

**Teabepäeva nimetus: Jüri Kihelkonna Mesindusseltsi teabepäev**

**Koht ja aeg: Veldi tee 1 Soodevahe küla, Rae vald, 30.01.2019.a.**

**Lektor: Marianne Rosenfeld, lektorileping nr PR-15-A.3-36**

**Kokkuvõtte teemal: Mesindussaaduste turustamine, seadusandlus, toetused.**

## **I Lühikene ülevaade mesindussektori olukorrast Eestis ja maailmas. Osalejatega koos diskussioon mee hinna kujunemisest.**

Diskussiooni tulemusena kinnistus juba eelnev teadmine, et mesindus on väga oluline põllumajandussektor nii Eestis kui Euroopa Liidus, kuid paraku loetakse seda väga väikeseks võrreldes teiste põllumajandussuundadega. Kõik osalejad olid ka teadlikud mesilaste vajadusest nii kultuurtaimede kui loodusliku taimestiku tolmeldamisel ja selle läbi bioloogilise mitmekesisuse tagamisel kui ka meie toidulaua kindlustamisel.

Arutelu hõlmas ka seda, kui palju ja kuidas mesindusega tegelemine toetab maapiirkondade arengut.

Mesindussektori ülevaate arutelu ja arvnäitajaid esitati PP-slaididel (esitatava info aluseks oli Statistikaameti andmed ja M.Josingu poolt koostatud ettekanne 19.01 toimunud mesinike vabariiklikul teabepäeval Türil)

## **II Lahati mee müügiga probleeme**

Osalejatest olid enamuses hobimesinikud ja nendest omakorda ainult mõned olid realiseerinud natukene oma mesilaste meetoodangu ülejääke. Osales ka paar registreeritud ettevõtjat. Mee müügiga seonduvaid probleeme esile ei toodud.

## **III TURUNDAMINE**

Ettevõtja tegevuse eesmärk on teenida KASUMIT

- Ettevõtja peab välja arvestama hinna, mida tarbija oleks nõus maksma ja samas tooks ikka ka kasumit (kõrge hind/madal hind)
- Ettevõtjad arvavad, et hind on ainutähtis ostuargument – VALE
- Üha enam väärtustavad ostjad toote kvaliteeti, sellega kaasnevaid teenuseid, müügikultuuri (pakend, müügikoht, lugu...)
- Poodi ei minda „ostma hinda“, vaid peamiselt ikka seda, mida vajatakse
- Turul/laatadel ostetakse ka seda, mida hetkel võib-olla ei vajata – seepärast väga tähtis otsene suhtlemine
- Vene vanasõna – igal turul on kaks lolli: üks küsib liiga vähe, teine liiga palju ☺
- Kuidas leida kuldne kesktee ehk siis „lambad terved ja hundid söönud“ ☺
- Hinna üle kauplemine ja hinna argumendid
- Hinnakujunduse tegurid: välised ja sisemised
- Ettevõtjal tuleb välja kujundada oma hinnastrateegia ehk strateegiline hinnakujundus: kulupõhine hinnakujundus ja väärtuspõhine hinnakujundus. Mitte unustada konkurentsipõhist hinnakujundust.
- Hinnakujunduse etapid:

- Väärtuse loomine
- Hinnastruktuur
- Hinna ja väärtuse selgitamine
- Hinnapoliitika
- Hinnatase

#### **IV Kulud-tulud ja võib-olla ka maksustamine**

Loengu käigus anti põgus ülevaade FIE-tegevusest ja kulude käitlemisest ning tulude deklareerimisest.

Käsitleti uut ettevõtluskontot, mida soovitatakse võtta kasutusele (lektor ei soovitanud ja tõi välja selle erisused).

Räägiti lahti FIE erikonto ja muud FIE maksustamise erisused (nt. põllumajanduslik tulu ja kulu) – lektori kogemus FIE-na aastast 2006.

Vaadata üle ja soovijatele jaotati lihtsad exceli tabelid, millede abil kergemini oma FIE tulusid-kulusid hallata ja deklareerida.

## **V Toetusvõimalused**

Lühiülevaade mesilaspere toetusest (lähtudest infost, mida jagati 19.01 mesinike teabepäeval Türil)

Väikeste põllumajandusettevõtete arendamise toetus

Põllumajandusliku tegevusega alustava noore ettevõtja toetus

Töötukassa toetus