

Apstiprināts BVK Studiju padomes sēdē 14.02.2022
Protokols Nr. VAD 4-03/14.02.2022.

Sabiedrība ar ierobežotu atbildību
„Biznesa vadības koledža”

Pirmā līmeņa augstākās profesionālās izglītības studiju programma

“Mikro, mazo un vidējo uzņēmumu vadība”

UZŅĒMĒJDARBĪBAS UZSĀKŠANAS /ATTĪSTĪBAS PRAKSE

Rīga, 2022

SATURS

1. KOPSAVILKUMS	3
2. UZŅĒMĒJDARBĪBAS PRAKSES ORGANIZĒŠANAS UN NORISES NOTEIKUMI	4
1.pielikums. PRAKSES ĪSTENOŠANAS PLĀNS.....	8
2.pielikums. PRAKSES DIENASGRĀMATA.....	18
3.pielikums. PRAKSES ATSKAITES TITULLAPAS PARAUGS.....	19
4.pielikums. PRAKSES ATSKAITES SATURS 1. POSMAM.....	20
5. pielikums. PRAKSES ATSKAITES SATURS 2. POSMAM.....	21
6. pielikums. PRAKSES ATSKAITES SATURS 3. POSMAM.....	22
7. pielikums. PRAKSES ATSKAITES SATURS 4. POSMAM.....	23
8. pielikums. BIZNESA VADĪBAS KOLEDŽAS PRAKSES VADĪTĀJA ATASAUKSMES	24

1. KOPSAVILKUMS

1. Prakses nosaukums: UZŅĒMĒJDARBĪBAS (UZSĀKŠANAS/ATTĪSTĪBAS) PRAKSE.

2. Studiju programmas līmenis: Pirmā līmeņa profesionālās augstākās izglītības studiju programmas prakse.

3. Studiju programmas nosaukums: Mikro, mazo un vidējo uzņēmumu vadība.

4. Prakses apjoms kredītpunktos: 16.

5. Prakses vadītāji: Prakses vadītāji tiek norīkoti ar BVK direktora rīkojumu. Prakses vadītāja vārds un kontaktinformācija tiek izsūtīta no Studiju atbalsta centra. Studenti var konsultēties ar vadītāju un ar Studiju atbalsta centru. Viens un tas pats Prakses vadītājs ir norīkots visiem 4 prakses posmiem.

6. Saziņa ar prakses vadītāju: praktikantam uzsākot praksi, jāsazinās ar prakses vadītāju, rakstot uz e-pastu, norādot savu ideju, mērķus un kādu atbalstu sagaida. Praktikantam ir pienākums patstāvīgi veikt prakses uzdevumus, kas aprakstīti 1.pielikumā PRAKSES ĪSTENOŠANAS PLĀNS konkrētajam posmam.

7. Prakses mērķis ir koledžā gūto teorētisko zināšanu nostiprināšana praksē, tai skaitā:

1. nākamās profesijas kompetenču apgūšanas veicināšana, apgūstot iemaņas vispārīgos uzņēmuma vadības procesos un uzņēmuma un tā sasniegumu izvērtēšanā,
2. motivācija uzsākt privāto biznesu,
3. saskarsmes prasmju un iemaņu pilnveidošana,
4. atbilstības, sagatavotības un piemērotības pārbaude izvēlētajai profesijai,
5. temata izvēle un materiālu apkopošana kvalifikācijas darbam.

8. Prakses uzdevumi:

1. izprast galvenos uzņēmuma funkcionēšanas aspektus;
2. gūt pieredzi preces/pakalpojuma saražošanas/izstrādes un pārdošanas procesus;
3. aprakstīt iegūto pieredzi, izvērtēt sasniegto, izstrādāt un sniegt priekšlikumus uzsāktās uzņēmējdarbības pilnveidei.
4. izvērtēt savu motivāciju komercdarbības veikšanai.

9. Prasības kredītpunktu iegūšanai:

- prakses starpatskaite (rakstiskā formā katram posmam) un prakses atskaitē pievienojamie dokumenti (rakstisku atskaiti studējošais papildina un koriģē no posma uz posmu);
- prakses starpatskaite/atskaites prezentācija un prakses aizstāvēšana (mutiskā formā katram posmam).

2. UZŅĒMĒJDARBĪBAS PRAKSES ORGANIZĒŠANAS UN NORISES NOTEIKUMI

1. Vispārīgi noteikumi:

1.1. Noteikumi veidoti saskaņā ar Biznesa vadības koledžas (turpmāk tekstā – koledža) Prakses Nolikumu.

1.2. Uzņēmējdarbības prakse ir studiju programmas „Mikro, mazo un vidējo uzņēmumu vadība” obligāta studiju sastāvdaļa.

1.3. Uzņēmējdarbības prakses kopējais ilgums ir 640 + 320 stundas, un tā tiek realizēta; studiju programmas 1., 2., 3., un 4., semestrī, 5. semestrī noslēdzoties ar kvalifikācijas darba uzrakstīšanu. Kvalitatīvākai rezultāta sasniegšanai, prakses īstenošana ir sadalīta piecās daļās- katrā semestrī no 1.-4. 160 stundas 4 kredītpunktu apjomā un 5 semestrī 320 stundu apjomā. Pēc katras prakses daļas īstenošanas tiek nodota starpatskaite un notiek prakses daļas starpaizstāvēšana. Bez sekmīgas prakses daļas starpaizstāvēšanas nav iespējama tālākā prakses daļas īstenošana. Piektajā semestrī prakses ietvaros tiek izstrādāts kvalifikācijas darbs.

1.4. Prakses norisi nodrošina:

- prakses nolikums;
- prakses organizēšanas un norises noteikumi;
- uzņēmējdarbības prakses īstenošanas plāns;
- prakses uzdevumi;
- prakses dienasgrāmata;
- prakses vadītājs koledžā,
- prakses īstenoāja atbildība un mērķtiecīga darbība.

1.5. Studējošā pienākums ir līdz noteiktajam datumam apstiprināt Studiju programmas koordinātoram, ka viņš ir informēts par sev norīkoto prakses vadītāju.

1.6. Visu prakšu posmi sākas ar Ievadsemināru.

1.7. Pirmajā semestrī, uzsākot praksi, studējošais vai neliela studējošo grupa (divi līdz trīs studējošie) patstāvīgi izvēlas nākamā jaunveidojamā uzņēmuma (saimnieciskās darbības) darbības virzienu.

1.8. Darbības virziens tiek apspriests prakses Starpseminārā, kur mērķis ir idejas precizēšana. Starpsemināru organizē Biznesa vadības koledža un tas notiek ne vēlāk kā 1,5 mēneša laikā pēc prakses Ievadsemināra.

1.9. Saimnieciskās darbības virziens netiek ierobežots, bet jāņem vērā, ka tam jābūt saskaņotam ar Latvijā spēkā esošajiem normatīvajiem aktiem. Ja izvēlētajam darbības virzienam ir nepieciešamas licences, atļaujas u.c., studējošais ir atbildīgs par šo prasību ievērošanu. Tālmācības studenti ievēro viņu mītnes zemēs spēkā esošos normatīvos aktus.

1.10. Prakses ideju apstiprina prakses vadītājs.

1.11. Studējošie var izmantot jebkuru saimnieciskās darbības formu, piemēram, reģistrēt saimniecisko darbību, reģistrēt zemnieka saimniecību, kļūt par individuālo komersantu vai dibināt SIA, kā arī izvēlēties atbilstošu nodokļu maksāšanas veidu. Tālmācības studenti uzsāk uzņēmējdarbību, ievērojot viņu mītnes zemēs spēkā esošos normatīvos aktus.

1.12. Ja studējošajam ir dibināts uzņēmums vai reģistrēta saimnieciskā darbība, tad viņš praksi var veikt savā uzņēmumā.

1.13. Prakses laikā studējošajam ir tiesības konsultēties ar prakses vadītāju koledžā. Tālmācības studentiem savu ideju apspriešanai ir pieejamas attālinātas konsultācijas, kur laiks jābūt vismaz dienu iepriekš personīgi ar prakses vadītājiem.

2. Prakses norise:

2.1. Prakses laikā studējošais:

- veic praksi, atbilstoši prakses īstenošanas plānam atbilstoši 1.pielikuma uzdevumiem;
- izprot galvenos uzņēmuma funkcionēšanas aspektus;
- gūst pieredzi, reālā dzīvē izmēģinot preces / pakalpojuma saražošanas/izveidošanas un pārdošanas procesus;
- apraksta iegūto pieredzi, sagatavojot starpatskaiti/atskaiti. Punktus, kas aprakstāmi katrā no prakses posmiem skat 4. -7. pielikumos, izvērtē sasniegto, izstrādā un apraksta priekšlikumus, kas var palīdzēt attīstīt un pilnveidot uzsākto uzņēmējdarbību.

2.2. Par prakses gala rezultātu ir uzskatāmas šādas studējošā zināšanas un prasmes:

- prasme identificēt uzņēmuma galvenos procesus;
- prasme novērtēt galvenos procesus to mijiedarbībā, savstarpējā atkarībā;

- iemaņas saskatīt procesu loģisko secību un attiecināt to uz procesu norisē iesaistīto uzņēmuma darbinieku pienākumiem;
- priekšstats par rādītājiem, kas raksturo un ļauj vērtēt atsevišķu procesu realizācijā iesaistīto ikdienas darbu;
- priekšstats par uzņēmuma izmaksām, kas saistītas ar atsevišķu procesu realizāciju un izmaksu atkarību no dažādiem nosacījumiem;
- priekšstats par darba samaksu kā vienu no darbinieku motivējošiem faktoriem;
- priekšstats par produktu/pakalpojumu mārketingu un uzņēmuma mārketingu;
- priekšstats par uzņēmuma tirgus pozīciju, konkurentiem;
- priekšstats par uzņēmuma stratēģijas jautājumiem, stratēģijas pilnveidošanas un realizācijas procesu;
- priekšstats par uzņēmuma finansēšanas procesu;
- prasme konstatēt trūkumus dažādu uzņēmuma procesu organizēšanā un norisē;
- prasme sniegt konstruktīvus priekšlikumus konstatēto trūkumu novēršanai.
- prasme novērtēt savas prasmes, resursus, spējas un iespējas;
- prasme analizēt, pētīt un apzināt produkta/pakalpojuma vietu tirgū;
- prasme analizēt produkta/pakalpojuma biznesa iespējas;
- prasme analizēt un plānot savu darbu/uzdevumu izpildi;
- prasme reģistrēt uzņēmējdarbību un izvēlēties atbilstošo nodokļu režīmu.

3. Prakses rezultāti:

3.1. Visas prakses laikā veiktās aktivitātes, iegūtās prasmes un zināšanas ir jāatspoguļo prakses dienasgrāmatā, kas jānoformē pēc Izglītības un zinātnes ministrijas apstiprināta parauga (sk. 2. pielikumu. Prakses dienasgrāmata). Prakses dienasgrāmatā par katru daļu veicami ieraksti 160 stundu apjomā (4 kredītpunkti). Svarīgi, ka kopējais praksē nostrādāto stundu skaits nav mazāks par 640 (16 KP) stundām.

Prakses periods beidzas ar kvalifikācijas darba izstrādi 320 (8 KP) stundu apjomā. Arī par šī posma izveidi jāveic ieraksti prakses dienasgrāmatā.

3.2. Prakses starpatskaites/atskaites titullapu skat. šī nolikuma 3. pielikumā. Prakses atskaites saturs pa posmiem aprakstīts 4.- 7. pielikumos.

~~3. pielikumā.~~

3.3. Pēc katras prakses daļas īstenošanas studējošais iesniedz prakses vadītājam starpatskaiti, kas satur informāciju par praksē paveikto. Starpatskaišu saturu skatīt šī nolikuma 5.-8. pielikumos. Prakses vadītājs nosaka, vai studējošā īstenotā prakses daļa ir virzāma uz starpaizstāvēšanu.

3.4. Prakses starpaizstāvēšanā studējošie prezentē prakses daļas rezultātu (mutiskā formā ~ 7 minūtes katram studējošajam, izmantojot izdales un/vai uzskates materiālus).

3.5. Kopējo prakses atskaiti studējošais veido, izmantojot visus starpatskaišu materiālus.

3.6. Prakses noslēgumā studējošais iesniedz koledžā:

3.6.1. Prakses atskaiti un tās pielikumus,

3.6.2. Aiz pielikumiem pievieno Prakses dienasgrāmatu (2. pielikums).

3.6.4. Biznesa vadības koledžas prakses vadītāja atsauksme (8. pielikums) **NAV** jāpievieno prakses atskaiti. To neatkarīgi aizpilda prakses vadītājs.

3.7. Prakses noslēgumā studējošie prezentē prakses rezultātu prakses konferencē (mutiskā formā ~ 7 minūtes katram studējošajam, izmantojot izdales un/vai uzskates materiālus).

4. Vērtēšanas kritēriji:

- 4.1. Studiju laikā apgūto teorētisko zināšanu pielietojums prakses uzdevumu realizācijā.
- 4.2. Individuāla pieeja uzdevumu izpildē un prakses projekta izstrādē.
- 4.3. Iegūto datu apstrādes korektums, secinājumu precizitāte.
- 4.4. Personīgā viedokļa paušana, secinājumu un ieteikumu argumentācija.
- 4.5. Sasniegtais darbības progress mācību gada laikā.
- 4.6. Tiek vērtēta rakstiskā atskaite (saturs 4.-7. pielikums), gan prezentācija, ja izšķiras vērtējums par atzīmi, gala vērtējumu nosaka darba vadītājs.

1. pielikums. PRAKSES ĪSTENOŠANAS PLĀNS

Paskaidrojums:

Ieraksti tabulā jāuztver kā piemērs. Studentiem ir definēti katra semestra obligātie ieskaite kritēriji. Prakses beigās jābūt saražotiem produkcijas / pakalpojuma prototipiem, jābūt notikušiem vairākiem pārdošanas mēģinājumiem, visām prakses laikā notikušajām aktivitātēm ir jābūt pierādāmām (iespēju robežās fotografētām un citādi dokumentāli fiksētām un aprakstītām. Aktivitātēm jābūt izvērtētām, jābūt izdarītiem secinājumiem par paveikto un par iespējamajiem turpinājumiem.

Prakses daļas/ KP	Prakses aktivitāte / uzdevums	Detalizēts aktivitātes / uzdevumu apraksts	Sagaidāmais rezultāts.	Pievienojamie dokumenti (rakstiski, kopā ar prakses atskaiti)	
1	2	3	4	5	
1. prakses daļa 1. semestris 4. KP	1.	Prakses ievadseminārs	Informācija par prakses uzdevumiem un prakses norisi.	Studenti ir sapratuši savus uzdevumus un laika grafiku. Šīs tabulas 1. kolonnā tukšajās ailēs ir ierakstīti konkrēti nedēļu datumi.	Prakses kalendārais plāns
	2.	Uzņēmējdarbības idejas izvēle	Nepieciešams iepazīties ar informatīvajiem resursiem un izvēlēties 1 vai vairākas biznesa idejas (ne vairāk kā 5) un izvērtēt pēc iepriekš izvirzītiem kritērijiem.	Ir izstrādāti kritēriji biznesa idejas izvērtēšanai. Ir izvērtētas vairākas idejas, ir veikta izvēle par konkrēta produkta / pakalpojuma īstenošanu.	Biznesa idejas izvēle, pamatojums, salīdzinājums starp vairākām. Plānotā produkta/pakalpojuma salīdzinājums ar tirgū piedāvājumiem.
	3.	Biznesa modeļa (Lean) kanvas aizpildīšana	Definēt: 1) vērtības piedāvājumu; 2) klientu segmentus; 3) piegādes kanālus; 4) attiecības ar klientiem; 5) nepieciešamos resursus; 6) nepieciešamās aktivitātes; 7) nepieciešamos partnerus; 8) izmaksu struktūru, t.sk., pamata finanšu aprēķins/budžets biznesa	Ir aizpildīta biznesa modeļa kanva ar pamata finanšu aprēķiniem biznesa uzsākšanai.	1) Izvēlētās biznesa idejas modelis (BIZNESA KANVA). 2) Vienkārši finanšu aprēķini (biznesa uzsākšanas budžets).

Prakses daļas/ KP	Prakses aktivitāte / uzdevums	Detalizēts aktivitātes / uzdevumu apraksts	Sagaidāmais rezultāts.	Pievienojamie dokumenti (rakstiski, kopā ar prakses atskaiti)
1	2	3	4	5
		uzsākšanai 9) ienākumu avotus.		
4.	Prakses starpseminārs par idejas izvēles pamatojumu	Prezentēt biznesa idejas izvēles pamatojumu, sevi un/vai savu komandu.	Ir noformulēta biznesa ideja, izmantojot kanvu un vienkāršotu finanšu aprēķinu, ir izveidota komanda (ja komandas darbs), ir definētas atbildības komandas locekļiem.	1) Biznesa ideju izvērtējums 2) Salīdzinājums ar tirgū piedāvājumiem. 3) Biznesa modeļa kanva. 4) Vienkāršotais finanšu aprēķins biznesa uzsākšanai. 5) Īstenotāja/komandas apraksts
5.	Biznesa idejas pilnveide vai citu alternatīvu ideju izvēle	1) Balstoties uz prakses starpsemināra prakšu vadītāju ieteikumiem, veikt nepieciešamos labojumus un papildinājumus. 2) Apzināt atbilstošas uzņēmējdarbības formas izvēli.	Ir sagatavoti un ieviesti labojumi 1.semestra prakses uzdevumu izpildē.	1) Biznesa modeļa kanva vai vienkāršotais finanšu aprēķins.

STARPAIZSTĀVĒŠANA

Prezentācijas galvenie pieturpunkti:

- Izvēlētās biznesa idejas pamatojums.
- Plānotā produkta/pakalpojuma salīdzinājums ar tirgū piedāvājumiem.
- Izvēlētās biznesa idejas modelis (BIZNESA KANVA).
- Vienkārši finanšu aprēķini (biznesa uzsākšanas budžets).
- Secinājumi, priekšlikumi un turpmākais aktivitāšu plāns.
- Mērķi un to sasniegšanai plānotais aktivitāšu plāns nākamajam prakses posmam.

Prakses daļas/ KP	Prakses aktivitāte / uzdevums	Detalizēts aktivitātes / uzdevumu apraksts	Sagaidāmais rezultāts.	Pievienojamie dokumenti (rakstiski, kopā ar prakses atskaiti)	
1	2	3	4	5	
2. prakses daļa 2. semestris 4 KP	1.	Produkta vai pakalpojuma dizaina skicē izstrāde.	1) Produkta skicē izstrāde. Pircēja profils un pieredzes karte.	Ir izstrādātas skices un klienta pieredzes karte.	Produkta skices, foto, ekrānšāviņi, grafiks.
	2.	Prototipa / testa partijas saražošanas	1) Prototipa saražošanas 2) Izdevumu un izmaksu fiksēšana, salīdzināšana ar iepriekš plānoto.	Ir saražoti produkta prototipi	Saražoti produkta prototipi. Liecības (foto, video u.tml.) par produkta prototipa ražošanas gaitu.
	3.	Prototipa testēšana un uzlabojumu apzināšana, ieviešana.	1) Izveidotais produkta prototips tiek testēts mazā potenciālo klientu izlasē.	Ir veikta potenciālo pircēju aptauja apkopotas atsauksmes par produktu / pakalpojumu. Ir notikusi produkta / pakalpojuma pilnveide.	Pierādījumi prototipa testēšanai. Aptaujas protokoli un liecības. Atgriezeniskās saites apkopojums.
	4.	Produkta atpazīstamības un pārdošanas aktivitāšu plāns	1) Produkta atpazīstamības veicināšanas un pārdošanas plāna izstrāde. 2) Logo, komunikācijas satura izstrāde. 3) Produkta sociālo profilu, interneta vietnes izstrāde.	Ir izstrādāts produkta atpazīstamības veicināšanas un pārdošanas plāns, vizuālā identitāte. Izveidoti sociālie profili, saturs, audio-vizuālie materiāli.	Produkta atpazīstamības veicināšanas un pārdošanas aktivitāšu plāns, foto, video, vizuālā identitāte, sociālo profilu ekrānšāviņi.
	5.	Prakses starpseminārs "Pārdošanas prezentācija darbā ar klientiem"	1) Sagatavot un prezentēt produktu klientiem. 2) Atrast iespējas sadarbībai ar kursa biedru piedāvātajiem produktiem.	Veikta pārdošanas prezentācija. Apkopoti ieteikumi pārdošanas veicināšanai. Fiksētas sadarbības iespējas ar kursa biedru produktiem.	Pārdošanas prezentācija. Sadarbības idejas.
	6.	Saimnieciskās darbības reģistrācija. (ja nepieciešams)	1) Dokumentu sagatavošana un iesniegšana UR vai VID. 2) Izdevumu un izmaksu fiksēšana.	Reģistrēts komersants vai saimnieciskā darbība.	Saimnieciskās darbības reģistrācijas apliecinājums

Prakses daļas/ KP	Prakses aktivitāte / uzdevums	Detalizēts aktivitātes / uzdevumu apraksts	Sagaidāmais rezultāts.	Pievienojamie dokumenti (rakstiski, kopā ar prakses atskaiti)
1	2	3	4	5
7.	Pārdošanas mēģinājumi	1) Pārdošanas mēģinājumu veikšana.	Students ir fiksējis un spēj pierādīt pārdošanas mēģinājumus.	Ienākumu izdevumu pārskats. Noslēgtie līgumi.

STARPAIZSTĀVĒŠANA

Prezentācijas galvenie pieturpunkti:

- Izvēlētās biznesa idejas apraksts un pamatojums.
- Izvēlētās idejas biznesa darbības modeļa uzlabojumi (Biznesa kanva).
- Prototipa izstrāde
- Tirgus izpēte (potenciālo klientu aptaujas rezultāti par prototipu/produktu/pakalpojumu).
- Produkta atpazīstamības veicināšanas un pārdošanas aktivitāšu plāns.
- Padziļināti finanšu aprēķini (pašizmaksa un naudas plūsma).
- Secinājumi, priekšlikumi un turpmāko aktivitāšu plāns.

Prezentācijā ievietot (foto, ekrānšāviņi, bankas izraksti, saimnieciskās darbības reģistrācijas apliecinājums u.c.).

Prakses daļas/ KP	Prakses aktivitāte / uzdevums	Detalizēts aktivitātes / uzdevumu apraksts	Sagaidāmais rezultāts.	Pievienojamie dokumenti (rakstiski, kopā ar prakses atskaiti)
1	2	3	4	5
Prakses daļa 3. semestris, 4KP	1. Biznesa attīstības plānošana un īstenošana	Biznesa attīstībai plānoto aktivitāšu un ar to saistīto investīciju plāna izstrāde un īstenošana: 1) pārdošanas veicināšana; 2) produkta/-u uzlabošana; 3) resursu pārvaldība; 4) procesu pārvaldība.	Izstrādāts un īstenots biznesa attīstības aktivitāšu plāns apgrozījuma pieaugumam: <ul style="list-style-type: none">• Pilnveidots produkts/ paplašināts produktu klāsts;• Īstenotas mārketinga aktivitātes;• Izstrādātas aktivitāšu plāns efektīvākai procesu un resursu pārvaldībai;• Izstrādāti secinājumi, priekšlikumi un turpmāko aktivitāšu plāns.	Biznesa attīstības aktivitāšu plāns un tam nepieciešamās investīcijas. Noslēgtie īgumi (ar klientiem, sadarbības partneriem u.tml.) Finanšu rezultātu pārskats par pusgadu. Darbības apliecinājumi: fotogrāfijas, video, saites, atsauces – viss, kas dokumentē rezultātu. Secinājumi aktivitāšu īstenošanā. Priekšlikumi aktivitāšu pilnveidei. Aktivitāšu plāns nākamajam prakses posmam.

STARPAIZSTĀVĒŠANA

Biznesa attīstības plāna un biznesa rezultātu analīze

Prezentācijas galvenie pieturpunkti:

- Izvēlētās biznesa idejas apraksts un pamatojums.
- Biznesa darbības modeļa pilnveide un uzlabojumi (Biznesa kanva).
- Padziļinātu finanšu aprēķinu korekcijas (pašizmaksa un naudas plūsma).
- Biznesa procesu (papildus produktu ieviešana, esoša produkta/pakalpojuma pilnveide un kvalitāte, pārdošanas veicināšana, personāla plānošana, finanšu resursu piesaiste ...) analīze un pilnveides iespējas peļņas palielināšanai.

- Produkta atpazīstamības veicināšanas un pārdošanas aktivitāšu plāna rezultāti un turpmāko aktivitāšu plāns.
- Secinājumi, priekšlikumi un turpmāko aktivitāšu plāns.

Prezentācijā ievietot (foto, ekrānšāviņi, bankas izraksti, saimnieciskās darbības reģistrācijas apliecinājums u.c.).

Prakses daļas/ KP	Prakses aktivitāte / uzdevums	Detalizēts aktivitātes / uzdevumu apraksts	Sagaidāmais rezultāts.	Pievienojamie dokumenti (rakstiski, kopā ar prakses atskaiti)
1	2	3	4	5
4. prakses daļa 4. semestris 4. kredītpunkti	1.	<p>Biznesa attīstības plānošana un īstenošana</p> <p>Biznesa attīstībai plānoto aktivitāšu un ar to saistīto investīciju plāna izstrāde un īstenošana:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) pārdošanas veicināšana; 2) produkta/-u uzlabošana; 3) resursu pārvaldība; 4) procesu pārvaldība. 	<p>Ieviestā biznesa attīstības aktivitāšu plāna analīze un nepieciešamie uzlabojumi apgrozījuma pieaugumam:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pilnveidots produkts/ paplašināts produktu klāsts; • Īstenotas mārketinga aktivitātes; • Izstrādātas aktivitāšu plāns efektīvākai procesu un resursu pārvaldībai; • Izstrādāti secinājumi, priekšlikumi un turpmāko aktivitāšu plāns. 	<p>Biznesa attīstības aktivitāšu plāns un tam nepieciešamās investīcijas.</p> <p>Noslēgtie īgumi (ar klientiem, sadarbības partneriem u.tml.) Finanšu rezultātu pārskats par pusgadu.</p> <p>Darbības apliecinājumi: fotogrāfijas, video, saites, atsauces – viss, kas dokumentē rezultātu.</p> <p>Secinājumi aktivitāšu īstenošanā.</p> <p>Priekšlikumi aktivitāšu pilnveidei.</p> <p>Aktivitāšu plāns nākamajam prakses posmam.</p>
	<p>Prakses aizstāvēšana</p> <p>Biznesa attīstības plāna un biznesa rezultātu analīze</p> <p>Prezentācijas galvenie pieturpunkti:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Izvēlētās biznesa idejas apraksts un pamatojums. • Biznesa darbības modeļa pilnveide un uzlabojumi (Biznesa kanva). • Padziļinātu finanšu aprēķinu korekcijas (pašizmaksa un naudas plūsma). • Biznesa procesu (papildus produktu ieviešana, esoša produkta/pakalpojuma pilnveide un kvalitāte, pārdošanas veicināšana, personāla plānošana, finanšu resursu piesaiste ...) analīze un pilnveides iespējas peļņas palielināšanai. • Produkta atpazīstamības veicināšanas un pārdošanas aktivitāšu plāna rezultāti un turpmāko aktivitāšu plāns. • Secinājumi, priekšlikumi un turpmāko aktivitāšu plāns. 			

Prakses daļas/ KP	Prakses aktivitāte / uzdevums	Detalizēts aktivitātes / uzdevumu apraksts	Sagaidāmais rezultāts.	Pievienojamie dokumenti (rakstiski, kopā ar prakses atskaiti)
1	2	3	4	5
	Prezentācijā ievietot (foto, ekrānšāviņi, bankas izraksti, saimnieciskās darbības reģistrācijas apliecinājums u.c.).			

Prakses daļas/ KP	Aktivitāte / uzdevums	Detalizēts aktivitātes / uzdevumu apraksts	Sagaidāmais rezultāts.	Pievienojamie dokumenti (rakstiski, kopā ar prakses atskaiti)	
1	2	3	4	5	
5. prakses daļa + Kvalifikācijas darbs, 8 kredītpunkti	1.	<p>Biznesa attīstības plānošana un īstenošana</p> <p>Biznesa attīstībai plānoto aktivitāšu un ar to saistīto investīciju plāna izstrāde un īstenošana:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) pārdošanas veicināšana; 2) produkta/-u uzlabošana; 3) resursu pārvaldība; 4) procesu pārvaldība; 5) SVID analīze. 	<p>Ieviestā biznesa attīstības aktivitāšu plāna analīze un nepieciešamie uzlabojumi apgrozījuma pieaugumam:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pilnveidots produkts/ paplašināts produktu klāsts; • Īstenotas mārketinga aktivitātes; • Izstrādātas aktivitāšu plāns efektīvākai procesu un resursu pārvaldībai; • Izstrādāti secinājumi, priekšlikumi un turpmāko aktivitāšu plāns. 	<p>Biznesa attīstības aktivitāšu plāns un tam nepieciešamās investīcijas. Noslēgtie īgumi (ar klientiem, sadarbības partneriem u.tml.) Finanšu rezultātu pārskats par pusgadu. Darbības apliecinājumi: fotogrāfijas, video, saites, atsauces – viss, kas dokumentē rezultātu. Secinājumi aktivitāšu īstenošanā. Priekšlikumi aktivitāšu pilnveidei.</p>	
	2.	<p>Balstoties uz SVID uzņēmuma darbības analīzi, izvirza padziļināti pētāmo uzņēmējdarbības aspektu</p>	<p>SVID analīzes rezultātā tiek identificētas uzņēmuma attīstībai nozīmīgie pilnveides virzieni un izvēlēts viens.</p> <p>Tiek formulēts Kvalifikācijas darba pētījuma temats.</p>	<p>Izvēlētais pētījuma virziens tiek pamatots ar pētījuma aktualitāti</p>	<p>KD ievads (1-2 lpp.)</p>
	3.	<p>Īsteno pētījumu</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1) Veikta atbilstošu literatūras avotu atlase un analīze; 2) uzrakstīts aktuālās literatūras apkopojums; 3) izvēlētas atbilstošas praktiskā pētījuma metodes; 4) veikts praktisks pētījums, kas sniedz atbildi uz izvirzīto pētījuma jautājumu, piedāvā problēmas 	<p>Teorētisks pētījums par pētījuma problēmu, aptverot vismaz 15 literatūras avotu analīzi</p> <p>Praktisks pētījums ar mērķi pilnveidot uzņēmuma darbību, attīstību.</p>	<p>KD teorētiskā un empīriskā daļas (15+15 lpp)</p>

Prakses daļas/ KP	Aktivitāte / uzdevums	Detalizēts aktivitātes / uzdevumu apraksts	Sagaidāmais rezultāts.	Pievienojamie dokumenti (rakstiski, kopā ar prakses atskaiti)
1	2	3	4	5
4.	Izdarā secinājumus un izveido priekšlikumus produkta/pakalpojuma i/uzņēmējdarbības funkciju pilnveidei	Studējošais sava veiktā pētījuma rezultātā izdarā secinājumus un izstrādā priekšlikumus, kuru ieviešana sekmē īstenotās uzņēmējdarbības attīstību.	Secinājumi, priekšlikumi. Aktivitāšu ieviešanas plāns.	KD secinājumi un priekšlikumi, aktivitāšu ieviešanas plans 2-4 lpp.
KVALIFIKĀCIJAS DARBA AIZSTĀVĒŠANA				

2. pielikums. PRAKSES DIENASGRĀMATA

PRAKSES DIENASGRĀMATA

Biznesa projekta nosaukums

Datums	Izpildītā darba / veiktās aktivitātes īss raksturojums	Patērētais laiks (stundās)
	Pēc vajadzības pievienot vēl rindas!	

Paskaidrojumi:

- Prakses dienasgrāmata paredzēta veikto aktivitāšu uzskaitēi.
- Ieraksti „Izpildītā darba / veiktās aktivitātes īss raksturojums” tiek veikti saskaņā ar Uzņēmējdarbības prakses norises plānu (1.pielikums) un ne mazāk kā 160 stundas, katru aktivitāti/dienu rakstot atsevišķā rindīnā.
- Izglītojamais dienasgrāmatu aizpilda regulāri, saglabā to līdz prakses beigām un iesniedz kopā ar prakses atskaiti un, pēc pieprasījuma uzrāda prakses vadītājam vai citai BVK norīkotai personai

3. pielikums. PARAKSES ATSKAITES TITULLAPAS PARAUGS



BIZNESĀ VADĪBAS KOLEDŽA

Studiju programma: "Mikro, mazo un vidējo uzņēmumu vadība"
VĀRDS (I), UZVĀRDS (I)

Uzņēmējdarbības prakses atskaite

Prakses vadītājs			
_____		_____	_____
Akadēmiskais amats		Zinātniskais / akadēmiskais grāds	Vārds, uzvārds

RĪGA 20__

4. pielikums. PRAKSES ATSKAITES SATURS 1. POSMAM

1. Titula lapa.
2. Ievads.
3. Izvēlētās biznesa idejas apraksts un pamatojums.
4. Izvēlētās biznesa idejas modelis (BIZNESA KANVA).
5. Vienkārši finanšu aprēķini (biznesa uzsākšanas budžets).
6. Secinājumi, priekšlikumi un turpmākais aktivitāšu plāns.
7. Atsauces.
8. Pielikumi.
9. Prakses dienasgrāmata.

! Papildus ieteicams veikt klientu aptauju un konkurentu izpēti un saimnieciskās darbības reģistrācijas formas izvēli

5. pielikums. PRAKSES ATSKAITES SATURS 2. POSMAM

1. Titula lapa.
2. Ievads.
3. Izvēlētās biznesa idejas apraksts un pamatojums.
4. Izvēlētās idejas biznesa darbības modeļa uzlabojumi (Biznesa kanva).
5. Prototipa izveides un ieviešanas apraksts.
6. Tirgus izpēte (potenciālo klientu aptaujas rezultāti par prototipu/produktu/pakalpojumu).
7. Produkta atpazīstamības veicināšanas un pārdošanas aktivitāšu plāns.
8. Padziļināti finanšu aprēķini (pašizmaksa un naudas plūsma).
9. Secinājumi, priekšlikumi un turpmāko aktivitāšu plāns.
10. Atsauces.
11. Pielikumi (foto, ekrānšāviņi, bankas izraksti, saimnieciskās darbības reģistrācijas apliecinājums u.c.).
12. Prakses dienasgrāmata.

***Katra posmu prakses atskaite tiek papildināta, nevis rakstīta no jauna**

6. pielikums. PRAKSES ATSKAITES SATURS 3. POSMAM

1. Titula lapa.
2. Ievads.
3. Izvēlētās biznesa idejas apraksts un pamatojums.
4. Biznesa darbības modeļa pilnveide un uzlabojumi (Biznesa kanva).
5. Padziļinātu finanšu aprēķinu korekcijas (pašizmaksa un naudas plūsma).
6. Biznesa procesu (papildus produktu ieviešana, esoša produkta/pakalpojuma pilnveide un kvalitāte, pārdošanas veicināšana, personāla plānošana, finanšu resursu piesaiste ...) analīze un pilnveides iespējas peļņas palielināšanai.
7. Produkta atpazīstamības veicināšanas un pārdošanas aktivitāšu plāna rezultāti un turpmāko aktivitāšu plāns.
8. Secinājumi, priekšlikumi un turpmāko aktivitāšu plāns.
9. Atsauces.
10. Pielikumi (foto, ekrānšāviņi, bankas izraksti, saimnieciskās darbības reģistrācijas apliecinājums u.c.).
11. Prakses dienasgrāmata.

***Katra posmu prakses atskaite tiek papildināta, nevis rakstīta no jauna**

! Papildus ieteicams apzināt dažādas iespējas ārējā finansējuma un atbalsta piesaistei

7. pielikums. PRAKSES ATSKAITES SATURS 4. POSMAM

1. Titula lapa.
2. Ievads.
3. Izvēlētās biznesa idejas apraksts un pamatojums.
4. Biznesa darbības modeļa pilnveide un uzlabojumi (Biznesa kanva).
5. Padziļinātu finanšu aprēķinu korekcijas (pašizmaksa, naudas plūsma)
6. Biznesa procesu (papildus produktu ieviešana, esoša produkta/pakalpojuma pilnveide un kvalitāte, pārdošanas veicināšana, personāla plānošana, finanšu resursu piesaiste ...) analīze un pilnveides iespējas peļņas palielināšanai.
7. Produkta atpazīstamības veicināšanas un pārdošanas aktivitāšu plāns, rezultāti un turpmākās aktivitātes.
8. Secinājumi, priekšlikumi un turpmāko aktivitāšu plāns.
9. Atsauces.
10. Pielikumi (foto, ekrānšāviņi, bankas izraksti, saimnieciskās darbības reģistrācijas apliecinājums u.c.).
11. Prakses dienasgrāmata.

***Katra posmu prakses atskaite tiek papildināta, nevis rakstīta no jauna**

! Papildus ieteicams apzināt dažādas iespējas ārējā finansējuma un atbalsta piesaistei

8. pielikums. BIZNESA VADĪBAS KOLEDŽAS PRAKSES VADĪTĀJA ATASAUKSMES

Biznesa vadības koledžas prakses vadītāja ATSAUKSME 1. SEMESTRĪ

par praksi
(vārds, uzvārds)

(uzņēmumā, ja ir)

laikā no _____ līdz _____

Pielaišanas kritēriji:

- Atskaites noformējums atbilst prasībām
- Dienagrāmatas uzskaitē par 160 st. vai 4 kredītpunktiem

Vērtējums: lūdzam novērtēt studenta ieguldījumu, atzīmējot ar "x" tabulā atbilstošo vērtējumu

10 balļu sistēmā:

Kompetences rādītāji Prakses uzdevumu izpildes kvalitāte	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Biznesa idejas izvēle, pamatojums, salīdzinājums starp vairākām. (Prasme novērtēt savas prasmes, resursus, spējas un iespējas)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Plānotā produkta/pakalpojuma salīdzinājums ar tirgū piedāvājumiem. (Prasme analizēt, pētīt un apzināt produkta/pakalpojuma vietu tirgū)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Biznesa modelis (biznesa kanva) (Prasme analizēt produkta/pakalpojuma biznesa iespējas)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vienkāršots finanšu aprēķins ar izmaksām biznesa uzsākšanai (Prasme analizēt un veikt vienkāršus finanšu aprēķinus)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Secinājumi un atziņas par praksē paveikto (Prasme analizēt iegūtās zināšanas un pieredzi)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mērķi un aktivitātes nākamajam prakses posmam. (Prasme analizēt un plānot savu darbu/uzdevumu izpildi)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Prakses galīgais vērtējums

Piezīmes un ieteikumi

Prakses vadītājs/-a:

20 . gada

Biznesa vadības koledžas prakses vadītāja atsauksme prakses atskaitē tiek pievienota vēlāk, pēc atskaites iesniegšanas koledžā.

Biznesa vadības koledžas prakses vadītāja ATSAUKSME 2. SEMESTRĪ

par praksi

(vārds, uzvārds)

(uzņēmumā, ja ir)

laikā no _____ līdz _____

Pielaišanas kritēriji:

- Atskaites noformējums atbilst prasībām
- Dienagrāmatas uzskaitē par 160 st. vai 4 kredītpunktiem

Vērtējums: lūdzam novērtēt studenta ieguldījumu, atzīmējot ar "x" tabulā atbilstošo vērtējumu

10 baļļu sistēmā:

Kompetences rādītāji Prakses uzdevumu izpildes kvalitāte	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Biznesa idejas izvēle, pamatojums, salīdzinājums starp vairākām. <i>(Prasme novērtēt savas prasmes, resursus, spējas un iespējas)</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Plānotā produkta/pakalpojuma salīdzinājums ar tirgū piedāvājumiem. <i>(Prasme analizēt, pētīt un apzināt produkta/pakalpojuma vietu tirgū)</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Biznesa modelis (biznesa kanva) <i>(Prasme analizēt produkta/pakalpojuma biznesa iespējas)</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vienkāršots finanšu aprēķins ar izmaksām biznesa uzsākšanai <i>(Prasme analizēt un veikt vienkāršus finanšu aprēķinus)</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Secinājumi un atziņas par praksē paveikto <i>(Prasme analizēt iegūtās zināšanas un pieredzi)</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mērķi un aktivitātes nākamajam prakses posmam. <i>(Prasme analizēt un plānot savu darbu/uzdevumu izpildi)</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Prakses galīgais vērtējums

Piezīmes un ieteikumi

Prakses vadītājs/-a:

20 . gada

Biznesa vadības koledžas prakses vadītāja ATSAUKSME 3. SEMESTRĪ*

par praksi

(vārds, uzvārds)

(uzņēmumā, ja ir)

laikā no _____ līdz _____

Pielaišanas kritēriji:

- Atskaites noformējums atbilst prasībām
- Dienagrāmatas uzskaitē par 160 st. vai 4 kredītpunktiem
- Saimnieciskās darbības reģistrācijas apliecinājums

Vērtējums: lūdzam novērtēt studenta ieguldījumu, atzīmējot ar "x" tabulā atbilstošo vērtējumu

10 balļu sistēmā:

Kompetences rādītāji Prakses uzdevumu izpildes kvalitāte	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Biznesa attīstības aktivitātes. <i>(Prasme izvirzīt mērķus, plānot aktivitātes apgrozījuma palielināšanai, izstrādāt budžetu, plānoto aktivitāšu ieviešanai un pārvaldībai, analizēt rezultātus)</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Finanšu kalkulācija <i>(Prasme analizēt un veikt finanšu aprēķinus plānotajiem izdevumiem un ieņēmumiem tuvākajam periodam)</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Secinājumi un atziņas par praksē paveikto <i>(Prasme analizēt iegūtās zināšanas un pieredzi)</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mērķi un aktivitātes nākamajam prakses posmam. <i>(Prasme analizēt un plānot savu darbu/uzdevumu izpildi)</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Prakses galīgais vērtējums

Piezīmes un ieteikumi

Prakses vadītājs/-a:

20 . gada

Biznesa vadības koledžas prakses vadītāja ATSAUKSME 4. SEMESTRĪ*

par praksi

(vārds, uzvārds)

(uzņēmumā, ja ir)

laikā no _____ līdz _____

Pielaišanas kritēriji:

- Atskaites noformējums atbilst prasībām
- Dienagrāmatas uzskaitē par 160 st. vai 4 kredītpunktiem
- Saimnieciskās darbības reģistrācijas apliecinājums

Vērtējums: lūdzam novērtēt studenta ieguldījumu, atzīmējot ar "x" tabulā atbilstošo vērtējumu

10 balļu sistēmā:

Kompetences rādītāji Prakses uzdevumu izpildes kvalitāte	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Biznesa attīstības aktivitātes. <i>(Prasme izvirzīt mērķus, plānot aktivitātes apgrozījuma palielināšanai, izstrādāt budžetu, plānoto aktivitāšu ieviešanai un pārvaldībai, analizēt rezultātus)</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Finanšu kalkulācija <i>(Prasme analizēt un veikt finanšu aprēķinus plānotajiem izdevumiem un ieņēmumiem tuvākajam periodam)</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Secinājumi un atziņas par praksē paveikto <i>(Prasme analizēt iegūtās zināšanas un pieredzi)</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mērķi un aktivitātes nākamajam prakses posmam. <i>(Prasme analizēt un plānot savu darbu/uzdevumu izpildi)</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Prakses galīgais vērtējums

Piezīmes un ieteikumi

Prakses vadītājs/-a:

20 . gada