

Mudina skolēnus iemēģināt roku biznesā

Aptuveni desmitdaļa skolēnu mācību uzņēmumu programmas absolventu nākotnē kļūst par uzņēmējiem, liecina Junior Achievement-Young Enterprise Latvija dati

Tādēļ, gaidot jauno mācību gadu, organizācija cer uz vēl lielāku skolu un pašvaldību atsaucību skolēnu mācību uzņēmumu veidošanas veicināšanā. Pagājušajā mācību gadā sasniegti rekordliels šāds uzņēmumu skaits.

Veido jaunus

Pēdējos gados ir palielinājusies skolu interese par skolēnu mācību uzņēmumu veidošanas veicināšanu, tādējādi, jau skolas solā sēžot, skolēniem ir iespēja iemēģināt spēkus uzņēmējdarbībā. Tā pērnā gada nogalē Latvijas Investīciju un attīstības aģentūra (LIAA) Inovatīvas uzņēmējdarbības motivācijas programmas ietvaros sāka atbalstīt Skolēnu mācību uzņēmumu programmu, informē LIAA pārstāve Vineta Vilistere-Lāce. Pasākumi piedāvā skolēniem iespēju apgūt praktiskas iemaņas uzņēmējdarbībā un starptautisku pieredzi, kas nepieciešama, lai veidotu starptautisku sadarbību starp uzņēmumiem. Starptautiskie gadatirgi un izstādes kalpo kā tīngus zinības instrumentus izvirzītā mērķa sasniegšanai. Piemēram, šī gada sešos mēnešos skolēnu mācību uzņēmumu veidošanas pasākumos piedalījušies vairāk nekā 1500 skolēni un skolotāji.

Pagājušajā mācību gadā 115 Latvijas skolas nolēma izmantot Junior Achievement-Young Enterprise Latvija (JA-YE Latvija) programmas skolēnu izglītošanai uzņēmējdarbībā. JA-YE Latvija valdes priekšsēdētājs Jānis Krievāns teic, ka skolēnu iespējas apgūt uzņēmējdarbību ir tikai skolu vadības un pašvaldības ziņā. Uzņēmējdarbība kā mācību priekšmets nav iekļauts skolas mācību standartos un programmās, tāpēc arī skolēnu zināšanas tiešā veidā ir atkarīgas tikai no skolas vēlmēs šīs zināšanas dot skolēniem.

Vairāk jāsadarbojas

Pirms jaunā mācību gada sākuma JA-YE rīkoja mācības skolotājiem, kuru laikā meklēti cēloņi, kāpēc skolēni nevar sasiegt dažādos priekšmetos mācītās un attīstītās zināšanas un prasmes, stāsta J. Krievāns. Skolotāji nonāca pie secinājuma, ka dažādu priekšmetu skolotāji nekomu-

nicē savā starpā. «Nevar šīs pamatprasmes nodalīt vienu no otras, nevar arī nodalīt vienu no otra mācību priekšmetu. Ja skolotājiem pašiem nav priekšstats par kopējo skolēnam noteiktā klasē apgūstamo priekšmetu saturu, apjomu un kāds ir kopējais mērķis, tad nevar prasīt no skolēna, lai viņš saprastu, kā jebkuru mācību priekšmetu sasaitīt, piemēram, ar uzņēmējkompetenci. Ja skolotāji uzņēmējkompetences pārsvarā saprot kā uzņēmējdarbību, tad kā viņi to var skaidrot skolēnam? Skolēniem ir jāpalīdz atrast likumsakarības,» saka JA-YE Latvija pārstāvis. «Programma nevar tikt realizēta haotiski un pašplūsmā,» turpina J. Krievāns. Tāpēc, viņaprāt, Latvijas skolām būtu ieteicams atrast programmai vietu vispārējās izglītības saturā kā mācību priekšmetu vai fakultatīvu, kā arī vadīties pēc iepriekš izstrādāta metodes ieviešanas plāna.

Skolu dalība JA-YE Latvija programmās vairumā gadījumu tiek finansēta no pašas skolas līdzekļiem, pašvaldību budžeta un skolu krustvecāku ziedojumiem, tāpēc mērķtiecīgas tikšanās novados ar pašvaldību vadītājiem ir nesušas pozitīvas pārmaiņas, piebilst organizācijas pārstāvis. Ir palielinājusies pašvaldību atbalstīto skolu skaits, skolēnu mācību uzņēmumu programma ir iekļauta vairāku reģionu stratēģiskajos attīstības plānos kā viens no efektīviem rīkiem sabiedrības izglītošanā, reģiona attīstībā un jauniešu bezdarba mazināšanā, piebilst JA-YE Latvija pārstāvis.

Izvēlas neredzētus

Vērtējot skolēnu mācību uzņēmumus, Banku augstskolas studiju prorektore Līga Peiseniece secina, ka to gadatirgos ir pārstāvēti ļoti dažādi uzņēmumi, taču lielākā pircēju interese ir par produktiem, kuri nav atrodamā lielveikalos vai tirdzīņos. Tāpēc, sākot uzņēmumu veidošanu, skolēniem noteikti vajadzētu centties radīt pilnīgi jaunus, inovatīvus produktus, atšķirīgus no tiem, kurus var iegādāties. Piemēram, šogad gadatirgu popularitāti izpelnījās koka tauriņi, koka pulksteņa siksnīņas, dažādi inovatīvi skaistuma aksesuāri.

” VIEDOKLIS

Lai nav ķeksītim

Normunds Čiževskis, biedrības Mārupes uzņēmēju valdes priekšsēdētājs:

” Mārupes uzņēmēju biedrība pagājušajā gadā sāka sadarbību ar Mārupes vidusskolu un tās skolēniem, lai padarītu skolēnu mācību uzņēmumu darbību pēc iespējas aizraujošāku un vairāk pietuvinātu realitātei. Tāds ir pašas sistēmas mērķis, taču pieredze rāda, ka tas nestrādā, kamēr skolēni uzņēmumu veidošanu uztver kā obligātu pasākumu. Mēģinām strādāt ar vidusskolēniem divos virzienos. Pirmkārt, piedāvāsim jauniešiem iespēju saņemt pieredzējušu uzņēmēju padomu un uzmuninājumu ideju formulēšanā, pārveidošanā reālā produktā vai pakalpojumā; faktiski, veidosim nelielu mentoringa programmu. Otrkārt, lai padarītu procesu aizraujošāku, esam izveidojuši biznesa ideju konkursu, kura uzvarētāji saņem naudas balvu, iespēju bez maksas apmeklēt biedrības organizētos seminārus, saņemt tās rekomendācijas vēstules.



Pirms mācību gada sākuma skolotājiem rīkotas mācības, kurās meklēti cēloņi, kāpēc skolēni nevar sasiegt dažādos priekšmetos mācītās un attīstītās zināšanas, un secināts, ka dažādu priekšmetu skolotāji nekomunicē savā starpā, atzīst Junior Achievement-Young Enterprise Latvija valdes priekšsēdētājs Jānis Krievāns.

L. Peiseniece jau divus gadus piedalās skolēnu mācību uzņēmumu un to izstrādāto produktu vērtēšanā. Savukārt Swedbank operāciju izcilības projektu vadītājs, skolēnu mācību uzņēmumu konkursa žūrijas loceklis Andis Garbars jaunajiem censoņiem iesaka vairāk piedomāt, kā ideju pasniegt potenciālajiem pircējiem, kā izveidot stāstu, ar ko prece atšķiras no citiem, un iespējamo atbildi vajadzētu izvērtēt paškritiski. Ja, piemēram, atbilde ir roku darbs, tad jāņem vērā, ka tas var būt vēl arī vairākiem citiem uzņēmumiem. Tāpēc nepieciešams izveidot stāstu, kas aizrauj un liek nopirkt šo preci tieši no šī uzņēmuma. Protams, svarīgs ir arī tālejošs plāns. «Svarīgi ir mācīt skolēniem vairāk uzdot jautājumus, ieklausīties klientā, lai pārdošanu veiktu gudri un profesionāli. Skolās pēc iespējas vairāk jācenšas izspēlēt lomu spēles, identificēt, kādam klientu lokam domāts piedāvājums, vai tas nav pārāk vispārīgs. Dažkārt ir radīts labs produkts, bet pietrūkst prasmes to prezentēt, pārdot,» uzsver L. Peiseniece.

Žanete Hāka