



Global Entrepreneurship Monitor

Latvijas Ziņojums 2005

*Vjačeslavs Dombrovskis, Karlis Krēslis, Mark Chandler
ar Olgas Rastriginas, Egītas Uzulēnas un Friederike Welter līdzdalību
TeliaSonera Institutūs Rīgas Ekonomikas Augstskolā*



TeliaSonera



LATVIAN FACTS
Market and Public Opinion Research



RIGAS EKONOMIKAS AUGSTSKOLA
STOCKHOLM SCHOOL OF ECONOMICS IN RIGA

UZŅĒMĒJDARBĪBAS GLOBĀLAIS MONITORINGS

LATVIJAS ZIŅOJUMS 2005

Vjačeslavs Dombrovskis
Mark Chandler
Kārlis Krēslīņš
ar Olgas Rastriginas, Egitas Uzulēnas
un Friederike Welter līdzdalību

Projekta Dalībnieki un Sadarbības Partneri:

TeliaSonera
Baltijas Starptautiskais Ekonomikas Politikas Studiju Centrs (BSEPSC)
Stockholm School of Economics in Riga
Teliasonera Institūts
Latvijas Fakti

PRIEKŠVārds

2005. gadā Latvija pirmo reizi piedalījās Uzņēmējdarbības Globālajā Monitoringā (GEM). GEM ir viens no nozīmīgākajiem starptautiskajiem izpētes projektiem, kas detalizēti analizē uzņēmējdarbības attīstību plašā valstu grupā. Šajā izdevumā apkopotā informācija ir balstīta uz GEM oriģinālo datu izlasi par Latviju, kas tika savākta un apkopota projekta mērķiem. Ziņojumu ir apkopājuši Rīgas Ekonomikas Augstskolas (REA), Baltijas Starptautiskā Ekonomiskās Politikas Studiju Centra (BSEPSC) un TeliaSonera Institūta REA zinātniskie darbinieki. Mēs vēlētos paust pārliecību, ka GEM ziņojums bagātinās izpratni un esošo zināšanu bāzi par faktoriem, kas ietekmē uzņēmējdarbības attīstību Latvijā.

Latvijas dalība GEM projektā nebūtu iespējama bez TeliaSonera atbalsta, kas tika veikts sadarbībā ar TeliaSonera Institūtu REA.

Anders Paalzow
REA rektors

Alf Vanags
BSEPSC direktors

SATURS

Pateicības	5
Autori un līdzstrādnieki	6
Kopsavilkums	6
1. Ievads GEM un pētījuma mērķis	8
2. Uzņēmējdarbība Latvijā	9
3. Latvijas uzņēmēji – kas viņi ir?	15
4. Vai Latvijas vide var atbalstīt vairāk uzņēmēju?	19
Apskats 1: Uzņēmumu finansēšana	22
Apskats 2: Uzņēmējdarbība ar augstu potenciālu un inovativitāti	26
Apskats 3: Sievietes uzņēmējdarbībā	32
Secinājumi un ieteikumi politikai veidošanai	33
Pielikums A1: Ekspertu un uzņēmēju rekomendācijas	34
Pielikums A2: GEM pieeja un datu ieguve	35
Atsauces	36

ATTĒLU SARAKSTS

Attēls 1: Agrinās stadijas uzņēmējdarbības aktivitāte pa valstīm 2005. gadā	9
Attēls 2: Nobriedušo uzņēmumu īpašnieki pa valstīm 2005. gadā	10
Attēls 3: Agrinās stadijas uzņēmējdarbība: no iespējas līdz nepieciešamībai	13
Attēls 4: Agrinās stadijas uzņēmējdarbības izplatība pa sektoriem	14
Attēls 5: Uzņēmējdarbības aktivitāte pēc vecuma grupas	15
Attēls 6: Uzņēmējdarbības aktivitāte pēc tautības	16
Attēls 7: Uzņēmējdarbības aktivitāte pēc izglītības	17
Attēls 8: Neformālo investoru izplatības rādītāji ES	25
Attēls 9: Izaugsmes potenciāla saliktais indekss (agrīniem uzņēmējiem)	28
Attēls 10: Izaugsmes potenciāla saliktais indekss (nobriedušiem uzņēmumiem)	28
Attēls 11: “Cik daudzi patērētāji uzskata, ka piedāvatais produkts ir novitāte?”	29
Attēls 12: “Cik daudzi konkurenti ir sagaidāmi?”	29
Attēls 13: “Cik jauna ir tehnoloģija?”	29
Attēls 14: Augsta un zema potenciāla uzņēmēju salīdzinājums	30
Attēls 15: Inovatīvu un ne-inovatīvu uzņēmēju salīdzinājums	31

TABULU SARAKSTS

Tabula 1: Uzņēmējdarbības aktivitātes izplatības koeficienti pa valstīm 2005. gadā	11
Tabula 2: Agrinās stadijas uzņēmējdarbības aktivitātes izplatības koeficienti reģionos	12
Tabula 3: Vissvarīgākie šķēršļi izaugsmei (esošajiem uzņēmumiem, kas neplāno paplašināties nākamajā gadā)	19
Tabula 4: Vai uzņēmēji dod kukuļus valsts ierēdņiem?	20
Tabula 5: Vai Jūs sūdzētu tiesā..., lai aizstāvētu savas intereses? (% no esošo uzņēmumu īpašniekiem)	21
Tabula 6: Latvijas uzņēmumu starta finansējuma prasības	22
Tabula 7: Finansējuma avoti topošajiem uzņēmumiem	23
Tabula 8: Galvenie finansējuma avoti uzņēmumu dibināšanai un paplašināšanai	23
Tabula 9: Neformālo investīciju diapazons	25
Tabula 10: Uzņēmējdarbības ar augstu izaugsmes potenciālu un inovatīvās uzņēmējdarbības izplatība Latvijā (pa uzņēmumu tipiem)	26
Tabula 11: Augsta potenciāla uzņēmēju izplatība pa valstīm	27
Tabula 12: Inovatīvo uzņēmēju īpatsvars, pa valstu grupām (% no kopējās grupas)	27
Tabula 13: “Kāds bija jūsu galvenais mērķis pēdējos 12 mēnešos?”	32

PATEICĪBAS

Izsakām pateicību ekspertiem par pētījumam veltīto laiku un komentāriem, kas bagātināja mūsu izpratni par uzņēmējdarbību Latvijā.

Sirsnīga pateicība TeliaSonera, pateicoties kuras dāsnajam atbalstam Latvija varēja piedalīties GEM 2005.

Paldies arī Latvijas Faktiem par teicamu darbu, veicot Latvijā pieaugušo iedzīvotāju aptauju Uzņēmējdarbības Globālajam Monitoringam.

Visbeidzot, pateicamies Andersam Paalzowam un Alfam Vanagam par viņu vērtīgiem komentāriem šī darba iepriekšējām versijām, Christopheram Goddardam par rediģēšanu un Jevgēņijam Babaicevam un Borisam Ginzburgam par lielisku palīdzību pētījuma veikšanā.

AUTORI UN LĪDZSTRĀDNIEKI

Vjačeslavs Dombrovskis, GEM Latvijas komandas projekta koordinators, zinātniskais darbinieks Baltijas Starptautiskajā ekonomikas politikas pētījumu centrā (BICEPS) un docents Rīgas Ekonomikas augstskolā (REA).

Kontaktinformācija:

Strēlnieku iela 4a, LV-1010, Rīga, Latvija.
Tālrunis: +371 7039319; Fakss +371 7830249.
E-pasts: slavad@sseriga.edu.lv

Mark Chandler, GEM Latvijas komandas dalībnieks, docents Rīgas Ekonomikas augstskolā un asociētais zinātniskais darbinieks BICEPS.

Kontaktinformācija:

Strēlnieku iela 4a, LV-1010, Rīga, Latvija.
Tālrunis: +371 7039319; Fakss +371 7830249.
E-pasts: mark.chandler@sseriga.edu.lv

Kārlis Krēslīņš, GEM Latvijas komandas dalībnieks, asociētais profesors un vadītāju MBA programmas direktors REA.

Kontaktinformācija:

Strēlnieku iela 4a, LV-1010, Rīga, Latvija.
Tālrunis: +371 7015816; Fakss +371 7830249.
E-pasts: karlisk@sseriga.edu.lv

KOPSAVILKUMS

GEM sniedz detalizētu informāciju par uzņēmējdarbību politikas veidotājiem un citām uzņēmējdarbībā ieinteresētajām pusēm, kāda iepriekš nebija pieejama. Sirsnīgu pateicību izsakām mūsu sponsoram TeliaSonera par šīs iespējas realizēšanu.

Agrinās uzņēmējdarbības aktivitātes līmenis Latvijā ir 6.6 % pieaugušo iedzīvotāju. Tas nozīmē, ka aptuveni 100,000 indivīdu Latvijā ir uzņēmējdarbības izveidošanas agrīnajā stadijā. Salīdzinājumā ar citām valstīm, kas piedalās GEM apsekojumā, agrinās uzņēmējdarbības aktivitātes līmeni Latvijā var raksturot kā nedaudz zemāku par vidējo. Turpretī agrinās stadijas uzņēmējdarbība Īrijā, kurā ir augstākais uzņēmējdarbības līmenis Eiropā, par 50 % apsteidz Latviju.

Kaut arī šis ir pirmais GEM pētījums Latvijā, līdzīgi pētījumi liecina par būtisku attīstību uzņēmējdarbības jomā Latvijā pēdējo divu gadu laikā.

Vidzemes reģionā ir augstākais agrinās uzņēmējdarbības līmenis, kam seko Rīga, tad Latgale, Zemgale un Kurzeme. Reģionālās atšķirības agrinās stadijas uzņēmējdarbībā ir būtiskas, un Vidzeme uzņēmējdarbībā divas reizes apsteidz Kurzemi.

Lielākajai daļai agrinās stadijas uzņēmēju Latvijā raksturīgi pakalpojumi, kas orientēti uz patērētājiem, piemēram, mazumtirdzniecība. Kopumā uzņēmumu sadalījums pa darbības sfērām Latvijā ir visai līdzīgs novērotajam citās Eiropas valstīs.

Olga Rastrigina, zinātniskais darbinieks BICEPS, specializējas uzņēmējdarbības un darba tirgus pētniecībā; maģistra grāds ekonomikā, kas iegūts Centrāleiropas universitātē Budapeštā.

Kontaktinformācija:

Strēlnieku iela 4a, LV-1010, Rīga, Latvija.
Tālrunis: +371 7039320; Fakss +371 7039318.
E-pasts: olga@biceps.org

Egita Uzulēna, zinātniskais darbinieks BICEPS, specializējas uzņēmējdarbības, darba tirgus pētniecībā un nekustamajos īpašumos; maģistra grāds ekonomikā, kas iegūts Centrāleiropas universitātē Budapeštā.

Kontaktinformācija:

Strēlnieku iela 4a, LV-1010, Rīga, Latvija.
Tālrunis: +371 7039320; Fakss +371 7039318.
E-pasts: egita@biceps.org

Friederike Welter, TeliaSonera profesore uzņēmējdarbībā REA un profesore Siegen Universitātē Vācijā.

Kontaktinformācija:

Universität Siegen, Hölderlinstr. 3., 57076 Siegen, Vācija.
Tālrunis: +49(0)271 740 2844; Fakss +49(0)271 740 2279.
E-pasts: welter@uni-siegen.de

Uzņēmējdarbībai ir svarīga loma darba vietu radīšanā Latvijā. 2004. gadā un 2005. gada sākumā agrinās stadijas uzņēmēji izveidoja ap 37 līdz 55 tūkstošiem jaunu darba vietu.

Salīdzinājumā ar citām valstīm, Latviju raksturo augsts uzņēmējdarbības līmenis starp jauniešiem un ļoti zems nodarbinātības līmenis starp veciem cilvēkiem. GEM pētījums liecina, ka ilgtermiņā demogrāfiskās izmaiņas (t.i., iedzīvotāju novecošanās) var ietekmēt uzņēmējdarbības kapacitāti valstī, jo vecākiem cilvēkiem ir zemāka iespējamība kļūt par uzņēmējiem.

Līdzīgi kā daudzās citās valstīs, uzņēmējdarbībai Latvijā ir izteikta dzimuma dimensija. Tikai ap 40 procentiem no visiem agrinās stadijas uzņēmējiem ir sievietes. Tomēr salīdzinājumā ar citām valstīm GEM projektā sievietes Latvijā ir ļoti aktīvas uzņēmējdarbībā.

Uzņēmējdarbībai Latvijā ir arī izteikta etniskā dimensija. Krievu tautības minoritāte ir ievērojamā mazākumā uzņēmēju vidū. Iespējamība, ka etniskais krievu tautības cilvēks kļūst par agrinās stadijas uzņēmēju, ir divas reizes zemāka nekā etniskam latvietim.

Izglītības līmenis un darba pieredze ievērojami korelē ar uzņēmējdarbību. Uzņēmēji saskata vērtību izglītības iegūšanā.

Ģimenei varētu būt īpaši svarīga ietekme uz uzņēmējdarbību Latvijā. Ap 35 procentiem agrinās stadijas uzņēmēju norādīja, ka viņu vecāki ir uzņēmēji, salīdzinājumā ar tikai 13 procentiem starp ne-uzņēmējiem.

Uzņēmēji Latvijā saņem ļoti augstu kultūrvides atbalsta līmeni no iedzīvotājiem un masu medijiem. Kultūrvides atbalsta līmeņa ziņā Latvija ieņem trešo vietu starp apsekotajām ES valstīm.

Ap 42 procentiem uzņēmumu īpašnieku plānoja paplašināt savu uzņēmējdarbību nākošajā gadā. Ap 19 procentiem no tiem, kuri neplānoja paplašināties, kā vissvarīgāko šķērslī norādīja grūtības sagādāt finanšu resursus. Taču kopumā neizskatās, ka uzņēmējdarbības attīstību Latvijā kavētu nozīmīgi mākslīgi radīti šķēršļi.

Korupcija joprojām ir nozīmīga problēma Latvijas uzņēmējdarbības vidē. Gandrīz 43 procenti no visiem uzņēmējiem uzskatīja, ka valsts ierēdņi "bieži" vai "ļoti bieži" ņem kukuļus, lai izvairītos no likumdošanas ievērošanas. Aptuveni viena trešdaļa visu uzņēmēju uzskata, ka valsts ierēdņi "bieži" vai "ļoti bieži" ņem kukuļus, lai izmainītu uzņēmējdarbības nosacījumus.

Daudzi uzņēmēji Latvijā tic tiesu spējai pareizi piemērot likumus un īstenot līgumu nosacījumus. Puse no visiem uzņēmumu īpašniekiem izteica gatavību aizstāvēt tiesā savas intereses pret privātiem piegādātājiem vai valsts ierēdņiem. Lielākā daļa no tiem, kas nevēlējās izmantot tiesas, paskaidroja, ka pastāv alternatīvi līdzekļi strīdu risināšanai, ka tiesu procesi ir dārgi un tiesas nav objektīvas savos lēmumos. Iebildumi par tiesu objektivitāti bija galvenais nevēlēšanās iemesls vērsties tiesā pret valsts ierēdņiem.

Lai gan topošo uzņēmumu paredzamā uzsākšanas finansējuma apjoms Latvijā ir visai zems, arī kapitāla pieejamība ir visai ierobežota. Jauna uzņēmuma dibināšanas vidējās izmaksas Latvijā 2005. gadā bija € 36,200. Tomēr puse uzņēmumu Latvijā tika dibināti ar kapitālu mazāku par € 9,960. 38 % no visiem uzņēmējiem (gan topošo, gan esošo uzņēmumu īpašnieki) uzskata pašu kapitālu par galveno uzsākšanas finansējuma avotu.

Neformālu investīciju sastopamība Latvijā ļoti nedaudz pārsniedz GEM valstu vidējo līmeni. Ap 2.7% respondentu norādīja, ka pēdējo trīs gadu laikā viņi sniedza finansējumu uzņēmumu dibināšanai vai paplašināšanai Latvijā. Vidējais neformālo investīciju apmērs 2005. gadā bija €14,840 salīdzinājumā ar ES vidējo līmeni € 38,000, bet raksturīgākās investīcijas bija daudz zemākas, un 50 % neformālo investoru ieguldīja tikai ap €2,130.

Paredzamais nodarbinātības pieaugums Latvijas uzņēmumos ir pietiekami augsts salīdzinājumā ar tādām izteiktām uzņēmējdarbības valstīm kā ASV un Vācija. Turklāt izrādījās, ka agrinās stadijas uzņēmēji Latvijā ievērojami pozitīvāk vērtē paredzamo strādājošo skaita pieaugumu nekā attīstītajās Eiropas valstīs.

Inovatīvu agrinās stadijas uzņēmēju īpatsvars Latvijā ir tikai aptuveni puse no vidēja ienākuma valstu vai augsta ienākuma reģiona valstu īpatsvara. Visi trīs inovatīvie rādītāji (produkta

novitāte, konkurences intensitāte un jauno tehnoloģiju izmantošana) ir salīdzinoši reti Latvijas uzņēmumu vidū.

Eksperti saista lielu daļu nozīmīgu problēmu inovatīvajā uzņēmējdarbībā Latvijā ar pamatīgas zinātniskās un tehnoloģiskās bāzes trūkumu, kā arī vājo zināšanu pārnesi no universitātēm un valsts izpētes organizācijām uz jauniem un augošiem uzņēmumiem.

Augstākā izglītība ir faktors, kas uzlabo agrinās stadijas uzņēmēju prognozes par strādājošo skaita palielināšanos. Noderīga pieredze esošiem uzņēmumiem ar izaugsmes potenciālu, kā arī inovatīviem uzņēmējiem ir iepriekšēja pieredze vadītāja amatā. Tomēr dzimuma un ienākuma atšķirībām nav būtiskas ietekmes uz uzņēmējdarbības izaugsmes potenciālu un spēju ieviest inovācijas.

Ekspertu un uzņēmēju ieteikumos īpaši uzsvērta valdības politikas un valdības programmu nozīme. Likumdošanas caurspīdīgums, nodokļu sistēmas uzlabošana un atbalsta sistēmu palielināšana, kā arī valsts garantētu aizdevumu nodrošināšana bija starp būtiskākajiem respondentu akcentētajiem ieteikumiem.

Vēl viens nozīmīgs faktors ir esošās izglītības un apmācības sistēmas izmaiņas un uzlabošana ar mērķi atbalstīt inovatīvos un uz zināšanām balstītos uzņēmumus. Visbeidzot, finansiālais un profesionālais atbalsts, tirgus atvērtība un reģionālā attīstība arī lielā mērā veicinās uzņēmējdarbības aktivitāti un attīstību Latvijā.

1. IEVADS GEM UN PĒTĪJUMA MĒRĶIS

Uzņēmējdarbības Globālā Monitoringa (Global Entrepreneurship Monitor jeb GEM) trīs galvenie mērķi ir:

- Novērtēt uzņēmējdarbības aktivitātes līmeņa atšķirības starp valstīm.
- Izvērtēt uzņēmējdarbības aktivitātes līmeņa noteicošos faktorus.
- Identificēt politikas, kas varētu sekmēt uzņēmējdarbību.

Uz šo mērķu fona GEM galveno uzmanību pievērš indivīdu loma uzņēmējdarbībā. Galu galā cilvēki uzsāk jaunus uzņēmumus un cilvēki nosaka esošo uzņēmumu izaugsmes potenciālu neatkarīgi no uzņēmumu lieluma. Bez šaubām, uzņēmējdarbība ir sarežģīts fenomens, kas darbojas dažādās vidēs un situācijās. Nevienas rādītājs, neatkarīgi no tā precizitātes, nespēj pilnībā atspoguļot uzņēmējdarbības vidi valstī. Tādējādi GEM piedāvā aptverošu (bet nekādā ziņā ne izsmēlošu) rādītāju kopumu, kuru mērķis ir aprakstīt dažādus valsts uzņēmējdarbības aspektus.

GEM pēta dažādus aspektus uzņēmējdarbības procesa dzīves ciklā, kā arī uzņēmējdarbību raksturojošās pazīmes. Indivīds, kas tikko uzsācis uzņēmējdarbību un cenšas to veikt ļoti konkurētspējīgā tirgū, ir uzņēmējs, pat ja tam pietrūkst augstas izaugsmes potenciāla. Cits indivīds var būt esoša uzņēmuma īpašnieks, kas jau vairākus gadus darbojas un joprojām ir inovatīvs, konkurētspējīgs un orientēts uz attīstību. Šis indivīds arī ir uzņēmējs.

Šajā kontekstā GEM datu ieguvē tiek aplūkoti trīs galvenie aspekti uzņēmējdarbības procesa dzīves ciklā, pievēršot uzmanību indivīdiem:

- kad viņi piesaista resursus vai uzsāk uzņēmējdarbību (topošie uzņēmēji),
- kad viņiem pieder un viņi vada uzņēmumu, kas ir maksājis algas ilgāk par trim mēnešiem, bet mazāk par 42 mēnešiem (jaunu uzņēmumu īpašnieki) un
- kad viņiem pieder un viņi vada pastāvošu uzņēmumu, kas darbojas ilgāk par 42 mēnešiem (nobriedušo uzņēmumu īpašnieki).¹

GEM algu maksāšanu ilgāk par trim mēnešiem ikvienam, tai skaitā īpašniekam, uzskata par faktisko uzņēmumu "dzimšanas notikumu". Uzņēmumi, kas izmaksāja algas ilgāk par trim mēnešiem un mazāk par 42 mēnešiem, tiek uzskatīti par jauniem. Topošo uzņēmēju un jauno uzņēmumu īpašnieku īpatsvaru kopumā var uzskatīt par agrinās stadijas uzņēmējdarbības aktivitātes rādītāju valstī. Uzņēmumu īpašnieki, kas izmaksāja algas ilgāk par 42 mēnešiem, tiek klasificēti kā "nobriedušo uzņēmumu īpašnieki." Viņu uzņēmumi ir pārdzīvojuši jaunības fāzi.

Neatkarīgi no uzņēmuma vecuma, eksistē vispārēja vienprātība, ka izaugsmes potenciāls un spēja ieviest inovācijas ir fundamentālās īpašības, kas atšķir vienkāršas biznesa aktivitātes no "uzņēmējdarbības". GEM sniedz iespēju aplūkot aspektus, kas sekmē inovatīvu darbību, kā arī uzņēmumu attīstības potenciālu.

Visbeidzot, valstī notiekošās uzņēmējdarbības aktivitātes kvantitāte un kvalitāte ir funkcija no šīs valsts uzņēmējdarbības kapacitātes. Šīs kapacitātes novērtēšanai nepieciešama valsts svarīgākā resursa – tās iedzīvotāju – raksturojošo rādītāju novērtēšanu. GEM sniedz iespēju aplūkot cilvēku sociālekonomiskās iezīmes, kā arī viņu subjektīvo izpratni un perspektīvas attiecībā uz uzņēmējdarbības vides veidošanos.

2. UZŅĒMĒJDARBĪBA LATVIJĀ

GEM novērtē iesaistišanās līmeni agrinās stadijas uzņēmējdarbībā, aprēķinot topošo uzņēmēju un jauno uzņēmumu īpašnieku kopskaitu.²

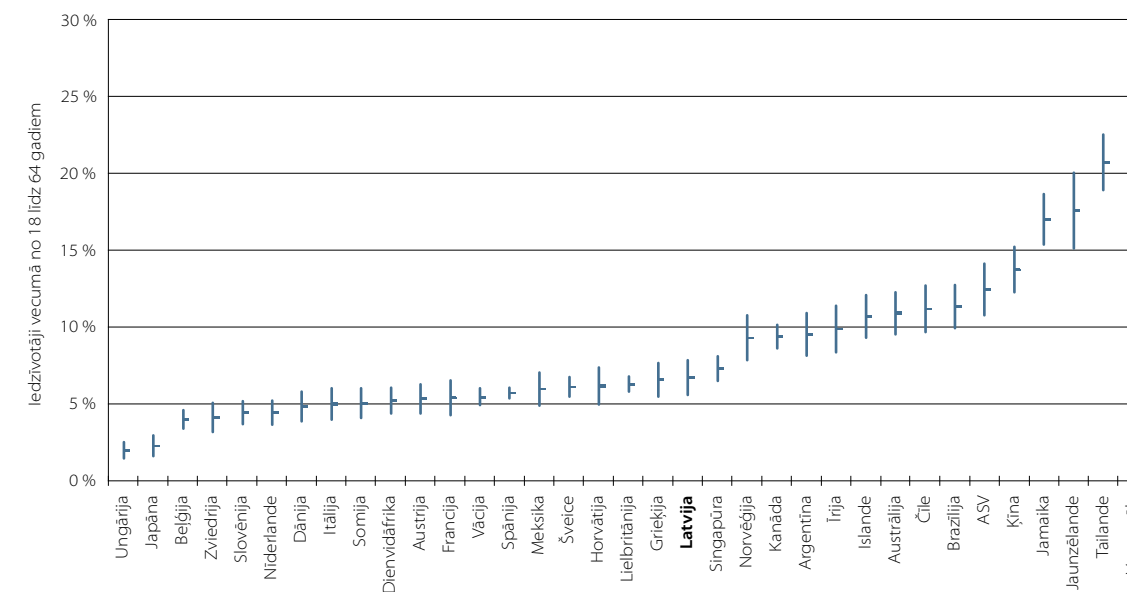
- Topošie uzņēmēji ir indivīdi vecumā no 18 līdz 64 gadiem, kuri pēdējā gada laikā veica kādas konkrētas darbības jauna uzņēmuma radīšanā. Lai indivīdu ieskaitītu šajā kategorijā, viņam vai viņai nākotnē jābūt daļu īpašniekam topošajā uzņēmumā. Turklāt šis uzņēmums nedrīkst būt maksājis algas ilgāk par trim mēnešiem.
- Uzņēmumu īpašnieki-vadītāji tiek klasificēti kā jauno uzņēmumu īpašnieki, ja viņi vada uzņēmumu, kas ir izmaksājis algas ilgāk par trim mēnešiem, bet mazāk par 42 mēnešiem, kas izmaksāja algas ilgāk par trim mēnešiem, bet mazāk par 42 mēnešiem.

GEM izmanto šo divu rādītāju summu, lai aprēķinātu agrinās stadijas uzņēmējdarbības aktivitātes izplatības līmeni katrā valstī. Attēlā 1 atspoguļota agrinās uzņēmējdarbības aktivitātes izplatība 35 valstīs 2005. gadā.

Agrinās stadijas uzņēmējdarbības aktivitātes līmenis Latvijā ir 6.6%. Tas ir, katrs piecpadsmitais pieaugušais iedzīvotājs vecumā no 18 līdz 64 gadiem aktīvi plāno dibināt jaunu uzņēmumu vai arī neseno to ir izdarījis. Tas nozīmē, ka tuvu 100,000 indivīdu Latvijā aktīvi plāno dibināt jaunu uzņēmumu un ir šīs darbības procesā vai ir nodibinājuši jaunu uzņēmumu ne vairāk par 42 mēnešiem pirms GEM pieaugušo iedzīvotāju apsekojuma. Salīdzinājumā ar citām valstīm, kas piedalījās GEM apsekojumā, agrinās stadijas uzņēmējdarbības aktivitātes līmeni Latvijā var raksturot kā zem vidējā. Latvija pēc uzņēmējdarbības līmeņa ne tuvu nav ASV, Ķīnai vai Īrijai, taču apsteidz Zviedriju, Japānu vai Ungāriju. Kā liecina GEM pētījums, Taizemē, Jaunzēlandē, Ķīnā un ASV ir visaugstākais uzņēmējdarbības līmenis pasaulē pēc agrinās stadijas uzņēmējdarbības aktivitātes indeksa. Visaugstākais rādītājs Eiropā ir Īrijai.

Līdzās indivīdiem, kas pašlaik ir iesaistīti uzņēmējdarbības agrinās stadijās, daudziem citiem arī pieder uzņēmumi, ko tie ir vadījuši jau ilgāku laiku. Šie indivīdi ir iekļauti nobriedušo uzņēmumu īpašnieku indeksā, kas atspoguļo to indivīdu īpatsvaru, kuriem piederēja vai kuri vadīja uzņēmumu, kas izmaksāja algas ilgāk par 42 mēnešiem. Attēlā 2 parādīts nobriedušo uzņēmumu īpašnieku izplatības līmenis pa valstīm 2005. gadā.

Attēls 1: Agrinās stadijas uzņēmējdarbības aktivitāte pa valstīm 2005. gadā

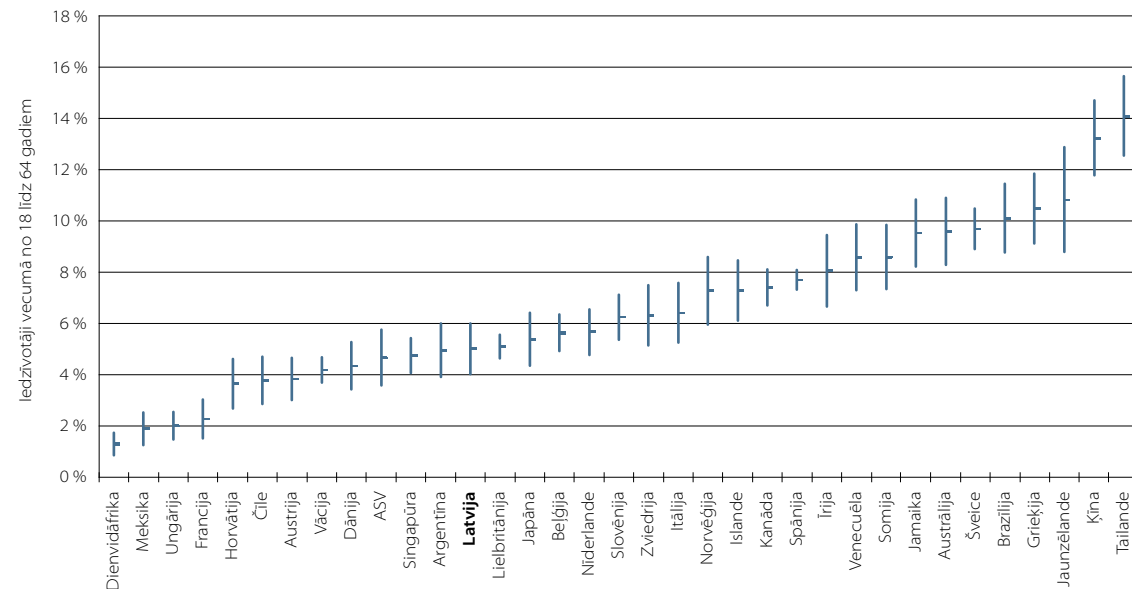


Piezīme: Vertikālie stabiņi grafikā atspoguļo 95% statistiskā nozīmīguma intervālus.

¹ GEM sākotnējās fāzes ideja un metodes detalizēti aplūkotas Reinolda u.c. autoru (Reynolds et al. 2005) darbā.

² Respondenti, kas kvalificējami gan kā "topošs uzņēmējs", gan kā "jauns uzņēmums", tiek skaitīti tikai vienu reizi. Datu iegūšana detalizēti aplūkota pielikumā.

Attēls 2. Nobriedušo uzņēmumu īpašnieki pa valstīm 2005. gadā



Piezīme: Vertikālie stabiņi grafikā atspoguļo 95 % ticamības intervālus.

Tabula 1 sniedz pārskatu par uzņēmējdarbības aktivitātes līmeni uzņēmumiem dažādās attīstības stadijās, saskaņā ar GEM izmantoto aprēķinu metodoloģiju. Agrinās stadijas izplatības koeficients sastāv no topošo uzņēmēju un jauno uzņēmumu īpašnieku kopskaita, savukārt uzņēmējdarbības aktivitātes kopējais koeficients sastāv no agrinās stadijas un nobriedušo uzņēmumu īpašnieku kopskaita.³ Varētu sagaidīt, ka vairāk cil-

vēku plāno dibināt uzņēmumu, nekā tie, kas faktiski to dara; GEM pētījums liecina, ka tā tiešām ir. Aptuveni 60,000 topošo uzņēmēju Latvijā ir jauna uzņēmuma dibināšanas procesā vai arī aktīvi plāno to darīt. Parasti topošie uzņēmēji ir pilnu laiku nodarbinātie. Turklāt iepriekšējo 42 mēnešu laikā vēl papildus 40,000 uzņēmēju ir dibinājuši uzņēmumu, kuros viņi ir īpašnieki-vadītāji.

Tabula 1: Uzņēmējdarbības aktivitātes izplatības koeficienti pa valstīm 2005. gadā

	Topošās uzņēmējdarbības aktivitāte	Jaunu uzņēmumu īpašnieki	Agrinās stadijas uzņēmējdarbības aktivitāte (Topošie + Jaunie)*	Nobriedušo uzņēmumu īpašnieki	Uzņēmumu īpašnieki kopā (Topošie + Jaunie + Nobriedušie)	Novērojumu skaits
Taizeme	9.7 %	13.1 %	20.7 %	14.1 %	34.8 %	2,000
Venecuēla	18.8 %	7.5 %	25.0 %	8.6 %	33.1 %	1,856
Jaunzēlande	9.4 %	10.0 %	17.6 %	10.8 %	28.2 %	938
Ķīna	5.6 %	9.4 %	13.7 %	13.2 %	26.7 %	2,109
Jamaika	10.5 %	6.7 %	17.0 %	9.5 %	26.4 %	2,031
Brazīlija	3.3 %	8.2 %	11.3 %	10.1 %	21.4 %	2,000
Austrālija	6.5 %	4.7 %	10.9 %	9.6 %	20.4 %	2,002
Irija	5.7 %	4.7 %	9.8 %	8.1 %	17.7 %	1,541
Islande	8.5 %	2.7 %	10.7 %	7.3 %	17.6 %	2,002
Grieķija	5.2 %	1.6 %	6.5 %	10.5 %	16.9 %	2,000
Kanāda	6.6 %	3.6 %	9.3 %	7.4 %	16.6 %	5,519
ASV	8.8 %	5.2 %	12.4 %	4.7 %	16.2 %	1,530
Norvēģija	4.4 %	5.2 %	9.2 %	7.3 %	15.6 %	1,562
Šveice	2.6 %	3.7 %	6.1 %	9.7 %	15.4 %	5,456
Čile	6.0 %	5.3 %	11.1 %	3.8 %	14.4 %	1,733
Argentīna	5.9 %	3.9 %	9.5 %	5.0 %	14.1 %	1,746
Somija	3.1 %	1.9 %	5.0 %	8.6 %	13.5 %	2,010
Spānija	2.4 %	3.4 %	5.7 %	7.7 %	13.2 %	18,953
Singapūra	3.9 %	3.7 %	7.2 %	4.7 %	11.9 %	3,876
Latvija	4.2 %	2.8 %	6.6 %	5.0 %	11.5 %	1,964
Itālija	2.9 %	2.3 %	4.9 %	6.4 %	11.5 %	1,793
Lielbritānija	3.4 %	2.9 %	6.2 %	5.1 %	11.2 %	9,167
Zviedrija	1.7 %	2.5 %	4.0 %	6.3 %	10.2 %	1,717
Slovēnija	3.0 %	1.4 %	4.4 %	6.3 %	10.1 %	3,016
Horvātija	4.1 %	2.5 %	6.1 %	3.7 %	9.7 %	1,555
Beļģija	2.9 %	1.2 %	3.9 %	5.6 %	9.4 %	4,047
Vācija	3.1 %	2.7 %	5.4 %	4.2 %	9.4 %	6,577
Nīderlande	2.5 %	1.9 %	4.4 %	5.7 %	9.4 %	2,706
Austrija	3.0 %	2.4 %	5.3 %	3.8 %	8.8 %	2,197
Dānija	2.4 %	2.4 %	4.8 %	4.4 %	8.8 %	1,968
Meksika	4.6 %	1.4 %	5.9 %	1.9 %	7.6 %	1,885
Francija	4.7 %	0.7 %	5.4 %	2.3 %	7.5 %	1,603
Japāna	1.1 %	1.1 %	2.2 %	5.4 %	7.4 %	1,931
Dienvidāfrika	3.6 %	1.7 %	5.1 %	1.3 %	6.0 %	2,736
Ungārija	1.1 %	0.8 %	1.9 %	2.0 %	3.8 %	2,878
Vidēji	5 %	3.9 %	8.4 %	6.6 %	14.8 %	108,604

* Šis rādītājs atbilst Kopējam Uzņēmējdarbības Aktivitātes (Total Entrepreneurial Activity, vai TEA) Indeksam, kas izmantots iepriekšējos GEM ziņojumos.

³ Nedaudzi indivīdi kvalificējami vairāk kā vienā uzņēmējdarbības stadijā, jo viņi ir iesaistīti vairāk kā vienā uzņēmumā. Agrinās stadijas apvienotajā indeksā un kopējā indeksā šie indivīdi uzskaitīti tikai vienu reizi.

Kaut arī šis ir pirmais GEM veiktais pētījums Latvijā, mēs uzskatām, ka pēdējo gadu laikā valstī ir notikusi strauja izaugsme uzņēmējdarbības jomā. Dombrovskis un Ūbele (Dombrovsky and Ubele (2005)) izmantoja datus no Uzņēmumu Reģistra, lai aprēķinātu jaunu uzņēmumu īpašnieku un vadītāju skaitu 2003. gadā saskaņā ar GEM klasifikāciju. Rezultāti liecina, ka nedaudz vairāk par 12,000 uzņēmumu īpašnieku un vadītāju atbilda GEM topošā biznesa kritērijiem par to, ka viņu uzņēmums jaunāks par 42 mēnešiem. Tas atbilst jauno uzņēmumu izplatības koeficientam 0.8 procenti jeb mazāk par trešdaļu no 2005. gada rādītāja. Tomēr būtu pārāgrī secināt, ka uzņēmēju skaits Latvijā palielinājies vairāk kā trīs reizes kopš 2003. gada. Daļu no atšķirības var izskaidrot ar izlases kļūdu un atšķirīgām vadītāja definīcijām šajos divos pētījumos.⁴ Tajā pat laikā nav apšaubāmi, ka lielu daļu no atšķirības izskaidro uzņēmējdarbības aktivitātes līmeņa reāls pieaugums Latvijā. Šo secinājumu apstiprina arī dati no Uzņēmumu Reģistra Lursoft datubāzes: kopš 2003. gada būtiski pieaudzis reģistrēto jauno uzņēmumu skaits, kur 21,230 jauni uzņēmumi reģistrēti 2004. un 2005. gadā.⁵

Turklāt ir pazīmes, kas norāda uz turpmāku uzņēmējdarbības attīstību. Topošās uzņēmējdarbības īpatsvars kopējā agrīnās stadijas uzņēmējdarbības aktivitātē Latvijā pārsniedz citu GEM valstu vidējo rādītāju. Ņemot vērā, ka daudzi topošie uzņēmēji veiksmīgi "rada" funkcionējošu uzņēmumu, kas maksā algas, var paredzēt arī turpmāku uzņēmēju skaita pieaugumu. Par to liecina fakts, ka tikai ap diviem procentiem pieaugušo iedzīvotāju ziņoja par uzņēmuma slēgšanu pēdējo 12 mēnešu laikā. Tas ir ievērojami zemāks rādītājs par GEM valstu vidējo (3.42 %) un ir līdzīgs uzņēmumu slēgšanas īpatsvaram Īrijā (2.25 %) un Zviedrijā (2.33 %).

Tabula 2: Agrīnās stadijas uzņēmējdarbības aktivitātes izplatības koeficienti reģionos

Rīga	7.3 %
Vidzeme	8.9 %
Kurzeme	4.2 %
Zemgale	4.3 %
Latgale	5.3 %

UZŅĒMĒJDARBĪBAS REĢIONĀLAIS SADALĪJUMS

Latvijai raksturīgas būtiskas atšķirības starp pieciem tās reģioniem ienākumu, bezdarba un iedzīvotāju struktūras ziņā (skatīt, piemēram, Fokins et al. 2005). Tādējādi varētu sagaidīt, ka atšķirības uzņēmējdarbības aktivitātes līdzdalībā atspoguļosies arī reģionālā līmenī. GEM pētījums liecina, ka tas tiešām tā ir (Tabula 2), jo agrīnās stadijas uzņēmējdarbības izplatība reģionā ar visaugstāko uzņēmējdarbības līmeni ir divas reizes pārsniedz reģionu ar viszemāko uzņēmējdarbības līmeni.

Rezultāti, kas apkopoti Tabulā 2, ir savā ziņā pārsteidzoši. Rīga vienmēr ir bijusi vadošais reģions pēc iekšzemes kopprodukta uz vienu iedzīvotāju, kā arī pēc nodarbinātības līmeņa rādītājiem un darbaspēka iesaistīšanās tirgū. Kurzeme pēc šiem rādītājiem ir otrajā vietā (Fokins et al). Latgale, no otras puses, tradicionāli uzskatīta par ekonomiski atpalikušāko reģionu, kur bezdarba līmenis dažviet sasniedza 28 %.⁶ Taču dati parāda, ka Rīga nav vadošā pēc agrīnās stadijas uzņēmējdarbības līmeņa. Šie rezultāti jāinterpretē ar zināmu piesardzību, jo atšķirības starp reģioniem statistiski ir vāji nozīmīgas.⁷ Tomēr jāatzīmē, ka Vidzeme izrādījās visattīstītākais uzņēmējdarbības reģions Latvijā, kur pēc vērtējumiem 8.85 % tās pieaugušo iedzīvotāju iesaistīti agrīnās stadijas uzņēmējdarbības aktivitātē.

UZŅĒMĒJDARBĪBAS MOTIVĀCIJA

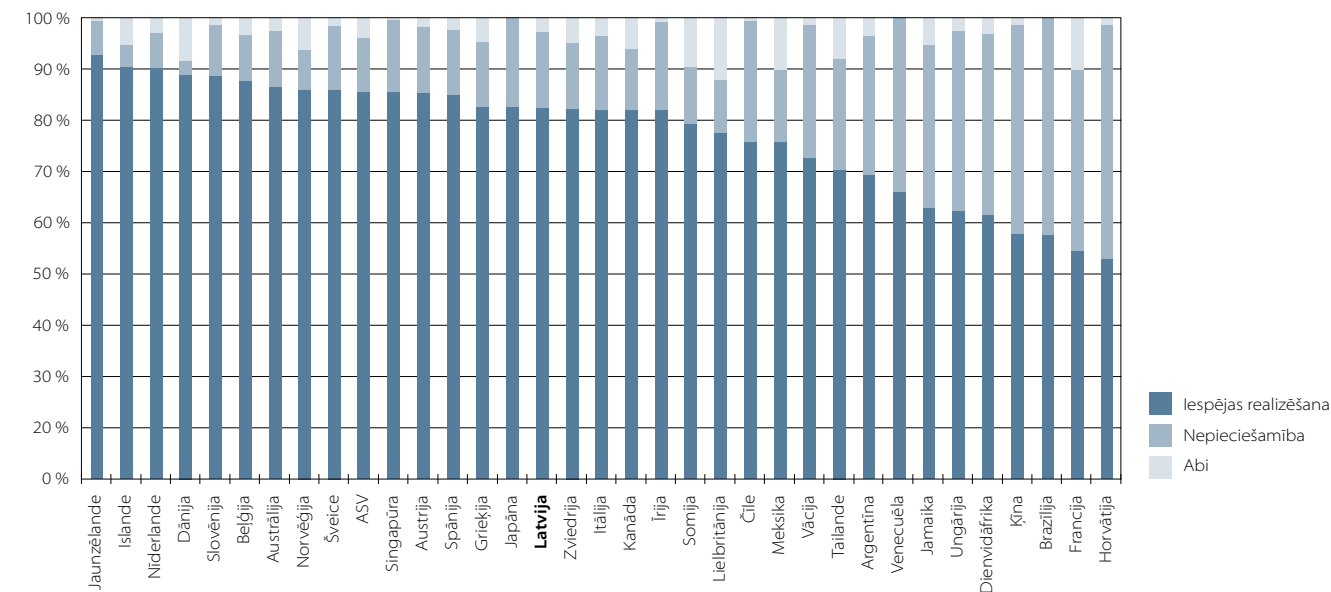
GEM apsekojums dod iespēju diferencēt uzņēmējdarbību pēc faktoriem, kas motivē individuus uzsākt biznesa aktivitātes. GEM struktūrā indivīdi uzsāk uzņēmējdarbību divu galveno iemeslu dēļ:

- Viņi vēlas izmantot saskatīto iespēju uzņēmējdarbībā (iespējas motivēti uzņēmēji).
- Viņi ienāk uzņēmējdarbībā, jo visas citas darba iespējas vai nu neeksistē, vai ir neapmierinošas (nepieciešamības uzņēmēji).

GEM identificē abas grupas, jautājot visiem uzņēmējdarbības aktivitātē iesaistītajiem respondentiem, vai viņi iesaistījušies ar mērķi izmantot uzņēmējdarbības izdevības priekšrocību vai tāpēc, ka viņiem nav labākas nodarbinātības alternatīvas.⁸ Liela daļa agrīnās stadijas uzņēmēju visā pasaulē apgalvo, ka viņi cenšas izmantot uzņēmējdarbības iespēju. Tomēr Attēlā 3 redzams, ka arī starp valstīm pastāv nozīmīgas atšķirības uzsākšanas motivu ziņā. Augstākais izdevības izraisītais agrīnās stadijas uzņēmējdarbības aktivitātes īpatsvars ir Jaunzēlandē, Islandē un Nīderlandē. Zemākie rādītāji ir Horvātijā, Francijā un Brazīlijā.

Latvijā ap 20 % agrīnās stadijas uzņēmēju "iesaistījās" uzņēmējdarbībā, jo viņiem nebija labākas nodarbinātības alternatīvas. Nepieciešamības uzņēmējdarbības izplatība Latvijā ir ļoti līdzīga tādām valstīm kā Zviedrija, Itālija un Spānija. Interesanti, ka augstākais iespējas mudinātu uzņēmēju īpatsvars Latvijā ir Rīgas un Latgales reģionos, savukārt nepieciešamības mudināta uzņēmējdarbība ir vairāk izplatīta Kurzēmē un Zemgalē.

Attēls 3: Agrīnās stadijas uzņēmējdarbība: no iespējas līdz nepieciešamībai



⁸ Dažus respondentus nav iespējams viennozīmīgi klasificēt, jo viņi ir iesaistīti uzņēmējdarbībā abu iemeslu dēļ.

⁴ Kaut gan GEM balstās uz apsekojuma metodi, lai noteiktu jaunu uzņēmumu īpašniekus-vadītājus, Dombrovskis un Ūbeles pētījumā vadītāji identificēti kā indivīdi, kuriem ir tiesības parakstīt uzņēmuma dokumentus. Pēdējā definīcija ir stingrāka un paredz iegūt jaunu uzņēmumu īpašnieku skaitu zemāku vērtējumu.

⁵ Skatīt <http://www.lursoft.lv/stat/>

⁶ Saskaņā ar Centrālās statistikas pārvaldes interneta datubāzi (www.csb.lv) bezdarbs Ludzā (Latgales daļa) 2005. gadā bija 28%.

⁷ Atšķirības starp reģioniem ir statistiski nozīmīgas tikai pie 10% statistiskās nozīmības līmeņa.

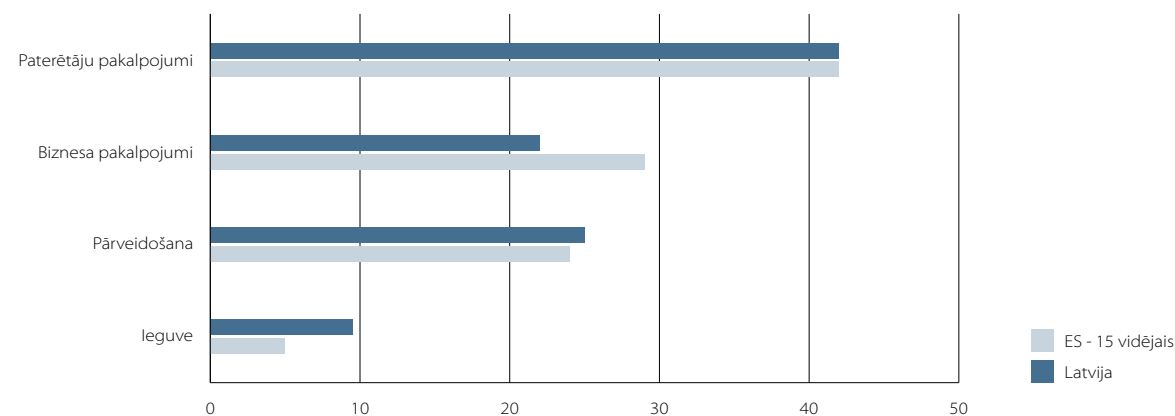
UZŅĒMĒJDARBĪBAS SADALĪJUMS PA SEKTORIEM

GEM klasificēja uzņēmējdarbības aktivitāti saskaņā ar Starptautiskajiem standarta nozaru kodiem (International Standard Industry Codes (ISIC)) ar mērķi izanalizēt sektorus, kuros cilvēki cenšas uzsākt uzņēmējdarbību, un salīdzināt to ar esošo uzņēmumu sadalījumu.⁹ Šie kodi identificē vairāk par piecīsimt dažādu darbības veidu, kurus GEM apvienoja četrās galvenajās pozīcijās. Šīs sektoru grupas ir:

- leguve: lauksaimniecība, medniecība, zvejniecība un ieguves rūpniecība.
- Pārveidošana: būvniecība, apstrādes rūpniecība, transports un mazumtirdzniecība (preču un cilvēku fiziska pārveidošana vai pārvietošana).
- Uzņēmējdarbības pakalpojumi: kur galvenais klients ir cita uzņēmējdarbība.
- Uz patērētājiem orientēta: kur galvenais klients ir fiziska persona (piemēram, mazumtirdzniecība, restorāni un bāri, viesnīcas, veselība, izglītība, sociālie pakalpojumi, rekreācija).

Attēlā 4 atspoguļots agrīnās stadijas uzņēmējdarbības sadalījums pa sektoriem salīdzinājumā ar vidējo līmeni Eiropas Savienības piecpadsmit dalībvalstīs, kurās tika veikti GEM apsekojumi.¹⁰ Lielākā daļa agrīnās stadijas uzņēmēju Latvijā darbojas uz patērētājiem orientētu pakalpojumu sfērā, kā mazumtirdzniecībā. Uzņēmējdarbības sadalījums pa sektoriem Latvijā kopumā ir līdzīgs citu Eiropas valstu sadalījumam, izņemot to, ka būtiski lielāks Latvijas jauno uzņēmumu īpatsvars ir ieguves sektorā, īpaši lauksaimniecībā. Iespējams izskaidrojums tam ir Latvijas nesēnā iestāšanās Eiropas Savienībā, kas atvēra Eiropas lauksaimniecības tirgus Latvijas ražotājiem, bet tajā pat laikā Strukturālie Fondi deva stimulu lauku attīstībai kopumā.

Attēls 4: Agrīnās stadijas uzņēmējdarbības izplatība pa sektoriem



VAI LATVIJAI NEPIECIEŠAMS VAIRĀK UZŅĒMĒJU?

Zinātnieki visā pasaulē atzīst, ka jaunu uzņēmumu radīšanai ir nozīmīga ietekme uz ekonomikas izaugsmi, inovācijām un darba vietu radīšanu (Gartner, Shaver, Carter, and Reynolds, 2004). Ir grūti novērtēt topošo uzņēmumu radīto darba vietu skaitu katru gadu relatīvi mazās izlases un datu trūkuma dēļ.¹¹ Tomēr daži vienkārši aprēķini liecina, ka 2004. gadā un 2005. gada sākumā uzņēmējdarbības aktivitātes rezultātā Latvijā bija izveidotas no 37 līdz 55 tūkstošiem jaunas darba vietas.¹²

Kaut gan uzņēmējdarbība pati par sevi ir vēlama parādība, skaidrs, ka ne katrs var vai ne katram vajadzētu kļūt par uzņēmēju. Vai Latvijai nepieciešams vairāk uzņēmēju? Iespējams, ka dažiem cilvēkiem, kas ir spējīgi un vēlas uzsākt uzņēmējdarbības karjeru, neizdodas dibināt jaunu uzņēmumu juridiskās un administratīvās vides nepilnību vai izglītības sistēmas trūkumu dēļ. GEM pētījums parāda, ka tikai ap trešdaļu topošo uzņēmēju izskatās spējīgi ievirzīt uzņēmumu aktīvas uzņēmējdarbības veikšanas fāzē. No vienas puses, Latvijā ir augstāks uzņēmējdarbības līmenis salīdzinājumā ar citām post-komunistiskām valstīm, kā Slovēnija un Ungārija. No otras puses, Latvijā ievērojami atpaliek no dažām attīstītākajām Rietumu tirgus ekonomikas valstīm. ASV, ar kuru bieži vien sevi salīdzina Eiropas Savienība, agrīnās stadijas uzņēmējdarbības aktivitātes izplatība ir gandrīz divas reizes augstāka nekā Latvijā. Īrijā, kuras straujajai izaugsmei Latvija vēlas līdzināties, agrīnās stadijas uzņēmējdarbības aktivitātes izplatība ir par 50 % augstāka nekā Latvijā. Tādējādi jāsecina, ka "vairāk uzņēmēju Latvijā" ir gan vēlams, gan iespējams. Turpmākajā izpētē šajā jomā galvenā uzmanība jāpievērš elementiem uzņēmējdarbības vidē un izglītībā, kas varētu kavēt individu uzņēmējdarbības sparū Latvijā.

3. LATVIJAS UZŅĒMĒJI – KAS VIŅI IR?

Principā, uzņēmējdarbības pamatā ir cilvēki, kas rada un pārvalda uzņēmumus. Šo cilvēku pagātnes izzināšana ir svarīgs solis pretim izpratnei, kāpēc daži cilvēki izvēlas kļūt par uzņēmējiem, bet citi ne. Eksperti un pasniedzēji, kas pārstāv atšķirīgus sociālās zinātnes novirzienus, piekrīt viedoklim, ka vecums, dzimums, izglītība, ienākumi, darba pieredze, kā arī ģimene ir nozīmīgi sociālekonomiski faktori, kas ietekmē personas lēmumu par sava biznesa uzsākšanu. Tālāk sekos analīze, kas pētīs sakarības starp katru no šiem faktoriem un uzņēmējdarbības aktivitāti - gan iesācēju, gan jau pieredzes bagātu uzņēmēju vidū Latvijā.

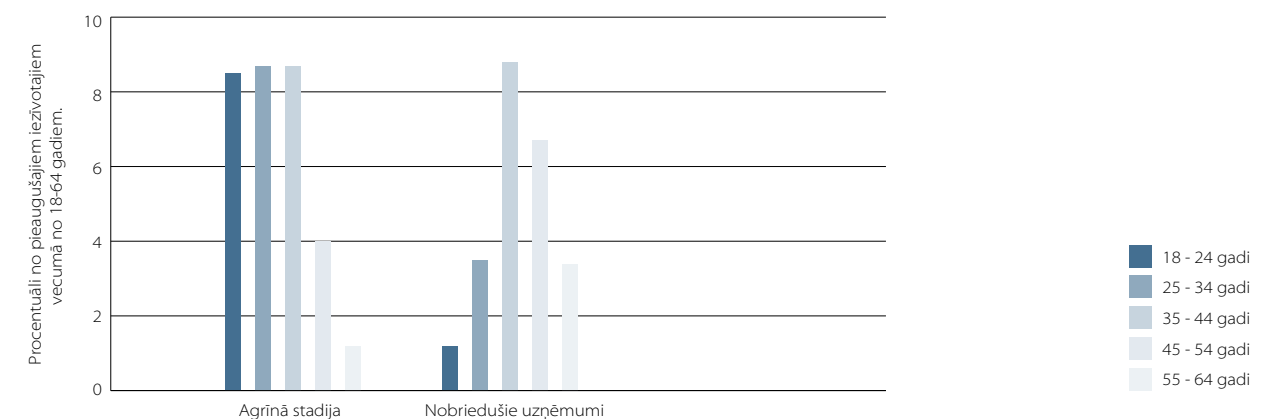
VECUMS

Sakarība starp vecumu un piedalīšanos uzņēmējdarbības procesos Latvijā ir visumā līdzīga novērojumiem vairākumā citu valstu. Lielākajā daļā attīstīto valstu, piemēram, ASV, visaktīvāk uzņēmējdarbībā darbojas cilvēki, kam ir nedaudz virs 30, savukārt, samērā zema aktivitāte vērojama starp pusaudžiem un tiem, kuru vecums ir ap 20 gadu, un praktiski nekāda starp tiem, kas tuvojas 60 gadu sliekšnim (Reynolds, 2004). Šī tendence skaidrojama ar darba pieredzes uzkrāšanos un pieeju finanšiālajiem līdzekļiem, kas palielinās līdz ar vecumu.

Latvijas uzņēmēju vecuma profils ir parādīts Attēlā 5. Latvijas uzņēmējs-iesācējs ir relatīvi jauns, vidēji 34 gadi. Divas svarīgas nianse atšķir Latvijas uzņēmējus no to kolēģiem bagātājās valstīs. Pirmkārt, jauni cilvēki Latvijā ir ļoti aktīvi uzņēmējdarbībā. Agrīnās uzņēmējdarbības biežums 18-24 gadu vecuma grupā Latvijā ir divreiz augstāks nekā šī paša vecuma grupā bagātājās valstīs vadoties pēc GEM apsekojuma datiem. No otras puses, būtiska iezīme Latvijas uzņēmējdarbības vidē ir ļoti zemā aktivitāte starp uzņēmējiem virs 45 gadu vecuma. Pārsteidzoši, ka aktivitātes līmenis 55-64 gadu grupā ir tikai aptuveni viena trešdaļa daļa no salīdzinošā līmeņa augsta ienākuma valstīs un tikai ceturtā daļa no vidēja ienākuma valstu līmeņa. Daļēji tas var tikt izskaidrots ar Latvijas sāpīgo pāreju no centrāli plānotās ekonomikas. Vecākiem cilvēkiem kopumā ir bijis grūti pielāgoties tirgus ekonomikas apstākļiem.

GEM pētījums pauž viedokli, ka ilgtermiņa demogrāfiskās izmaiņas var ietekmēt uzņēmējdarbības stāvokli valstī. Tās ir sastraucošas ziņas Eiropas valstīm kopumā un Latvijai it īpaši, jo te iezīmējas strauji novecojošās sabiedrības problēma.

Attēls 5: Uzņēmējdarbības aktivitāte pēc vecuma grupas



⁹ ISIC ir starptautiskais statistikas standarts ar mērķi klasificēt uzņēmumus pēc to galvenā darbības veida. ISIC atbalsta Apvienoto Nāciju dalībvalstīs un tas ir vispārpieņemts un izmantots starptautiskā līmenī. Tas atbilst arī Ekonomiskās darbības veidu statistiskajai klasifikācijai Eiropas Kopienā (NACE Rev.1.1). Skatīt <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcst.asp?Cl=17>.

¹⁰ Tās ir Grieķija, Nīderlande, Beļģija, Francija, Spānija, Ungārija, Itālija, Austrija, Lielbritānija, Dānija, Zviedrija, Vācija, Īrija, Somija, Slovēnija.

¹¹ Relatīvi daudzi uzņēmēji atzina par grūtu atbildēt uz jautājumu par viņu nodarbināto cilvēku skaitu. Daži nosauca galējus skaitļus, kuriem grūti noticēt.

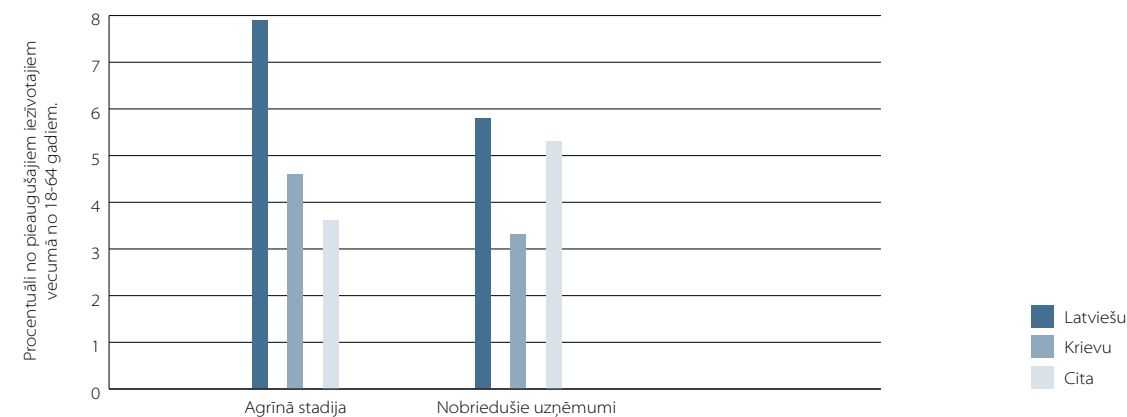
¹² Šis vērtējums balstās uz pieņēmumu, ka jaundibinātie uzņēmumi vidēji nodarbina 2 vai 3 cilvēkus. Tomēr jāatzīmē, ka vērtējumu nevar uzskatīt par neto darba vietu radīšanu ekonomikā, jo dažas "radītās" darba vietas varētu atspoguļot novirzīšanos, t.i., darbinieku vienkāršu pāreju no viena uzņēmuma uz otru.

TAUTĪBA

Latvijā valda populārs stereotips, ka etniskie latvieši parasti ir zemnieki un valsts ierēdņi, savukārt, etniskie krievi ir biznesmeņi. GEM pētījums parāda, ka tā nebūt nav. Kā parādīts Attēlā 6, salīdzinot ar krievu tautības cilvēkiem, latvieši dominē uzņēmējdarbībā gan agrīnajā stadijā, gan starp nobriedušajiem uzņēmumiem. Piemēram, agrīnās uzņēmējdarbības īpatsvars starp latviešu tautības pieaugušajiem iedzīvotājiem ir 7,95%, salīdzinot ar 4,64% starp krievu tautības pieaugušajiem.¹³ Citiem vārdiem sakot, iespējams, ka krievu tautības cilvēks kļūs par agrīno uzņēmēju ir uz pusi mazāka nekā latviešu tautības cilvēkam.

Kādi varētu būt iemesli zemajiem rādītājiem starp krievu izcelsmes cilvēkiem? Iespējamais skaidrojums zemajai aktivitātei ir sliktās valsts valodas zināšanas starp krieviski runājošās minoritātes pārstāvjiem, kas var apgrūtināt viņu ceļu caur dažādām valsts formalitātēm. Šo skaidrojumu apstiprina arī empīriski dati, kuru pamatā ir pieņēmums, ka pilsonība attiecīgi norāda uz valodas zināšanām. Tie parāda, ka uzņēmējdarbības biežums starp krievu tautības cilvēkiem, kam ir Latvijas pilsonība un kuri, jādūmā, labi pārvalda latviešu valodu, ir krietni augstāks, salīdzinot ar krievu tautības nepilsoņiem. Starpība līdzdalības rādītājos starp latviešiem un krievu tautības cilvēkiem, kam ir pilsonība, nav statistiski nozīmīga.¹⁴

Attēls 6: Uzņēmējdarbības aktivitāte pēc tautības



ĢIMENES IENĀKUMI

Starp pētniekiem nav panākta vienprātība jautājumā par sākumu starp ģimenes ienākumiem un līdzdalību uzņēmējdarbībā. No vienas puses, pastāv potenciāla negatīva mijiedarbība starp ienākumiem un agrīnās stadijas uzņēmējdarbību, jo sava biznesa uzsākšana sev līdzi nes arī izvēles cenu par nenopelnītajiem ienākumiem strādājot algotu darbu.¹⁵ Savukārt, citi argumenti pamato, ka slikti apmaksāti darbinieki ir spiesti meklēt iespējas sevi nodarbināt pašī, jo tiek izslēgti no tradicionālā algotā darba tirgus (Evans and Leighton, 1989). No otras puses, ir vēl cits arguments, ka augsti ienākumi var palīdzēt potenciālajiem uzņēmējiem finansēt savus biznesa darījumus.

GEM pētījums parāda, ka gan augsta ienākuma, gan vidēja ienākuma valstīs tie cilvēki, kam ir augstāki ienākumi ir biežāk iesaistīti agrīnās uzņēmējdarbības aktivitātēs. Tas ir attiecināms arī uz Latviju. Spriežot pēc aptaujas datiem, vidējie ģimenes ienākumi agrīnās stadijas uzņēmējiem ir 290 Ls, salīdzinājumā ar vidēji 221 Ls starp tiem, kas nav saistīti ar uzņēmējdarbību.¹⁶

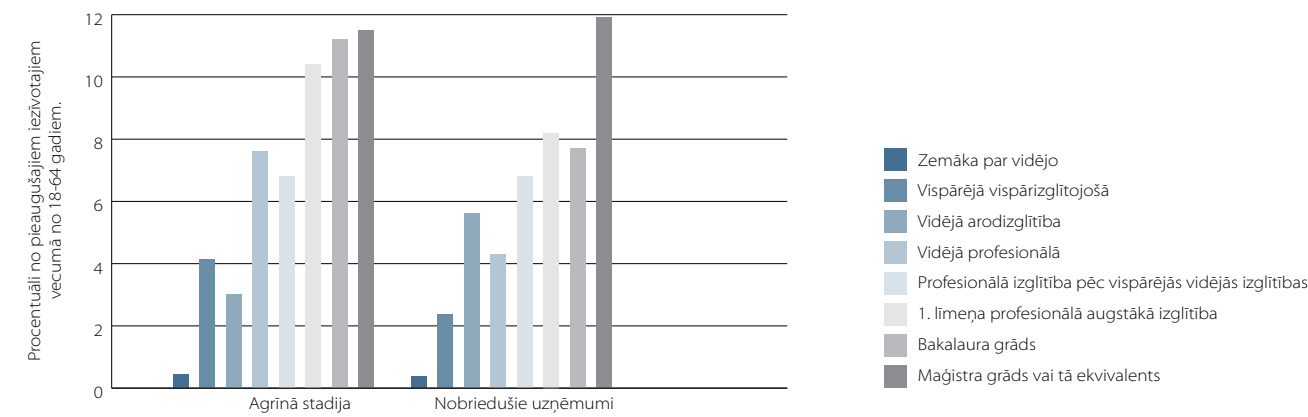
Līdzīga tendence ir novērojama arī starp topošajiem uzņēmējiem, kuru ģimenes ienākumi ir ievērojami augstāki nekā tiem, kuri nav saistīti ar uzņēmējdarbību.¹⁷ Protams, būtu nepareizi uzskatīt ienākumus kā vienīgo ģimeņu finansiālo rādītāju, jo ienākumi un reālā turība reizēm ir vāji savstarpēji saistīti. Piemēram, saimniecībai ar zemiem ienākumiem var piederēt zeme, kas var kalpot kā ķīla, nodrošinot jaunā biznesa sākuma kapitālu. Tomēr, nezinot saimniecību reālo vērtību, mūsu iegūtie rezultāti norāda uz naudas līdzekļu (ienākumu) pieejamības nozīmīgumu, skaidrojot uzņēmējdarbības uzsākšanu.

IZGLĪTĪBA

Sakarība starp izglītību un uzņēmējdarbību teorētiski nav viennozīmīga. No vienas puses, labāk izglītotie indivīdi tiek labi atalgoti darba tirgū, un tāpēc viņiem varētu būt mazāk iemeslu pievērsties uzņēmējdarbībai. No otras puses, izglītība var sniegt nepieciešamās zināšanas, kas palielinātu izredzes kļūt par veiksmīgu uzņēmēju. Latvijā, kā parādīts Attēlā 7, indivīdiem ar augstāku izglītības līmeni ir lielāka iespējamība kļūt par uzņēmējiem. Piemēram, neskatoties uz bieži dzirdētajiem stāstiem par pretējo, dati liecina par to, ka personai ar izglītības līmeni zemāku par vidusskolu izredzes kļūt par uzņēmēju ir ārkārtīgi niecīgas. Turpretī, visbiežāk par agrīnās stadijas uzņēmējdarbības uzsācējiem kļūst tie, kuri ieguvuši 1. līmeņa profesionālo augstāko izglītību, bakalaura vai maģistra grādus. Tāda pati tendence manāma arī attiecībā uz nobriedušo uzņēmumu īpašniekiem.

Turklāt, jautāti, vai viņu izglītība ir bijusi noderīga uzņēmējdarbībai, vairākums uzņēmēju atbildēja apstiprinoši. Tikai 12% no visiem uzņēmējiem atzina, ka viņu izglītība „nav bijusi noderīga”. Gandrīz puse no visiem uzņēmējiem norādīja, ka ir ieguvuši (bieži papildus) izglītību vai kursus vadībā. No tā nepārprotami izriet secinājums, ka izglītība ir svarīga uzņēmējdarbībā un uzņēmēji augstu vērtē izglītības iegūvi.

Attēls 7: Uzņēmējdarbības aktivitāte pēc izglītības



¹³ Starpība ir statistiski nozīmīga.

¹⁴ Jāatzīmē, ka atšķirību starp latviešu un krievu uzņēmējdarbības aktivitāti ir grūtāk izskaidrot, ja ņem vērā vecumu. Nepārprotami, šajā virzienā ir vajadzīga papildus izpēte.

¹⁵ Starp nobriedušajiem uzņēmumu vadītājiem uzrādītie ienākumi visticamāk ir uzņēmējdarbības rezultāts, nevis priekšnoteikums.

¹⁶ Šeit jāpatur prātā, ka šie ir respondentu uzrādītie ienākumi.

¹⁷ Nobriedušajiem uzņēmējiem ģimenes ienākumi arī ir salīdzinoši augstāki nekā ar uzņēmējdarbību nesaistītajiem, tomēr šis visticamāk arī ir viņu uzņēmējdarbības rezultāts.

PIEREDZE

Daži akadēmiķi (piem. Lazear, 2004) uzskata, ka uzņēmēji ir vispusīgi izglītoti, nevis speciālisti, tas ir, ka viņi kaut kādā mērā var darboties visās jomās. Kā Lazear (2004, 208 lpp.) izsakās: „lai gan viņiem nav jābūt ekspertiem visās iespējamās prasmēs, ir jābūt pietiekami zinošiem diezgan plašā spektrā darbības jomu, lai būtu drošiem, ka business necietīs neveiksmi”. Mūsu iegūtie dati saskan ar šo viedokli. Vairākumam personu, kas uzsāk uzņēmējdarbību ir ievērojama darba pieredze vairākās profesijās. Vidēji agrīnās stadijas uzņēmējiem ir ap 15 gadu darba pieredze. Tikai 7% no visiem agrīnās stadijas uzņēmējiem atzina, ka viņiem vispār nav nekādas iepriekšējās pieredzes. Pie tam, vidēji uzņēmējam ir bijusi pieredze aptuveni trīs profesijās pirms uzņēmējdarbības uzsākšanas. Tikai ap 17% no visiem agrīnajiem uzņēmējiem atbildēja, ka šis business ir viņu pirmā profesionālā nodarbošanās. Līdzīgi kā ar izglītību, vairākums uzņēmēju atzina, ka iepriekšējā darba pieredze ir bijusi noderīga viņu uzņēmējdarbībai.

Lielākā daļa (42%) uzņēmēju jebkurā biznesa sfērā pārgāja uz uzņēmējdarbību no nodarbinātības privātajā sektorā. Interesanti, ka tikai daži (4%) no visiem uzņēmējiem uzsākuši uzņēmējdarbību kā bezdarbnieki.

ĢIMENES IETEKME

Dombrovska un Welter pētījumā (2006), izmantojot GEM datus parādīts, ka ģimenes ietekmei var būt īpaši svarīga ietekme uz uzņēmējdarbību Latvijā. Uzņēmēju vecāki vai tuvinieki izrādās visnozīmīgākais factors, kas nosaka, vai persona kļūs par uzņēmēju vai ne. Piemēram, kādiem 35% agrīno uzņēmēju vecāki arī ir bijuši uzņēmēji, savukārt, tikai 13% no tiem, kas nav uzņēmēji, vecāki ir bijuši ar to saistīti. Tiek uzskatīts, ka ģimenes ietekme palīdz nodot tālāk gan zināšanas, gan prasmes un pašpārliecību, gan pozitīvu attieksmi pret uzņēmējdarbību, tādējādi atvieglojot bērnu uzņēmējdarbības uzsākšanu.

Kaut kādā mērā pesimistiskākas nokrāsas interpretācija augstāk minētajam novērojumam ir tāda, ka uzņēmējdarbība „dzimst ģimenē”, tas ir, ka daži cilvēki ir gandrīz vai radīti, lai kļūtu par uzņēmējiem. Nedaudz optimistiskāks skaidrojums, savukārt, būtu, ka šis zināšanu pārneses mehānisms var tikt atdarināts un pasniegts izglītības iestādēs, kur cilvēki var praktiski iemācīties kļūt par uzņēmējiem. Pašreiz zinātnieki ir nopietni pievērsušies ģimenes uzņēmējdarbības fenomena dziļākai izpētei.

4. VAI LATVIJAS VIDE VAR ATBALSTĪT VAIRĀK UZŅĒMĒJU?

Pastāv plaši izplatīts uzskats, ka uzņēmējdarbības līmeni valstī ietekmē biznesa vide un dažādi sociālekonomiskie faktori. Vairāki nozīmīgi pētījumi ir analizējuši arī biznesa vidi Latvijā. Tie ietver aptaujas par administratīvajiem ierobežojumiem, kuras veica Latvijas Investīciju un attīstības aģentūra, Pasaules Bankas - Biznesa Vides un Uzņēmumu Snieguma Aptauja (BEEPS) un Doing Business Datubāze (Pasaules Banka). Ņemot vērā paveikto iepriekšējos pētījumos, mūsu aptaujas mērķis nebija radīt visaptverošu skatījumu uz to, kā uzņēmēji un ar uzņēmējdarbību nesaistītie indivīdi Latvijā uztver biznesa vidi. Tā vietā, mēs akcentējam četrus specifiskus Latvijas biznesa vides aspektus: (i) kultūrvides atbalstu uzņēmējdarbībai; (ii) uzņēmumu paplašināšanās ierobežojumus; (iii) korupcijas uztveri; un (iv) tiesu lomu komerciālo strīdu risināšanā.

KULTŪRVIDES ATBALSTS

Padomju Savienībā tos, kuri centās gūt privāto (nevis kolektīvo) peļņu, bieži nicināja un oficiāli sauca par anti-sociāliem elementiem. Tomēr piecpadsmit gadu pēc komunisma sabrukuma Latvijā ir grūti atrast kādas šaubu vai neuzticēšanās mantojuma pēdas, kas būtu vērstas pret uzņēmējdarbību. GEM apsekojums parāda, ka, salīdzinot ar 14 citām ES valstīm, kas tika aptaujātas 2005. gadā, Latvijas rādītāji ir vieni no pašiem atbalstošākajiem uzņēmējdarbības aktivitātēm kultūrvides atbalsta ziņā.

Gandrīz 75% no respondentiem atzina, ka tie cilvēki, kas ir veiksmīgi sākuši jaunu biznesu, tiek augstu vērtēti un cienīti. Tas ir trešais augstākais šāda tipa rādītājs ES valstīs. Tikpat augsts rādītājs ir arī Vācijai, kurai parasti piedēvē daudz dziļākas

kapitālistiskās tradīcijas. Šis rādītājs ir daudz zemāks divās citās jaunajās ES dalībvalstīs – Ungārijā un Slovēnijā. Turklāt, gandrīz 70% no visiem respondentiem uzskata, ka mediji atbalsta uzņēmējdarbību, ar ko Latvija nepārprotami izcēlās starp pārējām ES valstīm šajā GEM aptaujā. Tikai Īrijai bija vēl augstāks rezultāts šajā rādītājā. Savukārt, tikai 58% no latviešiem redz jauna biznesa uzsākšanu kā labu karjeras izvēli. Tas parāda, ka, salīdzinot ar citām valstīm, Latvijā iedzīvotāji piesardzīgi skatās uz uzņēmējdarbības veiksmes iespējamību.

PAPLAŠINĀŠANĀS IEROBEŽOJUMI

Mēs uzdevām jautājumu esošo uzņēmumu īpašniekiem-vadītājiem, vai viņi plāno paplašināt savu biznesu nākamā gada laikā, un 42% atbildēja apstiprinoši. Turklāt, uzņēmējiem, kas neplānoja paplašināties, tika lūgts minēt tā galveno iemeslu. Atbildes ir parādītas Tabulā 3.

Vairākums to uzņēmēju, kas neplāno paplašināties vienkārši ir apmierināti ar pašreizējo situāciju. Kā nozīmīgākais šķērslis uzņēmumu paplašināšanai tika minēts finansiālo resursu trūkums. Pārējie nozīmīgākie šķēršļi, kas tika pieminēti, bija grūtības atrast uzticamus darbiniekus un vadības prasmes trūkums. Jāatzīmē, ka ļoti maz respondentu atzina valsts vai administratīva rakstura problēmas kā iespējamo paplašināšanās šķērslis.

Kopumā iegūtie rezultāti liecina, ka vissvarīgākie uzskatāmie šķēršļi kompāniju izaugsmei ir pieprasījuma un finansiālo resursu trūkums. Nešķiet arī, ka biznesu attīstību Latvijā kavētu kādas mākslīgi radītas barjeras.

Tabula 3: Vissvarīgākie šķēršļi izaugsmei (esošajiem uzņēmumiem, kas neplāno paplašināties nākamajā gadā)

Pieprasījuma trūkums	13.8 %
Grūti atrast finansiālos resursus	19.2 %
Augstas administratīvās prasības lielām kompānijām	3.7 %
Augsti nodokļi lielām kompānijām	5.4 %
Bailes no valsts barjerām	1.9 %
Vienošanās ar konkurentiem	1.1 %
Bailes no naida un skaudības	6.0 %
Grūti atrast labus darbiniekus	8.2 %
Veselības stāvoklis	1.2 %
Vadības zināšanu trūkums	7.9 %
Apmierinātība ar pašreizēji situāciju	23.1 %
Cits	7.2 %

KORUPCIJA

Vēl viens nozīmīgs biznesa vides faktors, ko izvēlējamies analizēt GEM ietvaros, ir korupcija. Starp citām ES dalībvalstīm Latvija konsekventi kotējās korumpētāko valstu saraksta lejasdaļā. Piemēram, pēc 2005. gada Transparency International korupcijas uztveres indeksa Latvija bija 51. vietā pasaulē aiz visām citām ES valstīm, izņemot Poliju.¹⁸ No otras puses, nesena pašnovērtējuma ziņojums parāda vispārēju administratīvās korupcijas samazināšanos, bet arī uzsver ietilgušas problēmas dažās īpaši neveselās sfērās kā būvniecības atļaujas un muita (Latvijas Investīciju un attīstības aģentūra un Ārzemju Investīciju Konsultatīvais Dienests, 2003)

Lai noskaidrotu korupcijas apmērus, mēs GEM aptaujā iekļāvām divus jautājumus.¹⁹ Pirmkārt, visiem respondentiem tika jautāts, vai viņi domā, ka atsevišķi uzņēmēji viņu pilsētā dod kukuļus valsts ierēdņiem, lai izvairītos no nevēlama reglamenta. Otrkārt, visiem tika jautāts, vai uzņēmēji dod kukuļus, lai izmainītu noteikumus sava uzņēmuma labā. Rezultāti ir apkopoti Tabulā 4.

Tabula 4: Vai uzņēmēji dod kukuļus valsts ierēdņiem?²⁰

	„Lai izvairītos no noteikumu ievērošanas”		„Lai izmainītu noteikumus sava uzņēmuma labā”	
	% no visiem uzņēmējiem	% no tiem, kas nav saistīti ar uzņēmējdarbību	% no visiem uzņēmējiem	% no tiem, kas nav saistīti ar uzņēmējdarbību
„Ļoti bieži”	13.4	15.8	10.7	13.2
„Bieži”	29.1	28.4	22.7	26.6
„Dažreiz”	24.8	25.2	26.6	22.9
„Reti”	10.6	7.9	15.4	10.1
„Nekad”	5.4	4.1	6.0	5.6

Var apgalvot ka iegūtie rezultāti, zināmā mērā, ir graužoši. Apmēram 43% no visiem uzņēmējiem domā, ka valsts ierēdņiem „bieži” vai „ļoti bieži” tiek doti kukuļi, lai apietu dažādus noteikumus. Tikai 4 līdz 6% no uzņēmējiem vai ar uzņēmējdarbību nesaistītajiem domā, ka valsts ierēdņi „nekad” netiek uzpirkti. Iepriekš pētījumos bieži ir pausts viedoklis, ka lielākajai daļai cilvēku nav bijusi reāla saskarsme ar korupciju, bet viņi balsta savu pārliecību uz informāciju, kas atspoguļota masu medijos, tāpēc rakstiem medijos, tāpēc patiesais korupcijas līmenis droši vien ir pārspilēts. Tomēr mūsu iegūtie dati neuzrāda nekādu statistiski nozīmīgu atšķirību korupcijas uztverē starp ar uzņēmējdarbību nesaistītajiem cilvēkiem un pašiem uzņēmējiem (domājams, labāk informētiem).

TIESAS

Vēl viena sfēra, kas plaši tiek minēta kā galvenais šķērslis ekonomiskajai attīstībai, ir tiesas. Ietekmīgais pētījums (Johnson, McMillan un Woodruff, 1999) pauž viedokli, ka mazo uzņēmumu attīstību var veicināt, nodrošinot efektīvu tiesu darbību, kas it īpaši attiecas uz post-komunisma bloka valstīm. Situācijā, kad tiesas nav efektīvas, lielās kompānijas nevēlas mainīt savus tradicionālos piegādātājus uz mazākām (nezināmām) firmām, kas varētu piedāvāt izdevīgākus nosacījumus tāpēc, ka tāpēc, ka baidās riskēt ar līguma izpildi. Tas ir iemesls, kāpēc mazām firmām ir grūti cīnīties tādā vidē, kur strīda izskatīšana tiesā nav efektīva un kompetenta.

Lai izprastu, kādā mērā Latvijas tiesu sistēma tiek uzskatīta par efektīvu, mēs jautājām esošajiem uzņēmumiem, vai viņi grieztos tiesā, lai risinātu konfliktu ar savu piegādātāju vai klientu. Turklāt, mēs jautājām uzņēmuma īpašniekiem, vai viņi sūdzētu tiesā valsts ierēdņi, kas ļaunprātīgi izmanto savu dienesta stāvokli. Kā parādīts Tabulā 5, vairāk kā puse no visiem respondentiem pauda gatavību aizstāvēt savas intereses griežoties tiesā gan iesniedzot prasību pret privātajiem piegādātājiem, gan valsts ierēdņiem. Tomēr, visumā uzņēmēji ir nedaudz kūrāki gatavībā sūdzēt tiesā valsts ierēdņus.

Uz jautājumu par galveno iemeslu, kāpēc viņi negrieztos tiesā ar sūdzību pret savu piegādātāju vai klientu, gandrīz puse no visiem uzņēmējiem, kas neietu uz tiesu, atbildēja, ka ir vieglāk atrisināt strīdu bez tiesas palīdzības. Starp citiem nozīmīgākajiem iemesliem tika minētas tiesas izmaksas un tiesas lēmumu neobjektivitāte.

Interesanti, ka gandrīz 35% no tiem, kas neietu uz tiesu, atzina, ka tiesu lēmumi nav objektīvi lietās pret valsts ierēdņiem. Mūsu iegūtie rezultāti norāda, ka tiesas tiek uztvertas kā mazāk efektīvas, aizstāvot uzņēmēju intereses lietās pret valsts ierēdņiem, iespējams, norādot uz sistemātisko novirzi par labu valsts ierēdņiem.

Patiesībā, uzņēmēji mūsu izlasē ne tikai bija gatavi griezties tiesā, bet izrādījās, ka 9% no viņiem to jau ir darījuši. Visbiežāk tas ticis darīts risinot strīdus ar klientiem. Tomēr, kā otrs biežākais iemesls tika minēta valsts ierēdņu rīcība. Tie uzņēmēji, kas bija iepriekš izmantojuši tiesas pakalpojumus, ir pozitīvāk noskaņoti pret tiesām nekā tie, kas to nav darījuši. Tiesā grieztos lielāks īpatsvars to uzņēmēju, kas jau iepriekš izmantojuši tiesu pakalpojumus. Starpība ir izteikta un statistiski nozīmīga gadījumos ar piegādātājiem un klientiem, bet ne tik izteikta gadījumos ar valsts ierēdņiem.

Kopumā mūsu iegūtie rezultāti saskan ar vairāku citu pētījumu secinājumiem. Piemēram, Johnson et al (1999) ziņojumā teikts, ka divas trešdaļas no uzņēmējiem lielākajās Austrumeiropas valstīs atzina, ka viņi grieztos tiesā strīda gadījumā. Pasaules Bankas „Doing Business Datubāze” arī norāda, ka Latvijai šajā jomā ir labi rezultāti.²¹ Pēc nepieciešamo dienu skaita, kas vajadzīgs, lai atrisinātu konfliktu tiesas ceļā, Latvija ierindojas 22. vietā pasaulē, pirms tādām valstīm kā Zviedrija un ASV. Savukārt, pēc vidējām tiesu izmaksām attiecībā pret valsts parādu, kas ir 10,4%, Latvija ierindojas 26. vietā pasaulē, apsteidzot tādās valstīs kā Vācija un Kanāda.

Tabula 5: Vai Jūs sūdzētu tiesā..., lai aizstāvētu savas intereses? (% no esošo uzņēmumu īpašniekiem)²²

	Privātais piegādātājs/klients	Valsts ierēdnis
„Jā”	62.1	56.0
„Nē”	21.4	23.1
„Nezinu”	14.3	19.3

¹⁸ Pieejams internetā: http://www.transparency.org/policy_and_research/surveys_indices/cpi/2005.

¹⁹ Standarta GEM versija neietver jautājumus par korupciju. Tāpēc, mēs iekļāvām dažus līdzīgus jautājumus, kādus izmantoja Djankov et al (2005) aptaujā krievu uzņēmējiem.

²⁰ Tabulā rezultātu kopsumma nav 100%, jo netika iekļauti gadījumi, kur respondents sniedz atbildi nezinu vai arī atteicās atbildēt.

²¹ Pieejams internetā: <http://www.doingbusiness.org/ExploreTopics/EnforcingContracts/>

²² Tabulā rezultātu kopsumma nav 100%, jo netika iekļauti gadījumi, kur respondents sniedz atbildi nezinu vai arī atteicās atbildēt.

APSKATS 1: UZŅĒMUMU FINANSĒŠANA

EGITA UZULĒNA

Finansējuma trūkums vienmēr un visur ir minēts kā barjera jaunu uzņēmumu veidošanai. Latvija šinī ziņā nav izņēmums. Tādējādi šī nodaļa ir veltīta tam, lai analizētu Latvijas GEM 2005 apsekojuma rezultātus un noteiktu nepieciešamā finansējuma apjomu Latvijas uzņēmējiem un galvenos finansējuma avotus, ko uzņēmēji paredz izmantot, lai uzsāktu jaunu uzņēmumu vai paplašinātu esošo biznesu. Īpaša uzmanība analizē ir pievērsta neformālajām investīcijām, kas ir galvenā alternatīva bankas finansējumam Latvijā²³. Nepieciešamais finansējuma apmērs un finansējuma avoti, kas analizēti šajā nodaļā, ir balstīti uz jautājumu atbildēm saistībā ar plānoto finansējumu, ko uzdeva topošo uzņēmēju grupai, kas tika identificēti aptaujā. Rezultāti parāda, ka finansējuma apjoms, ko topošie uzņēmēji uzskata par nepieciešamu, lai uzsāktu uzņēmējdarbību Latvijā, ir samērā neliels, lai gan pieeja kapitālam ir diezgan ierobežota. Tātad uzņēmējdarbības aktivitātes palielināšanas varētu panākt ar ne tik dārgiem politikas risinājumiem.

JAUNA UZŅĒMUMA FINANSĒŠANA LATVIJĀ

Vidējās izmaksas jauna uzņēmuma nodibināšanai Latvijā 2005. gadā bija € 36,200, kas ir relatīvi augsts rādītājs, ko ietekmē tas, ka izlasē ir iekļauti daži ļoti lieli topošie uzņēmumi. Salīdzinot ar 2004. gada GEM apsekojuma valstu vidējām izmaksām, € 45,600, Latvijas izmaksas vēl joprojām var uzskatīt par zemām, jo īpaši ņemot vērā to, ka pusei uzņēmumu Latvijā paredzētās dibināšanas izmaksas bija mazākas par € 9,960.

Zemāk redzamā Tabula 6 apkopo Latvijas uzņēmumu paredzamās starta finansējuma prasības, kur topošo uzņēmēju

Tabula 6: Latvijas uzņēmumu starta finansējuma prasības

Nepieciešamais starta finansējums	Mazāk kā € 15,000	€ 15,000 līdz € 22,000	Vairāk kā € 22,000
Vidējā paredzamā finansējuma summa	€ 2,910	€ 18,210	€ 222,780
Respondenti, uz kuriem šis diapazons attiecas (procentuāli)	46 %	42 %	12 %

izlase, izmantojot standarta klasteru veidošanas metodes, ir sadalīta 3 atšķirīgās grupās pēc paredzamā finansējuma nepieciešamības apjoma²⁴. Attiecīgi, gandrīz pusei (46 %) no perspektīvajiem jaunajiem uzņēmumiem Latvijā būtu nepieciešams starta finansējums tikai € 2,910, atspoguļojot to, ka liela daļa no jaunajām kompānijām plāno darbību tirdzniecības un pakalpojumu sektorā, kur prasības pēc kapitāla ir mazas. Paredzamo biznesa uzsākšanas izmaksu mediāna ir € 9,960. Tomēr aptauja liecina, ka biznesa uzsākšanas izmaksas var kļūt ļoti lielas. Tādējādi 42 % no uzņēmējiem domā, ka, lai uzsāktu jaunu biznesu, viņiem ir nepieciešami vidēji €18,210. Trešā grupa, kurā ir 12 % no topošajiem uzņēmējiem, paredz relatīvi augstu starta finansējuma nepieciešamību – vidēji € 222,780. Šīs grupas klatbūtne paaugstina vidējo paredzamo nepieciešamo finansējumu līdz € 36,200 (ko var salīdzināt ar GEM 2004. gada vidējo – € 45,600). Ir skaidri redzams, ka vidējo rādītāju ļoti ietekmē daži ļoti augstu biznesa uzsākšanas izmaksu izņēmuma gadījumi; tādēļ labāks tipisko paredzēto biznesa uzsākšanas izmaksu mērs ir mediāna vai pat pirmās grupas vidējais rādītājs € 2,910.

Ir interesanti atzīmēt, ka uzņēmumi, kas radīti, lai realizētu labu biznesa iespēju, nosauc daudz augstākas paredzamās biznesa uzsākšanas izmaksas (vidēji € 62,400) nekā nepieciešamības radītie uzņēmumi, kuriem vidēji šī summa bija € 21,100. Šis novērojums neatšķiras no GEM 2004. gada apsekojuma rezultātiem, kas parādīja, ka uzņēmumi, kas radīti, lai realizētu labu biznesa iespēju, vidēji paredz aptuveni divreiz lielāku nepieciešamo starta kapitālu kā tie, kas radīti, jo dibinātājam nebija labākas nodarbinātības alternatīvas.

PAŠU KAPITĀLS

2005. gada GEM Latvijas aptauja skaidri norāda uz pašu kapitāla nozīmi topošo-uzņēmumu finansēšanā. Pašu kapitāla pieejamībai īpaši liela nozīme ir uzņēmumos, kur starta kapitāla prasības ir paredzētas mazākas par € 15 000. Šiem uzņēmumiem 73 % finansējuma ir paredzēts iegūt no pašu kapitāla (skatīt Tabulu 5). Lielāki projekti ir spējīgi piesaistīt vairāk finansējumu no citiem avotiem, jo īpaši tie, kuriem starta finansējums ir paredzams virs € 22,000, kur paša uzņēmēja ieguldījums vidēji ir tikai 15 %.²⁵

Šie rezultāti varētu būt saistīti ar vietējo banku finansēšanas nosacījumiem, jo tās vairāk finansējuma novirza lielākiem projektiem, kuri var piedāvāt labāku ķīlu. Šobrīd starp Latvijas bankām pastāv ievērojama konkurence, kas izskaidro kāpēc reizēm banku finansējums var sasniegt 90% no projekta vērtības. Arī ekspertu intervijās uzsvērts piesaistītā kapitāla nozīmīgums jaunu un augošu uzņēmumu finansēšanā Latvijā. Šobrīd bankas nešķiet ieinteresētas finansēt mazākus topošo-uzņēmumus, kas veidoja gandrīz pusi no visiem topošajiem biznesiem 2005. gadā. Tas parāda, ka ir nepieciešams plašāk izpētīt inovatīvās politiku atbalsta iespējas mazajiem uzņēmējiem.

FINANSĒJUMA AVOTI

2005. gada GEM pieaugušo iedzīvotāju aptauja Latvijā visiem topošajiem un esošajiem uzņēmumiem lūdza nosaukt galvenos finansējuma avotus, ko tie izmantoja vai gatavojās izmantot, lai nodibinātu uzņēmumu. Aptauja jaunajiem un esošajiem uzņēmumiem vaicāja arī, vai viņi plāno paplašināties un, ja plāno, tad kādi būtu galvenie finansējuma avoti.

Atbildes uz šiem jautājumiem ir apkopotas zemāk Tabulā 8, kura parāda, ka aptuveni 38 % no visiem uzņēmējiem (gan topošo, gan esošo uzņēmumu īpašniekiem) pašu kapitāls ir galvenais jauna uzņēmuma finansējuma avots. Tomēr esošie uzņēmumi vairāk paļaujas uz savu finansējumu, t. i. 55 % respondentu norādīja iepriekšējo gadu nesadalīto peļņu kā galveno finansējuma avotu uzņēmuma paplašināšanai.

Aptuveni viens no četriem topošajiem uzņēmumiem norādīja bankas kā galveno finansējuma avotu; interesanti, ka tradicionālajām finansējuma formām dod priekšroku proporcionāli līdzīgs skaits esošo uzņēmēju. Šim rezultātam nevajadzētu būt pārsteigumam, jo Latvija pastāv tikai dažas alternatīvas tradicionālajām aizņemšanās formām, kamēr tādas institūcijas kā riska kapitāla fondi praktiski nepastāv – kā tas ir arī norādīts Telia Sonera pētījumā par riska kapitālu Latvijā un arī apstiprinājies ekspertu intervijās. Savukārt neformālās investīcijas, kā piemēram aizņemšanās no draugiem un radiem, tika identificētas starp galvenajiem finansējuma avotiem jaunu uzņēmumu uzsākšanai, bet netiek plaši izmantotas paplašināšanās mērķiem.

Tabula 7: Finansējuma avoti topošajiem uzņēmumiem

Nepieciešamais starta finansējums	Mazāk kā € 15,000	€ 15,000 līdz € 22,000	Vairāk kā € 22,000
Vidējā paredzamā finansējuma summa	€ 2,910	€ 18,210	€ 222,780
Pašu finansējums	€ 2,130	€ 8,540	€ 32,800
Finansējums no citiem avotiem	€ 780	€ 9,670	€ 189,980
Pašu finansējuma īpatsvars (procentuāli)	73%	47%	15%

Tabula 8: Galvenie finansējuma avoti uzņēmumu dibināšanai un paplašināšanai

Galvenais finansējuma avots, % no uzņēmumiem	Dibināšanai	Paplašināšanai
Pašu kapitāls	38 %	0 %
Uzņēmuma iepriekšējo gadu nesadalītā peļņa	0 %	55 %
Bankas	24 %	28 %
Draugi un radi	16 %	2 %
Citi	22 %	15 %

²³ Riska kapitāls vēl joprojām ir nenozīmīgs finansējuma avots lielākajai daļai topošo uzņēmumu.

²⁴ Grupēšana tika veikta izmantojot K-mediāna klasterus un L2 attāluma mērogu. Atšķirības starp grupām ir statistiski nozīmīgas 1% līmenī.

²⁵ Atšķirības starp grupām ir statistiski nozīmīgas 1% līmenī.

NEFORMĀLĀS INVESTĪCIJAS

Ņemot vērā faktu, ka riska kapitāls Latvijā nav izplatīts un bankas nevēlas finansēt mazus uzņēmumus ar vāju nodrošinājumu, būtībā vienīgā alternatīva pašu kapitālam ir tā sauktās neformālās investīcijas: ģimene, draugi, kolēģi un citi mecenāti. Kā norādīts pētījuma iepriekšējā sadaļā, gandrīz 16% no uzņēmējiem neformālos investorus minēja kā galveno starta kapitāla avotu; tādējādi, tie pārstāv trešo svarīgāko starta finansējuma avotu aiz pašu kapitāla un banku finansējuma. Šī sadaļa analizē neformālo investoru piešķirtā finansējuma diapazonu Latvijā pēdējo 3 gadu laikā, atsevišķi apskatot arī faktorus, kas motivē šādas investīcijas.

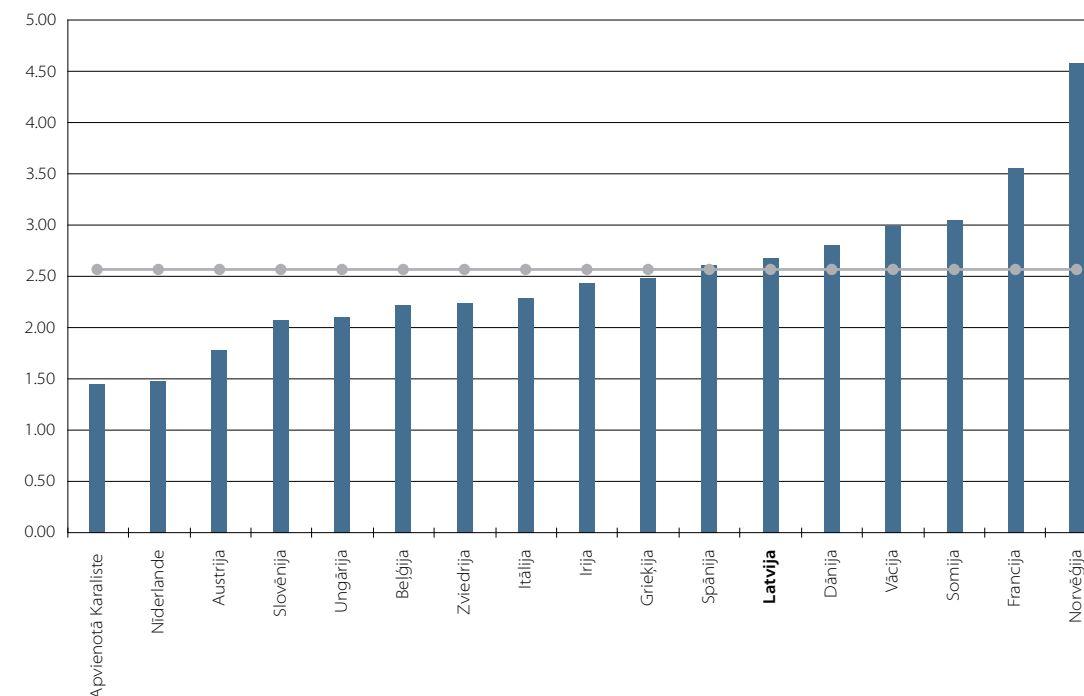
2005. gada GEM apsekojums liecina, ka neformālo investīciju izplatība Latvijā ir mazliet virs GEM ES valstu vidējā līmeņa (Attēls 1). Aptuveni 2,7% no respondentiem apgalvoja, ka viņi pēdējo 3 gadu laikā ir snieguši finansējumu uzņēmumu dibināšanai vai paplašināšanai Latvijā. Vidējais neformālais finansējums 2005. gadā bija €14,840, kamēr ES vidējais bija € 38,000, taču tipiski investīcijas Latvijā bija daudz zemākas, jo 50% no neformālajiem investoriem investēja tikai aptuveni €2,130. Neskatoties uz to, paredzamais kopējais neformālā finansējuma apjoms Latvijā sasniedza 27% no topošo uzņēmumu dibināšanai nepieciešamā kapitāla, kas atrodas kaut kur pa vidu starp GEM ES 2004. gada zemākajiem un augstākajiem rādītājiem, t.i. ~5% Ungārijā un ~55% Zviedrijā. Šie fakti liecina, ka ir pieejami alternatīvie kapitāla avoti, lai nodibinātu jaunus uzņēmumus, pat tad, ja nav iespējams pretendēt uz banku finansējumu.

Tabula 7 sniedz detalizētāku informāciju par neformālo investoru sniegto vidējo finansējumu uzņēmumu attīstībai pēdējo 3 gadu laikā²⁶. Kā redzams, gandrīz 70% no investīcijām bija zem €2,620, kas liecina par to, ka ar neformālajiem avotiem varētu finansēt tikai pašus mazākos jaunus uzņēmumus Latvijā (kā norādīts Tabulā 4), kuriem ir nepieciešams ārējais finansējums €780, kamēr projektiem ar vērtību virs €22,000, kuriem vidēji ir nepieciešams €189,980 ārējais finansējums, būtu jāmeklē alternatīvi finansējuma avoti. Tomēr var apgalvot, ka šobrīd tirgus ir tā segmentēts, ka pieprasījums pēc finansējuma no katras uzņēmumu grupas var tikt vismaz daļēji apmierināts ar piedāvājumu attiecīgi no neformālajiem investoriem un bankām.

Analizējot neformālās investīcijas Latvijā, būtiski ir noskaidrot, kam ir pieejams šāds finansējuma veids un kādi ir investīciju ierobežojošie faktori. Apsekojuma rezultāti liecina, ka lielākā grupa neformālo investoru ir tuvi radnieki un dzīvesbiedri, kas sniedz finansējumu 41% gadījumu. Nākamā lielākā grupa ir draugi un kolēģi attiecīgi ar 26%. Attālāki radnieki finansējumu sniedz 11% gadījumu, bet pārējie mecenāti - 15% gadījumu. Kopumā ir skaidrs, ka neformālās investīcijas lielākoties aprobežojas ar cilvēkiem, kam ir turīgāki radnieki, kas ir gatavi ziedot. Citiem potenciālajiem mazajiem uzņēmējiem Latvijā nav citas pieejas finansējumam, izņemot pašu kapitālu.

Augstāk apkopotie rezultāti norāda uz faktu, ka jaunajiem uzņēmumiem Latvijā šobrīd ir ļoti šauras finansējuma iespējas. Riska kapitāls praktiski nav pieejams, bet neformālie investori, neskatot tuvākos radniekus, nešķiet īpaši ieinteresēti iesaistīties tirgū. 16% no aptaujātajiem uzņēmējiem, kuri apsvēra iespēju paplašināt savus biznesus tuvākajā nākotnē, atzina, ka ierobežotā pieeja finansējumam tiek uzskatīta par galveno barjeru attīstībai. Un tomēr, ņemot vērā faktu, ka Latvijā var nodibināt kompāniju ar diezgan zemām kapitāla izmaksām, ir iespēja īstenot relatīvi nedārgas politikas alternatīvas, lai stimulētu uzņēmējdarbību.

Attēls 8: Neformālo investoru izplatības rādītāji ES



Tabula 9: Neformālo investīciju diapazons

Neformālo investīciju diapazons	Mazāk kā € 1,400	€ 1,400 līdz € 2,620	Vairāk kā € 2,620
Vidējais finansējums	€ 710	€ 2,030	€ 41,200
Respondenti, uz kuriem šis diapazons attiecas (procentuāli)	23 %	43 %	33 %

²⁶ Atkal grupēšana tika veikta, izmantojot K-mediāna klasterus un L2 attāluma mērogu. Atšķirības starp grupām ir būtiskas 1% statistiskā nozīmīguma līmenī.

APSKATS 2: UZŅĒMĒJDARBĪBA AR AUGSTU POTENCIĀLU UN INOVATIVITĀTE

OLGA RASTRIGINA

GEM metodoloģija ir izstrādāta ar mērķi, lai identificētu tos jaunus uzņēmumus, kuri visticamāk būs atbildīgi par ekonomisko izaugsmi un jaunu darba vietu radīšanu. Šai kategorijai pieder inovatīvi uzņēmumi ar augstu izaugsmes potenciālu. Šī petījuma sadaļa sniedz pārskatu par inovatīviem uzņēmumiem un uzņēmējiem Latvijā, balstoties uz 2005. gada GEM apsekojuma rezultātiem.

GEM definē augsta izaugsmes potenciāla uzņēmējus kā tādus, kuri paredz tuvāko piecu gadu laikā pieņemt darbā vismaz 20 darbiniekus.

Inovativitāte uzņēmējdarbībā tiek mērīta no trim dažādām perspektīvām: preču ražošana, ko patērētājs uzskata par novitāti; ienākšana tirgū, kurā nav tiešu konkurentu, vai arī jaunu tehnoloģiju pielietošana ražošanas procesā. Tie uzņēmēji, kuri apstiprināja, ka viņu uzņēmējdarbības aktivitātes ietver kādu no augstāk minētajām iezīmēm, tiek uzskatīti par inovatīviem. Inovatīvie uzņēmēji tiek iedalīti tajos, kuriem ir drošs, pamatīgs izaugsmes potenciāls (šiem uzņēmumiem ir visas trīs minētās inovativitātes iezīmes) un tajos, kuriem ir neliels izaugsmes potenciāls²⁷.

Tabula 10: Uzņēmējdarbības ar augstu izaugsmes potenciālu un inovatīvās uzņēmējdarbības izplatība Latvijā (pa uzņēmumu tiem)

	% no grupas kopējā		% no pieaugušajiem iedzīvotājiem	
	Ar augstu potenciālu	Inovatīvi	Ar augstu potenciālu	Inovatīvi
Topošie uzņēmēji	22.3 %	25.7 %	1.0 %	1.1 %
Jauno firmu uzņēmēji	16.7 %	7.4 %	0.4 %	0.2 %
Agrinās stadijas uzņēmēji	21.1 %	18.0 %	1.4 %	1.2 %
Pastāvošie uzņēmēji	19.9 %	18.0 %	1.0 %	0.9 %
Vispārējā uzņēmējdarbības aktivitāte ²⁸	20.7 %	19.0 %	2.3 %	2.1 %

Augsts izaugsmes potenciāls un inovativitāte nav vienmērīgi izplatīti starp Latvijas uzņēmējiem. Tikai aptuveni 20% uzņēmēju ir augsts izaugsmes potenciāls, runājot par nodarbinātības pieaugumu nākotnē, kamēr nedaudz mazāk par 20% ietilpst inovatīvajā kategorijā.

Kā jau gaidīts, procentuāli vairāk uzņēmēju ar augstu izaugsmes potenciālu vai inovatīvo īpašību ir starp topošajiem uzņēmējiem nekā jaunajām firmām. Viens no iemesliem varētu būt tāds, ka topošajiem uzņēmumiem ir jābūt vismaz nelielam izaugsmes potenciālam, lai varētu ienākt jaunā tirgū. Vēl viens iemesls – pastāvošo firmu labāka izpratne par tirgu un, iespējams, reālistiskākas prognozes. Tomēr nepastāv statistiski nozīmīgas atšķirības starp uzņēmumiem agrinā stadijā un nobriedušiem uzņēmumiem.

Latvijas uzņēmēji uzrādīja lielāku nodarbinātības pieauguma prognozi kā lielākajā daļā valstu un pasaules reģionu, kas tika apskatīti izdevumā "GEM 2005 Executive Report". Piemēram, Latvijā jauno augsta izaugsmes potenciāla uzņēmēju īpatsvars (16.7 %) ir samērojams ar tādām valstīm kā ASV un Vācija, kurās ir novērojama liela uzņēmējdarbības aktivitāte. Vēl vairāk, topošo augsta izaugsmes potenciāla uzņēmēju procentuālais īpatsvars (22.3 %) ievērojami pārsniedz atbilstošos rādītājus iepriekšminētajās valstīs.

Lai arī vispārējie uzņēmējdarbības izplatības rādītāji Latvijā ir pielīdzināmi vidējiem rādītājiem citās valstīs, tomēr Latvijā daudz vairāk ir sastopami uzņēmēji ar augstu izaugsmes potenciālu. Agrinie augsta potenciāla uzņēmēji veido 1.4 % no pieaugušo iedzīvotāju populācijas, kamēr GEM 2000-2004 apvienotajā datubāzē to īpatsvars ir tikai 0.8 %. Pēc šī rādītāja Latvija ir tuvāk ASV - kur 1.6 % no pieaugušajiem iedzīvotājiem ir agrinie augsta potenciāla uzņēmēji – nekā Eiropai, kur šis rādītājs sasniedz 0.5% atzīmi. Latvijā agrinā augsta potenciāla uzņēmēju īpatsvars pieaugušo iedzīvotāju populācijā ir divreiz augstāks nekā Anglijā vai Vācijā. Tomēr ir grūti teikt, vai šīs prognozes atspoguļo patieso ekonomisko stāvokli valstī vai to ir veicinājuši īpaši augstie ekonomiskie izaugsmes rādītāji pēdējos gados.

Ņemot vērā augstāk minētos rezultātus, ir pārsteidzoši, ka Latvija inovatīvās uzņēmējdarbības jomā atrodas daudz nelabvēlīgā stāvoklī. Inovatīvo agrinā uzņēmēju Latvijā ir procentuāli uz pusi mazāk nekā valstīs ar vidēju un augstu ienākumu līmeni (Tabula 12).

Tabula 11: Augsta potenciāla uzņēmēju izplatība pa valstīm

	Latvija	Pasaule	Eiropa	ASV	Anglija	Spānija	Zviedrija	Vācija
Topošie uzņēmēji (% no kopējās grupas)	22.3 %	9.6 %	11.8 %	14.1 %	14.4 %	3.0 %	13.6 %	17.2 %
Jaunie uzņēmēji (% no kopējās grupas)	16.7 %	10.1 %	11.4 %	16.8 %	12.3 %	5.7 %	11.4 %	16.7 %
Agrinās stadijas uzņēmēji (% no kopējās grupas)	1.4 %	8.0 %	0.5 %	1.6 %	0.7 %	0.2 %	0.5 %	0.7 %

Tabula 12: Inovatīvo uzņēmēju īpatsvars, pa valstu grupām (% no kopējās grupas)²⁹

	Latvija	Valstis ar vidēju ienākumu līmeni	Valstis ar augstu ienākumu līmeni
Agrinās stadijas uzņēmēji	18.0 %	51.7 %	40.9 %
Nobrieduši uzņēmumi	18.0 %	34.8 %	30.0 %

Šie rezultāti netieši norāda uz to, ka uzņēmējiem Latvijā varētu būt zemāks inovatīvas izaugsmes potenciāls kā citās valstīs. Kā parāda aptaujas rezultāti, uzņēmēji ar inovatīvas izaugsmes potenciālu Latvijā ir proporcionāli mazāk salīdzinot ar valstīm, kurās ir vidējs vai augsts ienākumu līmenis (skat. Attēlu 9 un Attēlu 10).

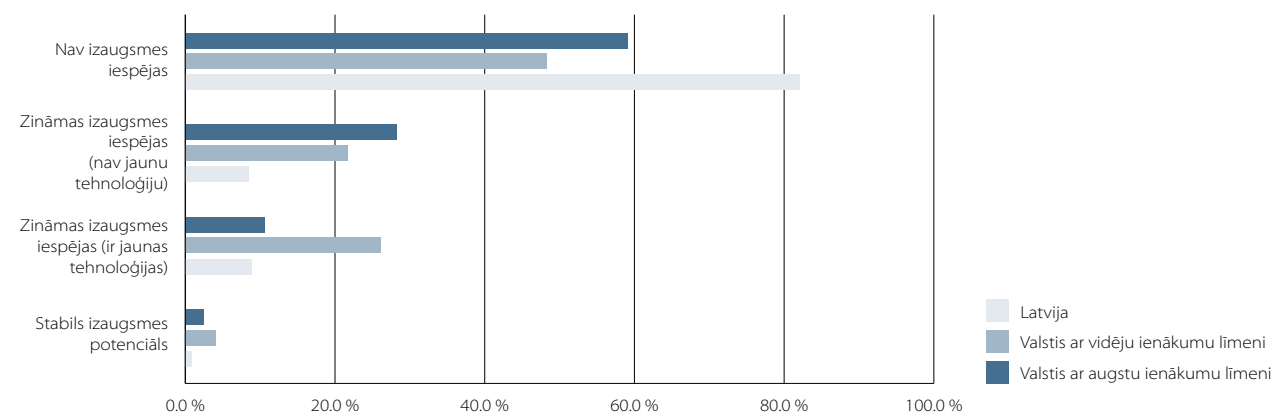
Kā izskaidrot šos rezultātus? Vai varētu būt tā, ka uzņēmējiem Latvijā nepiemīt kāda konkrēta inovatīva īpašība, salīdzinājumā ar uzņēmējiem citos reģionos? Lai atbildētu uz šo jautājumu, mēs dziļāk pētījām Latvijas uzņēmēja inovatīvo kapacitāti. Rezultāti ir apkopoti Attēlos 11-13. Nepārprotami, visi trīs parametri, kas raksturo inovatīvo darbību, Latvijas uzņēmumos ir reti sastopami. Spilgti izteikta ir atšķirība tehnoloģiju jauninājumu jomā ražošanas procesā, salīdzinājumā ar valstīm, kurās ir vidēji augsts ienākumu līmenis. Tādējādi varam secināt, ka Latvijas uzņēmēji ar uzņēmējdarbību nodarbojas vairāk tradicionālā veidā. Vismaz relatīvi salīdzinot ar produktu dažādības un tehnoloģiju attīstības līmeni, ir mazāk ticams, ka viņi piedāvās jaunus produktus, ieņems jaunus biznesa nišas vai izmantos jaunās tehnoloģijas.

²⁹ Dati par inovatīvajām inovatīvajiem uzņēmējiem valstīs ar vidēju un augstu ienākumu līmeni iegūti no GEM 2005 Executive Report.

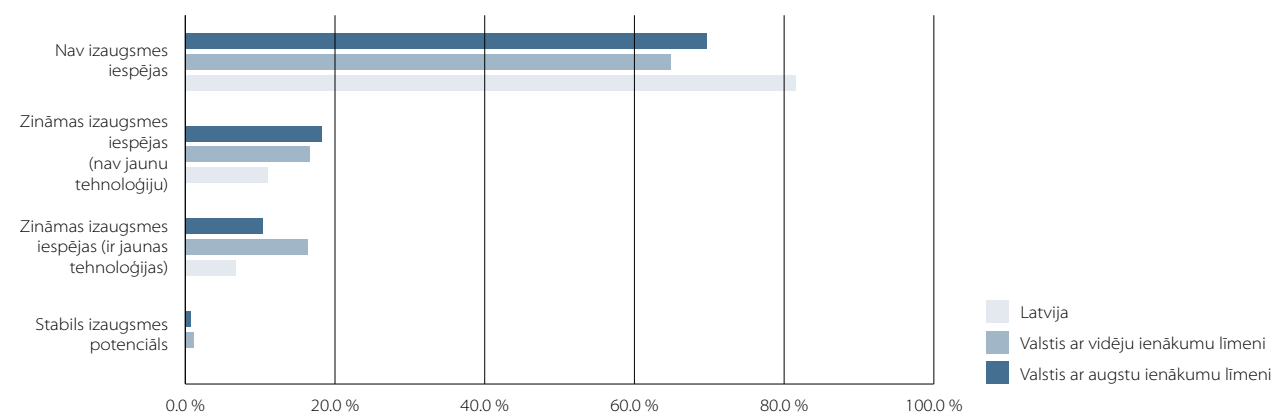
²⁷ Inovatīvo uzņēmēju iedalījums atbilst saliktā izaugsmes potenciāla definīcijai, kura tiek izmantota GEM 2005. gada vadošajā pārskatā.

²⁸ Vispārējā uzņēmējdarbības aktivitāte = Topošie + Jaunie + Nobrieduši uzņēmumi. (Tie indivīdi, kuri iesaistīti vairāku firmu darbībā un kuri tādējādi parādās vairākās kategorijās, tiek skaitīti tikai vienu reizi.)

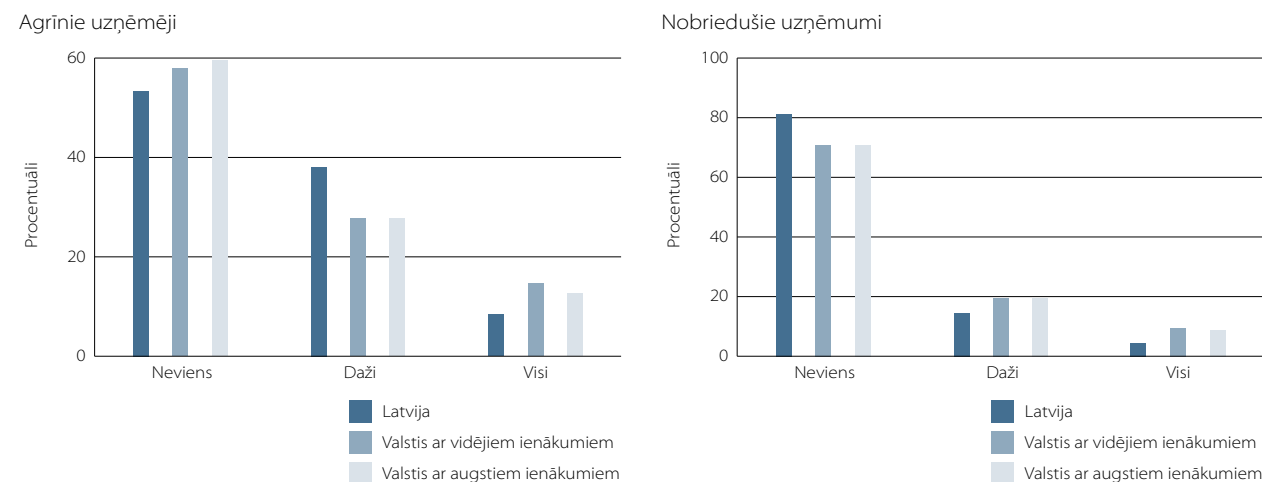
Attēls 9: Izaugsmes potenciāla saliktais indekss (agrīniem uzņēmējiem)



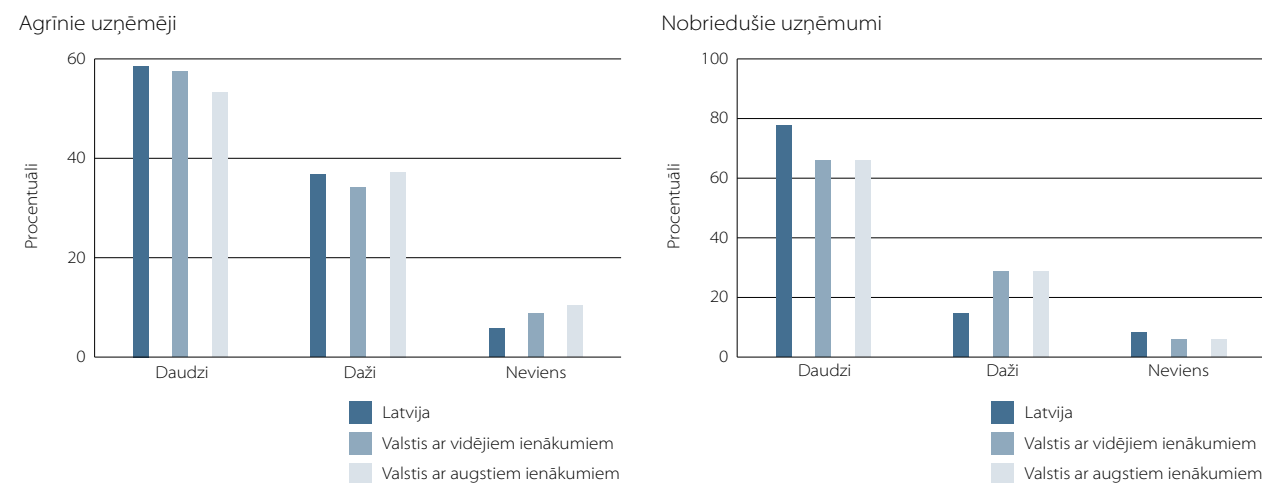
Attēls 10: Izaugsmes potenciāla saliktais indekss (nobriedušiem uzņēmumiem)



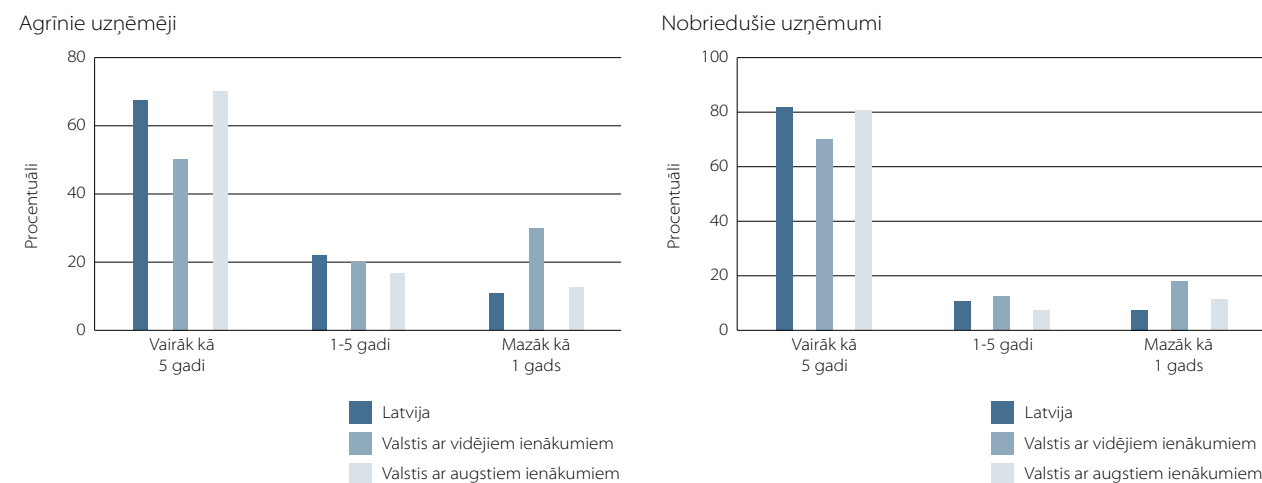
Attēls 11: "Cik daudzi patērētāji uzskata, ka piedāvātais produkts ir novitāte?"



Attēls 12: "Cik daudzi konkurenti ir sagaidāmi?"



Attēls 13: "Cik jauna ir tehnoloģija?"



Aptaujatie eksperti piekrita, ka tehnoloģiskā attīstība var radīt potenciālas problēmas uzņēmējiem Latvijā. Ap 80 % ekspertu atzina, ka Latvijā nav stipras zinātniskās un tehnoloģiskās bāzes, bet universitātes un valsts pētniecības organizācijas neveicina zināšanu pārnesi uz jaunām un augošām kompānijām. Starp citu, 66 % ekspertu uzskata, ka jaunas un augošas firmas saskaras ar problēmu, ka nespēj atļauties jaunas tehnoloģijas. Vairāk kā puse no ekspertiem saskata nopietnas problēmas arī intelektuālā īpašuma tiesību, autortiesību, patentu un izgudrotāja tiesību jomā Latvijā.

Kādēļ daži uzņēmumi ir inovatīvi un ar augstu izaugsmes potenciālu, bet citi nav? Lai gan šis jautājums ir ārpus šī pārskata redzesloka, mēs apkopojam galvenās atšķirības starp „parastiem” un inovatīviem/augsta potenciāla uzņēmumiem.

Rezultāti rāda, ka gan uzņēmēji ar augstu potenciālu, gan inovatīvie uzņēmēji visticamākais ir indivīdi vecumā no 35-44 gadiem. Tomēr pretēji GEM 2005 pārskatam par uzņēmējdarbību ar augstu izaugsmes potenciālu (GEM 2005 Report on High

Expectation Entrepreneurship), dzimuma un ienākumu atšķirības Latvijā nav statistiski nozīmīgas: uzņēmēju grupās ar augstu un zemu izaugsmes potenciālu ir aptuveni līdzīgas proporcijas vīriešu un sieviešu, kā arī cilvēku ar augstiem ienākumiem (ienākumu sadalījuma augstākā trešdaļa).

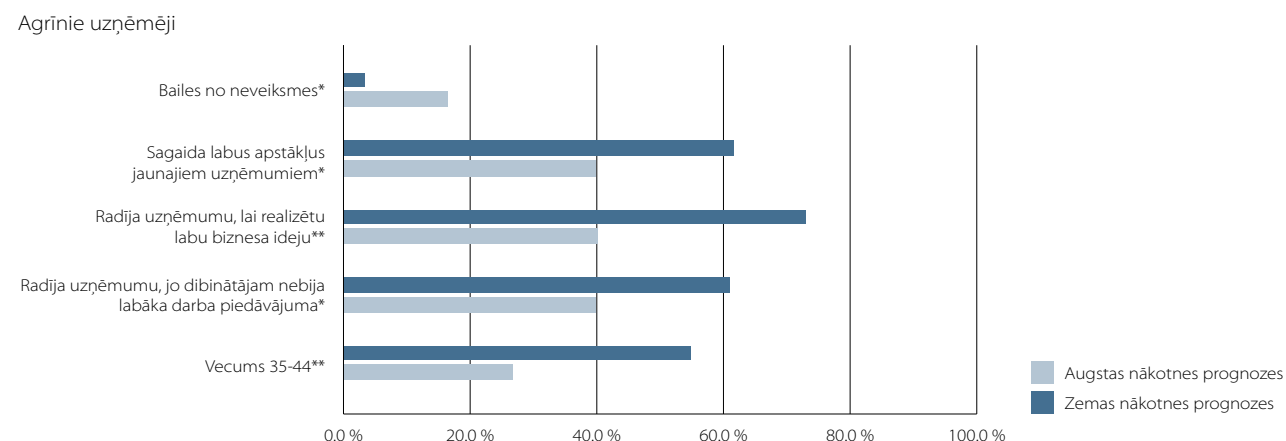
Agrīnie augsta potenciāla uzņēmēji visticamākais būs ar augstāku izglītību un būs radījuši savu uzņēmumu, lai izmantotu labu biznesa iespēju. Viņi arī optimistiski vērtē reģionālos apstākļus biznesa uzsākšanai tuvākajā nākotnē, un tikai daži no viņiem baidās no uzņēmuma neveiksmes.

Ir liela iespējamība, ka nobriedušu uzņēmumu īpašnieki, kas plāno ievērojamu darbinieku pieaugumu 5 gadu laikā, arī šobrīd ir uzņēmēji. Augstākā izglītība nav to galvenais raksturojošais parametrs. Tomēr vadošas pozīcijas ieņemšana pagātnē uzņēmumiem ar augstu potenciālu izrādās ir noderīga pieredze. Turklāt, ir vairāk iespējams, ka nobriedušo augsta potenciāla uzņēmumu īpašnieki arī iepriekš būs darbojušies privātajā sektorā.

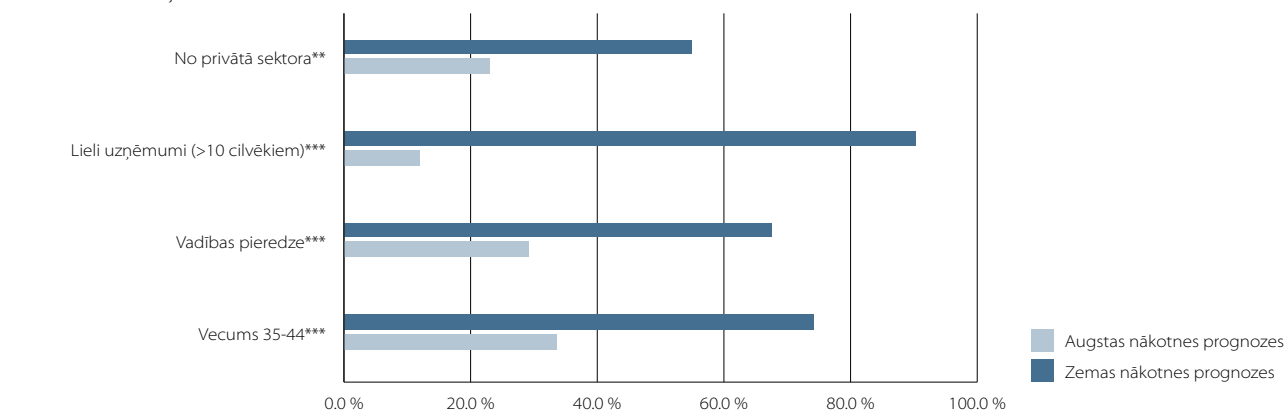
Pastāv dažas interesantas atšķirības starp inovatīviem un augsta potenciāla uzņēmējiem. Piemēram, inovatīvi uzņēmēji drīzāk ir neprecējušies. Pārsteidzoši, kopumā augstākās izglītības esamība nav būtiski korelēta ar inovatīvāti. Tomēr izglītība tādos virzienos kā uzņēmējdarbība, sociālās zinātnes vai komunikāciju zinātnes ir viena no agrīnās stadijas inovatīvo uzņēmēju grupas raksturojošajās iezīmēs. Arī inovatīvajiem uzņēmējiem, tāpat kā uzņēmējiem ar augstu izaugsmes potenciālu, visticamāk ir vadības pieredze.

Interesanti, ka aptaujas rezultāti uzrāda līdzīgu to augsta un zema potenciāla uzņēmēju īpatsvaru, kas ir saņēmuši izglītību vai apmācības vadībā. Tātad vadības izglītība, šķiet, īpaši nepalīdz izveidot augsta potenciāla uzņēmējus un inovatīvus uzņēmējus.

Attēls 14: Augsta un zema potenciāla uzņēmēju salīdzinājums

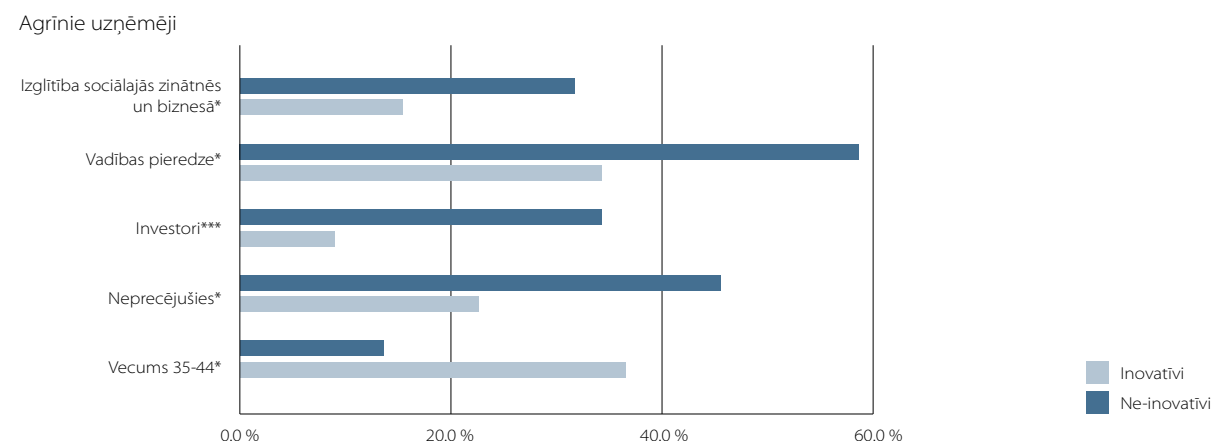


Nobriedušie uzņēmumi

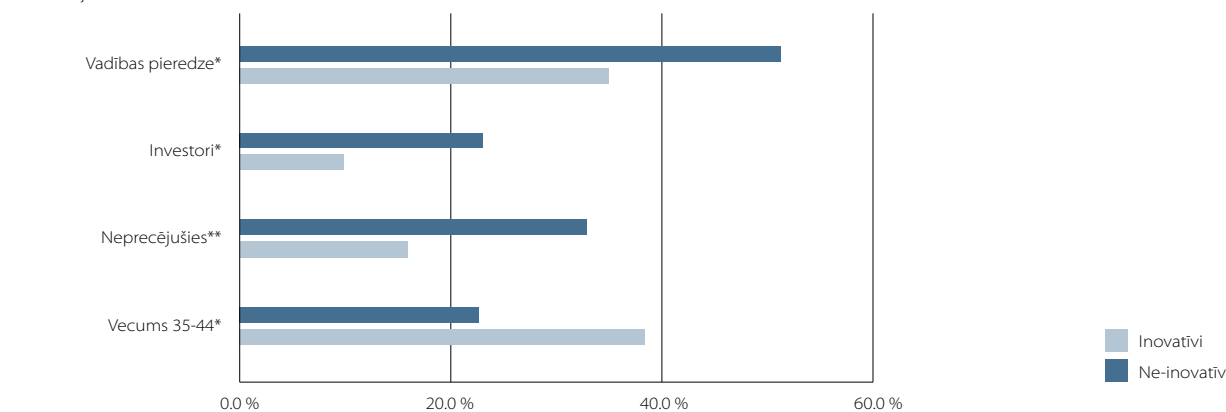


*** statistiski nozīmīgs 1% līmenī
 ** statistiski nozīmīgs 5% līmenī
 * statistiski nozīmīgs 10% līmenī

Attēls 15: Inovatīvu un ne-inovatīvu uzņēmēju salīdzinājums



Visi uzņēmumi



*** statistiski nozīmīgs 1% līmenī
 ** statistiski nozīmīgs 5% līmenī
 * statistiski nozīmīgs 10% līmenī

APSKATS 3: SIEVIETES UZŅĒMĒJDARBĪBĀ

FRIEDERIKE WELTER

Tāpat kā daudzās citās valstīs, uzņēmējdarbībai Latvijā ir stingra dzimumu atšķirība. Tikai aptuveni 40 % no agrīnajiem uzņēmējiem ir sievietes. Salīdzinot ar citām valstīm, kuras ietilpst GEM projektā, Latvijā sievietes tomēr ir ļoti aktīvas uzņēmējdarbībā.

Salīdzinājumā ar vīriešiem, sievietes – topošie uzņēmēji ir nedaudz vecākas, kas atspoguļo periodus, kad sievietes aprūpē ir mazi bērni: 23 % sieviešu un 8 % vīriešu ir vecumā no 45 – 54 gadiem. Izglītības ziņā gan sievietes, gan vīrieši ir ļoti izglītoti, kas apstiprina vispārējo tendenci vairākos pētījumos post-komunisma valstīs. Turklāt salīdzinoši liels skaits sieviešu ir ar augstskolas izglītību – ir ieguvušas vai nu bakalaura vai maģistra grādu. Tas atbilst jaunākajām tendencēm tādās rietumu ekonomikās kā Vācija, kur aizvien vairāk sievietes – uzņēmējas ir ar augstāko izglītību.

Līdz šim masu mediji pārejas ekonomikās ir attēlojuši uzņēmējas kā sievietes, kas, apstākļu spiestas, darbojas tirgū, lai nodrošinātu atbalstu ģimenei, vai dara to dēļ necīgajām darba iespējām. GEM dati uzrāda atšķirīgu situāciju Latvijā: lai gan daudzas sievietes ir kļuvušas par uzņēmējām negatīvu apstākļu iespaidā (piemēram, apgalvo, ka viņām nav citas izvēles), liela daļa saskata pozitīvas iespējas. 18 % sieviešu apgalvo, ka viņas meklē vēl citas iespējas bez patreizējā darba, uzsākot savu biznesu, kamēr gandrīz 42 % gribēja izmantot labu biznesa iespēju (vīrieši tikai 41 %). No otras puses proporcionāli sieviešu daudzums, kas ir spiestas darboties ar uzņēmējdarbību, ir salīdzinoši lielāks – 23 %, bet vīrieši tikai 12 %.

Pastāv tendence sieviešu uzņēmējdarbību uztvert kā biznesu, kas savu nelielo apmēru dēļ nemaz nesniedz vai arī sniedz nelielu ieguldījumu ekonomiskajā izaugsme un attīstībā. Šajā kontekstā GEM dati parāda dažas interesantas ievirzes, kas attiecas uz esošo uzņēmumu biznesa mērķiem. Šie dati ir pretrunā vairumam rietumu pētījumu, kas apgalvo, ka sieviešu vadītie uzņēmumi daudz retāk izaug no mazo uzņēmumu līmeņa nekā vīriešu vadītie uzņēmumi. Jautājot par vissvarīgāko mērķi, gan sievietes, gan vīrieši minēja biznesa attīstību kā vissvarīgāko no tiem, un tikai pēc tam minēja izdzīvošanu. Analizējot uzņēmēju trīs galvenos mērķus, redzams nedaudz atšķirīgs atbilstu sadalījums starp vīriešiem un sievietēm, kuri apgalvo, ka galvenais ir palielināt personīgos ienākumus un nodrošināt savu ģimeni. Uzņēmumos, kur īpašniece ir sieviete, svarīgāka ir attīstība, kur virietis – izdzīvošana.

Lielais to Latvijas sieviešu īpatsvars, kas vēlas panākt biznesa attīstību, sakrīt ar citu post-padomju valstu pētījumu rezultātiem. Tas norāda, ka liels daudzums uzņēmēju – sieviešu ir vērstas uz uzņēmuma attīstību (piemēram, Wells et al, 2003; Welter et al, 2006). Tomēr šis fenomens bieži vien ir cieši saistīts ar sieviešu vadītā biznesa darbības jomu, vai arī ar tādiem ekonomiskajiem motīviem kā biznesa palielināšana, iztikas avota nodrošināšana ģimenei, un tas arī ir skaidri saskatāms Latvijas datos.

Tabula 13: "Kāds bija jūsu galvenais mērķis pēdējos 12 mēnešos?"

	Vīrieši	Sievietes	Kopā
Firmas attīstība	29.8 %	28.2 %	29.2 %
Izdzīvošana	26.3 %	24.6 %	25.7 %
Samazināt ēnu apgrozījumu	1.7 %	0.0 %	1.1 %
Iztikas pelnīšana ģimenei	22.8 %	21.8 %	22.4 %
Personīgo ienākumu palielināšana	19.4 %	19.8 %	19.5 %
Citi	0.0 %	5.4 %	2.1 %
Kopā:	100.0 %	100.0 %	100.0 %

SECINĀJUMI UN IETEIKUMI POLITIKU VEIDOŠANAI

Par spīti acīmredzamam uzņēmējdarbības aktivitātes pieaugumam pēdējo gadu laikā, Latvijā uzņēmējdarbības līmenis joprojām ir zems salīdzinot ar tādām valstīm kā Īrija, Savienotās Valstis un Ķīna. Latvijai vajag vairāk uzņēmējus, lai nodrošinātu noturīgu ekonomisko izaugsmi un darba vietu radīšanu ekonomikā. Nepieciešams identificēt galvenās barjeras, kas neļauj attīstīties uzņēmējdarbībai Latvijā, un izstrādāt politikas alternatīvas, lai tās novērstu vai mazinātu. GEM pētījuma rezultāti ir svarīgs solis, lai identificētu iespējamus šķēršļus uzņēmējdarbībai, kā arī norādītu uz būtiskākajiem aspektiem un jautājumiem turpmākajai izpētei.

Vairāki pētījuma rezultāti norāda uz nevienlīdzību uzņēmējdarbībā Latvijā. Pirmkārt, uzņēmējdarbībā pastāv reģionālās atšķirības. Otrkārt, uzņēmēju aprindās sievietes nav pietiekoši pārstāvētas, lai gan ne tik lielā mērā kā citās valstīs. Treškārt, krieviski runājošās etniskās minoritātes uzņēmējdarbības līmenis ir zemāks salīdzinājumā ar latviešiem. Lai izvairītos no dziļākas sabiedrības šķelšanās reģionālajā, etniskajā vai dzimumu līmenī, varētu būt nepieciešama pēc darbības plāna, kas iedrošinātu nodarboties ar uzņēmējdarbību noteiktos reģionos, kā arī maznodrošinātajās/ nelabvēlīgajās sociālajās grupās.

Kas attiecas uz uzņēmējdarbības vidi, augstāk minētie rezultāti ir vērtējami kā pozitīvi. Nav nekādu nozīmīgu barjeru, kas traucētu uzsākt vai paplašināt biznesu Latvijā. Neskatoties uz padomju gadu atstātajām sekām, uzņēmējiem Latvijā ir liels sociālais atbalsts un atzinība. Viens būtisks izņēmums gan ir augstais korupcijas līmenis valsts sektorā, kā to apgalvo uzņēmēji. Īpaši satraucošs ir priekšstats par to, ka valsts ierēdņi pieņem kukuļus, lai mainītu uzņēmējdarbības nosacījumus. Tādējādi daži uzņēmumi (parasti lieli un atzīti) slepeni vienojas ar valsts ierēdņiem, lai jaunajiem uzņēmumiem būtu pēc iespējas grūtāk iekļūt viņu nozarē, un no tā gūst papildus ienākumus.

GEM pētījuma rezultāti norāda, ka tas vai indivīds izvēlas darboties uzņēmējdarbībā, ir saistīts ar izglītības līmeni un ģimenes pamatu. Iespējas kļūt par uzņēmēju palielinās, ja arī vecāki ir vai bija uzņēmēji. Dziļāka izpratne par faktoriem, kas veido uzņēmējdarbību izglītības sistēmas un ģimenes līmeni, nepārprotami ir atslēga efektīvu uzņēmējdarbības veicināšanas politiku īstenošanai.

Pētījuma rezultāti norāda uz faktu, ka jaunajiem uzņēmumiem Latvijā patreiz ir diezgan niecīgas finansēšanas iespējas. Praktiski nav pieejams nekāds riska kapitāls, kamēr neformālajiem investoriem, izņemot tuvus radniekus, nav liela interese iesaistīties tirgū. Tomēr finansēšanas lielums, kādu iesācējs sagaida no valsts uzņēmuma veidošanai, Latvijā ir diezgan zems, lai gan pieeja kapitālam ir diezgan ierobežota. Apmēram puse no aptaujātajiem topošajiem uzņēmējiem uzskata, ka viņiem nepieciešamais sākuma kapitāls būtu €10,000. Tas vedina uz domām, ka ir nepieciešama izpētīt inovatīvus rīcības plānus, lai atbalsētu mazos uzņēmumus.

Tā kā inovatīvā uzņēmējdarbība ir rets fenomens Latvijā, varētu būt nepieciešama izveidot īpašus atbalsta instrumentus inovatīvajiem uzņēmējiem. Tas norāda, ka ir nepieciešams dziļāk izpētīt faktorus, kuri ietekmē uz zināšanām balstītu uzņēmumu izveidi.

PIELIKUMS A1: EKSPERTU UN UZŅĒMĒJU REKOMENDĀCIJAS

Kā daļu no GEM projekta, mēs veicām arī intervijas ar vairākiem ekspertiem un uzņēmējiem, kuri izteica savas rekomendācijas par to, kā uzņēmējdarbība un vide, kas veicina biznesa aktivitāti, var tikt attīstīta Latvijā.³⁰ Visi ieteikumi tika sagrupēti dažādās kategorijās. Starp respondentiem dominēja rekomendācijas, kas attiecas uz valdības darbību, valdības programmām, izglītību un apmācību, finansiālo atbalstu un politisko, institucionālo un sociālo kontekstu.

VALDĪBAS DARBĪBA UN VALDĪBAS PROGRAMMAS

Gandrīz visi nacionālie eksperti izteica viedokli, kas skāra valdības darbības jautājumus. Vairāki uzņēmēji izteicās, ka birokrātijas limenim un darbam ar dokumentiem, lai iegūtu nepieciešamās licences un atļaujas, vajadzētu tikt samazinātam, lai atvieglotu biznesa uzsākšanu. Tika norādīts, ka e-valdības izveidošana palīdzētu samazināt birokrātiju, radot informācijas plūsmu starp valdību un uzņēmējiem.

Tāpat eksperti norādīja uz nepieciešamību izveidot daudz skaidrāku likumdošanu. Tādās nozarēs kā celtniecības industrijā pastāvošajiem likumiem nepieciešama izskatīšana un uzlabošana. Sekojošais citāts apkopo ekspertu un uzņēmēju izteikto viedokli:

“Likumdošanas caurspīdīgumu vajadzētu uzlabot un ieviest darbībā. Ļoti bieži jaunās un augošās kompānijas nav savlaicīgi informētas par juridiskajām prasībām.”

Nodokļi un to administrācija veido vēl vienu darbības sfēru, kas ekspertus un uzņēmējus izraisa raizes. Precīzāk, viens no ekspertiem izteicās, ka vajadzētu palielināt ar nodokļiem nepieliekamo minimumu un vajadzētu ieviest nodokļu atlaides konkrētām prioritārajām industrijām. Vairāki eksperti aicināja pazemināt nodokļu slogu jaunajiem uzņēmumiem. Kā viens eksperts izteicās:

“Ir nepieciešams nacionālā līmenī izveidot jaunu taksācijas modeli. Ienākuma nodokļi ir jāsamazina jaunajiem un augošajiem uzņēmumiem, lai tos nebiedētu nodokļu nasta.”

Starta kapitāla nozīme, atbalsta programmu un biznesa inkubatoru palielināšana, valsts piešķirto aizdevumu nodrošināšana un jo īpaši pieeja ES fondiem bieži figurē starp ieteikumiem attiecībā uz valdības politiku. Eksperti un uzņēmēji vienādi bija norāzējušies par sarežģītajām pieteikumu iesniegšanas procedūrām ES strukturālajiem fondiem un par taisnīgu to sadali visā valstī. Viens no ekspertiem norādīja:

“Ir jābūt vairākiem speciālistiem, kas konsultē uzņēmējus lauku rajonos par ES fondiem. Kaut kas līdzīgs atbalsta aģentūrai būtu jāizveido katrā lielākā pilsētā. Šobrīd pieejamās konsultācijas ir vai nu ļoti dārgas vai arī tām ir neapmierinoša kvalitāte.”

IZGLĪTĪBA UN APMĀCĪBAS

Daudzi eksperti uzsvēra izglītības un apmācību nozīmi uzņēmējdarbības attīstībā. Valdībai būtu jāuzņemas iniciatīva, atbalstot inovatīvus un uz zināšanām balstītus uzņēmumus un veltot izglītībai un zinātnei lielāku daļu no IKP. Eksperti norādīja, ka tagadējā izglītības sistēma ir iesūnojusi un maz uzmanības tiek veltīts ar uzņēmējdarbību saistītiem mācību priekšmetiem. Vairāki eksperti uzsvēra, ka būtu jāatjauno interesi mācīties tehniskās un inženierzinātnes studentu vidū. Visa izglītības sistēma būtu jāmaina, un tādiem priekšmetiem kā matemātika, fizika un ķīmija būtu jābūt obligātiem augstākās izglītības studentiem, jo šie priekšmeti ir tieši saistīti ar ekonomiku un uzņēmējdarbību. Mācību priekšmeti uzņēmējdarbībā būtu jāiekļauj arī universitāšu tehniskajās un inženierzinātņu fakultātēs, kam vajadzētu palielināt studentu motivāciju kļūt par uzņēmējiem:

“Izglītības sistēmai ir jāizveido programmas, kas iedvesmotu vairāk studentus pievērsties uzņēmējdarbības laucīnam. Tai vajadzētu iekļaut skolās vairākus priekšmetus par uzņēmējdarbību.”

Daži respondenti minēja arī nepieciešamību izveidot pieaugušo arodizglītības centru piemērojot uzņēmējiem piedāvāto programmu viņu vajadzībām. Apmācības iestādes kopā ar biznesa inkubatoriem, kas piedāvātu kursus, kā vadīt jaunu un augošu uzņēmumu, arī būs vitālas uzņēmējiem, kam ir nepieciešamas papildus zināšanas un pieredze šajās jomās.

FINANSU UN PROFESIONĀLAIS ATBALSTS UN INFRASTRUKTŪRA

Tika izteiktas vairākas rekomendācijas attiecībā uz aizņēmumiem un cita veida finansiālo atbalstu no bankām. Iesācēj-uzņēmumiem ir nepieciešama elastīga un atbalstoša bankas aizdevumu politika, jo īpaši to agrīnā fāzē. Respondenti atzīmēja arī nepieciešamību palielināt sabiedrības informētību par uzņēmējdarbību, izmantojot dažādus informācijas avotus un izveidojot vairākas valsts un publiskās struktūras:

“Aģentūrām, kas sniedz konsultāciju pakalpojumus, vajag uzlabot savu darbu un informāciju, ko tās sniedz. Varētu būt vairāk informācija bukletos un izdales materiālos, kā arī viņu mājas lapās. Piedevām, aģentūras varētu izveidot atbalsta komandas visā Latvijā.”

TIRGUS ATVĒRTĪBA

Attiecībā uz tirgus atvērtību, daži eksperti un uzņēmēji izteica savu viedokli par korupciju un veidiem, kā to iznīcināt. Algu pielikumi valsts sektorā – kas ir tieši saistīts ar dzīves līmeņa uzlabošanas sektorā nodarbinātajiem, ir viena no iespējām: *“Korupciju ir jāiznīcina, nodrošinot caurspīdīgumu attiecībā uz darījumiem ar valsts institūcijām. Vairāk atbalsta ir jāsniedz Konkurences padomei. Turklāt, valsts ierēdņu algas ir jāpalielina līdz privāto struktūru algu līmenim – kas arī samazinātu korupciju.”*

Lai gan vairāki eksperti norādīja, ka vairāk ES valstīm būtu jāatver savas darba tirgus robežas cilvēkiem no centrālās un austrumu Eiropas valstīm, daži respondenti uzsvēra, ka valdībai būtu jāizstrādā vairākas shēmas, kā noturēt darbaspēku savā valstī un iedrošināt darbiniekus atgriezties Latvijā.

PIELIKUMS A2: GEM PIEEJA UN DATU IEGUVE

GEM PROJEKTA SKAIDROJUMS

Uzņēmējdarbības Globālais Monitorings (GEM) ir pētniecības programma, kuras koordinācijas centru kopīgi uztur Londonas Biznesa skola un Babson koledža ASV. Pētniecība ietver arī katras iesaistītās valsts nacionālo komandu konsorciju. GEM mērķis ir izveidot ikgadēju uzņēmējdarbības aktivitāšu līmeņu novērtējumu visās valstīs. Tiek izpētīti daudzi faktori gan valstu iekšienē, gan globāli, kas varētu radīt sistemātiskās atšķirības uzņēmējdarbības intensitātē. Dziļāka izpratne par šiem faktoriem var sekmēt politiku izstrādi uzņēmējdarbības aktivitāšu veicināšanai, kas balstītas uz izpētes rezultātiem, vienlaicīgi sekmējot ekonomiskās vides uzlabošanu. GEM apsekojums tika uzsākts 1999. gadā. Pirmais pētījums tika veikts 10 valstīs, bet kopš tā uzsākšanas projektā ir iesaistījušās 40 dažādas valstis. 35 valstis piedalījās 2005. gada pētījuma ciklā, un vairāk kā 150 pētnieki no dažādām nacionālajām komandām sadarbojās ar koordinējošo komandu datu ieguvē un projekta attīstībā.

GEM galvenā aktivitāte ir bijusi aptverošas datubāzes un harmonizētu uzņēmējdarbības novērtēšanas rādītāju izveide. Šī gada ciklā Latvijas komanda ieguva divu veidu datus: no pieaugušo iedzīvotāju apsekojuma un nacionālo ekspertu intervijām.

PIEAUGUŠO IEDZĪVOTĀJU APSEKOJUMS

Katru gadu tiek aptaujātas reprezentatīvas izlases no nejausi izvēlētiem pieaugušajiem (atlase svārstās no 1,000 līdz gandrīz 27,000 indivīdiem) katrā valstī, lai sniegtu harmonizētu vērtējumu par uzņēmējdarbības izplatību. Plašu šo procedūru aprakstu var atrast Reynolds et al. (2005). Interviju tabula sastāv no galveno jautājumu kopuma, kas tika izmantoti, lai noteiktu uzņēmējdarbības aktivitātes rādītājus un iegūtu papildus jautājumus par respondentu īpašībām.

REĢIONĀLĀ ATTĪSTĪBA

Daudzi respondenti bija norūpējušies par reģionālo attīstību Latvijā. Infrastruktūras uzlabošana un tālāka attīstība visā valstī un programmu izveidošana, kas sekmētu reģionu attīstību, varētu būt viens no risinājumiem, kas iedrošinātu uzņēmējdarbību reģionos. Kā izteicās viens no ekspertiem: *“Ir ļoti nepieciešamas izveidot vairāk un labākas programmas, lai stimulētu pašmāju ekonomisko attīstību. Mēs nesasniesim šo mērķi bez pārtikušo ES dalībvalstu palīdzības. Pašreizējā ienākumu atšķirība ir liela un pastāvīga. Dažās Latvijas daļās jaunas darba vietas tiek radītas daudz par lēnu.”*

Latvijā intervijas tika veiktas tiešās intervijas klātienē, ko veica profesionāla firma (Latvijas Fakti), un kopumā 2005. gada maijā un jūnijā tika aptaujāti 1,964 pieaugušie vecumā no 18 līdz 64 gadiem. Intervijas vidēji ilga 20 līdz 65 minūtes, atkarībā no tā, vai respondents tika identificēts kā potenciālais uzņēmējs vai nē. Pēc tam novērojumi tika sadalīti pēc vecuma, dzimuma un ģeogrāfiskā reģiona. Pirmajā posmā tika izmantotas vairāku kārtu aptaujas dizains ar 370 izlases punktiem (galvenajām izlases vienībām).

NACIONĀLO EKSPERTU INTERVIJAS

2005. gada laikā GEM komanda Latvijā intervēja 38 vadošos ekspertus un uzņēmējus, lai iegūtu viņu viedokli par uzņēmējdarbību Latvijā. Ekspertus un uzņēmējus individuāli intervēja GEM komandas dalībnieki. Visi respondenti aizpildīja detalizētas anketas un dalījās savos viedokļos interviju laikā par to, kas viņuprāt būtu jādara, lai veicinātu uzņēmējdarbību un lai iedrošinātu vairāk cilvēku Latvijā kļūt par uzņēmējiem.

Gandrīz viena trešdaļa jeb 11 intervētie respondenti pārstāvēja veiksmīgus uzņēmējus no ražošanas, pakalpojumu, finanšu, konsultāciju un citiem sektoriem. Daži uzņēmēji bija uzsākuši biznesa aktivitātes pēdējo 3-5 gadu laikā. Bet vairāk kā puse no respondentiem darbojās kā uzņēmēji jau vairāk kā 10 gadus. Starp ekspertiem bija valsts un valdības vecākie ierēdņi, Latvijas Investīciju un attīstības aģentūras un Projektu Attīstības institūta vadošie darbinieki, privātā sektora konsultanti, jauno kompāniju atbalstītāji un finansētāji, tehnoloģiju parku vadošie darbinieki, kas veicina pētniecības un tehnoloģiju pārnesi uz komerciāliem uzņēmumiem, kā arī augstskolu pārstāvji.

³⁰ Lūdzu skatīt pielikumā detalizētāku informāciju.

ATSAUCES

Autio E. (2005), "Global Entrepreneurship Monitor: Report on High-Expectation Entrepreneurship", London Business School and Babson College. Available at <http://www.gemconsortium.org>

Djankov, S., E. Miguel, Y. Qian, G. Roland, & E. Zhuravskaya (2005). "Who are Russia's Entrepreneurs?" *Journal of the European Economic Association* 3(2-3): 587-597.

Dombrovsky, Vyacheslav, and Friederike Welter (2006). "The Role of Personal and Family Background in Making Entrepreneurs in Post-Socialist Environment." *mimeo*.

Evans, D. S., Leighton, L. S. (1989). "Some empirical aspects of entrepreneurship." *American Economic Review*, 79(3), 519-535

Fokins, Vadims, Morten Hansen, Romans Sidorovs and Nadezda Umpirovica. (2005). "Economic inequality in the Baltics: regional disparities." *Baltic Economic Trends*. 2005 (2).

Gartner, William B., Kelly G. Shaver, Nancy M. Carter, and Paul D. Reynolds. (2004). *Handbook of Entrepreneurial Dynamics: The Process of Business Creation*. Sage Publications.

Lazear, Edward P. (2004). "Balanced Skills And Entrepreneurship," *American Economic Review*, 94(2), 208-211.

Minniti, M., Bygrave, W. D., & Autio E. (2006), *Global Entrepreneurship Monitor: 2005 Executive Report*, London Business School and Babson College. Available at <http://www.gemconsortium.org>

Reynolds, Paul D. (2004). "Overview: Life Context, Personal Background." in *Handbook of Entrepreneurial Dynamics: The Process of Business Creation*. Edited by Gartner, William B., Kelly G. Shaver, Nancy M. Carter, and Paul D. Reynolds. Sage Publications.

Fries, Steven, Tatiana Lysenko and Saso Polanec. (2003). "The 2002 business environment and enterprise performance survey: results from a survey of 6,100 firms", EBRD Working Paper 84.

Johnson, Simon, John McMillan and Christopher Woodruff. (1999). "Contract enforcement in transition", EBRD Working Paper 45.

Latvian Development Agency and Foreign Investors' Advisory Service (2003). "Self-assessment report on administrative procedures for doing business in Latvia". Available at: <http://www.liaa.gov.lv/eng/invest/Environment/> .

Messick, Richard E. (1999). "Judicial reform and economic development: a survey of the issues", *World Bank Research Observer* 14(1): 117-36.

Reynolds, P., N. Bosma, and E. Autio. (2005). "Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998-2003", *Small Business Economics*, 24 (3), 205-231.

Wells, B., Pfantz, T. and Bryne, J. (2003), "Russian Women Business Owners: Evidence of Entrepreneurship in a Transition Economy", *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 8 (1), pp. 59-71.

Welter, F., Smallbone, D. and Isakova, N. (eds) (2006): *Enterprising Women in Transition Economies*. Aldershot: Ashgate.



TeliaSonera Institute

Strēlnieku iela 4a, Rīga, LV-1010, Latvia

Baltic International Centre for Economic Policy Studies (BICEPS)

Strēlnieku iela 4a, Rīga, LV-1010, Latvia

www.biceps.org

Stockholm School of Economics in Riga

Strēlnieku iela 4a, Rīga, LV-1010, Latvia

www.sseriga.edu.lv