

Toila Gümnaasium

õf **Amista**

Juhendaja: Kaire Jõe

2008 / 2009

Õpilasfirma Amista direktor Kaisa Karindi (kaisakarindi@hotmail.ee), turundusjuht Eva-Liisa Suurpuu (SimpleLiisa@gmail.com), finantsdirektor Ljubov Oja (ljubaoja@hotmail.ee).

Missioon:

Meie firma missiooniks oli luua ainulaadne ning keskkonnasõbralik toode.

Tootekirjeldus:

Juustest ehted

Finantskokkuvõte:

Meie firma ei saanud eriti kasumit, vaid langes kahjumisse, eeskätt seetõttu, et me käisime laatadel ning selleks kulus palju raha.

Üldhinnang:

Hinnang on positiivne. Saime uusi kogemusi, teadmisi.

Sisukord

Kuidas tekkis mõte teha õpilasfirma?	3
Kustkohast tuli idee?	3
Toote tutvustus	3
Tähtsad otsused	4
Esimene müük	5
Esimene laat	5
Ettevalmistused teiseks laadaks	7
Eesti õpilasfirmade laat	7

Kuidas tekkis mõte teha Õpilasfirma?

Mõte õpilasfirmat teha sai alguse juba eelmise aasta maikuus ning selle pakkus välja meie majandusõpetaja. Otsustasime, et teeme väikese firma meie- sõbrannade vahel. Selle seisuga pididki meie firma koosnema kolmest isikust: Kaisa, Ljuba ja Eva-Liisa. Siis oli meil alles majanduse teooria ning praktikast ei olnud meil õrna aimugi, seetõttu mõtlesimegi, et proovime ära!

Suvevaheajal oli meil aega mõelda, millega meie firma võiks tegeleda. pidime otsustama, kas meie firma pakuks toodet või teenust. Arutuse tulemusena otsustasime, et hakkame pakkuma toodet.

Kustkohast tuli idee?

Oli tavaline, mõneti isegi igav suvepäev, kui Kaisa istus kodus ja rääkis oma vanaemaga tema õest. Pilte vaadates tuli Kaisale meelde, kui ilusad ja pikad olid olnud tema vanatädi juuksed, samal hetkel oli ta puhastanud oma kammi juustest. Nagu alati enne seda, kui visata juuksed minema keris ta ka seekord nad väikesteks ühtlasteks pallikesteks. Järsku, vaadates pilti ja neid pallikesi juustest, tuli talle hiilgav mõte, et milleks ära visata juukseid, kui neid võib alles jätta ehete näol. Kaisa jagas oma ideed sõbrannadega.

Ljuba ning Eva-Liisa olid alguses üsna kohkunud ja kahevahel, kuid järele mõeldes otsustasid ka nemad, et sellest võib saada väga originaalne ja huvitav toode.

Selleks ajaks oli valminud ka esimene eksemplar, see oli kaelakee tumedatest juustest, mis koosnes suurematest juuksekeradest.

Toote tutvustus

Saabus sügis ning varsti koos sellega ka majandusõppe tunnid. Kui oma mõtte õpetajale ette kandsime ning paar valmistoodet ette näitasime, ta lausa sõna otsesemas mõttes “ hüppas ” sellest karbist, kus olid meie ehted sees, eemale. Pikema mõtte seletuse järel mõistis ta meie toote põhimõtet ning ütles, et kui me julgeme riskida nii unikaalse toote esitamisega, soovib ta meile õnne firma töös.

Tähtsad otsused

Firmatöö alustuseks läksime me abi küsima õpetajalt. Ta seletas meile toimingud, mis me pidime tegema kõige pealt.

Edasi läksime me internetti, et ära registreerida oma firma Junior Achievement' i kodulehel ja saada tegevusluba. Selleks, et registreerimistaotlus oleks korrektne pidime me otsustama, kes meie firmas võtab enda peale direktori, raamatupidaja ja turundusjuhi kohustused. Kuna see oli Kaisa, kes pakkus välja sellise toote, otsustasime me ühiselt, et tema saab ka direktoriks. Ljuba pakkus välja, et tema võib tegeleda raamatupidamisega ning Eva –Liisa oli nõus olema turundusjuht. Samal ajal valisime välja ka firma nime, milleks sai Amista, mis tähendab sõprust. Kui registreerimistaotlus oli täidetud, läksime me kooli direktori juurde, et saada tema loa ja allkirja. Veel pidime me otsustama aktsia väärtused ja hulga, mille iga firmaliige pidi saama

Paar järgmist nädalat möödusid suurema tegevuseta, kuna me ootasime tegevusluba. Sel ajal mõtlesime, kuidas saaksime oma toodet täiustada. Tooks välja ka paar mõtet, mis meie peadest läbi käisid: asendada tavaline niit parema mulineega, lisada pärleid, et ehted oleksid ilusamad.

Lõpuks, kui me olime saanud kätte tegevusloa ning aktsiad (igäüks sai kolm viiekümne kroonist aktsiat). Aktsiate täitmisel tuli sisse tulnud raha kanda ka kassaraamatusse ning ära märkida aktsiate omanikud. Peale neid ametlikke toiminguid hakkasime me mõtlema tootmisele ning leppisime kokku esimese kokkusaamise, kuid enne seda tuli meil lahendada veel üks probleem. Me pidime hankima juukseid, millest teha oma toodangut Leidsime abivalmi juuksuri Jõhvist, kes lubas meile paari nädalaga juukseid koguda.

Esimene müük

Lähenesid jõulud. Toila koolil on kujunenud traditsiooniks korraldada igal aastal jõulukontsert, nii ka sel aastal. Küsinud luba seda kontserdit korraldavalt õpetajalt, ei keelanud ta meil seal oma ehteid müüa. Sel nädalal saime me kokku selle jaoks, et teha juurde veel mõned käevõrud (nende tegemisega läheb ikka tükk aega, kuid õnneks oli Kaisa vahepeal neid ise juurde teinud).

17. detsembril läksid Voka rahvamajja müüma Kaisa ja Ljuba. Sel õhtul saime me ka müüdnud mõned ehted.

Esimene laot

Enne veerandi lõppu rääkis õpetaja meile laadast, mis pidi toimuma Raplas 20. detsembril. Kuna meie firmal ei olnud piisavalt raha, et minna kolmekesi pidime välja valima kaks, kes lähevad sinna. Kuna Kaisa ja Ljuba käisid jõulukontserdil müümas, siis nüüd läks Kaisa Eva- Liisaga.

Oli teada, et väljasõit toimub vara, pidime ka meie vara ärkama ning kõndima pika maa, et jõuda väljasõidu kohani. Sõit oli väsitav, käisime läbi ka Kohtla- Järvel, et peale võtta teise õpilasfirma. Kui kõik olid peal, algas sõit Rapla poole. Kuna me ei teadnud Rapla teed nii hästi, eksis autojuht teel ning jäime tund aega hiljaks.

Kohale jõudes läksime kiiruga oma müügiplatsi juurde ja alustasime tööga.

See päev oli eriti pikk, kuna me ei olnud korralikult välja puhanud ning sõit oli olnud samuti kurnav. Kui see päev lõpuks läbi sai, istusime autosse, sõitsime poodi, et osta midagi süüa ning tagasiteel Vokka vaatasime me läbi oma päevaaruande (olime müüdnud kahjuks vaid ühe ehte ning kassa seis oli üpris niru).



Kaisa ja Eva-Liisa toodet esitlemas Rapla laadal. 20.12.08

Ettevalmistused teiseks laadaks

Õpilasfirmaga alusatsime tööd uuesti jaanuaris, kui pidime valmistuma veebruaris toimuvale laadale Kristiine keskus. Me Leidsime veel ühe hea salongi, kust saime juukseid, et neist veel ehteid valmistada. Sel kuul mõtlesime välja ka plakati, lisatoote (et meie toode oleks atraktiivsem) ning püüdsime lahendada rahalised küsimused seoses Tallinnasse sõiduga. Kuna meie kassa ei võimaldanud ka seekord kõigi õf liikmete sõitu Tallinnasse, siis otsustati, et lähevad Kaisa ja Ljuba. Tallinnasse sõitsime juba neljapäeval, et järgmisel päeval juba varakult õiges kohas olla. Õnneks saime me pealinna õf Aktsioon liikmetega (nad läksid autoga) ja ööbida võisime Ljuba tädi juures, kes elab Tallinnas. Reede hommikul läksime me juba varakult hotelli, et ära viia oma reisikotid ning õf lisatoote.

Järgnesid loengud, mis kestsid peaaegu terve päeva. Mõni neist oli väga huvitav, teine aga üpris tüütu ja igavavõitu, kuid harivad olid nad siiski. Õhtul, kui me võisime lõpuks hotelli minna, muutus õhtu üpris huvitavaks, vaatamata sellele, et me juba rampväsinud olime. Me istusime koolikaaslaste toas ning rääkisime hilistundideni juttu, kui lõpuks otsustasime ühiselt, et aeg on magama minna, kuna järgmine päev (või sellel hetkel juba eesolev päev) lubas tulla pikk. Hommikul ei olnud eriti raske ärkata, sest ootasime eesolevat päeva põnevusega.

Eesti õpilasfirmade laad

Kohale jõudmine Kristiine keskusesse oli üpris seiklusterohke, me küll istusime õige trolli peale, kuid valelt poolt ja seetõttu tuli meil teha lisaring, mille tõttu me oleks peaaegu hiljaks jäänud. Jõudes kohale nägime, et meid ootas ees juba meie müügiboks. Kohe asusime seda ka kaunistama ning oma asju üles seadma. Vahepeal käisid meie juures noored, kes tutvustasid end, kui abilised- me võisime nende käest abi küsida, kui meil millegagi probleeme peaks tekkima...
...Müügipäev võis alata! Huvi meie toote vastu oli üpris suur, kuid müük vähene, siiski ei rikkunud see meie tuju. Võtsime vastu kõik huvilised ning seletasime neile miks meil selline toode on ja kuidas Kaisa selle peale tuli. Varsti toimusid ka intervjuud õhtujuhtidega ning žürii liikmetega. Alguses Kaisa pabistas ja ei tahtnud lavale minna, et meie firmat tutvustada, kuid järele mõeldes, oli ta siiski nõus seda tegema. Esitlus möödus hästi ning lavalt ära tulles oli ta heas tujus, kuna oli ületanud selle raskuse (tema jaoks oli see üpris närvesööv ülesanne).

Päeva lõpus, kui tehti kokkuvõtteid ning anti igale firmale žüriipoolne hinnang, saime ka meie selle- tsiteerides: “ Õõvastavalt leidlik”. Kojusõit oli küll pikk, kuid väga nauditav!



Kaisa ja Ljuba kristiine keskuses 14,02

Sellel päeval ei teeninud me küll palju, kuid arvestades tavapärast hinnangut oli see edukas päev.

KASUMIARUANNE

Majandusperiood: 07.10.2008- 13.04.2009

Majandusperioodi kestus 27 nädalat

Äritulud:

1. Realiseerimise netokäive	245.-
2. Muud tulud	0
Kokku:	245.-

Äriikulud:

3. Kaubad, materjal	76,90
4. Mitmesugused tegevuskulud	0
4.1. Ruumide üür	0
4.2. Abimaterjalid	0
5. Tööjõu kulud (palgad)	0
6. Muud äriikulud	615,60
Kokku:	692,50

Äärikasum (-kahjum)

7. Finantstulud	0
8. Finantskulud	0
Äriikasum (kahjum) enne ulu maksustamist	0
Aruandeperioodi puhaskasum (-kahjum)	- 447,50

tegevdirektor
Kaisa Karindi

finantsdirektor
Ljubov Oja

juhendaja
Kaire Jõe

BILANSS
Seisuga 13.04.2009

AKTIVA	PASSIVA
RAHA KASSAS _____ 2.50 ÕF VARA _____ 0_____	LAENUD, VÕLAD, OMAKAPITAL _____ 0 _____ AKTSIAKAPITAL ____ 450.00 ____ ARUANDEPERIOODI KASUM _____ - 447.50
KOKKU: _____ 2.50 _____	KOKKU: _____ 2.50 _____

tegevdirektor: Kaisa Karindi

finantsdirektor: Ljubov Oja

juhendaja: Kaire Jõe

Tänu:

Toila Gümnaasium
Junior Achievement Arengufond
Toila vald
Salon+