



Kur “Zumzums”, tur san



Skolēnu mācību uzņēmums “Zumzums” Bērzaunes pamatskolā sekmīgi darbojas jau daudzus gadus, ir ievērots gan novada, gan Latvijas mērogā. “Zumzuma” komandā turpina darboties divas 8. klases skolnieces — Sabine Valtere un Līga Daugule (attēlā), jo Līva Vanaga tagad mācās Madonas Valsts ģimnāzijā.

Jau pēc nosaukuma “Zumzums” var noprast, ka SMU ir saistība ar čaklajām bitēm, un komanda savu ceļu uzsāka jau 2. klasē. Komanda SMU pasākumos izceļas ar savu vienotu stenda noformējumu, tēlu, tērpiem, kas simboliski atveido bites un, protams, produkcijas klāstu.

SMU “Zumzums” vadītāja ir Sabine Valtere. Tā kā Sabines ģimene darbojas biškopībā ZS “Atvases”, idejas, ar ko nodarboties, nebija tālu jāmeklē. Ir tapuši daudzi produkti ar un no medus, bišu vaska un propolisa, ko iegūst, darbojoties kopā. Produkti ir veidoti veselībai (ziedes, propolisa maisiņš), siltumam (dažādi veidi svecu, ieskaitot kūku svecas, eglīšu rotājumus), skaistumam (krēmi, lūpu balzāmi, ziepes, smaržas), kuru pirmā testētāja vienmēr ir skolotāja un SMU konsultante Gunta Beloraga. Svarīgi ir savu produkciju vispirms novērtēt pašiem, lai to izceltu un prasīgi piedāvātu SMU pasākumos.

Sabine, apveltīta ar vadītājas dotībām, mudina aktīvi darboties visu ģimeni un ne-atteikties no liela bišu ganāmpulka. Viņa kopā ar mammu svežmedu, vāc ziedputekšņus, tētim palīdz medu izdabūt no stropa. Savukārt tirdziņu laikā vecāki bieži ir šoferētāji un produktu iekrāvēji. No sadarbības neizsprūk arī mājas sargs Mimino — galvenais varonis “Zumzuma” produktu reklāmās.

“Zumzums” ražotos produktus prezentē un pārdod SMU tirdziņos. Ziemassvētku laikā pieprasīts ir bišu vaska svecas, figūriņas, “laimes gabaliņi”, eglīšu mantiņas, kosmētiski izstrādājumi, starp kuriem ļoti iecienīts ir lūpu balzams u. c.

Iepriekšējos gados “Zumzums” ieguva balvu kategorijā “Labākais stends pamatskolu grupā”, “Labākais SMU produkta zīmols” pamatskolu grupā Valmierā notikušajā pasākumā “Cits bazārs”. SMU reģionālajā tirdgū Daugavpilī “Zumzums” saņēma atzinību par bišu vaska produktu piedāvājumu. 2024./25. mācību gadā tika nominēts balvai “Uz zināšanām balstīts produkts”.

IVETA SMŪGA

Jaunie uzņēmēji aug skolā

INESE ELSIŅA

Skolēnu mācību uzņēmumi (SMU) ir izglītības procesa nozīmīga sastāvdaļa, jo tie dod iespēju jauniešiem ne tikai apgūt teorētiskās zināšanas, bet arī attīstīt praktiskās prasmes. Tas nozīmē ne vien aizpildītas klades vai atzīmes e-klasē, SMU piespiež domāt un sastapties pašam ar sevi — savām spējām, radošumu, disciplinētību un gribu nepamest iesākt.

Biedrības “Junior Achievement Latvia” organizētajā skolēnu mācību uzņēmumu gadatirgū “CITS BAZĀRS ziema”, kas notika 6. decembrī tirdzniecības centrā “Domina Shopping”, dalībnieku vidū bija arī mūsu novada skolu komandas.

Vidusskolas grupā visaugstāko novērtējumu Rīgā saņēma Madonas Valsts ģimnāzijas SMU “Cream On”, kas gatavo dabīgu sejas krēmu no attīrītiem liellopa taukiem ar ēteriskajām eļļām.

Aicinot SMU dalībniekus un skolotāju Ivetu Vabuli uz sarunu, vispirms pārsteidza, ka sejas krēmu ādas mitrināšanai, barošanai un aizsardzībai radījuši un piedāvā nevis daļā dzimuma pārstāves, bet atlētiski puisi.

— Dibināt SMU mūs uzņēmējdarbības stundā pamudināja skolotāja Iveta Vabule — tieši viņa pierunāja mūs piedalīties Rīgas tirdziņā. Tas notika gandrīz beidzamajā brīdī, jo tā bija pēdējā diena, kad varēja pagūt pieteikties. Dokumentāciju nokārtojām, pieteicāmies un piedzīvojām tādu kā avantūristisku sākumu, ko paši vērtējam kā *foršu* pieredzi, — stāsta Arvis Cirpons, Arnis Būdnieks un Kārlis Augusts Vītols no 11.b klases.

— **Kā isti radās ideja par produktu?**

— Ideja radās apmēram pirms gada, kad internetā redzēju video par līdzīga sejas krēma gatavošanu. Man pašam bija problēmas ar sausu ādu, un sapratu, ka varu pamēģināt izgatavot krēmu, jo visas nepieciešamās sastāvdaļas bija pieejamas. Izveidoju prototipu, sāku lietot, un iedarbība bija ļoti laba. Vēlāk, domājot par SMU, izaicināju draugus, un mēs izvēlējāmies attīstīt tieši šo ideju. Bija arī doma par vītiņātu gaļu (*jerky*), bet tā neatbilda SMU prasībām, tāpēc palikām pie sejas krēma, — atklāj Kārlis Augusts.

— **Kur iegūstat produkta sastāvdaļas?**

— Galveno sastāvdaļu — liellopu taukus iegūstam no maniem vecākiem pieredzās bioloģiskās lauksaimniecības uzņēmuma “LatAngus” Bērzaunes pagastā. Tas mums ir liels pluss, jo produktiem varam piekļūt tieši un droši. Ricinējam lūpu pārklājumu, bet ēteriskās eļļas, kas nodrošina smaržu, pasūtām no interneta veikala. Svarīgi, ka visas sastāvdaļas ir dabiskas un kvalitatīvas.

Lielākoties visu ražojam pašu spēkiem mājas apstākļos. Liellopu tauki tiek vairākas reizes kausēti un nokāstīti, lai iegūtu attiecīgo balto krāsu un neitrālu smaržu. Tad tos saputojam ar blenderi, pievienojam attiecīgo daudzumu ricinēļas un izvēlēto ēterisko



Madonas Valsts ģimnāzijas audzēkņi Arvis Cirpons, Arnis Būdnieks un Kārlis Augusts Vītols kopā ar SMU skolotāju-konsultanti Ivetu Vabuli.

Foto — AGRIS VECKALNIŅŠ

eļļu. Rezultātā sanāk viendabīgas, krēmīgas konsistences produkti. Krēms ļoti labi baro ādu un dziļi mitrina. Tā kā izmantojam bioloģiskus liellopu taukus, produktam deva elegantu izskatu. Svarīgi bija, lai stends atbilst kosmētikas estētikai.

— **Kādi ir tālākie SMU attīstības plāni, nākotnes produkti vai idejas?**

— Nākotnē domājam par jaunu produktu izstrādi, piemēram, lūpu

SMU nevar piešķirt.

Par stenda noformējumu lielu paldies sakām skolotājai Ivetai. Stendam bija koka pamatne un stikla detaļas, kas produktam deva elegantu izskatu. Svarīgi bija, lai stends atbilst kosmētikas estētikai.

— **Kādi ir tālākie SMU attīstības plāni, nākotnes produkti vai idejas?**

— Nākotnē domājam par jaunu produktu izstrādi, piemēram, lūpu

“SMU skolēniem dod iespēju mācīties patstāvību, atbildību un laika plānošanu, vienlaikus veicinot kritisko domāšanu un radošumu.”

— **Kāda ir iepakojuma cena, un vai pircēji piekrit šo cenu maksāt?**

— Sākumā cena bija 7 eiro par vienību (iepazīšanās cena), bet vēlāk daudzi ieteica cenu celt, un uz nākamo tirdziņu to noteicām 10 eiro apmērā. Ar cenas pēdējā vājumā nekādas problēmas neradās — visi iepakojumi tika izpirkti, interese par produktu ir liela.

Esam novērojuši, ka mūsu pircēji ir ļoti dažādi — gan sievietes, gan vīrieši dažādos vecumos.

— **Vai esat konsultējušies ar kosmetologiem, dermatologiem par produkta sastāvu?**

— Produktu uz konsultācijām vai laboratoriju neesam nesuši, taču šī krēma recepte pasaulē ir atzīta un izmantota, arī dermatologi to ir akceptējuši. Visas izmantotās sastāvdaļas ir apstiprinātas un drošas. Uz iepakojuma norādām 6 mēnešu derīguma termiņu, taču, ņemot vērā, ka produkta sastāvā ir tauki, domājams, ka reālais termiņš varētu būt pat līdz gadam.

— **Kādu pieredzi guvāt Rīgas tirdziņā?**

— Bijām nominēti vairākā m bērnu, arī uz balvu par labāko stendu. Pie mums vairākkārt nāca žūrijas pārstāvji, un pēc pasākuma viens no viņiem teica, ka mēs būtu pelnījuši pirmo vietu arī par stendu, taču nolikuma dēļ divas galvenās balvas vienam

balzāmu, ādas losjonu, bārda eļļu, — viss būtu uz liellopu tauku bāzes, jo tai ir daudz labu īpašību. Plāns ir paplašināt produktu klāstu dažādos virzienos.

— **Parasti cilvēki ir jau atraduši zīmolu, ko sejas ādas kopšanai lieto. Kāpēc domājat, ka jūsu produkts varētu konkurēt tirgū ar jau esošajiem zīmoliem?**

— Mūsu galvenā priekšrocība ir pilnīgi dabīgs sejas krēma sastāvs. Tam ir tikai trīs sastāvdaļas, kas ir svaigas un kvalitatīvas. Daudziem veikalos piedāvātajiem produktiem sastāvā ir arī nesaprotami komponenti, savukārt mūsu krēmam sastāvs ir skaidrs un drošs ikdienas lietošanā. Latvijā šāda veida produkts vēl nav tik izplatīts, tāpēc dodam lielisku alternatīvu tiem, kas vēlas ko dabisku.

— **Vai pieredze SMU varētu ietekmēt jūsu nākotnes profesionālās izvēles?**

— Jā, šī pieredze noteikti jau tagad palīdz domāt par nākotni. Ideālā variantā, piemēram, es (Arnis Būdnieks, — aut.) vēlētos attīstīt savu uzņēmumu un to vadīt. Darbošanās SMU palīdz skaidrāk saprast, vai šis virziens man ir piemērots un vai vispār interesē.

Uzņēmējdarbības programma Latvijā pieejama no 1. klases, bet mēs paši aktīvi tajā sākām iesaistīties tikai šogad — mācību stundas

ietvaros uzņēmējdarbībā.

— **Vai iepriekš par SMU kustību bijāt informēti, un bija kādi piemēri ģimenē vai draugu lokā?**

— Jā, bijām par SMU dzirdējuši, mana (Kārlis Augusts Vītols — aut.) māsa, piemēram, bija piedalījusies SMU un ar putnu barību kā izstrādātu produktu ieguvusi augstu vietu Latvijas mērogā.

— **Kā jums veidojās saikne ar žūriju, un ko darījāt, lai piesaistītu ekspertu uzmanību?**

— Žūrijas uzmanību centāmies piesaistīt ar savu personību un patieso stāstu par produktu, kā arī ar zināšanām. Svarīgs bija gan pirmās īspaidi, gan spēja stāstīt par produkta priekšrocībām un atbildēt uz jautājumiem.

Žūrija ieteica izstrādāt divus atsevišķus produktus — vīriešu un sieviešu krēmus, jo aromātu gaumes atšķiras. Mums bija tikai viens (universāls) produkts, bet pēc žūrijas ieteikuma izveidojām sejas krēma divas versijas: vīriešiem ar medus ēterisko eļļu un sandalkoku, sievietēm — ar lavandu un jasmīnu.

Nākamajā SMU tirdziņā jau piedāvājam abus variantus.

— **Ar kādām grūtībām vai izaicinājumiem saskārties ražošanas procesā un kā tos pārvarejāt?**

— Bija izaicinājumi ar iepakojumu — atrast piemērotas un kvalitatīvas burciņas, radās arī pārdomas par etiķetēm, jo pasūtītājam nebija pietiekami laba kvalitāte. Vēl bija jāpielāgojas darba organizācijai un laika plānošanai, bet ar komandas darbu visu izdevās pārvārtēt. Katrā ziņā turpināsim piedalīties Latvijas tirdziņos un iespēju robežās — arī starptautiskajos, piemēram, Lietuvā vai citviet.

Un vēl — prieks par atmosfēru SMU pasākumos — no blakus stendiem pie mums nāca dalībnieki, novērtēja produktu un ieteica pat šo to uzlabot. SMU vide ir draudzīga un atvērta, tajā netiek liegti padomi un veidojas tāda kā sava kopiena. Jāturpina strādāt, lai izveidotu standartizētu iepakojumu, izlabotu etiķetes un, kā jau iepriekš minēts, paplašinātu klāstu arī ar citiem kosmētiskajiem produktiem uz liellopu tauku bāzes.

AGRITA NUSBAUMA-KOVALEVSKA

Skolēnu mācību uzņēmumi (SMU) ir viena no efektīvākajām uzņēmējdarbības izglītības formām skolās, un Latvijā šo programmu īsteno organizācija *Junior Achievement Latvia*. Tās vadībā jaunieši jau skolas laikā iegūst praktisku pieredzi uzņēmējdarbībā — no idejas izstrādes un komandas veidošanas līdz produkta vai pakalpojuma radīšanai un prezentēšanai tirgū. Darbojoties SMU programmā, skolēni attīsta uzņēmējspējas, finanšu prātību un problēmrisināšanas iemaņas, vienlaikus mācoties uzņemties atbildību un pieņemt lēmumus reālās situācijās.

Madonas pilsētas vidusskolā skolotāja Līga Kārklīņa šo programmu īsteno kopš 2014. gada.

— Šogad bērni ir ļoti aktīvi. 122 skolēni šajā mācību gadā jau ir izzāģuši šo programmu. Pirms rudens brīvlaika bērni prezentēja savu uzņēmumu, un tad izkristalizējās, kuram ir *foršās* idejas. 6. novembrī skolā aizvadījām SMU tirdziņu. No pamatskolas grupas tajā piedalījās 51 SMU, — pastāsta Līga Kārklīņa. — Mācību uzņēmumos mācām pašu svarīgāko — visas dzīves prasmes. Bērniem ļoti patīk darboties tieši praktiski, un ar lielu interesi dodas uz tirdziņiem, kur gūst lielisku pieredzi. Arī vecāki ir ļoti ieinteresēti un atbalstoši. Mans novērojums — tas nav tikai stāsts par biznesu, bet gan stāsts par dzīves skolu — mācās prasmi



Madonas pilsētas vidusskolas pamatskolas posma SMU ieguva trīs nozīmīgas nominācijas. Foto no pasākuma

„Vislabākā biznesa ideja ir tā, kas risina kādu problēmu.”

risināt problēmas, apgūst jaunas iemaņas. Es vairāk strādāju ar 6. klases skolēniem, un tie ir 12 gadus veci bērni. Kur gan citur viņi var iemācīties tās dzīves prasmes, ja ne darbojoties.

Decembra sākumā Madonas pilsētas vidusskolas skolēnu mācību uzņēmumi piedalījās pasākumā “Cits bazārs” Rīgā un trīs mācību uzņēmumi pamatskolas

posmā ieguva nozīmīgas nominācijas — SMU biznesa potenciāls, sociāli atbildīgs SMU un labākā SMU pārdošanas komanda.

— Šo mācību gadu esam uzsākuši ļoti veiksmīgi. Šogad ir dibināti divdesmit mācību uzņēmumi. Pirmais nopietnais tirdziņš tika aizvadīts Rīgā, tirdzniecības centrā “Domina” 6. decembrī. Konkurence bija milzīga. Madonas pilsētas vidusskolas pamatskolas posmā bija pieteikušies 11 uzņēmumi, bet izaicināja četrus SMU, trīs no tiem ieguva nominācijas. Manuprāt, tas ir ļoti liels sasniegums. — prieku mācību uzņēmumi pamatskolas

īpaši lepojas ar saviem sasniegumiem un viens otru cenšas motivēt, jo ikviens var piedalīties un gūt panākumus. Bērniem nepieciešama motivācija, viņi ir jāiedrošina, jāuzslavē. Man kā pedagogam ir jāveic arī šie soļi, ne tikai jāsniedz zināšanas. Tas patiesi labi darbojas.

Taujājot, kādas idejas bērni ģenerē, skolotāja teic: — Vislabākā biznesa ideja ir tā, kas risina kādu problēmu. Ar idejām ir grūtāk, jo neko jaunu dziļi izdomāt nevaram, tomēr katru gadu ir *foršas* un interesantas idejas. Viena no tām — telefonu siksnīņas, kas ir ļoti

Ne tikai mācās, bet arī rada uzņēmējdarbību

ZANE BIKOVSKA

Katrs skolēnu mācību uzņēmums ir kā mazs stāsts. Tas sākas ar ideju, drosmi un komandas darbu, pārvērstoties reālā pieredzē, kas sagatavo nākotnes lēmumiem un karjerai. Skolēni ar savām idejām rāda, ka uzņēmējdarbība nav tikai pieaugušo pasaule — mācību uzņēmumi sniedz iespēju radīt, eksperimentēt un mācīties, sagatavojot nākotnes līderus skolas laikā. Gadu no gada desmitiem Latvijas izglītības iestāžu jaunieši piedalās programmās, radot produktus un pakalpojumus, kas demonstrē radošumu, uzņēmējdarbības prasmes un spēju strādāt komandā.

Kusas pamatskolas SMU konsultante Vitai Frīdvaldei pieredze šajā jomā ir kopš 2013. gada: — Ārpus skolas robežām *nogrūtēties* un gatavs startēt tālāk ir skolēnu mācību uzņēmums „HandBeauty”, kurā darbojas Dženifera Venera un Agnese Zariņa, un viņas ir uzveikušas kursu uz visiem skolēnu mācību tirdziņiem, kurus mūsu reģionā iespējams apmeklēt. Gri-bētājs, protams, ir vairāk, bet tas būs, bet arī cik kvalitatīvs tas



Agnese Zariņa un Dženifera Venera gatavoja iepazīstināt interesentus ar saražoto produkciju. Foto no VITAS FRĪDVALDES arhīva

jāizdomā, kādu produktu ražot, vai šis produkts būs pieprasīts. Šī ir bērnu pirmā pieredze, jo skolas ietvaros vienīgais tirgus, kas notiek, ir Mikēldienas tirdziņš. Tajā pārsvarā pārdod dažādas našķus, un tas rada iespaidu, ka tikpat viegli savu preci būs pārdot arī skolēnu mācību uzņēmumos. Lai pārdotu savu produktu šajā tirgū, nākas domāt ne tikai par to, kas tiks pārdots, bet arī cik kvalitatīvs tas

būs un vai to pirks. Skatot visus šos jautājumus, bērni saprot, ka nemaz tik viegli nav.

Agnesei un Dženiferei jau ir pieredze, kas ļauj meitenēm strādāt pie dizaina un sava produkta klāsta paplašināšanas idejām, jo iepriekšējā gada pieredze piedāvā pierceļiem nav nedz attiecīgi, nedz interesenti ne pašām, ne klientiem. Bijām arī Rīgā 6. decembrī, un meitenes tika izvirzītas no-

MAF

Mediju atbalsta fonds

Projektu finansē Mediju atbalsta fonds no Latvijas valsts budžeta līdzekļiem.

Par pielikuma "Diskutējam par mums svarīgo" saturu atbild SIA "Laikraksts STARS". #SIF_MAF2025

noderīgas bērniem un jauniešiem. Šajā vecumā gadās, ka telefons tiek pazaudēts vai nokrīt un tiek saskasts. Līdz ar to šis siksnīņas var aplikt ap roku, pielikt pie bikšu kabatas vai jostas un telefons vienmēr būs līdzās. Man ļoti patīk dabai draudzīgas idejas un ilgtspēja. Ir SMU, kurā no ādas atgriezumiem veido grāmatzīmes, piekariņus. No atgriezumiem tiek veidots kaut kas jauns un paralēli samazināts atkritumu daudzums. Tāpat ir uzņēmums, kas veido dekorus gan telpu, gan eglīšu rotāšanai. Arī šī ideja ir ilgtspējīga, rotas ir skaistas, greznas un gaumīgas. Katru gadu ir uzņēmums, kurš ražo sūnu iekurus. Vācam izdegušās svecas, kausējam un ar parafinu aplejam sūnas. Iesaņojot iekurus, tiek izmantoti veci kalendāri, sasmalcinātas avizes. Arī šis uzņēmums, īstenojot savu ideju, cenšas mazināt atkritumu daudzumu. Daudz runājam par ekoloģisko pēdu, par mūsu paradumiem un rīcību. Šī ir tikai neliela daļa no skolēnu SMU, kuri aktīvi darbojas un ir ļoti ieinteresēti. Vienmēr domājam par pievienoto vērtību, lai nav tikai produkts, bet ir arī pievienotā vērtība. Manuprāt, mūsdienās vajag kaut ko īpašu, kas patik un silda sirdi. Protams, jānotur līmenis arī kvalitāte. Sociāli atbildīgi uzņēmumi ir ļoti vērtīgi. Galvenie virzieni ir videi draudzīgi, ilgtspējīgi un sociāli atbildīgi uzņēmumi. Nepārtraukti attīstāmies, ņemam vērā ieteikumus un īstenojam tos. Pats lielākais gandarījums — bērni ir ieinteresēti un gūst arī panākumus.