PESTLE analüüsimeetodite võrdlustabel

TELOS	PESTLE ja TELOS sarnasus	PESTLE
Analüüsitakse erinevat tegurit	Mõlemad on väliskeskkonna analüüsi tööriistad	Analüüsitakse erinevat tegurit
Tehniliste tegurite puhul uuritakse süvitsi ka, milliseid teadmisi on vaja tehnika kasutamiseks ning kus saab vajadusel olemasolevat tehnikat hooldada.	Tehnilise teguri all uurivad mõlemad kas olemas on vajalik tehnoloogia ja tehnika.	Tehnoloogiliste tegurite puhul uuritakse üldisemalt vajaliku tehnika olemasolu turul ning tehnika arengut.
Majanduslike faktorite puhul uuritakse süvitsi projekti tasuvust ning lüüakse kokku tulud ja kulud	Mõlemad akronüümid uurivad ettevõtet mõjutavaid majanduslikke faktoreid	Majanduslike tegurite puhul uuritakse üldisemalt majandusnäitajaid, seal hulgas maksumäärasid, elanike ostujõudu ja tarbijatrende.
TELOS-e puhul tuuakse välja, kas juriidilistel nõuete puhul võib tekkida vastuolu loodava ettevõttega.	Mõlemad tööriistad uurivad õiguslikke tegureid, mis mõjutavad ettevõtet	PESTLE-s uuritakse õiguslikke ja poliitilisi tegureid laialdasemalt ning see hõlmab endas erinevaid ettevõtet mõjutavaid seaduseid, makse, tööhõivet ja ettevõtet mõjutavaid poliitikaid nii Eestis kui ülemaailmselt.
Organisatsiooni teostatavuse all uuritakse töötajate kompetentsust ja oskusi ning lõpp-tarbijate ja juhtide suhtumist.		Sotsiaalsetes tegurites pannakse paika sihtrühm ning jälgitakse inimeste ostukäitumist.
Ajalises teostatavuses määratletakse ajalist raami, millal mõni ülesanne peaks saama tehtud.		PESTLE-s uuritakse keskkonnategureid, mille puhul uuritakse kõike, mis on keskkonnaga seotud, näiteks kliima, ilmastik, geograafiline asukoht jms.

Allikas Alanzi, 2018; Audu, 2014; Heathcote, 2000; Rastogi & Trivedi, 2016

Lisa 2. M. Porteri viie konkurentsijõu mudel.



Lisa 3. Poolstruktureeritud intervjuu küsimused

Intervjuu küsimus	Allikas
Millistel tingimustel on Teie jaoks lihatooteid müüv ettevõtte teostatav Teie jaoks?	Käesoleva lõputöö uurimisküsimus
Kus hakkab ettevõtte tegutsema?	
Milliseid tooteid hakkate pakkuma?	
Mis hinnaklassi jääb lõpp-produkt?	(Georgakellos & Macris, 2009, lk 234-236)
Millised on lõpp-hinda kujundavad komponendid?	
Kui palju töötajaid ettevõtte vajab ning kust need võetakse?	
Kes on loodava ettevõtte peamine klient?	(Majura, 2019, lk 38)
Millised on Teie peamised turunduskanalid?	
Millised on Teie kogemused antud alal?	(Georgakellos & Macris, 2009, lk 234-236)
Milline on Teie eesmärk seoses loodava ettevõttega?	

Allikas Majura, 2019, lk 38; Georgakellos & Macris, 2009, lk 234-236; Käesolev lõputöö

Lisa 4. Uurimismeetodite tabel

Uurimismeetod	Infoallikas	Tähtaeg	Tulemus
Poolstruktureeritud intervjuu	Loodava ettevõtte juht ning pereliige	19.09.2023	Ülevaade äriideest, visioonist, eesmärgist, tootevalikust, vajaminevast tehnikast
Veebiuuring	Statistikaameti artiklid ja andmed.	03.04.2024	Ülevaade klientide tarbimisharjumustest ning millist liha eestlased eelistavad
Ärikliendiuring	Otsekontakt COOP Kilingi-Nõmme majandusühistu esindajaga.	12.04.2024	Ülevaade edasimüügi võimalusest Coop kaupluses, olemas info juurdehindluse protsendist ning kogustest.
Veebiuuring	Erinevate laatade kodulehtedel olev info osalejatele	12.04.2024	Ülevaade laatadest ning kohatasudest
	Konkurentide kodulehed, sotsiaalmeedia ja majandusnäitajad e-äriregistris.	13.04.2024	Võrdlusanalüüs konkurentidest, tootevalikust, toodete hindadest, kasumlikkusest
	Tarnijate e-poed ja otsekontakt meilivahetusena	13.04.2024	Ülevaade tootevalikust ning hindadest
	Riiklike järelevalveorganisatsioonide kodulehed, Eesti vabariigi seadused	15.04.2024	Ülevaade riiklikest järelevalveorganitest, kes võivad mõjutada loodavat ettevõtet.
	Eesti Vabariigi seadused ja määrused, Põllumajandus- ja Toiduameti ja Maksu- ja Tolliameti veebileht	15.04.2024	Ülevaade ettevõtte poliitilise-õiguslikku keskkonda mõjutavatest teguritest
	Eesti.ee, Ettevõtlusega Alustamise Sihtasutuse, Põllumajanduse Registrate ning Informatsiooniameti ning Regionaal- ja Põllumajandusministeeriumi veebilehed	15.04.2024	Ülevaade Eestis pakutavatest toetuste pakujatest ning toetuse andmise tingimustest ettevõtetele.
	Asjakohased veebilehed, mis annavad infot majanduslikust olukorrast Eestis	16.04.2024	Ülevaade ettevõtet mõjutavatest majanduslikest teguritest

Lisa 4 järg

	Asjakohased veebilehed, kust saab infot trendide ja liha tarbimise kohta	16.04.2024	Ülevaade ettevõtet mõjutavatest sotsiaalsetest teguritest
	Asjakohased veebilehed tehnoloogiliste arengute kohta	16.04.2024	Ülevaade ettevõtet mõjutavatest tehnoloogilistest teguritest
	Asjakohased veebilehed ökoloogilise informatsiooni kohta.	16.04.2024	Ülevaade ettevõtet mõjutavatest ökoloogilistest teguritest
Finantsanalüüs	Finantsprognosideks võetakse infot teostatavusanalüüsi tarnijate osas saadud informatsioonist	20.04.2024	Loodava ettevõtte finantsprognos kolmeks majandusaastaks.

Lisa 5. Konkurentide võrdlusanalüüs

Ettevõtte	Tootevalik	Toodete hinnad	Maksustatav käive 2023. aastal	Pood	Tugevused	Nõrkused
Rebaseonu.ee OÜ	Maasuitsuliha Suitsujuust Seafilee Piprafilee Peekon Küüslaugurull Kanafilee Pardifilee Šašlõkk Teriyakikana Küüslaugukana	Maasuitsuliha, seavälisfilee, peekon, kanafilee - 1kg 16,90€ Piprafilee 500 g 8,45€ Šašlõkid 600g 9€ Grillvorstid 600g 9€ Vardaliha kanast 600g 9€	105 655,89€	Rebaseonu.ee	Pikaajaline kogemus; Sotsiaalmeedias suur jälgijaskond; Mitmed ärikliendid; Toimiv e-pood	Konkurentidega võrreldes kallimad hinnad
Fumoso OÜ – Vasta Kulinaaria	Suitsutatud peekon, sisefilee, välisfilee, karbonaad, seakael Kalkunifilee Pardifilee Suitsusingimääre Suitsujuust Suitsutatud kanasabad	Peekon, sisefilee, välisfilee, karbonaad, seakael - 1kg 15€ Kalkunifilee 1kg 25€ Pardifilee 1 kg 35€ Suitsutatud kanasabad 1kg 10€	Info puudub	Vasta Kulinaaria – Facebook	Personaalne teenindus kindla kliendibaasi loomiseks Pakuvad ka linnuliha	Kodulehe puudumine; Müüvad ainult ühes piirkonnas;
Mooska OÜ	Suitsusaunaliha sealihast- Kaelakarbonaad, karbonaad, kintsuliha, välisfilee, triibuliha	Suitsusaunas suitsutatud sealihaga 1kg 18,30€	107 520,24€	mooska.eu	Väga hea reklaam kodulehel toodete valmistamise kohta	Kuna liha müük on ettevõtte kõrvaltegevus, turundatakse vähe Toodete kõrge hind

Lisa 5 järg

Juraka Suitsuliha – Sve & Ste Investments OÜ	Suitsutatud BBQ magus-Vürtsikad ribid, BBQ suitsukana, kuumsuitsu karbonaad, välisfilee, piprasink, peekon, suitsukana äädikamarinaadis, vürtsikad kanatiivad, põdra täissuitsuvorst	BBQ magus-vürtsikad ribid 1kg 15€ BBQ suitsukana ca 1,3kg 12€ Karbonaad, välisfilee, piprasink 1kg 12€ Põdra täissuitsuvorst 300g 6€ Suitsupeekon 1kg 11€ Suitsukana äädikamarinaadis 13€	6 960,60€	Juraka.ee	Soodsad hinnad Suur tootevalik; e-poest tellimise võimalus; Hea turundus sotsiaalmeedias; Müüvad üle Eesti	
Peipsimehe Maitset – OÜ Viis Päeva	Suitsutatud pardi rinnafilee, ribi, peekon, suitsusink Sealiha šašlõkk,	Suitsutatud pardi rinnafilee 1kg 45€ Suitsuribi, peekon, suitsusink 1kg 16€ Sealiha šašlõkk 1 kg 10,50€	205 168,04€	Peipsimehemaitset.ee	Väga tugev jälgijaskond sotsiaalmeedias; Müügikoht Tartu Turul; e-poest tellimise võimalus.	Väike tootevalik

Lisa 6. Välja valitud tehnika maksumus

Toode	Hind	Müüja
Soojak	6390 eurot + km	Miil OÜ
Kuumsuitsuahi „Grilliguru/Suitsupapa-6 automaatjuhtimisega suitsuahi tööstuslikuks tootmiseks“	- 4599 eurot + km	Grillguru OÜ
Külmkamber - Külmkamber 1500x1800x2200mm	2515 eurot + km	Gelidus OÜ
Lihasaag - Nova rq250 lihalintsaag	412,98 eurot + km	Utec OY
Etiketikaal - „Etiketikaal Aclas“	645,86 eurot + km	RTT AS
Toidukuivati – „Toidukuivati 24-riiulit“	545 eurot + km	Gastro Suurköögid OÜ
Liha viilutaja – „Viilutaja 220mm“	275 eurot + km	Horeca Suurköögid OÜ
KOKKU	15 382,84 eurot + km	

Lisa 7. Mulgi lihakarn hinnakiri hulгимүүжале

JAHUTATUD SEALIHATOOTED		
Searümp 1/4 siga	kg	3.35
Sea tagakints kondiga c' 10-12kg	kg	3.35
Sea esiosa kondiga c' 10kg	kg	3.35
Küljeliha	kg	5.37
Kintsuliha kamaraga	kg	4.96
Kintsuliha kamarata	kg	5.13
Abapraad kondiga	kg	4.55
Ahjupraad	kg	4.88
Ripspraad kondiga	kg	5.54
Ripspraad kondita	kg	5.70
Karbonaad kondiga	kg	4.88
Karbonaad kamaraga	kg	5.70
Karbonaad kamarata	kg	6.19
Kaelakarbonaad	kg	6.19
Sisefilee	kg	6.93
Guljæss	kg	5.78
Raguu	kg	2.18
Grillribi	kg	4.23
BBQ ribi	kg	5.37
Pikk kont	kg	1.11
supikont	kg	0.29
Sooläliha	kg	5.37
Hakliha / alates 10 kg	kg	4.15
Pekilõiked	kg	2.20
Sealihälõiked (tai70-80%), alates 10kg	kg	3.95
Põseliha	kg	2.30
Kamar	kg	0.54
Koot	kg	3.00
Koortele pehme toit, alates 10kg	kg	1.00
Neer	kg	1.00
Süda	kg	2.60
Maks	kg	2.10
Pea	kg	0.15
Jalg	kg	1.40
Pl.rasv	kg	0.58
Keel	kg	4.40
Kõrv, Saba	kg	3.00

Lisa 9. Loodava ettevõtte toodete omahinna kujunemine

Lõpp produkt	Vajaminev tooraine/materjalid	Hinnad	omahind
Suitsuvorst (400 grammi)	Sealiha (liha + kamar) seapekk nitritsool Vepro Pfefferjäger Fosfaat Klipsid Elekter Nahk	1,1 eurot 0,03 eurot 0,005 eurot 0,0032 eurot 0,00006 eurot 0,00008 eurot 0,00062 eurot 0,72 eurot 0,172 eurot	2,03 eurot
Suitsuliha – üks kilogramm	Sealiha 80 grammi tavalist soola 20 grammi nitritsoola Puit Elektrikulu	3,35 eurot (Mulgi Lihakarn OÜ) 0,07 eurot (Coop) 0,10 eurot (De Visu OÜ) 0 eurot Elektrikulu 7h elektrilises ahjus, ahi tarbib 12 kw/h (yogemann 50 smokehouse), elektrilepingus kw/h 0.15 eurot, 12x7=84, 84x0.15=12.6 eurot 100 kilogrammi kohta. Üks kilogramm 0,13 eurot, aga juhul	3,65 eurot
Kuivatatud liha – üks kilogramm	Elekter Sealiha 2500 grammi (kuivatades kaotab 60% kaalust) Sojakaste 150 grammi Worchesteri kaste 150 grammi Vedel suits 50 milliliitrit Äädikas 20 grammi Sool 20 grammi Suhkur 20 grammi	2 kw/h, elektrileping kw/h 0,15 eurot. 2x4=8, 8x0,15=1,2 eurot 8,38 eurot 1,5 eurot 2,69 eurot 1,1 eurot 0,06 eurot 0,02 eurot 0,03 eurot	14,98 eurot
Šašlõkk – üks kilogramm	Sealiha Äädikas 10 grammi Sibul 3-4 sibulat Sool 20 grammi Suhkur 20 grammi Pipar 3 grammi	3,35 eurot 0,03 senti 0,25 eurot 0,02 eurot 0,03 eurot 0,2 eurot	3,88 eurot

Lisa 10. Esimese majandusaasta müügitulult teenitav kasum

Toode	Esimese majandusaasta kogus	Omahind (ilma km)	Müügihind (ilma km)	Teenitav kasum
Suitsuvorst	665 vorsti	2,03 eurot tükk	4,5 eurot	1642,55 eurot
Suitsuliha	1150 kilogrammi	3,65 kilogramm	13.20 eurot	10 982,5 eurot
Kuivatatud liha	130 kilogrammi	14,98 kilogramm	80 eurot	8452,6 eurot
Šašlõkk	328 kilogrammi	3,88 kilogramm	10,50 eurot	2171,36 eurot
Kokku				23 249,01 eurot

Lisa 11. Loodava ettevõtte kulud kolmel majandusaastal

Toode/Teenus	Sagedus	1. majandusaasta	2. majandusaasta	3. majandusaasta
INVESTEERINGUD				
Soojak		6390 eurot + km		
Kuumsuitsuahi elektriga		4599 eurot + km		
Lihasaag		412,98 eurot + km		
Külmkamber		2515 eurot + km		
Etiketikaal		645,86 eurot + km		
Toidukuivati		545 eurot + km		
Liha viilutaja		275 eurot + km		
Külmkambriga väikebuss			4000 eurot + km	
Inventar (nõud, noad jms)		200 eurot + km		
Printer			200 eurot + km	
Õhksoojuspump		600 eurot + km		
Makseterminal		160 eurot + km		
INVESTEERINGUD KOKKU		16 343 eurot + km	4200 eurot + km	
PÜSIKULUD				
Raamatupidamisteenus	12	1200 eurot + km	1200 eurot + km	1200 eurot + km
Toore ja materjal (liha, maitseained jms)	36	8767 eurot + km	11 401 eurot + km	14 826 eurot + km
Elekter + kommunaalid	12	2400 eurot + km	2400 euro + km	2600 eurot + km
Jäätmete äravedu	12	120 eurot + km	120 eurot + km	120 eurot + km
Ruumide korrashoid (puhastusvahendid jms)	2	80 eurot + km	60 eurot + km	80 eurot + km
Ruumide remondikulud	2	100 eurot + km	500 eurot + km	700 eurot + km
Auto kütusekulu	12	1700 eurot + km	1700 eurot + km	2000 eurot + km
Auto hooldus- ja remondikulud	2	700 eurot + km	700 eurot + km	700 eurot + km
Sõiduki kindlustus	12	240 eurot + km	300 eurot + km	300 eurot + km
Kodulehe domeen ja majutus aastaks	1	150 eurot + km	150 eurot + km	150 eurot + km
Bürootarbed (kleepsupaber, paber)	12	180 eurot + km	240 eurot + km	240 eurot + km

Lisa 11 järg

Muud kulud (vaakumpakendid, tootepakendid, kummikindad, kilekotid	12	800 eurot + km	800 eurot + km	800 eurot + km
Töötajate bruto	12	9020 eurot	10 000 eurot	12 000 eurot
Sotsiaalmaks	12		3296 eurot	3905 eurot
Töötuskindlustusmaks			80 eurot	95 eurot
Turundus	12	240 eurot + km	240 eurot + km	240 eurot + km
Panga teenustasu	1. aastal 10; edaspidi 12	75 eurot + km	110 eurot + km	130 eurot + km
Riigilõiv (veeanalüüs, veterinaarametnik)	4	236 eurot + km	236 eurot + km	236 eurot + km
PÜSIKULUD KOKKU		26 828 eurot eurot + km	33 732 eurot + km	40 322 eurot + km

Lisa 12. Loodava ettevõtte riskijuhtimine

Risk	Mõjus (1-5)	Tõenäosus (%)	Maandamise plaan
Elektrikatkestus ning töö seiskub, kuna kütte ja tootmine on elektri peal. Tooted riknevad külmkambris.	5	50%	Olemas on kütuse peal toimiv generaator ning valmidus seda vajadusel kasutada.
Eelistatakse jaekaubandusest soodsamaid tooteid	4	40%	Igapäevaselt käia kaupluste ees, laataldel või turul müümas, et potentsiaalsete klientideni jõuda.
Värbamisel uue töötaja vähene oskus	2	40%	Koostatud on retseptid, mille järgi tooteid valmistada ning viiakse läbi koolitus juhatuse liikme poolt.
Tootmine muutub kallimaks	4	30%	Valmidus tõsta lõpp-produktide hindu.
Klientide puudus	5	20%	Teistest eristumine, maitsevad tooted ning väga hea turundus Facebookis ning osalemine laataldel.
Töötaja haigestumine/ajutine töövõimetus	5	20%	Teine pereliige on valmis töö vajadusel üle võtma. Tooteid on ette valmistatud.
Tootmisseadmete tehniline rike	5	20%	Tooteid on ette valmistatud, et ajutine tööseisak ei mõjutaks müüki. Koostööpartnerite kontaktid olemas, kuhu kohe masina rikke puhul pöörduda.
Sõda	5	20%	Tootmise ajutine lõpetamine, vara kindlustamine juhaks kui tootmishoone/seadmed saavad kahjustatud.
Tarnitud tooraine on riknenud	3	20%	Tooraine saamisel selle kohene kontroll
Nõudlus on suurem kui tootlikkus	3	15%	Vajadusel lisaseadme soetamine, et rohkem toota.
Seakatk või muu haigus sigadel.	4	10%	Valmisolek panna fookus muu liha töötlemisele või hoopis kalatoodetele.
Väga halva ilmaga suvi, inimesed ei käi laataldel	4	10%	Kokkulepped jaekaubanduskettidega, et nende poodide ees kaubelda.
Pandeemia, mis paneb majanduse seisma, sealhulgas jäävad ära laadad, kus toimub põhiline müük	3	10%	Tegeletakse tugevama turundusega sotsiaalmeedias, et otsemüüki korraldada.
Klient saab riknenud toote	5	10%	Ettevõtte teostab väga põhjalikku järelevalvet, et tooraine oleks värske ning valmisprodukt valmistatud kõiki hügieeninõudeid järgides.

Lisa 13. Loodava ettevõtte teostatavusanalüüsi järeldused valdkonna kaupa

Teostatavuse valdkond	Järeldus
Sisekeskkond	Sobib – Loodava ettevõtte juhil on olemas visioon, samuti omab oskuseid liha töötlemise valdkonnas ning läbinud ka suitsuliha ja suitsuvorsti valmistamise koolitused. Lisaks on olemas kinnistu, kus äritegevusega alustada.
Klient	Sobib – Eestis tarbitakse väga suures koguses liha ning eelistatakse just sealiha, millest ka loodav ettevõtte hakkab tooteid valmistama.
Ärikliendiuring	Sobib – Loodaval ettevõttel on olemas suuline kokkulepe Coop esindajaga, et kohalikus kaupluses müüa oma tooteid. Samuti kaupluses müümine annab võimaluse laiendada oma tegevust.
Laatadel osalemine	Sobib – Laatasid korraldatakse Eestis mitmeid ning osalusmaksumus on rahakotisõbralik, mis annab võimaluse seetõttu teenida ettevõttel arvestatavat käivet. Lisaks pakutakse elektriühenduse võimalust, see on loodava ettevõtte jaoks väga oluline.
Konkurendid	Sobib – Eestis on seni Põllu- ja Toiduametilt saanud liha töötlemise loa 104 ettevõtet. Konkurentsianalüüsist tuli välja, et Pärnumaal ei ole otsest konkurenti, - kes valmistaks samal viisil sarnaseid tooteid nagu loodav ettevõtte. Lisaks tuli välja, et kui tõsiselt ettevõttega tegeleda, on võimalik tulu teenida.
Tarnijad	Sobib – Eestis tegutsevad ettevõtjad, kellelt saab kogu vajaliku põhivara ning tooraine.
Poliitiline-õiguslik keskkond	Võib olla – Loodava ettevõtte juht peab antud tegevusvaldkonnas olema väga teadlik, mida see nõuab. Tegevusloa saamiseks on vaja esitada mitmeid dokumente, et hügieeninõuded oleksid täidetud. See vajab palju eeltööd ning lõpuks ei pruugi siiski olla Põllu- ja Toiduameti jaoks piisav. Lisaks peab ettevõtja olema teadlik erinevatest seadustest, mis kaasnevad ettevõtte loomise, värbamise, raamatupidamise ja maksudega.
Toetused	Sobib – Eesti riik soosib uusi ettevõtjaid ja ettevõtteid ning pakub erinevaid toetusi. Ettevõtte alustamiseks pakub starditoetust Ettevõtlusega Alustamise Sihtasutus ning juba olemasoleva ettevõtte puhul saab toetust küsida ka Põllumajanduse Registrite ja Informatsiooni Amet.
Majanduslik keskkond	Sobib – Kui kahel viimasel aastal oli majandus languses, siis 2024. aastast prognoositakse majanduskasvu ning inimeste ostujõu paranemist ning inimesed hakkavad tegema rohkem tarbimiskulutusi.
Sotsiaalne keskkond	Sobib – Aina enam suunatakse inimesi tarbima taimset toitu, kuid tänu sajandite pikkusele traditsioonidele ja tavadele on liha tarbimine siiski väga oluline osa paljude inimeste elus.

Lisa 13 järg

Tehnoloogiline keskkond	Sobib – Aina enam liigutakse tehnika automatiseerimise suunas, tänu millele on võimalik masinate abil suur osa tööst ära teha. Samuti on väga oluline ettevõtte jaoks digitaliseerimine ehk on võimalik müüa oma kaupa e-poes.
Ökoloogiline keskkond	Sobib – Enamus tööd toimub siseruumides, mistõttu näiteks ilmastik suurelt ei mõjuta tööd. Samuti on võimalik kasutada töös loodussäästlikke materjale ning vältida raiskamist.
Finantsanalüüs	Võib olla – Finantsprognoos näitab, et ettevõtte kasvatab tulu iga-aastaselt ning on tasuv projekt, juhul, kui ettevõtte saab starditoetust.
Kokkuvõte	11 valdkonda 13-st toetavad äriidee elluviimist ning 2 valdkonda 13-st on kirjeldatud sõnaga võib olla. See tähendab, et on mingite tingimuste täitmisel on ettevõtte siiski teostatav.

SUMMARY

THE FEASIBILITY ANALYSIS FOR MEAT PRODUCING AND SELLING COMPANY

Hanna Köster

The motivation behind this thesis was the author's interest in entrepreneurship and meat processing. The author was curious to find out whether a company engaged in meat product processing would be feasible in Estonia and what would be required from the entrepreneur. This feasibility analysis was conducted with the aim of implementing a business idea to gather necessary information about various important aspects. Since people require different nutrients, including animal proteins, the consumption of animal products is crucial, providing entrepreneurs with opportunities to engage in this field.

The thesis examined the feasibility of a business idea to create a company selling meat products. Initially, a theoretical part was compiled based on document analysis, exploring scientific texts and documents related to the research. This resulted in identifying 12 aspects to be investigated in the feasibility analysis. Subsequently, the business idea was described, research methods were outlined, and a feasibility analysis was conducted.

The business idea described in the thesis is to establish a company processing and selling meat products, focusing on smoking and drying pork, and making smoked sausage and barbecue meat for sale. The company will operate as a family business in the rural area of Pärnumaa.

The feasibility analysis delved into everything that could influence the newly established company, from customers, competitors, suppliers, and regulatory authorities

to external factors beyond the company's control. Financial projections were also conducted to determine the profitability of the business idea.

Based on the results of the feasibility analysis, conclusions were drawn, and an assessment of the feasibility of the business idea was provided. Ten out of twelve areas were deemed suitable, while two were considered suitable under certain conditions. Financial analysis and the political-legal external environment were considered potentially suitable. The internal environment, customers and business clients, competitors, suppliers, subsidies, and the economic, social, technological, and ecological environment received favorable assessments.

In response to the question posed in this thesis, "Under what conditions is a company selling meat products feasible?" the answer was found to be that the company is feasible firstly if it obtains a permit from the Republic of Estonia Agriculture and Food Board, as this requires extensive preparation and submission of various documents and analysis results, which may not be suitable. And secondly, if the company manages to obtain startup support from the Enterprise Estonia (EAS) for the acquisition of tangible assets. Since the study revealed that over 15 000 euros are required for the acquisition of tangible assets, it is difficult for a starting entrepreneur to raise this amount of money.

Based on this feasibility analysis the author recommends moving from idea to implementation, as it is a highly profitable business in the long run, especially if the opportunity to sell in various stores and markets is utilized. In addition, the manager of the newly established company can involve family members in the activities and provide them with jobs in the family business.

Lihtlitsents lõputöö reprodutseerimiseks ja üldsusele kättesaadavaks tegemiseks

Mina, Hanna Köster,

annan Tartu Ülikoolile tasuta loa (lihtlitsentsi) minu loodud teose

LOODAVA LIHATOOTEID MÜÜVA ETTEVÕTTE TEOSTATAVUSANALÜÜS,

mille juhendaja on Ilona Kandelin, MBA,

1. reprodutseerimiseks eesmärgiga seda säilitada, sealhulgas lisada digitaalarhiivi DSpace kuni autoriõiguse kehtivuse lõppemiseni.
2. Annan Tartu Ülikoolile loa teha punktis 1 nimetatud teos üldsusele kättesaadavaks Tartu Ülikooli veebikeskkonna, sealhulgas digitaalarhiivi DSpace kaudu Creative Commons'i litsentsiga CC BY NC ND 4.0, mis lubab autorile viidates teost reprodutseerida, levitada ja üldsusele suunata ning keelab luua tuletatud teost ja kasutada teost ärieesmärgil, kuni autoriõiguse kehtivuse lõppemiseni.
3. Olen teadlik, et punktides 1 ja 2 nimetatud õigused jäävad alles ka autorile.

Kinnitan, et lihtlitsentsi andmisega ei riku ma teiste isikute intellektuaalomandi ega isikuandmete kaitse õigusaktidest tulenevaid õigusi.

Hanna Köster

17.05.2024