



Global Entrepreneurship Monitor

Latvijas Ziņojums 2009

Olga Rastrigina
ar **Vjačeslava Dombrovska** līdzdalību

Projekta sponsors – TeliaSonera
TeliaSonera Institūts Rīgas Ekonomikas Augstskolā



TeliaSonera



RĪGAS EKONOMIKAS AUGSTSKOLA
STOCKHOLM SCHOOL OF ECONOMICS IN RIGA

Uzņēmējdarbības Globālais Monitorings

Latvijas Ziņojums 2009

Olga Rastrigina
ar Vjačeslava Dombrovska līdzdalību

Projekta Dalībnieki un Sadarbības Partneri:

TeliaSonera Institūts Rīgas Ekonomikas Augstskolā
Baltijas Starptautiskais Ekonomikas Politikas Studiju Centrs (BICEPS)
SKDS

Kaut arī šis darbs ir balstīts uz datiem, ko apkopojis GEM konsorcijs, autori uzņemas pilnu atbildību par šo datu analīzi un interpretāciju.

Grafiskais dizains un poligrāfija SIA "Apgāds Mantojums"

ISBN: 978-9984-842-25-7

© TeliaSonera Institute at SSE Riga

PRIEKŠVārDS

Uzņēmējdarbības Globālais Monitorings (Global Entrepreneurship Monitor jeb GEM) ir nozīmīgs starptautisks pētniecības projekts, kura mērķis ir uzņēmējdarbības procesu izpēte un analīze visdažādākajās pasaules valstīs. 2009. gadā Latvija piedalījās GEM projektā jau piekto reizi. Šis pētījums ir Latvijas ziņojums, kas pamatojas uz datiem, speciāli iegūtiem GEM projektam Latvijā. Mēs ceram, ka Latvijas GEM bagātinās zināšanas un izpratni par faktoriem, kas ietekmē uzņēmējdarbības aktivitāti Latvijā. Šī gada ziņojumā analizēta ekonomikas lejupslīdes ietekme uz uzņēmējdarbības aktivitāti un uzņēmējdarbības uzsākšanas finansējumu, kā arī sniegts pārskats par sociālās uzņēmējdarbības aktivitāti Latvijā.

Latvijas dalība GEM projektā nebūtu iespējama bez kompānijas TeliaSonera finansētā TeliaSonera Institūta Rīgas Ekonomikas Augstskolā dāsnā atbalsta.

Anders Paalzow
REA rektors

Alf Vanags
BICEPS direktors

SATURS

PAR AUTORIEM	6
PATEICĪBAS	6
GEM TERMINOLOĢIJA	7
GEM UN UZŅĒMUMU REĢISTRA DATU BŪTISKĀKĀS ATŠĶIRĪBAS	8
KOPSAVILKUMS	9
1. IEVADS PAR GEM PROJEKTU	11
2. UZŅĒMĒJDARBĪBAS AKTIVITĀTES ĪSS RAKSTUROJUMS	12
UZŅĒMĒJDARBĪBAS AKTIVITĀTES STADIJAS	12
UZŅĒMĒJDARBĪBAS AKTIVITĀTES GALVENIE RĀDĪTĀJI	13
3. EKONOMIKAS LEJUPSLĪDES IETEKME UZ UZŅĒMĒJDARBĪBAS AKTIVITĀTI	19
4. UZŅĒMĒJDARBĪBAS UZSĀKŠANAS FINANSĒJUMS	26
5. SOCIĀLĀ UZŅĒMĒJDARBĪBA	31
6. APSKATS: CIK SMAGS IR TOPOŠĀ UZŅĒMĒJA CEĻŠ? PIERĀDĪJUMI NO UZŅĒMĒJDARBĪBAS DINAMIKAS PANEĻPĒTĪJUMA (PSED)	35
SECINĀJUMI	37
PIELIKUMS A: GEM PIEEJA UN DATU IEGUVE	38
PIELIKUMS B: GEM PIEAUGUŠO IEDZĪVOTĀJU APTAUJAS JAUTĀJUMU IZLASE	39
ATSAUCES	40

ATTĒLU SARAKSTS

1. ATTĒLS: GEM UZŅĒMĒJDARBĪBAS AKTIVITĀTES STADIJAS	12
2. ATTĒLS: AGRĪNĀS STADIJAS UZŅĒMĒJDARBĪBAS AKTIVITĀTE PA VALSTĪM 2009. GADĀ	16
3. ATTĒLS: AGRĪNĀS STADIJAS NEPIECIEŠAMĪBAS SPIESTIE UZŅĒMĒJI PA VALSTĪM 2009. GADĀ	16
4. ATTĒLS: AGRĪNĀS STADIJAS NEPIECIEŠAMĪBAS SPIESTĀS UZŅĒMĒJDARBĪBAS AKTIVITĀTES TENDENCES PASAULĒ, 2005.-2009. GADS	21
5. ATTĒLS: UZŅĒMĒJDARBĪBAS AKTIVITĀTES RĀDĪTĀJI LATVIJĀ, 2005.-2009. GADS	22
6. ATTĒLS: UZŅĒMĒJU VIEDOKĻI PAR EKONOMIKAS LEJUPSLĪDES IETEKMI GEM VALSTĪS 2009. GADĀ (SALĪDZINOT AR IEPRIEKŠĒJO GADU)	23
7. ATTĒLS: UZŅĒMĒJU VIEDOKĻI PAR EKONOMIKAS LEJUPSLĪDES IETEKMI LATVIJĀ 2009. GADĀ (SALĪDZINOT AR IEPRIEKŠĒJO GADU)	24
8. ATTĒLS: UZŅĒMĒJDARBĪBAS PĀRTRAUKŠANAS IEMESLI LATVIJĀ, 2007.-2009. GADS	25
9. ATTĒLS: SADALĪJUMS KVINTILĒS PĒC SUMMAS, KAS NEPIECIEŠAMA UZŅĒMĒJDARBĪBAS UZSĀKŠANAI 2009. GADĀ	27
10. ATTĒLS: ATTIECĪBA STARP IKP UZ VIENU IEDZĪVOTĀJU UN JAUNAS UZŅĒMĒJDARBĪBAS UZSĀKŠANAS IZMAKSĀM 2009. GADĀ	27
11. ATTĒLS: UZŅĒMĒJDARBĪBAS UZSĀKŠANAS IZMAKSAS PROCENTUĀLI VIRS VAI ZEM TRENDĀ DAŽĀDĀS VALSTĪS 2009. GADĀ	28
12. ATTĒLS: VIDĒJĀS UZŅĒMĒJDARBĪBAS UZSĀKŠANAS IZMAKSAS PĒC TOPOŠO UZŅĒMĒJU RAKSTUROJUMA 2009. GADĀ	29
13. ATTĒLS: NEFORMĀLĀ KAPITĀLA APJOMS PROCENTUĀLI NO IKP UZ VIENU IEDZĪVOTĀJU DAŽĀDĀS VALSTĪS 2009. GADĀ	30
14. ATTĒLS: SOCIĀLĀ UZŅĒMĒJDARBĪBA PĒC AKTIVITĀTES VEIDA LATVIJĀ UN CITĀS VALSTĪS 2009. GADĀ	31
15. ATTĒLS: SOCIĀLĀS UZŅĒMĒJDARBĪBAS RĀDĪTĀJS PA VALSTĪM 2009. GADĀ	32
16. ATTĒLS: SOCIĀLO UZŅĒMĒJU IZGLĪTĪBA LATVIJĀ UN CITĀS VALSTĪS 2009. GADĀ	33
17. ATTĒLS: SOCIĀLO UZŅĒMĒJU RĀDĪTĀJS PĒC DZIMUMA LATVIJĀ UN CITĀS VALSTĪS 2009. GADĀ	34

TABULU SARAKSTS

1. TABULA: UZŅĒMĒJDARBĪBAS AKTIVITĀTES RĀDĪTĀJI VISĀS GEM VALSTĪS 2009. GADĀ	15
2. TABULA: IZPRATNE UN ATTIEKSME PRET UZŅĒMĒJDARBĪBU VISĀS GEM VALSTĪS 2009. GADĀ	17
3. TABULA: UZŅĒMĒJDARBĪBAS TENDENCES DAŽĀDĀS VALSTĪS 2008.-2009. UN 2006.-2007. GADĀ	20
4. TABULA: UZŅĒMĒJDARBĪBAS UZSĀKŠANAS IZMAKSAS KVINTILĒS LATVIJĀ 2009. GADĀ	26

PAR AUTORIEM

Olga Rastrigina ir pētniece TeliaSonera Institutā Rīgas Ekonomikas Augstskolā (REA) un Baltijas Starptautiskajā Ekonomikas Politikas Studiju Centrā (BICEPS). Viņa specializējas uzņēmējdarbības un darba tirgus pētījumos. Kopš 2007. gada Olga ir bijusi GEM Latvijas komandas koordinatore un vadošā pētniece.

Kontaktinformācija:

Adrese: Strēlnieku iela 4a, LV-1010, Rīga, Latvija;
Tālrunis: +371 6701 5862;
Fakss: +371 6703 9318;
E-pasts: olga@biceps.org

Vjačeslavs Dombrovskis ir pasniedzējs Rīgas Ekonomikas Augstskolā (REA) un pētnieks Baltijas Starptautiskajā Ekonomikas Politikas Studiju Centrā (BICEPS). Viņš ir ieguvis Doktora grādu ekonomikā Clark Universitātē, kas atrodas Vorčesterā, Masačūsetsas štatā (ASV). Vjačeslava pētnieciskās intereses ietver inovāciju ekonomiku, politisko ekonomiku, uzņēmējdarbību un uzņēmumu mikro līmeņa datus. Kā pētnieks TeliaSonera Institutā Rīgas Ekonomikas Augstskolā viņš bija atbildīgs par datu vākšanas koordinēšanu. Konkrētāk, 2006.–2007. gadā viņš bija GEM komandas vadītājs, koordinēja Uzņēmējdarbības Dinamikas Panelpētījumu Latvijā (Panel Study of Entrepreneurial Dynamics (PSED)), kā arī aptauju par Inovatīviem uzņēmumiem Latvijā.

Kontaktinformācija:

Adrese: Strēlnieku iela 4a, LV-1010, Rīga, Latvija;
Tālrunis: +371 6701 5810;
Fakss: +371 6703 9318;
E-pasts: slava@biceps.org

PATEICĪBAS

GEM Latvijas komanda izsaka sirsnīgu pateicību visiem uzņēmējiem un pārējiem respondentiem, kas piedalījās pētījumā. Pateicamies par dāsni veltīto laiku un komentāriem, kas bagātināja mūsu izpratni par uzņēmējdarbību Latvijā.

Sirsnīga pateicība TeliaSonera par dāsno atbalstu, kas ļāva īstenot Latvijas dalību GEM 2009. gadā.

Pateicamies "SKDS" pētījumu centram par uzņemšanos vadīt pieaugušo iedzīvotāju aptauju Uzņēmējdarbības Globālajam Monitorīngam Latvijā.

Pateicamies arī Andersam Paalzow un Alfam Vanagam par vērtīgajiem komentāriem ziņojuma tapšanas laikā.

Īpaši pateicamies Krišjānim Krustiņam, kurš paveica nozīmīgu darbu nodalās par uzņēmējdarbības uzsākšanas finansējumu un sociālo uzņēmējdarbību.

GEM TERMINOLOĢIJA

Topošie uzņēmēji

Topošie uzņēmēji ir pieauguši indivīdi*, kas pašreiz dibina jaunu uzņēmumu, kas tiem pilnībā vai daļēji piederēs. Šis jaunais uzņēmums vairs nav tikai idejas stadijā, jo pēdējo 12 mēnešu laikā indivīds jau ir veicis konkrētus pasākumus biznesa uzsākšanai, piemēram, ir gādājis par aprīkojumu vai meklējis telpas, izveidojis dibinātāju komandu, izstrādājis biznesa plānu, veicis līdzekļu uzkrājumus utt. Tajā pašā laikā uzņēmums vēl nav pilnībā uzsācis darbību, kas nozīmē, ka algas darbiniekiem vai īpašniekiem nav maksātas ilgāk par trim mēnešiem.

Jauno uzņēmumu īpašnieki

Jauno uzņēmumu īpašnieki ir indivīdi, kas vada jaunu uzņēmumu, kas tiem pilnībā vai daļēji pieder, un ir saņēmuši algas no šī uzņēmuma ilgāk kā trīs mēnešus, bet mazāk par 42 mēnešiem (3.5 gadi).

Nobriedušo uzņēmumu īpašnieki

Nobriedušo uzņēmumu īpašnieki ir indivīdi, kas vada un kam pieder daļa uzņēmuma, kā arī ir saņēmuši algas no šī uzņēmuma ilgāk kā 42 mēnešus (3.5 gadi).

Agrīnās stadijas uzņēmēji

(topošie uzņēmēji + jauno uzņēmumu īpašnieki)

Agrīnās stadijas uzņēmēji ir indivīdi, kas ir vai nu topošie uzņēmēji vai arī jaunu uzņēmumu īpašnieki. Agrīnās stadijas uzņēmējdarbība aptver uzņēmējdarbību, sākot no pirmajiem aktīvajiem soļiem, kas tiek sperti, lai dibinātu uzņēmumu, līdz brīdim, kad uzņēmums ir maksājis algas īpašniekiem 42 mēnešus (3.5 gadi).

Uzņēmumu īpašnieki

(jauno uzņēmumu īpašnieki + nobriedušo uzņēmumu īpašnieki)

Uzņēmumu īpašnieki ir indivīdi, kas vada sev pilnībā vai daļēji piederošu uzņēmumu. Šis termins ietver jauno uzņēmumu un nobriedušo uzņēmumu īpašniekus.

Kopējā uzņēmējdarbības aktivitāte

(agrīnās stadijas uzņēmēji + nobriedušo uzņēmumu īpašnieki)

Uzņēmējdarbības aktivitātes kopējais rādītājs apvieno uzņēmējus agrīnajā stadijā un nobriedušo uzņēmumu īpašniekus. Tādējādi šī grupa aptver visus uzņēmējus visās biznesa cikla stadijās.

Potenciālie uzņēmēji

Potenciālie uzņēmēji ir indivīdi, kas tuvāko trīs gadu laikā plāno uzsākt savu biznesu.

* Pieaudzis indivīds ir persona vecumā no 18 līdz 64 gadiem.

GEM UN UZŅĒMUMU REGISTRA DATU BŪTISKĀKĀS ATŠĶIRĪBAS**

GEM dati ir izstrādāti, lai novērtētu uzņēmējdarbības aktivitāti dažādās pasaules valstīs, ieskaitot tās, kur valsts uzņēmumu reģistra dati iespējams nespēj skaidri un precīzi atspoguļot reālo uzņēmējdarbības aktivitāti. Būtiskākās atšķirības starp uzņēmumu reģistra un GEM datiem ir sekojošas:

- GEM koncentrējas uz uzņēmēju kā individu, nevis uz pašu uzņēmumu. Galvenais GEM mērķis nav saskaitīt uzņēmumus dažādās valstīs, bet novērtēt uzņēmējdarbības garu un aktivitātes līmeni dažādos uzņēmējdarbības procesu posmos. GEM izpētes rezultāti nav tieši salīdzināmi ar uz reģistrācijas datiem balstītajiem pētījumiem, tā kā tiek izmantotas atšķirīgas definīcijas.
- GEM dati ir iegūti, izmantojot vienotu pētniecības metodoloģiju, kas ir saskaņota starp visām dalībvalstīm, tādējādi, GEM dati sniedz iespēju salīdzināt valstis un iegūt uzticamus rezultātus.
- GEM pētījuma metodoloģija paredz statistisku nenoteiktību kopējos valsts līmeņa rādītājos. Tas ir atzīts, publicējot

uzņēmējdarbības aktivitātes rādītāju konfidences intervālus. Uzņēmumu reģistra dati ir “uzskaites dati”, kas attiecīgi neprasa konfidences intervālu aprēķināšanu. Tomēr reģistrācijas datu precizitāte, vērtējot uzņēmējdarbības aktivitātes līmeni, daudzās valstīs nav pārliecinoša. Piemēram, Lielbritānijā vairums uzņēmumu nav reģistrēti (un tas nav nepieciešams), bet Spānijā, pirms tirdzniecības uzsākšanas, uzņēmuma reģistrēšana ir obligāta. Dažās valstīs uzņēmumu reģistrē vienīgi nodokļu dēļ, kaut arī reāli uzņēmējdarbība nenotiek, bet savukārt citās valstīs uzņēmumus tieši neregistrē, lai izvairītos no nodokļu maksāšanas.

- GEM apseko cilvēkus, kuri ir uzņēmuma uzsākšanas stadijā (topošie uzņēmēji), kā arī tos, kuri jau vada sev piederošus uzņēmumus. Pie uzņēmējiem pieskaita arī ārštata darbiniekus vai citus uzņēmējus, kam dažās jurisdikcijās nav jāreģistrējas. GEM arī novērtē attieksmi pret uzņēmējdarbību.

** Balstīts uz 2008. gada GEM Kopējo Ziņojumu “GEM 2008 Executive Report”.

KOPSAVILKUMS

Latvijas 2009. gada GEM Ziņojums sniedz detalizētu informāciju par jaunākajām uzņēmējdarbības aktivitātes tendencēm un uzņēmējdarbības vidi Latvijā. Ziņojums piedāvā Latvijas salīdzinājumu ar pārējām GEM projekta dalībvalstīm. Šī gada ziņojums ietver divus īpašos tematus: i) ekonomikas lejupslīdes ietekme uz uzņēmējdarbības aktivitāti un uzņēmējdarbības uzsākšanas finansējumu, un ii) sociālā uzņēmējdarbība. Mēs ceram, ka ziņojumā iekļautā izpēte būs informatīva un noderīga politikas veidotājiem, kā arī pētniekiem un uzņēmējiem.

Nedaudz vairāk kā 150 tūkstoši cilvēku ir bijuši iesaistīti agrīnās stadijas uzņēmējdarbības aktivitātēs Latvijā 2009. gadā. Tie ir apmēram 10% no visiem pieaugušajiem iedzīvotājiem. Starp agrīnās stadijas uzņēmējiem aptuveni vienāds skaits cilvēku aktīvi iesaistījās uzņēmējdarbības uzsākšanā un faktiski ir bijuši jaunu uzņēmumu īpašnieki vai ir tos vadījuši. Latvijas agrīnās stadijas uzņēmējdarbības rādītājs ir augstākais to Centrāleiropas un Austrumeiropas valstu vidū, ko apskata GEM projekts (piemēram, Ungārija, Krievija).

Neskatoties uz ekonomikas lejupslīdi un faktu, ka 2009. gada laikā to cilvēku skaits, kas saskatīja labas biznesa iespējas Latvijā, bija mazāks, nekā 2008. gadā, ir palielinājusies to cilvēku proporcija, kuri ir bijuši iesaistīti uzņēmējdarbības uzsākšanā, ir bijuši jaunu uzņēmumu īpašnieki un ir tos vadījuši, vai ir plānojuši uzsākt jaunu biznesu nākotnē. Kā arī, Latvija ir vienīgā 2009. gada GEM valsts, kurā ir samazinājusies proporcija cilvēku, kuri atturējās no biznesa uzsākšanas, jo baidījās no neveiksmes.

Tajā pašā laikā, ievērojami palielinājās to cilvēku skaits, kas pārtrauca uzņēmējdarbību, jo tā nav bijusi ienesīga – 2008. gadā tā uzskatīja 29%, bet 2009. gadā gandrīz puse indivīdu, kas pārtrauca uzņēmējdarbību. Par vairāk kā trešdaļu pieauga to indivīdu skaits, kuri pārtrauca uzņēmējdarbību, jo ir bijis problemātiski iegūt finansējumu. Turklāt, gandrīz 32% no visiem agrīnās stadijas uzņēmējiem 2009. gadā ir bijuši nepieciešamības spiesti, iepriekšējā gadā šis rādītājs bija 21%. Salīdzinot ar pārējām valstīm, šis rādītājs ir augstāks nekā vidējais rādītājs visās GEM valstīs (25%), vai 15 vecajās Eiropas Savienības valstīs (15%). Faktiski,

šis rādītājs ir vairāk nekā divkārtšojies kopš 2007. gada, kad tas bija aptuveni 15%.

2009. gadā uzņēmējdarbības uzsākšanai nepieciešamais finansējums Latvijā vidēji bija 14 000 eiro, iepriekšējā gadā tie bija 28 000 eiro. Salīdzinot ar citām valstīm, Latvijā uzsākt biznesu salīdzinoši nav dārgi un minētās uzņēmējdarbības uzsākšanas izmaksas atbilst Latvijas ekonomiskās attīstības līmenim.

Neformālo investoru sniegtais vidējais finansējums uzņēmējdarbības uzsākšanai arī sastādīja aptuveni 14 000 eiro. Salīdzinājumā ar citām GEM valstīm, Latvijā neformālo investoru izplatība ir ļoti augsta. Tik pat augsta ir neformālā kapitāla vidējā summa, ja tā ir izteikta procentos no IKP uz vienu iedzīvotāju.

Vidējās uzņēmējdarbības uzsākšanas izmaksas ir atkarīgas no uzņēmēja tipa: augstākas izmaksas minēja vīrieši-uzņēmēji un uzņēmēji ar augstāku izglītību, kā arī uzņēmēji, kuri uzskatīja, ka viņiem piemīt biznesa uzsākšanai nepieciešamās prasmes

un zināšanas. Uzņēmējdarbības uzsākšanas izmaksas atšķirās arī atkarībā no uzņēmējdarbības uzsākšanas veida: uzņēmēji, kuri izmantoja vilinošas biznesa iespējas, un uzņēmēji, kuri uzsāka izteikti uz eksportu orientētu biznesu vai izmantoja jaunas tehnoloģijas, noteica augstākas nepieciešamās izmaksas biznesa uzsākšanai, tāpat kā tie, kuri paredzēja lielu konkurenci.

Sociālās uzņēmējdarbības līmenis Latvijā (1.9%), salīdzinājumā ar citām valstīm, nav izteikti atšķirīgs. Tomēr, tikai 0.2% no visiem iedzīvotājiem apvienoja sociālo uzņēmējdarbību ar biznesa aktivitātēm, kas ir zemāks rādītājs nekā citās valstīs. Šī īpatnība redzama, ja skatās arī uz sociālās uzņēmējdarbības veidiem (vai tipiem), kas ir izplatīti Latvijā. Tradicionālo NVO rādītājs Latvijā (18.9%) ir augstāks par vidējo rādītāju citās GEM valstīs. Sociālo uzņēmējdarbību proporcija (7.5%), kuru mērķis ir gūt peļņu, bija par 50–75% zemāka nekā citur. Visbeidzot, daudzi sociālie uzņēmumi Latvijā (35.8%) apvieno sociālos mērķus ar nelielu papildus saimniecisko darbību, bet peļņa nav to galvenais mērķis.

1. IEVADS PAR GEM PROJEKTU

Uzņēmējdarbības Globālais Monitorings (GEM) ir nekomerciāls akadēmisko pētījumu konsorcijs, kas veic uzņēmējdarbības aktivitātes novērtējumu pasaules valstīs. GEM mērķis ir sastādīt kvalitatīvu starptautisko pētījumu datu bāzi par uzņēmējdarbības aktivitāti, kas pieejama plašai auditorijai visā pasaulē. GEM pētījumi tika uzsākti 1999. gadā 10 valstīs, bet 2009. gadā GEM pētījumu konsorcijs aptvēra jau 54 valstis. GEM ir lielākais apvienotais uzņēmējdarbības aktivitātes pētījums visā pasaulē. Tā ieguldījums zināšanu bāzes veidošanā un izpratnē par uzņēmējdarbības procesu globālā kontekstā ir unikāls.

GEM trīs galvenie mērķi ir:

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

Uz šo mērķu fona GEM galveno uzmanību pievērš indivīda lomai uzņēmējdarbībā. GEM analīzes vienība ir uzņēmējs, nevis pats uzņēmums un uzņēmējs informē par savu uzņēmējdarbību. GEM pētījumu perspektīvā indivīds ir primārais līdzeklis uzņēmuma dibināšanā, uzsākšanā un saglabāšanā. GEM uzmanības centrā nav uzņēmumu skaitīšana. Lielākoties GEM mēra uzņēmējdarbības aktivitātes līmeni attiecībā pret pieaugušo iedzīvotāju skaitu, uzņēmējdarbības garu un attieksmi pret uzņēmējdarbību valstī.

GEM izmanto daudzpusīgu pieeju un apskata iesaistīšanās pakāpi uzņēmējdarbības aktivitātē valstī, identificējot atšķirīgus uzņēmējdarbības veidus un fāzes. GEM apskata uzņēmējdarbību kā procesu un analizē to dažādos biznesa cikla posmos: sākot ar agrīno stadiju, kad bizness tikai attīstās, līdz stadijai, kad uzņēmums ir nostabilizējies vai, iespējams, pārtrauc savu darbību. GEM aplūko galvenos dzinulus uzņēmējdarbības aktivitātē un atšķir indivīdus, kas ir ierauti uzņēmējdarbībā, jo saskata jaunas biznesa iespējas, un tos, kas ir ieģrūsti uzņēmējdarbībā, nepieciešamības spiesti. GEM piedāvā iespēju sistemātiski pētīt tādas svarīgas uzņēmējdarbības īpašības, kā inovācijas, eksporta ievirze un tiekšanās pēc straujas attīstības. Visbeidzot, GEM struktūra atļauj pētīt speciālus uzņēmējdarbības tematus (piem., sociālā uzņēmējdarbība) starptautiskā mērogā.

GEM nozīmīga priekšrocība ir tā, ka pētījumā tiek izmantoti kvalitatīvi dati, kas iegūti, veicot pieaugušo iedzīvotāju aptaujas katrā projekta dalībvalstī. 2009. gadā katrā no 54 GEM dalībvalstīm tika aptaujātas reprezentatīvas izlases no nejauši izvēlētiem pieaugušajiem, kuru skaits pārsniedza 2000 indivīdus. Latvijā GEM pieaugušo iedzīvotāju apsekojums tika veikts 2009. gada maijā un jūnijā. Profesionālais tirgus un sabiedriskās domas pētījumu centrs "SKDS" veica telefona intervijas ar 2003 iedzīvotājiem vecumā no 18 līdz 64 gadiem. Šajā pētījumā prezentēti veiktā apsekojuma rezultāti, kā arī apsekojumu rezultāti citās projekta dalībvalstīs.

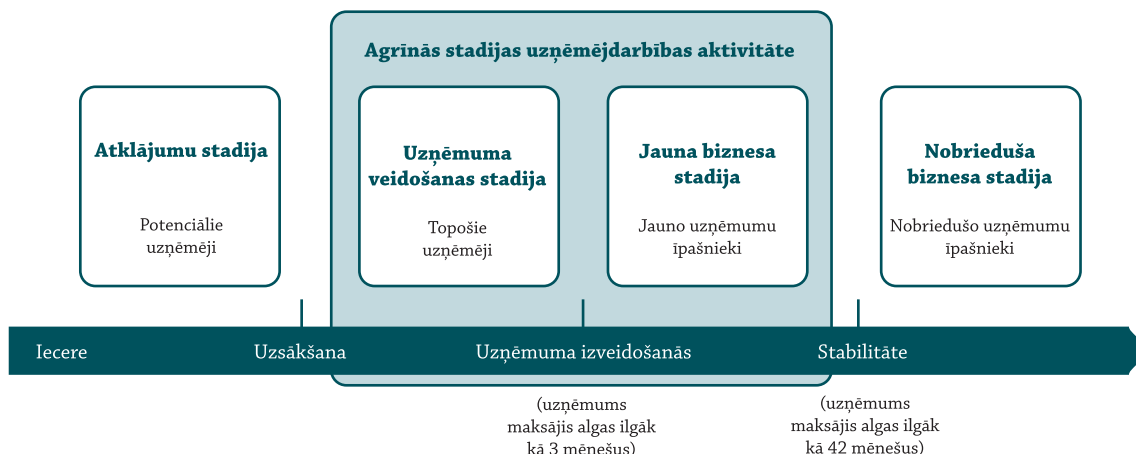
2. UZŅĒMĒJDARBĪBAS AKTIVITĀTES ĪSS RAKSTUROJUMS

UZŅĒMĒJDARBĪBAS AKTIVITĀTES STADIJAS

Visbiežāk dalība uzņēmējdarbības aktivitātēs tiek uztverta kā profesionāls lēmums, kam ir tikai divi iespējamie iznākumi – vai nu persona ir uzņēmējs, vai nav. Tomēr izvēle pievērsties uzņēmējdarbībai var tikt labāk attēlota kā lēmumu virkne vai process, kas sastāv no vairākiem posmiem

(Reynolds, 1997). GEM izšķir četras galvenās uzņēmējdarbības procesu vai biznesa ciklu stadijas. Šīs stadijas ir attēlotas 1. attēlā. Definīciju skaidrojumi, kas izmantoti 1. attēlā, ir atrodamī GEM terminoloģijas sadaļā 7. lappusē.

1. attēls: GEM Uzņēmējdarbības aktivitātes stadijas



Avots: Klyver (2008) un GEM 2008. gada Kopējais Ziņojums "GEM 2008 Executive Report".

Pirmā stadija ir **atklājumu stadija**. Tā ietver individuus, kas ir iecerējuši tuvāko trīs gadu laikā uzsākt savu biznesu. GEM šādus individuus sauc par *potenciālajiem uzņēmējiem*.

Otrā stadija ir **uzņēmuma veidošanas stadija**. Šajā stadijā indivīdi iegulda resursus sava uzņēmuma izveidei, t.i. tiek veikti aktīvi soļi tā īstenošanai, piemēram, biznesa plāna izveide, finansējuma nodrošināšana, aprīkojuma vai vietas meklēšana, dibinātāju komandas izveide u.c. Šajā stadijā esošie indivīdi ir tā saucamie *topošie uzņēmēji*.

Ja īpašnieki no uzņēmuma saņem algas ilgāk kā trīs mēnešus, tas liecina par uzņēmuma rašanos un **jauna biznesa stadijas** sākumu. Šī stadija ilgst līdz brīdim, kad uzņēmums ir pastāvējis ilgāk kā 42 mēnešus (3.5 gadi)¹. Šajā stadijā bizness ir vairāk pakļauts ārējiem riskiem.

Pēc tam, kad uzņēmums ir maksājis algas ilgāk kā 42 mēnešus, tas tiek uzskatīts par stabilu un pāriet nākamajā, **nobrieduša biznesa stadijā**.

¹ Šī robeža, kas ir 3.5 gadi, ir GEM izvēlēta un balstīta uz teorētisku un operatīvu pamatojumu kopu. Vairāk informācijas par šo izvēli varat iegūt 2008. gada GEM Kopējā Ziņojumā "GEM 2008 Executive Report" vai Reynolds et al (2005).

Otrā un trešā stadija kopā veido tā saucamo *agrīnās stadijas uzņēmējdarbības aktivitāti* (TEA – total early-stage entrepreneurial activity). GEM pētījumā uz agrīnās stadijas uzņēmējdarbības aktivitāti tiek likts galvenais uzsvars. Šī stadija, kas, iespējams, ir visnozīmīgākā jauna uzņēmuma dzīves ciklā un noteicošā uzņēmuma izdzīvošanas spējai, attēlo dinamisku jauno firmu aktivitāti.

Reģistra oficiālie dati bieži vien nespēj pilnībā aptvert šo nozīmīgo uzņēmēju grupu, jo

UZŅĒMĒJDARBĪBAS AKTIVITĀTES GALVENIE RĀDĪTĀJI

Saskaņā ar GEM pētījumu, nedaudz vairāk kā 150 tūkstoši cilvēku ir bijuši iesaistīti agrīnās uzņēmējdarbības aktivitātē Latvijā 2009. gadā. Tie ir apmēram 10.4% pieaugušo iedzīvotāju valstī. Šis ir viens no galvenajiem GEM rādītājiem, kas zināms kā *agrīnās stadijas uzņēmējdarbības aktivitātes rādītājs*. Šis rādītājs kalpo kā dinamisma un nākotnes ekonomikas potenciāla mērījums, un galvenokārt tiek lietots, lai salīdzinātu uzņēmējdarbības potenciālu līdzīgi attīstītās valstīs.

Aptuveni puse agrīnās stadijas uzņēmēju Latvijā ir bijuši topošie uzņēmēji. Viņi ir bijuši aktīvi iesaistīti uzņēmējdarbības uzsākšanā. Pārējie agrīnās stadijas uzņēmēji ir bijuši īpašniekivadītāji uzņēmumiem, kas bija pastāvējuši ne ilgāk kā 3.5 gadus². Topošās uzņēmējdarbības aktivitātes izplatība pieaugušo iedzīvotāju vidū Latvijā bija 5.3%. Jaunu uzņēmumu īpašnieku izplatība bija 5.4%.

GEM aplūko galvenos iemeslus, kādēļ indivīdi iesaistās uzņēmējdarbības aktivitātēs. GEM metodoloģija atšķir indivīdus, kas ir *ierauti* uzņēmējdarbībā, jo saskata labas biznesa

topošie uzņēmēji var nebūt pierēģistrējuši savus uzņēmumus. Tādēļ, agrīnās uzņēmējdarbības aktivitātes pētījumi, kas ir balstīti uz oficiālajiem datiem, var sniegt nobidūtos rezultātus, jo tie apskata vienīgi veiksmīgi sākušos uzņēmējdarbību. Lai no tā izvairītos, GEM identificē topošos uzņēmējus (tāpat kā uzņēmējus citās uzņēmējdarbības procesa stadijās), aptaujājot valsts pieaugušos iedzīvotājus.

iespejas, vēlas būt neatkarīgi vai palielināt savus ienākumus, un tos, kas ir iegrušti uzņēmējdarbībā, jo viņu nodarbinātības iespējas ir ierobežotas vai draud bezdarbs. Tie indivīdi, kuri ir iegrušti uzņēmējdarbībā, jo neredz alternatīvas iespējas nopelnīt, tiek saukti par 'nepieciešamības spiestiem uzņēmējiem', savukārt tie, kuri ir ierauti uzņēmējdarbībā, jo vēlas izmantot biznesa iespējas, tiek saukti par 'iespejas motivētiem uzņēmējiem' ar mērķi vairo savu labklājību³.

Ir svarīgi apskatīt atsevišķi iespējas motivēto uzņēmējdarbību un nepieciešamības spiesto uzņēmējdarbību, jo to rezultāti ir ļoti dažādi. Pastāv uzskats, ka iespējas motivētā uzņēmējdarbība sniedz lielāku ieguldījumu inovācijās un jaunu darba vietu radīšanā (Reynolds *et al.*, 2002). Pretstatā tai, nepieciešamības spiesto uzņēmēju ieguldījums ekonomikas attīstībā ir daudz mazāks (Acs un Varga, 2005). 2009. gadā gandrīz trešā daļa agrīnās stadijas uzņēmēju bija pievērsušies uzņēmējdarbībai nepieciešamības spiesti.

1. tabulā tiek apskatīta Latvija starptautiskā kontekstā, novērtējot uzņēmējdarbības aktivitātes izplatības rādītājus dažādās uzņēmējdarbības

² Daļa indivīdu ir vienlaicīgi iesaistīti vairākās biznesa aktivitātēs, kas atrodas atšķirīgās attīstības stadijās. Aprēķinot agrīnās stadijas uzņēmējdarbības aktivitāti, šie indivīdi tika skaitīti tikai vienreiz.

³ 'Iespējas motivētā uzņēmējdarbība' ar mērķi vairo labklājību ietver indivīdus, kuri ir ierauti uzņēmējdarbībā dēļ iespējām un tādēļ, ka vēlas būt neatkarīgi vai arī palielināt savus ienākumus. Tie indivīdi, kuri iesaistījās uzņēmējdarbībā tikai tādēļ, lai saglabātu savus ienākumus iepriekšējā līmenī, netiek iekļauti šajā definīcijā (2008. gada GEM Kopējais Ziņojums "GEM 2008 Executive Report").

attīstības stadijās visās valstīs, kas 2009. gadā piedalījās GEM projektā. Tabulā arī redzamas uzņēmējdarbības motivācijas tendences dažādās valstīs.

Valstis, kas apskatītas 1. tabulā, ir sadalītas trijās lielās grupās, atkarībā no izaugsmes stadijas: *uz inovācijām balstītas* (innovation-driven), *uz efektivitāti balstītas* (efficiency-driven) un *uz faktoriem balstītas* (factor-driven) valstis. Šis sadalījums balstās uz IKP uz vienu iedzīvotāju un to, cik lielā mērā valsts ekonomika ir balstīta uz ražošanas faktoriem, t.i., cik lielu daļu no kopējā eksporta aizņem primāro preču eksports. Šāda valstu klasifikācija ir sikāk apskatīta 2009.–2010. gada Globālajā Konkurētspējas Ziņojumā (Global Competitiveness Report 2009–2010, Schwab, 2009).

Pirmā grupa – *uz inovācijām balstītas valstis* – iekļauj gandrīz visas GEM projekta dalībvalstis, kurās ir augsts ienākumu līmenis. 1. tabulā mēs atsevišķi apskatām uz inovācijām balstītās valstis, kas atrodas Eiropas Savienībā un ārpus tās. Tas tādēļ, ka mūsu mērķis ir iegūt plašāku skatījumu uz uzņēmējdarbības aktivitātes attīstību ES kopumā un novērtēt Latvijas sniegumu, salīdzinot to ar citām ES valstīm. Pie ES uz inovācijām balstītām valstīm ir pieskaitāmas Beļģija, Dānija, Somija, Francija, Vācija, Grieķija, Itālija, Nīderlande, Slovēnija, Spānija un Lielbritānija. Šajā grupā augstākie uzņēmējdarbības aktivitātes rādītāji ir novēroti Grieķijā un Nīderlandē. Uz inovācijām balstītās valstis ārpus ES ir ar nedaudz augstāku uzņēmējdarbības aktivitātes rādītāju, piemēram, Apvienotie Arābu Emirāti, Īslande, Norvēģija, Amerikas Savienotās Valstis un Šveice.

Otrā grupa ir *uz efektivitāti balstītas valstis*. Šajā grupā ietvertas trīs jaunās ES dalībvalstis, kas piedalās GEM projektā (Rumānija, Ungārija un Latvija⁴). Krievija un Balkānu valstis arī tiek klasificētas kā uz efektivitāti balstītas valstis. Šo valstu vidū visaugstākais agrinās uzņēmējdarbības aktivitātes rādītājs ir Latvijā. Tūlīt pēc tam seko Ungārija. Daudzas Dienvidamerikas valstis, dažas Āzijas, Āfrikas un Ziemeļamerikas valstis arī pieder pie valstīm, kas balstītas uz efektivitāti. Mēs šīs valstis apskatām atsevišķi no Centrālajām un Austrumeiropas valstīm. Kopumā uzņēmējdarbības aktivitātes rādītāji Centrālajā un Austrumeiropā ir nedaudz zemāki par pārējo valstu rādītājiem šajā grupā. Iespējams, ka iemesli tam ir atšķirīgā kultūra, vēsture, reliģija, iedzīvotāju sastāvs, ekonomikas struktūra, u.c. Jāatzīmē, ka uzņēmējdarbības aktivitātes rādītājs uz efektivitāti balstītās valstīs ir augstāks (nekā uz inovācijām balstītās valstīs), bet tajā pat laikā nepieciešamības spiestās uzņēmējdarbības aktivitātes proporcija ir ievērojami lielāka.

Pēdējā grupa pārstāv *uz faktoriem balstītas valstis*. Arī šīm valstīm ir diezgan augsts agrinās uzņēmējdarbības aktivitātes rādītājs un nepieciešamības spiestās uzņēmējdarbības aktivitātes rādītājs.

Lielākā daļa šī ziņojuma analīzes tiks veltīta ES dalībvalstīm, jo mūsu nolūks ir novērtēt Latvijas sniegumu ES kontekstā. Reizēm tiks apskatīti arī citu Eiropas valstu ārpus ES (piem., Īslande, Norvēģija, Krievija, Balkānu valstis) un ASV rādītāji, izmantojot pēdējo kā paraugvalsti ar augstu uzņēmējdarbības attīstības līmeni.

⁴ Slovēnija ir izņēmums. Sakārā ar tās augsto attīstības līmeni, tā tiek uzskatīta par uz inovācijām balstītu valsti.

1. tabula: Uzņēmējdarbības aktivitātes rādītāji visās GEM valstīs 2009. gadā

			(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	Reģions	Valsts	Topošās uzņēmējdarbības rādītājs	Jaunu uzņēmumu īpašnieku rādītājs	Agrinās stadijas uzņēmējdarbības aktivitāte (TEA)	Nepieciešamības spiestā uzņēmējdarbība (% no TEA)	Iespēju motivēta uzņēmējdarbība ^a (% no TEA)
Uz inovācijām balstītas valstis	Ārpus ES	Apvienotie Arābu Emirāti	6.5	7.4	13.3	9	79
		Īslande	7.6	4.2	11.4	10	58
		Norvēģija	5.0	3.9	8.5	9	74
		Amerikas Savienotās Valstis	4.9	3.2	8.0	23	55
		Šveice	4.3	3.5	7.7	7	67
		Dienvidkoreja	2.7	4.4	7.0	45	37
		Izraēla	3.4	2.7	6.1	25	48
		Honkonga	1.6	2.2	3.6	19	49
		Japāna	1.9	1.3	3.3	30	62
	ES	Griekija	4.5	4.7	8.8	26	47
		Nīderlande	3.1	4.1	7.2	10	57
		Lielbritānija	2.7	3.2	5.7	16	43
		Slovēnija	3.2	2.1	5.4	10	69
		Somija	2.9	2.3	5.2	19	62
		Spānija	2.3	2.8	5.1	16	41
		Francija	3.1	1.4	4.3	14	67
		Vācija	2.2	2.1	4.1	31	43
		Itālija	1.8	1.9	3.7	14	57
		Dānija	1.6	2.0	3.6	7	56
		Beļģija	2.0	1.6	3.5	9	55
Uz efektīvīti balstītas valstis	Centrālā un Austrumeiropa, Krievija	LATVIJA	5.3	5.4	10.4	32	54
		Ungārija	5.4	3.7	9.1	24	45
		Horvātija	3.5	2.2	5.6	37	39
		Rumānija	2.8	2.3	5.0	34	31
		Serbija	2.2	2.8	4.9	41	46
		Bosnija un Hercegovina	3.1	1.3	4.4	39	20
	Citas	Krievija	1.8	2.3	3.9	29	37
		Kolumbija	15.0	8.0	22.4	34	45
		Peru	16.1	5.1	20.9	28	42
		Ķīna	7.4	11.8	18.8	48	29
		Dominikāna	8.8	9.2	17.5	34	26
		Ekvadora	6.3	9.7	15.8	32	43
		Maroka	6.9	9.4	15.8	25	57
		Brazīlija	5.8	9.8	15.3	39	48
		Čīle	9.6	5.6	14.9	25	42
		Argentīna	6.1	9.3	14.7	47	37
		Urugvaja	8.1	4.2	12.2	22	57
		Irāna	8.2	4.1	12.0	35	35
		Jordānija	5.9	4.9	10.2	28	35
		Panama	6.2	3.5	9.6	24	59
Uz faktoriem balstītas valstis	Visas	Uganda	12.4	22.7	33.6	45	45
		Gvatemala	17.1	12.2	26.8	23	30
		Jemena	22.8	1.2	24.0	35	16
		Jamaika	13.0	10.6	22.7	33	45
		Venecuēla	13.3	5.4	18.7	32	42
		Tonga	6.5	11.1	17.4	33	39
		Alžīrija	11.3	5.6	16.7	18	51
		Libāna	6.7	8.8	15.0	18	60
Jordānas Rietumkrasts un Gazas josla	3.0	5.9	8.6	37	33		
Sirija	3.4	5.1	8.5	37	43		
Saūda Arābija	2.9	1.9	4.7	12	63		

Piezīme: Katra grupa ir sakārtota pēc agrinās uzņēmējdarbības aktivitātes.

4. un 5. kolonna kopsumma nav 100%. Tabulā neuzrādīta kategorija ietver tos agrinās stadijas uzņēmējus, kuri ir iespēju motivēti, bet dara to tikai, lai saglabātu savus ienākumus iepriekšējā līmenī (nevis lai palielinātu savus ienākumus vai iegūtu lielāku neatkarību).

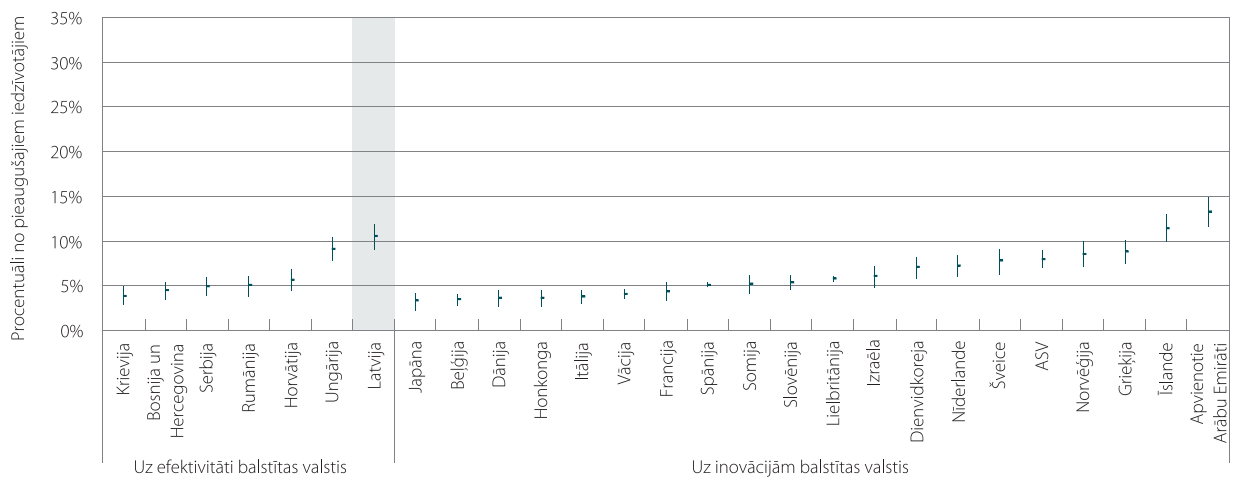
^a Ar mērķi vairo labklājību.

Avots: GEM 2009. gada Kopejais Ziņojums "GEM 2009 Executive Report".

2. attēlā ir salīdzināti agrinās stadijas uzņēmējdarbības rādītāji Latvijā un citās valstīs. Latvijā ir augstākais agrinās uzņēmējdarbības aktivitātes rādītājs tās salīdzinājuma grupā. Tomēr Latvijā ir arī ievērojams nepieciešamības

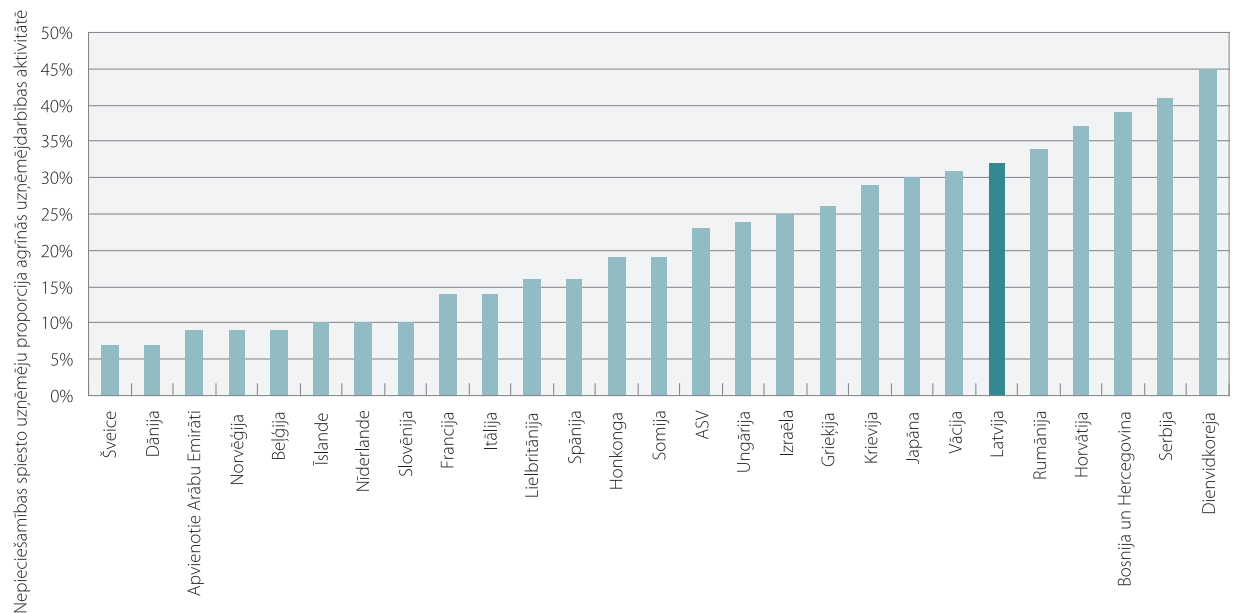
spiestās uzņēmējdarbības aktivitātes rādītājs (parādīts 3. attēlā). Vienīgi Balkānu valstīs un, kas ir pārsteidzoši, arī Dienvidkorejā agrinās stadijas nepieciešamības spiestās uzņēmējdarbības rādītājs ir augstāks.

2. attēls: Agrinās stadijas uzņēmējdarbības aktivitāte pa valstīm 2009. gadā



Piezīme: Vertikālās līnijas diagrammā attēlo 95% statistiskās ticamības intervālus.
Avots: GEM 2009. gada Kopējais Ziņojums "GEM 2009 Executive Report".

3. attēls: Agrinās stadijas nepieciešamības spiestie uzņēmēji pa valstīm 2009. gadā



Avots: Aprēķini no 2009. gada GEM apkopotajiem datiem.

2. tabula: Izpratne un attieksme pret uzņēmējdarbību visās GEM valstīs 2009. gadā

			(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	Reģions	Valsts	Saskata biznesa iespējas	Saskata potenciālas biznesa iespējas	Bailes no neveiksmes ^a	Nodoms pievērsties uzņēmējdarbībai ^b	Uzņēmējdarbība, kā laba karjeras izvēle	Augsts sociālais statuss veiksmīgiem uzņēmējiem
Uz inovācijām balstītas valstis	Ārpus ES	Apvienotie Arābu Emirāti	45	68	26	36	70	75
		Īslande	44	50	36	15	51	62
		Norvēģija	49	44	25	8	63	69
		Amerikas Savienotās Valstis	28	56	27	7	66	75
		Šveice	35	49	29	7	66	84
		Dienvidkoreja	13	53	23	11	65	65
		Izraēla	29	38	37	14	61	73
		Honkonga	14	19	37	7	45	55
	Japāna	8	14	50	3	28	50	
	ES	Grieķija	26	58	45	15	66	68
		Nīderlande	36	47	29	5	84	67
		Lielbritānija	24	47	32	4	48	73
		Slovēnija	29	52	30	10	56	78
		Somija	40	35	26	4	45	88
		Spānija	16	48	45	4	63	55
		Francija	24	27	47	16	65	70
		Vācija	22	40	37	5	54	75
		Itālija	25	41	39	4	72	69
		Dānija	34	35	37	3	47	75
Beļģija		15	37	28	5	46	49	
Uz efektivitāti balstītas valstis	Centrālā un Austrumeiropa, Krievija	LATVIJA	18	50	40	10	59	66
		Ungārija	3	41	33	13	42	72
		Horvātija	37	59	35	8	68	49
		Rumānija	14	27	53	6	58	67
		Serbija	29	72	28	22	69	56
		Bosnija un Hercegovina	35	57	32	17	73	57
		Krievija	17	24	52	2	60	63
	Citas	Kolumbija	50	64	29	57	90	74
		Peru	61	74	32	32	88	75
		Ķīna	25	35	32	23	66	77
		Dominikāna	50	78	27	25	92	88
		Ekvadora	44	73	35	31	78	73
		Maroka	53	78	24	27	82	86
		Brazīlija	47	53	31	21	81	80
		Čīle	52	66	23	35	87	70
		Argentīna	44	65	37	14	68	76
		Urugvaja	46	68	29	21	65	72
		Irāna	31	58	32	22	56	78
		Jordānija	44	57	39	25	81	84
		Panama	45	62	26	11	74	67
Tunisija	15	40	34	54	87	94		
Dienvidāfrika	35	35	31	11	64	64		
Malaizija	45	34	65	5	59	71		
Uz faktoriem balstītas valstis	Visas	Uganda	74	85	29	58	81	85
		Gvatemala	57	64	24	18	77	69
		Jemena	14	64	65	9	95	97
		Jamaika	42	77	24	29	76	77
		Venecuēla	48	59	26	29	76	69
		Tonga	56	53	65	6	91	52
		Alžīrija	48	52	31	22	57	58
		Libāna	54	77	21	22	85	79
		Jordanas Rietumkrasts un Gazas josla	50	56	36	24	88	78
		Sīrija	54	62	18	54	89	89
		Saūda Arābija	69	73	49	34	80	89

Piezīme: Katra grupa ir sakārtota pēc agrinās uzņēmējdarbības aktivitātes (parādīts 1. tabulā).

^a Saucējs: Pieaugušie iedzīvotāji, kuri nav iesaistīti uzņēmējdarbības aktivitātē.

^b Saucējs: Pieaugušie iedzīvotāji, kuri saskata labas iespējas uzsākt biznesu.

Avots: GEM 2009. gada Kopējais Ziņojums "GEM 2009 Executive Report".

2. tabulā attēlota izpratne un attieksme pret uzņēmējdarbību, kas pārsvarā dominējušas GEM valstīs 2009. gadā. Pirmkārt, var novērot, ka diezgan zems ES valstu iedzīvotāju īpatsvars saskata labas biznesa uzsākšanas iespējas savā apkaimē nākamo 6 mēnešu laikā (2. tabula, 1. kolonna). Vidēji nedaudz mazāk kā ceturtdaļa ES aptaujāto cilvēku paredzēja labas biznesa iespējas tuvākajā nākotnē. Latvijā šādi uzskatīja tikai 18% no visiem pieaugušajiem iedzīvotājiem. Atšķirībā no vairuma Eiropas valstu, uz faktoriem un uz efektivitāti balstītās valstīs ārpus Eiropas tika novērots daudz pozitīvāks skatījums uz biznesa iespējām nākotnē.

2. tabulas 2. kolonnā redzama pieaugušo iedzīvotāju proporcija, kuri uzskatīja, ka viņiem piemīt nepieciešamās zināšanas, prasmes un pieredze, lai uzsāktu biznesu. Šis rādītājs attēlo potenciālās, subjektīvi novērtētās valsts iedzīvotāju spējas uzsākt biznesu. Gandrīz visās valstīs iedzīvotāju skaits, kuri uzskata, ka viņiem piemīt spējas vadīt biznesu ir lielāks, nekā to, kuri saskata reālas biznesa iespējas. Šī neatbilstība norāda uz to, ka pastāv slēpts iedzīvotāju uzņēmējdarbības potenciāls, kas nelabvēlīgos apstākļos var palikt neattīstīts. Neatbilstība ir īpaši augsta ES valstīs, tādās kā Ungārija, Latvija, Spānija un Grieķija.

3. kolonnā tiek aplūkoti individuāli, kuri saskatījuši labas biznesa iespējas, un tiek aprēķināts, cik no tiem ir atzinuši, ka bailes no neveiksmes

var atturēt viņus no biznesa uzsākšanas. GEM valstīs vidēji trešā daļa cilvēku, kuri saskata labas biznesa iespējas, ir atzinuši, ka izjūt bailes no neveiksmes. Dažās ES valstīs šī proporcija ir pat augstāka: Latvijā tie ir 40%, Grieķijā un Spānijā 45%, Francijā 47% un Rumānijā 53%.

4. kolonnā ir attēlota cilvēku proporcija, kuri vēl nav iesaistījušies uzņēmējdarbības aktivitātē, bet ir ar nodomu tai pievērsties. Kopumā, nodomi pievērsties uzņēmējdarbībai ir plaši saistīti ar agrinās uzņēmējdarbības aktivitāti: valstīs, kurās liels skaits cilvēku ir iesaistījušies uzņēmējdarbības aktivitātē, pastāv arī liela daļa tādu cilvēku, kuri vēl nav iesaistījušies, bet plāno uzsākt biznesu nākotnē. ES valstīs rādītājs, kas apzīmē nodomus pievērsties uzņēmējdarbībai, ir diezgan zems, visaugstākie rādītāji tika novēroti Slovēnijā, Latvijā, Ungārijā, Grieķijā un Francijā.

Pēdējās divas kolonnas piedāvā rādītājus, kas apzīmē uzņēmēju un uzņēmējdarbības sociālo statusu sabiedrībā. 5. kolonnā parādīta cilvēku proporcija, kuri uzskata, ka uzņēmējdarbība ir laba karjeras izvēle. 6. kolonnā redzama pieaugušo iedzīvotāju proporcija, kuri uzskata, ka veiksmīgi uzņēmēji ir ar augstu sociālo statusu sabiedrībā. ES valstu vidū šis rādītājs nav ļoti atšķirīgs, Latvijā šis rādītājs ir vidējs.

3. EKONOMIKAS LEJUPSLĪDES IETEKME UZ UZŅĒMĒJDARBĪBAS AKTIVITĀTI

Teorija liecina, ka ekonomikas lejupslīde var divējādi ietekmēt agrinās stadijas uzņēmējdarbības aktivitāti.

No vienas puses, kļūst daudz sarežģītāk uzsākt un vadīt uzņēmējdarbību, iespējas uzsākt ienesīgu biznesu sarūk. Uzņēmējiem kļūst grūtāk atrast klientus, piegādātājus un finansējumu. Cerības zaudējušie uzsācēji var pamest topošo uzņēmēju un jauno uzņēmumu īpašnieku grupu.

No otras puses, lejupslīde atbrīvo darbaspēku un kapitālu no neefektīviem ekonomikas segmentiem, ļaujot jaunienācējiem pārkombinēt šos resursus jaunos un atbilstošākos veidos. Ir vieglāk atrast kvalificētus darbiniekus, ofisa telpu īres cenas ir samazinājušās, kā arī konkurence ir kļuvusi mazāka. Vēl jo vairāk, ekonomikas lejupslīdes laikā cilvēkiem ir zemākas zaudēto iespēju izmaksas (opportunity costs), saistītas ar neiegūto atalgojumu, un vairāk brīva laika, kā arī lielāka nepieciešamība uzsākt savu biznesu. Algu samazinājumi, augsts bezdarba līmenis, jauna darba vakanču trūkums un citi līdzīgi iemesli motivē cilvēkus apsvērt iesaistīšanos jaunā uzņēmējdarbības aktivitātē vai kļūt par pašnodarbināto, lai saglabātu savu ienākumu līmeni.

Ja teorētiski nav īsti skaidrs, kura no divām ietekmēm dominēs, empīriskie pētījumi liecina, ka lejupslīdes laikā pašnodarbināto un individuālo uzņēmēju īpatsvars parasti pieaug (Van Stel *et al.*, 2008).

Latvijas ekonomika no reālā IKP ikgadējā pieauguma rādītāja virs 10 procentiem nokritās par gandrīz 18% 2009. gadā. Makroekonomisko apstākļu izmaiņas radīja būtiskas atšķirības agrinās stadijas uzņēmēju izplatības rādītājos. 2005.–2006. gadā izplatības rādītājs bija aptuveni 6.6%, 2007. gadā tas nokritās līdz 4.4% un tad

strauji pieauga līdz 10% 2009. gadā. Tātad, Latvijas pieredze rāda, ka uzņēmējdarbības aktivitāte, šķiet, ir pret-cikliska (t.i., tā samazinājās buma laikā, bet ekonomikas lejupslīdes laikā palielinājās). Latvijas GEM rezultāti, šķiet, atbalsta to, kas literatūrā tiek apzīmēts kā “bēgļu” vai “iegrūšanas” efekts (“refugee” or “push” effect), t.i., labajos gados ir lielāka daļa uzņēmēju, kurus motivē biznesa iespējas, turpretim sliktajos gados lielāko daļu sastāda nepieciešamības spiestie uzņēmēji, kurus motivē nelabvēlīgie apstākļi darba tirgū.

Latvijā novēroto agrinās stadijas uzņēmējdarbības aktivitātes straujo pieaugumu, visticamāk, ir radījusi situācijas pasliktināšanās darba tirgū, bezdarba draudi un citi motīvi, saistīti ar nepieciešamību un zaudēto iespēju izmaksām. Strīdīgs ir jautājums, vai šī brīža agrinās uzņēmējdarbības aktivitātes pieaugums ievērojami veicinās nozīmīgu ekonomisko attīstību. Pašreizējā uzņēmējdarbības attīstība var radīt nelielas biznesa aktivitātes ar zemām izdzīvošanas iespējām. Daudzi mēģinājumi uzsākt uzņēmējdarbību, iespējams, būs īslaicīgi vai neveiksmīgi. Tomēr pašnodarbinātības un uzņēmējdarbības aktivitātes var būt nozīmīgs pagaidu ienākumu avots cilvēkiem, kurus skārusi ekonomiskā krīze.

3. tabulā redzams, ka, kaut arī cilvēki Latvijā saskata mazāk iespēju uzsākt biznesu ekonomikas lejupslīdes laikā, ir pieaudzis gan to respondentu rādītājs, kam ir nodomi uzsākt biznesu, gan jaunu uzņēmumu dibināšanas un uzņēmumu īpašnieku rādītāji. Tomēr jaundibināto uzņēmumu struktūra ir mainījusies: 2008.–2009. gadā, vairāk nekā 2006.–2007. gadā, uzņēmumu dibinātājus virzīja nepieciešamības motīvs un viņi paredzēja nodarbināt mazāk cilvēku, kā arī mazāk eksportēt.

3. tabula atklāj arī vairākas uzņēmējdarbības rādītāju tendences visās GEM valstīs. Pirmkārt, respondentu proporcija, kuri saskatīja labas biznesa iespējas, lai uzsāktu uzņēmējdarbību, ir samazinājusies visās valstīs, izņemot divas valstis. Otrkārt, ir palielinājusies respondentu proporcija, kurus no biznesa uzsākšanas var atturēt bailes no neveiksmes, Latvija šajā gadījumā ir izņēmums.

Turklāt, topošās uzņēmējdarbības rādītājs ir samazinājies lielākajā daļā valstu, savukārt Latvija ir to valstu vidū, kur šis rādītājs ir palielinājies. Pretēja tendence ir vērojama jaunu uzņēmumu īpašnieku īpatsvarā: tas ir palielinājies lielākajā daļā valstu (tostarp Latvijā). Interesanti, ka pretēji Latvijai, lielākajā daļā valstu cilvēku skaits, ko uzņēmēji ir plānojuši nodarbināt, nav mainījies.

3. tabula: Uzņēmējdarbības tendences dažādās valstīs 2008.–2009. un 2006.–2007. gadā

Valsts	IKP: Izmaiņas IKP uz vienu iedzīvotāju attiecībā pret iepriekšējo gadu (pašreizējās cenas)		Attieksme: 1. Saskata iespējas 2. Bailes no neveiksmes 3. Nodoms uzsākt biznesu 4. Laba karjeras izvēle				Aktivitāte: 5. Topošā uzņēmējdarbība 6. Jaunu firmu īpašnieki-vadītāji 7. Uzņēmumu pārtraukšanas rādītājs 8. Nepieciešamības spiestie uzņēmēji (% no TEA)				Tiekšanās (viss % no TEA): 9. Jaunas darba vietas 10. Jauns produkts 11. Jauns tirgus 12. Orientācija uz eksportu			
	2008	2009	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)
LATVIJA	-4.6	-18.0	-	-	+		+	+	+	+	-		+	-
Rumānija	7.1	-8.5	-	+	+			+		+	-			
Īslande	1.3	-8.5	-			-				+		+		
Krievija	5.6	-7.5	-			+	-	+				-		+
Ungārija	0.6	-6.7	-	+	+	-	+	+	+		+	+		+
Somija	1.0	-6.4	-		-	+	-			+				
Japāna	-0.7	-5.4		+	-				-					-
Vācija	1.2	-5.3			+		-					-		+
Horvātija	2.4	-5.2	-	+	-	-	-		-			-		
Itālija	-1.0	-5.1	-	+	-		-			-	-	-		-
Slovēnija	3.5	-4.7	-				+	+						
Lielbritānija	0.7	-4.4	-		-	-	-	+		+			-	+
Nīderlande	2.0	-4.2	-	+	+			+	+		-			
Serbija	5.4	-4.0	-		-	-	-	-		-		+		
Spānija	0.9	-3.8	-	+	-	-	-	-	+			-		-
Beļģija	1.0	-3.2					-	+						+
Amerikas Savienotās Valstis	0.4	-2.7	-	+	-	+	-			+		-	-	-
Argentīna	6.8	-2.5	-	+	-			+	-	+				-
Dānija	-1.2	-2.4	-		-	-	-	-	-	+				+
Francija	0.3	-2.4						+	-		+			
Dienvidāfrika	3.1	-2.2	+					-	+	-		+		+
Venecuēla	4.8	-2.0			+		-	-	-			+	+	+
Šveice	1.8	-2.0				+	+			-				-
Norvēģija	2.1	-1.9		+	+	+	+			+		+	+	
Čīle	3.2	-1.7			+	+	+					+		+
Grieķija	2.9	-0.8			+		-	+		+	-	+	+	
Brazīlija	5.1	-0.7	+					+	-	-				-
Kolumbija	2.5	-0.3	-				+	-	-	-	+			+
Apvienotie Arābu Emirāti	7.4	-0.2					+	+		-		-	+	
Izraēla	4.0	-0.1				+			+					
Dominikāna	5.3	0.5		+	-	+								+
Urugvaja	8.9	0.6			+				-	-				
Peru	9.8	1.5		+			-	-						+
Ķīna	9.0	8.5	-	+						+				-

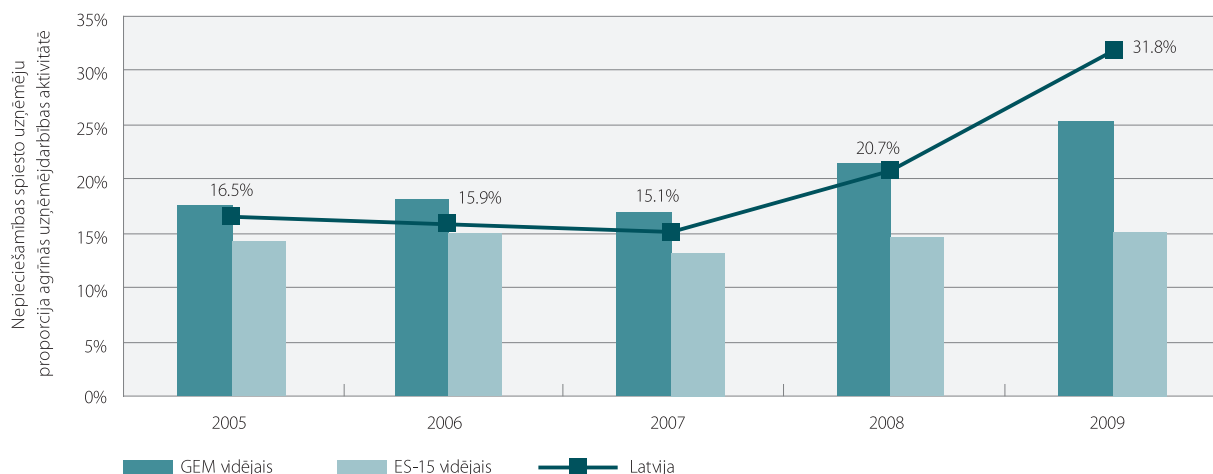
Piezīme: "+" apzīmē pozitīvu tendenci; "-" apzīmē negatīvu tendenci; tukšie lodziņi norāda uz nelielām izmaiņām. Valstis ir sarindotas pēc IKP pieauguma uz vienu iedzīvotāju 2009. gadā.

Avots: GEM 2009. gada Kopējais Ziņojums "GEM 2009 Executive Report".

Nepieciešamības spiesto uzņēmēju proporcijas pieaugums ir detalizētāk parādīts 4. attēlā. Ir redzams, ka nepieciešamības spiestās uzņēmējdarbības aktivitāte Latvijā ir gandrīz divkāršojusies kopš 2007. gada. Kaut arī nepieciešamības spiestās uzņēmējdarbības vidējais rādītājs ir audzis visu GEM valstu vidū, šis pieaugums nav bijis ne tuvu tik dramatisks, kā Latvijā. Ļoti iespējams, ka tas ir ārkārtīgi smagās ekonomikas lejupslīdes Latvijā rezultāts. Pozitīvās

attiecības starp ekonomiskās aktivitātes līmeni un nepieciešamības spiestās uzņēmējdarbības proporciju varētu arī izskaidrot to, kādēļ nepieciešamības spiestā uzņēmējdarbība ir palikusi būtībā nemainīga 15 veco ES dalībvalstu vidū: ikgadējās reālā IKP izmaiņas šo valstu grupai kopumā bija tikai 0.5% 2008. gadā un -4.23% 2009. gadā. Salīdzinājumam, izmaiņas Latvijā attiecīgi bija -4.55% un -18.02%.⁵

4. attēls: Agrinās stadijas nepieciešamības spiestās uzņēmējdarbības aktivitātes tendences pasaulē, 2005.–2009. gads



Avots: Aprēķini no 2005.–2009. gada GEM apkopotajiem datiem.

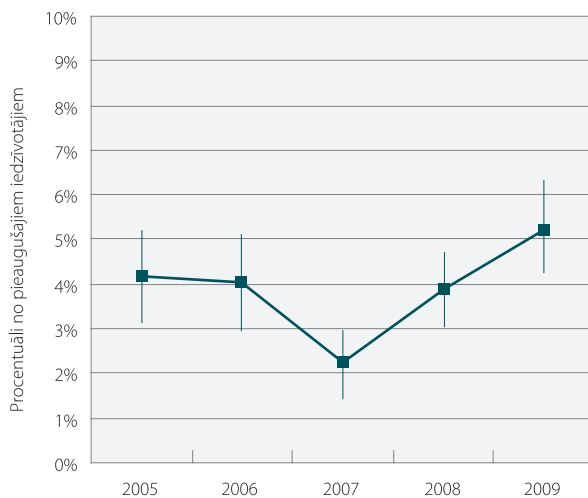
⁵ Eurostat nacionālo kontu dati.

Kā parādīts 5. attēlā, ir bijis arī vispārējs topošās uzņēmējdarbības rādītāja un jaunu uzņēmumu īpašnieku rādītāja pieaugums, tāpat arī uzņēmējdarbības pārtraukšanas rādītāja pieaugums. Topošās uzņēmējdarbības pieauguma iemesli jau tika minēti šīs nodaļas sākumā un liecina, ka ekonomikas lejupslīdes radošā ietekme (creative effect) (ļaujot daudz efektīvāk izmantot darbaspēku un kapitālu) dominē pār destruktīvo efektu (destructive effect). Nākotnē varētu būt

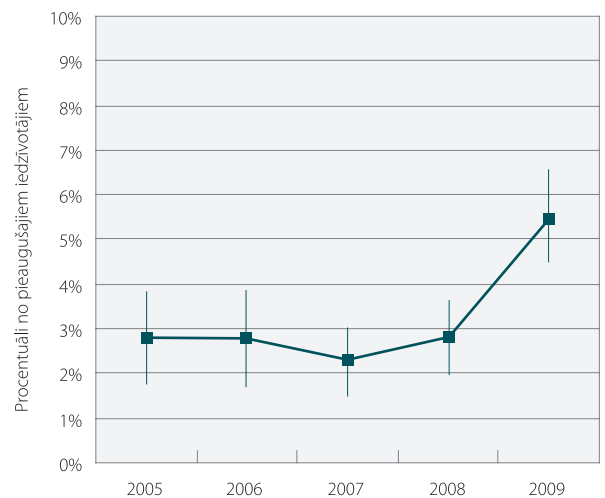
sagaidāms, ka jaunu uzņēmumu īpašnieku un uzņēmējdarbības pārtraukšanas rādītāji turpinās pieaugt līdz ar topošās uzņēmējdarbības rādītāju. Tomēr pastāv iespēja, ka jaunu uzņēmumu īpašnieku un uzņēmējdarbības pārtraukšanas rādītāju izmaiņas kļūs mazākas, jo tikai daļa jaunizveidoto uzņēmumu izdzīvos tik ilgi, lai pēc GEM tiktu klasificēti kā jauni uzņēmumi, kamēr citi tiks pārtraukti.

5. attēls: Uzņēmējdarbības aktivitātes rādītāji Latvijā, 2005.–2009. gads

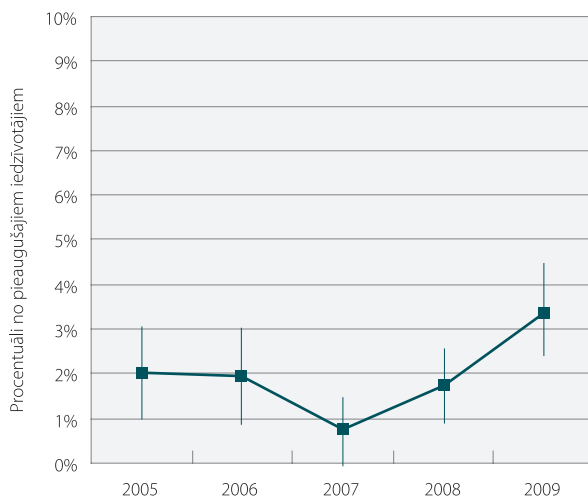
A. Topošie uzņēmēji



B. Jauno uzņēmumu īpašnieki



C. Cilvēki, kuri pārtraukuši uzņēmējdarbību



Piezīme: Vertikālās līnijas diagrammā attēlo 95% statistiskās ticamības intervālus.

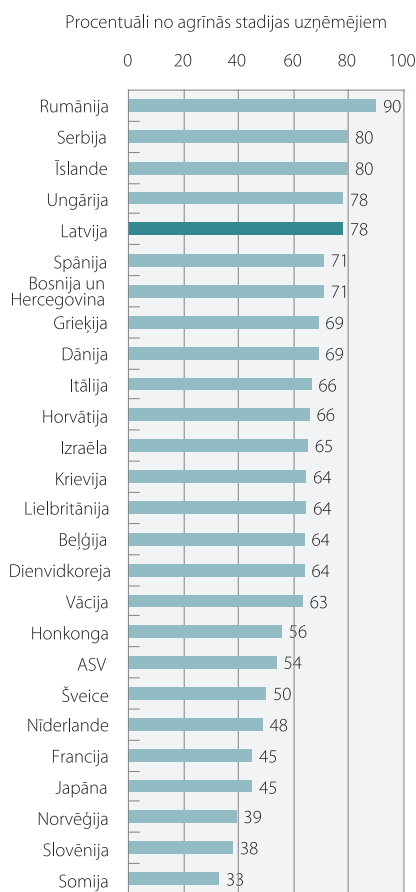
Avots: 2005.-2009. gada Latvijas individuālie GEM dati.

Interesanti, ka neskatoties uz pesimistisko noskaņojumu uzņēmēju vidū attiecībā uz uzņēmējdarbības vidi, uzņēmējdarbības aktivitātes rādītājs Latvijā kopumā ir pieaudzis. 6. attēls atklāj, ka starp uzņēmējiem pastāvēja vispārējs uzskats, ka 2009. gadā uzsākt vai attīstīt uzņēmumus bija grūtāk nekā 2008. gadā, un, ka 2009. gadā biznesa iespēju bija mazāk. Šādi uzskati

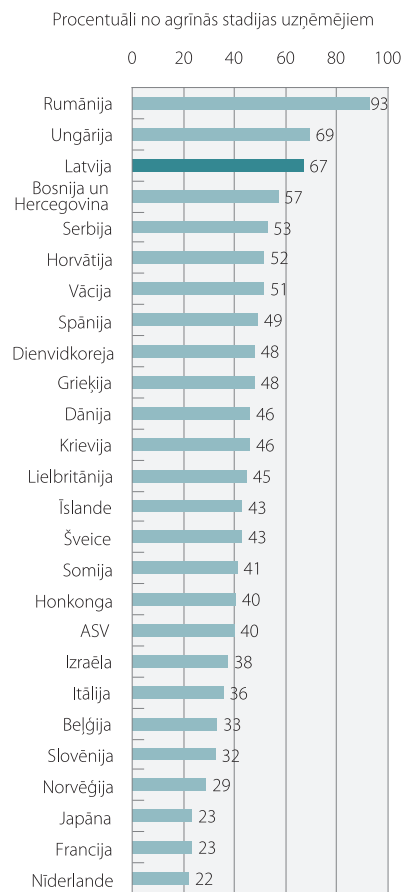
bija vairāk izplatīti Latvijā, Rumānijā un Ungārijā, nekā citās GEM valstīs, iespējams, dēļ īpaši straujā IKP krituma šajās valstīs 2009. gadā. GEM datos mēs novērojam pozitīvu savstarpējo attiecību starp ekonomikas lejupslīdes negatīvo ietekmi uz biznesa iespējām (rādītājs parādīts 6. attēla C daļā) un nepieciešamības spiesto uzņēmēju proporciju agrīnās stadijas uzņēmējdarbības aktivitātē.

6. attēls: Uzņēmēju viedokļi par ekonomikas lejupslīdes ietekmi GEM valstīs 2009. gadā (salīdzinot ar iepriekšējo gadu)

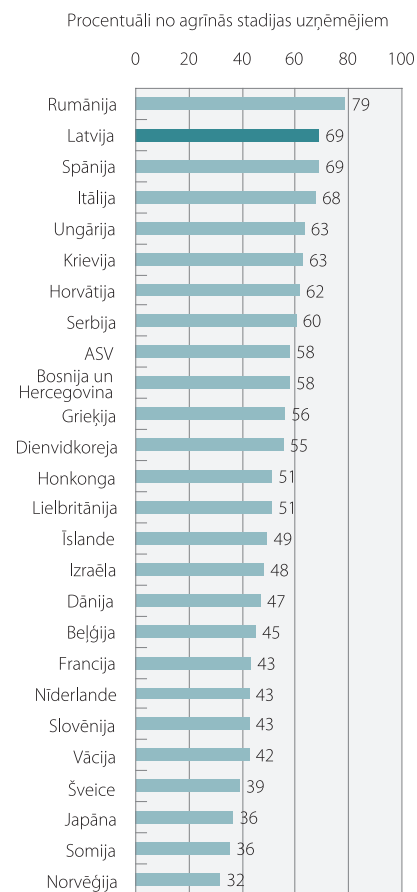
A. Ir grūtāk uzsākt biznesu



B. Ir grūtāk attīstīt biznesu



C. Ir mazāk biznesa iespēju



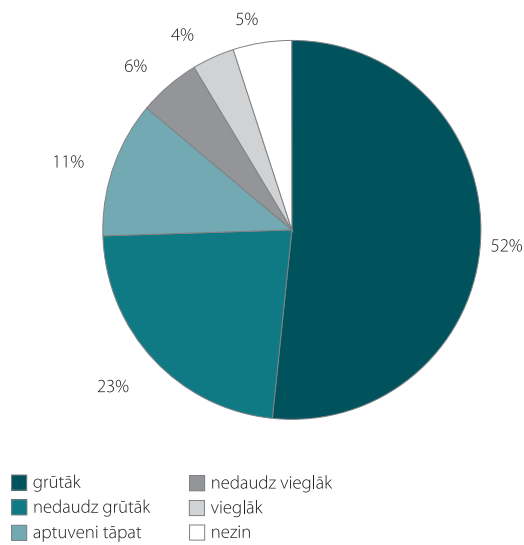
Avots: Aprēķini no 2009. gada GEM apkopotajiem datiem.

Šie uzskati sīkāk apskatīti 7. attēlā. Lai gan to uzņēmēju proporcija, kuri neziņoja par jebkādam negatīvām krīzes sekām, bija aptuveni vienāda visos aspektos (biznesa iespējas, uzņēmuma uzsākšana un attīstīšana), ievērojami vairāk

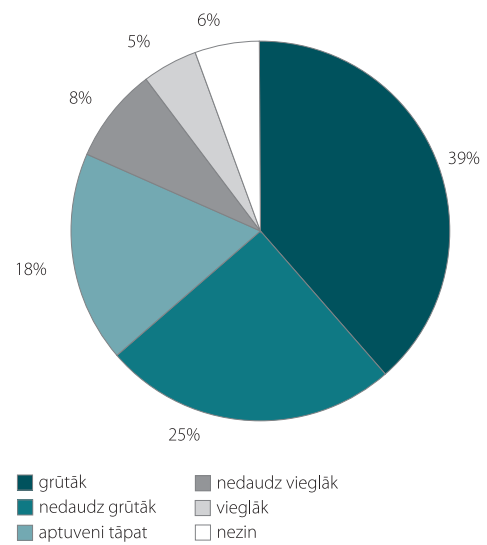
uzņēmēju jūta spēcīgu negatīvu ietekmi, jo sevišķi, uzsākot biznesu. Aptuveni puse respondentu uzskatīja, ka uzsākt biznesu ir daudz grūtāk nekā pirms gada, bet tikai 39% minēja to pašu attiecībā uz biznesa attīstīšanu.

7. attēls: Uzņēmēju viedokļi par ekonomikas lejupslīdes ietekmi Latvijā 2009. gadā (salīdzinot ar iepriekšējo gadu)

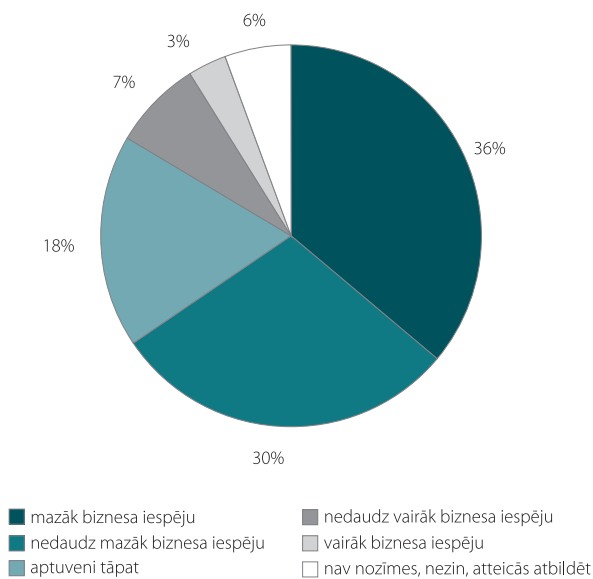
A. Uzsākt biznesu



B. Attīstīt biznesu



C. Biznesa iespējas

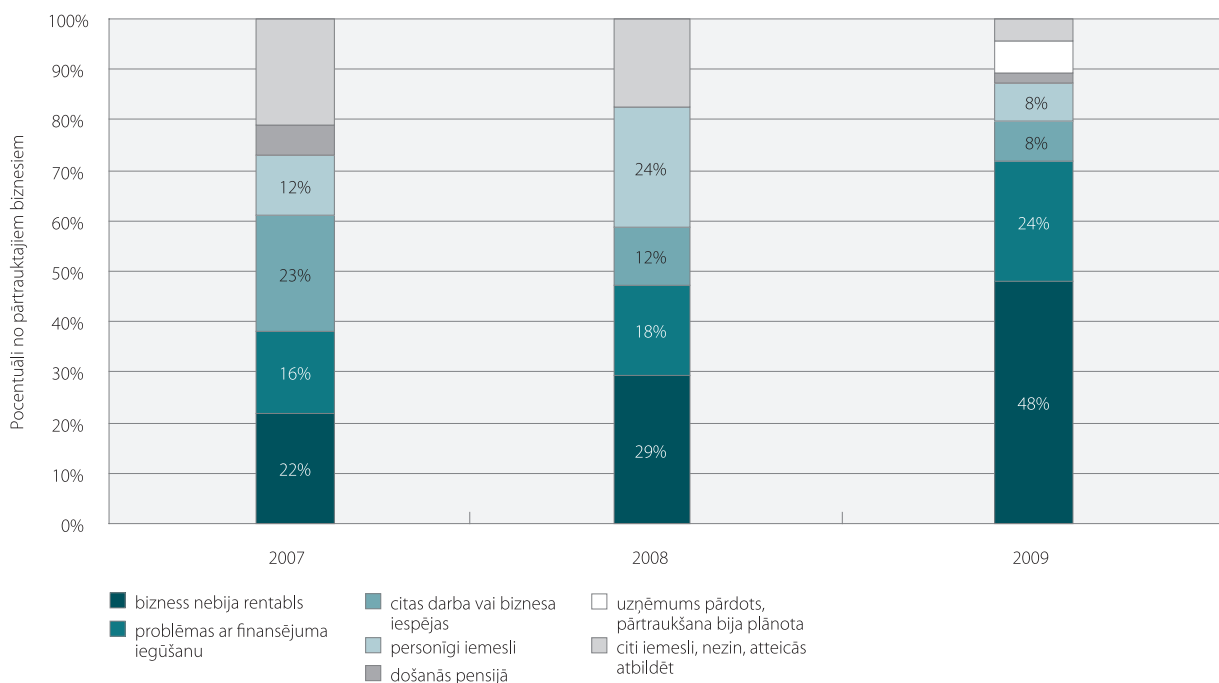


Avots: 2009. gada Latvijas individuālie GEM dati.

Kaut arī ekonomikas lejupslīdes ietekme uz uzņēmējdarbības rādītājiem kopumā ir bijusi pozitīva, 8. attēls parāda, ka lejupslīde ir ievērojami ietekmējusi biznesa pārtraukšanas iemeslus. Salīdzinot ar 2008. un 2007. gadu, mazāka daļa respondentu, kuri bija pārtraukuši savu uzņēmējdarbību, ziņoja, ka tā rīkojušies, lai nodotos cita darba vai biznesa iespējai (iespējams tādēļ,

ka pieejamo alternatīvu iespējas ir sarukušas). Ievērojami vairāk respondentu pārtrauca uzņēmējdarbību, jo business nebija ienesīgs (kas atbilst gan ārējā, gan iekšējā pieprasījuma kritumam) vai tādēļ, ka bija problēmas ar finansējuma iegūšanu (kas, savukārt, saistāms ar finanšu iesāžu kapitāla paturēšanu un likviditāti finanšu krīzes laikā).

8. attēls: Uzņēmējdarbības pārtraukšanas iemesli Latvijā, 2007.–2009. gads



Avots: 2007.-2009. gada Latvijas individuālie dati.

4. UZŅĒMĒJDARBĪBAS UZSĀKŠANAS FINANSĒJUMS

2009. gadā topošie uzņēmēji uzskatīja, ka, lai uzsāktu savu biznesu, viņiem būtu nepieciešami vidēji 30 000 LVL (43 000 EUR), bet mediānas summa⁶ bija tikai 10 000 LVL (14 000 EUR)⁷. 4. tabulā izlase ir sadalīta piecās kvintilēs⁸, kas

parāda, ka pastāv īpaša uzņēmēju grupa (piektā kvintile), kurā pieprasītais finansējums ir līdz desmit reizēm lielāks nekā pārējiem respondentiem.

4. tabula: Uzņēmējdarbības uzsākšanas izmaksas kvintilēs Latvijā 2009. gadā

Kvintile	Vidējais (LVL)	Vidējais (EUR)	Mediāna (LVL)	Mediāna (EUR)
I	1200	1700	1000	1400
II	4200	6000	5000	7100
III	9200	13000	10000	14000
IV	22000	30000	20000	28000
V	122000	173000	55000	78000

Piezīme: Tabulā attēlotie skaitļi ir noapaļoti.

Avots: 2009. gada Latvijas individuālie GEM dati.

Kā parādīts 9. attēlā, līdzīga biznesa uzsākšanai nepieciešamā finansējuma struktūra tika novērota 2008. gadā, lai arī nepieciešamā summa visās apakšgrupās bija daudz augstāka. Nepieciešamā finansējuma samazināšanos ir veicinājuši divi faktori. Pirmkārt, darba spēka izmaksu, nekustamā īpašuma cenu un citu ražošanas faktoru (piem., starppatēriņa preču) cenu straujais kritums ekonomikas lejupslīdes laikā ir samazinājis jebkāda veida biznesa uzsākšanas izmaksas.

Otrkārt, uzņēmējdarbības uzsākšanas raksturs ir mainījies. GEM aptaujas atbildes liecina, ka ievērojami mazāk uzņēmēju šobrīd isteno biznesa iespējas, lai palielinātu savus ienākumus, bet vairāk ir tādu, kas to dara, lai panāktu lielāku personīgo neatkarību. Turklāt aptaujas rezultāti liecina, ka 2009. gadā lielāks skaits agrīnās stadijas uzņēmēju

ir bijuši nepieciešamības spiesti nekā 2008. gadā. Tas ir saskaņā ar novērojumiem, ka dalība Nodarbinātības Valsts Aģentūras pasākumos, kas atbalsta uzņēmējdarbību un pašnodarbinātību, ir gandrīz trīskāršojusies⁹.

Nepieciešamības spiesto uzņēmēju biznesa idejas, savukārt, prasa mazāku sākuma finansējumu. Tas ir uzskatāmi parādīts 12. attēlā. Ir ticams, ka, pēc nepieciešamības spiestās uzņēmējdarbības definīcijas, uzņēmējdarbība netika izvēlēta, kad pastāvēja apmaksāta darba iespēja, jādodomā, ka, esot regulāri nodarbinātam, bija iespējams nopelnīt vairāk, nekā uzsākot biznesu. Ja biznesa idejas ar lielākas peļņas potenciālu ir arī dārgāk realizēt (kā parādīts 12. attēlā), tad uzsākšanas izmaksas nepieciešamības spiestai uzņēmējdarbībai ir zemākas. Līdzīgi, ja mazāk uzņēmēju uzsāk

⁶ Skaitlis, kas atrodas pēc vērtības sakārtotas rindas vidū. Mediāna ir vērtība, zem kuras paliek 50% novērojumu.

⁷ Vairāki respondenti ir izslēgti no analīzes šajā nodaļā, jo minēja pārāk lielas summas (izlecošas vērtības), kas krasi atšķīrās no pārējo respondentu minētajām summām, kas nepieciešamas sava biznesa uzsākšanai. Sekojošo novērojumu sastāvā: divi novērojumi 2009. gadā ar nepieciešamās summas vērtību viens miljons; viens novērojums 2008. gadā ar vērtību desmit miljoni; un viens 2008. gadā ar vērtību četri miljoni.

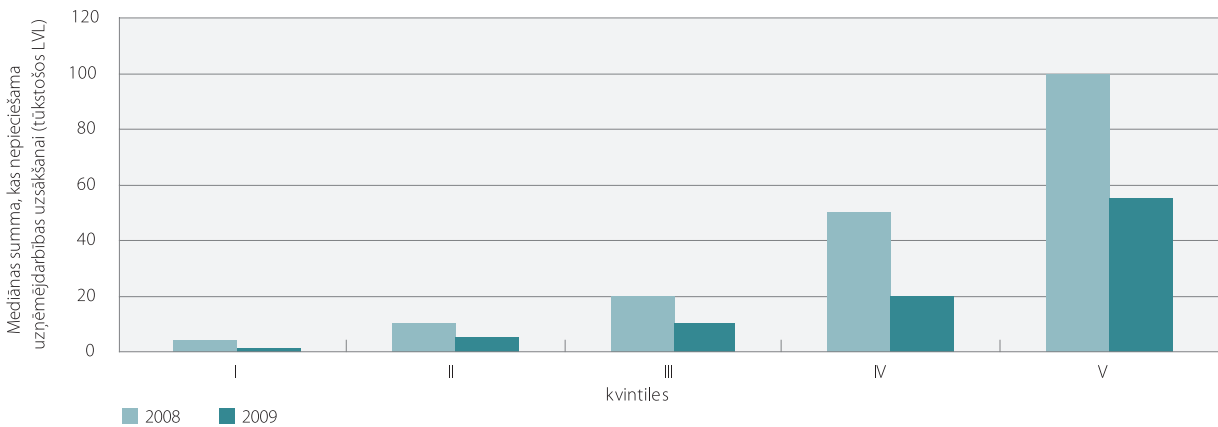
⁸ Katra kvintile attēlo piekto daļu no novērojumiem, kas sakārtoti pēc vērtības. Lai sagrupētu datus kvintilēs, ir izvēlētas piecas vērtības, tādas kā 20%, 40%, 60%, 80% un 100% no novērojumiem ir zem šīm vērtībām.

⁹ Saskaņā ar datiem, ko publicējusi Nodarbinātības valsts aģentūra (www.nva.gov.lv).

biznesu ar galveno motivāciju palielināt savus ienākumus, būs mazāk tādu biznesu, kam uzsākšanas izmaksas ir lielākas, un kas veic būtiskas, riskantas investīcijas, cerot uz lielāku izaugsmi un peļņu.

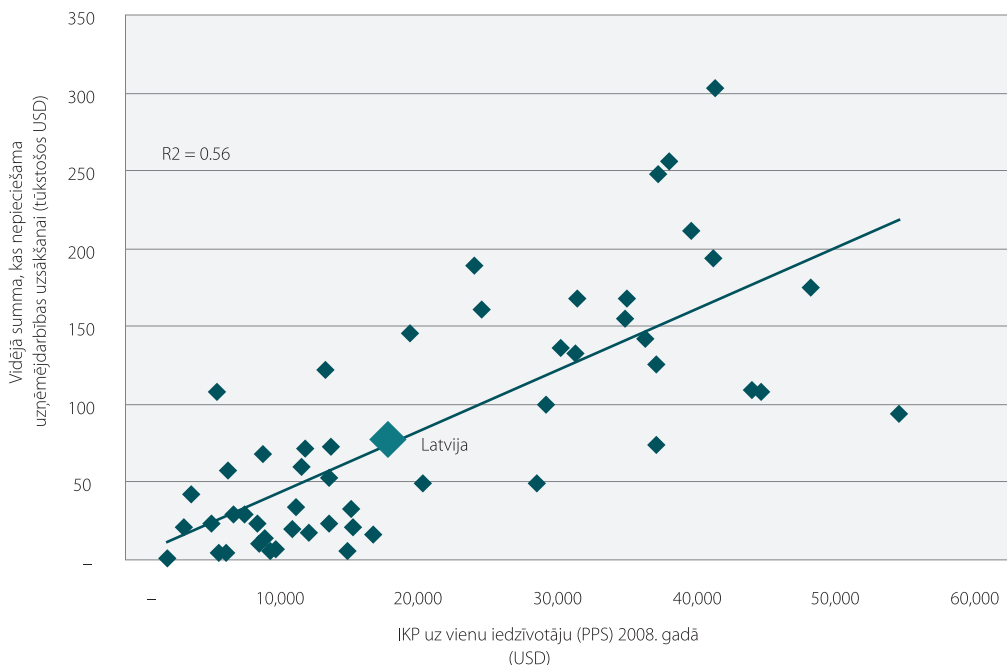
Tomēr maz ticams, ka biznesa uzsākšanas izmaksu samazināšanos 2009. gadā ir ietekmējis tas, ka uzņēmēji uzsāka biznesu citās nozarēs. Starp 2009. gadā un 2008. gadā uzsākto biznesu nozaru struktūrām pastāv liela kolerācija.

9. attēls: Sadalījums kvintilēs pēc summas, kas nepieciešama uzņēmējdarbības uzsākšanai 2009. gadā



Avots: 2008. un 2009. gada Latvijas individuālie GEM dati.

10. attēls: Attiecība starp IKP uz vienu iedzīvotāju un jaunas uzņēmējdarbības uzsākšanas izmaksām 2009. gadā



Avots: GEM 2009. gada Kopējais Ziņojums "GEM 2009 Executive Report".

Tas nozīmē, ka nozarēs ar augstu biznesa uzsākšanas rādītāju 2008. gadā, bija tendence uzsākt vairāk biznesu arī 2009. gadā. Turklāt dažāda veida vairumtirdzniecība (ilglietojuma preces, būvmateriāli un dārza materiāli) joprojām dominē jaunāko biznesu vidū un tiem nepieciešams salīdzinoši liels sākuma finansējums.

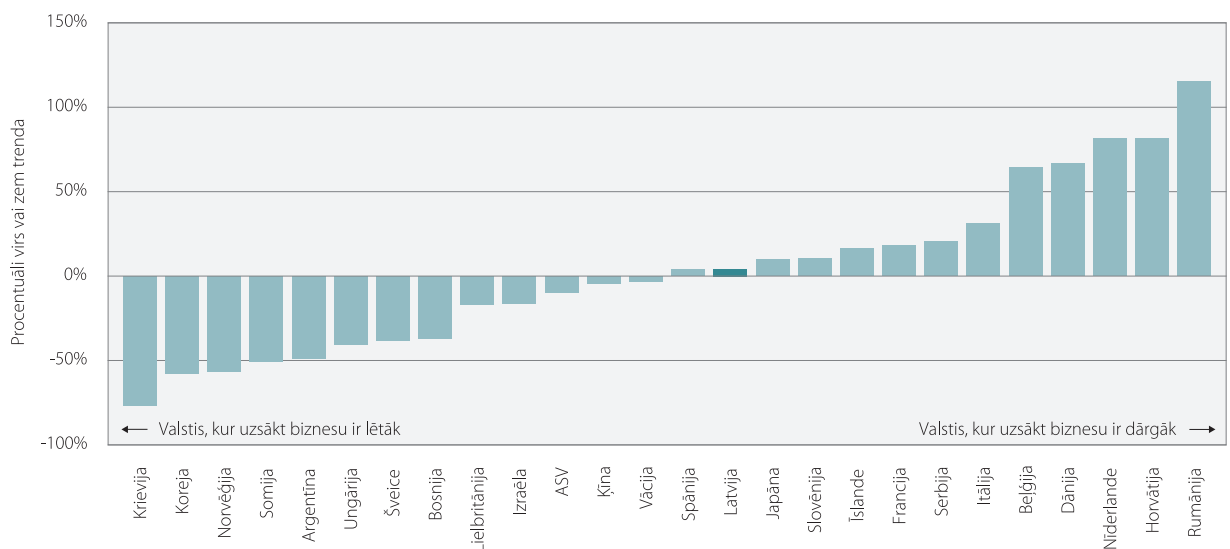
Kopumā dati šķiet neatbalsta viedokli, ka uzsākt biznesu Latvijā ir sevišķi dārgi, ja salīdzina ar citām valstīm (ņemot vērā faktu, ka valsts ekonomiskās attīstības līmenis un, tādējādi, arī kopējais cenu līmenis, tieši ietekmē uzņēmējdarbības uzsākšanas izmaksas). 10. attēlā redzamas vidējās biznesa uzsākšanas izmaksas attiecībā pret IKP uz vienu iedzīvotāju. Pēc attēlā redzamā varam secināt, ka IKP uz vienu iedzīvotāju izskaidro vairāk kā pusi no uzsākšanas izmaksu variācijas starp valstīm. 11. attēls parāda katras valsts biznesa uzsākšanas izmaksu daļu, kas nav izskaidrojama ar IKP uz vienu iedzīvotāju, kas varētu būt vai nu tādēļ, ka nav ievēroti faktori, kas ietekmē uzsākšanas izmaksas visās valstīs, vai arī dēļ specifiskiem valsts faktoriem. Būtu jāatceras, ka attīstītākās valstīs arī izveidotie uzņēmumi mēdz būt inovatīvāki, tādēļ pastāv arī

netieša saikne starp valsts IKP uz vienu iedzīvotāju un novērotajām vidējām uzsākšanas izmaksām.

11. attēlā redzams, ka dažās valstīs (piem., Francijā, Beļģijā, Dānijā) reālās uzņēmējdarbības uzsākšanas izmaksas ir augstākas nekā paredzētās, izmantojot sakarību starp šīm izmaksām un IKP uz vienu iedzīvotāju, savukārt pretēja tendence vērojama Norvēģijā, Somijā un Ungārijā. Interesanti, ka Krievija un Rumānija – kas ir mazāk attīstītas nekā Latvija, ņemot vērā to institucionālo vidi un IKP uz vienu iedzīvotāju – atrodas pretējās attēla pusēs, attiecīgi ar ļoti zemām un ļoti augstām izmaksām, salīdzinot ar kopējo trendu. Tas nozīmē, ka ir jāturpina pētīt noteicošos faktorus, kas ietekmē uzņēmējdarbības uzsākšanas izmaksas.

Īpaši svarīgi ir atzīmēt, ka ikviens šāds vienkāršs biznesa uzsākšanas izmaksu salīdzinājums atspoguļo ne tikai to, cik sarežģīti ir uzsākt uzņēmējdarbību, bet arī jauno uzņēmējdarbību struktūru. Varētu būt, ka, piemēram, Krievijā ir relatīvi lēti uzsākt biznesu, bet tai pat laikā, pastāv iespēja, ka Krievijā cilvēki uzsāk biznesu,

11. attēls: Uzņēmējdarbības uzsākšanas izmaksas procentuāli virs vai zem trenda dažādās valstīs 2009. gadā



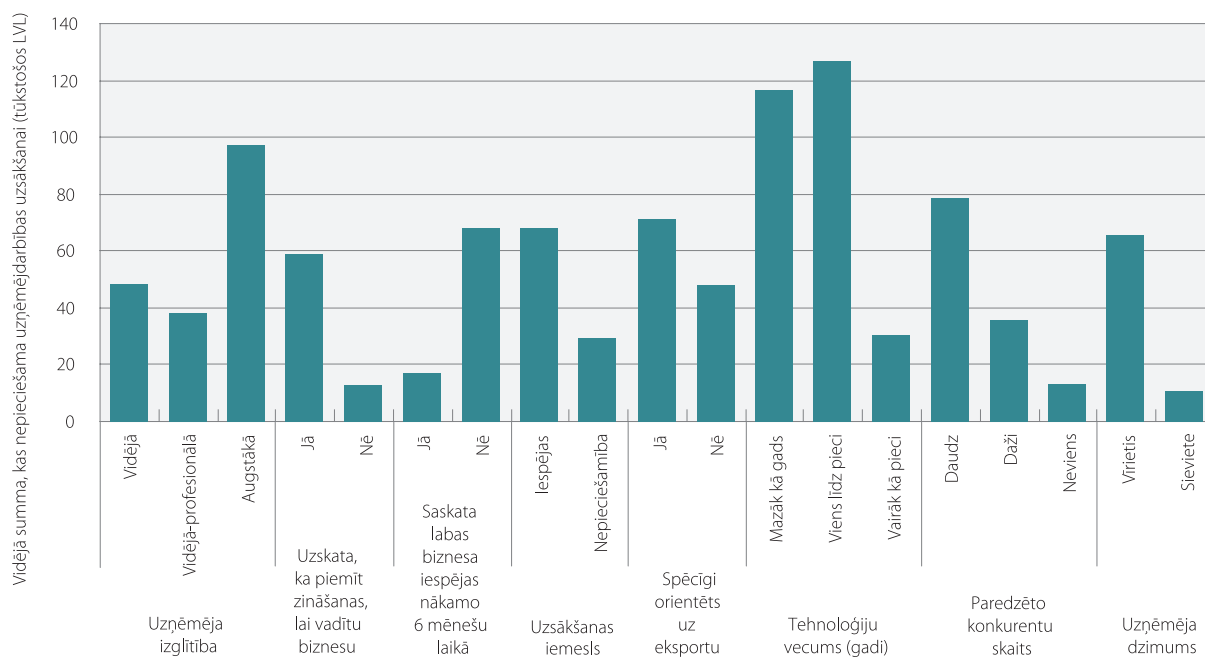
Avots: GEM 2009. gada Kopējais Ziņojums "GEM 2009 Executive Report".

kas prasa pavisam nelielu sākuma finansējumu. Rādītājs, kas atspoguļo administratīvās izmaksas uzsākot biznesu, ir nepieciešams, un datus nevar izmantot, lai, piemēram, apgalvotu vai nu par, vai pret pārmērīgu birokrātisko slogu pierādījumiem, kas kavē inovatīvu uzņēmumu radīšanu Latvijā.

12. attēls ilustrē dažas uzņēmēju īpašības, kas raksturo biznesa uzsākšanas izmaksas. Respondenti ar augstāko izglītību šķiet plāno uzņēmumus, kam nepieciešams gandrīz divreiz lielāks sākuma finansējums nekā respondenti ar pēcvidējo vai vidējo izglītību. Respondentu vidū vīrieši minēja četras līdz piecas reizes augstākas summas nekā sievietes, kā arī respondenti, kuri uzskatīja, ka viņiem ir nepieciešamās prasmes, lai vadītu uzņēmumu, prasīja lielāku finansējumu, salīdzinājumā ar tiem respondentiem, kuri neticēja, ka viņiem piemīt šādas prasmes.

Biznesa uzsākšanas izmaksas ir saistītas arī ar jaunā uzņēmuma raksturīpašībām. Piemēram, tie uzņēmēji, kuri uzsāka savu biznesu, lai izmantotu vilinošas iespējas, uzsākšanas izmaksas aprēķināja lielākas, nekā uzņēmēji, kuri uzsāka biznesu, nespējot rast labākas darba iespējas, t.i. nepieciešamības spiestie uzņēmēji. Līdzīgi, arī uzņēmēji, kuri uzsāka pārsvarā uz eksportu orientētu uzņēmējdarbību vai izmantoja tehnoloģijas, kas bija mazāk kā piecus gadus vecas, minēja augstākas nepieciešamās summas nekā uzņēmēji, kuru produkti vai pakalpojumi bija orientēti uz vietējo tirgu vai arī darbā tika izmantotas vecākas tehnoloģijas. Tai pašā laikā, uzņēmēji, kuri prognozēja daudz konkurentu, paredzēja augstākas uzsākšanas izmaksas nekā tie, kuri rēķinājās ar dažiem konkurentiem. Tāpat lielākas izmaksas paredzēja arī tie respondenti, kuri nesaskatīja labas biznesa iespējas tuvāko sešu mēnešu laikā, salīdzinot ar cilvēkiem, kuri minēja, ka varētu saskatīt labas biznesa iespējas.

12. attēls: Vidējās uzņēmējdarbības uzsākšanas izmaksas pēc topošo uzņēmēju raksturojuma 2009. gadā



Avots: 2009. gada Latvijas individuālie GEM dati.

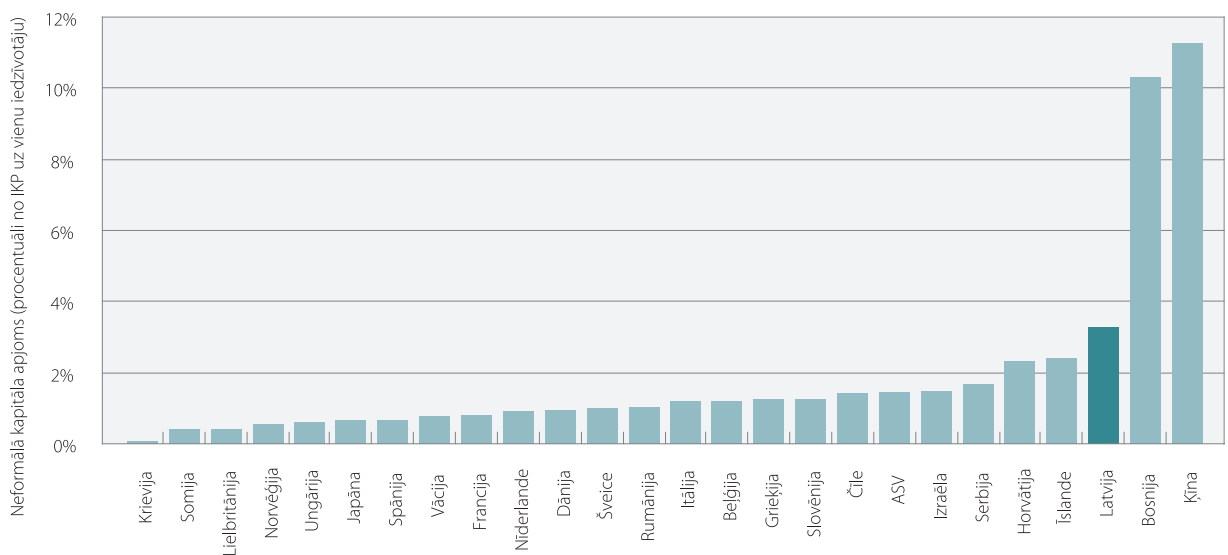
Pievēršoties finansējuma avotiem, uzņēmēji Latvijā izmanto lielu daudzumu neformālā kapitāla (t.i., finansējums no draugiem, radniekiem, kolēģiem). Izsakot to procentuāli no IKP, Latvijā šis līdzekļu avots ir izplatītāks nekā lielākajā daļā ES dalībvalstu, ASV, Izraēlā un Japānā, bet retāk sastopams, nekā Ķīnā, Bosnijā un Hercegovinā, kā arī Sirijā un Alžīrijā (nav atspoguļots grafikā). Latvija ierindojas pat vēl augstāk, ja izmanto citu rādītāju: cilvēku skaitu, kas snieguši neformālo kapitālu, attiecībā pret pieaugušajiem iedzīvotājiem. Neformālā kapitāla mediānas summa bija nedaudz zem 10 000 LVL (14 000 EUR), savukārt vidējā bija aptuveni 32 000 LVL (45 000 EUR). Tas nozīmē, ka 'vidēji' lielāko daļu finansējuma, kas nepieciešams topošajiem uzņēmējiem, nodrošina neformālie investori.

Lai gan neformālo investoru izplatība varētu norādīt uz to, ka Latvijas sabiedrība atbalsta uzņēmējdarbības pasākumus kā tādus, tas arī nozīmē, ka uzņēmēji nevēlas vai nespēj atrast pietiekami daudz finansējuma no formāliem avotiem (bankām, kapitāla tirgiem, riska kapitāliem), kas gan palīdzētu nodrošināt lielāku

sākuma kapitāla summu, gan sniegtu vērtīgu pieredzi. Jāatzīmē, ka kopumā bankām ir vājas zināšanas uzņēmējdarbības projektu izvērtēšanā un tādēļ tās nelabprāt sniedz finansējumu uzņēmējiem.

Tas, ka mazāk attīstītās valstīs (t.i., uz efektivitāti un uz faktoriem-balstītās valstīs) ir kopumā augstāks neformālā kapitāla līmenis nekā attīstītās valstīs, apstiprina hipotēzi, kas tika izvirzīta iepriekšējā paragrāfā, jo ir paredzams, ka šādās valstīs ir mazāk attīstīti kapitāla tirgi. Iespējams, tas ir ne tikai dēļ tā, ka bankas un citi formālā kapitāla sniedzēji negribīgi piedāvā kapitālu, bet arī tādēļ, ka jaunas uzņēmējdarbības plānošana un sagatavošanās kopumā ir zemas kvalitātes, kas savukārt formālos investorus padara konservatīvus attiecībā uz finansējuma piešķiršanu. Ir arī taisnība, ka šajās valstīs jauni biznesi vidēji veidojas no mazāk ambicioziem projektiem ar mazākām uzsākšanas prasībām (daudzi uzņēmēji ir nepieciešamības spiesti), tādēļ ir mazāka tieksme prasīt kapitālu no formālajiem aizdevējiem.

13. attēls: Neformālā kapitāla apjoms procentuāli no IKP uz vienu iedzīvotāju dažādās valstīs 2009. gadā



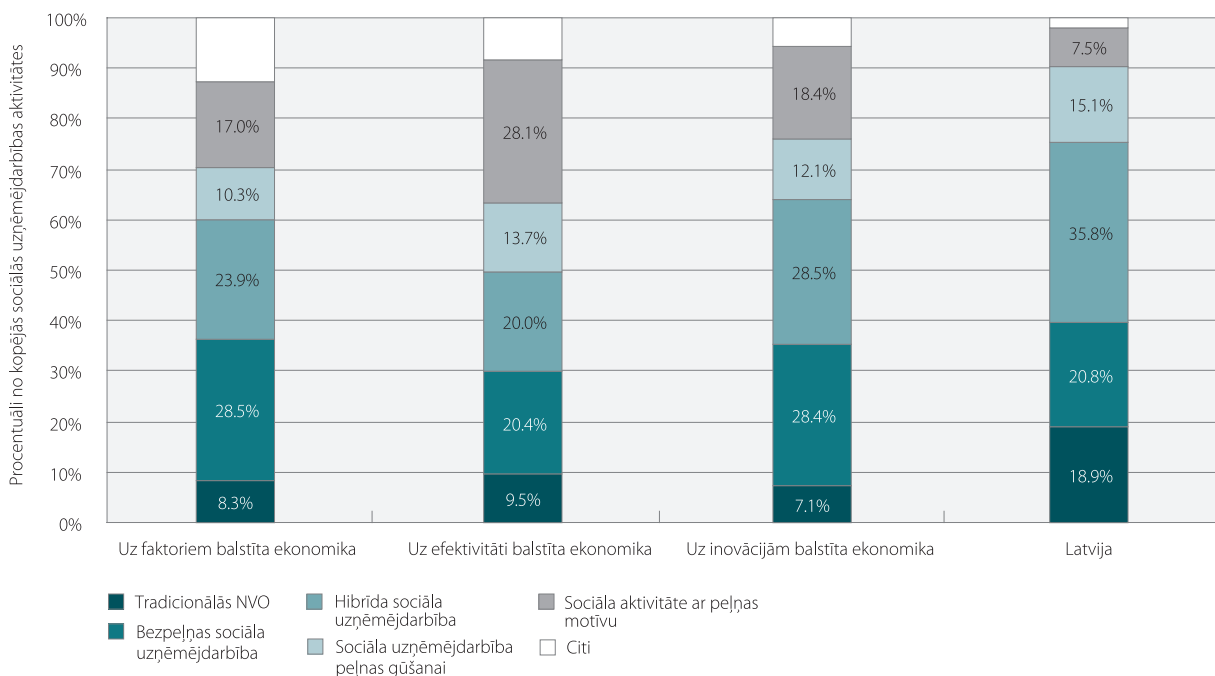
Avots: GEM 2009. gada Kopējais Ziņojums "GEM 2009 Executive Report".

5. SOCIĀLĀ UZŅĒMĒJDARBĪBA

GEM sociālos uzņēmējus definē kā “individus vai uzņēmumus, kas iesaistījušies uzņēmējdarbības aktivitātēs ar sociālu mērķi.” Tāpat kā biznesa uzņēmēji apņemas nodrošināt novatoriskas preces un pakalpojumus, lai izpildītu neapmierinātu patērētāju vajadzības un gūtu peļņu, tā arī sociālie uzņēmēji uzņemas iniciatīvu un apmierina sociālās vajadzības, ko esošās institūcijas ir atstājušas nepiepildītas. Tas ietver plašu aktivitāšu spektru: pašpalīdzību grupu organizēšana, sabiedrisko aktivitāšu koordinēšana, mājaslapu izveide, kas piesaista humāno palīdzību, un daudzas citas aktivitātes.

14. attēlā redzams, ka 20.8% no uzņēmējdarbības aktivitātes Latvijā veido bezpeļņas sociālie uzņēmumi, kas ir arī vidējais rādītājs valstīs ar līdzīgu ekonomikas attīstības līmeni kā Latvijā (uz efektivitāti balstīta ekonomika¹⁰). 7.5% no kopējās uzņēmējdarbības aktivitātes ir balstīti galvenokārt uz peļņas motīvu, un Latvijā šis skaits ir īpaši zems, salīdzinot ar visām trim valstu grupām. Latvija izceļas arī ar savu augsto tradicionālo nevalstisko organizāciju īpatsvaru (18.9%) un hibrīda sociālo uzņēmumu pārsvaru (35.8% no visām aktivitātēm)¹¹.

14. attēls: Sociālā uzņēmējdarbība pēc aktivitātes veida Latvijā un citās valstīs 2009. gadā



Avots: GEM 2009. gada Kopējais Ziņojums "GEM 2009 Executive Report" un 2009. gada GEM apkopotie dati.

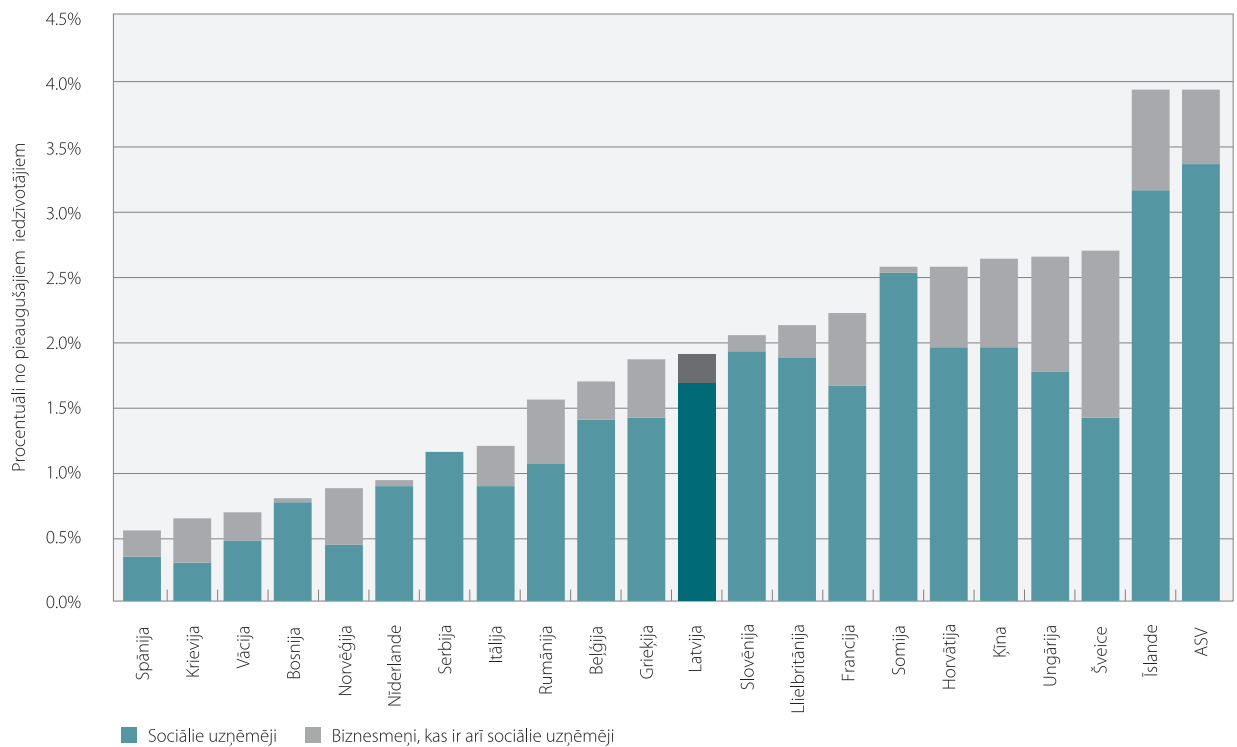
¹⁰ Uz faktoriem balstītas valstis (piem., Uganda) savā būtībā ir ieguvējvalsts, uz efektivitāti balstītas valstis (piem., Ķīna, Latvija) balsta savu attīstību uz ražošanas mēroga paplašināšanu, bet uz inovācijām balstītas valstis (Vācija) attīstās, ražojot jaunas un unikālas preces un pakalpojumus.

¹¹ Tradicionālajām NVO ir tīri sociālie mērķi un bezpeļņas organizācijas statuss; bezpeļņas sociālie uzņēmumi ir inovatīvas NVO; hibrīda sociālajiem uzņēmumiem ir tīri sociālie mērķi un papildus kāda saimnieciskā darbība. Sociālajiem uzņēmumiem ir gan sociāli, gan ekonomiski mērķi (galvenokārt sociāli), savukārt sociālas aktivitātes ar peļņas motīvu ir galvenokārt ar ekonomiskiem mērķiem.

Kā redzams 15. attēlā, savstarpējā valstu salīdzinājumā sociālās uzņēmējdarbības rādītājs Latvijā (1.9%) nav īpaši augsts vai zems. Tomēr šķiet, ka sociālie uzņēmēji Latvijā retāk vienlaicīgi iesaistās tradicionālajā uzņēmējdarbībā, nekā viņu kolēģi citās valstīs: tikai 0.2% pieaugušo iedzīvotāju ir apvienojuši sociālo uzņēmējdarbību un saimniecisko darbību. Tajā pašā laikā, sociālie uzņēmumi un aktivitātes, šķiet, kļūst vairāk

ekonomiski orientētas. Kaut arī novērojumu skaits ir pārāk mazs, lai veiktu statistiskus secinājumus, uzņēmumi, ko dibinājuši mūsdienu agrīnās stadijas sociālie uzņēmēji, gūst gandrīz divas reizes lielākus ieņēmumus no preču un pakalpojumu pārdošanas, nekā nobriedušo firmu īpašniekivadītāji. Starp agrīnās stadijas uzņēmējiem ir divreiz vairāk tādu, kas par sava uzņēmuma mērķi atzīst ekonomiskās vērtības radīšanu.

15. attēls: Sociālās uzņēmējdarbības rādītājs pa valstīm 2009. gadā

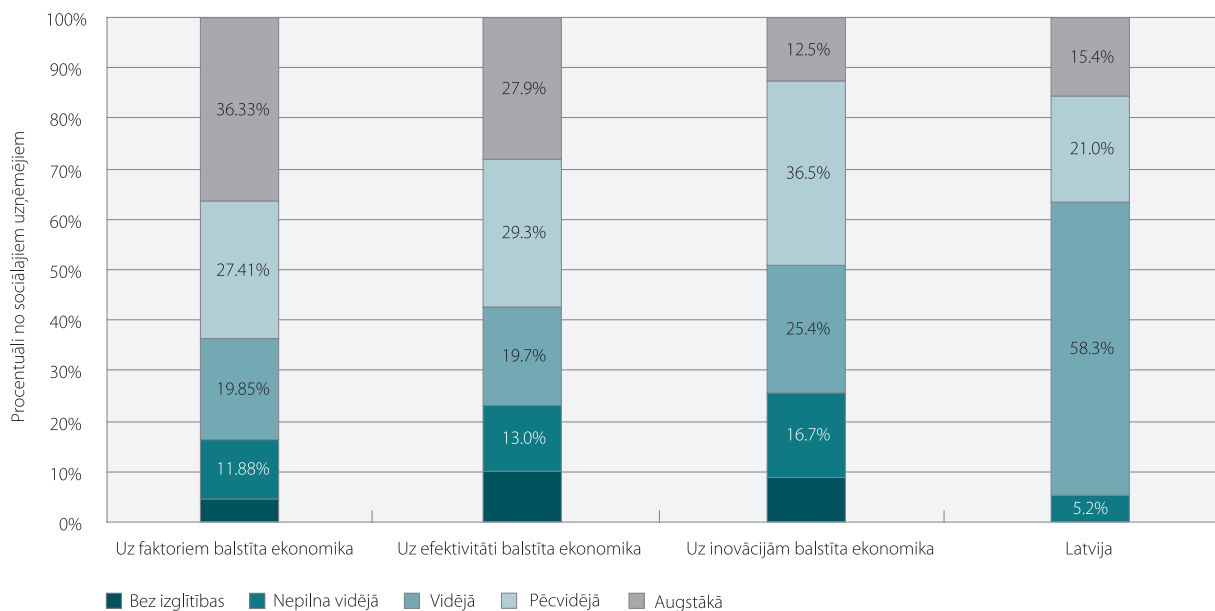


Avots: 2009. gada GEM apkopotie dati.

Salīdzinot ar citām valstīm, Latvijā sociālajiem uzņēmējiem daudz biežāk ir vidējā izglītība, bet ne augstākā, kā redzams 16. attēlā. Atšķirība starp Latvijas rādītājiem un uz efektivitāti balstītas ekonomikas vidējiem rādītājiem ir 38 procentu punkti. Izlasē nebija neviena sociālā uzņēmēja bez izglītības un tikai daži minēja nepabeigtu vidējo izglītību; uz efektivitāti un inovācijām balstītās valstīs šie skaitļi vidēji bija daudz lielāki. Daļēji to varētu izskaidrot ar relatīvi lielo cilvēku īpatsvaru ar vidējo izglītību Latvijā.¹²

Tajā pašā laikā, ievērojami mazākai daļai sociālo uzņēmēju Latvijā bija kaut kāda veida pēcvidējā izglītība (ši kategorija ietver bakalaura grādu un pēcvidējo izglītību, kas nesniedz augstākās izglītības grādu), nekā uz inovācijām vai efektivitāti balstītās valstīs (21.0%, salīdzinot ar 36.5% un 29.3%), bet sociālo uzņēmēju ar augstāko izglītību bija tik pat daudz kā inovāciju motivētās ekonomikās (15.4% salīdzinājumā ar 12.5%).

16. attēls: Sociālo uzņēmēju izglītība Latvijā un citās valstīs 2009. gadā



Piezīme: *Bez izglītības* attiecas uz cilvēkiem, kuriem nav oficiālas primārā līmeņa izglītības. *Nepilna vidējā* attiecas uz nepabeigtu vidējo izglītību; *vidējā izglītība* ir pabeigta vispārējā vidējā izglītība un var ietvert profesionālas vai arodizglītības elementus. *Pēcvidējā izglītība* ietver bakalaura grādu un pēcvidējo izglītību, kas nesniedz augstākās izglītības grādu. *Augstākā izglītība* attiecas uz cilvēkiem, kuri pabeiguši maģistra vai doktorantūras programmas.

Avots: GEM 2009. gada Kopējais Ziņojums "GEM 2009 Executive Report" un 2009. gada GEM apkopotie dati.

Turpreti sociālo uzņēmēju vecuma struktūras atšķirības Latvijā nebija būtiskas, salīdzinājumā ar citām valstīm, kas piedalījās šajā pētījumā. Lielākā daļa sociālo uzņēmēju bija vecuma grupās no 45 līdz 54 gadiem un 35 līdz 44 gadiem (ar 24.3% katrā grupā), kam sekoja cilvēki kategorijā no 18 līdz 24 gadiem (21.6%). Mazāks skaits

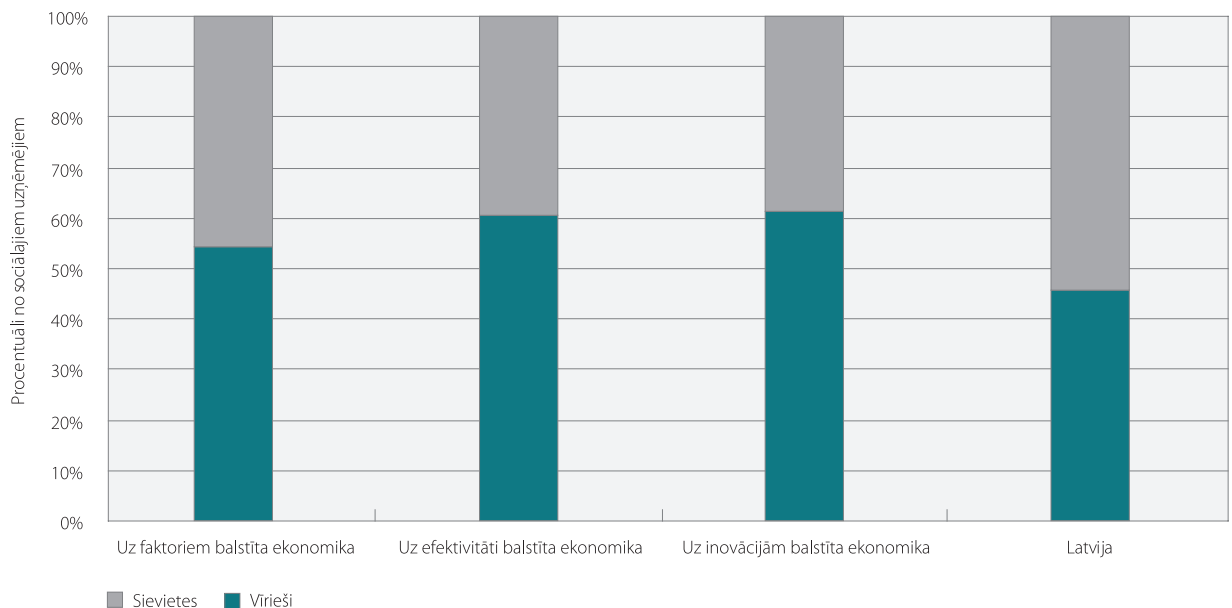
sociālo uzņēmēju bija kategorijā no 25 līdz 34 gadiem (18.9%), un tikai nedaudz cilvēku vecumā no 55 līdz 64 gadiem bija sociālie uzņēmēji (10.8%). Diezgan intuitīvs izskaidrojums varētu būt, ka cilvēki uzsāk sociālas aktivitātes vai nu mācību laikā vai īsi pēc izglītības iegūšanas, vai arī pēc pieredzes iegūšanas nobriedušos uzņēmumos.

¹² Piemēram, saskaņā ar Eurostat, 68.3 procenti cilvēku 15 vecajās Eiropas Savienības valstīs ir ieguvuši vismaz vidējo izglītību, pretstatā Latvijas 85.8 procentiem.

Pēc 17. attēla var spriest, ka vīriešiem un sievietēm Latvijā ir gandrīz vienādas izredzes kļūt par sociālajiem uzņēmējiem – 46% no respondentiem bija vīrieši un 54% sievietes – pretēji cita veida ekonomikām, kas apskatītas pētījumā, kur sociālie uzņēmēji pārsvarā bija vīrieši, sastādot 60% no kopējā skaita. Vispirms ir jāapskata Latvijas iedzīvotāju demogrāfiskais raksturo-

jums, lai izskaidrotu šo atšķirību: kopumā, tam ir augstāka sieviešu-vīriešu attiecība, nekā citās valstīs¹³. Tomēr ir iespējams, ka neatkarīgi no tā, kādi apstākļi radījuši vīriešu pārsvaru sociālajā uzņēmējdarbībā citās valstīs, tie joprojām pastāv arī Latvijā, pretējā gadījumā mēs varētu sagaidīt lielāku skaitu sociālo uzņēmēju-sieviešu, nekā tas redzams šī brīža datos.

17. attēls: Sociālo uzņēmēju rādītājs pēc dzimuma Latvijā un citās valstīs 2009. gadā



Avots: 2009. gada GEM apkopotie dati.

¹³ Piemēram, Latvijā 2008. gadā uz 100 vīriešiem bija 116.9 sievietes, bet pārējā Eiropas Savienībā šis skaits bija tikai 104.9.

6. APSKATS: CIK SMAGS IR TOPOŠĀ UZŅĒMĒJA CEĻŠ? PIERĀDĪJUMI NO UZŅĒMĒJDARBĪBAS DINAMIKAS PANELPĒTĪJUMA (PSED)

AUTORS: **VJAČESLAVS DOMBROVSKIS**

Kā liecina GEM, katru gadu tūkstošiem indivīdu tiek iesaistīti mēģinājumos radīt jaunus uzņēmumus. Tomēr nobriedušo uzņēmumu skaita relatīvā stabilitāte norāda uz to, ka daudzi biznesa uzsākšanas centieni ir bez panākumiem. Cik daudzi uzņēmēji gūst panākumus pēc gada? Pēc diviem gadiem? Cik daudzi atsakās no saviem projektiem? Vai pastāv faktori, kas ir saistīti ar lielāku veiksmes vai neveiksmes varbūtību? Vai ir kas tāds, kas politikas veidotājiem būtu jā dara, un ko viņi varētu darīt šajā sakarā? Šie jautājumi ir svarīgi un interesanti, bet diemžēl GEM dati nespēj uz tiem atbildēt. Iemesls tam ir tas, ka katru gadu GEM aptaujā nejašu pieaugušo iedzīvotāju izlasi – *šķērsgriezumu* (cross-section), kas nodrošina precīzu uzņēmējdarbības izplatības raksturojumu kādā konkrētā brīdī. Ja pievēršas iepriekš minētajiem jautājumiem, pretēji, ir nepieciešams *garengriezuma* (longitudinal) apsekojums, kas sekotu uzņēmējiem laikam ejot. Par laimi, Uzņēmējdarbības Dinamikas Panelpētījums (Panel Study of Entrepreneurial Dynamics (PSED)) – cita TeliaSonera Institūta iniciatīva – ir tieši šāda veida pētījums.¹⁴

PSED izmanto speciālu metodoloģiju, kas ir izstrādāta topošās uzņēmējdarbības analīzei un ir saņēmusi plašu starptautisku atzinību. Pirmais PSED pētījums tika uzsākts ASV 90-tajos gados. Kopš tā laika PSED pētījumi ir ieviesti un īstenoti vairākās valstīs, tostarp Zviedrijā, Austrālijā, Ķīnā, Kanādā, Vācijā, Norvēģijā, Nīderlandē un nesen arī Latvijā. PSED pamatideja ir izpētīt, kas notiek biznesa radīšanas agrīnajā stadijā pirms uzņēmums ir reģistrēts, tādējādi kļūstot par daļu no oficiālajām datubāzēm un pētījumiem, kas balstīti uz uzņēmuma līmeņa datiem. Šāda pieeja

izmanto metodoloģiju, kas sastāv no diviem posmiem. Pirmkārt, ir jāidentificē topošie uzņēmēji, izmantojot masveida pieaugušo iedzīvotāju pamataptauju. Otrkārt, ilgstošā laika periodā vairākkārt jāintervē uzņēmēji, lai noskaidrotu, cik pūļu ir prasījusi viņu uzņēmumu izveidošana. Latvijas PSED pētījums tika uzsākts 2006. gada rudenī pateicoties TeliaSonera Institūta finansiālajam atbalstam. Līdz 2007. gada augustam, pēc 9 000 pieaugušo iedzīvotāju aptaujāšanas, tika savākta nejaša izlase no 400 topošajiem uzņēmējiem, kas tika aptaujāti tiešajās intervijās. Pēc tam, 2008. gada augustā 261 no šiem uzņēmējiem piedalījās atkārtotās intervijās.¹⁵

Kādi bija uzņēmumu radīšanas centienu rezultāti 12 mēnešus pēc sākotnējām intervijām? No 261 uzņēmēja, kuri piedalījās otrajā interviju kārtā, 27% izdevās izveidot jaunus strādājošus uzņēmumus, kuru ienākumi pārsniedz izdevumus, ieskaitot algas to īpašniekiem. Turklāt 55% aptaujāto uzņēmēju ziņoja, ka viņu centieni uzsākt biznesu turpinās, savukārt 18% no tiem bija pārtraukuši savas uzņēmējdarbības uzsākšanas aktivitātes. Diemžēl, balstoties uz šiem datiem, sniegt politiski noderīgu un uzticamu novērtējumu par varbūtību pārtraukt biznesa uzsākšanu pēc 12 mēnešiem ir grūti. Atbilde ir atkarīga no mūsu pieņēmumiem par biznesa veidošanas rezultātiem indivīdiem, kuri atteicās piedalīties atkārtotās aptaujās vai arī nebija sasniedzami. Ja uzņēmējdarbības rezultāti nav atkarīgi no šiem notikumiem, paredzamā varbūtība, ka uzsāktā uzņēmējdarbība pēc gada tiks pārtraukta ir 18%. Tomēr, ja mēs pieņemam, ka visi tie indivīdi, ar kuriem nebija iespējams sazināties, ir pārtraukuši veidot biznesu, šī varbūtība palielinās līdz 38%.

¹⁴ Turpmākais ir balstīts uz Dombrovska, Paalzow un Rastriginas pētījumu (2010).

¹⁵ Pārējie uzņēmēji atteicās piedalīties atkārtotās intervijās vai arī ar viņiem nebija iespējams sazināties.

Šis pēdējais novērtējums norāda, ka vidēji 38 no 100 topošajiem uzņēmumiem pēc gada bankrotē.

Kā ir vērtējami šie rezultāti, salīdzinot ar citām valstīm? Parker un Belghitar (2006) ziņo par biznesa radīšanas rezultātiem pēc gada, izmantojot četrus pētījumus par ASV, Kanādu un Nīderlandi. Interesanti, ka viņu novērtējumā 33–48 procenti no topošajiem uzņēmējiem ir aktīvi, t.i. gada laikā ir izveidojuši *jaunu uzņēmumu*, savukārt 20–27 procenti ir pārtraukuši savu darbību. Tas ir pretstatā Latvijas rādītājiem, kur aktīvo topošo uzņēmēju proporcija ir ievērojami mazāka un to topošo uzņēmēju proporcija, kuri ir pārtraukuši biznesa aktivitātes, ir ievērojami lielāka, ņemot vērā mūsu pieņēmumus par to, kas ir noticis ar trūkstošajiem uzņēmējiem.

Šie secinājumi izceļ to, cik svarīgi ir izmeklēt cēloņus, kādēļ pāragri tiek pārtrauktas topošās uzņēmējdarbības aktivitātes. Dombrovskis, Paalzow un Rastrigina (2010) veic pirmos soļus šajā virzienā, izmantojot Latvijas Uzņēmējdarbības Dinamikas Panelpētījuma (PSED) datus. Viņi izmanto regresijas analīzi, lai izpētītu, kā lēmums apturēt biznesa uzsākšanu ir atkarīgs no vairākiem individuāliem faktoriem, tādiem kā izglītības līmenis, profesionālā un uzņēmējdarbības pieredze, sociālais kapitāls un demogrāfiskās īpašības. Saskaņā ar pētījuma rezultātiem, izglītībai un pieredzei nozarē, kur business ir uzsākts, ir spēcīgākā un nozīmīgākā ietekme uz uzņēmējdarbības rezultātiem. Piemēram, augstākā izglītība par aptuveni 12 procentu punktiem samazina iespēju, ka pāragri (t.i. pēc 12 mēnešiem) tiks pārtraukta biznesa uzsākšana, kas ir ļoti ievērojams rezultāts. Interesanti, ka nav pierādījumu par to, ka citi cilvēkkapitāla faktori (piem., vadības izglītība), uzņēmējdarbības pieredze (iepriekš bijis uzņēmuma vadītājs), vai sociālais kapitāls (piem., pašnodarbināti vecāki) ietekmē varbūtību, ka pāragri tiks pārtraukta

uzņēmējdarbība. Demogrāfiskie faktori, tādi kā vecums, dzimums un etniskā piederība, arī šķiet neietekmē biznesa izdzīvošanu.

Iespējams, visinteresantākais rezultāts ir saistīts ar uzņēmēju cilvēkkapitāla diezgan specifisko aspektu – zināšanām par nodokļu sistēmu. Kādēļ ir svarīgi, vai topošais uzņēmējs izprot nodokļu sistēmu? Skaidrs, ka uzņēmējdarbības panākumi vismaz daļēji ir atkarīgi no uzņēmēja veiktajiem lēmumiem par līdzekļu sadali. Pieņemot katru biznesa lēmumu, uzņēmējs salīdzina paredzamos ieguvumus no konkrētām darbībām ar gaidāmajām izmaksām. Nodokļi ietekmē izmaksas nevisai pārskatāmā veidā. Tādēļ ir ticams, ka labāka izpratne par nodokļu sistēmu var palīdzēt uzņēmējam pieņemt vairāk 'pareizus' lēmumus un tādējādi palielināt agrīnās stadijas uzņēmējdarbības dzīvotspēju. Dombrovskis, Paalzow un Rastrigina mēģina novērtēt uzņēmēju izpratni par nodokļu sistēmu, izmantojot vienkāršu testu, kas sastāv no 6 jautājumiem. Būtībā uzņēmējiem tika jautāts, kā (i) darbinieku pieņemšana un (ii) pamatlīdzekļu iegāde (piemēram, dators) ietekmētu uzņēmuma nodokļu saistības, t.i. tā izmaksas. Tika konstatētas būtiskas atšķirības topošo uzņēmēju izpratnē par nodokļu sistēmu. Aptuveni 19% uzņēmēju nespēja pareizi atbildēt ne uz vienu jautājumu un vidējais topošais uzņēmējs atbildēt pareizi spēja tikai uz diviem jautājumiem. Tikai 1% no visiem respondentiem spēja atbildēt uz visiem sešiem jautājumiem pareizi. Turklāt, regresijas analīze liecina, ka (kontrolējot citus faktorus) labākas zināšanas par nodokļu sistēmu (atbildot vēl uz diviem jautājumiem pareizi) samazina par gandrīz 7 procentu punktiem varbūtību pāragri pārtraukt biznesu. Šim rezultātam ir būtiska politiska nozīme, jo tas liecina, ka centieni vienkāršot topošo uzņēmumu aplikšanu ar nodokļiem var būtiski palielināt topošo uzņēmēju skaitu, kas pēc gada turpina uzņēmējdarbību.

SECINĀJUMI

Latvija no pārējām ES valstīm ir pieredzējusi visdziļāko lejupslidi ar IKP samazināšanos par 4.6% 2008. gadā un 18% 2009. gadā. IKP kritumu ir pavadījis straujais bezdarba līmeņa pieaugums, sasniedzot 17.1% 2009. gadā. Saskaņā ar GEM, uzņēmējdarbības vide 2009. gadā būtiski pasliktinājās. Cilvēki ziņoja par mazākām biznesa iespējām un lielākām grūtībām uzsākt un attīstīt uzņēmumu, salīdzinot ar iepriekšējo gadu. Tomēr 2008. gadā novērotais agrinās uzņēmējdarbības aktivitātes pieaugums turpinājās arī 2009. gadā vēl lielākiem soļiem. Arī nodomi, uzsākt biznesu nākotnē, pieauga.

Latvija ir diezgan interesants gadījums citu GEM valstu vidū. Latvija, šķiet, ir valsts, kur makroekonomikas apstākļiem ir bijusi spēcīga ietekme uz agrinās uzņēmējdarbības aktivitātes attīstību. Uzņēmējdarbības aktivitāte samazinājās 'labajos gados' un ievērojami pieauga 'sliktajos gados'. Iegrūšanas efekts (nepieciešamības motivācija) šķiet ir bijis galvenais šobrīd novērotā agrinās uzņēmējdarbības aktivitātes līmeņa virzītājs Latvijā.

Iespējams, nepieciešamības spiestās uzņēmējdarbības aktivitātes ieguldījums ekonomikas atlabšanā varētu būt diezgan ierobežots. Agrinās stadijas uzņēmējdarbības aktivitātes raksturs lejupslīdes laikā diezgan atšķiras no tā, kāds tas bija ekonomikas izaugsmes gados. 2009. gadā uzņēmēji retāk iesaistījās uz eksportu orientētās

aktivitātēs un centieni nākotnē radīt darba vietas bija mazāki. Tomēr šie uzņēmējdarbības mēģinājumi ir ļoti svarīgi, jo tie palīdz saglabāt cilvēku ienākumus, kamēr ekonomika atveseļojas un tiek radītas jaunas darba vietas.

Salīdzinot ar iepriekšējiem gadiem, topošo uzņēmēju finanšu prasības 2009. gadā samazinājās. Lai gan tas ir atbilstoši kopējam cenu līmeņa kritumam, tas arī nozīmē, ka 2009. gadā nav bijuši tik vērienīgi jaunu biznesu projekti kā iepriekš, t.i., aktuālāka ir bijusi nepieciešamības spiesta uzņēmējdarbība. Neformālais finansējums, visticamāk, saglabāsies kā galvenais uzņēmējdarbības uzsākšanas finansējuma avots Latvijā. Salīdzinājumā ar citām GEM valstīm, neformālo investoru izplatība Latvijā ir samērā augsta. Šis, iespējams, atspoguļo grūtības iegūt finansējumu no formāliem avotiem, banku un citu oficiālo investoru konservatīvās uzvedības dēļ. Tas var norādīt arī uz samērā zemu jaunu projektu plānošanas un sagatavošanas kvalitāti.

Tā kā tiek prognozēts, ka Latvijas ekonomikas atgūšanās notiks diezgan lēni, ir paredzams, ka 2010. gadā agrinās uzņēmējdarbības aktivitātes rādītājs turpinās pieaugt. Tomēr pastāv iespēja, ka jaunu uzņēmumu īpašnieku rādītājs pieaugs tikai nedaudz, jo lielākā daļa mēģinājumu uzsākt biznesu ekonomikas lejupslīdes laikā var izrādīties islaicīgi vai neveiksmīgi. Tai pat laikā ir sagaidāms, ka pārtraukto uzņēmējdarbību skaits var pieaugt.

PIELIKUMS A: GEM PIEEJA UN DATU IEGUVE

Uzņēmējdarbības Globālais Monitorings (Global Entrepreneurship Monitor – GEM) ir pētniecības programma, kas uzsākta, sadarbojoties Londonas Biznesa skolai (Lielbritānija) un Babsona koledžai (ASV). Pētījums arī ietver konsorciju, kas sastāv no visu iesaistīto valstu nacionālajām komandām. GEM mērķis ir izveidot ikgadēju uzņēmējdarbības aktivitātes līmeņu novērtējumu visdažādākajās pasaules valstīs. GEM projekts identificē uzņēmējdarbības aktivitātes tipus un stadijas, kā arī pēta dažādus faktorus gan valstu iekšienē, gan globāli, kas varētu radīt sistemātiskās atšķirības uzņēmējdarbības līmeņos.

GEM pētījums tika uzsākts 1999. gadā 10 valstīs un 2009. gadā aptvēra jau 54 valstis. GEM ir lielākais uzņēmējdarbības pētījums pasaulē, kas balstīts uz indivīdu apsekojumiem. Vairāk kā 100 zinātnieku no dažādām nacionālajām komandām sadarbojās ar koordinācijas centru datu ieguvē un projekta attīstībā. Ik gadu katras valsts nacionālā komanda ir atbildīga par apsekojuma veikšanu pieaugušo iedzīvotāju vidū savā valstī. Aptaujas tiek veiktas, strikti ievērojot GEM metodoloģiju. Plašu GEM metodoloģijas aprakstu var atrast Reynolds *et al.* (2005).

2009. gadā GEM projekta ietvaros tika aptaujātas reprezentatīvās izlases no vairāk kā 2000 nejauši izvēlētiem pieaugušajiem katrā no 54 GEM dalībvalstīm. Līdzīgi kā iepriekšējās GEM aptaujās, intervijas anketu veidoja pamatjautājumu kopums, kas tika izmantots, lai noteiktu uzņēmējdarbības aktivitātes rādītājus, kā arī papildjautājumi par responden-

tu raksturīgām īpašībām, iezīmēm un attieksmi pret uzņēmējdarbību. 2009. gadā GEM pētījums pirmoreiz iekļāva papildus jautājumu sekciju par 'Sociālo uzņēmējdarbību'. Šis temats ir kļuvis par 2009. gada GEM speciālo pētniecības tematu.

Latvija ir GEM projekta dalībvalsts kopš 2005. gada un turpinās savu dalību arī 2010. gada pētījumu ciklā. 2009. gadā GEM pieaugušo iedzīvotāju aptauju Latvijā veica profesionāls tirgus un sabiedriskās domas pētījumu centrs "SKDS". No 2009. gada maija līdz jūnijam pa telefonu kopumā tika aptaujāti 2003 pieaugušie vecumā no 18 līdz 64 gadiem. Lai nodrošinātu labāku Latvijas pieaugušo iedzīvotāju segumu, ar respondentiem sazinājās, izmantojot gan mobilos telefonus, gan fiksētos tālruņus. Šī metode ļāva izveidot izlasi, kas aptver 94.0% no visiem pieaugušajiem iedzīvotājiem Latvijā¹⁵. Mobilo telefonu numuri tika iegūti no digitālās datu bāzes, kur tie tika ģenerēti pēc nejaušības principa, bet fiksēto tālruņu numuri tika atlasīti no telefona grāmatām. Vispirms izlasi veidoja mobilo telefonu lietotāji, dēļ to lielā pārsvara (95% no visiem telefona lietotājiem). Pēc tam, kad mobilo telefonu kvota tika izpildīta, aptauju turpināja, izmantojot fiksētos tālruņus. Caur fiksēto līniju telefoniem intervijas notika tikai ar tiem indivīdiem, kam nav mobilo tālruņu, lai izvairītos no mobilo un fiksēto tālruņu seguma pārklāšanās. Novērojumi tika svērti pēc vecuma, dzimuma, tautības un dzīvesvietas (pilsēta vai lauki). Tādējādi GEM pētījuma rezultāti var tikt vispārināti un attiecināti uz visiem Latvijas iedzīvotājiem

¹⁵ Saskaņā ar SKDS statistiku, kas ir balstīta uz reprezentatīvām Omnibusa aptaujām, periodā no 2008. gada aprīļa līdz 2009. gada martam, 6.0% pieaugušo iedzīvotāju Latvijā nebija sasniedzami ar telekomunikāciju starpniecību.

PIELIKUMS B: GEM PIEAUGUŠO IEDZĪVOTĀJU APTAUJAS JAUTĀJUMU IZLASE

Identificējošie jautājumi

Kurš no šiem izteikumiem visvairāk atbilst Jums?

Nr.	Izteikumi	Jā	Nē	Grūti atbildēt	Atsakās atbildēt
1a	Pašlaik Jūs (viens pats vai kopā ar citiem) cenšaties uzsākt jaunu biznesu, tai skaitā kļūt par pašnodarbināto vai arī uzsākt kādu preču pārdošanu vai pakalpojumu sniegšanu citiem	1	2	8	9
1b	Pašlaik Jūs (viens pats vai kopā ar citiem) cenšaties uzsākt jaunu biznesu vai organizēt jaunu uzņēmumu Jūsu darba devēja uzdevumā Jūsu darba pienākumu ietvaros	1	2	8	9
1c	Pašlaik Jūs (viens pats vai kopā ar citiem) esat kādas kompānijas īpašnieks un Jūs piedalāties tās vadībā, vai arī esat pašnodarbināts vai nodarbojieties ar preču pārdošanu vai pakalpojumu sniegšanu citiem	1	2	8	9
1d	Pēdējo trīs gadu laikā Jūs personīgi esat gādājis līdzekļus jauna biznesa attīstībai, ko uzsākuši/ organizējuši citi cilvēki (neskaitot akciju pirkšanu un kopieguldījumu fondus)	1	2	8	9
1e	Jūs (viens pats vai kopā ar citiem) plānojat uzsākt jaunu biznesu, tai skaitā jebkura veida individuālo uzņēmējdarbību vai arī pašnodarbinātību, nākamo 3 gadu laikā	1	2	8	9
1f	Pēdējo 12 mēnešu laikā Jūs esat pārdevis, pārtraucis vai arī izstājies no biznesa, kas ir bijis Jūsu īpašumā un vadībā, tai skaitā jebkura veida individuāla uzņēmējdarbība vai pašnodarbinātība, preču pārdošana vai pakalpojumu sniegšana citiem	1	2	8	9

Jautājumi par uzņēmējdarbības vidi

Kurš no šiem izteikumiem visvairāk atbilst Jums?

Nr.	Izteikums	Jā	Nē	Grūti atbildēt	Atsakās atbildēt
1g	Jūs personīgi zināt cilvēkus, kuri pēdējo divu gadu laikā ir uzsākuši savu biznesu/ uzņēmējdarbību	1	2	8	9
1h	Tuvāko 6 mēnešu laikā Jūsu pilsētā/ rajonā būs labas perspektīvas uzņēmējdarbības uzsākšanai	1	2	8	9
1i	Jums ir zināšanas, iemaņas un pieredze, kas nepieciešamas uzņēmējdarbības uzsākšanai	1	2	8	9
1j	Bailes no iespējamās neveiksmes traucē Jums uzsākt savu biznesu	1	2	8	9
1k	Latvijā lielākā daļa cilvēku gribētu, lai visiem ir līdzīgs dzīves līmenis	1	2	8	9
1l	Latvijā lielākā daļa cilvēku uzskata, ka savas uzņēmējdarbības uzsākšana ir pievilcīga karjeras iespēja	1	2	8	9
1m	Latvijā tie cilvēki, kuri veiksmīgi uzsākuši savu biznesu, ir ar augstu statusu sabiedrībā un tiek cienīti	1	2	8	9
1n	Latvijas masu informācijas līdzekļos bieži sastopami stāsti par veiksmīgu uzņēmējdarbības uzsākšanu	1	2	8	9

ATSAUCES

- Acs, Z. and A. Varga (2005). "Entrepreneurship, Agglomeration and Technological Change," *Small Business Economics*, 24(3), 323-334.
- Bosma, N., and J. Levie (2010). "Global Entrepreneurship Monitor 2009 Executive Report," Global Entrepreneurship Research Association.
- Bosma, N., Z. Acs, A. Coduras, and J. Levie (2009). "Global Entrepreneurship Monitor 2008 Executive Report," Global Entrepreneurship Research Association.
- Dombrovsky, V., A. Paalzow, and O. Rastrigina (2010), "Latvia: PSED Overview" *forthcoming* in Paul D. Reynolds and Richard T. Curtin (editors) *New Business Creation: An International Overview*. New York City: Springer.
- Klyver, K. (2008). "An analytical framework for micro-level analysis of GEM data," *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 6(4), 583-603.
- Parker, S.C., and Y. Belghitar (2006), "What Happens to Nascent Entrepreneurs? An Econometric Analysis of the PSED", *Small Business Economics*, 27(1), 81-101.
- Reynolds, P. (1997). "Who starts new firms? – Preliminary explorations of firms-in-gestation," *Small Business Economics*, 9(5), 449-462.
- Reynolds, P., N. Bosma, E. Autio, S. Hunt, N. De Bono, I. Servais, P. Lopez-Garcia, and N. Chin (2005). "Global Entrepreneurship Monitor: Data collection design and implementation, 1998–2003," *Small Business Economics*, 24(3), 205-231.
- Reynolds, P., W. Bygrave, E. Autio, L. Cox, and M. Hay (2002). "Global Entrepreneurship Monitor 2002 Executive Report," Babson College, Kauffman Foundation, London Business School.
- Schwab, K. (2009). "Global Competitiveness Report 2009–2010," World Economic Forum.
- Van Stel, A., R. Thurik, S. Wennekers, and M. Carree (2008). "The relation between entrepreneurship and economic development: is it U-shaped?" *Scales Research Reports H200824*, EIM Business and Policy Research.



TeliaSonera Institute

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

Baltic International Centre for Economic Policy Studies

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