



## Perioodi 2014–2020 ettevõtja tootearenduse toetus projektiplaani koostamise juhend

Enne projektiplaani koostamise alustamist tuleb pöörduda nõustamiseks Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse (EAS) kliendihalduse poole (6 279 700, info@eas.ee).

Projektiplaani ülesanne on aidata erinevatest aspektidest läbi mõelda uudse toote arendamise ja selle toote turule viimise plaan (arendustöö vajadused, kliendid, turg jms).

Projektiplaani sisaldab tegevuskava tootearendusest ja selle oodatavast tulemusest, toote ekspordi- ja turustamise plaani, ekspordipotentsiaali analüüsi, projektimeeskonna kirjeldust ning ettevõtte majandusnäitajate prognoosi.

Projektiplaani peab saama EASilt positiivse eelhindangu. Soovitame eelnevalt tutvuda ka projekti valikukriteeriumitega, kuna need on aluseks projekti hindamisel.

### PROJEKTI EESMÄRK

Kirjeldada paari lausega, mis saab projekti tulemusel valmis (uus toode, tehnoloogia või teenus, prototüüp, lisandub olemasolevale tootele oluline funktsioon, toimub oluline kvaliteedi tõus)?

### PROJEKTI VALDKONNA KIRJELDUS

Toote ja valdkonna nüüdistaseme (*state of the art*) kirjeldus võimalikult selgelt ja lühidalt. Mille poolest eristub toode olemasolevatest, konkurentsieelised?

### PROJEKTI SEOTUS COVID-19 TEADUSUURINGUTEGA

Kirjeldada, kas ja kuidas on projekt seotud COVID-19 alaste ja muude viirusevastaste teadusuuringutega. Projekt ei pea olema nende uuringutega seotud.

COVID-19-ga seotud ja muud viirusevastased teadusuuringud on uuringud, mis tegelevad vaktsiinide, ravimite ja ravivahendite, meditsiiniseadmete ning haigla- ja meditsiinivarustuse, desinfektsioonivahendite, kaitseriietuse ja -varustusega ning vajalike toodete tõhusaks tootmiseks mõeldud asjakohaste uuenduslike protsessidega.

### PROJEKTI TEGEVUSKAVA

Tootearenduse etapid, vahe-eesmärgid (sh *stop and go* kriteeriumid), tegevused, eelarve ning vastutajad. Tegevuste ajakava (nt Gantti tabel).

Tootearenduse etappide lühikirjeldus tegevuste lõikes ning nende käigus lahendatavad ülesanded, nende sidusus ja tehnoloogilised väljakutsed.

### MEESKONNA KIRJELDUS, PARTNERID

Kirjeldada meeskonda, inimeste ülesandeid ja lühidalt nende kompetentse ja kogemusi ning kuidas nende oskused ja teadmised projekti eesmärgi saavutamist toetavad.

Kirjeldada kaasatavate partnerite kompetentse.

## **PROJEKTI KULUDE EELARVE JA FINANTSEERIMISE PLAAN**

Projekti kulude eelarve tuleb esitada kululiikide (personalikulud, seadmete kulu, ostetavad teenused, materjalid ja tarvikud), tegevuste ning projekti etappide lõikes. Projekti personali puhul (töölepinguga töötajad) tuleb ära näidata, millise osakaaluga tööajast töötaja projektis osaleb. Ostetavate teenuste puhul tuleb näidata teenuse hinnanguline kogumaksumus, tundide arv, tunnihind. Eelarvest peab selguma mida, kui palju, millise hinnaga, kellelt, miks (tarnija valiku põhjus) kavatsetakse osta. Kõigi üheliigiliste kulutuste puhul, mille maksumus ilma käibemaksuta on 20 000 eurot või rohkem, tuleb aruandega koos esitada lähteülesanne ja vähemalt kolm võrreldavat hinnapakumist üksteisest sõltumatult pakkujalt.

Projekti finantseerimisallikateks võivad olla:

- taotleja bilansilised likviidsed varad taotluse esitamisel (esitatud eelmise perioodi bilanss);
- taotleja tulevaste perioodide müügitulud ja võimalikud toetused, mida taotleja saab olemasolevat majandustegevust häirimata investeerida kavandatud projekti;
- äriühingu omakapitali emissioonid;
- võõrkapitali kaasamine laenude või võlakirjade emiteerimise näol.

## **ETTEVÕTTE MAJANDUSNÄITAJATE PROGNOOS**

Ettevõtte majandusnäitajate prognoosi on vaja, et hinnata ettevõtte planeeritavat müügitulu uutest toodetest või teenustest ning projekti mõju ettevõtja majandustulemustele. Ettevõtte majandusnäitajate prognoos esitada EASi vormil.

## **EKPORDIPOTENTSIAALI ANALÜÜS**

Kirjeldada peamisi sihtturge ja sihtgruppe.

Kirjeldada peamisi konkurente planeeritud sihtturgudel, sh

- konkurentide tugevused ja nõrkused ning
- konkureerivad ja asendustooted.

Tuua välja tootearendusega saavutatavad konkurentsieelised.

Milliseid müügimahte on plaanis esimestel aastatel saavutada?

Milline on ettevõtte tootmisvõimekus planeeritud müügimahtude saavutamiseks?

## **TOOTE TURUSTAMISE JA EKSPORDIPLAAN**

Kirjeldada toote turustamise plaani ning selleks vajalikke ressursse.

Milline on toote sihtgrupp ning kuidas on plaan selleni jõuda?

Kuidas on plaanis eksporditurule siseneda, milliseid ressursse ja partnereid selleks vaja on?

## **PROJEKTI RISKIANALÜÜS**

Kirjeldada olulisemaid projektiga seotud riskifaktoreid (lisaks tehnoloogilistele riskidele ka majanduslikke, finantsilisi, personali ja turupõhiseid riske), nende esinemise tõenäosust, riskide vältimiseks võimalikke ennetavaid meetmeid, riskide realiseerumisel võimalikke korrigeerivaid tegevusi ning mõju projekti eesmärkide saavutamisele.

- projekti protsessipõhised riskid - tulenevad projekti protsessist;
- projekti tulemuspõhised riskid - ohustavad projekti käigus püstitatud ülesannete oodatud tulemuste kvaliteeti või usaldusväarsust.

## **PROJEKTI MÕJU KESKKONNALE JA KLIIMALE**

Kirjeldada kas ja kuidas panustab projekt jäätmetekke vähendamisse või ressursitõhususse või madala süsinikusaldusega kliimamuutustele vastupidava majanduse tekkesse või kasvuhoonegaaside heitkoguste vähendamisse.