

Õpilafirma KEMIHAKA aruanne



Pärnu Ühisgümnaasium

Kelly-Ly Tomingas, Karoliina Malm, Mihkel Törnpu, Kendra Visnu, Hanna-Ly Aleksandrov

Juhendaja: Mari Suurväli, mentor: Eda Törnpu

2019-2020

Õpilasfirma KEMIHAKA

Missioon

ÕF KEMIHAKA missioon on anda inimeste kodus seisvatele vanadele materjalidele ja kottidele uus elu.

Eesmärgid

ÕF KEMIHAKA põhieesmärk on edastada taaskasutamise võimaluse sõnumit ning töötada keskkonnasõbralikult.

Loome unikaalseid selja-, õla- ja käekotte, mis on valmistatud taaskasutatud materjalidest ja käsitööna.

Oma tegevusega soovime tagada, et vanu materjale ja moest läinud nahast ja kunstnahast kotte ei visataks enam niisama ära ning ettevõtete materjali ülejääk leiaks kasutust.

Lühikokkuvõte

Õpilasfirma KEMIHAKA tegevus oli edukas tänu kokkuhoidvale tiimile ja pidevale tegevuse arendamisele. Inimeste tagasiside terve tegevusperioodi ajal oli üdini positiivne.

Näeme, et turul on selline toode ja teenus puudu ning soovime tegevust jätkata. Kahjuks katkestas eriolukorra kehtestamine riigis ka meie müügitöö laatal, kuid võtame endiselt tellimusi vastu ja laos ootavad müümist mitu toodet.

Toote ja teenuse kirjeldus

KEMIHAKA toodeteks on taaskasutatud materjalidest ning vanadest, kulunud ja kasutult seisnud kottidest valmistatud uue disainiga käe-, selja- ja õlakotid. Meie kottide eripära on puidust detailid, milleks enamasti on koti küljed, kuid tootearendusena valmistame nüüd ka puidust põhjaga kotte. Need aitavad koti kuju hoida ja teevad kotist pilkupüüdvaks aksessuaari. Teenusena teostame klientide kottidel ka parandusi. Kottide kinnitused on tihti uued, mitte taaskasutatud, et tagada toote kindel kvaliteet.

Finantstegevuse lühikokkuvõte

Käive kokku: 295€

Kulud kokku: 209,59€

Kasum: 3,93€

Sisukord

Õpilasfirma KEMIHAKA.....	2
Õpilasfirma süünd ja liikmed.....	3
Tootmine ja tehnoloogia.....	4
Tooted ja hinnakujundus.....	5
Finantsaruanne.....	6
Turundus, müük ja meediakajastused.....	7
Müük laatal.....	8
SWOT analüüs ja meie areng.....	9
KEMIHAKA tulevik ja tänusõnad.....	11

Õpilasfirma sünd ja liikmed

Idee

Meie õpilasfirma idee tekkis parketivahetust pealt nähes. Mõistsime, et palju korralikku materjali läheb niisama raisku, kuigi sellest saaks luua midagi uut. Suurte kotikandjatena tulime ideele katsetada, kuidas puit ehk parketiliistud koti külgedena sobiks. Esimese valmis prototüübiga nägime, et puidust küljed annavad kotile tugevuse, parema kuju ja unikaalse välimuse. Kuna hoolime kõik keskkonnast, tahtsime teha kotid taaskasutatud materjalidest ja materjalijääkidest. Varieeruvad materjalid, puidust küljed ja põhi muudavad koti nii omapäraseks, et eristavad nende kandjaid ja tõmbavad tähelepanu. Need erinevad masstoodangust ning tavapoest selliseid ei leia.

Millest firmale selline nimi?

Nimi “KEMIHAKA” koosneb õpilasfirmaliikmete nimede esitähtedest: **K**endra ja **K**elly-Ly, **M**ihkel, **H**anna-Ly ja **K**aroliina. Proovisime kombineerida esitähti nii, et tuleks välja kotibrändile sobilik ja hästi kõlav nimi.

Õpilasfirma liikmed

Tegevjuht Kelly-Ly Tomingas

Üli-entusiastlik ärihai, kelle ees ei jää majandamata ükski majandus ega suletuks ükski uks. Ideid tuleb pidevalt nagu Vändrast saelaudu ning oma jutuga suudab välja vangerdada ka kõige piinlikumast olukorrast. Ta on asjaajamise musternäide – kogu aeg on tal igale poole kiire, kuid õpilasfirma ei jää kunagi tahaplaanile. Tema ülesanne on hoida kõigel ja kõigil silm peal ning tiim ühtne. Juht jälgib ajaplaani, haldab dokumentatsiooni, toetab ja motiveerib teisi liikmeid, suhtleb meilitsi – tagab firma toimimise. Kõige suuremaid ringe tegev hammasratas meie firmas!

Finantsjuht Karoliina Malm

Teenitud rahatähtede kindlakäeline toimetaja ja rahaasjade spetsialist. Tema käsib, keelab ja lubab, kuhu raha poetada võib. Vähe sellest, et neiu on numbritega sina peal, tunneb ta ka reegleid nagu oma peopesa. Oma tööd võtab nii tõsiselt, et kulude ja tulude tabelit täidab alati juba ostu sooritades ning jagab nõuandeid efektiivsemaks rahakasutuseks. Rahalugemisest jääb aega nii palju üle, et olla meie toodete moetsenseerija ja stiilipolitsei.

Tootmisjuht Mihkel Türrpu

Meie firma ainus mehine liige ja noorim võitleja. Aktiivseim nobenäpp, kelle käed käivad sama kiiresti kui suu. Esinejatüüpi tegelane, kellele edevust antud rohkem kui vaja, kuid on muhe semu nii õnnes kui õnnetuses. Isemõtteleja või mittemõtteleja olenevalt hommikust, samuti kõige halvem nohik maailmas. Kuldsete kätega tootmisosakonna peremees, kelle ülesanne on

vastutada valmistoote ja materjalide eest. Meie seltskonna kõige humoorikam liige, kes muudab töötamise kordades lõbusamaks (ja raskemaks).

Ostu- ja müügijuht Kendra Visnu

Kendra on pisike, kuid iseloomult suur. Alati valmis hingega oma ideid kaitsma, seega ka parim meie tegemistest jutustaja. Proovib tegutseda nii palju kui võimalik, kuid enamjaolt lihtsalt unustab, mida tegema pidi. Võib öelda, et meie õpilasfirma kolmest blondist lööb tal juuksevärv kõige rohkem välja. Sellegipoolest on tegu asjaliku neiega, kes on tähtis lüli firma toimimises. Tema ülesanne on vastutada materjalide soetamise ja tellimuste hankimise eest.

Turundusjuht Hanna-Ly Aleksandrov

Laatadel asendamatu kaaslane, kes lisab pikkadesse tööpäevadesse oma huumoriga vürtsi. Veidi isepäine tütarlaps, kellele on oma arvamus kallim kui kuld. Täielik tehnikasajandi laps ja meie firma suurim nutitehnik. Kuna Hanna-Ly on meist internetiasjadega kõige rohkem kaasaskäiv, on just tema turundusjuht. Ta teab täpselt, mis kell on kõige targem postitusi teha, et “engagement” võimalikult suur oleks. Tema vastutab sotsiaalmeedia postituste eest ja vastab ka inimeste sõnumitele.

Oleme 100% rahul, et otsustasime õpilasfirmat teha just sellise koosseisuga. Kõik liikmed võtsid oma ülesandeid tõsiselt ning kuupäevadest peeti kinni. Meie omavaheline läbisaamine on väga hea ja tegevusperiood kulges ilma tülideta. Oleme kõik erineva elurütmiga ja arvestasime, kui kellelgi oli kiirem periood. Kui keegi mingit asja õigeaks ajaks valmis ei saanud, ei hakanud me süüdistama, vaid üritasime kohe lahenduse leida. Meil kõigil olid küll kindlad määratud ülesanded, kuid tegelesime kõik kõigelega, et koostöö sujuks ja üksteist aidata. Näiteks tegeles tegevjuht vahepeal materjalide hankimisega ja meie kõik müügiga.

Tootmine ja tehnoloogia

Ideed ellu viies mõistsime, et see ei olegi nii lihtne, kui meie peas näis. Esimest prototüüpi tegime 10 tundi, kuid valmis see ei saanudki. See ei püsinud kuidagi koos ja vajus kokku. Me ei arvestanud, et parketti auke puurides lööb see parketti praod. Tundsime end väga halvasti ja tahtsime juba idee maha kanda, kuid proovisime korra veel. Üritasime oma eelnevaid vigu mitte korrata ja kinnitasime parketile niiöelda paksendused, et puurimine õhukesest parketti katki ei teeks. Hetkel saame käia me vaid Läänemaal tootmisjuhi Mihkli vanemate juures tootmas, sest seal on vajalikud tarvikud, kuid kooli kõrvalt selleks aega napib.



Pilt 1. Esimene valmistoode (Foto: Rasmus Ilves)

Tootmine algab alati ideest. Kõigepealt tekib idee, siis vaatame nahad üle ja otsustame, kas ideed on võimalik realiseerida või mitte. Kavandi valmimise järel algab tootmine aiamaajas, kus

on kõik vajalikud tööriistad puidutöötlemiseks. Esmalt kanname puidule (šablooniga või ilma) vajalikud kujud/mõõdud koti külgede jaoks ja siis lõikame tikk-saega küljed välja. Detailid tuleb lihvida tsentrifugaal- või kolmnurklihvijaga. Seejärel seame naha kooskõlla puiduga (õmblemine, lõikamine, augustamine jne). Siis puurime akutrelliga puidust detailidele vajalikud augud kruvidele või niidile ja siis lõpuks viimistleme puidu värvi või lakiga. Kui nahk ja puidust detailid on valmis, paneme koti kokku ja lisame vanade riiete või kottide küljest saadud või ostetud pisidetailid (lukud, needid, karabiinid jne).



Pilt 2. KEMIHAKA esimene õlakott

Tooted ja hinnakujundus

Tootearendus

Alustasime oma kottide tootmist puidust külgedest. Tootearendusena tulime ideele katsetada ka puidust põhja. Samm edasi oli juba puidust küljed ja põhi korraga.

Finantsjuht Karoliina, kes on ka enamiku meie kottide kujundaja, tuli ideele luua kaks ühes kottid. See tähendab, et kotti saab kanda nii selja- kui ka käekotina. Tegemist on geniaalse lahendusega, sest kui seljakott saab liiga täis, on koti mahutavus käekotina palju suurem.

Tegevuse käigus saime inimestelt head tagasisidet ja lisamõtteid hakata lisaks toodetele ka teenust pakkuma. Paljud inimesed kurtsid muret, et nad tahaks lihtsalt mõne enda vana koti terveks lasta teha. Seega hakkasime pakkuma ka koti parandamis- ja ümbertegemisteenust. Edaspidi soovime ümberkujundatud kottidele panna ka oma õpilasfirma logo.



Pilt 3. Kaks ühes kott, mida saab kanda nii selja- kui ka õlakotina

Hinnakujundus

Pakume müügiks nii õla-, selja- kui ka käekotte. Kottide hinnad sõltuvad suurusest, materjalist, kinnitustest, kotiliigist. Seljakottide tegemine on kõige keerulisem ja ajamahukam, seega on need ka kallimad. Meie toodete hinna kujundabki hetkel kõige rohkem tootmisele kuluv aeg. Sõltuvalt suurusest maksavad seljakotid 50-75€, õla- ja käekotid 30-45€. Meie kottide hinnad on kõrgemad, kui osades poodides müüdavate kottide hinnad. Meie kliendid näevad ja tunnustavad meie pakutavat väärtust ning on nõus rohkem maksma. Kliendid hindavad, et kottide valmistamine on ajamahukas, kuna tegemist on käsitööga ja uudse disainiga, sellest on tingitud ka kõrgem hind.

Finantsaruanne

Stardikulude prognoos

Tegevust alustades arvestasime, et saame põhimaterjalid (nahk, kangas) tasuta ning raha kulub põhiliselt transpordile, reklaamile ja erinevatele detailidele, kinnitustele, neetidele. Otsustasime, et firma algkapitaliks on piisav 150eur, milleks firma iga aktsionärist liige panustab 30 eurot ja saab kolm 10-eurost aktsiat.

Kasumiaruanne

09.11.2019 - 04.04.2020

eurod

1. TULUD (veerg K)	
1.1. Müügitulu	145
1.2. Laovaru	68,52
TULUD KOKKU	213,52
2. KULUD	
2.1. Palk, töötasu, tasu müügist (veerg N)	0
2.2. Materjal, varustus jt tootmiskulud (veerg L)	125,59
2.3. Turundus (veerg P)	76,05
2.4 . Muud kulud (veerg R)	7,95
KULUD KOKKU	209,59
3. Aruandeperioodi kasum (-kahjum)	3,93

Bilanss

04.04.2020

AKTIVA		PASSIVA	
	euro		euro
1. Raha (Peraamatu kassasaldo)	85,41	1. Võlad	0
2. Materjal ja varud	68,52	2. Aktsiakapital	150
3. Põhivara	0	3. Kasum	3,93
KOKKU	153,93	KOKKU	153,93

Majandustegevuse analüüs

Hetkel on õpilasfirma KEMIHAKA jõudnud kasumisse ja bilanss on tasakaalus, kuid me ei lõpeta veel oma tegevust. Aruanne on tehtud seisuga 04.04.2020. Laost on vaja ära müüa kotid, võtame veel vastu uusi tellimusi ning jätkame tootmist.

Turundus, müük ja meediakajastused

Sihtrühm

Meie sihtrühm on eraisikud, peamiselt igas vanuses naised, kes on keskkonnasäästliku hoiakuga, hindavad käsitööd ja kodumaist toodangut. Lisaks naised, kes soovivad aksessuaaridega massist eristuda, kuid me ei välista klientidena ka mehi kui hakkame valmistama kotte meestele. Kotte kannab igaüks ja see annab meile võimaluse müüa tooteid paljudele ning propageerida keskkonnateadlikkust ka inimestele, kes sellele muidu ei mõtle. Kavatseme lisaks tellimustöödele ja otsemüügile enda sihtgrupini jõuda koostöös käsitööpoodidega, läbi Facebooki ja Instagrami turundus, läbi keskkonnateemaliste väljaannete. Meiega teeb koostööd ka vabatahtlik fotograaf, et jõuda professionaalsete ja kvaliteetsete piltidega ka meediasse, moeajakirjadesse.

Tootearendus on aidanud eraklientide ringi laiendada ja tellimustöid täita. Meie materjalide hanke sihtgrupp on ettevõtted, kellel jääb materjale üle ja soovivad oma materjalikadu vähendada. Nendeni jõuame läbi otsese suhtlemise: telefonikõned, meilid, kuid samas näevad ettevõtted ka meie tegevust meedias ja mujal ning saavad meiega ise ühendus võtta.

Turundusmeetmed

Õpilasfirma tegevust alustades tegi turundusjuht Hanna-Ly meile kohe Facebooki ja Instagrami kontod, kus KEMIHAKAt turundada. Nendes kanalites kajastasime oma tegemisi, müüsimise tooteid ja suhtlesime klientidega. Käisime ka kolmel laadal: “Pärnumaa Jõulud 2019”, “Rapla Jõululaat” ja “Eesti õpilasfirmade laat 2020”. Laadadel jagamiseks disainisime omale ka visiitkaardid ja bukletid.

Meediakajastused

Kellele anda oma jäägid, et neist saaks midagi väärtuslikku? Rohegeenius

<https://rohe.geenius.ee/rubriik/nipp/kellele-anda-oma-jaagid-et-neist-saaks-midagi-vaartuslikku/>

Negavatt 2020 konkurss <https://www.negavatt.ee/osalejad2020>

Negavati konkursile laekus 61 roheideed. Bioneer

<https://bioneer.ee/negavati-konkursile-laekus-61-roheideed>

Pärnumaa koolid olid Eesti õpilasfirmade laadal edukad <https://parnumaa.ee/uudis/parnumaa-koolid-olid-eesti-opilasfirmade-laadal-edukad/>

Pärnumaa Arenduskeskuse uudis Eesti õpilasfirmade laadast

<https://www.facebook.com/197473906985370/posts/2940636186002448/?d=n>

Rita Grigor kliendireklaam

<https://www.facebook.com/100001246164994/posts/2849114658473378/?d=n>

Pärnumaa Arenduskeskuse uudis Pärnu õpilasfirmade laadast

<https://www.facebook.com/197473906985370/posts/2800877689978299/?d=n>

Kemihaka reklaampostitus

<https://www.facebook.com/100001575646418/posts/2881349965260830/?d=n>

Suunamudija Malluka postitus

<https://www.facebook.com/364778193637646/posts/2642616149187161/?d=n>

Müük laatadel

Pärnumaa Jõulud 2019

Õpilasfirmade laat “Pärnumaa jõulud 2019” 7. detsembril Pärnu Keskuses oli meie jaoks kõige edukam. Müüsimise laadal ühe koti, kuid neli kotti broneeriti laadal ja tasuti hiljem. Alguses kartsimise, et hinnad on liiga kõrged ja peame hinda alandama. Meie kartus osutus asjatuks, saime laadarahvalt vaid kiidusõnu ja positiivset tagasisidet. Saime 3 auhinda: uudseima toote, Pärnu Keskuse eripremia ja parima toote auhinna.

Rapla Jõululaat

Laat, kuhu mineku tahtsime ära jätta, kuna meil ei olnud mitte ühtegi valmistoodet müügiks. Viimasel hetkel mõtlesime, et lähme ikkagi kohale tellimusi võtma ja reklaami tegema. Läksime kolmekesi, meist kaks jäid tootma. Võtsime kaasa broneeritud tooted, mida küll müüa ei saanud, kuid saime inimestele näidata. Selleks laadaks tegime ka tellimislehed, et inimesed saaksid juba kohapeal tellimuse esitada.

Rapla laadalt jäi meile kõige positiivsem kogemus. Saime palju kontakte ja tellijaid, kellelt saime edaspidi häid nõuandeid ja materjale. Laadalt lahkudes olime nii motiveeritud, et Pärnusse tagasi sõites hakkasime bussis kohe kõik oma ülesandeid täitma ja edasisi tegevusi planeerima.

Eesti õpilasfirmade laat 2020

Osalesime 8. veebruaril Tallinnas Kristiine Keskuses toimival laadal. Sellel laadal ei müünud me ühtegi toodet. Tegemist oli Eesti suurima õpilasfirmade laadaga, kus osales üle 100 õpilasfirma Eestist ja välismaalt. Seal nägime, et ei piisa ainult heast tootest, vaid peame palju vaeva nägema, et pilke püüda. Tajusime suurt konkurentsi ja tundsim end “halva” koha pärast veidi kehvasti. Nimelt olime teisel korrusel, koridori lõpus, kust ei käinud just eriti palju inimesi mööda. Pidime loovalt mõtlema ja rohkem ringi liikuma, et inimestega rääkida. Laat lõppes siiski väga hästi, kuna saime rahva lemmiku auhinna ja Negavati eriauhinna, millega pääsesime nende roheideede võistluse top16-sse.

Eesti õpilasfirmade laadal osalesime ka innovatsioonivõistlusel. Meie innovaatus seisneb puidu ja kanga taaskasutuse kombineerimises. Sarnase lahendusega toodet Eesti turul pole. Tagasiside oli positiivne ning peale innovatsioonivõistlust andsime Õpetajate Lehele intervjuu, kus rääkisime oma tegemistest lähemalt.



Pilt 4. Õpilasfirma KEMIHAKA Eesti õpilasfirmade laadal

SWOT analüüs ja meie areng

<p><i>S- tugevused:</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Innovaatiline omanäolise disainiga toode• Materjali taaskasutus ja soodne omahind• Kvaliteetne käsitöö• Selge missioon• Hea tööjaotus ja koostöö• Klientidega internetis suhtlemine	<p><i>W- nõrkused:</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Puudub piisav kogemus päris ettevõtteks üleminekuks• Tootmisvõimalused piiratud• Puuduvad vajalikud seadmed, vahendid tootmiseks• Turul tuntus väike• Õppetöö kõrvalt ajanappus tootmiseks ja müügiks• Tootmine ajakulukas, lõpuni väljatöötamata protsess• Klientidega laatadel suhtlemine
<p><i>O-Võimalused tulevikus:</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Taaskasutus ja keskkonnahoid muutuvad järjest tähtsamaks inimeste mõttelaadis• Piiriülene turg on avatud kõigile tänu sotsiaalmeediale ja e-kaubandusele	<p><i>T- Ohud tulevikus:</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Majanduskriis vähendab inimeste ostujõudu• Klientuuri skeptilisus taaskasutuse suhtes• Sarnased tootjaid palju, konkurentsi kasv kottide turul

Tegevjuht Kelly-Ly

Kui asutamiskoosolekul valiti mind tegevjuhiks, olin veidi ebakindel. Protsessi käigus sain arendada juhi omadusi. Olen inimene, kes armastab üksi töötamist ja võtan tihti endale liiga palju ülesandeid ette. Õpilasfirma juhtimine tegi mulle aga selgeks, et kõike ei saa üksi teha ja oma kaaslasti peab usaldama, sest üksi rapsimine ei ole jätkusuutlik. Olen õnnelik, et meie tegemised kulgesid ilma tülideta ja meie omavaheline läbisaamine oli väga hea. Õpilasfirma kallal töötamine andis mulle kui inimesele tohutult juurde. Avastasin enda juures palju uusi külgi ja olen nüüd tuleviku suhtes palju kindlam.

Finantsjuht Karoliina

Õpilasfirma tegevuse käigus olen aru saanud, kui palju tööd ja aega nõuab ühe firma käivitamine. Oodatust keerulisem oli tiimitöö ja ülesannete jaotamine. Olles ise väga halb delegeerija, sain aru, et firma toimimiseks peavad olema su ümber inimesed, keda usaldad, et ei tekiks tahtmist kogu tööd ise ära teha ja pidevalt kõige kallal nökkida. Ma tahan arvata, et

olen kogu protsessi käigus muutunud veidi leplikumaks ja teiste ideedele avatumaks. Jäärapäisus ei aita kindlasti tiimitööle kaasa!

Tootmisjuht Mihkel

Õpilasfirma tegevustega olen suuresti kasvatanud enda kannatlikkust ja püsivust. Reaalse toote valmistamine ja müümine ei käi sõrmenipsust, vaid nõuab palju pühendumist. Suhtlemine mentorite ja klientidega on andnud palju uusi teadmisi turundusvaldkonnas. Kokkuvõttes meeldiv kogemus.

Tootmis- ja müügi juht Kendra

Õpilasfirmas tegutsemise ajaga olen ma palju arenenud just arvutiga tegelemises. Varem ei olnud mul õrna aimugi, kuidas näiteks postreid ja visiitkaarte tehakse ja kui keeruline on neid kujundada. Samuti oli vaja ennast tutvustav tekst kirjutada, mis arendas mu analüüsimisvõimet. Meeskonnatöö suhtes olen kindlasti harjunud rohkem teistelt nõu kuulama ja mitte olema nii enesekeskne.

Turundusjuht Hanna-Ly

Mina õppisin õpilasfirmaga tegutsedes juurde müügi oskust, raamatupidamist, reklaamindust ning julgust, et inimeste poole pöörduda kui olen hädas. Arenesin ka teistega koostööd tehes ning koosolekutel osaledes.

Meeskonna areng

Oleme viiekesi kõik klassikaaslased, tänu sellele oli meil suhteliselt kerge leida ühist aega. Siiski on meil kõigil oma hovid, huvid, reisid ja eraelu, millega alati arvestama pidime. Mida aeg edasi, seda paremini meie koostöö sujus. Õppisime üksteist paremini tundma ja arvestama üksteise iseloomudega ning seeläbi arenes meie kõigi koostööoskus.

Õpilasfirma tegevuse käigus on meil olnud komistuskive, millest oleme teinud oma järeldused. Näiteks pole tootmine õnnestunud alati nii nagu me soovinud oleme, kuid mitmete katsetuste järel oleme alati lahendusele jõudnud. Sammume tuleviku poole parema ajaplaneerimisoskusega, seehulgas oleme muutunud empaatiavõimelisemaks ja avatumaks. Kui esimesel laadal tundus meile imelik inimeste poole pöördumine ja oma ideest rääkimine, siis juba järgmiseks laadaks olime nii julged, et see oli meie jaoks normaalne. Õpilasfirmal on oluline roll meie kriitilise mõtlemise kujunemises ja iseloomu arenemises.

KEMIHAKA tulevik ja tänusõnad

Pärast õpilasfirma tegevuse lõpetamist plaanime tegevust jätkata ja luua päris firma osaühinguna. Eesti õpilasfirmade laadal saadud keskkonnateadlikkuse auhind andis meile võimaluse osaleda Negavati roheideede konkursil. Nüüd oleme pääsenud top 16-st juba top 10-sse. See tähendab, et saame testperioodiks ja firma arenduseks 1000€. Oleme sellel konkursil saanud hindamatuid kogemusi ja pürgime parimate sekka. Esikolmik saab vastavalt 3000, 5000 ja 10000€. Kuna pääsesime kümne parima hulka, saame osta vajalikke masinaid, tarvikuid ja abivahendeid, et kõik õpilasfirma liikmed saaksid tootmises osaleda ehk saame suurendada oma tootmist ja laiendada tegevust.

Usume, et meil on kõik eeldused saada ettevõtteks ja püsida turul, õpilasfirmat tehes saime suhteliselt riskivaba kogemuse ettevõtlusest, teame, kuidas asutada firmat, kuidas korraldada tööd ja koostöös ületada takistusi. Koolis läbitud majanduskursus andis arusaamise ja teadmised majanduse toimimisest, praktiline õpilasfirmas tegutsemine arendas meid igal võimalikul viisil ning sellel on suur roll meie tuleviku kujunemises.

Oleme tänulikud kõigile, kes õpilasfirmat KEMIHAKA toetasid. Eriline tänu Mihkli emale, **Eda Tüرنpule**, kes aitas meil ideed teostada ning andis suure panuse tootmisprotsessi väljatöötamiseks. Meie kõigi vanematel on firma toimimises suur osa: nimelt olid meie vanemad tihti need, kes lahkete inimeste kodust meile materjalid ära tõid.

Täname **Pärnumaa Arenduskeskust SAPA**, kes tasus Eesti õpilasfirmade laadale sõidu transpordikulud ning oma kooli, **Pärnu Ühisgümnaasiumi**, kes tasus laada osalustasu. Muidugi ei saa manimata jätta meie kooli majandusõpetajaid **Mari Suurvälja** ja **Elbe Metsatalu**, kes olid ja on valmis meid alati aitama ja juhendama. Kuid kõige suurem tänu **Junior Achievementile**, kes meile ja paljudele teistele noortele sellise kogemuse võimalikuks teeb. Aitäh!

