



Funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

KA2 STRATEGIC PARTNERSHIP PROJECT Nr 2020-1-LT01- KA201-078065

*I, Citizen to Be*

# Es, topošais pilsonis

## UZŅĒMĒJDABĪBA

*Mācību resursi*

Izdevums *Es, topošais pilsonis* ir metodisks līdzeklis ekonomikas, pilsoniskās izglītības un ētikas mācību satura apguvei starpdisciplinārā pieejā, kas izstrādāti Erasmus+ KA2 projekta *I, Citizen to Be* ietvaros. Projekta materiāli sastāv no 12 nodarbībām: personība, nabadzība, roboti, ekoloģija, patērētājs, brīvprātīgais darbs, sociālie tīkli, viltus ziņas, darbs, veselība, maiņa, uzņēmējdarbība. Katra nodarbība ir sagatavota tā, lai tā atbilstu skolēnu vecuma grupai, kā arī sociālajai un kognitīvajai attīstībai. Katrai nodarbībai tiek piedāvāts ieteicamais mācību procesa apraksts, kas ietver 3 vai vairāk fragmentus. Katrā nodarbībā tiek aktualizēta konkrēta tēma, kas atspoguļo personīgo vai sociālo, vai globālo perspektīvu, ietverot ekonomiskos, pilsoniskos un ētiskos aspektus.

**Redaktors:** Ineta Helmane, Inguna Lāce, Staņislava Marsone

© Latvijas Universitātes Pedagoģijas, psiholoģijas, mākslas fakultāte, 2023

# UZŅĒMĒJDABĪBA

## MAMMA, ES ESMU UZŅĒMĒJS!

### JĒDZIENI

**Uzņēmējs** - persona, kas realizē savas spējas un uzņemas risku uz sava rēķina, lai apmierinātu sabiedrības vajadzības

**Risks** - situācija, kuras iznākums var atšķirties no gaidītā un kuras rezultātā var rasties zaudējumi

**Zaudējumi** - kad izmaksas pārsniedz ieņēmumus

**Peļņa** - ieņēmumi pārsniedz izmaksas

## VAI UZŅĒMĒJAM IR SVARĪGI SAŅEMT ATBALSTU?

ILGUMS - 5 minūtes

### FRAGMENTS I

#### IEVADS

- Sveiki, draugi. Man ir biznesa ideja, un es vēlos ar jums konsultēties.

- O, jā! Es ļoti vēlos dzirdēt.

- Ak atkal? Ieva, tu pagājušajos Ziemassvētkos neesi pārdevusi visus suņu džemperus.

-Tiešām nepārdevu. Bet es tos esmu izārdījusi, un dziju izmantošu, lai adītu mugursomas. Bet tagad man ir jauna ideja - interaktīvas ekskursijas pa Vyšniasody. Izveidošu aplikāciju ar audio gidu, iedzīvotāju stāstiem un noslēgumā - pankūku degustāciju kopā ar kaimiņieni Emmu. Ko tu domā, Džon?

-Tiešām. Noteikti iekļauj pamesto aptieku. Un es būšu pirmais, kas izmēģinās maršrutu.

- Paldies. Jūsu atbalsts man ir ļoti svarīgs. Laura, ko tu domā?

- Godīgi sakot, es šaubos. Vai esi aprēķinājusi, cik izmaksās lietotnes izveidošana? Cik maksā pankūku gatavošana? Un

#### SKOLOTĀJA GRĀMATA

##### Vissvarīgākais ir tas, ka skolēns:

- *Atpazīt uzņēmējdarbības piemērus ikdienas dzīvē.*
- *Saprast, ka kritikai jābūt konstruktīvai, tā nedrīkst pazemot idejas autoru un sagraut plānus.*

##### Norise:

- *Skolēni izlasa dialogu*
- *Skolotājs izvēlas, uz kuru no jautājumiem skolēniem jāatbild.*
- *Apspriež ar visu klasi*

tas ir tieši blakus centram ar interesantākajām ekskursijām.  
Kur jūs grasāties ņemt naudu, lai sāktu?

- Man sāk būt žēl, ka es tev to jautāju. Es plānoju piesaistīt naudu no investoriem, t. i., no jums! Iesākumam pietiks ar dažiem simtiem. Jūs kļūtu par akcionāriem. Un kā?

- Jūs piedalāties! Man ir 65 eiro. Vai es jau varu pasūtīt karti, akcionārs Džons?

- Nekautrējies, Ieva, bet tava ideja nav oriģināla, tā ir pārgalvīga, tai nav finansiāla pamatojuma. Es neiesaistīšos.

- Tāpat teica mani draugi Billam Geitsu. Bet šoreiz es neapstāšos. Tu būsi mans padomdevējs. Tikai mēģiniet būt argumentētāki savā kritikā.

## JAUTĀJUMI

1. Kurš ir labāks biznesa partneris - Džons, kurš visam piekrīt, vai Laura, kura par visu šaubās? Kuru no viņiem jūs pieņemt darbā? Kāpēc?
2. Kas jūs esat - atbalstītājs vai kritiķis?
3. Vai esat kādreiz domājis par uzņēmējdarbības uzsākšanu? Kas jūs apturēja?
4. Ja vēlaties kļūt par uzņēmēju, vai jums būtu jādomā "ko teiks citi?", kāpēc?
5. Palīdziet saviem draugiem izstrādāt biznesa plānu, kādiem vajadzētu būt pirmajiem soļiem?

## ATBILDES

1. Kurš ir labāks biznesa partneris - Džons, kurš visam piekrīt, vai Laura, kura par visu šaubās? Kuru no viņiem jūs pieņemt darbā? Kāpēc?

*Galvenais ir līdzsvars. Jaunām idejām ir svarīgs atbalsts, iedrošinājums un pamudinājums, taču ir arī svarīgi, lai tas būtu patiess un pamatots. Un kritika - ir svarīgi to uzklaut, ņemt vērā un pieņemt argumentus, kas ir pamatoti un kas jums šķiet svarīgi. Svarīgi, lai kritika būtu konstruktīva un nedemotivētu idejas autoru.*

2. Kas jūs esat - atbalstītājs vai kritiķis?  
*Pajautājiet skolēniem, kā viņi reaģē uz draugu jaunajām idejām. Tam nav jābūt saistītam ar uzņēmējdarbību.*

3. Vai esat kādreiz domājis par uzņēmējdarbības uzsākšanu? Kas jūs apturēja?

*Daudzi ir domājuši, ka būtu interesanti sākt nelielu uzņēmumu. Piemēram, vasarā tirgot ogas vai pārdot lēti iegādātas preces par augstāku cenu. Lielākoties tieši sākuma finansējuma trūkums ir tas, kas attur cilvēkus no uzņēmējdarbības uzsākšanas. Taču, ja ideja ir laba, noteikti atradīsies cilvēki, kas būs gatavi tajā ieguldīt. Spēja pārliecināt ir ļoti svarīga uzņēmēja īpašība.*

4. Ja vēlaties kļūt par uzņēmēju, vai jums būtu jādomā "ko teiks citi?", kāpēc?

<p>6. Vai ir iespējams uzsākt uzņēmējdarbību, ja nav naudas? Kāpēc?</p>	<p><i>Daži saka, ka veiksmīgiem cilvēkiem ir vienalga, ko par viņiem domā citi. Taču tā nav pilnīga taisnība. Veiksmīgiem uzņēmējiem ir jādomā par to, ko par viņiem domā citi. Jo īpaši par klientiem. Saprātīga kritika ir arī iespēja uzlabot biznesa ideju vai pašu produktu..</i></p> <p>5. Palīdziet saviem draugiem izstrādāt biznesa plānu, kādiem vajadzētu būt pirmajiem soļiem?  <i>Visiem uzņēmumiem ir svarīgi apzināt vajadzību - ko cilvēkiem vajag. Šajā gadījumā - interesanta izklaide konkrētā jomā.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Izveidojiet komandu.</li> <li>- Pēc tam ir svarīgi analizēt tirgu, noskaidrot, kas šajā segmentā jau tiek piedāvāts, ko konkurenti dara slikti un kas ir labi. Pārliedzinieties, ka esat precīzi apzinājis vajadzību, pajautājiet cilvēkiem, vai viņiem patiešām ir vajadzīga izklaide utt.</li> <li>- Novērtējiet mērķauditoriju.</li> <li>- Izveidojiet konkrētu rīcības plānu, sadaliet pienākumus. Piemēram, Laura līdz pirmdienai izveido aptaujas jautājumus.</li> <li>- Novērtējiet ienākumus un izmaksas.</li> <li>- Izstrādājiet reklāmas stratēģiju.</li> <li>- Atrodi partnerus.</li> <li>- Un tā tālāk.</li> </ul> <p>6. Vai ir iespējams uzsākt uzņēmējdarbību, ja nav naudas? Kāpēc?  <i>Pieejams. Galvenais, lai jums būtu laba ideja un lai atrisinātu problēmu, lai nosūtītu kaut ko, kas cilvēkiem ir vajadzīgs.</i></p>
---	---

*Ja ideja ir patiešām laba, vienmēr atradīsies investori, kas būs gatavi aizdot naudu apmaiņā pret peļņu nākotnē. Pat ja tie ir jūsu vecāki vai brālēni un māsīcas.*

## KĀ E.MASKS LĪDZINĀS LEOPARDAM?

ILGUMS - 5 minūtes

### FRAGMENTS II

#### JAUNA MATERIĀLA SKAIDROJUMS

#### SKOLOTĀJA GRĀMATA

Vizuāli - pievienojiet jautru Elona Maska un leoparda attēlu/kolāžu. Piemēram, leopardu ar Maska galvu, kas dzenas pakal kosmosa kuģim. Jautājums - kā izskatās Maska kā leopardus?

Āfrikas cilšu sakāmvārds saka: "Ne katrs, kas dzenās pakal zebrai, to noķer, bet tas, kas noķer zebrai, to noķer".

Leopards ir lielisks mednieks. Taču tikai retais zina, ka no 100 viņa medībām tikai aptuveni četrpadsmit ir veiksmīgas. Leopards neapstājas, līdz sasnieg savu mērķi.

Elons Mask, pasaules bagātākais cilvēks, {uzņēmējs}, SpaceX un Tesla dibinātājs, ne reizi vien ir nonācis grūtā situācijā. Viņš nav ticis pieņemts darbā daudzās darbavietās informācijas tehnoloģiju jomā. Grūti noticēt,

#### Vissvarīgākais ir tas, ka skolēns:

- Aprakstiet saviem vārdiem uzņēmēja ceļu
- Paskaidrojiet, kāpēc uzņēmējdarbībā ir svarīga neatlaidība un sekošana mērķim
- Definēt peļņas lomu sabiedrībā un tās pozitīvos aspektus

#### Norise:

- Skolēni izlasa tekstu, atzīmējot jēdzienus
- Patstāvīgi atbild uz jautājumu
- Apspriež visas radušās neskaidrības

bet viņa izveidotais PayPal 1999. gadā tika atzīts par gada sliktāko biznesa ideju, Tesla elektromobiļi tika plaši kritizēti, bet SpaceX, privātais astronautikas uzņēmums, šķita kā neiespējama ideja.

Taču visas šīs neveiksmes uzņēmēju neapturēja. Viņš turpināja strādāt, līdz sasniedza savus mērķus. Apkārtējo kritika un neuzticība tikai iedrošināja Masku turpināt iesākto. "SpaceX" bija pirmais privātais uzņēmums, kas veiksmīgi palaida raķeti orbītā un atgriezās uz Zemes. Tesla automobilis ir daudzu sapnis. Un "PayPal" tiek izmantots visā pasaulē drošiem tiešsaistes maksājumiem. Tieši Maska nerimstošā attieksme padarīja viņu ne tikai bagātu, bet arī pasauleslaveni cilvēku.

Uzņēmēji saskata iespējas tur, kur citi to nesaskata, un uzņemas risku, lai tās īstenotu. Ja tās neizdodas, uzņēmējs uzņemas visus {zaudējumus}. Panākumu gadījumā viņš var baudīt {peļņu}.

Uzņēmējus virza tiekšanās pēc peļņas. Ja uzņēmējs gūst peļņu, tad viņa darbība ir vajadzīga cilvēkiem. Ja cilvēki nepērk produktus vai pakalpojumus, uzņēmējs gūst zaudējumus, un tas nozīmē, ka uzņēmējdarbība ir jāmaina, lai apmierinātu cilvēku vajadzības. Piemēram, zemākas cenas, labāka kvalitāte, vairāk reklāmas.

Mēs varam būt pateicīgi uzņēmējiem par datoriem, automašīnām un zemenēm ziemas vidū. Viņi ir padarījuši šīs lietas pieejamas daudziem, tāpēc preces no citām pasaules malām mūs sasniedz ļoti ātri. Šādā situācijā



<p>ieguvēji ir visi. Uzņēmumi pelna naudu, un pircēji bauda viņiem vajadzīgās preces un pakalpojumus.</p> <p><b>JAUTĀJUMS</b></p> <p>Ko nozīmē, ja uzņēmējs cieš zaudējumus?</p> <p>A. Viņš ir zaudētājs  B. Konkurenti ir spēcīgāki  C. Biznesa ideja ir lemta neveiksmei  D. Piemērotas visas atbildes</p>	<p>Ko nozīmē, ja uzņēmējs cieš zaudējumus?</p> <p><i>A. Viņš ir zaudētājs  B. Konkurenti ir spēcīgāki  C. Biznesa ideja ir lemta neveiksmei  D. Piemērotas visas atbildes</i></p>
<p><b>KĀDAS ĪPAŠĪBAS NEPIECIEŠAMAS UZŅĒMĒJAM?</b></p> <p>ILGUMS - 8 minūtes</p>	
<p><b>FRAGMENTS III</b></p>	
<p><b>JAUNA MATERIĀLA SKAIDROJUMS</b></p>	<p><b>SKOLOTĀJA GRĀMATA</b></p>
<p>Spītība ļauj uzņēmējam sasniegt savu mērķi, taču pārāk liela spītība var kaitēt. Cilvēks neredzēs idejas trūkumus, nemācīsies no kļūdām, necentīsies īstenot daudzsološākas idejas, bet tikai akli sekos vienīgajai.</p>	<p><b>Vissvarīgākais ir tas, ka skolēns:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Kritiski izvērtēt uzņēmējam nepieciešamās īpašības</i></li> <li>• <i>Pamatota argumentācija un debates</i></li> </ul>

Nosauciet trīs uzņēmējam noderīgākās īpašības. Vai tās var būt arī viskaitīgākās? Kad un kāpēc?

UZŅĒMĒJA VISNODERĪGĀKĀS ĪPAŠĪBAS	KĀPĒC?

UZŅĒMĒJA VISSLIKTĀKĀS ĪPAŠĪBAS	KĀPĒC?

#### Norise:

- *Skolēni strādā pie vārda zvaigznes ar uzņēmēja īpašībām, jūs varat parādīt to uz ekrāna visiem.*
- *Katra persona patstāvīgi pieraksta uzņēmēja labvēlīgās un nelabvēlīgās īpašības un argumentē tās.*
- *Sniedziet skolēniem atbildēm no atbilžu lapas, vai viņi tam piekrīt? Kāpēc? Apspriediet*
- *Kopā ar skolēniem izveidojiet vārdu mākonī, kurā attēlotas uzņēmēja svarīgākās īpašības. Izmantojiet kādu lietotni, piemēram: <https://www.wordclouds.com/>*

#### ATBILDES

Nosauciet trīs uzņēmējam noderīgākās īpašības. Vai tās var būt arī viskaitīgākās? Kad un kāpēc?

UZŅĒMĒJA VISNODERĪGĀKĀS ĪPAŠĪBAS	KĀPĒC?
Peļņas gūšana	<i>Jo tā ir vērsta uz to, lai pēc iespējas labāk apmierinātu sabiedrības vajadzības. Lai gūtu peļņu, jums ir jāpārspēj konkurenti, jānodrošina vislabākās preces par atbilstošu cenu.</i>
Radošums	<i>Tikai radošs cilvēks var radīt oriģinālas idejas</i>
Atvērtība	<i>Atklāta saruna par jaunu ideju var palīdzēt to pārbaudīt un saņemt noderīgu padomu.</i>



### UZŅĒMĒJA VISSLIKTĀKĀS ĪPAŠĪBAS

### KĀPĒC?

Peļņas gūšana

*Jo peļņu var gūt "akli", neskatoties ne uz ko. Piemēram, nomelnojot konkurentus, ekspluatējot darbiniekus, ignorējot vidi.*

Radošums

*Pārāk liels radošums var kavēt idejas praktisku īstenošanu, neļaujot koncentrēties, noteikt cenas, aprēķināt izmaksas utt.*

Atvērtība

*Jūsu jauno ideju var nozagt un īstenot ātrāk un labāk nekā jūs.*

## IZSKATS NAV GALVENAIS?

ILGUMS - 10 minūtes

## FRAGMENTS IV

### JAUNA MATERIĀLA SKAIDROJUMS

### SKOLOTĀJA GRĀMATA

*Vizuāli. Trīs portreti, kas veidoti kā kolāžas no salīmētiem žurnālu izgriezumiem. Vīrietis uzvalkā, pulkstenis un*

**Vissvarīgākais ir tas, ka skolēns:**

- *Noraidīt stereotipus, kas saistīti ar uzņēmēju tēlu*
- *Radoši domāt par biznesa idejām un ģenerēt tās*

*dators. Meitene ar rozā šalli, tetovējumiem un mazu sunīti. Vecs vīrs ar salmu cepuri un koka karotēm.*

Jautājums ir, kurš no tiem ir uzņēmējs?

Ja es jums ātri lūgtu raksturot, kā izskatās uzņēmējs. Ko jūs teiktu? Ir viegli uzminēt. Vīrietis, apmēram 40 gadus vecs, tērpi uzvalkā, ar dārgu pulksteni, dzer kafiju pie datora. Tas ir stereotips. Patiešām, uzņēmējs ir gan vectēvs, kas Kaziukas gadatirgū pārdod savas karotes, gan panks ar rozā šalli, kas vada tetovēšanas salonu.

## **UZDEVUMS**

Kopā ar līdzgaitnieku izveidojiet interesantākā uzņēmēja portretu un aprakstiet viņa uzņēmējdarbību.

Kādas ir šī uzņēmēja vērtības? Vai vērtībām vispār ir nozīme uzņēmējdarbībā?

- *Efektīvi un saskaņoti strādāt pāros*
- *Gatavot raitas prezentācijas klases priekšā*

### **Norise:**

- *Izdaliet skolēniem vecus žurnālus, plakātus, pastkartes utt.*
  - *Palūdziet skolēniem pāros izveidot interesantākā uzņēmēja portretu un izstrādāt viņa biznesa aprakstu*
  - *Palūdziet skolēniem izmantot izgriezumus no žurnāliem*
  - *Palūdziet dažiem pāriem prezentēt savu darbu visai klasei*
- Apspriediet stereotipus, kas saistīti ar uzņēmēja tēlu un darbību, kādi ir citi stereotipi un vai tie atbilst realitātei*

### **ATBILDES**

Kādas ir šī uzņēmēja vērtības? Vai vērtībām vispār ir nozīme uzņēmējdarbībā?

*Vērtībām uzņēmējdarbībā ir ļoti liela nozīme. Pirmkārt, klientiem. Ja viņiem rūp ekoloģija, viņi pirks no uzņēmuma, kas ir videi draudzīgs. Ja viņiem rūp palīdzība nabadzīgajiem, viņi dosies uz veikalu, kas daļu peļņas novirza labdarībai vai citādi veicina kādu mērķi.*

*Uzņēmējiem arī ir jābūt godīgiem, ja viņi vēlas gūt peļņu un saglabāt uzņēmējdarbību. Neviens nestrādās ar cilvēkiem, kuri melo vai krāpj, vai arī nepirks no viņiem otrreiz.*

*Uzņēmēji rada darbavietas, maksā algas, ražo produktus, kas vajadzīgi ikvienam, - tas liecina, ka viņiem rūp citi.*

## IZSKATS NAV GALVENAIS?

ILGUMS - 10 minūtes

### FRAGMENTS V

#### JAUNA MATERIĀLA SKAIDROJUMS

#### SKOLOTĀJA GRĀMATA

Vai ir pareizi visos veidos censties gūt panākumus biznesā? Kādi ir ieguvumi/kaitējums sabiedrībai, uzņēmēja morālei?

SITUĀCIJA	VAI TĀ? KĀPĒC?
Mikas šogad plāno pārspēt konkurentus	
Sandra savām šuvējām maksā minimālo algu	

#### Vissvarīgākais ir tas, ka skolēns:

- *Izpētīt uzņēmējdarbības un morāles attiecības*
- *Saprast, ka morāli vai amorāli var būt tikai cilvēki, nevis pats business*

#### Norise:

- *Skolēni aizpilda tabulu*
- *Apspriest atbildes ar visu klasi*

#### ATBILDES

SITUĀCIJA	VAI TĀ? KĀPĒC?
Mikas šogad plāno pārspēt konkurentus	<i>Jā, ja viņi to dara godīgi. Piemēram, piedāvājot pircējiem labāko cenu un kvalitāti.</i>

Džona grāmatnīca izdzīvo, tikai pateicoties valdības atbalstam		Sandra savām šuvējām maksā minimālo algu	<i>Jā, ja šuvēji rada pietiekamu vērtību un ir apmierināti ar šo summu.</i>
Lejas mērķis ir pārdot savas rotas pēc iespējas lētāk.		Džona grāmatnīca izdzīvo, tikai pateicoties valdības atbalstam	<i>Daļēji tāpēc, ka Džons nepiedāvā pakalpojumus, kas cilvēkiem vajadzīgi, un neatjauno sevi. Iespējams, tā varētu pārorientēt savu darbību un resursus sociāli lietderīgākā virzienā.</i>
"Fish and Chips" ideju kāda ģimene atveda no Anglijas un ieviesa Latvijā		Lejas mērķis ir pārdot savas rotas pēc iespējas lētāk.	<i>Nē, ja tas notiek uz strādnieku algu rēķina vai ja rotaslietas ir izgatavotas no lētiem, bet kaitīgiem materiāliem.</i>
Kevina uzņēmums pārdod elektroniskās cigaretes		"Fish and Chips" ideju kāda ģimene atveda no Anglijas un ieviesa Latvijā	<i>Jā, jo ideju pielāgoja ģimene, ieguldot darbu, pūles un naudu. Pasaulē ir ļoti maz patiesi oriģinālu ideju, tās nav iespējams nekopēt, un dažkārt tas tiek darīts pat nezinot.</i>
		Kevina uzņēmums pārdod elektroniskās cigaretes	<i>Jā, jo tā pārdod to, kas nepieciešams sabiedrībai, pat ja tas ir neveselīgi. Kevins neprasa, lai jūs pārkat, viņš vienkārši piedāvā to, kas jums nepieciešams.</i>

## PAŠNOVĒRTĒJUMS

ILGUMS - 5 minūtes

<p>Uzņēmēja raksturojums:</p> <p>A. B. C.</p> <p>Peļņas loma sabiedrībā - .....</p> <p>Uzņēmējdarbības pareizas veikšanas piemērs.....</p> <p>Es gribētu/negribētu būt uzņēmējs, jo.....</p> <p>Šajā stundā mani pārsteidza:.....</p>	<p>Uzņēmēja raksturojums:</p> <p>A. Peļņas gūšana B. Radošums C. Raugoties nākotnē</p> <p>Peļņas loma sabiedrībā ir dot uzņēmējam signālu, ka viņa darbība un radītās preces ir cilvēkiem vajadzīgas.</p> <p>Piemērs, kā pareizi veikt uzņēmējdarbību - ražot cilvēkiem vajadzīgas preces un pakalpojumus.</p> <p>Es gribētu/negribētu būt uzņēmējs, jo.....</p> <p>Šajā nodarbībā mani pārsteidza:.....</p>
<p><b>INFOGRAFIKA</b></p> <p><b>VAI ESAT UZŅĒMĒJS PĒC BŪTĪBAS?</b></p> <p><b>KO JŪS MEKLĒJAT?</b></p>	
<p>Zaļš - būtiskākās uzņēmēja īpašības</p>	

