

LATVIJAS UNIVERSITĀTE
EKONOMIKAS UN VADĪBAS FAKULTĀTE
Starptautiskās ekonomikas un biznesa katedra

**TRIPLE HELIX MODEĻA PIELIETOJUMA IESPĒJAS
STARTA UZŅĒMĒJDARBĪBAS VIDES VEIDOŠANĀ:
LATVIJAS, SOMIJAS UN IGAUNIJAS SITUĀCIJU
ANALĪZES**

**TRIPLE HELIX MODEL'S APPLICATION OPTIONS IN
SHAPING THE START-UP BUSINESS
ENVIRONMENT: LATVIAN, FINNISH AND ESTONIAN CASE
STUDIES**

MAGISTRA DARBS

Maģistra studiju programma „Starptautiskās attiecības (ekonomika)”

Autors: **Kristaps Zaļais**

Stud. apl. kz10041

Darba vadītājs: Doc. Ilona Baumanė-Vītoliņa

RĪGA 2016

ANOTĀCIJA

Maģistra darba tēma ir *Triple Helix modeļa pielietojuma iespējas starta uzņēmējdarbības vides veidošanā: Latvijas, Somijas un Igaunijas situāciju analīzes*. Starta uzņēmējdarbība strauji attīstās visā pasaulē un aizvien pieaug to popularitāte un palielinās to nozīme valstu ekonomiku attīstībā. Šajā maģistra darbā tiek padziļināti pētītas un iepazītas trīs valstu starta uzņēmējdarbības vides, lai spētu izprast, kas starta uzņēmējdarbības vides padara veiksmīgas un efektīvas.

Šī darba mērķis ir izveidot Latvijas Triple Helix modeli un to salīdzināt ar Igaunijas un Somijas Triple Helix modeļiem, lai varētu noteikt iemeslus kādēļ Latvijas starta uzņēmējdarbības vide atpaliek no iepriekšminēto valstu starta uzņēmējdarbības vidēm.

Maģistra darbs ir strukturēts trīs nodaļās, no kurām pirmajā tika izpētīta starta uzņēmējdarbības un Triple Helix teorētiskie aspekti. Otrajā nodaļā tika analizētas Somijas, Igaunijas un Latvijas starta uzņēmējdarbības vides un trešajā nodaļa tika izpētīta Latvijas starta uzņēmējdarbības vide pēc Triple Helix modeļa un salīdzināta ar Igaunijas un Somijas starta uzņēmējdarbības vides Triple Helix modeļiem.

Maģistra darba pētījuma rezultāta tika konstatēts, ka Latvijas starta uzņēmējdarbības vides svarīgākās sastāvdaļas (universitātes, uzņēmumi un valsts sektors) ir savstarpēji mazāk integrētas salīdzinot to ar Somiju un Igauniju.

Atslēgvārdi: Starta uzņēmums, starta uzņēmējdarbība, inkubators, inovācijas, Triple – Helix modelis

ANNOTATION

The title of this master's thesis is *Possibilities of Applying the Triple Helix Model for Developing Start-up Environment: Situational analysis of Latvia, Finland and Estonia*. Start-up business is rapidly developing all around the world and it is getting increasingly popular and important for the economic development of countries. This master's thesis provides detailed research and discussion of the start-up environments in three countries to provide more insight into what makes start-up environments successful and effective.

The aim of this research is to create a Triple Helix model for Latvia and compare it to the Triple Helix models of Estonia and Finland to determine the causes why the start-up environment of Latvia falls behind the start-up environments of the latter two countries.

The master's theses is divided into three chapters. In the first chapter the theoretical aspects of start-up business and the Triple Helix model are discussed. It is followed by an analysis of the start-up business environments of Finland, Estonia and Latvia in the second chapter and by an analysis of the start-up environment in Latvia according to the Triple Helix model which is compared to Triple Helix models of start-up business environments in Estonia and Finland in the third chapter.

It was concluded that the essential components of the start-up business environment in Latvia (universities, companies and public sector) are less interconnected in comparison to Finland and Estonia.

Keywords: Start-up company, start-up business, incubator, innovation, Triple – Helix model

SATURS

Ievads	7
1. Starta uzņēmējdarbības un to vides teorētiskie aspekti.....	10
1.1. Starta uzņēmējdarbības uzņēmumi un tiem raksturīgā vide	10
1.2. Starta uzņēmējdarbības vides raksturojumi	21
1.3. Triple Helix modelis	25
2. Somijas, Igaunijas un Latvijas starta uzņēmējdarbības vides raksturojums	30
2.1. Starta uzņēmējdarbības vides atbalsta rīki	30
2.2. Starta uzņēmējdarbības ilguma un aktivitātes mērīšana	38
2.3. Somijas starta uzņēmējdarbības vides īpatnību raksturojums	43
2.4. Igaunijas starta uzņēmējdarbības vides īpatnību raksturojums.....	51
2.5. Latvijas starta uzņēmējdarbības vides īpatnību raksturojums	58
3. Starta uzņēmējdarbības vides Latvijas Triple Helix modelis un tā atšķirības no Somijas un Igaunijas.....	64
3.1. Ekspertu viedoklis par Latvijas starta uzņēmējdarbības vidi.....	65
3.2. Latvijas starta uzņēmējdarbības iesaistītas puses - universitātes aptaujas rezultātu analīze	71
3.3. Latvijas, Somijas un Igaunijas starta uzņēmējdarbības vides salīdzināšana pēc Triple Helix modeļa.....	77
Secinājumi un priekšlikumi	83
Izmantotā literatūra un avoti	85
Pielikumi	95
1.pielikums Intervija ar LU Biznesa inkubatora vadītāju M. Losānu.....	96
2.pielikums Intervija ar RTU Biznesa inkubatora vadītāju L.Rubīnu.....	98
3.pielikums Intervija ar RISEBA Radošā biznesa inkubatora vadītāju I. Cīruli.....	100
4.pielikums Intervija ar SIA GreyNut direktoru un draugiem.lv grupas dalībnieku K. Līci..	102
5.pielikums Intervija ar infogr.am pārdošanas direktoru L. Lietavieti.....	104
6.pielikums Intervija ar LIAA vadošo eksperti no biznesu inkubatora nodaļas – Vitu Nasirovu.....	106
7.pielikums Intervija ar Ekonomikas Ministrijas Uzņēmējdarbības konkurētspējas departamenta direktora vietnieku – Gati Sniedziņu.....	108
8. pielikums Anketas paraugs aptaujātajiem ar iepriekšēju pieredzi starta uzņēmējdarbībā .	110

9.pielikums Anketas paraugs aptaujātajiem bez iepriekšējas pieredzes starta uzņēmējdarbībā 113

Ievads

Pēdējos gados gan Latvijā, gan visā pasaulē starta uzņēmējdarbība ir kļuvusi par ļoti izplatītu, pieejamu un populāru veidu, kā attīstīties jaunajiem uzņēmējiem. Cilvēki aizvien vairāk tajā iesaistās, jo tos vilina daudzie veiksmes stāsti un piemēri, kas pavada šo nozari, lielais skaits atbalsta rīku, vēlme mainīt ierasto vidi un radīt produktu, kas maina pasauli. Šajā pētījumā darba autors pēta, kādas ir Somijas, Igaunijas un Latvijas starta uzņēmējdarbības vides, balstoties uz Triple Helix modeli.

Darba autors izvēlējās veikt šo pētījumu, jo šobrīd Latvijas starta uzņēmējdarbības vide piedzīvo strauju pieaugumu, kā arī, pateicoties jaunajiem veiksmes stāstiem, pēdējā laikā tā tiek bieži pieminēta Latvijā. Neskatoties uz to, nav pieejama pietiekama informācija par pašu starta uzņēmējdarbības vidi un, kā tā integrējās ar citām ieinteresētajām pusēm. Papildus tam, Latvijas starta uzņēmējdarbības vide nav padziļināti salīdzināta ar citu valstu starta uzņēmējdarbības vidēm, kā arī izveidots tās Triple Helix modelis.

Autors izvēlējās padziļināti pētīt tieši šis valstis, jo Somijā starta uzņēmējdarbības vide pēdējos gados ir uzskatāma par vienu no attīstītākajām, līdz ar to, tā ir lielisks piemērs, uz ko Latvijai tiekties. Igaunija vēl nav sasniegusi Somijas līmeni, tomēr tā tuvojas un līdz ar to, ir svarīgi saprast, kādas darbības ir veikusi Igaunija, kā arī, cik savstarpēji integrētas ir visu trīs valstu ieinteresētās puses un kādus hibrīdveidojumus tā ir izveidojusi, lai veiktu veiksmīgu starta uzņēmējdarbības vides attīstību. Darba autoru ieinteresēja, vai, izmantojot Triple Helix modeli, būtu iespējams precīzi noteikt, kuras tieši komponentes ir tās, kas sagādā grūtības Latvijai starta uzņēmējdarbībai un, kā tās tikušas attīstītas citās vidēs. Minētos aspektus autors ir izvirzījis, kā maģistra darba galvenos problēmjautājumus.

Darba tēma ir aktuāla un vēl nepētīta Latvijā. Šobrīd šajā jomā tiek ieguldītas finanses no vairākām iesaistītajām šīs nozares pusēm, kā arī tā tiek bieži minēta un pozicionēta, kā viena no Latvijas prioritārajām jomām. Papildus, darba tēmas aktualitāti pierāda arī ārzemju zinātnisko pētījumu publikācijas par starta uzņēmumiem, kas nav senākas par 2011. gadu. Novērojot citu valstu tendences, ir redzams, ka tās iegulda un cenšas attīstīt starta uzņēmējdarbības nozari, jo tic, ka tā var palīdzēt valstu ekonomikai attīstīties. Tēmas aktualitāti pierāda arī aptaujāto ekspertu un dalībnieku komentāri un vēlme iepazīties ar šī pētījuma rezultātiem.

Pētījuma rezultāti var palīdzēt saprast, kādā pozīcijā Latvijas starta uzņēmējdarbība atrodas salīdzinot to ar Somijas un Igaunija starta uzņēmējdarbību, papildus noskaidrot, kuras tieši komponentes un spēlētāju attiecības un sadarbība dotajā brīdī sagādā grūtības, kur būtu nepieciešamas lielākās izmaiņas, lai piedzīvotu straujāku izaugsmi un attīstību, kā arī kuras

veiksmīgās programmas/rīcības u.tml. būtu vērts attīstīt tālāk. Tas arī šīs ļaus ar inkubatoru saistītām personām paraudzīties uz Latvijas Universitātes inkubatoru analīzi, ko vispār potenciālie starta uzņēmēji vēlas saņemt no šādiem inkubatoriem un ko jau saņem. Pēc datu apkopojuma varēs aplūkot Latvijas starta uzņēmējdarbības detalizētu kopskatu un Triple Helix modeli.

Darbam ir trīs pētījuma priekšmeti: Latvijas Universitātes inkubatori, Latvijas valsts sektors un Latvijas industrijas pārstāvji, kas iesaistīti starta uzņēmējdarbībā. Pētījuma objekts ir starta uzņēmējdarbības attīstība, izmantojot Triple Helix modeli.

Maģistra darba hipotēze ir, ka pēc Triple Helix modeļa Latvijas valsts starta uzņēmējdarbības vides svarīgākās sastāvdaļas (universitātes, uzņēmumi un valsts sektors) ir savstarpēji mazāk integrēti, salīdzinot ar Somiju un Igauniju.

Šī darba mērķis ir izveidot Latvijas Triple Helix modeli un to salīdzināt ar Igaunijas un Somijas Triple Helix modeļiem, lai varētu noteikt iemeslus kādēļ Latvijas starta uzņēmējdarbības vide atpaliek no iepriekšminēto valstu starta uzņēmējdarbības vidēm.

Lai sasniegtu darba mērķi, tika izvirzīti šādi darba uzdevumi:

- veikt analīzi pieejamajai zinātniskajai literatūrai un pētījumam;
- apkopot un salīdzināt pētnieku viedokļus par līdzīgu pētījumu secinājumiem un problēmām;
- izpētīt Somijas un Igaunijas starta uzņēmējdarbības vidi un to iesaistīto pušu integrāciju;
- intervēt universitāšu inkubatoru vadītājus, starta uzņēmējus, valsts sektora pārstāvjus, kas iesaistīti starta uzņēmējdarbībā, par Latvijas starta uzņēmējdarbības vidi;
- aptaujāt studentus par viņu pieredzi un viedokli par starta uzņēmējdarbību;
- apkopot un interpretēt rezultātus, kā arī piedāvāt idejas turpmākiem pētījumiem;
- izvirzīt priekšlikumus turpmākai Latvijas starta uzņēmējdarbības vides uzlabošanai un progresēšanai.

Maģistra darbā veiktā analīze un pētījums tika veidots pamatojoties uz Latvijas un ārvalstu zinātnieku veiktajiem pētījumiem, pieejamajiem statistikas datiem, kā arī internetā pieejamajiem materiāliem.

Autors pētījuma izstrādē izmantoja kvantitatīvās metodes (ieskaitot informācijas attēlošanas metodes), kā arī darba izstrādē tika izmantotas kvalitatīvās un kontenta analīzes metodes. Šajā darbā tiks izmantoti pieejamie, raksturojošie avoti un dati par laika periodu no 2005. līdz 2016. gadam. Galvenokārt darba izstrādē tika izmantotas dažādu datu bāzu zinātniskie raksti un publikācijas, kā arī internetā pieejamie resursi.

Darba ievadu veido trīs nodaļas - pirmajā tiek apskatīta pieejamā teorija par starta uzņēmējdarbību un Triple Helix modeli. Otrajā nodaļā tiek apskatītas Somijas, Igaunijas un Latvijas starta uzņēmējdarbības vides, kā arī tiek piedāvātas Somijas un Igaunijas Triple Helix modelis. Trešajā nodaļā tiek analizēts un veikts pētījums, kura ietvaros tika intervēti un anketēti eksperti.

Darba noslēgumā ir apkopoti autora secinājumi un izvirzītie priekšlikumi.

1. Starta uzņēmējdarbības un to vides teorētiskie aspekti

1.1. Starta uzņēmējdarbības uzņēmumi un tiem raksturīgā vide

Starta uzņēmējdarbība gan kā termins, gan kā uzņēmējdarbības uzsākšanas veids, gan tās vide, kurā šie jaunie uzņēmumi funkcionē, ir parādījusies, salīdzinājumā ar citiem uzņēmējdarbības uzsākšanas veidiem, nesen un strauji attīstījusies tieši pēdējos gados. Starta uzņēmējdarbība ārvalstu pieejamos pētījumos un zinātniskajos rakstos tiek dēvēta par *start-up*. Tiek pieņemts, ka tās aizsākumi ir meklējami ASV, kur to aizsāka interneta un tehnoloģiju piedāvātais progress, un tieši arī šī valsts ir uzskatāma par galveno mūsdienu starta uzņēmumu centru, taču aizvien vairāk arī citas valstis sāk progresēt šajā jomā, mēģinot pietuvināties ASV dominancei. Tāpēc arī starta uzņēmējdarbības termins un ar to saistītās lietas, tiek bieži, arī mūsdienās, jauktas, lietotas ļoti dažādās un bieži vien atšķirīgās situācijās, kā arī līdz galam neizprastas un nereti arī nedefinētas vienprātīgi.

Starta uzņēmumu pārstāvji darbojas dažādās nozarēs (pat pirms tam uzskatītā konservatīvā auto industrija nu saskaras ar aizvien vairāk starta uzņēmumiem, jau esošie veido apakšvienības, kuras darbojās pēc starta uzņēmējdarbības principa, piemēram, Ford ir izveidojis šādu apakšvienību, kā arī ienāk jauni tirgus dalībnieki pēc šāda principa). Taču neskatoties uz to, visbiežāk starta uzņēmumi pārstāv tieši tehnoloģiju nozari. Par slavenākajiem un visvērtīgākajiem starta uzņēmumiem (tie dotajā brīdī vairs netiek uzskatīti par starta uzņēmumiem, bet uzsākot šo ideju realizācijas, tie tika uzskatīti par tādiem) var tikt dēvēti Dropbox (failu izvietojšanas iespējams tiešsaitē), Spotify (mūzikas straumēšanas serviss), Snapchat (sociālais medijs) un Stripe (tiešsaitēs maksājumu serviss). Šo uzskaitīto starta uzņēmumu vērtība tiek lēsta lielāka par vienu miljardu eiro un tās ir izmainījušas industrijas, kurās tās darbojās (vai tās aizsākušas), nodarbina daudz darbinieku un ir globāli atpazīstamas un ietekmīgas. Bet kopumā ir daudz citu starta uzņēmumu, kuri ir ekspertu un klientu atzīti, finansiāli veiksmīgi un, kuru vērtības ir sasniegušas vairākus miljonus eiro. Taču tas nenozīmē, ka ir tikai šādi starta uzņēmumi, ir arī vairāki starta uzņēmumi, kuri nerasniedz šo vairāku miljardu vērtību, bet tāpat turpina eksistēt, darboties veiksmīgi (nest peļņu) un izvēlēties tiem atbilstošu juridisko formu.

Tā kā starta uzņēmējdarbība un ar to saistītie pētījumi ir salīdzinoši nesena, bieži vien šajā nozarē nav novērojama viendabība, taču kopumā, iepazīstot dažādu literatūru, ir redzama nozares nobriešana pēdējo trīs gadu laikā. Izpētot pieejamo literatūru, var secināt, ka aizvien vairāk, pirmkārt, šajā nozarē tiek veikti gan pētījumi, gan veidoti zinātniskie raksti, kā arī

otrkārt, pētījumos ir vienbalsīgs gan par valstu un to vides, gan starta uzņēmumu dažādiem raksturojumiem, likumiem, likumsakarībām un definīcijām.

Starta uzņēmējdarbība kā uzņēmējdarbības veids

Ir grūti atrast vienu pareizu starta uzņēmumu definīciju, jo dažādos pētījumos un zinātniskos rakstos par tiem ir atrodama dažādu speciālistu atšķirīgas definīcijas, tas varētu būt izskaidrojams ar dažādiem iemesliem, taču viens no nozīmīgākajiem, pēc autora domām, ir tas, ka šis ir salīdzinoši jauns termins, kurš tiek lietots nesen un ļoti (un daudz reiz pat pārāk, neapzinoties šo terminu precīzi) plaši. Definīcijas starta uzņēmumiem, kuras autoram likās piemērotākās un atbilstošākas ir:

- Erika Riesa (viens no starta uzņēmējdarbības idejas aizsācējiem) definīcija - starta uzņēmums ir cilvēku veidota institūcija, kura ir veidota ar mērķi radīt jaunu produktu vai servisu ļoti nezināmos un riskantos apstākļos. To galvenais uzdevums ir saprast, kā no savas idejas izveidot ilgtspējīgu biznesu.¹
- Stīva Blanka (*Steve Blank*) (arī viens no starta uzņēmējdarbības idejas aizsācējiem un radītājiem) definīcija – starta uzņēmums ir pagaidu organizācija, kura radīta ar mērķi, lai varētu atrast risinājumu kādai problēmai, kura ir arī atkārojama un pielāgojama biznesa modelim, kurš veic visus nepieciešamos procesus savā attīstībā (biznesa modeli meklē u.tml.), pēc tam veic pāreju uz uzņēmumu.²
- Paula Grahama (*Paul Graham*) (ietekmīgāka inkubatora Y combinator izveidotājs) definīcija – starta uzņēmumi ir uzņēmumi, kuri ir speciāli veidoti, lai augtu ātri. Tas ir galvenais šo uzņēmumu dzinulis. Lai uzņēmumi varētu augt patiesi daudz tiem ir jārada, kas tāds, ko daudzi vēlē un kas ir pieejams un kalpo visiem šiem cilvēkiem.³
- Nīla Blumentāla (*Neil Blumenthal*) definīcija - agrīnas fāzes uzņēmējdarbības dzīves cikla uzņēmums, kura galvenais mērķis un visa tā darbība ir vērsta uz to, lai atrisinātu visas problēmas, ar ko tā radītais starta uzņēmums saskaras (līdzekļu, pieredzes trūkums u.c.), un to visu dara vietā, kur risinājums nav viegli saskatāms un izdošanās nav garantēta.⁴
- Vārdnīca Merriam-Webster šo terminu skaidro pat divos veidos, no kuriem pirmais ir, kā jauns biznesa uzņēmums vai veidojums. Otrais – mērķtiecīgi

¹ Ries E., The Lean startup, Crown Publishing group, 2011. 22. lpp.

² Blank S., Why the Lean-Startup Changes everything, Harvard business Review, 2013. 5 – 6. lpp. pieejams tiešsaitē: http://www.vto.at/wp-content/uploads/2013/10/Why-the-Lean-Startup-Changes-Everything_S.Plank_HBR-052013.pdf

³ Graham P., Startup=growth, 2012. pieejams tiešsaitē: <http://www.paulgraham.com/growth.html>

⁴ Robehed N., What is a startup?, 2013. pieejams tiešsaitē: <http://www.forbes.com/sites/natalierobehmed/2013/12/16/what-is-a-startup/#698d79cc4c63>

veikta darbība vai arī procesu kopums, kurā uzņēmums tiek radīts vai veidots sākot no idejas līmeņa.⁵

No visām iepriekš uzskaitītajām definīcijām autors definētu starta uzņēmumu, kā agrīnas stadijas uzņēmumu, kura galvenais mērķis ir augt, radīt stabilu naudas plūsmu un, kura mēģina to paveikt risinot aktuālas un potenciālas problēmas un mēģinot to visu darīt nevis lokālā mērogā, bet gan apmierinot klientu vajadzības globālā mērogā.

Pieminot visas šīs definīcijas, ir svarīgi uzsvērt to, lai arī bieži vien sabiedrībā valda uzskats, ka starta uzņēmējdarbība ir tikai un vienīgi tehnoloģijas uzņēmumi, taču realitātē tā nav. Starta uzņēmumi var pārstāvēt (un arī reāli pārstāv) dažāda veida uzņēmējdarbības veidus - bezpeļņas organizācijas, dažādas cita veida organizācijas un arī dažādu sektoru pārstāvoši uzņēmumi pat valsts sektorā. Būtiski uzsvērt arī to, ka uzņēmuma izmēri ir ļoti dažādi un atšķiras (sākot ar pavisam maziem un beidzot ar pasaulē atpazīstamiem un labi zināmiem).

Starta uzņēmumi tiek iedalīti dažādi, taču šī darba ietvaros autors pieņēma Stīva Blanka iedalījumu, kurā starta uzņēmumi tiek iedalīti sešās dažādās apakšgrupās:

- Dzīvesveida starta uzņēmumi - starta uzņēmumi, kuriem galvenais ir, lai to darbs būtu arī to lielākā aizraušanās, un tiem galvenais motīvs ir nodarboties ar konkrēto lietu, kas tiem patīk, nevis padarīt šo starta uzņēmumu milzīgu (kas ir minēts, kā to lielākais trūkums);
- Maza izmēra starta uzņēmumi - šo starta uzņēmumu galvenais uzdevums ir nosegt iztērētos līdzekļus un gūt peļņu tādā apjomā, ka ir iespējams uzturēt gan starta uzņēmumu darbību, gan arī nopelnīt iztiktu ikdienas tēriņiem, līdz ar to šādi starta uzņēmumi var būt pārāk tendēti uz rezultātu un bieži vien tie kļūst par MVU (maziem un vidējiem uzņēmumiem);
- Palielināmi (*scalable*) starta uzņēmumi - starta uzņēmumi, ar kuriem visbiežāk asociējas lielākā daļa pazīstamo un zināmo starta uzņēmumu, jo to primārais mērķis ir kļūt lieliem, vairāku miljonāru vērtiem un ietekmīgiem, no pirmās dienas šiem starta uzņēmējiem ir vīzija par to, ka tie mainīs pasauli, un tie dara visu iespējamo, lai tā arī notiktu;
- Pārdošanas starta uzņēmumi - šādi starta uzņēmumi tiek radīti ar vienu skaidru mērķi – tikt pārdotiem, un šādu starta uzņēmumu pēdējā piecgadē parādās aizvien vairāk. Tie vēlas nevis izveidot miljardu dolāru vērtu biznesu, bet gan tikt nopirkti no lielāka uzņēmuma par aptuveni pieciem un vairāk miljoniem eiro;

⁵ Merriam-Webster vārdnīca, pieejams tiešsaitē: <http://www.merriam-webster.com/dictionary/start-up>

- Lielo uzņēmumu starta uzņēmumi – kā zināms lielajiem uzņēmumiem ir noteikts dzīves cikls un to pagarināt ļauj inovācijas, kuras šie uzņēmumu parasti veic piedāvājot jaunus produktus, kas ir tieši vai netieši saistīti ar oriģināli radīto produkciju. Eksistējošie uzņēmumi mēģina šo paveikt vai nu veidojot jaunus starta uzņēmumus iekšēji (*internally*) vai arī iegādājoties inovatīvus uzņēmumus.
- Sociālie starta uzņēmumi ir ne bez mazākām ambīcijām, ne arī bez mazākas vēlmes ietekmēt citus, nekā citos starta uzņēmējdarbības veidos, bet atšķirība no citiem starta uzņēmumiem, to radītājiem galvenais mērķis ir nevis gūt lielu peļņu, vai arī iegūt lielu tirgus daļu, bet gan tie vēlas padarīt pasauli par labāku vietu, palīdzot dažādā veidā to sasniegt.⁶

Analizējot pieejamo literatūru par starta uzņēmuma raksturīgākajām pazīmēm, tika uzsvērts, ka tās atšķiras pēc nozares un industrijas, ko tā pārstāv, kā arī, ka divu vienādu starta uzņēmumu neesot. Daudzi ir mēģinājuši izpētīt starta uzņēmumus un to raksturīgās iezīmes, lai gan bija ļoti dažādi apgalvojumi, autors izcēla tās, kuras vairākos rakstos bija uzsvērtas, kā vienādas, kā arī tās, kuras izriet no starta uzņēmuma būtības un definīcijas. Pirmkārt, jau tika teikts, ka starta uzņēmumi ir ļoti mainīgi tieši pēc tā, kas notiek uzņēmumā, jo tie bieži var mainīt savu produktu, vai arī tie ir saņēmuši kādu noderīgu atgriezenisko saiti, kas maina pilnīgi visu (tas ir īpaši izteikts agrīnā fāzē, pēc tam jau mēģina nostabilizēties, taču tāpat šī iezīme paliek, jo, kā tika minēts, tas esot starta uzņēmuma DNS (to DNS sastāv no lielām pārmaiņām un pieņēmumiem, ko uzņēmumi veic, un to rada vide, kurā tas atrodas un riski ar ko uzņēmumi saskaras). Starta uzņēmumi ir gatavi ātri mācīties gan no kļūdām, ko pieļauj, gan no lietām, ko tiem norāda piesaistītie mentori/palīgi. Visbiežāk starta uzņēmumos strādā cilvēki, kuriem nav tik svarīgs algas lielums, bet gan pats biznesa pienesums un, kuri grib “mainīt pasauli vai vismaz tirgu, kurā tie atrodas, un tie nav pa mazu, lai to izdarītu”⁷. Reti kad šie darbinieki un arī paši dibinātāji strādā starta uzņēmumā 40 stundas nedēļā, bet gan bieži vien krietni vairāk stundu, un tas tiek pamatots ar to, ka tie mēģina paveikt lielus darba apjomus, un tos virza šī iepriekš minētā motivācija un vēlme ātrāk uzzināt vai šī ir nākamā “lielā” lieta, vai arī nav. Runājot par darbiniekiem, šajos uzņēmumos ir izteikta horizontālā struktūra, reti kad ir atsevišķa mārketinga nodaļa vai kādas citas nodaļas, un drīzāk tie ir cilvēki, kas orientēti uz rīcību un konkrēto darbību (šis ir īpaši izteikti pirmajās divās fāzēs, un to mēģina mainīt esot trešajā dzīves cikla fāzē).

⁶ Blank S., Why Governments Don't Get Startups—Or, Why There's Only One Silicon Valley, 2011. pieejams tiešsaite: http://www.xconomy.com/san-francisco/2011/09/01/why-governments-dont-get-startups-or-why-theres-only-one-silicon-valley/?single_page=true#

⁷ Hofheinz P., Startup Manifesto Movement, Driving change throughout Europe, 2015. pieejams tiešsaite: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/blog/startup-manifesto-movement-driving-change-throughout-europe>

Starta uzņēmumi parasti rodas ar vīziju par to, ka jaunais produkts vai pakalpojums tiks plaši izmantots konkrētā tirgū, jo risina kādu būtisku un neatliekamu klientu problēmu. Balstoties uz šo vīziju, starta uzņēmumi mēģina izveidot produktu/pakalpojumu un palaist to izvēlētajā mērķa tirgū. Taču bieži vien ir gadījumi, ka piedāvātais produkts/pakalpojums nav tik ieinteresējošs, kā gaida klienti un arī paši uzņēmēji, ka tas nes neveiksmīgu realizāciju par to, ka vai nu produkts nav bijis pārlicinošs vai tirgus bija slikti izvēlēts u.tml. Tādēļ starta uzņēmumiem ļoti svarīga ir mācīšanās prasme un eksperimentēšana, kas palīdz laicīgi noteikt šī produkta iespējamo potenciālu un nepieciešamās veicamās izmaiņas.⁸ Automātiska neveiksme šajā stadijā nenozīmē, ka starta uzņēmums ir jāpārtrauc un nav jāturpina attīstīt. Tas, ko norāda šīs jomas eksperti, ir, ka šajā mirklī starta uzņēmumiem ir nepieciešams veikt pivoting jeb pārmaiņas – būtiskas pārmaiņas, strukturēta kursa korekcija, kas ir veidota, lai pārbaudītu jaunu fundamentālu hipotēzi par produktu, biznesa modeli un izaugsmes dzinūjiem. Šajā mirklī daudzi uzņēmumi krasi var mainīt kādu no iepriekš minētajiem aspektiem, bieži vien to būtiski mainot, ka tas pat vairs neatgādina pirmo produktu/biznesa modeli.⁹

Būtiski arī saprast atšķirību, kas tieši, tad ir starta uzņēmumi un kas ir MVU (mazie un vidējie uzņēmumi), jo, lai gan līdzīgi, kā visur citur minēts par starta uzņēmumiem nav vienu noteiktu kritēriju, kas nodrošina to, ka uzņēmums noteikti būs starta uzņēmums, vai arī tas nebūs un tiks uzskatīts MVU. Kopumā ir vairākas īpašības pēc kurām tiek atšķirti starta uzņēmumi no citiem uzņēmumiem, pirmkārt, ja to pamatā ir piedāvāt savu produktu/pakalpojumu starptautiski, nevis tikai vienā valstī/reģionā, un šis ir galvenais faktors, kādēļ tik daudz starta uzņēmumu ir tieši tehnoloģijas nozari pārstāvoši. Otrkārt, starta uzņēmumus atšķir to attiecības ar finansējuma piesaisti, jo visbiežāk starta uzņēmumi paļaujas uz kapitālu, kas nāk no eņģeļu investoriem vai arī riska kapitāla uzņēmumiem, kamēr mazie uzņēmumi visbiežāk paļaujas uz aizdevumiem vai dotācijām. Treškārt, starta uzņēmumiem, galvenokārt, izejas stratēģijas ir izveidotas, uzsākot savu darbību, ko tiem pieprasa tieši investori, jo tie vēlas maksimāli lielu ROI (ienākumi no ieguldījumiem) un nodrošinājumu sev, kamēr mazajiem uzņēmumiem, uzsākot savu pastāvēšanu, tas nav vajadzīgs. Ceturkārt, ar starta uzņēmējdarbības uzsākšanu, tiek uzskatīts, nodarbojas plašāks cilvēku skaits un dažādu jomu pārstāvji, lai to izveidotu nav obligāti vajadzīga kāda veida juridiska forma, un

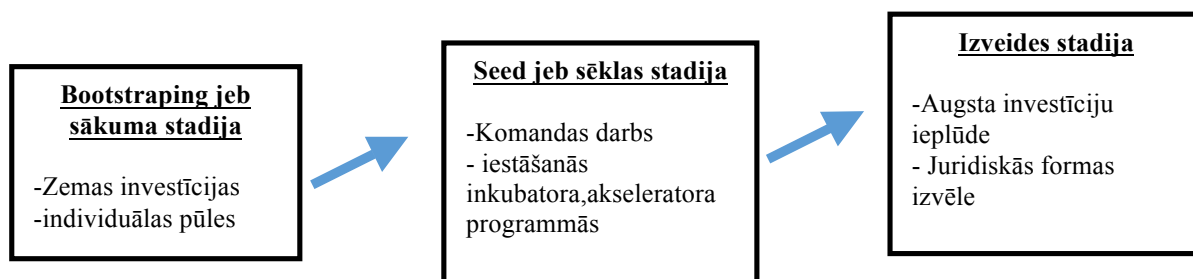
⁸ Moogk D.R., Minimum Viable Product and the Importance of experimentation in technology startups, 2012. 3.lpp. pieejams tiešsaitē: http://timreview.ca/sites/default/files/article_PDF/RancicMoogk_TIMReview_March2012.pdf

⁹ Comberg C., Seith F, German A., Pivot in startups: Factors influencing business model innovation in startups, 2014. 4.lpp. pieejams tiešsaitē: https://www.researchgate.net/publication/279850162_Pivots_in_startups_Factors_influencing_business_model_innovation_in_startups

bieži vien pat nav vajadzīgas detalizētas zināšanas par uzņēmējdarbību. Taču ir arī sastopams viedoklis, ka starta uzņēmumi ir vienkārši agrīnas fāzes MVU.¹⁰

Starta uzņēmējdarbības uzņēmumu stadiju analīze

Starta uzņēmumi ir ļoti dažādi, un tie visbiežāk atšķiras pēc aktivitātēm, ar ko tie nodarbojas un problēmām ar ko saskaras, bieži vien idejas ir ļoti līdzīgas, taču neskatoties uz to, uzņēmumu rezultāti ir pilnīgi dažādi. Tas tā notiek, jo tiem ir gan atšķirīgs biznesa ideju realizācijas modelis, gan citas atšķirības, līdz ar to piedāvāt holistisku perspektīvu šo uzņēmumu stadijām ir bijis sarežģīti un komplicēti, tāpēc nav pieejamu tik daudz šo stadiju variantu, taču analizējot padziļināti piemērotākos variantus, autors izvēlējās trīs posmu dzīves ciklu (kurš ir attēlots attēlā nr. 1.1.), jo šeit detalizēti tika uzsvērtas katra posma atšķirības, un bija iespējams tajā iedalīt lielāko daļu esošo/bijušo starta uzņēmumu.



1.1.att. Starta uzņēmumu dzīves cikls¹¹

Jebkurš uzņēmums sākas ar ideju, un izņēmums nav arī starta uzņēmējdarbības pārstāvji, pašā sākuma stadijā, tiem ir tikai un vienīgi ideja, bet nav nekā cita (nav pat komanda), šo bieži vien vēl sauc par idejas uzņēmumu, nevis starta uzņēmumu, kā arī tieši šo posmu sauc par *bootstrap* posmu, kurā, uzņēmējs pats mēģina izveidot un atrisināt problēmas, kas eksistē konkrētajai idejai, sāk meklēt komandas biedrus idejas realizācijai (bieži vien tas tiek darīts ar dažādu sacensību, pasākumu palīdzību). Šī posma galvenais mērķis ir pierādīt produkta iespējamību, parādīt jūsu uzņēmuma naudas pārvaldības spējas, kā arī iespēju izveidot pietiekami profesionālu un atbilstošu komandu. Šajā posmā reti kad ir ienākumi, visbiežāk to darbība parasti ir ar zaudējumiem, un naudas līdzekļi tiek iegūti vai nu no paša individuālajiem līdzekļiem, vai arī no 2 F jeb no angļu valodas – draugiem un ģimenes.

¹⁰ Waters C., What is the difference between a startup and a small business?, 2016. pieejams tiešsaitē: <http://www.smh.com.au/small-business/startup/what-is-the-difference-between-a-startup-and-a-small-business-20160209-gmpoeu.html>

¹¹ Salamzadeh A., Kesim H.K., Startup Companies: Life Cycle and Challenges, 2015. 4.lpp. pieejams tiešsaitē: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2628861

Piesaistīt cita veida investīcijas šajā attīstības stadijā ir ļoti grūti, bet visbiežāk šajā fāzē investori tieši ir enģeļinvestori.¹²

Nākamajā stadijā, kuru bieži arī sauc par seed jeb sēklas stadiju, ir fāze, kurā liela uzmanība tiek veltīta produkta attīstībai un komandas darbam, kā arī tiek plānota un visbiežāk arī notiek ieeja tirgū. Vēl šajā fāzē ir izteikta minimālā dzīvotspējīgā produkta (MDP) veidošana. MDP ir minimāls komplekss pūļu, ko mēs pieliekam, lai iegūtu maksimālu daudzumu ar mācībām par klientu un piedāvāto produktu/pakalpojumu. Svarīgi arī, lai šīs MDP iemieso vērtības, kas ir svarīgas uzņēmumam, kā arī šajā produktā nav jābūt iekļautām pilnīgi visām iespējām. Tālāk, kad šis MDP tiek piedāvāts klientiem, būtiska ir datu mērīšana un analīze (svarīgi, lai tiek analizēta reālā produkta ietekme, nevis “labu sajūtu” rezultātus), jo bieži vien tā noteiks, vai starta uzņēmums kļūs par veiksmīgu uzņēmumu, vai tieši pretēji, beigs pastāvēt.¹³ Pēc tam, kad tie savu MDP ir izveidojuši jau par komerciālu produktu, šie uzņēmumi sāk atšķirties, citi sāk rast peļņu, kamēr citi peļņu neiegūst un tiek tālāk uzlaboti - mainītas biznesa idejas, lai turpinātu veiksmīgu eksistenci, vai arī ja tas netiek darīts, tie aiziet bojā.¹⁴

Šī fāze tiek uzverta, kā ļoti riskanta un ar daudz nezināmiem faktoriem apveltīta, tādēļ starta uzņēmumi bieži vien izvēlās iestāties šajā fāzē kādā no inkubatoriem, akseleratoriem vai kāda cita veida atbalsta programmām, kas palīdz tiem tikt galā ar šiem daudzajiem nezināmajiem. Tieši šajā stadijā visvairāk starta uzņēmumu pārtrauc savu darbību vai arī kļūst par maza ieņēmuma uzņēmumiem ar mazu iespēju uz kļūšanu par veiksmīgu uzņēmumu. Tas ar tiem notiek tieši tādēļ, ka uzņēmumi veiksmīgi neatrisina izaicinājumus, kas ir bijuši to priekšā. Pašās stadijas beigās bieži notiek starta uzņēmuma novērtēšana (apzinās to potenciālu, esošo produktu/pakalpojumu vērtību u.tml.).¹⁵

Pēdējā stadija ir radīšanas stadija, kas notiek tajā mirklī, kad uzņēmums pārdod savu produktu/pakalpojumu kādam citam uzņēmumam (kas mūsdienās sāk kļūt aizvien populārāk, kad lielle tirgus spēlētāji iegādājas konkrēto produktu, jo jūt nepieciešamību pēc tā, piemēram, Apple 2010. gadā iegādājās Siri un daudz citu līdzīgu gadījumu). Vēl bieži par šīs stadijas sasniegšanu uzskata pilnīgu ieiešanu tirgū, ko izprot starta uzņēmējdarbība, kad tirgum tiek piedāvāts nevis vairs MDP, bet gan reālais produkts, kā arī citos rakstos tiek pieminēts, ka darbinieku skaita sasniegšana pāri aptuveni 100 darbiniekiem, var tikt uzskatīta par ieiešanu šajā stadijā, kā arī jaunu vadītāju piesaiste. Papildus arī tiek uzskaitīti peļņas

¹² Salamzadeh A., Kesim H.K., Startup Companies: Life Cycle and Challenges, 2015. 6.lpp. pieejams tiešsaitē: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2628861

¹³ Damodaran A., Valuing Young, Start-up and Growth Companies: Estimation Issues and Valuation Challenges, 2009. 7-8.lpp. pieejams tiešsaitē: <http://people.stern.nyu.edu/adamodar/pdfiles/papers/younggrowth.pdf>

¹⁴ Turpat 11.lpp

¹⁵ Salamzadeh A., Kesim H.K., Startup Companies: Life Cycle and Challenges, 2015. 9.lpp. pieejams tiešsaitē: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2628861

rādītāji, kā kritērijs, kas liecina, ka ir pārvarēta šī stadija, vēl ir sastopams kritērijs, kad uzņēmums pārstāj augt un ir sasniedzis savu augstāko punktu, tas pārstāj būt starta uzņēmums. Taču citi tāpat turpina apgalvot, ka starta uzņēmumi ir kultūra, kas nav izmērāma ar kādiem konkrētiem rādītājiem, bet gan tieši pētot darbiniekus un kopējo uzņēmuma kultūru (attieksme pret produkta nozīmi u.c.).¹⁶

Šī ceturtā fāze rada visbiežāk dažādus pārpratumus un jautājumus dažādiem šīs jomas ekspertiem un vēl jo vairāk iesācējiem, jo, kā iepriekšējā apakšnodaļā tika minēts, nav skaidri noteiktas robežas, kurā mirklī starta uzņēmums pārstāj tādā būt un kad tas vēl turpina būt starta uzņēmums. Taču ir pieņemts, ka šīs stadijas noslēgums notiek tajā mirklī (atkarībā no tā, ko katrs uzskata par šīs stadijas beigu kritēriju), kad starta uzņēmums tiek izveidots par organizāciju vai uzņēmumu ar juridisku formu (pēc brīvas izvēles un nav noteikta viena konkrēta juridiskā forma, kas ir tiem jāizvēlas), un korporatīvās finanses ir kļuvušas par galveno uzņēmuma finansēšanas avotu. Riska kapitālisti pamatā ir tie, kas veicina šo posmu un tā pārvarēšanu, palīdzot ar finansējumu, kas nepieciešams, lai varētu pabeigt šo stadiju veiksmīgi (jo bieži vien, lai to veiktu, ir nepieciešami lielāki finansiālie resursi). Kad uzņēmums šo stadiju pabeidz, tiek pieņemts, ka konkrētais uzņēmums vairs netiek uzskatīts par starta uzņēmumu, bet gan jau par atbilstošu organizatorisku formu, kādu tas ir izvēlējis savai turpmākai darbībai un attīstībai.¹⁷

Starta uzņēmējdarbības uzņēmumu nozīme

Starta uzņēmējdarbības nozīmē ekonomika tiek bieži apspriesta, un tā rada viedokļu atšķirības, taču kopumā zinātnieki var vienoties par vairākām to pozitīvajām iezīmēm, kuras parasti iedala tiešajā un netiešajā (piedāvājuma blakusparādības) efektā. Ar tiešo efektu visbiežāk saprot tieši jaunu darba vietu radīšanu, jaunu produkciju veidošanu, reģiona produkcijas veidošanu/palielināšanu u.c. Kamēr netiešos efektus iedala četros veidos – droša efektivitāte - liek pirms tam jau esošajiem tirgus dalībniekiem efektīvāk darboties, nodrošina strukturālo pārmaiņu paātrinājumu (iepriekšējos tirgus dalībniekus aizstāj), rada papildus inovācijas un tie veido lielāko dažādību tirgū piedāvātajām precēm, pakalpojumiem. Visi šie pozitīvā veidā var veicināt reģionālo vai valsts konkurētspējas pieaugumu un izaugsmi dažādās sfērās. Papildus tam bieži runā par to, ka starta uzņēmumi palielina arī valsts kopējo interesi par uzņēmējdarbību un palielināt uzņēmējdarbības sociālo kapitālu.¹⁸

¹⁶ Salamzadeh A., Kesim H.K., Startup Companies: Life Cycle and Challenges, 2015. 6.lpp., pieejams tiešsaitē: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2628861

¹⁷ turpat 7.lpp.

¹⁸ Westlund H., Olsson A., Larsson J.P., Economic Entrepreneurship. Startups and Their Effects on Local Development: The case of Sweden, 2007. 2 - 3.lpp. pieejams tiešsaitē: <http://hj.diva-portal.org/smash/get/diva2:795547/FULLTEXT01.pdf>

Iepazīstoties ar dažādiem pieejamajiem zinātniskajiem rakstiem un pētījumiem par visbiežāk apspriestajiem un visvairāk ietekmējošajiem faktoriem, ko starta uzņēmējdarbība atstāj uz ekonomiku un konkrēto valsti, kurā tā darbojās, autors ir uzskaitījis sešas lielas kategorijas, kurās šie pozitīvie faktori vislabāk iekļaujas un ir saskatāmi, reāli pierādāmi ar datiem:

- Nodarbinātība – runājot par starta uzņēmējiem, šī bieži vien ir ļoti apspriesta kategorija. Pētot statistiku un pētījumus, var secināt, ka vairākums tomēr nosliecās, ka tieši starta uzņēmējdarbības rada jaunas vietas darba tirgū, labs pierādījums tam ir ASV darba tirgus, kur starta uzņēmējdarbības rada aptuveni 3 miljonu darba vietu katru gadu. Gandrīz viss ASV neto darba vietu pieaugums kopš 1980. gada ir noticis tieši šādos uzņēmumos, kuri ir izveidoti mazāk par pieciem gadiem iepriekš. Kā arī tiek apgalvots, ka tieši vecāki uzņēmumi (virs pieciem gadiem) ASV no 2006. gada līdz 2009. gadam vairāk darba vietu iznīcināja, nekā radīja.¹⁹ Kamēr Latvijā mazie un vidējie uzņēmumi (kur arī tiek ieskaitīti daļa Latvijas starta uzņēmumi) veido lielu daļu no Latvijas tautsaimniecības. Papildus tam arī tiek norādīts, ka starta uzņēmējdarbības radīto darba vietu skaits ar katru gadu Latvijā pieaug attīstoties šai nozarei.²⁰
- Inovācijas – kā apgalvoja J. Šumpēters un arī citi pētnieki pēc viņa, radikālas inovācijas (tās ir inovācijas, kas var izjaukt tradicionālos ekonomikas mehānismus) visticamāk netiks radītas no ilglaicīgi eksistējošiem uzņēmumiem, jo tiem ir pārāk daudz, ko zaudēt no šīm inovācijām, un tieši tādēļ tie nevēlas veikt inovācijas. Tas nozīmē, ka tās nāks tieši no starta uzņēmējdarbības uzņēmumiem (jeb jauniem tirgus dalībniekiem), jo tiem, pretēji jau ilglaicīgi eksistējošajiem uzņēmumiem, ir maz, ko zaudēt, un tieši otrādi – inovācijas var šiem jaunajiem tirgus dalībniekiem nodrošināt to eksistenci.²¹ Kopumā šādas inovācijas var ietekmēt ne tikai konkrēto valsti, kurā tā darbojās, bet tai ir potenciāls atstāt ietekmi uz visu pasauli. Labs piemērs šim apgalvojuma ir ASV eksistējošais uzņēmums Amazon, kurš kādreiz bija tieši šāds starta uzņēmums, viņš radīja tiešsaistes mazumtirdzniecību, nevis kāds no tradicionālajiem mazumtirgotājiem.
- Attīstībai - starta uzņēmējdarbības pārstāvji arī visbiežāk iesaistās ekonomiski aktīvi lokālajā vidē, kurā tie darbojas (īrējot/pērkot nepieciešamos resursus u.t.t.). Kā arī jau

¹⁹ CFED, Startup Businesses Drive American Job growth, pieejams tiešsaitē http://cfed.org/programs/seti/SETI_FactSheet.pdf

²⁰ GEM, Global Entrepreneurship Report 2013, 2014. 22-24.lpp. pieejams tiešsaitē: <http://www.gemconsortium.org/country-profile/80>

²¹ Schumpeter J. A., Capitalism, Socialism, and Democracy, Harper Perennial Modern Classics, 2008. 142.lpp.

iepriekš uzskaitītais, ka tie nodarbina iedzīvotājus, visbiežāk izvēloties tieši vietējos iedzīvotājus. Līdz ar to arī tiek īpaši uzsvērts, ka lielas ieguvējas ir tieši šīs pilsētas, kur ir starta uzņēmumi un dažāda veida tiem pieejamie resursi (jo resursi piesaista starta uzņēmumus, un tie atkal piesaista visus uzskaitītos uzņēmumus). Labs piemērs tam ir Silīcija ieleja, kura pirms starta uzņēmējdarbības uzplaukuma bija ne īpaši zināma un ekonomiski aktīva, bet tagad tā ir gan atpazīstama, gan bagāta, gan sakopta pilsēta, pateicoties tieši starta uzņēmumiem un tiem pieejamajiem rīkiem, kas tur ir atrodamī.²²

- Lokālās un valsts labklājības līmeņa celšana – apvienojot daudzas, jau iepriekš minētās lietas var secināt, ka šie starta uzņēmumi spēj pacelt valsts konkurētspēju (vai konkrētas pilsētas) ar citiem reģioniem. Šim, kā veiksmīgs piemērs tiek minēta gan Silīcija ieleja, gan Somija, kura pēc Nokias krīzes, un ar to paredzēto ekonomisko krīzi, tieši otrādi piedzīvoja uzplaukumu, kura pamatā bija šie veiksmīgie starta uzņēmumi, kas bija kļuvuši par pamatu Somijas ekonomikai, nodarbinot lielu iedzīvotāju skaitu, rīkojot dažādus liela un maza mēroga pasākumus u.c. veidā ceļot valsts līmeni ar dažādiem mehānismiem (piemēram, izglītojot darbaspēku un padarot to konkurētspējīgāku un zinošāku)²³
- Ekonomiskā izaugsme – valstu ekonomikas, kas ir augušas visstraujāk pēdējās desmitgadēs ir tieši tās, kurām ir augsts līmenis jaunu uzņēmumu veidošanā. Liels skaits ar šādiem starta uzņēmumiem, kas nodarbina darbiniekus un nepadara par atkarīgiem tikai no viena konkrētas lielas korporācijas/uzņēmuma, nodrošina ekonomikai diversifikāciju, kas nāk par labu jebkurai ekonomikai. Šo ekonomiskās izaugsmes argumentu bieži pamato ar to, ka ASV 90. gadu beigās un pēc tam piedzīvoja lielāku ekonomisko izaugsmi pateicoties tieši maziem, jauniem tehnoloģiskiem starta uzņēmumiem, un līdzīgi arī Indijā, izaugsme ir nākusi tieši no šādiem uzņēmumiem, nevis no sen nodibinātiem uzņēmumiem.²⁴ Papildus tam arī Eiropā ir vairāk par 10 starta uzņēmumiem, kuru tagadējā vērtība ir vismaz miljards dolāru (to panākuši aptuveni 10 gadu griezumā), kā arī šajā nozarē investīcijas ieplūst visā Eiropā un to pilsētās (galvenie centri ir Londona, Parīze un Berlīne) vairāk kā 15

²² Kauffman foundation, The importance of young firms for economic growth, 2015. pieejams tiešsaitē, http://www.kauffman.org/~media/kauffman_org/resources/2014/entrepreneurship%20policy%20digest/september%202014/entrepreneurship_policy_digest_september2014.pdf

²³ Turpat

²⁴ Damodaran A., Valuing Young, Start-up and Growth Companies: Estimation Issues and Valuation Challenges, 2009. 14.lpp. pieejams tiešsaitē: <http://people.stern.nyu.edu/adamodar/pdfiles/papers/younggrowth.pdf>

miljardu ASV dolāru, tādejādi radot daudz apstākļus, kas rada ekonomisku izaugsmi reģionam, piemēram, jaunu darba vietu un iespēju radīšanu cilvēkiem u.tml.²⁵

- Ieguvums lielajiem uzņēmumiem – tie iegūst no šiem agrīnās fāzes starta uzņēmumiem, jo tie bieži vien ir lētāks un efektīvāks veids, kā nonākt līdz inovatīvam produktam (pēc tam šie lielie uzņēmumi pārperk starta uzņēmumu ar tiem vajadzīgo inovāciju vai arī uzlabojot biznesa modeli, vai kādu trūkstošo nišu pamanot u.c. veidos). Un tā bieži vien kļūst par atslēgu šiem abiem uzņēmumiem, lai tie būtu ekonomiski veiksmīgi (jo tas ļauj starta uzņēmumiem izdzīvot un turpināt attīstīt savu ideju, kamēr lielajiem uzņēmumiem tas ļauj palikt aprītē un būt tuvu izmaiņām, kas notiek to nozarēs).²⁶

Līdz ar augstāk minētajiem argumentiem, droši, pēc autora domām, var apgalvot, ka liels veiksmīgo starta uzņēmumu skaits, var būt ļoti izdevīgs jebkuras valsts ekonomikai un arī indivīdiem, kas dzīvo/atrodas šajās valstīs. Valsts sektors aizvien vairāk paļaujas tieši uz inovācijām, servisu un produktu globalizāciju, kā arī interneta piedāvātajām iespējām, lai sasniegtu savu ekonomiku lielāko potenciālu un piedzīvotu uzplaukumu. Starta uzņēmumu nozīmes palielināšanos ir radījis tieši jaunās pasaules ekonomisko un sociālo procesu izmaiņas (globalizācija u.c.), kuras bieži vien ir veicinājuši arī paši starta uzņēmumi (piemēram, Skype nodrošināt bezmaksas zvanu visā pasaulē, Dropbox ļaujot Jums piekļūt saviem failiem jebkurā vietā pasaulē u.c.)²⁷

Protams, neskatoties uz visu augstāk minēto un vēl daudz citiem argumentiem, kurus zinātnieki norāda un autors saskarās darba ietvaros, kā pozitīvas tendences un lietas, ko rada starta uzņēmumi, ir sastopami šīs un citu nozaru ekspertu viedokļi, kuri uzskata pretēji, ka starta uzņēmumi nes vai nu minimālu labumu vai arī tie nenes nekādu labumu vispār, tieši pretēji, pat nodara kaitējumu kopējai ekonomikai. Kā galvenais arguments tiek norādīts tas, ka tie kropļojot tirgu, kurā tie darbojas, jo tie bieži vien vairākus gadus var darboties ar zaudējumiem, bet tāpat tie turpina eksistēt pateicoties investīcijām, ko tie ir ieguvuši. Šis periods turpina ietekmēt arī citus tirgus dalībniekus (spiežot tiem samazināt cenas, samazinot to klientu skaitu u.tml.).²⁸

²⁵ Wehmeier T., The state of European Tech, 2015., pieejams tiešsaitē: <http://www.slideshare.net/AtomicoVentures/the-state-of-european-tech>

²⁶ OECD, Small businesses, Job creation and growth: facts, obstacles and best practices, 2014.g., 29-30.lpp., pieejams tiešsaitē: <https://www.oecd.org/cfe/smes/2090740.pdf>

²⁷ Stoilov I.A., Innovation in technological startups: Korean Startup Ecosystem, 2015. 5.lpp. pieejams tiešsaitē: https://ddd.uab.cat/pub/tfg/2015/133856/TFG_iandreevstoilov.pdf

²⁸ Kauffman foundation, The importance of young firms for economic growth, 2015. pieejams tiešsaitē, http://www.kauffman.org/~media/kauffman_org/resources/2014/entrepreneurship%20policy%20digest/september%202014/entrepreneurship_policy_digest_september2014.pdf

1.2. Starta uzņēmējdarbības vides raksturojumi

Starta uzņēmējdarbības vide, pirmkārt, mūsdienās jau ir ļoti piesātināta ar daudz dažādiem dalībniekiem gan pašiem uzņēmējiem, gan tiem, kas tos atbalsta, gan tiem, kas to māca. Tas ir pamatojams ar to, ka starta uzņēmējdarbība ir kļuvusi par paši izplatītu ekonomiski aktīvajos pasaules reģionos un, kas ir būtiski, pieejamu trendu ikvienam, kas tajā vēlās iesaistīties, un kuru ir iespējams ieraudzīt un dzirdēt gandrīz visur, piemēram, lietojot mobilos telefonus un lietojot aplikācijas (liela daļa no tiem ir bijuši starta uzņēmumi), dažāda veida reklāmas (kur reklamē dažāda veida atbalsta pasākumus starta uzņēmējiem) u.c. Galvenokārt, to visu ir veicinājusi globalizācija, mobilo ierīču popularitātes lielo pieaugumu un interneta izplatība.

Aizvien vairāk dažāda vecuma cilvēki izvēlas izmēģināt savu veiksmi uzņēmējdarbībā tieši caur starta uzņēmējdarbības prizmu. Viens no elementiem, kas tos piesaista pie šīs opcijas, ir iespējas ātri un viegli piekļūt pie minimāli nepieciešamajām finansēm, sākumā piesaistot finanses no 2F vai 3F (no angļu valodas - friends, family and fools jeb draugi, ģimene un muļķi), tie tiek minēti, kā pirmie atbalstītāji/pircēji/investori starta uzņēmumiem, jo tie pirks neskatoties uz šī produkta/pakalpojuma sākotnējiem trūkumiem, un vienmēr būs gatavi atbalstīt starta uzņēmumu, kur darbojas to radi vai draugi, vai arī, ja tie nav neviens no iepriekšējiem diviem minētajiem un tie tik agri tevi atbalsta, tad ir uzskatāmi par muļķiem, jo ir pārāk daudz nezināmā un riski, lai kāds to vispār atbalstītu. Un tikai pēc tam starta uzņēmumi meklē cita veida atbalsta rīkus u.t.t., jo valda uzskats, ka, ja tu nevari pat pārdot šiem 3F, tad tu noteikti nevarēsi pārdot nevienam).²⁹

Kopumā šī vide visbiežāk tiek raksturota, un arī parādījās analizējot definīciju, kā vide, kas ir pilna ar daudz neskaidrībām, nezināmiem faktoriem un lieliem riskiem (finanšu, zināšanu u.c.) visām iesaistītajām pusēm, jo katra starta uzņēmuma situācija un apstākļi atšķiras (pat tikai mazliet pamainot idejas konceptu vai ko citu saistībā ar to, apstākļi var izmainīties ļoti būtiski), līdz ar to nav viena veiksmīga veida vai formulas, kā pārvarēt tos visu. Papildus tam, bieži vien starta uzņēmēju pieredze un nepieciešamās zināšanas, uzsākot mēģinājumus savu ideju realizēt, ir minimālas. Būtiski arī uzsvērt, ka šī ir vide, kas patstāvīgi mainās, jo tā ir jauna, parādās daudz jaunu konceptu, dalībnieku, un tās attīstība notiek visu laiku. Valstis (īpaši tam palīdz veiksmīgo valstu stāsti, kam citi grib līdzināties, piem., ASV Somijas u.c. stāsti) un indivīdi apzinās šīs nozares potenciālu un tajā pašā laikā arī tās problēmas, to visu apkopojot, veido dažāda veida atbalsta rīkus, no kuriem ieguvēji ir visas iesaistītās puses.

²⁹ Calopa M.K., Horvat J., Lalic M., Analysis of financing sources for start-up companies, 2013. 26.lpp. pieejams tiešsaitē: https://www.efst.hr/management/Vol19No2-2014/3-KlacmerCalopa_et_al.pdf

Pēc Starta uzņēmumu ekosistēmu 2015. gadā veiktā novērtējuma, Par galvenajiem centriem šiem starta uzņēmumiem pasaulē (visbiežāk, tās ir konkrētās pilsētas nevis valstis kopumā ar ko asociējas valsts starta uzņēmējdarbība) ir uzskatāmi, pirmkārt, jau ASV un jo īpaši Silīcija ieleja, kuru vispār daudzi eksperti ir norādījuši, kā starta uzņēmējdarbības aizsācēju un labāko vietu, kur attīstīt savu starta uzņēmumu, tālāk aiz tiem seko Izraēla(Telaviva), kas ir piedzīvojusi strauju uzplaukumu tieši pēdējos gados. Anglija(Londona), kas tiek uzskatīta par nozīmīgāko starta uzņēmējdarbības centru Eiropā, Singapūra, kura cenšas savu ekonomiku attīstīt arī šajā virzienā, pēdējos gados veltot tam lielus naudas līdzekļus un Vācija (Berlīne), kas pavisam nedaudz apsteidz citu Eiropas starta uzņēmējdarbības centru – Franciju (Parīzi).³⁰

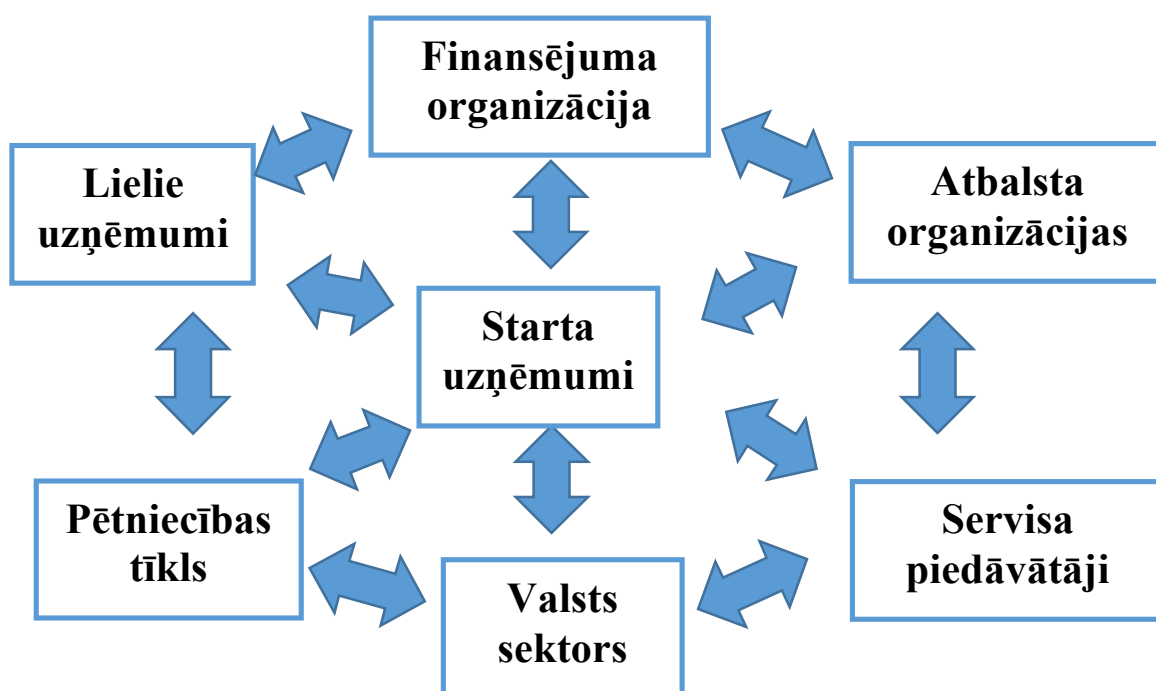
Starta uzņēmējdarbības vidē piedalās vairākas ieinteresētās puses, no kurām paši galvenie uzskaitīti attēlā nr. 1.2., ir nepieciešams uzsvērt, ka šie visi iesaistītie savstarpēji sadarbojas un svarīgi starta uzņēmējdarbības attīstībai ir mēģināt tās dažādi savstarpēji integrēt. Visbiežāk par pašu būtiskāko elementu tiek uzskatīti starta uzņēmuma uzņēmēji/darbinieki (P.Grahams, uzsver, ka šis ir pats svarīgākais spēlētājs, jo, ja strādās pareizi cilvēki atbilstošajā amatā var sasniegt jebko, ko tie vēlas), jo bez tiem šī vide neaugtu un neattīstītos, taču, lai tie to varētu darīt veiksmīgi un efektīvi, svarīgi ir šīs vides atbalsta rīki, kas sevī ietver visus starta uzņēmumiem teorētiski iespējamus atbalsta rīkus, piemēram, akseleratori, inkubatori, līdzdarbošanās telpas u.c., būtiski ir arī dažādi kontaktu veidošanas pasākumi, kurā ideju apmaiņa tiek pieņemta kā norma, arī personālijas tiek uzskatītas par svarīgiem šīs vides veicinātājiem (tie ir investori, mācībspēki, mentori u.c., kuri visbiežāk ir tie, kuri paši ir pieredzējuši starta uzņēmējdarbībā un tur ir bijuši veiksmīgi, un ir izvēlējušies palīdzēt/dalīties savā pieredzē arī citiem. Arī Latvijā tas tagad sāk kļūt populāri, un lielākā daļa no tiem, iegūstot pieredzi visbiežāk Somijā, tagad jau ir veiksmīgi starta uzņēmēji vairs ne tikai Latvijas robežās, piemēram, U. Leiterts (*Infogr.am dibinātājs*) mēģina veidot StartinLatvia programmu, kā arī iesaistās dažādās starta uzņēmējdarbības aktivitātēs Latvijā un citi šīs nozares uzņēmēji. Šo sauc par starta uzņēmēju ciklu).³¹

Bieži vien arī starta uzņēmumu vides tiek vērtētas balstoties uz Silīcija ielejas piemēru (kā jau minēts iepriekš, tas ir galvenais starta uzņēmējdarbības centrs pasaulē), un, tieši no tā izrietot, arī tiek pieminēts, ka svarīgs ir augsti novērtētas universitātes tuvums, kā arī kļūdīšanās un risks tiek uzsvērts pozitīvi un netiek noliegts, veiksmīgi nostrādāta patentu sistēma un kultūras sajaukums (*cultural mix*), tas veicina inovāciju rašanos. Vēl spēlētāji, kas

³⁰ Compass, Global Startup Ecosystem Ranking 2015, 2016. 125.lpp. pieejams tiešsaitē: <http://blog.compass.co/the-2015-global-startup-ecosystem-ranking-is-live/>

³¹ Kon F., Cukier D., Melo C., Hazzan O., Yuklea H., A panorama of the Israeli Software Startup Ecosystem, 2014. 3 – 5.lpp. pieejams tiešsaitē: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2441157

piegalās šīs nozares attīstībā ir klienti, kā arī jaunie attīstītāji “early developers”, kas ir ļoti svarīgi starta uzņēmumiem, par tiem tiek uzskatīti klienti, kuri pērk starta uzņēmuma MDP, un tiem ir svarīgi būt šiem pirmajiem, kas izmēģina produktu un sniedz atgriezenisko saiti. Papildus vēl būtisks spēlētājs, kas šajā nozarē tiek iesaistīts, ir arī valsts un tās attieksme un dažādi pieejamie atbalsti, kas ir gan programmu formā, gan likumdošanas formā (atvieglo reģistrāciju, nodokļu atlaides u.tml.), bieži vien tā ir ne tikai valsts, bet arī pilsēta, kas piešķir, piemēram, bezmaksas telpas starta uzņēmumu attīstīšanai u.tml. Kā pēdējais, bet ne mazāk svarīgais faktors, tiek uzskatīts naudas līdzekļi, kas ir pieejami un, cik viegli tie ir pieejami starta uzņēmumiem (cik investori ir ieinteresēti investēt, kā uzticas u.tml.)³²



1.2.att. Starta uzņēmuma atslēgas elementi³³

Pētījumos tiek pieminēts, ka starta uzņēmumu vides konkurē gan lokāli (piemēram, vienas valsts ietvaros, dažādu pilsētu starpā, piem., Vācijā Berlīne ar Mīnheni u.c.), gan bieži vien starptautiskā līmenī, jo ikvienai no lielajām atbalsta programmām starta uzņēmumiem (akseleratoriem, inkubatoriem u.c.) ir iespējams pieteikties no jebkuras pasaules vietas elektroniskā formā. Pētījumos tiek uzsvērts, ka dažādām atbalsta programmām nepieciešams vispirms pievērsties lokāli un tad, kad lokāli tas ir kļuvis populārs, tad var iesaistīties

³² Kon F., Cukier D., Melo C., Hazzan O., Yuklea H., A panorama of the Israeli Software Startup Ecosystem, 2014. 4 – 5.lpp. pieejams tiešsaitē: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2441157

³³ Feld B., Kaplan D., Startup Communities: Building an Entrepreneurial Ecosystem in Your City, Wiley Global Finance, 2013. 53.lpp.

globālajā tirgū, jo tajā ir grūti konkurēt, īpaši jauniem spēlētājiem, kas nav tik atzīti un zināmi, kā jau esošie tirgus dalībnieki.

Analizējot zinātniskos darbus, autors bieži saskarās viedokli, ka ir būtiski atcerēties un izprast to, ka viens izmērs, neder pilnīgi visiem starta uzņēmumiem, tādēļ dažreiz ir labi būt mazam, bet dažreiz tieši pretēji ir jābūt lielam (kas izriet no programmas mērķiem un vīzijām, kā arī vides, kurā tie atrodas un darbojas).³⁴ Latvijas starta uzņēmumiem ir populāri divi globāli galamērķi – Somija un ASV, kurus uzņēmumiem sasniedzot, tiek uzskatīts, ka tiem tiks sniegta kvalificētā palīdzība un būs lielāka iespēja kļūt veiksmīgiem. Tas viss pierāda to, ka, lai pievilinātu potenciāli jaunus starta uzņēmumus, valstis ne tikai konkurē ar citām pilsētām savā valstī vai tuvākajiem kaimiņvalstīm, bet gan ar jebkuru pasaules valsti, kas dod lieliskas iespējas starta uzņēmumiem atrast sev piemēroto programmu un atbalstu, lai tie kļūtu veiksmīgi, un tas tiek uzskatīts par vienu no būtiskākajiem starta uzņēmuma lēmumiem, kamēr, taču tas arī rada lielu konkurenci valstu starpā, lai tās iegūtu pašus inovatīvākos starta uzņēmējus un starta uzņēmumus.

Svarīgi rīki šo starta uzņēmējdarbības vides aktivitātes izmērīšanai, tās tendencei un trūkumiem, ir dažādi kritēriji un dati, taču, iepazīstot dažādos pieejamos pētījumus, pēc maģistra darba autora domām, par piemērotākajiem ir jāuzskata četru kritēriju analīze. Pirmais ir tās blīvums, lai to noteiktu ņem vērā trīs datus – cik daudz ir jauno uzņēmumu (uz 1000 iedzīvotājiem), jo tas tiek uzskatīts par pamatu jebkurai sistēmai, taču tikai šis skaits vien neder, līdz ar to tiek arī ņemts vērā cik daudz nodarbināto ir šajos jaunajos uzņēmumos un izvēlētā sektora blīvums. Nākamais kritērijs ir savstarpējie savienojumi (*connectivity*), kas ir svarīgi, jo nepietiek tikai ar dažādiem šīs vides elementiem, lai tā būtu efektīva, ļoti būtiski, cik veiksmīgi šie dažādie elementi savā starpā spēj integrēties, lai to varētu noteikt tiek ņemta vērā sadarbība starp programmām un resursiem, pakaļdarinājumu skaits, kā arī galveno atbalstītāju tīkli un to savstarpējā sadarbība. Vēl viens kritērijs ir mainība (*fluidity*), kurā tiek vērtēts, cik uzņēmums ir spējīgs mainīt brīvi izvēlētas dažādas komponentes, lai to noteiktu, tiek ņemts vērā augstas izaugsmes uzņēmumu skaits, iedzīvotāju plūsma un darba tirgus pārdale. Kā pēdējais kritērijs ir šīs vides dažādība, kurš tiek ņemts vērā, lai noteiktu ekonomikas piedāvātās iespējas, un tā tiek mērīta ņemot vērā datus par ekonomikas mobilitāti, imigrantu daļu no kopējās populācijas un specializācijas izplatību. Svarīgi arī saprast, ka veicot kompleksu analīzi, šie četri kritēriji ir jāpēta sasaistē ar citiem faktoriem.³⁵

³⁴ Motoyama Y., Konczal J., Bell-Masterson J., Morelix A., Think Locally, Act locally: Building a Robust Entrepreneurial Ecosystem, 2014. 7.lpp. pieejams tiessaitē: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2425675

³⁵ Stangler D., Bell-Masterson J., Measuring an entrepreneurial ecosystem, 2015. 3 -7.lpp. pieejams tiessaitē: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2580336

1.3. Triple Helix modelis

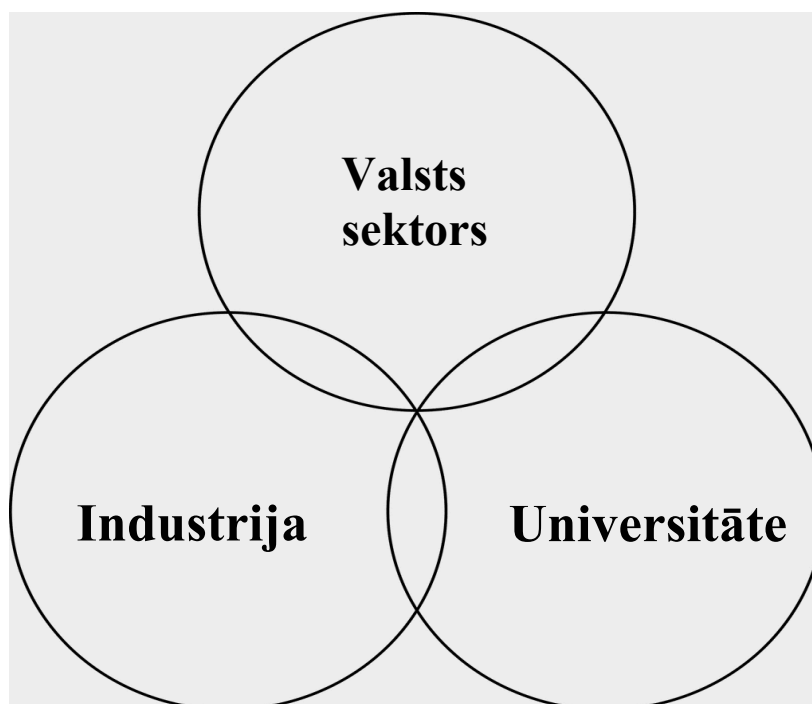
Lai starta uzņēmumi attīstītos, efektīvi darbotos un varētu veidoties aizvien vairāk, tiem būtisks faktors ir inovācijas, jo bez tām starta uzņēmumi kā tādi nepastāvētu un neeksistētu vai arī to būtu sarežģīti izdarīt, jo tie vienmēr mēģina uzlabot jau kādu eksistējošo produktu vai arī radīt jaunu, pirms tam neesošu produktu, tādā veidā nodrošinot inovāciju ienākšanu tirgū. Svarīgi saprast un iepazīt, kādā vidē un apstākļos inovācijas visvairāk rodas, jo tieši tajā ir vislielākā iespēja parādīties un attīstīties starta uzņēmumiem un visai šai nozarei kopumā. Autors uzskata, ka faktoros un vides nepieciešamības un to savstarpējo mijiedarbību, lai tajā attīstītos un plauktu inovācijas, vispiemērotāk skaidro un izpēta Triple Helix modelis.

Ar uz zināšanām balstītu ekonomiku, par ko tiek plaši runāts šajā modelī, tiek saprasts tas, ka tiek apzināta lielāka loma zināšanām un tehnoloģijām, kas ir vērstas uz ekonomisko izaugsmi. Uz zināšanām balstīta ekonomika tiek uzskatīta tā ekonomika, kurā ražošanas un pakalpojumu sektors pastāv uz ietilpīgām uz zināšanām balstītām darbībām, kas veicina paātrinātu tempu tehnoloģiskajiem un zinātnes sasniegumiem, kā arī tikpat to strauju novecošanu. Galvenās sastāvdaļas uz zināšanu balstītās ekonomikās ir tas, ka tajās paļaujas vairāk uz intelektuālajām spējām, nevis fiziskajam ieguldījumam vai dabas resursiem, apvienojot to ar centieniem integrēt uzlabojumus visā ražošanas procesā, sākot ar pētniecību un attīstību (*R & D*), līdz pat rūpnīcas grīdas materiāliem. Šīs pārmaiņas tiek pierādītas ar pieaugušo relatīvo daļu no iekšzemes kopprodukta, kas ir attiecināmas uz nemateriālo (*intangible*) kapitālu.³⁶

Triple helix modelis ir aizsācies deviņdesmitajos gados, un par tā pamatlicējiem tiek uzskatīti Etzkowitz un Leydesdorff, kuri ietvēt arī elementus no Lowe (1982.g.), Sabato (1982.g.) un Mackenzi (1982.g.) pētījumiem. Un tajā tiek interpretēta pāreja no iepriekš dominējošajām divu ieinteresēto pušu, nozares/rūpniecības(*industry*) un valdības (kuru visbiežāk min precīzāk kā valsts sektoru), attiecībām uz pieaugušo trīs pušu jeb spēlētāju attiecībām, kuru pamato ar galveno ekonomisko attīstības veicinātāju un inovāciju izmaiņām, ko virza pāreja uz zināšanām balstītu sabiedrību, kur trīs jaunās iesaistītās puses, pēc šī modeļa, tiek uzskaitītas universitātes (zem šī apzīmējuma tiek saprastas visas augstākās izglītības iestādes), industrija un valsts sektors, to attiecības ir attēlotas arī attēlā nr.2.2., kur redzams, ka tās savstarpēji mijiedarbojas viena ar otru dažādos veidos. Šī jaunā modeļa izmaiņas norāda uz to, ka universitātēm un arī jauniem hibrīdiskiem veidojumiem, kuros ir elementi gan no universitātēm, industrijas, valsts sektora (tiek paredzēts arī veicināt vairāk šo

³⁶ Powell W., Snellman K., The knowledge economy, Annual Review of Sociology, 2004. 178.lpp. pieejams tiešsaitē: http://scholar.harvard.edu/files/kaisa/files/powell_snellman.pdf

visu trīs spēlētāju savstarpēju sadarbību) ir atvēlēta lielāka loma, lai radītu gan jaunu iestāžu, gan sociālus formātus, kas nodrošinātu veiksmīgu pielietošanu un nodošanu. Papildus tiek uzsvērts, ka arī katrai individuālai institūcijai ir jāņem vērā pārņemot sev jaunas lomas jeb citu institūciju lomas. Tiek uzskatīts, ka šie jaunie veidojumi rada jaunu radošuma attīstību (to pierāda darbā iepriekš pieminētā radikālo inovāciju rašanās teorija), kā arī ļauj notikt vairāk inovācijām dažādās nozarēs. Triple helix modelis var tikt skatīts dažādos līmeņos gan reģionālā, nacionālā, gan multinationālā līmenī.³⁷



1.3.att. Balancēts Triple helix modelis³⁸

Veiksmīgā šī modeļa attīstībā ir iesaistīta gan ekonomika, nodrošinot ilgtspēju, tāpat kā to dara vide, būtiska ir ētika un kooperatīvie sakaru tīkli, kā arī sociālais aspekts, nodarbojoties vairāk tieši ar atbildības jautājumiem. Lai notiktu veiksmīga šī modeļa integrācija, ir nepieciešama gan apmācība, gan izpētes, kā arī tiku attīstītas iespējas, būtu pieejami resursi (cilvēku, kreatīvais, produktivitātes, finansiālais). Svarīgas ir arī politiskās iespējas.³⁹

Pēdējā desmitgadē ir veikti daudz dažādu teorētisku un empīrisku pētījumu saistība ar šo metodi, un no tā ir izveidojušās divas papildinošas perspektīvas, kurās var iedalīt visu šo pieejamo literatūru:

³⁷ STU, The Triple Helix concept, pieejams tiešsaitē: http://triplehelix.stanford.edu/3helix_concept

³⁸ Leydesdorff L., The Triple Helix, Quadruple Helix and an N-tuple of Helices: Explanatory Models for Analyzing the Knowledge-based Economy, 2012. pieejams tiešsaitē: <http://www.leydesdorff.net/ntuple/ntuple.pdf>

³⁹ Smith H.L., Romeo S., Waters R., Entrepreneurship, innovation and the triple helix model: evidence from Oxfordshire and Cambridgeshire, 2013. 2-5.lpp. pieejams tiešsaitē: <http://www.bbk.ac.uk/innovation/publications/docs/wp12.pdf>

- (neo)institucionālā (*institutional*) – pēta un analizē dažādas Triple Helix konfigurācijas, izmantojot mehānismus valstu un reģionālā kontekstā. Tā pēta arī pieaugušo nozīmi universitātēm un to “trešo” uzdevumu jeb akadēmisko pētījumu komercializāciju, iesaistīšanos sociāli ekonomiskajā attīstībā un, kā tieši universitāte rada inovācijas, veicot reģionālu un valstu gadījumu izpēti. Šajā perspektīvā izšķir trīs galvenās konfigurācijas, no kurām pirmā ir statiskā konfigurācija, kur valsts sektoram ir galvenā loma, tā uzņemas vadību par procesiem saistībā ar akadēmiskajām aprindām un rūpniecību, bet tādejādi tā arī ierobežo to spēju uzsākt un attīstīt inovatīvas idejas/pārmaiņas. Otrā ir laissez-faire konfigurācija, kurā tiek raksturota, limitēta valsts iesaiste ekonomikā un kurā vadošais dzinulis ir nozare(*industry*), kamēr pārējās divas jomas darbojas, kā papildu atbalsta struktūras, un tām ir ierobežota loma inovāciju veikšanai. Universitātes darbojas, kā papildu atbalsta struktūra, nodrošinot, galvenokārt, kvalificētu cilvēkkapitālu, bet valsts sektors iesaistās, galvenokārt, kā sociālo un ekonomisko mehānismu regulators. Pēdējā konfigurācija ir balansētā kurā notiek pāreja uz zināšanu sabiedrību, kurā universitātes un citas izglītības iestādes rīkojas sadarbībā ar industriju un valsts sektoru, dažās situācijās uzņemas pat ar vadību kopīgu iniciatīvu realizācijai. Šī konfigurācija nodrošina vislielāko iespēju, ka notiks inovācijas.
- neo(evolucionārā) (*evolutionary*) – radusies iedvesmojoties no komunikācijas sociālajām sistēmām un matemātiskajām komunikāciju teorijām. Tā kopumā izskata universitāšu, nozares un valsts sektoru līdzās attīstošo apakšgrupu komplektus, kas mijiedarbojas caur tirgus izvēli, inovatīvām dinamikas un tīkla vadībām, kā arī, sazinoties ar īpašiem veidiem un pielāgojoties viens otram. Starp tiem mijiedarbība notiek no divu procesu komunikācijas un diferenciacijas, no kurām viena ir funkcionālā – starp zinātni un tirgu un institucionālā – starp privāto un publisko kontroles līmeni universitātēm, industrijai un valsts sektoram, kas atļauj dažādas pakāpes selektīvas savstarpējas pielāgošanās.⁴⁰

Dažādos pasaules reģionos atšķirīgos veidos ir mēģināts integrēt šo modeli realitātē. Valstīs, kurās ir nodrošināts viss vajadzīgais, lai šī pārmaiņa (uz zināšanām balstīta ekonomika) notiktu, tā notiek vai no apakšas uz augšu, kur tiek izmantota dažādu

⁴⁰ Ranga M, Etkowitz H., Triple Helix Systems: An Analytical Framework for Innovation Policy and Practice in the Knowledge Society, 2009. 3-4.lpp. pieejams tiešsaitē: http://triplehelix.stanford.edu/images/Triple_Helix_Systems.pdf

institucionālu sfēru indivīdu un organizāciju mijiedarbība, vai arī tā var notikt no augšas uz leju, kur to mudina veikt politiskie pasākumi vai līderi, šajos gadījumos triple helix modelis tiek atzīts, kā empīriskā parādība. Nozīmīgi uzsvērt, ka šīs abas pārmaiņas var arī notikt vienlaicīgi vai arī tandēmā. Pētītajos zinātniskajos darbos tiek uzskatīts, ka tā tiek nodrošināta produktīvāka inovāciju izplatība. Papildus tam, ka notiek šī attīstība, svarīgi ir arī tas, kā tiek risināti konflikti starp šiem trim spēlētājiem (un jo īpaši kā risinās tās situācijas, kad šie spēlētāji sāk viens otru aizvietot (*substitution*)), vai notiek kontaktu veidošana caur formāliem un neformāliem tīkliem (*network*), kā arī vai šajos veidojumos un starp iesaistītajām pusēm rodas līderi un darbinieki, kas ir vērsti uz kopēju labumu, nevis tikai uz individuālu lietu (piem., peļņu) un ir spējīgi apzināties, ka, lai notiktu izaugsme, tiem ir patstāvīgi jāattīstās.⁴¹

Iepazīstoties ar dažādu pieejamo literatūru par šo tēmu, pēc autora domām, lai varētu attīstīt uz zināšanām balstītu reģionālu ekonomisku izaugsmi, nepieciešams radīt/attīstīt trīs pamatsfēras – zināšanu sfēru, kur fokusējas uz reģionālo inovācijas vidi, kurā strādā dažādi dalībnieki, lai uzlabotu vietējos apstākļus inovācijām, koncentrējot saistītos pētniecības un izstrādes darbības un citu piemērotu darbību. Otrkārt, ir jārada vienprātība (sadarbības sfēra), lai visi no triple helix modeļa dalībniekiem ir ar vienādām idejām, stratēģijām un ar kopīgu gala mērķi, spējīgi realizēšanas dēļ sadarboties. Treškārt, ir jārada arī vieta inovācijām (inovāciju sfēra), kur tām rasties un tikt pilnveidotām – nodrošinot ar dažādiem veidiem, publisko un privāto kapitālu, neaizmirstot, ka visam šim procesam centrā ir kapitāls, tehniskās un biznesa zināšanas. Šādi arī tiek uzskatīts, ka 1946.g. aizsākās inkubatori, kur apvienojās dažādi ieinteresētie (katrs no Helix aprakstītajiem trīs dalībniekiem), lai izveidotu telpu un vietu, kur palīdzēt jaunaizveidotiem uzņēmumiem attīstīt savas biznesa idejas, iesaistījās MIT (Masačūsetsas Tehnoloģijas institūts) ar zināšanām un telpām, finanšu industrija iesaistījās ar finanšu līdzekļiem jaunaizveidotiem uzņēmumiem, un arī valsts sektors iekļāvās visā procesā, izmainot normatīvās prakses un definējot riskantos ieguldījumus.⁴²

Papildus iepriekš minētajām trim sfērām, analizējot Triple Helix modeli, pētījumos tiek ieteikts pievērst uzmanību arī dažādām tā komponentēm un sadaļām, būtiskas ir arī jau eksistējošās attiecības starp dažādajiem sektoriem un to institūcijām un dalībniekiem (kas bieži tiek norādīts, kā viss grūtāk izvērtējamais). Izmantojot Triple Helix analīzes modeli, kuras pamatā ir procesu konceptuālā inovācijas sistēma, kas kopumā papildina inovācijas sistēmu struktūru ar procesu dimensiju, kurā fokuss tiek, galvenokārt, vērsts uz

⁴¹Etkowitz H., Ranga M., A Triple Helix System for Knowledge-based Regional Development: From “Spheres” to “Spaces” 2005. 5-6.lpp. pieejams tiešsaitē: <http://www.triplehelixconference.org/th/8/downloads/Theme-Paper.pdf>

⁴²Etkowitz H., The Triple Helix of University - Industry - Government Implications for Policy and Evaluation, 2002. 5.lpp. pieejams tiešsaitē: http://www.sister.nu/pdf/wp_11.pdf

dinamiku, sadarbību un vides sasniegumiem, nevis tikai uz tās konkrētajām strukturālajām komponentēm. Kopumā šis modelis palīdz atdalīt struktūru no satura.⁴³

Kā bija norādījuši tādi ekonomikas pamatlicēji kā A Smits un D. Rikardo, uzņēmējdarbība ir identificēta, kā būtisks faktors, kas nodrošina un palīdz notikt veiksmīgai ekonomiskai izaugsmei. Uzņēmējdarbība nodrošina jaunu biznesu attīstību un to radīšanu pilnīgi no nulles, kā arī jaunas biznesa iespējas jau eksistējošiem uzņēmumiem. Reģionālās politikas mērķis ir veicināt dažāda veida uzņēmumus (starta uzņēmumus, MVU, līdzīga veida (*spin off*) uzņēmumus u.tml.), kas ir kļuvis par būtisku elementu, lai nodrošinātu lielāku sadarbību starp universitātēm un dažāda veida industrijām, radot gan darba vietas, gan bagātību. Arī inkubatoru klātbūtne veicina iespēju komunicēt ar citiem (*networking*), nodrošinot nomniekus ar atbilstošām tehniskajām un cita veida atbalsta infrastruktūrām un pakalpojumiem, kurus sniedz vai nu industrija vai universitātes, atkarībā no tiem, kam tā pieder).⁴⁴

Uzņēmējdarbība (kurā arī ietilpst starta uzņēmējdarbība) kļūst par galveno nodarbinātāju un ekonomiskās izaugsmes atslēgu, nodrošinot konkurētspējīgu un starptautisku tirgus ekonomiku, kas detalizētāk ir pamatots darbā iepriekš). Inovācijas var palīdzēt veicināt un nodrošināt veiksmīgāku ietekmi uz apkārtējiem procesiem. Daudzi no šiem faktoriem, kas palīdz attīstīties starta uzņēmumiem, tiek pētīti Helix modelī (piemēram, valsts politika u.tml.) un, lai veidotu šo nodrošinājumu maksimāli labu, rodas dažādi hibrīdveidojumi, kas nozīmē, ka uzņēmējdarbība kā tāda var būt veiksmīga Helix modeļa aprakstītās attīstības veicinātāja. Arī starta uzņēmējdarbības attīstība ir radījusi un veicinājusi Helix modelī aprakstīto universitātes lomas palielināšanos, jo lielākā daļa šo uzņēmēju ir tieši studenti. Universitātes tiem piedāvā dažādas opcijas, kā šīs idejas attīstīt, līdz ar to universitātēs rodas aizvien jaunas inovācijas, kas citur iepriekš nebija veidojušās, un tās nodrošina to ietekmes palielināšanos, kā arī tās iespējas ietekmēt dažādus procesus valsts un pilsētas mērogā.⁴⁵

⁴³ Farinha L., Ferraira J.J., Traingulation of the triple helix: A conceptual Framework, 2005. 8lpp. pieejams tiešsaitē: <https://www.triplehelixassociation.org/wp-content/uploads/2013/01/Triangulation-of-the-Triple-Helix-A-Conceptual-Framework.pdf>

⁴⁴ Turpat 8.lpp.

⁴⁵ Farinha L., Ferraira J.J., Traingulation of the triple helix: A conceptual Framework, 2005. 6.lpp. pieejams tiešsaitē: <https://www.triplehelixassociation.org/wp-content/uploads/2013/01/Triangulation-of-the-Triple-Helix-A-Conceptual-Framework.pdf>

2. Somijas, Igaunijas un Latvijas starta uzņēmējdarbības vides raksturojums

2.1. Starta uzņēmējdarbības vides atbalsta rīki

Ir dažāda veida atbalsta mehānismi, kas tiek piedāvāti starta uzņēmējiem, lai tie tiktu galā ar problēmām un izaicinājumiem, kas tos sagaida. Tādēļ tieši atbalsta rīki spēlē nozīmīgu lomu starta uzņēmējiem. Šie atbalsta rīki visbiežāk ir eņģeļa investori, inkubatori, zinātnes un tehnoloģijas parki, dažādas paātrinājuma atbalsta programmas, mazo uzņēmumu atbalsta centri, riska kapitāli, akseleratori u.c. Tieši atbalsta rīku nepieejamība vai arī nepareizu atbalsta mehānismu izvēle palielina starta uzņēmuma neveiksmes iespēju. Tādēļ bieži vien atbalsta rīku izvēle, tiek uzskatīta, kā viena no būtiskākajām komponentēm, kas nosaka starta uzņēmuma nākotni. Protams, pieņemts uzskatīt, ka tie atbalsta rīku pārstāvji, kuri ir prestiži un atzīti (kuros ir liels pretendentu skaits uz vietām, kuriem iepriekš ir jau bijis liels veiksmīgo starta uzņēmumu skaits, kuriem ir iesaistīti dažādās formās atzīti jomas eksperti un beidzot arī lieli naudas līdzekļi), nodrošina lielāku iespēju starta uzņēmumu padarīt veiksmīgu un tā biznesa idejai kļūt par reālu produktu/pakalpojumu.

Akseleratori ir tie, kas palīdz uzņēmumiem definēt un izveidot viņu izvēlēto produktu/pakalpojumu, identificēt potenciālos tirgus segmentus un nodrošināt resursus, ieskaitot arī kapitālu un darbiniekus. Specifiskāk akseleratoru programma darbojās limitētu laiku (parasti aptuveni trīs mēnešus), kas palīdz jaunizveidotajiem uzņēmumiem/komandām tikt galā ar problēmām, kas tām rodas. Tie parasti nodrošina mazu seed jeb sēklas kapitālu, kā arī darba telpas. Papildus tam, tie piedāvā arī lielu networkinga jeb komunikācijas iespējas, gan ar mentoriem, gan investoriem, kas ir gan programmu beidzēji gan eņģeļinvestori, gan riska kapitālisti, gan uzņēmumu vadītāji u.c. Pašas programmas noslēgumā ir “demo diena”, kur starta uzņēmēji, prezentē jeb pitčo savas idejas lielai auditorijai un žūrijai, kuras pamatā ir daudz investoru.⁴⁶

Nozīmīgi uzsvērt to, ka akseleratoriem ir piecas īpašības, kas to raksturo – to pieteikšanās process ir atvērts, bet ar ļoti daudz dalībniekiem. Pirmajā solī, lai pieteiktos, vispirms ir jāaizpilda tiešsaistes pieteikuma anketa un tad, ja tie ir akseleratora īpašniekus un žūriju ieinteresējusi ar savu ideju, tos izsauc uz intervijām (labākajām pasaules akseleratora programmām pie reālas dalības tiek 1% no tiem, kas ir iesūtījuši anketas). Otrkārt, pirmā

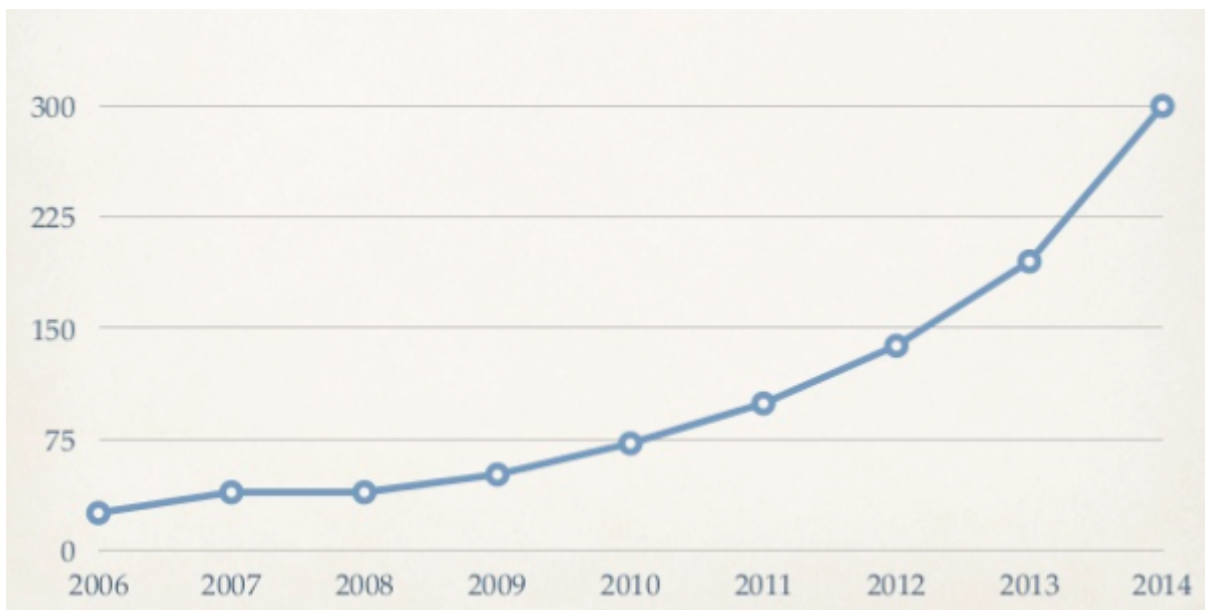
⁴⁶ Cohen S., What do Accelerators Do? Insights from Incubators and Angels. 2013. 19.lpp. pieejams tiešsaitē: http://www.mitpressjournals.org/doi/pdf/10.1162/INOV_a_00184

investīcija, kas ir robežās starp 10 000 līdz 50 000 eiro, notiek apmaiņā pret pašu kapitālu (šīs investīcijas palīdz segt ārējie investori). Treškārt, fokuss notiek uz mazām grupām, nevis indivīdiem, jo uzskata, ka vadīt un izpildīt visu nepieciešamo starta uzņēmumam, programmas laikā vienam nav iespējams. Ceturtkārt, ir noteikts laika limits, kas reti kad pārsniedz sešus mēnešus, bet visbiežāk tie ir trīs mēneši. Tas tiek darīts, jo to īpašnieki tic, ka šīs laika izjūtas trūkums motivē starta uzņēmumus darboties produktīvāk un intensīvāk, kā arī bieži vien ir situācijas, ka ir pēc mēneša vai cita noteikta termiņa ir jāveic prezentācijas, tās neiztuot, starta uzņēmumi var tikt atskaitīti no konkrētā akseleratora. Piektkārt, starta uzņēmumi tiek atbalstīti pa “klasēm”, tādejādi vienā reizē tiek iesaukti vairāki starta uzņēmumi, jo tas nodrošina gan mācīšanos vienam no otra, gan iespēju saņemt atsauksmes vienam no otra u.c.⁴⁷

Pasaulē populārākie ir ASV atrodamie akseleratori – Y combinator un Techstars, kas ir izteikti līderi, kamēr Eiropā nav konkrēti viena izteikta līdera starp akseleratoriem, taču zināmāki akseleratori ir Springboard, Startupbootcamp, betaFactory un Startup Sauna. Kopumā tie visi piedāvā izglītības, komunikēšanas un finanšu resursus. Veiktie pētījumi, norāda, ka akseleratoriem ir bijusi pozitīva ietekme uz dibinātājiem un jaunizveidotajiem uzņēmumiem, kā arī tie nav tik nozākāti kā inkubatoriem, ļaujot tiem piesaistīt vairāk interesentus. Papildus tam, akseleratori un to piedāvātais modelis ir izrādījušies īpaši veiksmīgi un piemēroti interneta, tehnoloģiju un (jo īpaši) mobilo tehnoloģiju produktu attīstībai, jo to izmaksas ir salīdzinoši mazas.⁴⁸ Redzams, ka arī ASV (kurš ir uzskatāms par starta uzņēmumu būtiskāko reģionu, un tādēļ arī tiem parasti ir pieejami dažādi rādītāji), akseleratoru skaits ar katru gadu pieaug - 2008.gadā bija 39 akseleratori, 2014.gadā jau ap 300 akseleratoriem (attēlots attēlā 2.1.). Tas pierāda iepriekš apgalvoto par to, ka akseleratori kļūst aizvien populārāks atbalsta rīks starta uzņēmumiem, tikai rakstā tika minēts, ka akseleratoru unikalitāte ir tā, ka tajos iekļūt nav tik viegli un, strauji palielinoties akseleratoru skaitam, tas var samazināt kopējo akseleratoru atpazīstamību, kā kvalitatīvs starta uzņēmumu sagatavotājs, tādejādi arī popularitāti to starpā.

⁴⁷ Barrehag L., Fornell A., Larsson G., Accelerating Success: A study of Seed Accelerators and their defining characteristics, 2012. 8-9.lpp. pieejams tiešsaitē: <http://acceleratorstudy.com/Accelerating-Success.pdf>

⁴⁸ turpat 55-56.lpp.



2.1.att. Starta uzņēmumu akseleratoru skaits ASV⁴⁹

Kā otrais svarīgais atbalsta rīks starta uzņēmumiem ir biznesa inkubatori, kas arī pie mums Latvijā ir ļoti izplatīts. Uzskata, ka šādu inkubatoru aizsākumi ir meklējami 1960. Gados, un lielu uzplaukumu tie ir piedzīvojuši sākot no aptuveni 1990. gada. Tās ir programmas, kuru mērķi ir paātrināt veiksmīgu starta uzņēmumu attīstību, izmantojot daudz un dažādus atbalsta resursu un pakalpojumu, kurus nodrošina un piedāvā šie inkubatori tieši vai arī caur saviem kontaktu tīkliem (kas ir vēl viens svarīgs inkubatoru pilārs). Inkubatori piedāvā arī dažādas ofisa telpas, kā arī nepieciešamos materiālus, lai izgatavotu un testētu produktus (bezmaksas vai par mazu samaksu), apmācības, mentoringu, atbalsta servisu un dažāda veida prezentācijas, ar kurām ir iespējams ieinteresēt investorus. Mūsdienās inkubatori aizvien biežāk ir piesaistīti lielām institūcijām, piemēram, universitātes vai biznesa skolām. Inkubatori visnoderīgākie mēdz būt tieši augsto tehnoloģiju, biotehnoloģiju vai uz zināšanām balstītu starta uzņēmumu pārstāvjiem.⁵⁰

Inkubatora programmu ilgums ir salīdzinoši ilgstošs, tas visbiežāk ir viens gads, bet var arī būt ilgāk, un visu šo laiku inkubatori palīdz ar visiem iepriekš minētajiem rīkiem (kā arī, lai tajos iestātos nav vajadzīgs konkrēts izglītības grāds vai arī izveidots produkts/pakalpojums, biežāk tajos iestājas tikai ar ideju). Tie arī reti kad tieši investē pašos starta uzņēmumos, bet vairāk palīdz iegūt investīcijas caur saviem atbalstītājiem, kontaktiem. Visbiežāk inkubatoros inkubējas agrīnas fāzes starta uzņēmumi. To pārvaldes grupa ir

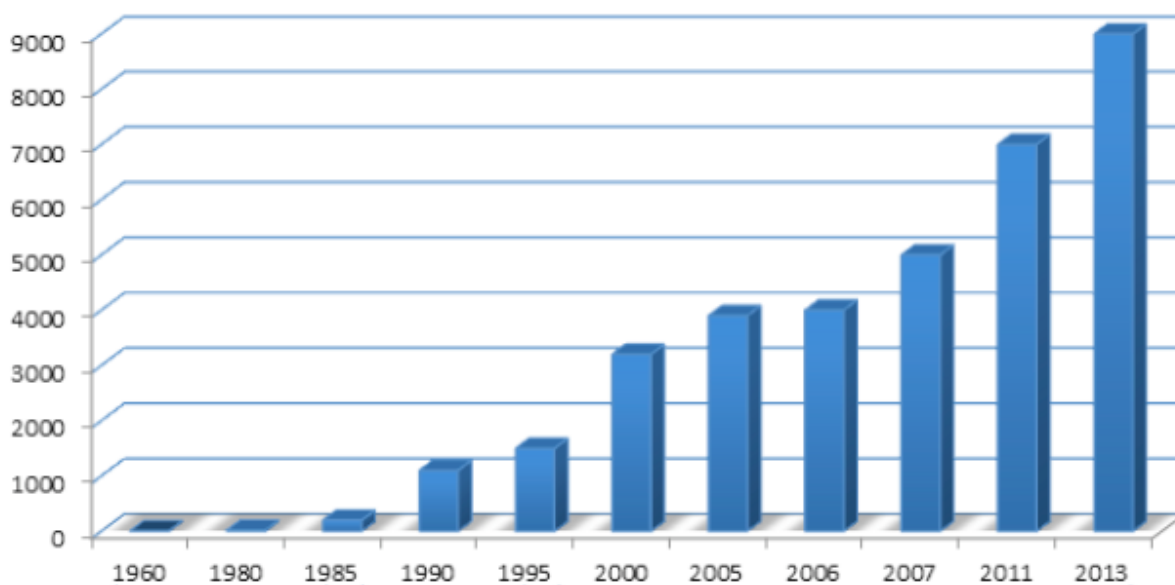
⁴⁹ M.Lennon, the Startup Accelerator Trend is finally slowing down, pieejams tiešsaistē:

<https://info.crunchbase.com/2013/11/the-startup-accelerator-trend-is-finally-slowing-down/>

⁵⁰ L. Lesakova, The Role of Business Incubator in Supporting SME Start-up, 2012, 86-87.lpp., pieejams tiešsaistē: https://uni-obuda.hu/journal/Lesakova_35.pdf

salīdzinoši maza. Protams, inkubēšanās laikā starta uzņēmumi tiek monitorēti, tādējādi nodrošinot tiem maksimālo labumu no atrašanās šajos inkubatoros, bieži vien ir novērojams arī, ka inkubatoros lielai daļai starta uzņēmumu notiek pivotings jeb stratēģijas un produktu korekcijas/maiņa. Par inkubēšanās beigām tiek uzskatīts tas mirklis, kad uzņēmums ir spējīgs pats īrēt savas telpas un nodrošināt sevi ar nepieciešamajiem resursiem, var būt izveidoti citi etaloni, piemēram, starta uzņēmuma peļņas rādītāji vai arī darbinieku skaits. Reti, kad šis etalons ir ilgums, cik tie atrodas inkubatorā.⁵¹

Kopumā pasaulē ir vairāk kā 9000 dažādu inkubatoru, no kuriem lielākā daļa ir atrodami Ziemeļamerikā un, kas ir interesanti, tad lielākai daļai no tiem, ASV juridiskā forma ir bezpeļņas organizācijas. Pētot valstis, kurās visvairāk atrodami biznesa inkubatori, neapšaubāma līdere ir ASV, kam seko Vācija, Ķīna un tad Brazīlija. Par populārākajiem inkubatoriem ir uzskatāmi DreamIT Ventures un Flashpoint (abi no ASV, kamēr Eiropā par slavenākajiem uzskatāmi ir INiTS un H-farm).⁵² Ir redzams, ka pasaulē inkubatoru skaits kopš 2000. gada līdz 2013. gadam ir vairāk kā trīskāršojies un ar katru gadu arvien pieaudzis, norādot inkubatoru (kā atbalsta rīka) un arī starta uzņēmuma stabilo popularitātes pieaugumu viscaur pasaulē, ko var redzēt att.nr. 2.2..



2.2.att. Inkubatoru skaits pasaulē (tūkstošos)⁵³

⁵¹ Lesakova L., The Role of Business Incubator in Supporting SME Start-up, 2012. 86-87.lpp. pieejams tiešsaitē: https://uni-obuda.hu/journal/Lesakova_35.pdf

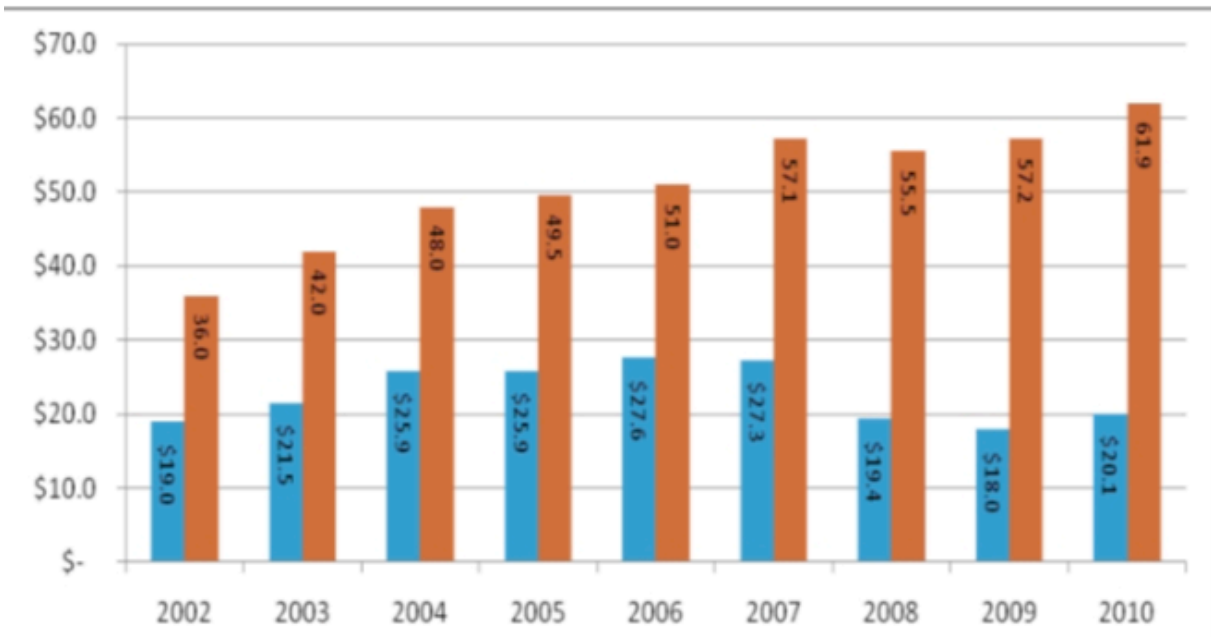
⁵² Shukla B., Sharma R., Joshi M., Can business Incubators impact the Start-up success? India Perspective!, 2014. 8-10.lpp. pieejams tiešsaitē: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2511944

⁵³ Ryzhonkov V., Numbers of business incubators, 2012. pieejams tiešsaitē: <https://worldbusinessincubation.files.wordpress.com/2013/03/number-of-business-incubators-worldwide.png>

Enģeļinvestori, kā prakse ir bijusi zināma jau vairākus gadsimtus, taču starta uzņēmumiem un šai nozarei sākuši aktīvi piedalīties ne tik sen. Enģeļuzņēmēji, kuri investē tieši starta uzņēmumos, tiek raksturoti, kā labi situēti indivīdi, kuri pirms tam paši ir bijuši vai vēl joprojām ir uzņēmēji, bet tie ir arī citu profesiju pārstāvji, kuri to dara ar saviem personīgajiem līdzekļiem(dažās valstīs, lai to tie varētu darīt legāli ir nepieciešams nokārtot speciālus sertifikātus), šo investīciju veicot uzņēmumos, kas nav tiešā veidā saistīti ar tiem (ģimenes locekļi u.tml.). Tie ir neatkarīgi savā lēmumu pieņemšanā (kam investēt, cik investēt u.t.t.), parasti investējot vidējā un ilgā laika posmā. Papildus finanšu investīcijām, ko tie piedāvā starta uzņēmumiem, tie arī sniedz savas zināšanas par industriju, mārketingu u.tml. (bieži vien starta uzņēmēji tieši šo savai izaugsmei novērtē vairāk, kā finanses). Protams, pret savām investīcijām un pārējo, ko tie sniedz, tie saņem akciju daļu, kas parasti ir mazāka par citiem investīciju piedāvātājiem (piemēram, riska kapitālisti). Tie parasti investē vairāk kā vienā starta uzņēmumā, un tradicionāli tie investē lokāli⁵⁴

Pētot pēdējo gadu enģeļinvestoru veiktās investīcijas, skaitu ziņā var redzēt, ka kopš 2002. gada tās pieauga, līdz arī tās ietekmēja globālā ekonomiskā krīze(2008.g.) un investīciju skaits kritās, bet tā atguvās kopš 2010. gada un sāk atgriezties lēnam iepriekšējā līmeni, ko pierāda att.nr. 2.3.. Pārsteidzoši, ka ir novērojama tendence, ka veiktās investīcijas starta uzņēmumos skaita ziņā krītas ļoti minimāli, neskatoties pat uz ekonomisko krīzi. Nākamajos gados pēc krīzes šis investīcijas apjoms ir turpinājis augt (2010. gadā sasniedzot augstāko līmeni), kas liecina par to, ka enģeļinvestori sākuši biežāk investēt naudas apjomā mazāku summu, taču vairākos starta uzņēmumos, tādā veidā mēģinot atbalstīt vairāk uzņēmumu un diferencējot savu iespēju piedalīties nākamajā lielajā un veiksmīgajā starta uzņēmumā.

⁵⁴ OECD, financing high growth firms: The role of angel investors, 2011. 27-31.lpp. Pieejams tiešsaitē:
http://www.ukbusinessangelsassociation.org.uk/sites/default/files/media/files/oecd_angel_financing_publication.pdf



Oranžais – Enģeļinvestoru atbalstītie starta uzņēmumi (tūkstoši)

Zilais – Enģeļinvestoru investīcijas miljardi, dolāri

2.3.att. Enģeļinvestoru veiktās investīcijas naudas izteiksmē un atbalstīto uzņēmumu skaita ziņā no 2002.g. līdz 2010.g., ASV⁵⁵

Riska kapitāls parasti ir ilgtermiņa investīcija starta uzņēmumā, kura tiek veikta ar mērķi starta uzņēmumam ļaut nokļūt citā attīstības ciklā un nodrošināt lielāku izaugsmi. Lai gan ir iespēja, ka šī investīcija nāk arī no indivīdiem, kopumā tie parasti ir riska kapitāla fondi, kuri sastāv gan no investīciju bankām, gan indivīdiem u.t.t. Riska kapitālisti kopumā reti kad iesaistās uzņēmuma konsultēšanā vai cita veidā palīdzībā, lai tiem izdotos. Tomēr pret savām investīcijām tie var prasīt būt uzņēmuma valdē un darboties arī uzņēmuma pārvaldē, ko tie saista ar vēlmi palīdzēt un nodrošināt to, ka uzņēmums piedzīvos stabilu izaugsmi. Riska kapitāls biežāk tiek nodrošināts vēlākas attīstības starta uzņēmumiem (otrais, trešais cikls un ir sastopams, ka tas ir nākamais pēc enģeļinvestoriem). To investīcijas parasti ir lielāka apjoma, nekā enģeļinvestoru. Tie pret savām investīcijām prasa arī lielāka apjoma uzņēmuma daļas, nekā enģeļinvestori. Pēc statistikas, no visiem saņemtajiem starta uzņēmuma biznesa plāniem, tie investējot tikai 1% no šiem plāniem, līdz ar to šādu līdzekļu iegūšana ir nozīmīgs signāls pašam starta uzņēmuma, gan citiem. Skatoties finanšu rādītājus par riska kapitālistiem ASV starta uzņēmumu sektorā, var redzēt, ka tie visaktīvāk un

⁵⁵ UNH Centre for Venture Research: US Angel Investor Market on Solid path of Recovery in 2011, 2011.g., pieejams tiessaitē: <http://wsbe.unh.edu/cvr-analysis-report>

vislielākās investīcijas ir veikuši starta uzņēmumos 2001. un 2002. gadā, pēc tam tās samazinājās, līdz 2008.g piedzīvojot kritumu (un zemāko punktu) un 2014. gadā atkal rāpjoties uz augšu⁵⁶

Kopumā skatoties un pētot pēdējo gadu rādītājus, var secināt, ka no abiem šiem atbalstiem startup vidē vairāk dominē tieši eņģeļinvestori, jo riska kapitālisti ir kļuvuši vairāk piesardzīgi (tie izteiktāk analizē pieejamos datus, kā arī izvēlas investēt jau vēlākas fāzes starta uzņēmumos, kad jau ir skaidrs par to potenciālu), kamēr eņģeļinvestori ir, tieši otrādi, vairāk sākuši riskēt tieši ar agrīnas fāzes starta uzņēmumiem, un tie arī savstarpēji ir kļuvuši labāk organizēti.⁵⁷

Vēl no citiem atbalsta rīkiem, ir jāuzsver zinātnes un tehnoloģijas parki, kuros tiek piedāvātas dažāda veida iekārtas un zināšanu nodošana savā starpā starp parkā iesaistītajiem dalībniekiem/uzņēmumiem, kā arī piesaistītajiem ekspertiem. Taču tajos reti kad ir tieši biznesa konsultāciju pakalpojumi, kā arī tie ir vairāk domāti tomēr jau vēlākas fāzes uzņēmumiem. Zinātnes un tehnoloģiju parkiem raksturīgi tas, ka tajos strādā ar liela mēroga projektiem, taču ir atrodami arī daži pēdējā ciklā esošie starta uzņēmumi. Tie, līdzīgi inkubatoriem, arī bieži ir sasaistīti ar kādām institūcijām, un nereti tie sadarbojas arī ar citiem atbalsta programmā, kas ir pieejamas starta uzņēmumiem, ļaujot tiem izmantot to piedāvātas iekārtas un rīkus.⁵⁸

Bieži vien šie atbalsta rīki tiek kļūdaini jaukti un nepareizi interpretēti (visbiežāk akseleratori ar inkubatoriem un eņģeļinvestori ar riska kapitālistiem), kaut tiem ir dažas līdzīgas iezīmes un dažreiz tie var izpildīt vienu un to pašu palīdzību, kopumā to funkcijas un īpašības ir krietni atšķirīgas, kas ļauj tos atšķirt, un arī katram starta uzņēmumam izvēlēties sev piemērotāko, lai sasniegtu vajadzīgos mērķus. Populārāko palīdzības rīku atšķirības izceltas un uzsvērtas 2.1. tabulā (izceltas būtiskākās sfēras un atšķirības, piemēram, programmu ilgums u.tml.).

⁵⁶ Davila A., Foster G., Gupta M., Venture-Capital Financing and the growth of Startup Firms, 2000. 3-7.lpp. pieejams tiešsaitē: https://www.researchgate.net/publication/4967946_Venture_Capital_and_the_Growth_Strategy_of_Startup_Firms

⁵⁷ EY, Global venture capital insights and trends 2014, 2015. 1-3.lpp. pieejams tiešsaitē: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Global_venture_capital_insights_and_trends_2014/\\$FILE/EY_Global_VC_insights_and_trends_report_2014.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Global_venture_capital_insights_and_trends_2014/$FILE/EY_Global_VC_insights_and_trends_report_2014.pdf)

⁵⁸ J Jimenez-Moreno J., The role of science and technology Parks in the generation of firm level social capital through University-firm relations: an empirical study in Spain, 2013. 19-21.lpp. pieejams tiešsaitē:

Starta uzņēmumu atbalsta rīku atšķirības⁵⁹

	<i>Akseleratori</i>	<i>Inukbatori</i>	<i>Eņģeļinvestori</i>	<i>Riska kapitālisti</i>
<i>Ilgums</i>	3 līdz 6 mēneši	1 līdz 5 gadi	Nepārtraukts	Nepārtraukts
<i>Biznesa modelis</i>	Investīcijas arī var būt bez-peļņas	Īre, bez peļņas	Investīcijas	Investīcijas
<i>Starta uzņēmuma selekcija</i>	Konkursa princips, ciklisks	Nav konkurētspējīga	Konkursa princips, nepārtraukts	Konkursa princips, nepārtraukts
<i>Starta uzņēmumu fāze (visbiežāk)</i>	Vidējās attīstības fāze (2 -3) bet arī var būt vēlākas fāzes	Agrīna (1-2)	Agrīna (2 - 3)	Uz starta uzņēmuma attīstības cikla noslēgumu
<i>Piedāvātā izglītība</i>	Semināri	Visa nepieciešamā (juridiskās u.c.)	Nav, bet nepieciešamās zināšanas investors, var sniegt	Nav
<i>Mentorēšana</i>	Intensīva, katram ir savs un arī citi pieejami mentori	Minimāla	Pēc vajadzības, sniedz investors	Minimāla
<i>Kohorts</i>	Jā	Nē	Nē	Nē
<i>Starta uzņēmumu atrašanās vieta</i>	Uz vietas, nodrošināta	Uz vietas, nodrošināta	Nav uz vietas	Nav uz vietas

Papildus visiem iepriekšminētajiem atbalsta rīkiem, kas tikai pavisam nesen ir kļuvuši par populāru un izplatītu investīcijas piesaistes rīku un bieži vien netiek pieminēti, ir crowdsourcing jeb pūļa atbalsts – platforma, kurā ikviens, var piedāvāt savu ideju, brīvprātīgi atbalstīt dažādos veidos (finansiāli, ar zināšanām, pieredzi, kontaktiem u.tml.). No šī procesa ieguvējas ir abas iesaistītās puses, jo starta uzņēmumi iegūst sev vajadzīgo atbalstu, kamēr tas, kurš palīdz, saņem gandarījumu dažādos veidos, vai tas būtu ekonomisks iemesls, vai pašcieņa, vai individuālo prasmju attīstība. Šādi bieži vien starta uzņēmumiem nav jāatdod uzņēmuma daļas investīciju atbalsta devējiem, kas šo veidu krietni atšķir no citiem atbalsta rīkiem. Tiek uzskatīts, ka 2016. gads varētu būt pirmais gads, kurā šīs investīcijas pat pārspēs

⁵⁹ Cohen S., What do Accelerators Do? Insights from Incubators and Angels. 2013. 19.lpp. pieejams tiešsaitē: http://www.mitpressjournals.org/doi/pdf/10.1162/INOV_a_00184

riska kapitāla investīcijas. Par populārāko šāda veida atbalsta platformu var minēt Kickstarter, kur ievieto savu produktu un pircējiem, investoriem ir iespēja šo produktu iegādāties (parasti par zemāku cenu kā tad, kad produkts tiks palaists tirgū), kaut tas ir tikai idejas līmenī, sasniedzot noteiktu daudzumu naudas līdzekļu, starta uzņēmums apņemas šo produktu/pakalpojumu izgatavot.⁶⁰

2.2. Starta uzņēmējdarbības ilguma un aktivitātes mērīšana

Droši var apgalvot, ka starta uzņēmumi bieži vien ir tik pilni ar neskaidrībām un riskiem, ka, neskatoties uz visiem piedāvājumiem atbalsta rīkiem, kā arī visu pārējo, neizdodas pārvarēt šos izaicinājumus. Dažāda veida statistikās par starta uzņēmumiem tiek apkopots, cik no tiem ir veiksmīgi un vai vispār kāds ir atpelnījis tajā ieguldītās investīcijas, tādā veidā daudzi ir mēģinājuši rast likumsakarības starta uzņēmuma veiksmīgai attīstībai, kur tiek uztverts kopumā, vai tas sāk nest peļņu dibinātājiem, ir pietiekami ilgi bijis spējīgs izdzīvot, kā arī, vai tas ir izveidojis lielu lietotāju/klientu bāzi.

Dažādas vides pētīt, zinātnieki ir secinājuši, ka ir pieci būtiski elementi, kas tieši un netieši ietekmē starta uzņēmumus un to uzņēmējus, tie ir svarīgi, lai noteiktu to spēju darboties ilgi un ekonomiski veiksmīgi:

- Atbalsta programmas (akseleratori, inkubatori u.c.), jo bez šiem ir neiespējami iedomāties, ka liela daļa starta uzņēmumu būs spējīgi veiksmīgi pārvarēt tiem radušos izaicinājumus;
- Fiziskā infrastruktūra (kāda ir resursu kvalitāte, daudzums, cena utt.) ir pieejama starta uzņēmumiem, lai tie varētu izveidot savu produktu/pakalpojumu;
- Formālie un neformālie tīkli, kas ir pieejami starta uzņēmējiem (par formālajiem tīkliem ir uzskatāmi tie tīkli, kuriem ir organizēta struktūra un forma, kamēr par neformālajiem tīkliem tiek pieņemti tīkli, kuros ir divi vai vairāk neformālā veidā sasaistīti indivīdi, neregulāri, bez konkrētas organizācijas u.tml.);
- Kultūra - kādi ir konkrētās valsts sabiedrības uzskati par uzņēmējdarbību un inovācijām, to ekonomiskā aktivitāte un attieksme pret risku un kļūdīšanos u.tml.;
- Spin-off firms jeb atdalīti uzņēmumi, tie ir uzņēmumi, kuri izveidoti esošajam uzņēmumam sadalot savas darbības, pārdodot vai atdalot mazāk produktīvus

⁶⁰ Braham D.C., Crowdsourcing, 2013. 2-4.lpp. pieejams tiešsaitē: <http://wtf.tw/ref/brabham.pdf>

vai nesaistītus meitas vai arī neatkarīgus uzņēmumus. Tas tiek galvenokārt darīts, lai racionalizētu savu darbību.⁶¹

Jāuzsver, ka vairāku analizēto pētījumu ietvaros, par būtisku tiek uzskatīta šo visu dažādo elementu spēja savstarpēji mijiedarboties, viens otru papildināt un palīdzēt, taču tā mūsdienās ir maz pētīta, līdz ar to arī ir grūti apzināma. Papildus tam, pētījumā tika noteikts, ka veiksmīgai starta uzņēmējdarbībai ir svarīgi, ka paši uzņēmēji vada starta uzņēmējdarbības kopienas, kā arī atbalsta sniegšanā ir iesaistīti dažāda veida uzņēmēji ar akadēmiskajām un praktiskajām zināšanām. Nepieciešams apzināties to, ka attīstība var prasīt ilgu laiku, norādīts, ka aptuveni 20 gadus, tāpēc svarīgi, lai šie starta uzņēmējdarbības aizsācēji savu darbu turpinātu ilgtermiņā, nevis pie pirmajām neveiksmēm vai bez progressa īsākā laika posmā apstātos, jo nesaskatītu tam jēgu.⁶²

Kā vēl vienu starta uzņēmuma veiksmīgas darbības garantu un izdošanās iespēju min iekļūšanu atzītajos akseleratoros, inkubatoros vai cita veida atbalsta rīkos, jo konkurss uz tiem ir liels un šī iekļūšana ir, kā garantijas zīmols, un dod skaidrus signālu gan investoriem, gan klientiem par šī produkta/pakalpojuma potenciālu.⁶³ Pieejamā statistika par šiem rīku atbalstītajiem starta uzņēmumiem liecina, ka, piemēram, no riska kapitāla atbalstītajiem uzņēmumiem 2008.g. nomira tikai 34 % procenti, kamēr pārējie turpināja funkcionēt, no kuriem 26% tika pārpirkti un 9 % tika līdz pat IPO (initial public offering) jeb sākotnējām publiskajam piedāvājumam, kā arī, no akseleratoru programmu beidzējiem, 59% saņem papildus/nākamo investīciju nākamajos divpadsmit mēnešos.⁶⁴

Dažādus avotus pētot un meklējot starta uzņēmumu neveiksmju procentu skaitu, ir atrodams ļoti atšķirīgs viedoklis, skaits atšķiras sākot no 30 % līdz pat 95% (biežāk dominē tieši lielais izgāšanās procents). Ļoti ilgi pastāvēja uzskats, ka no 10 starta uzņēmumiem 9 ir neveiksmīgi, vai arī 10 starta uzņēmumu sakarība, ka trīs līdz četri neizdodas, nākamie četri līdz trīs atgriež oriģinālo investīciju, un viens vai divi izveido būtiskus ieņēmumus, kamēr ASV Nacionālā Riska Kapitāla asociācija savos aprēķinos norāda 25 – 30% izgāšanās līmeni. Pēc autora uzskatiem, pilnvērtīgākais pētījums šajā jomā ir S. Ghosh 2012.gadā veiktais pētījums par Starta uzņēmumiem un to iespējām neizdoties, kura nobeigumā tika norādīts, ka no četriem starta uzņēmumiem trīs ir neveiksmīgi, kas ļauj secināt, ka aptuveni no visiem starta uzņēmumiem 75% būs neveiksmīgi. Taču tikai 30 līdz 40% no tiem ir uzskatāmi par

⁶¹ Motoyama Y., Watkins K.K., Examining the connections within the Startup Ecosystem: A case study of St.Louis, 2014. 4-7.lpp. pieejams tiešsaitē:

http://www.kauffman.org/~media/kauffman_org/research%20reports%20and%20covers/2014/09/examining_the_connection_s_within_the_startup_ecosystem.pdf

⁶² turpat 7.lpp.

⁶³ Hochberg Y.V., Accelerating startups: the seed accelerator phenomenon, 2014. 3-4.lpp. pieejams tiešsaitē: <http://leeds-faculty.colorado.edu/bhagat/Accelerators-Start-Ups.pdf>

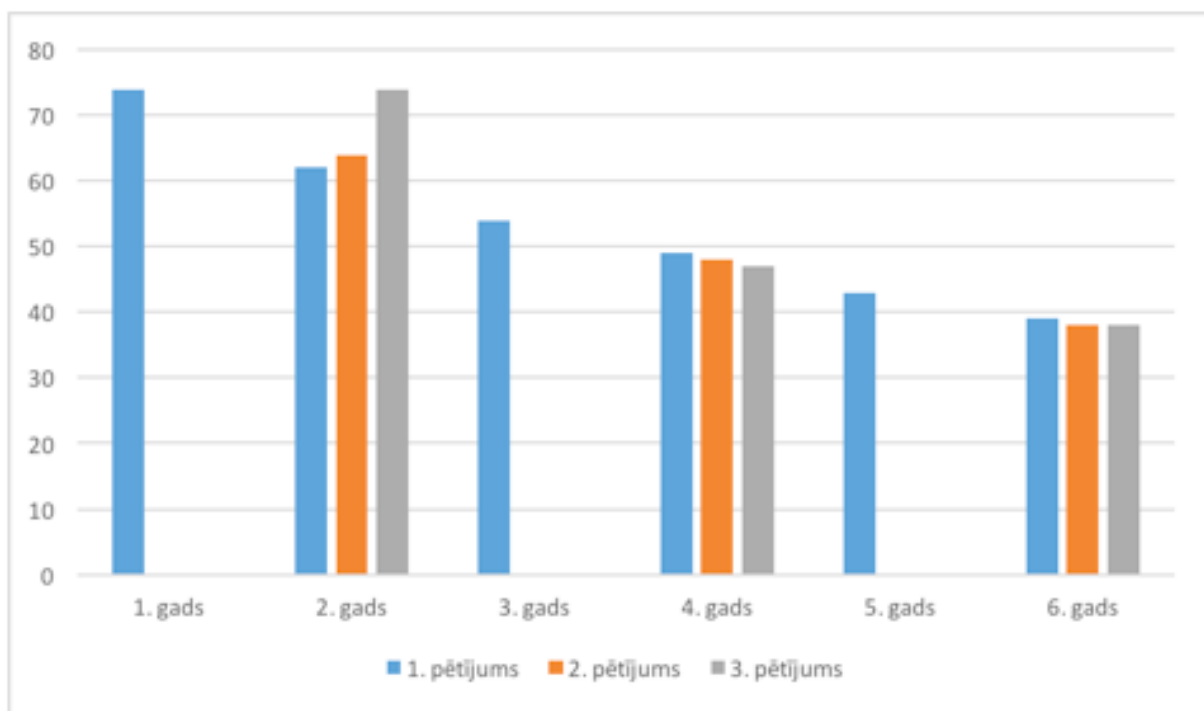
⁶⁴ Carey R., The payoff and probability of obtaining venture capital, 2014. pieejams tiessaitē: <https://80000hours.org/2014/06/the-payoff-and-probability-of-obtaining-venture-capital/>

pilnīgi neveiksmīgiem (kur pilnīgi visi, arī iekļaujot dibinātājus, zaudēja savu kapitālu un aktīvi tika pārdoti, lai varētu samaksāt kreditoriem). Lielākā daļa no šī pētījuma neveiksmīgajiem uzņēmumiem kā galveno iemeslu minēja to, ka tiem nebija izstrādātas kārtīgas (vai vispār tādas nebija) izejas stratēģijas (vai tās nebija pietiekamas, lai samaksātu atpakaļ ieguldījumus. Ja par neveiksmi tiek uzskatīta konkrētu rādītāju nesasniegšana (ko vēlas investori u.tml.), tad šis procents ir krietni lielāks un sasniedz pat aptuveni 95%, bet tik liels procentu skaits tika pamatots ar to, ka šie investori bieži vien uzliek pārāk nereālus un nesasniedzamus mērķus, jo to pamatdzinulis tomēr ir sasniegt lielu peļņu attiecībā pret veikto investīciju.

Citos pētījumos, ko veicis ASV nodarbinātības statistikas birojs sadarbojoties ar Kauffman fondu, izpētīts, ka ASV tirgū aptuveni 60% no starta uzņēmumiem izdzīvo līdz 3 gadiem, kamēr 10 un vairāk gadus dzīvo aptuveni 35% no visiem starta uzņēmumiem (un ne vienmēr pēc šiem trim gadiem, durvis tiek aizvērtas tieši dēļ neizdošanās, bet gan pārpirkšanas dēļ, vai dibinātājs izvēlas sekot citiem projektiem, kur tas redz lielāku potenciālu u.c. iemeslu dēļ).⁶⁵

Zemāk attēlotajā attēlā nr. 2.4. tiek atainoti fakti par starta uzņēmumu ilgspēju eksistēt, tajā attēloti trīs pētījumi - pirmais, zilais ir 2002.gadā veiktais Head pētījums par biznesa veiksmes faktoriem, pētot atšķirību starp neizdošanos un likvidēšanu. Oranžais ir S. Shane pētījums par starta uzņēmumu neveiksmju reālajiem cipariem 2008.gadā, un pats pēdējais, pelēkais, ir 1989.gadā Kirchhoff veiktais pētījums par mazajiem biznesiem. Pētījumos tiek parādīts, ka gan skatoties pagātnē, gan mūsdienās, nekad nav bijuši tik kritiski skaitļi, ka izdzīvo tikai 10%. Sestajā gadā izdzīvo aptuveni 39,8 % jaunu starta uzņēmumu. Kopumā no šiem pētījumiem tika secināts, ka aptuveni 40 % no jaunajiem uzņēmumiem pastāv piecus un vairāk gadus, kamēr par vienu trešo no visiem starta uzņēmumiem, 10 un vairāk gadus mazāk.

⁶⁵ Morellix A., Kauffman index, National trends, 2015. pieejams tiešsaitē:
http://www.kauffman.org/~media/kauffman_org/research%20reports%20and%20covers/2015/05/kauffman_index_startup_activity_national_trends_2015.pdf



2.4.att. MVU dzīvildze ASV (procentos)⁶⁶

Iemesli, ka starta uzņēmumi tik bieži/reti (kā kurš eksperts uzskata) pieļauj kļūdas un tiem, kas neizdodas savā darbībā ir atšķirīgi. Visbiežāk dominē uzskats, ka starta uzņēmumiem ir būtiski kļūdīties, šīs kļūdas starta uzņēmumiem to ekosistēmām var būt tik pat svarīga, kā izdošanās (tā esot šīs sistēmas “maģija” vai arī veiksmes atslēga, jo tā ikvienam ļauj izmēģināt jebkuras idejas potenciālu un realizācijas iespēju). Šajos atzinumos regulāri tika pieminēts, ka pilnīgi visi starta uzņēmumi tirgū mēģina piedāvāt pilnīgi jaunus produktus/pakalpojumus (un to visu jāizdara augsti riskantos apstākļos, ar limitētiem naudas līdzekļiem un limitētu laiku). Bieži vien tiem nepietiek laika pilnvērtīgai tirgus izpētei, labākajā gadījumā ir tikai daži pieņēmumi. Pieminētā neizdošanās arī ir sava veida tirgus izpēte (kā alternatīva klasiskās izpratnes tirgus izpētei). Šajos mirkļos notiek iepriekš aprakstītais kursa maiņa jeb (*pivot*) un tās rezultātā rodas jauni veiksmīgi uzņēmumi, piemēram, Twitter (sākumā tā bija video apvienošanas vieta – Odeo).

Vēl viena izplatīta lieta starta uzņēmumu vidū ir tas, ka daudzi no tiem patiesībā nav tāda izgāšanās, kāda sākumā var šķist, kad piemin uzņēmuma likvidēšanu vai pārpirkšanu. Jo tie rada dažādus produktus/pakalpojumus, kurus klienti tā arī (vispār vai arī ne lielos daudzumos) neiegādājas, bet, neskatoties uz to, šos starta uzņēmumus iegādājas “lielie” uzņēmumi, kas to dara, nevis dēļ produkta/pakalpojuma, ko tie ir piedāvājuši, bet, lai iegūtu tā darbiniekus un to spējas un zināšanas konkrētajā jomā. Tiek diskutēts par to, vai uzņēmuma

⁶⁶ Kessler G., Do nine out of 9 new businesses fail?, 2014. pieejams tiešsaitē: <https://www.washingtonpost.com/news/fact-checker/wp/2014/01/27/do-9-out-of-10-new-businesses-fail-as-rand-paul-claims/>

slēgšana vispār ir jāuzskata par neizdošanos, ja ir bijusi veiksmīga izejas stratēģija, kad nav palicis neviens parāds un neapmierināts klients, taču business izbeigts, jo ir bijis ilgākā laika griezumā ne tik izdevīgs, kā būtu vēlējušies tās dibinātāji, vai arī nav mainījuši/ietekmējuši industriju, kā iepriekš bija cerējuši.⁶⁷

Salīdzinoši augstā iepriekš minētā procenta dēļ, gan zinātnieki, gan paši uzņēmēji vēlas palielināt veiksmīgo starta uzņēmumu skaitu. Lai sasniegtu šo mērķi, ir veikti dažādi pētījumi, rakstītas esejas un dažādi raksti par to, kādi tieši ir bijuši starta uzņēmumi, kuri ir veiksmīgi. Pirmkārt, tiek minēts, ka šie starta uzņēmumi ir bijuši fokusēti (tas nozīmē, ka šajā agrīnajā fāzē, kad liekas, ka iespējams ir viss, vienmēr ir jāizvēlas konkrēta lieta ko adresēs, jo nesanāk neko izveidot un apmierināt klientu vajadzības). Šī īpašība bieži tiek uzsvērta, kā galvenā, kas nosaka starta uzņēmuma veiksmi (spēju izvēlēties prioritātes). Kā būtiska prasme starta uzņēmumiem, minēta prasme interpretēt tiem iegūtos datus, jo tie nav jāuztver kā personīgi apvainojumi (kā interpretē daudzi uzņēmēji), bet gan tieši otrādi, šiem datiem vajadzētu radīt produktu, ar kuru klienti būs apmierināti, līdz ar to ir svarīgi izprast savus lietotājus (līdz pat pēdējam sīkumam) – iejusties to ādā, saprast, kas tiem nepieciešams, ātri nogādāt savu MDP (minimālo dzīvotspējīgo produktu) un jēgpilni mācīties no šī MDP, jo starta uzņēmuma uzdevums ir radīt bagātību, gan lietotājiem, kas to lieto/patērē, gan pašiem dibinātājiem. Abus minētos nevarēs nodrošināt, ja nebūs kārtīgi izprastas klienta vēlmes un, kur būs tā lielais ieguvums (tiek apgalvots, ka labāk ir mazāk, bet pilnībā apmierinātu klientu, kam patīk piedāvātais produkts/pakalpojums, nevis vairāk klientu, kas ir tikai daļēji apmierināti ar produktu/pakalpojumu).⁶⁸

Līdz šim nepietiekami pētīts, kā tieši un cik daudz tas ietekmē uzņēmumu, bet būtisks faktors ir personāls. Vairums piekrīt, ka arī personāls ietekmē to, vai starta uzņēmums būs efektīvs vai nē, svarīgi vai personālam (jo īpaši vadītājam) piemīt šī uzņēmējprasmē un izpratne par to, kā arī par komandas kopējām prasmēm (kā tika apgalvots, šajā konkrētajā pētījumā, šādu prasmi nav iespējams iemācīt pilnībā. Komandu nevar veidot tikai ar vienu prasmi apveltīti indivīdi). Vairākkārt tika izcelta gan komandas dalībnieku, gan komandas biedru spēja pieņemt kļūdas un neveiksmes gan personīgā, gan uzņēmuma līmenī, kā nākamo soli, kas tiem var palīdzēt. Zināms, ka kļūdas starta uzņēmumos noteikti radīsies, bet ne visi iesaistītie, saskaroties ar pirmajām grūtībām, spēj tās veiksmīgi pārvarēt, tā iemesla dēļ tika pētīts, vai indivīdu domāšana ir vērsta uz izaugsmes domāšanu, (growth mindset), kas ir ļoti nozīmīga starta uzņēmumu vidē.⁶⁹

⁶⁷ Nobel C., Why Companies Fail – and how their founders can bounce back, 2011. pieejams tiešsaitē: <http://hbswk.hbs.edu/item/why-companies-fail-and-how-their-founders-can-bounce-back>

⁶⁸ Graham P., Startup principles, 2009. pieejams tiešsaitē: <http://www.paulgraham.com/13sentences.html>

⁶⁹ Badal S., Clifton C., Entrepreneurial strengths finder, Gallup Press, 2014. 114.lpp.

2.3. Somijas starta uzņēmējdarbības vides īpatnību raksturojums

Somija, valsts, kuras IKP pamatā veido dažāda veida pakalpojumi (71,9% 2014. g.), bieži vien ekonomikā izvērtējot dažādus rādītājus piem., IKP uz vienu iedzīvotāju, Somijā 2013.gadā 35900 \$, kamēr Latvijā 2013.gadā IKP uz vienu iedzīvotāju bija 25195 \$⁷⁰ u.c. rādītāji, tiek uzskatīta, kā viens no piemēriem, no kuriem Latvija varētu smelties idejas un sekot, lai arī varētu attīstīt savu ekonomiku. Izņēmums nav arī starta uzņēmējdarbība, jo, kamēr Latvijas starta uzņēmējdarbība sāk straujāk attīstīties un ir agrīnā fāzē, Somija tikmēr ir uzskatāma par vienu no vadošajām starta uzņēmējdarbības vidēm (bieži tiek uzskatīta par vienu no lielākajiem starta uzņēmējdarbības centriem aiz Silīcija ielejas), kurā daudzi izvēlas attīstīt savas biznesa idejas (tajā skaitā arī latvieši). Somija arī pēc globālo inovāciju indeksa atrodas 4 vietā pasaulē. Tiek uzskatīts, ka tās uz inovācijām balstītā ekonomika **atrodas 3 stadijā.**⁷¹

Vērtējot Somijas ekonomisku, lielākoties iepriekšējā desmitgadē, visos pētījumos to raksturo ar vienu uzņēmumu un brendu – Nokia (kādreizējs starptautisks līderis mobilajās tehnoloģijās). No kuras Somija bija stipri atkarīga. Tai nonākot grūtībās, liela daļa ekspertu bija pārliecināti, ka līdzīgi būs ar visu Somijas ekonomiku. Papildus tam, šajā laikā bija arī starptautiskā finanšu krīze, tomēr šobrīd ekonomika atgūstās un tās potenciāls kļūst lielāks. Viens no pozitīvo pārmaiņu iemesliem, ir veiktās investīcijas un cita veida pasākumi starta uzņēmējdarbības attīstībā, tās pieaugošā loma uz starta uzņēmējdarbības starptautiskās skatuves.

Somijā deviņdesmitajos gados Nokia bija viens no galvenajiem iniciatoriem valsts ekonomikas pārejai uz zināšanām balstītu ekonomiku, kam pierādījums ir tas, ka no 1000 darbiniekiem 22 bija nodarbināti izpētē un attīstībā. Uz šīm pārmaiņām labi reaģēja arī izglītības sektors, ko veicināja vairākas tajā laikā veiktās izglītības reformas, kuru pamatā tika restrukturizētas gan skolas, gan arī skolotāji, valstī tika ieviestas vienotas visaptverošas izglītības struktūras un valsts izglītības programmu vadlīnijas. Rezultāti saskatāmi tajā, ka Somijas izglītības sistēma tiek uzskatīta par vienu no labākajām (daudzos reitingos, piemēram, PISA reitingā 2006. gadā), jo tā sagatavo teicamus speciālistus (jo īpaši augstākajā izglītībā tie dotajā brīdī specializējas augstāko tehnoloģiju jomā), tas tiek panākts, nodrošinot bezmaksas izglītību. Svarīgi, ka Somija neapstājas pie pirmajiem panākumiem, valdība ik pēc

⁷⁰ The World Bank, GDP per capita, pieejams

tiešsaitē:<http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD/countries/FI?display=graph>

⁷¹ Dutta S., Lanvin B., Wunsch-Vincent S., The Global Innovation Index 2014, 2015. 5.lpp. pieejams tiešsaitē: <https://www.globalinnovationindex.org/userfiles/file/reportpdf/gii-2014-v5.pdf>

četriem gadiem sagatavo attīstības plānu izglītībai un zinātnei, nodrošinot, ka tā seko mainīgajai videi (ieskaitot tajā skaitā ekonomiskajai videi).⁷²

Tiek uzskatīts, ka šobrīd Somijā darbojas 900 dažādu starta uzņēmumu, kamēr citi resursi norāda uz mazāku skaitli (aptuveni 600 starta uzņēmumi), kas darbojās ļoti dažādās nozarēs - gan spēļu, gan ar veselību, gan ar ekoloģiju saistīti starta uzņēmumi u.c.. Par slavenākajiem no šiem starta uzņēmumiem ir uzskatāmi Maria DB, Rovio, Supercell, Tnkercad, Moves un Jolla.⁷³

Viens no svarīgākajiem sektoriem Somijas starta uzņēmumos ir tieši mobilo spēļu sektoros. Kopš krīzes laika (2009.g.) Somijā ir izveidojušies vairāk kā 200 spēļu starta uzņēmumu, kurā ietilpst tādi būtiski starta uzņēmumi, kā PlayRaven, Boomlagoon, Rovio (vērtība tiek lēsta ap 2 miljardiem ASV dolāru)⁷⁴, Supercell (aptuvenā vērtība ap 5,5 miljardiem ASV dolāru) u.c.⁷⁵ Lielai daļai pasaules iedzīvotāju ir zināmas to radītās spēles, piemēram, Clash of Clans, Angry Birds, kas jau sen ir krietni vairāk par spēli (tā pārdod dažādus aksesuārus, par to veido TV seriālus, parkus, filmas u.tml.). To izveides stāsti ir iedvesmojuši arī daudz citus radīt savus starta uzņēmumus, jo tie savā attīstībā pie ideālā produkta nenonāca uzreiz, bet gan to attīstīja/mainīja (*pivoting*), līdz sanāca šie vairāku miljardu vērtie uzņēmumi, un pēc tam šie paši veiksmīgie starta uzņēmumi nevis tiek pārdoti, bet gan paliek Somijā, tādejādi attīstot tās ekonomiku un daloties ar savu pieredzi dažādos Somijas starta uzņēmējdarbības pasākumos gan kā lektori, gan kā kuratori, gan arī atbalstot tos finansiāli .

Šīs augsto nozares attīstību pierāda arī tas, ka Somijas starta uzņēmumi 2014. gadā dažādu investīciju veidā kopumā ir piesaistījuši vairāk nekā 206 miljonu ASV dolāru, no kuriem 37 % veido Somijas riska kapitālisti, 18% biznesa eņģeļu un 45% ārvalstu tiešās investīcijas. 21 starta uzņēmums ir piesaistījis vairāk nekā 1 miljonu investīciju, no kuriem līderis ir Rovio ar 28,1 miljonu ASV dolāru. Galvenie sektori, kurus pārstāv šie starta uzņēmumi ir spēļu nozare (seši starta uzņēmumi, kuriem piesaistīti 54,9 miljonu ASV dolāru), veselības nozare (pieci starta uzņēmumi ar 36,94 ASV dolāriem) un dažāda veida mobilie produkti (*mobile*) (trīs starta uzņēmumi - 30,5 miljoni ASV dolāru), divi šādi starta uzņēmumi pārstāv programmatūru nozari (piesaistot 7 miljonu ASV dolāru), un pārējās

⁷² Center of International education benchmarking, Finland, 2015. pieejams tiešsaitē: <http://www.ncee.org/programs-affiliates/center-on-international-education-benchmarking/top-performing-countries/finland-overview/>

⁷³ Korbet R., Finland's million dollar list: an open source guide to the country's startup investors, 2011. pieejams tiešsaitē: <http://www.geektime.com/2015/01/27/finlands-million-dollar-list-an-open-source-guide-to-the-countrys-startup-investors/>

⁷⁴ Heikonen V., Viita K., Supercell Beats 'Angry Birds' From Obscurity to \$3 Billion Value 2013. pieejams tiešsaitē: <http://www.bloomberg.com/news/articles/2013-10-16/supercell-beats-angry-birds-from-obscurity-to-3-billion-value>

⁷⁵ Takanashi D., SoftBank investment values Clash of Clans maker Supercell at astonishing \$5.5B, Softbank investmentD. Takanashi, 2015. pieejams tiešsaitē: <http://venturebeat.com/2015/06/04/softbank-investment-values-clash-of-clans-maker-supercell-at-at-astonishing-5-5b/>

nozares tiek pārstāvētas ar vienu starta uzņēmumu, kas kopumā norāda, ka šī nozare ir ar iepriekš vairāk izteiktām pāris nozarēm – līderiem, taču kopumā tā pārstāv plašu spektru nozares. 2014. gadā Somijas starta uzņēmumi ir piedzīvojuši 93 veiksmīgas pārpirkšanas (*exit*), un to kopējā vērtība bija 6,3 miljardu ASV dolāru, 15 no tām ir uzskatāmas par būtiskām, piemēram, divus šādus uzņēmumus iegādājās Facebook un Google, kā arī, protams, citi pircēji.⁷⁶

Starta uzņēmumu nozare galvenokārt tiek pārstāvēta ar vairākiem centriem, taču lielākais no tiem atrodas Somijas galvaspilsētā Helsinkos, kamēr citi nozīmīgi starta uzņēmējdarbības centri ir arī Oulu un Espoo. Katru gadu novembra beigās tiek organizēts viens no lielākajiem starta uzņēmējdarbības pasākumiem/konferencēm Austrumeiropā un Krievijā –Slush (divu dienu pasākums), kura galvenais mērķis ir palīdzēt jaunažiem uzņēmumiem iekarot pasauli. 2015.gadā piedalījās vairāk kā 15000 dalībnieku, no kuriem 1700 bija dažādu valstu starta uzņēmumi, 800 dažādu riska kapitālistu, no kuriem lielākā daļa ir kādreizējie Somijas starta uzņēmumi, kuri jau ir kļuvuši par veiksmīgiem starta uzņēmumiem.⁷⁷

Somijā ir atrodami 19 dažāda veida akseleratori un inkubatori, no kuriem populārākie ir Aaloes, Startup Sauna un Helsinki Ventures, papildus tam ir vairāk kā 80 dažādi riska kapitāla menedžmenta uzņēmumi. Būtiska šajā nozarē ir FVCA (jeb Somijas riska kapitālistu asociācija), kurā ir iesaistījušies vairāk nekā 50 riska kapitālistu, galvenokārt tā nodarbojas ar pilnīgi visām starta uzņēmumu stadijām. Somijā darbojas arī daudz aktīvo biznesa eņģeļu (dažādos pētījumos šis skaitlis atšķiras, bet aptuveni 550), 2014.gadā tie vidēji investēja 69 000 eiro, tie pamatā investē otrās stadijas starta uzņēmumos, arī Somijas biznesa eņģeļiem ir izveidots tīkls (FiBAN), kas ir uzskatāms par vienu no lielākajiem šāda veida tīkliem Eiropā (vairāk kā 500 biedru). Ir izveidoti arī 12 reģionālie eņģeļu tīkli sākot no Helsinkiem un beidzot ar Vāsu).⁷⁸

Papildus tam Somijā ir izplatīts un gandrīz katrā pilsētā atrodams arī starta uzņēmējdarbības komūnas, kurās pamatdarbība nav tik daudz vērsta uz starta uzņēmējdarbības izveidi, bet kopumā pavēstīt gan par starta uzņēmējdarbības eksistenci, par tās piedāvātājam iespējām un vienkārši cilvēkus tajās iesaistīt (ne tikai uzreiz darbojoties starta uzņēmumā), piemēram, kā to dara BoostTurku vai arī StartupSauna, kurš ir gan pats par sevi akselerators, kurš nodarbojas ar dažāda veida starta uzņēmumiem (bet galvenais mērķis, lai tie būtu ātri mērogojami), gan arī, kas nodarbojas tieši ar starta uzņēmējdarbības

⁷⁶ Korbet R., Report: The state of Finland's VC and startup ecosystem, 2015. pieejams tiešsaitē:

<http://www.geektime.com/2015/03/30/geektime-report-the-state-of-finlands-vc-and-startup-ecosystem>

⁷⁷ Slush mājaslapa, pieejams tiešsaitē: <http://www.slush.org/about/>

⁷⁸ Korbet R., Report: The state of Finland's VC and startup ecosystem, 2015. pieejams tiešsaitē:

<http://www.geektime.com/2015/03/30/geektime-report-the-state-of-finlands-vc-and-startup-ecosystem>

ekosistēmas uzlabošanu reģionā (un to dara ne tikai Somijā, bet arī Krievijā, Austrumeiropā u.c., kur vada vairāku dienu kursus, kuru darbs ir vērsts uz savu starta uzņēmējdarbības ekosistēmu vājo un stipro vietu apzināšanos un to izmantošanu, lai varētu turpināt progresēt).⁷⁹

Vēl viens svarīgs faktors tam, ka Somijā attīstās starta uzņēmējdarbības vide, ir valsts sektoru pārstāvju veiktie atbalsta programmas un pasākumi, kuru ietvaros tiek atbalstīti dažāda mēroga pasākumi un programmas, ieskaitot inkubatorus universitātēs u.c. Taču būtiskākā loma valsts vadītajai atbalsta programmai starta uzņēmumiem ir TEKES – Somijas investīciju atbalsta aģentūra tehnoloģijām un inovācijām. Tās atbalstītie projekti 2015. gadā izveidoja 1880 dažādu produktu (ieguldot vairāk kā 600 miljonus eiro) un pakalpojumu, TEKES ir atbalstījusi vairāk nekā 65 % no visām Somijas pašām zināmākajām inovācijām, 80 % no uzņēmumiem, ko tā ir atbalstījusi, ir norādījuši, ka tieši TEKES atbalsta dēļ tiem izdevās kļūt veiksmīgiem. Tās ietvaros 2015.gadā tika izveidoti arī 1430 akadēmiski darbi. Caur šiem veiksmīgajiem starta uzņēmumiem, TEKES palielinājusi eksporta pieaugumu par 2 miljardiem eiro trīs gadu laikā pēc tam, kad to atbalsts beidzās konkrētajam starta uzņēmumam.⁸⁰

TEKES ietvaros ir atsevišķi atbalsta pasākumi starta uzņēmumiem, kuros ietilpst gan tirgus izpēte, gan biznesa mēroga palielināšana, gan arī konceptu un ideju pārbaude un realizācija. Lai to izdarītu, starta uzņēmumiem tiek piedāvātas akseleratoru Tempo dažāda veida programmas, nometnes, dažāda veida aizdevumi produkta izveidei un izpētei, ekspertu piesaistei ar mērķi uzlabot iespējas iekļūt vēlamajos eksporta tirgos, kā arī jauno un inovatīvo uzņēmumu programma. Tā palīdz uzņēmumiem dažādās attīstības stadijās, to darot bez jebkādas procentu ņemšanas no uzņēmuma kapitāla vai daļām. Šo programmu ir izmantojusi un ieguvusi sev svarīgu atbalstu arī Supercell.⁸¹

Pēc autora domām, TEKES ir lielisks piemērs pirmajā nodaļā aprakstītajam Helix modelim, jo ir redzams, ka tās izveidē ir iesaistītas visas trīs šajā modelī aprakstītās iesaistītās puses – valsts sektors finansiāli atbalstot un aizsākot, industrija nodrošinot arī finansējumu, kā arī telpas, kuratorus u.tml. un izglītības sistēma, strādājot ar vēl agrīnākas fāzes starta uzņēmumiem (piemēram, Aaltos Universitātes starta uzņēmējdarbības centrs u.c.), svarīgi, ka tie attīsta uzņēmējdarbību kā tādu un nodrošina inovāciju pieplūdi un kvalificēta darbaspēka pieplūdumu.

Paralēli TEKES, būtiska atbalsta programma ir arī Somijas Nodarbinātības un ekonomikas ministrijas 2009.gadā veidotā Vigo programma. Tās mērķis ir samazināt atstarpi

⁷⁹ Startup Sauna mājaslapa, pieejama tiešsaitē: <http://startupsauna.com>

⁸⁰ Tekes mājaslapa, pieejams tiešsaitē: <http://www.tekes.fi/en/tekes/results-and-impact/>

⁸¹ Tekes mājaslapa, pieejams tiešsaitē: <http://www.tekes.fi/en/tekes/results-and-impact/>

starp agrīnas fāzes tehnoloģiskajiem uzņēmumiem un pieejamajām starptautiskajām kapitāla piesaistes iespējām. Šo programmu veido vairāki akseleratori:

- Cleantechinvest – šis akselerators fokusējas uz dabas resursu efektīvāku izmantošanu (īpaši uz ūdens patērēšanu un enerģijas ražošanu ar zaļajām un “tīrajām” tehnoloģijām);⁸²
- FrontierAccelerator – akseleratoru programma inovatīvām programmatūrām (gan mobilo ierīču, gan datoru), uzņēmumiem. Šī akseleratora programma visbiežāk iegulda starta kapitālu uzņēmumos, lai tiem palīdzētu ar pārdošanu un starptautisko izaugsmi;⁸³
- Gorillaventures – ir biznesa akselerators, kas palīdz uzņēmējiem papildīt savus sapņus, nodrošinot tiem sēklas investīcijas, un piedaloties uzņēmuma ikdienas darbos⁸⁴
- Koppicatch – Akselerators, kurš pamatā veic sēklas investīcijas uzņēmumos, kuru pamatdarbība ir saistīta ar medijiem, dažāda veida analīzēm un komerciju (dažādās platformās).⁸⁵
- Veturi – akseleratora programma, kura pamatā darbojas ar ļoti agrīnas fāzes uzņēmējiem (bieži vien tās ir tikai idejas līmenī un nekas vairāk), kā arī pētniekiem, mēģinot to inovatīvās idejas komercializēt un pārvērst par būtiskiem izaugsmes starta uzņēmumiem.⁸⁶
- Royal Majestics - šis ir riska kapitāla uzņēmums un arī akselerators, kurš pamatā nodarbojas ar dizainu, modi un dzīvesstila precēm/produktiem, darot to agrīnā attīstības fāzē.⁸⁷
- Vendep – ir starta uzņēmumu akselerators, kurā pamatā tiek strādāts ar internetā veidotiem un balstītiem servisiem, kuru mērķis ir iekļūt starptautiskajā tirgū un fondos.⁸⁸
- East wings - šis akselerators darbojas ar dažāda veida daudzsološiem Somijas tehnoloģiju starta uzņēmumiem, un nodrošina tiem iespēju izaugsmei, pamatā fokusējoties uz Āzijas tirgu.⁸⁹

⁸² Cleantechinvest mājaslapa, pieejams tiešsaitē: <http://www.cleantechinvest.com>

⁸³ FrontierAccelerator mājaslapa, pieejams tiešsaitē: <http://frontieraccelerator.com>

⁸⁴ Gorilla Ventures mājaslapa, pieejams tiešsaitē: <http://gorillaventures.fi>

⁸⁵ Koppicatch mājaslapa, pieejams tiešsaitē: <http://www.koppicatch.com>

⁸⁶ Veturi mājaslapa, pieejams tiešsaitē: <http://www.veturi.ac>

⁸⁷ Royal Majestics mājaslapa, pieejams tiešsaitē: <http://www.royalmajestics.com/our-story/>

⁸⁸ Vendep mājaslapa, pieejams tiešsaitē: <http://www.vendep.com/#what-we-do>

⁸⁹ East Wings, pieejams tiešsaitē: <http://www.eastwings.net>

- Helsinki Ventures – ir akceleratori un agrīnas stadijas investori, kurš tendēts uz boutique starta uzņēmējiem, kas atrodas ne tikai Somijā, bet arī visā Ziemeļeiropas tirgū.⁹⁰
- Newentures – akceleratori, kura pamatdarbība ir vērsta uz izaugsmes veidošanu, tieši mērogojamiem uzņēmumiem, īpaši pievēršoties tehnoloģiju starta uzņēmumiem un enerģētikas nozarei.⁹¹

Pētot Somijas starta uzņēmējdarbības vidi, maģistra darba autors secina, ka ir skaidri redzams, ka tā, pirmkārt, ir piedāvājusi dažāda veida atbalstus visiem starta uzņēmējdarbības stadijas uzņēmumiem (nevis fokusējusies tikai uz vienu konkrētu sfēru, kaut vai ir bijusi viena izteikta sfēra īpaši starta uzņēmējdarbības attīstības sākumā), kā arī dažādu nozaru pārstāvjiem, pievēršot uzmanību ne tikai maziem vai lieliem starta uzņēmumiem, bet mēģinājusi šo uzmanību nodrošināt ikvienam starta uzņēmumam (ar akceleratora programmām, kas aprakstītas augstāk), kā arī rūpējusies par to, lai cilvēki par šo uzņēmējdarbību būtu informēti. Agrīnā stadijā tiem ir izteikti pieejams 3F atbalsts (jo iedzīvotāju ienākumu līmenis ir augsts), vai arī tie paši sevi atbalsta, pēc tam iesaistās universitātēs, otrajā stadijā iesaistās Tekes, otrās stadijas beigās un trešajā stadijā Vigeo, un pašas beigās iesaistās dažādie riska kapitalisti un privātais kapitāls.

Nav uzsvērts viens izteikts faktors, kas ir veicinājis Somijas starta uzņēmējdarbības tik strauju izaugsmi. Var teikt, ka tās attīstība ir bijusi un vēl joprojām ir komplicēta, tai ir vairāki faktori, kas ir ietekmējuši Somijas starta uzņēmējdarbības sektora straujo attīstību, pirmkārt, jau tie, kas apskatīti augstāk, taču bieži tiek uzsvērts, ka tas ir sasniegts pateicoties dažādajiem veiktajiem augstās tehnoloģijas pētījumiem šajā valstī, tehnoloģiskajām iespējām un Nokias sagatavotajiem inženieriem, kas pēc Nokias krīzes bija kļuvuši par bezdarbniekiem, tādējādi radot lielu, kvalificētu darbaspēka pieplūdumu, ko palīdzēja izmantot valsts sektora pārstāvji, nodrošinot šos darbiniekus ar investīcijām, lai šie bijušie Nokias darbinieki varētu uzsākt uzņēmējdarbību. Tādēļ bieži vien daudzi eksperti norāda, ka, iespējams, bez šīs Nokias krīzes, starta uzņēmējdarbība nebūtu Somijā attīstījusies tik izteikti.⁹² Vēl viens būtisks iemesls to veiksmes stāstam ir lielā un bagātīgā sadarbšanās un zināšanu transfēri starp starta uzņēmumiem, augstākās izglītības institūcijām, izpētes un attīstības sektoriem un dažiem pētniekiem. Nozīmīgs arguments, ka Somija ir bijusi tik veiksmīga salīdzinot ar citām lielākām valstīm (pēc iedzīvotāju skaita), ir tas, ka Somija ir salīdzinoši neliela (aptuveni 5,4

⁹⁰ Helsinki Ventures mājaslapa, pieejama tiešsaitē: <http://www.helsinki-ventures.com/whats-this.html>

⁹¹ New ventures, pieejams tiešsaitē: <http://www.newentures.com/new-ventures/>

⁹² Mitzner D., Nokia's Fall Means The Rise Of Startups In Finland, 2015. pieejams tiešsaitē: <http://techcrunch.com/2015/11/11/nokias-fall-means-the-rise-of-startups-in-finland/>

miljoni iedzīvotāji)⁹³, un pateicoties tam, to ir iespējams krietni vieglāk un ātrāk efektīvi savienot ar dažādiem veidiem, nekā reģionos ar lielāku populāciju.

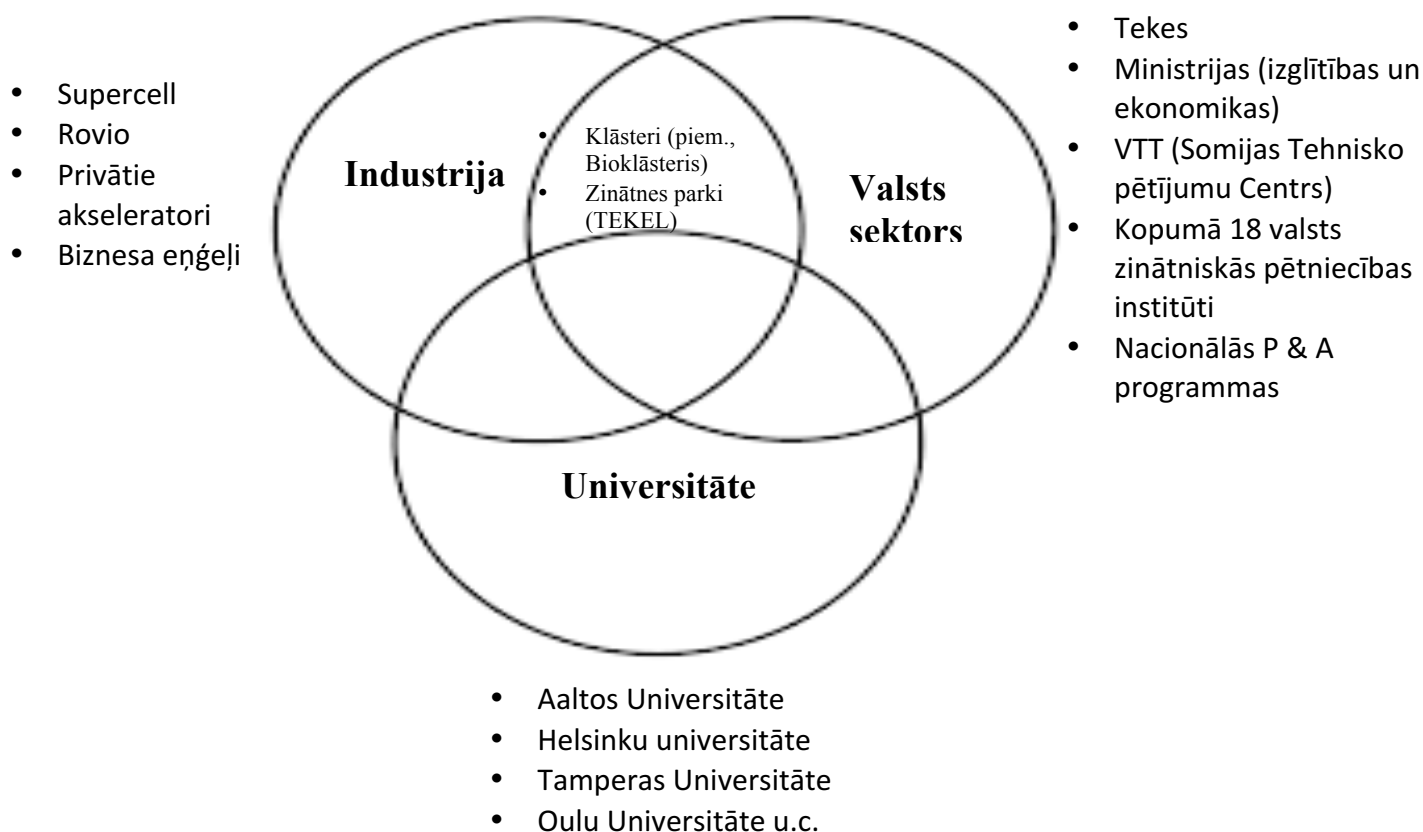
Papildus jau visiem augstāk minētajiem starta uzņēmējdarbības vides labumiem, kā būtisku jomu, kurā pēdējā laikā ir piedzīvoti uzlabojumi, ir minama Somijas likumdošana, kurā tiek runāts par uzņēmējdarbību. Tiek apgalvots, ka tā jau ir un ka tā tiek regulāri uzlabota un veidota, lai būtu atbalstoša starta uzņēmumiem un vispār uzņēmējdarbības uzsākšanai, piedāvājot labu juridisko sistēmu gan dibinātājiem, gan investoriem (uzņēmuma izveides maksa ir 280 eiro, tiešsaitē tas maksā 330 eiro), tiek mēģināts atvieglot patentu arī reģistrāciju. Somijā vidēji ir neieciešamas 12 darba dienas, lai varētu pierēģistrētu savu uzņēmumu, kā arī nepieciešams veikt trīs procedūras, lai pierēģistrētu starta uzņēmumu juridiskai uzņēmējdarbības formai.⁹⁴

Somijas starta uzņēmējdarbības vide arī ir tikusi vairākos pētījumos apskatīta pēc Triple Helix modeļa, no tiem, piemērotākais, jo iekļauj pētījumā apskatītos spēlētājus, autora prāt ir T.Saarinen piedāvātais Somijas Triple Helix modelis, kurš ir attēlots attēlā nr. 2.5. un tajā ir redzams, ka Somijas starta uzņēmējdarbības vide ir savstarpēji cieši saistīta un katrai ieinteresētajai pusei ir spilgti pārstāvji, kuri ne tikai veido paši kaut ko, bet lielākoties to veido sadarbojoties visiem trim kopā veidojot hibrīdveidojumus, kas rodas tieši dēļ tā ka ir cieši saistītas šīs trīs puses, piemēram, pasākums Slush, kuru atbalsta valsts sektors, mentoru un runātāju piesaistē iesaistās industrijas un universitātes pārstāvji, kā arī to rīkošanu uzņemas industrija. Papildus arī labs piemērs ir Somijas zinātnes parki, kuru finansēšanā iesaistās gan valsts sektors, gan industrijas pārstāvji un tie atrodas universitātes teritorijā un bieži vien tos vada universitāšu pārstāvji.⁹⁵

⁹³ CIA Factbook, Finland, pieejams tiešsaitē: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/fi.html>

⁹⁴ Tuominen M., What can Germany learn from Finland's startup scene?, 2014. pieejams tiešsaitē: <https://vigo.fi/news-view.php?article=88&title=supercell's-mega-exit---what-can-germany-learn-from-finland's-startup-scene->

⁹⁵ Saarinen Tapani N, How to build relations between business and Science?, Conference: Innovation for Growth 2015.



2.5. att. Somijas Triple Helix modelis⁹⁶

Neskatoties uz to, ka Somijas starta uzņēmējdarbības vide ir augsti attīstīta, tajā sastopami arī daži trūkumi. Eksperti un tās dalībnieki norāda, ka Somija varētu labāk un veiksmīgāk sadarboties ar tās kaimiņvalstīm un tirgiem (Zviedrija, Vācija, Krievija), ko tā līdz šim nav darījusi pietiekami efektīvi. Tiek norādīts, ka pagaidām šādi sadarbības pasākumi aprobežojas ar zināšanu apmaiņu vai izpētes braucieniem, taču tām vajadzētu būt veidotām un balstītām uz mērķtiecīgu un operatīvu sadarbību, papildus tiek minēts, ka tās likumdošanas vidi varētu vēl vairāk uzlabot, lai pielāgotu starta uzņēmumiem. Arī to atbalstīto programmu izvērtējums ne vienmēr ir pilnībā pārredzams, tie būtu biežāk jāizvērtē ar pētījumu un revīziju formu, lai varētu noteikt to lietderību un vajadzību (gan pati programma, gan tās dalībnieku izdošanās un neizdošanās gadījumi u.c.). Pēdējais, kas bieži tiek norādīts ir tas, ka valstij vajadzētu vairāk iesaistīties starta uzņēmumos, kuros tie investē naudu, nodrošinot to, ka nav vāju īpašnieku un vadības, kā arī netiktu pieņemti gluži nepārredzami un nejauši lēmumi.

1. Autora veidots, balstoties uz Sarrinen Tapani N., How to build relations between business and Science?, Conference: Innovation for Growth 2015., 2015, pieejams tiešsaītē: <http://sciencebusiness.net/eventsarchive/innovationconnection/Default.aspx>

Tiek apgalvots, ka uzlabojot šos trūkumus (jo īpaši ņemt vērā reģionālo tirgu un kontekstu), tā būtu gatava spēkoties ar pasaules labākajām starta uzņēmējdarbības vidēm.⁹⁷

2.4. Igaunijas starta uzņēmējdarbības vides īpatnību raksturojums

Latvijas ģeogrāfiskā kaimiņvalsts Igaunija, gan pateicoties tam, ka ir viena no Baltijas valstīm, gan tam, ka dažādās jomās Latvija un Igaunija ir vienādi attīstītas (līdzīgi IKP uz vienu iedzīvotāju, kurš Igaunijā ir 27729 ASV dolāru u.c. rādītāji), tā valstiski liekas līdzīga Latvijai, tomēr, skatoties uz starta uzņēmējdarbību, bieži vien valda uzskats, ka tā savu starta uzņēmējdarbību ir attīstījusi veiksmīgāk un efektīvāk un ka tā varētu būt labs piemērs Latvijai, kā attīstīt savu starta uzņēmējdarbību (tieši pateicoties līdzībām). Tiek uzskatīts arī tas, ka Igaunijas ekonomika atrodas 3 stadijā (tā ir uz inovācijām balstīta), tā arī pēc globālo inovāciju indeksa pasaulē atrodas 29 vietā.⁹⁸

Igaunijā par starta uzņēmējdarbības aizsākumu tiek uzskatīts 2003.gads (gads, kurā tika arī dibināts Skype). Redzams, ka kopš tā laika starta uzņēmējdarbība ir krietni augusi. Protams, noteikt precīzu skaitu starta uzņēmumiem Igaunijā tagad ir grūti, taču, pēc atrodamās statistikas, tiek uzskatīts, ka šobrīd ir 370 starta uzņēmumu. Pastāv uzskats, ka tā rada visvairāk starta uzņēmumu uz vienu iedzīvotāju nekā jebkura cita valsts Eiropā (viens uz katriem 3700 iedzīvotājiem). Daudzi no šiem starta uzņēmumiem pārstāv dažādas nozares, un atšķirīgos veidos ir nonākuši līdz veiksmei, taču visbiežāk tie ir tiešsaistes pakalpojumu sniedzēji, vai arī nodarbojas ar dažādu sociālo tīklu rīku un programmatūras izstrādi. Bieži vien pasaulē Igaunijas starta uzņēmējdarbības vidi sauc par Igaunijas mafiju, jo, neskatoties uz tās mazo izmēru, tai vienmēr izdodas veiksmīgi starta uzņēmumi un uzņēmumi, kas nāk no šīs valsts piestāvēt šādam nosaukumam.⁹⁹

Par veiksmīgāko starta uzņēmumu, kas ir nācis no Igaunijas, pirmkārt, jau ir jāuzskata Skype, kurš ir pasaulē plaši zināms un lietots globāli, tā vērtība ir pārsniegusi miljardu eiro. Bieži tiek uzsvērts, ka tieši šis veiksmes stāsts bijā kā labs piemērs visai starta uzņēmējdarbības nozarei, jo cilvēki Igaunijā sāka ticēt, ka ir spējīgi uz lielām lietām uzņēmējdarbībā un ka tās mazais izmērs (valsts pēc iedzīvotāju skaita aptuveni 1,3 miljoni iedzīvotāju) var būt arī ieguvums, jo, viņuprāt, nevis daudzums, bet gan kreativitāte un efektivitāte izšķir veiksmi starta uzņēmējdarbībā, tieši tas starta uzņēmējiem liek domāt globālā mērogā. Pēc statistikas vidēji 60% no lietotājiem ir ārvalstu (kas ir par 4% augstāk par Eiropas vidējo rādītāju). Taču tas nav vienīgais būtiskais starta uzņēmums, kas nācis no

⁹⁷ Reddal, Lessons learned from support structures for academic-industry collaborative startups in Finland , 2015. pieejams tiešsaitē: <http://en.irost.org/sites/default/files/10.pdf>

⁹⁸ Dutta S., Lanvin B., Wunsch-Vincent S., The Global Innovation Index 2014, 2015. 5.lpp. pieejams tiešsaitē: <https://www.globalinnovationindex.org/userfiles/file/reportpdf/gii-2014-v5.pdf>

⁹⁹ Estonia startups, pieejams tiešsaitē: <https://angel.co/estonia>

Igaunijas. Nākamais “lielais” starta uzņēmums ir Transferwise (arī bieži tiek novērtēts, kā miljardu eiro vērts uzņēmums, un to uzskata arī par šī brīža Eiropas TOP10 starta uzņēmumu), tas nodarbojas ar naudas transfēriem, nodrošinot šos transfērus krietni lētāk, kā bankas. Populāri un ekspertu atzīti ir arī Taxify, kas nodarbojas ar takšu pasūtīšanas iespējām izmantojot mobilās ierīces, Creative mobile, kas rada dažāda veida mobilo ierīču spēles, Marinexplore – vietne, kurā ir pieejami okeāna komūnas dažāda veida jūras dati, u.c. starta uzņēmumi.¹⁰⁰

2015. gadā Igaunijas starta uzņēmumi piesaistīja visvairāk investīciju nekā jebkad iepriekš. 2014. gadā tie bija 71 miljons eiro, kamēr 2015.gadā tie bija jau 94 miljoni eiro (par 33% vairāk). No šiem lielākās investīcijas tika veiktas TransferWise (49 miljoni eiro), kuru veica ASV riska kapitāla uzņēmums Andreessen Horowitz, kas ir lielākais investīciju apjoms, ko viens starta uzņēmums ir saņēmis Igaunijas vēsturē, darbinieku skaits tajā ir palielinājies no 200 uz 450 darbiniekiem, tie atver ofisus arī Ņujorkā un Tampā, taču tajā pašā laikā uzsverot, ka tā galvenais centrs atrodas Igaunijā (Tallinā). Skeleton technologies (9,8 miljoni eiro), Pipedrive (7,8, miljoni eiro), Bondora (4,7 miljoni eiro) u.c.¹⁰¹

2014 - 2015.gadā Igaunijas starta uzņēmējdarbības vide ir piedzīvojusi vairākas veiksmīgas un būtiskas starta uzņēmumu pārpirkšanas, piem., 2014.gadā tika pārdots GrabCAD (interneta platforma, kas palīdz inženieriem ar CAD rīku lietošanu un darba atrašanu), to iegādājās uzņēmums no ASV (Stratasys), šī darījuma summa tiek lēsta ap 70 miljonu eiro. Par 2015.gada lielāko pārdošanu tiek uzskatīta fits.me (drēbju pielaišanas mobils risinājums) pārdošana, kurš tika pārdots Japānas uzņēmumam Rakuten, kā arī NOW! (parkošanās sistēma), kas tika pārdota Francijas Infra Park uzņēmumam (diemžēl par šiem pārpirkšanas gadījumiem, nav zināma pirkuma cena).¹⁰²

Lielākā daļa investīciju starta uzņēmumos Igaunijā tiek veikti apjomā no 50 000 līdz 500 000 eiro, un pamatā tās tiek veiktas IT (informāciju tehnoloģiju), mobilo programmu un programmatūras sektorā. Izteikti aktīvs Igaunijā ir biznesa eņģeļu tīkls, kurā ir vairāk nekā 100 dalībnieku, taču sēklas stadijā tie investē vidēji 0,45 miljonus eiro, kas ir būtiski zemāk nekā kopējais Eiropas vidējais rādītājs, kas ir 0,62 miljoni eiro. Svarīga loma Igaunijas starta uzņēmumu investīciju sniegšanā ir Smart Cap, kas ir Igaunijas attīstības fonda veidota iestāde, kura nodarbojas ar investīciju sniegšanu agrīnas fāzes dažādu nozaru pārstāvošiem starta uzņēmumiem (kuriem ir liels potenciāls izaugsmei), to var izdarīt līdz pat 3 miljonu eiro apmērā, šī investīcija tiek veikta kopā ar neatkarīgu līdzinvestoru, līdz šim šis fonds ir

¹⁰⁰ Estonia Start-ups, pieejams tiešsaitē: <http://www.studyinestonia.ee/start-ups>

¹⁰¹ Year 2015: A Successful Year for Estonian Startups, 2016.g., pieejams tiešsaitē: <http://investinestonia.com/en/about-estonia/news/article/1074-year-2015-in-the-estonian-startup-scene>

¹⁰² Year 2015: A Successful Year for Estonian Startups, 2016.g., pieejams tiešsaitē: <http://investinestonia.com/en/about-estonia/news/article/1074-year-2015-in-the-estonian-startup-scene>

investējis 22 starta uzņēmējos (un to portfeli ir/bija sastopami tādi starta uzņēmumi, kā Defendec, GrabCad un fits.me).¹⁰³ Neskaitot biznesa eņģelus, ir atrodami arī dažādi riska kapitālisti, piemēram, EstVCA (vairāk investē starta uzņēmumu mācību procesā), Spring Capital (investē jebkuras nozares starta uzņēmumos, un to galvenais nosacījums ir solīds biznesa modelis un komandas spēja to realizēt) un Poohtech (galvenokārt investē tieši elektronisko un citu veidu maksājumu risinājumos).¹⁰⁴

Pieminot investīcijas, daudzi eksperti norādīja, ka dēļ tā, ka Igaunijas tirgus iespējas ir limitētas, tā saņem lielu daļu no savām investīcijām tieši no ārvalstu investoriem, riska kapitālistiem, eņģeļiem u.tml. Igaunijas starta uzņēmumi arī dēļ populācijas, kaut vai tā piedāvā talantīgu darba spēju, bieži vien meklē darbiniekus ārvalstu tirgos (24% darbinieku ir ārvalstu), bet tāpat šis skaitlis ir mazs, salīdzinot to ar 53%, kas ir satopams Londonā. Tādēļ eksperti uzsver to, ka Igaunijas starta uzņēmumiem tā ir iespēja, kas ir jāizmanto, lai būtu veiksmīgi.¹⁰⁵

Par valdības aktīvu iesaisti starta uzņēmējdarbības veicināšanā tiek uzskatīts 2000.gadā pieņemtais likums, ka piekļuve internetam ir jāuzskata par fundamentālām cilvēktiesībām, tas aizsāka masīvu programmu, kas radīja interneta piekļuvi iepriekš ignorētām zonām. Tā visa rezultātā aizsākās valsts sektora pārstāvju līdz ar to pašas Igaunijas, kā IT speciālistes, pozicionēšana. Pēc tam tika pieņemts nodokļu režīms (saskaņā ar to, uzņēmumiem ir jāmaksā tikai uzņēmuma ienākuma nodoklis par dividendēm), kurš tiek uzskatīts par vienu no liberālākajām pasaulē. Arī uzņēmuma nodibināšana tika atvieglota un padarīta salīdzinoši lēta (dotajā brīdī ir iespējams izveidot savu SIA (sabiedrību ar ierobežotu atbildību) interneta vidē 30 minušu laikā, un sākuma maksājums (kas ir minimums 2500 eiro) ir jāizmaksā nevis, kad uzņēmums tiek izveidots, bet gan dibinātāju noteiktā laikā (kam ir noteiktas robežas)). Valsts sektors ir izveidojusi to atbalstītus starta uzņēmumiem paredzētas organizācijas un nodibinājumus, kas tiem sniedz finansiālu un informatīvu palīdzību, no kuriem galvenais ir EDF jeb Igaunijas attīstības fonds, kura ir publiska institūcija ar uzdevumu atbalstīt Igaunijas starta uzņēmējdarbības ekosistēmu, tas tiek darīts caur tiešu finansiālu atbalstu starta uzņēmumiem, kā arī netiešiem dažāda veida pasākumiem starta uzņēmējiem un šīs nozares interesentiem. Arī skolās ir noteikts, ka jāapgūst programmēšana,

¹⁰³ Dahad N., Innovation and startup ecosystem in Estonia enabled by full government support plus a global outlook, 2015. pieejams tiešsaitē: <http://www.thenextsiliconvalley.com/2016/02/04/3832-innovation-and-startup-ecosystem-in-estonia-enabled-by-full-government-support-plus-a-global-outlook/>

¹⁰⁴ Odineca M., The Arctic Startup guide, 2014., pieejams tiešsaitē: <http://www.arcticstartup.com/article/the-arcticstartup-guide-to-estonia>

¹⁰⁵ Turpat

tiek atviegloti imigrēšanas noteikumi, lai starta uzņēmējiem būtu vieglāk piesaistīt ārvalstu speciālistus.¹⁰⁶

Valdības pēdējā laika iniciatīva, kura tiek slavēta un veicina starta uzņēmēju un ne tikai piesaisti Igaunijai, ir tās realizētā e-valdība un e-pilsonība. Tā ir veikusi valsts aģentūras digitalizācijas procesu, piedāvājot ārvalstu iedzīvotājiem valdības izdotas digitālās identitātes un iespēju vadīt uzticamu uzņēmumu tiešsaitē (nodrošinot visu - no reģistrācijas, līdz pat nodokļu nomaksai un uzņēmumu likvidēšanai, kā arī nodrošinot augsta līmeņa datu drošību), vienīgais, kas ir nepieciešams pie elektroniskās reģistrācijas ir, lai fiziskā uzņēmuma adrese atrastos Igaunijā.¹⁰⁷

Starta uzņēmējdarbība un ar to saistītas aktivitātes pamatā norisinās Igaunijas galvaspilsētā – Tallinā, tā centrālais punkts ir Tallinas tehnoloģiju Universitātes veidotais Tehnopol, kas ir biznesa ofiss, kurā atrodas vairāk par 150 tehnoloģisko uzņēmumu, centrā ir arī Garage48 darba sadarbības telpa (*co – working space*). Papildus Tallinā ir atrodami arī vadošie akseleratori un inkubatori. Igaunijā ir vēl viena pilsēta, kur strauji attīstās starta uzņēmējdarbība, un tā ir Tartu, kur ir atrodami dažādi palīdzības un atbalsta rīki, kā arī notiek pasākumi starta uzņēmumiem. Šīs pilsētas starta uzņēmumu centrālais punkts ir Tartu Universitāte un tās izveidota vieta– studentu starta uzņēmumu apmetne (*camp*).¹⁰⁸ Kā otrs svarīgākais starta uzņēmumu centrs, tiek minēts arī Tallinā atrodamais Garage48 hubs (ir arī tāds pats centrs Tartu, bet tas vēl ir agrīnā attīstības fāzē), kurā ne tikai tiek veidoti hakatoni un citi līdzīga veida pasākumi, bet arī nodrošinātas darba telpas.

Galvenās vietas, kuras tiek uzskatītas par vadošajām starta uzņēmējiem ir, pirmkārt, Tehnopol Startup Inkubators, kurš darbojas gan kā inkubators, gan kā zinātnes parks, gan biznesa servisu sniedzējs. Daļēji to atbalsta valsts sektors, bet pārējo nepieciešamo finansējumu tie iegūst no privātiem atbalstītājiem. Tā inkubatora programmā darbojas vienlaicīgi 27 starta uzņēmumi (tie investē katrā starta uzņēmumā līdz 10 000 eiro un vienu gadu palīdz tiem attīstīties, nodrošinot trenerus, treniņus, darba vietu u.tml. pakalpojumus)ar galveno fokusu uz to, lai tie būtu ar augstu izaugsmes potenciālu, un nav svarīga nozare, kurā tie darbojas. Pēc statistikas 70% no šī inkubatora starta uzņēmumiem turpina savu darbību pēc inkubatora pabeigšanas. Viens no veiksmīgākajiem starta uzņēmumiem, kas šeit attīstījies ir TransferWise (kurš nu ir pats atbalstītājs šim inkubatoram), pēc autora domām, vēl citi nozīmīgi starta uzņēmumi, kas šeit attīstījušies, jāmin arī Singwise un Defendec.¹⁰⁹ Igaunijā

¹⁰⁶ Aasmae K., Is Estonia the best place to start your start-up?, 2012. pieejams tiešsaitē: <http://www.zdnet.com/article/is-estonia-the-best-place-to-start-your-start-up/>

¹⁰⁷ e-Igaunijas mājaslapa, Estonian residency, pieejama tiešsaitē: <https://e-estonia.com/e-residents/about/>

¹⁰⁸ Aasmae K., Is Estonia the best place to start your start-up?, 2012. pieejams tiešsaitē: <http://www.zdnet.com/article/is-estonia-the-best-place-to-start-your-start-up/>

¹⁰⁹ Tehnopol mājaslapa, pieejams tiešsaitē: <http://www.tehnopol.ee/en/startup-inkubaator/inkubatsioon/>

atrodami arī citi inkubatori, piemēram, Tallinas inkubators, Tartu bioparka inkubators u.c. Igaunijā norisinās arī dažādi pasākumi, kuri ir domāti studentu iesaistei starta uzņēmējdarbībā, piemēram, Summer of Startups (ko organizē Garage48) vai arī Idea lab (ko organizē Tartu Universitāte), .¹¹⁰ Tādejādi ir labi redzams, ka dažādās iesaistītās puses veido šos pasākumus savstarpēji sadarbojoties un iesaistot vienam otru, piem., Summer of Startups rīko Garage48, taču tā var piesaistīt pasniedzējus no universitātēm, kā arī Tartu Universitātes pasākumos atbalstītāji bieži vien ir dažāda veida privāti veidotie inkubatori un akseleratori.

Autors uzskata, ka no Igaunijā atrodamajiem akseleratoriem vērts būtu pieminēt divus, kas ir uzskatāmi par vadošajiem pēc veiksmīgu izveidoto starta uzņēmumu skaita – Gamfounders, kas arī atrodas Tallinā un pamatā nodarbojas ar starta uzņēmumiem (tie izsniedz 15 000 eiro sēklu investīciju pret 9% no uzņēmuma, programma ilgst 3 mēnešus), kuri veido dažāda veida mobilās un datora spēles, tie ir palīdzējuši 28 starta uzņēmumiem uzsākt reālu komercdarbību, no kuriem būtiskākie pēc finanšu rādītājiem ir Catgear games un EJar. Šo akseleratoru no citiem atšķir tas, ka daudzi no tās dalībniekiem ir citu valstu pārstāvji.¹¹¹ Un otrs akselerators ir Startup Wiseguys Business Tech akselerators, kas dibināts 2012.gadā un ir paredzēts agrīnas fāzes starta uzņēmumiem, kura ietvaros tiek nodrošinātas 30 000 eiro investīcijas pret 8% no uzņēmuma, kā arī vairākas demo dienas Eiropas vadošajās pilsētās, bezmaksas darba vieta un apmācības kursi, kas norisinās 3 mēnešus. Līdz šim šo programmu veiksmīgi beiguši ir vairāk par 40 starta uzņēmumu, no kuriem veiksmīgākie (labākie finansiālie rādītāji un lielākais izaugsmes potenciāls, pēc ekspertu viedokļa) ir Akselworks un likealocal.¹¹²

Starta uzņēmējdarbības videi svarīga ir arī komūna, kas Igaunijā arī ir attīstīta un pastāvīgi turpina attīstīties. Igaunijā arī regulāri un konsekventi notiek dažādas starta uzņēmumiem paredzētas konferences, semināri un cita vieda pasākumi. Lielākais starta uzņēmējdarbības pasākums, ko rīko Igaunijā tiek uzskatīts Latitude 59, kurš 2015.gada maija beigās Tallinā tika rīkots jau astoto gadu, tajā piedalās vairāk kā 1500 dalībnieku, kuru vidū bija aptuveni 100 starta uzņēmumu, to skaitā pārstāvji no vairākām valstīm. Arī Silīcija ielejā un šī pasākuma ietvaros notiek gan īsas starta uzņēmumu prezentācijas (pitching), gan arī dažāda veida lekcijas, darbnīcas un cita veida aktivitātes par starta uzņēmējdarbību.¹¹³ Papildus tam Igaunijā ir arī norisinājusies 2013. gadā pasaulē lielākā starta uzņēmējdarbības konference, ko rīko Masačūsetsas Tehnoloģiju Institūts – MIT GSW, tā ir uzskatāma par vienu no nozīmīgākajām starta uzņēmējdarbības konferencēm visā pasaulē. Pastāvīgi

¹¹⁰ Odineca M., The Arctic Startup guide, 2014. pieejams tiešsaitē: <http://www.arcticstartup.com/article/the-arcticstartup-guide-to-estonia>

¹¹¹ Gamefounders mājaslapa, pieejama tiešsaitē: <http://www.gamefounders.com>

¹¹² Startup wiseGuys accelerator mājaslapa, pieejama tiešsaitē: <http://startupwiseguys.com/accelerator/>

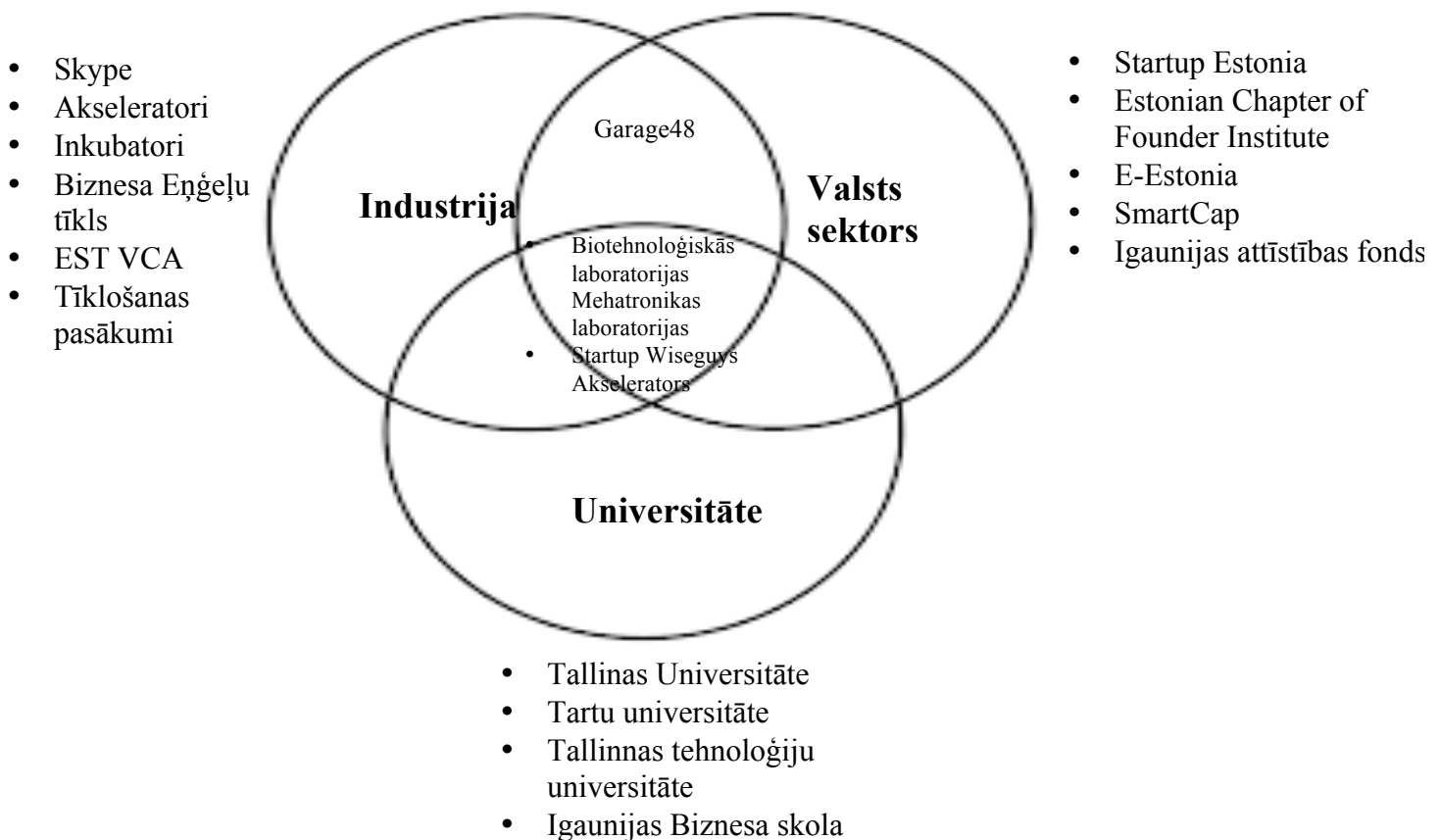
¹¹³ Latitude mājaslapa, pieejama tiešsaitē: <http://latitude59.ee>

norisinās dažāda veida hakatroni, kurā noteiktu stundu laikā (parasti 48 stundu laikā) tiek mēģināts izveidot starta uzņēmumu. Populārākie no tiem ir Garage48 un TeamLab. Igaunijā tiek veidoti arī dažāda veida mazie lokālie mēroga pasākumi, mēģinot starta uzņēmējdarbības vidē radīt vairāk centrus nekā tie ir šobrīd (piem., vienreiz mēnesī tiekas ar kādu starta uzņēmējdarbības pārstāvi, piem., kāda no mazpilsētām u.tml. veida pasākumi).

Pēc Triple Helix modeļa, var apgalvot, ka Igaunija ir augsti attīstīta, tā savstarpēji mijiedarbojas un, autora prāt, ir uzskatāma par savstarpēji integrētu, kā arī, ka tās darbība ir raksturojama, kā sinerģiska, un tās aptuvenus (galvenie un būtiskākie dalībnieki) attēlojums no augstāk aprakstītā, ir redzams 2.6. attēlā. Igaunijā Triple Helix modeļa ietvaros gan sadarbojas vairākas universitātes (no kurām būtiskākās ir Tallinas Universitāte, Tartu Universitāte u.c.), gan ir sastopami arī vairāki industrijas pārstāvji (dažos rakstos tika apgalvots, ka vairāk kā 200 dažādu uzņēmumu ir aktīvi šādi industrijas pārstāvji, gan arī dažiem no projektiem iesaistās valsts sektors, gan arī pati Igaunija veido savus pasākumus un atbalsta platformas un veidus. Ciešās integrācijas un attīstības dēļ, tie kopā ir spējīgi radīt hibrīdveidojumus, piemēram, savedot kopā zinātni ar tehnoloģijām un veidojot vairākas laboratoriju un darba vides akseleratorus, izveidojot piecus aktīvus izpētes un attīstības centrus, kā arī biotehnoloģiskās un mehatronikas laboratorijas u.c. veida atbalsta institūcijas/veidus/platformas. Tie veido arī aktīvu investoru loku.¹¹⁴ Papildus tam visam, valsts sektora pārstāvji uzņemas vadību un pati veido dažāda veida iniciatīvas, kas ir tendētas uz palīdzību visām iesaistītajām un ieinteresētajām pusēm, tās pamatā tiek veiktas, lai virzītu inovācijas, kā arī attīstītu savstarpēju sadarbību starp valsts sektoru un pārējiem spēlētājiem, ar ko tā iesaistās attiecībās (piem., iepriekš autora aprakstītā e-valdība u.c.). Atzīstami ir tas, ka 66% no iedzīvotājiem savu nacionālās valdības darbību vērtē pozitīvi, kas ir krietni augstāk par Eiropas vidējo rādītāju, kurš ir aptuveni 20 procenti.¹¹⁵

¹¹⁴ How Estonia became the top startup nation, pieejams tiešsaitē: <http://www.workinestonia.com/how-estonia-became-the-top-startup-nation/>

¹¹⁵ Compass, Estonia Startup Ecosystem report,2015. pieejams tiessaitē: <http://blog.compass.co/estonia/>



2.6. att. Igaunijas Triple Helix modelis¹¹⁶

Pie negatīvajiem Igaunijas starta uzņēmējdarbības vides faktoriem tiek minēti tās nepieciešamība vairāk strādāt pie naudas līdzekļu piesaistes, kas var kavēt starta uzņēmējdarbības attīstību, jo bieži vien, attīstoties starta uzņēmumiem Igaunijā un nonākot trešajā attīstības ciklā, tie ir spiesti doties uz citu valsti, lai piekļūtu šiem riska kapitālistiem. Kā arī ir jāatrisina Igaunijā novērotais talantu trūkums dažādos sektoros, no kuriem izteiktākais talantu trūkums ir dizaineru un attīstītāju (*developer*) jomā. Statistika pierāda, ka Igaunijā vismaz viens no starta uzņēmuma dibinātājiem, kas pārstāv tehnisko nozari ir 61 % gadījumos kamēr Eiropā šis rādītājs ir 89%. Viens no iemesliem, ko eksperti norāda, ir zemais atalgojums, ko Igaunijā nopelna, piemēram, programmētāji (vidēji 35 000 ASV dolāru), kamēr Eiropā tas ir 53 000 ASV dolāru, papildus tam arī dzīvošanas izdevumi Igaunijā ir salīdzinoši lieli.¹¹⁷ Taču pat tie eksperti, kas apgalvo, ka Igaunijas starta uzņēmējdarbības videi ir trūkumi, norāda uz to, ka tā ir sasniegusi atzīstamus rādītājus un spēj piedāvāt kvalitatīvus starta uzņēmumus. Starp ekspertiem sastopamas arī viedokļu nesaskaņas par to,

¹¹⁶ Autora paša veidots

¹¹⁷ Compass, Estonia Startup Ecosystem report, 2015. pieejams tiessaitē: <http://blog.compass.co/estonia/>

vai šī vide var augt un attīstīties vēl vairāk, un vai tagad sasniegtais ir reāli tās maksimālais potenciāls un ir sasniegti griesti, vai arī tā var attīstīties vēl vairāk, un kļūt par reālu alternatīvu vadošajiem starta uzņēmējdarbības centriem un lielākā daļa norādīja, ka diemžēl tā par alternatīvu nevarētu kļūt, taču starta uzņēmumu nu pasākumu skaits gan varētu vēl palielināties.

2.5. Latvijas starta uzņēmējdarbības vides īpatnību raksturojums

Latvijas starta uzņēmējdarbības vide, kaut pēdējā laikā strauji attīstās, pēc ekspertu viedokļa tiek uzskatīta par mazāk attīstītu nekā abu iepriekš apskatīto valstu attiecīgās vides. Šīs atšķirības ir jaušamas arī, ja tiek apskatīti trīs rādītāji, kuri tika izvērtēti katrā valstī. Latvijas valsts IKP uz vienu iedzīvotāju ir 23547,9 ASV dolāru, kas ir mazāks par abām iepriekš apskatītajām valstīm.¹¹⁸ Latvija ir vienīgā no trīs apskatītajām valstīm, kuras ekonomika atrodas pārejā no 2 stadijas uz 3 stadiju (no uz efektivitāti virzītas ekonomikas uz inovācijām balstītu ekonomiku). Papildus tam, tā arī pēc globālo inovāciju indeksa pasaulē atrodas 42.vietā, kas ir zemākais rādītājs no iepriekš apskatītajām valstīm. Tas nenozīmē, ka nav sektori un indikatori, kur Latvija ar šīm valstīm ir līdzīga un ir pat priekšā, taču tā kā Triple Helix un starta uzņēmējdarbība svarīgs indikators ir inovācijas, tādēļ tās arī tika apskatīti.

Latvijas starta uzņēmējdarbības vidē, līdzīgi kā pārējās ir grūti noteikt cik tieši starta uzņēmumu ir atrodami. Taču to skaits dažādos informāciju avotos bija amplitūdā no 200 līdz 300 starta uzņēmumiem (precīzākais skaitlis, ko autors atrada bija 243 starta uzņēmumi). Kopš 2010.gada tiek lēsts, ka investīcijās ir piesaistīti vairāk kā 102 miljoni eiro, ir notikušas vismaz četras veiksmīgas starta uzņēmumu pārdošanas, kā arī 40 lielākie Latvijas starta uzņēmumi ir piesaistījuši vairāk par 15 miljoniem eiro.¹¹⁹

Ik pa laikam Latvijas starta uzņēmējdarbības vidē uzrodas kāds plašāk apspriests starta uzņēmums, piemēram, pavisam nesen plaši izskanējušais – Pilot Automotive Labs. Par būtiskākajiem starta uzņēmumiem, kas ir radīti Latvijā, tiek uzskatīti Infogr.am (kas ir internetā balstīts infografiku veidotājs, nodrošinot iespēju datus attēlot vizuāli pievilcīgā un uzskatāmā veidā), kopš tā dibināšanas 2012.gadā tas ir piesaistījis vairāk kā 2,8 miljoni ASV dolāru riska kapitāla, ieguvis vairākas balvas dažādos starta uzņēmējdarbības konkursos un tiek uzskatīts par lielākās investīcijas piesaistītāju starp Latvijas starta uzņēmumiem.¹²⁰ Ask.fm (sociālā tikla platforma, kas ļauj katram uzdot jautājumus un atbildēt uz tiem ērtā un ātrā veidā, to lieto aptuveni 150 miljoni vairāk nekā 150 valstīs) iegādājās ASV kompānija

¹¹⁸ The world bank, GDP per capita, 2014. pieejams tiešsaitē: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.CD>

¹¹⁹ Treija I., Latvian startup community is getting organized, 2016. pieejams tiešsaitē: <http://www.eu-startups.com/2016/03/latvias-startup-community-is-getting-organized-and-forms-the-latvian-startup-association/>

¹²⁰ Infogr.am mājaslapa, pieejama tiešsaitē: <https://about.infogr.am>

IAC, taču darījuma summa netika publiskota, šīs varētu tikt uzskatīts par starta uzņēmumu ar visvairāk lietotājiem¹²¹ Arī starta uzņēmumu Cobook (mobilā aplikācija, kas ļauj pārvaldīt kontaktus ērtākā veidā) iegādājas ASV uzņēmums FullContact, un precīza darījuma summa nav zināma.¹²² Arī Airdog (automātiski sekojošs Gopro video bezpilota lidaparāts), kas līdzekļus savas idejas realizācijai ieguva startējot Kickstarter, kas ir tiešsaistes naudas piessaites platforma, kopā tajā iegūstot 1,3 miljonus ASV dolāru, pēc tam tie ieguva vēl 2 miljonu ASV dolāru investīcijas no dažādiem ASV investoriem.¹²³

Viena no Latvijas starta uzņēmējdarbības problēmām ir tā, ka neskatoties uz mēģinājumiem attīstīt arī citus starta uzņēmējdarbības centrus (valsts sektora pārstāvji apņemšanas veidot inkubatoros dažādās pilsētās u.c.), vienīgais izteiktais starta uzņēmējdarbības centrs Latvijā atrodas Rīgā, kur ir sastopami vadošie inkubatori un citas atbalsta institūcijas starta uzņēmējiem, kā arī visbiežāk notiek dažādi tīklošanas pasākumi u.tml. Pārējās pilsētas Latvijā krietni atpaliek no Rīgas gan izveidoto starta uzņēmumu skaitā, gan rīkoto pasākumu apjomā un citos būtiskos rādītājos, lai gan pēdējos gados šī tendence un starpība samazinās, tāpat šī atšķirība ir salīdzinoši būtiska.¹²⁴

Latvijā starta uzņēmējiem tiek piedāvāti vairāki atbalsta veidi un programmas, īpaši tieši pēdējos gados to skaits ir pieaudzis, taču liela daļa no tiem ir ne sevišķi aktīvi un ar maz dalībniekiem. Tomēr par būtiskāko, populārāko un ietekmīgāko starta uzņēmējdarbības centru ir jāuzskata TechHub Riga, kas atrodas Rīgā un ir dalībnieks globālajai TechHub tīklam (kas ir atrodams, katrā lielākajā Eiropas starta centrā un arī Amerikā), un ir atpazīstamākā tehnoloģisko starta uzņēmēju tikšanās vieta, kuru izveidoja uzņēmēji un biznesa eņģeļi. Papildus tikšanās vietai, tā ir arī kopīga sadarbošanās telpa (*co – working space*), kur rīko patstāvīgus starta uzņēmējdarbības pasākumus (piem., demo dienas u.c.), tikšanās un sniedz konsultācijas par palīdzības rīkiem un arī paši palīdz ar publicitāti un produktu testēšanu, tās dalībnieki ir bijuši Selly, reach.ly, Fastr books u.c. Latvijā atpazīstami starta uzņēmumi, kuri kopā ir piesaistījuši vairāk par 2 miljoniem eiro.¹²⁵

Vēl viena starta uzņēmējdarbības specifika Latvijā līdzīgi, kā Latvijas pilsētām, kurās ir izteikts viens centrs, tāpat ir arī ar starta uzņēmējdarbības atbalsta centriem, kurā izteikts līderis ir TechHub Riga, kamēr pārējie krietni no tā atpaliek. Latvijā ir grūti atrast veiksmīgi darbojošos akseleratorus vai arī kādu no citu valstu slaveno atbalsta rīku filiālēm (tādu nav). No šiem mazākajiem starta uzņēmējdarbības atbalsta centriem ir vērts pieminēt Startup Latvia

¹²¹ Ask.fm mājaslapa, <http://ask.fm>

¹²² Cobook mājaslapa, pieejama tiešsaitē: <https://cobook.co/about>

¹²³ Air dog mājaslapa, pieejama tiešsaitē: <https://www.airdog.com/company/>

¹²⁴ Odineca M., The Arctic Startup Guide to Riga, 2014. pieejams tiešsaitē: <http://arcticstartup.com/article/the-arcticstartup-guide-to-riga>

¹²⁵ TechHub Riga mājaslapa, pieejama tiešsaite: <https://riga.techhub.com/about-us/>

Space, kas arī ir sadarbības telpa, Eegloo business lab, tā ir privāta biznesa laboratorija, kas darbojas kā privāta akseleratora veida laboratorija, kuras ietvaros tiek investēts kā minimums 50 000 eiro, pret ko pretī tiek prasītas akcijas uzņēmumā, šeit ir attīstīti divi Latvijā atpazīstami starta uzņēmumi buzztale un snapkin.¹²⁶ Arī Commercialization Reactor, kas palīdz dažādu attīstību stadiju IT uzņēmumiem ar komercializāciju, ieeju tirgū u.tml.¹²⁷ Ventspilī ir atrodams arī Augsto tehnoloģiju parks, kurā ir sastopams demo centrs un notiek arī dažāda veida regulāri starta uzņēmējiem domāti pasākumi.

Inkubatoru vidē Latvijā nav viena vai vairāku izteiktu līderu, kaut LIAA (Latvijas Investīciju un attīstības aģentūra) bija noslēgusi vairākus sadarbības līgumus (10) ar dažādiem inkubatoriem, kas atrodami, gan Ventspilī, gan Rēzeknē, gan citās Latvijas pilsētās (tādēļ arī šo inkubatoru sistēmu ir paredzēts rekonstruēt un mainīt uz Reģionu sistēmu (inkubatori atradīsies lielākās Latvijas pilsētās (8), kur lielākā loma tiks veltīta LIAA). Izplatīti ir arī inkubatori, kas ir atrodami Latvijas universitātēs un augstākās izglītības iestādēs (Latvijas Universitāte, Rīgas Tehniskajā universitātē, Turībā u.c.), neviens no tiem nav apveltīts ar lieliem un globāli atzītiem veiksmes stāstiem, kā arī autors bieži saskaras ar ekspertu viedokļiem, kur to sniegto pakalpojumu kvalitāte tika apšaubīta (jo izteikti LIAA atbalstīto), kamēr universitātes inkubatori tika minēti, kā labs veids, kur Latvijā var attīstīties agrīnas fāzes starta uzņēmumi un to aktivitāte un piesaistītie atbalsta līdzekļi (piemēram, RTU inkubatoru sponsorē Swedbank u.c.) un veidi (piem., LU C daļas kursi Uzņēmējdarbības ekonomikai u.c.) ir minami, kā labs veicinātājs starta uzņēmējdarbības veicināšanai Latvijā.¹²⁸ Arī pašas bankas ir diezgan aktīvas Latvijas starta uzņēmējdarbības vidē, un tās pat dibina savus atbalsta rīkus starta uzņēmējiem, piem., Nordea biznesa skola, kas palīdz jauniešiem uzņēmējiem attīstīt savas biznesa idejas, lai tie varētu iegūt investorus.¹²⁹

Latvijas starta uzņēmējdarbībā norisinās dažādi mazāka mēroga atbalsta pasākumi, piemēram, dažādas darbnīcas, konkursi u.tml., taču lielākais no starta uzņēmējdarbības pasākumiem Latvijā (pēc apmeklētāju skaita, kā arī mentoru atpazīstamības) ir Tech Chill Baltic konference, kas norisinās Rīgā un tiek organizēta februārī. To rīko TechHub Riga, konferences ietvaros notiek gan īsu prezentāciju (pitch) konkurss, gan arī tiek apmācīti jaunie starta uzņēmumi, kā arī paralēli notiek dažādas lekcijas. Tā norisinās jau ceturto gadu un pēdējā gadā tajā piedalījās aptuveni 1000 dalībnieku no dažādām pasaules valstīm.

¹²⁶ Eegloo mājaslapa, pieejams tiešsaitē: <http://eegloo.co/portfolio>

¹²⁷ Commercialization Reactor mājaslapa, pieejams tiešsaitē: <http://www.commercializationreactor.com/#!about/cqn6>

¹²⁸ Biznesa inkubatori, pieejams tiešsaitē: <http://www.liaa.gov.lv/lv/es-fondi/aktivitates-kuru-ieviesana-noslegusies/biznesa-inkubatori>

¹²⁹ Nordea mājaslapa, pieejama tiešsaitē: <http://www.nordea.lv/par+nordea/par+nordea/nordea+biznesa+skola/1622772.html>

Konferences atbalstīšanā piedalās gan dažādu industriju pārstāvji (piem., Monea, Lattelecom u.c.), gan valsts sektora pārstāvjiem (piem., Altum u.c.).¹³⁰

Latvijā starta uzņēmējdarbības vidē sastopami arī riska kapitālisti, lielākā daļa no tiem ir LVCA (Latvijas Riska kapitāla asociācijas biedri), tajā darbojas uz doto brīdi 16 organizācijas un tie ir arī daļa no Eiropas Riska kapitāla asociācijas. Tiek apgalvots, ka no 2007.gada līdz 2014.gadam tie bijuši kopā dažādos starta uzņēmumos, palīdzējuši piesaistīt aptuveni 91,2 miljonu Eiro investīciju (18,2 miljoni eiro privātie līdzekļi, 16,4 miljoni eiro publiski piesaistītie līdzekļi (public money) un 56,6 miljoni eiro (šis skaitlis nenorāda dažādus privātos investorus), no kuriem lielāko daļu no investīcijām ir finansējuši dažādi ES strukturālie fondi. Kā arī tie ir aktīvi dažādu izmaiņu nepieciešamības informēšanā (piem., nepieciešamās likumdošanas izmaiņas u.tml.) Svarīgi atzīmēt, ka Latvijas starta uzņēmējdarbības vidē darbojās un lielākajos darījumos parasti ir iesaistīti arī ārvalstu riska kapitālisti.¹³¹

Latvijā darbojas dažādi biznesa eņģeļi, taču reti, kuri no tiem ir nosaucami par aktīviem, un liela daļa no tiem ir ārvalstu rezidenti, kā arī par tiem atrodama informācija ir minimāla un tie nelabprāt to publicē. Taču no pieejamās informācijas var secināt, ka lielākais un ietekmīgākais biznesa eņģeļu tīkls pēc biedru skaita Latvijā ir LatBAN (Latvijas Biznesa Eņģeļu tīkls), kas izveidots 2014.gadā un kurš ir rīkojis vairāk par 23 investīciju sesijām, veikusi 17 investīcijas dažāda veida un nozaru pārstāvošu starta uzņēmumos. Tā kopumā ir investējis virs 1,3 milj. EUR. Šajā tīklā ir vairāk par 42 aktīviem biznesa eņģeļiem un tā arī rīko īso prezentāciju (*pitch*) sesijas, lai atrastu starta uzņēmumus, kuros tā varētu investēt.¹³²

Iesaistoties dažādā veidā, būtisku lomu starta uzņēmējdarbības jomā, visbiežāk, to darot atbalstot un piedāvājot dažādus atbalsta rīkus un programmas, Latvijā ieņem arī valsts sektors, jo īpaši Ekonomikas ministrija un tās pakļautībā atrodama LIAA – Latvijas Investīciju un Attīstības Aģentūra, kura gan rīko, gan atbalsta dažāda veida pasākumus un programmas, lai stimulētu un ieinteresētu starta uzņēmējdarbībā, papildus tā arī investē dažādos Latvijas inkubatoros (ir speciāla programma, kuras mērķis ir veicināt mazo un vidējo komersantu veidošanos, šīs programmas ietvaros, no šī gada maija ir paredzēts novirzīt 32,8 miljonus eiro biznesa inkubatoriem, no kuriem reģionālajiem biznesa inkubatoriem tiks veltīti – 25,7 milj., eiro, kamēr radošo nozaru inkubatoriem Rīgā – 7,1 milj. eiro). Šo programmu mērķis ir nodrošināt to, ka inkubatori ir pieejami ikvienā Latvijas vietā 100 km rādiusā. Svarīgi, ka arī pašvaldībās, kurās nebūs atrodami inkubatori, varēs saņemt “virtuālu

¹³⁰ Techhub mājaslapa, pieejams tiešsaitē: <http://tcbaltics.com>

¹³¹ Zālītis K., Report on Latvian venture funds investment activity (2007 – 2015), 2015. pieejams tiešsaitē: <http://www.labsoflatvia.com/news/first-public-report-on-latvian-venture-funds-investment-activity-2007-2015>

¹³² Latban mājaslapa, pieejama tiešsaitē: <http://latban.lv/par-latban/>

inkubāciju”, kas nozīmē, arī palīdzību ar telpu nomu u.c. inkubatora pakalpojumiem.¹³³ LIAA palīdz arī starta uzņēmumiem, jo īpaši palīdzot ar dažādiem instrumentiem iekļūt citu valstu tirgos. Būtisks valsts sektora pārstāvis, kas palīdz tieši ar finanšu instrumentu piesaisti, un tiek uzskatīts, kā viens no lielākajiem atbalstītājiem Latvijas starta uzņēmējdarbībai, ir ALTUM, kas ir valsts attīstības finanšu institūcija, tieši starta uzņēmumiem, tā sniedz līdz 77 000 EUR lielu atbalstu 3 gadu laikā (tā arī sniedz nefinanšu pakalpojumus).¹³⁴

Latvijas valdība katru gadu pieņem dažādu nodokļu un likumu izmaiņas. Bieži vien dažādās un neparedzamās pārmaiņas rada izjūtas, ka Latvijas uzņēmējdarbības vide ir neprognozējama, piemēram, neskaidrības par elektrības tirgus liberalizāciju. Pasaules Bankas pētījumā, pēc tā cik viegli ir nodarboties ar biznesu Latvijā, Latvija ieņēma 24.vietu, zemākās vietas bija atrodamas investoru aizsardzībā (68.vieta) un būvniecību atļauju iegūšana (79.vieta). Latvijā, lai uzsāktu uzņēmējdarbību, ir jāveic četras procedūras, tam aptuveni ir vajadzīgas 12 ar pusi dienas un, lai nodibinātu SIA (sabiedrību ar ierobežotu atbildību) ir nepieciešams 2800 eiro, taču Latvijā eksistē uzņēmējdarbības forma - mikrouzņēmumi, kuru minimālais kapitāls ir 1 eiro.¹³⁵ Mikrouzņēmumi (individuāls komersants, uzņēmums vai fiziska persona, kas reģistrēta Valsts ieņēmuma dienestā un atbilst noteiktiem kritērijiem) bieži tiek pieminēti, kā veids, kā valsts sektors ir palīdzējusi attīstīties starta uzņēmējiem, jo tā kapitāls ir minimāls, kā arī nodokļu likme ir zemāka (kas ir atkarīga, no gada apgrozījumu un darbības veida). Taču bieži vien pēdējā laika dažādās izmaiņas un neskaidrības par šiem uzņēmumiem (bieži paredz mainīt nodokļu likmes, var būt pat vispār šādu uzņēmējdarbības formas likvidēšana u.tml. neskaidrības), kas samazina ticamību un drošības sajūtu jaunajiem uzņēmējiem.¹³⁶

Svarīgs atbalsts starta uzņēmējdarbības attīstībai, it īpaši Latvijas starta uzņēmējdarbības videi (tā ir ļoti sadrumstalota un reti savstarpēji sadarbojas), ir nesen (marta vidū) dibinātā Latvian Startup Association jeb Latvijas starta uzņēmējdarbības asociācija, kuras mērķis ir izveidot Latviju līdz 2020.gadam par atpazīstamu un atzītu starta uzņēmējdarbības uzsākšanas vietu, kā arī apvienot starta uzņēmējdarbības vidi. Kuru tieši ir veicinājuši pēdējo gadu laiku tendence, ka parādās daudz jaunu perspektīvu starta uzņēmumu, kuriem ir nepieciešama palīdzība un, lai to saņemtu, tie bieži dodas uz citām valstīm, tādejādi reģistrējot savus starta uzņēmumus un darbību veidojot ārvalstīs, nevis Latvijā, jo nav

¹³³ Latvijas Ekonomikas ministrija, Jauno uzņēmēju atbalstam biznesa inkubatoros būs pieejami 32,8 miljoni eiro, 2016 pieejams tiešsaitē: <https://em.gov.lv/lv/jaunumi/9702-jauno-uznemeju-atbalstam-biznesa-inkubatoros-bus-pieejami-328-miljoni-eiro>

¹³⁴ Altum mājaslapa, pieejama tiešsaitē: <http://www.altum.lv/lv/pakalpojumi/biznesa-uzsacejiem/starta-programma/par-starta-programmu/>

¹³⁵ S. Cīrule, Uzņēmējdarbības vide Latvijā, 2015. pieejams tiešsaitē: <http://balticexport.com/?article=uznemejdarbibas-vide-latvija&lang=lv>

¹³⁶ Mikrouzņēmumu nodokļa likums, pieejams tiešsaitē: <http://likumi.lv/doc.php?id=215302>

atbilstošu tiem nepieciešamo atbalsta rīku un iespēju. Tajā uz doto brīdi ir iesaistījušies Latvijas lielākie starta uzņēmumi – Airdog, FullContact u.c., atbalsta programmas, piem., TechHub, kā arī atzīti šīs vides speciālisti un eksperti, piemēram, Uldis Leiterts, D. Pavļuts u.c.¹³⁷ Būtiski arī tas, ka nesen tikusi izveidota pirmā starta uzņēmumu komūnas platforma – Labs of Latvia, kurā pirmo reizi tiek sniegta detalizēta informācija par starta uzņēmējdarbības vidi Latvijā, kā arī tajā tiek piedāvātas dažādas brīvās darba vietas starta uzņēmumos, lielākie un nozīmīgākie starta uzņēmumu pasākumi, kā arī tiem pieejamie resursi.¹³⁸

Līdzīgi mīnusi Igaunijas starta uzņēmējdarbības videi tika pieminēti arī pētīt pieejamo informāciju par Latvijas starta uzņēmējdarbības vidi. Pirmais no tiem bija tirgus izmērs un tas, ka dēļ tā Latvijā nedarbojas lieli investori (riskā kapitālisti un biznesa eņģeļi), mentori un mācību spēki starta uzņēmumiem. Otrais tika minēts kvalificēta darbaspēka, īpaši programmēšanas un dažādu specifisku prasmju trūkums, kā arī mazā spēja piesaistīt ārvalstu labākos speciālistus tieši dēļ mazajām algām, bet trešais kopīgais mīnuss no Igaunijas bija tas, ka šobrīd bieži vien Latvijas starta uzņēmējdarbības vide tika raksturota, kā sadrumstalota un tāda, kas savstarpēji ne sevišķi vēlas sadarboties, dalīties pieredzē u.tml. Tā arī ir agrīnā attīstība fāzē, tādēļ bieži piem., riskā kapitālisti vēl neuzskata sevi par tehnoloģiju investoriem u.tml. veida kļūdas. Ceturtkārt, autoraprāt. interesants arguments, ir tas, ka Latvijas starta uzņēmējdarbības vidū nav radies vienradzis (tas ir tāds starta uzņēmums, kurš tiek novērtēts vismaz uz vienu miljardu dolāru), kas varētu attīstīt visu šo nozari, pats pēc tam aktīvi iesaistoties tās popularizēšanā un atbalstīšanā. Apskatot citu valstu piemērus, šie “vienradži” spēj parādīt un iedvesmot ar savu piemēru to, ka ir iespējams šāds veiksmes stāsts arī Latvijā.

¹³⁹

Neskatoties uz Latvijas starta uzņēmējdarbības ir daudzajiem izaicinājumiem un trūkumiem, lielākā daļā ekspertu rakstos šobrīd notiekošās izmaiņas un pozitīvās tendences šajā vidē tika novērtētas pozitīvi, piemēram, Startup asociācijas dibināšanu, valsts sektora pārstāvju centienus palīdzēt ar dažāda veida pasākumiem u.c. aktivitātēm. Eksperti arī norādīja, ka nākamajos gados starta uzņēmējdarbības nozare varētu piedzīvot strauju izaugsmi un popularitāti, jo, pēc ekspertu domām, Latvijas starta uzņēmējdarbības vides pēdējie notikumi pierāda to, ka tā noteikti nav sasniegusi savu potenciālu, maksimumu un iespējas, taču ir visas iespējas tam notikt, kā arī, ka tai ir liels potenciāls strauja tempā attīstīties, kā arī piedzīvot arī savu pirmo vienradzi.

¹³⁷ Startin mājaslapa, pieejama tiešsaitē: <http://startin.lv>

¹³⁸ Labs of Latvia, Latvian startup scene overview, 2015.g., pieejams tiešsaitē: <http://arcticstartup.com/article/latvian-startup-scene-overview-march>

¹³⁹ Gailums R., Venture capital for tech Startups in Latvia 2015. Demand and Supply, Startup konference Rīga 2015, 2015 pieejams tiešsaitē: <http://www.slideshare.net/RHTU/venture-capital-for-tech-startups-in-latvia-2015>

3. Starta uzņēmējdarbības vides Latvijas Triple Helix modelis un tā atšķirības no Somijas un Igaunijas

Noslēdzošajā darba daļā, autors veic pētījumu ar savu ieguldīju, kas sniedz iespēju pārbaudīt izvirzīto hipotēzi.

Pētījuma metodoloģija

Darba autora pētījums ir sadalīts trīs daļās, jo Triple Helix modelī ir iesaistīti trīs spēlētāji – Industrijas pārstāvji, universitātes un valsts sektors. Lai pilnvērtīgāk varētu iepazīt Latvijas starta uzņēmējdarbības vidi pēc Triple Helix modeļa, ir svarīgi gūt ieskatu katrā no šīm pusēm. Pētījuma sākumā tādēļ, ka darba apjoms ir limitēts, tika izlemts, ka divas no iesaistītajām pusēm (valsts sektors un industrija), tiks pētītas tikai ar ekspertu interviju un maģistra darba otrajā daļā veiktās analīzes palīdzību. Visās ekspertu intervijās, tika intervēti valsts sektora atslēgas cilvēki, kas saistīti ar starta uzņēmumiem – LIAA un Ekonomikas ministrijas pārstāvji, kamēr no industrijas puses tika intervēti draugiem.lv, inforgr.am pārstāvji, kas pārziņa starta uzņēmējdarbību, ir tajā darbojušies un iesaistīti. Interviju dalībnieki tika aptaujāti par savu viedokli un pieredzi ar starta uzņēmējdarbības vidi Latvijā, kādi spēlētāji tajā darbojas, kādi atbalsta rīki ir pieejami, cik cieši integrētas ir visas iesaistītās puses un kā tās sadarbojas. Interviju jautājumi tika sastādīti tā, lai būtu iespējams iegūt pilnvērtīgu skatu par visām trim iesaistītajām pusēm, to viedokli vienai par otru un uzskatu par savstarpējo integrāciju, kā arī, lai tiktu saņemtas pilnvērtīgas un derīgas atbildes pētījumam. Paralēli norisinājās arī ekspertu intervijas, kurās tika intervēti inkubatoru vadītāji. Tika izlemts aptaujāt trīs inkubatoru vadītājus, RTU (Rīgas Tehniskās universitātes) biznesa inkubators, LU (Latvijas Universitātes) biznesa inkubators, jo šie abi ir vienīgie Latvijas universitāšu inkubatori, kā trešais tika izvēlēts RISEBA Radošais biznesa inkubators, jo tie ir uzskatāmi par vienu no vecākajiem augstāko izglītības iestāžu inkubatoriem. Visas ekspertu intervijas tika veiktas latviešu valodā no 2016.gada 10.marta līdz 10.maijam, un kopumā tika intervēti 7 eksperti (*sk. pielikumu*).

Lai varētu veikt pilnvērtīgāku situācijas izvērtējumu par Latvijas starta uzņēmējdarbību, tā tiks salīdzināta ar Somiju un Igauniju, no kurām Somija tika izvēlēta, jo tā ir tuvāka Latvijai ģeogrāfiski un tiek uzskatīta par vienu no līdervalstīm starta uzņēmējdarbībā šajā reģionā, kamēr Igaunija, arī ģeogrāfiski tuva, bieži vien tiek uzskatīta par attīstītāku valsti starta uzņēmējdarbībā, nekā Latvija, taču Igaunijas starta uzņēmējdarbība tiek uzskatīta par mazāk attīstītu nekā Somijas. Līdz ar to tās tika izvēlētas ne tikai pēc līdzības dažādos rādītājos, bet arī tika izvēlētas, jo starta uzņēmējdarbības tām ir atšķirīgās attīstības stadijās.

Tās var kalpot par labu iedvesmas avotu, kur Latvijai vajadzētu attīstīties un uz ko virzīties starta uzņēmējdarbībā un tās vides uzlabošanā.

Pēc tam pētījuma ietvaros darba autors padziļināti pētīja vienu no Triple Helix modeļa iesaistītājām pusēm - universitātes, jo tās bieži vien, pēc ekspertu viedokļa, ir būtiskas starta uzņēmējdarbības veicinātājas, un abās pārējās apskatītajās valstīs, Somijā un Igaunijā, tās ieņem būtisku lomu, lai starta uzņēmējdarbību attīstītu straujāk, kā arī iesaista tajā pārējos spēlētājus, palīdzot rasties hibrīdveidojumiem. To padziļināta izpēte tika veikta izmantojot anketēšanu, kur tika anketētas divas puses, inkubatoros esošie un bijušie dalībnieki, kopumā tika saņemtas un aizpildītas 65 anketas, kurās tika jautāts par to pieredzi inkubatorā, kas tiem ir piedāvāts, kas noderējis un kādas iesaistītās puses tie ir jutuši darbojoties starta uzņēmējdarbībā, kā arī iepazīta to motivācija, lai iestātos inkubatorā. Kopumā aptaujāto skaits nav liels, jo šo inkubatoru dalībnieku un beidzēju skaits nav liels, kā arī ar daļu no inkubatoriem nav iespējams sazināties, līdz ar to arī autors nevarēja ar tiem sazināties (veci e-pasti u.tml.). Kā otrā grupa tika anketēti 104 studenti un divpadsmitās klases skolēni, kuri nav darbojošies inkubatoros, ar mērķi uzzināt to viedokli par starta uzņēmējdarbību, zināšanām par to un motivāciju inkubatoros iesaistīties, vai arī, kādēļ to nav darījuši. Laika posmā no 2016. gada 4. aprīli, līdz 10. aprīlim autors veica testu, lai uzzinātu anketas jautājumu izpratnes līmeni, kā arī vai jautājumi ir aktuāli. Testā piedalījās 11 respondenti no kuriem 5 bija Salaspils 1. Vidusskolas 12. Klases skolēni un 6 bija RSU bakalaura studijas – starta uzņēmējdarbības vadības. Pēc testu analīzes un komentāru saņemšanas, autors nolēma ņemt vērā tā rezultātus kopējā aptaujā un atstāt anketā visus jautājumus. Anketēšana tika veikta no 2016.gada 10.aprīļa līdz 10.maijam, tās ietvaros tika pataujāti 104 studenti un skolēni (dažāda vecuma un augstākās izglītības iestāžu un skolu pārstāvji, jo tie ir potenciālie šo inkubatoru dalībnieki).

Darba nobeigumā tika apkopotas visas atbildes un izdarīti secinājumi, kā arī piedāvāti priekšlikumi visu trīs Triple Helix modeļa iesaistītājām pusēm Latvijā, lai varētu veicināt starta uzņēmējdarbības straujāku attīstību.

3.1. Ekspertu viedoklis par Latvijas starta uzņēmējdarbības vidi

Lai uzzinātu precīzāk par Latvijas starta uzņēmējdarbības vidi un tajā notiekošajām aktivitātēm un savstarpējām mijiedarbībām, tika intervēti eksperti no visām iesaistītājām pusēm un, no katras tika izvēlēti vismaz divi eksperti. No valsts sektora puses tika intervēti LIAA vadošā eksperte no biznesu inkubatora nodaļas – Vita Nasirova, un Ekonomikas Ministrijas Uzņēmējdarbības konkurētspējas departamenta direktora vietnieks – Gatis Sniedziņš, jo šīs iestādes ir pastiprināti iesaistītas starta uzņēmējdarbībā Latvijā, to atbalstot ar

dažādiem rīkiem un veicinot tās atpazīstamību un popularitāti. No industrijas puses tika intervēts pārstāvis no Infogr.am (Lauris Lietavietis – pārdošanas vadītājs), Infogr.am bieži vien tiek minēts, kā aktīvākais starta uzņēmējdarbības veicinātājs un arī viens no lielākajiem starta uzņēmumiem Latvijā, papildus tika intervēts SIA GreyNut direktors un draugiem.lv grupas dalībnieks Kristiāns Līcis. Un no pēdējās iesaistītas puses pārstāvjiem – universitātēm, tika intervēti trīs augstāko mācību iestāžu vadītāji – LU biznesa inkubatora vadītājs Mikus Losāns, RTU biznesa inkubatora vadītāja Liene Rubīna un RISEBA radošā inkubatora vadītāja Iveta Cīrule. Jāpiemin, ka lielākā atsaucība tika novērota tieši no universitāšu pušu pārstāvjiem, kamēr ar abām pārējām bija grūtāk sazināties un uzzināt to viedokli un skatījumu par starta uzņēmējdarbību Latvijā.

Kopumā visiem ekspertiem tika uzdoti desmit vienādi atvērta tipa jautājumi, lai iegūtu maksimālu plašu priekšstatu par to iesaistīto pusi un arī pārējām iesaistītajām pusēm. Lai tas tiktu panākts, jautājumos galvenais fokuss bija vērsts uz to, kā viņu nozarē izpaužas starta uzņēmējdarbība, kā tie vērtē citu iesaistīto pušu aktivitāti, kuru no pusēm tie uzskata par aktīvāko un kā redz tagad un nākotnē Latvijas starta uzņēmējdarbību u.tml. Analizējot industrijas pārstāvju sniegtās intervijas, var secināt, ka tie abi atzīst, ka Latvijas starta uzņēmējdarbības sektors strauji aug un attīstās, īpaša uzmanība tiek pievērsta uz Starta uzņēmēju apmācību, taču neskatoties uz to, Starta uzņēmējdarbības videi ir trūkumi. Abi uzsvēra to, ka šis trūkums bieži vien ir domāšana, kaut vai Latvijā ir mazs tirgus un it kā vajadzētu domāt globāli taču to starta uzņēmēji nedara pienācīgi un līdz ar to tiem trūkst šīs globālās domāšanas. Latvijas starta uzņēmumi pārāk reti domā par biznesa modeli un vēl mazāk to veiksmīgi atrod. Industrijas pārstāvji izjūt to, ka Latvijas starta uzņēmumi savā darbībā pārāk reti iesaista citas ieinteresētās puses un bieži vien pārāk daudz darbojas savā starpā. Vēl kopīgais abiem bija tas, ka abi pārstāvji norādīja uz to, ka Latvijā šīs visas trīs iesaistītās puses ir pārāk maz integrētas savā starpā un reti sadarbojas. Analizējot katru iesaistīto pusi un tās pārstāvjus (skatīt tabulu nr.3.1.), var secināt, ka abiem viedokļi atšķīrās. Abi šīs industrijas pārstāvji industriju arī minēja, kā aktīvāko spēlētāju starta uzņēmējdarbībā, pamatojot to ar aktīvo biznesa eņģeļu tīklu (LatBAN), kā arī pašu industrijas pārstāvju veidotajiem inkubatoriem u.c. veida atbalstiem. Taču viens no ekspertiem arī norādīja, ka industrija varētu būt vēl aktīvāka, ja tās starta uzņēmējdarbības attīstīšanā iesaistītos lieli uzņēmumi (kuru apgrozījums ir virs 1.milj. eiro). Tie par aktīvu dalībnieku uzskatīja universitātes, taču uzsvēra, ka šo pozitīvo pāris spēlētāju pieredzi vajadzētu pārņemt vairāk šīs iesaistītās puses spēlētājiem, nevis tikai sešiem spēlētājiem un ka ir atbalstāmi jauni veidi, kā to darīt - ne tikai inkubatoru veidošana, bet arī speciālu programmu un C daļas kursu veidošana (kā ir LU). Tie uzsvēra, ka būtu nepieciešams uzlabot valsts sektora darbību, kaut

arī tā netiek vērtēta tikai negatīvi un arī tiek teikts, ka progress šajā jomā ir jūtams. Atšķirīgs bija tas, ko katrs no aptaujātajiem ieteica uzlabot, K. Līcis ieteica samazināt lielo birokrātiju, kamēr L. Lietavietis ieteica uzlabot nodokļu politiku, jo tā vienmēr var būt labāka. Sakārtojot pēc aktivitātes, šajā aktivitātes reitingā industrijas atšķīrās par vienu vietu, kuru redzam tabulā 3.1. Šo atšķirību var skaidrot ar to, ka viens no intervētajiem universitāti pieminēja maz, jo nav daudz ar to saskāries (zināja par dažiem notikumiem tajā, bet nešķīta kompetents spriest par to detalizēti) un apgalvoja, ka to aktivitāte ir ļoti līdzīga (valsts sektora un universitāšu). Analizējot arī to nākotnes prognozes, ir redzams, ka tie tic, ka šī industrija kļūs par ļoti nozīmīgu Latvijas valsts attīstībai un, ka svarīgs tā attīstībai būtu “vienradzis”, kas spētu atbalstīt daudz jomu un cilvēku starta uzņēmējdarbībā.

3.1. tabula

Industrijas pārstāvju iesaistīto pušu izvērtējums un aktīvāko spēlētāju piemēri

	Industrija	Valsts sektors	Augstākās izglītības iestādes	Hibrīdveidojumi
K. Līcis	Infogr.am, Fastr, TechHub, LatBAN	LIAA, EM	LU, RTU, Turība, Riseba	Zaļo tehnoloģiju biznesa inkubators, “Atspēriena” projekts
L. Lietavietis	Draugiem.lv, infogr.am	LIAA, EM, Altum	LU, Turība	Ventspils Augsto Tehnoloģiju parks
Iesaistīto pušu aktivitātes reitings	1. vieta ; 1. vieta	2.vieta; 3.vieta	3. vieta ; 2. vieta	

No valsts sektora puses tika intervēti eksperti no divām valsts institūcijām (LIAA un Ekonomikas ministrija (EM), kuras ir tieši iesaistītas starta uzņēmējdarbības vides veicināšanā. No LIAA tika intervēta V. Nasarova, bet no EM – Gatis Sniedziņš. Arī valsts sektora puses viedoklis par starta uzņēmējdarbību ir, ka tā ir aktīva un dotajā brīdī Latvijā attīstās ar ģeometrisku profesiju. Bet, runājot par šīs vides problēmām, atšķirība no citām iesaistītajām pusēm ir tā, ka viens no šīs puses pārstāvjiem norādīja uz to, ka problēmas ir tieši ar darbaspēku un ar to, ka universitātes sniedz par daudz teorētiskas zināšanas. Kamēr otrs šo spēlētāju, universitātes kopumā uzsvēra tieši otrādi, kā ļoti aktīvu, veicinošu un progresējošu dalībnieku un tas vairāk uzsvēra nesakārtotības problēmu šajā jomā Latvijā. Parādījās atšķirības arī starp to, kuri ir aktīvākie Latvijas starta uzņēmējdarbības veicinātāji Latvijā, kamēr katras iesaistītās puses galvenie spēlētāji bija gana līdzīgi abiem intervētajiem (skatīt tabulu nr.3.2.). Papildus ekspertu intervijās tika norādītas esošā brīža problēmas starta

uzņēmējdarbībā, ar ko saskaras valsts sektora pārstāvji, piemēram, starta uzņēmēji biežāk domā par inkubēšanu un attīstību, bet tikai un vienīgi par grantu iegūšanu. Analizējot ekspertu sniegtos viedokļus par katru atsevišķo sektoru, var pamanīt, ka tie atšķirībā no citiem spēlētājiem pozitīvāk novērtē valsts sektora darbību, un to visbiežāk pamato ar to, ka tie piedāvā dažādus atbalsta rīkus starta uzņēmējiem, kā arī, ka tie sniedz virkni konsultāciju un izglītojošu semināru. Abi šo pušu pārstāvji industriju pieminēja, kā aktīvu starta uzņēmējdarbības veicinātāju Latvijā, pieminot gan izveidotās koprades telpas, gan riska kapitālistus u.c. atbalsta rīkus, ko tā sniedz. Analizējot to viedokli par savstarpējo starta uzņēmējdarbības iesaistīto pušu integrāciju, viens uzsvēra, ka tā nav cieša, kamēr otrs uzsvēra, ka tā ir pietiekama un pat ciešāka nav vajadzīga, jo ieguvumus no tā tas nemaz nesaskata. Arī abās intervijās kopumā nebija jūtama valsts sektora iesaistīto pušu dalībnieku vēlme savstarpēji sadarboties ar citiem spēlētājiem. To varēja novērot prognozēs par Latvijas starta uzņēmējdarbības nākotni, kur tika uzsvērts, ka nākotne starta uzņēmējdarbībai Latvijā ir cerīga un tā vēl vairāk attīstīsies, un ka valsts sektors būs viens no galvenajiem tās veicinātājiem. Autors novēroja arī to, ka valsts sektora pārstāvjiem nav sevišķu zināšanu par hibrīdiskajiem veidojumiem, jo tos bija grūti nosaukt un pieminēt (tas arī labi pierādās tabulā 3.2., kurā pieminēti tikai divi hibrīdveidojumi).

3.2. tabula

Valsts sektora pārstāvju iesaistīto pušu izvērtējums un aktīvāko spēlētāju piemēri

	Industrija	Valsts sektors	Augstākās izglītības iestādes	Hibrīdveidojumi
V. Nasarova	Koprades telpas, TechHub u.c., Start-up asociācija	LIAA, EM, Altum	LU, Turība	Zaļo tehnoloģiju biznesa inkubators
G. Sniedziņš	Infogr.am, draugiem.lv, Lattelecom, Swedbank	LIAA, EM, Altum	LU, RTU	LIAA inkubatori
Iesaistīto pušu aktivitātes reitings	1.vieta ; 2. vieta	2.vieta; 1.vieta	1. vieta ; 3. vieta	

No trešās iesaistītās puses, kuru autors izvēlējās pētīt padziļināti, tika intervēti trīs eksperti jeb trīs augstāko izglītības iestāžu inkubatoru vadītāji - RISEBA, LU un RTU. Pirmkārt, jau no ekspertu interviju sniegtajām atbildēm varēja secināt, ka šie eksperti tieši

nodarbojās ar starta uzņēmējdarbību un ir aktīvi iesaistīti tajā, jo tiem visos jautājumos bija padziļināts viedoklis, un neviens no jautājumiem nebija tāds, uz ko nevarēja atbildēt zināšanu trūkuma dēļ. Arī visi šīs jomas eksperti norādīja uz to, ka starta uzņēmējdarbības ekosistēma dotajā brīdī ļoti aktīvi veidojās Latvijā un ka šis sāk kļūt par ļoti svarīgu sektoru, kurā ieplūst dažāda veida investīcijas un veidojas dažādi projekti, tas redzams tabulā 3.3., kurā atainots katras iesaistītās puses pieminētais aktīvāko spēlētāju uzskaitījums. Pilnīgi visi šīs jomas eksperti norādīja, ka šīs jomas iesaistītās trīs puses savstarpēji pārāk maz sadarbojas un nav cieši integrētas, un arī šeit tika ieteikts to izlabot ar likumu palīdzību vai arī izveidojot kopīgu vadošo institūciju, kas varētu būt gan paraugs, gan atbalsts citiem. Universitātes puse tika vērtēta kā veicinoša un kopumā pozitīva, uzsverot dažādos inkubatorus, kas izveidojās, taču viens eksperts arī norādīja, ka tā varētu būt aktīvāka, jo ne visi izveidotie inkubatori darbojās pilnvērtīgi un apņēmīgi. Visi eksperti norādīja, ka valdībā būtu nepieciešams uzlabot likumdošanu, izveidojot īpašu juridisku statusu starta uzņēmējiem, nodrošinot inkubatoros lielākas nodokļu atlaides par investēšanu vai arī inkubatoru izveidei, kā arī noteikt, ka ir nepieciešams starta uzņēmējdarbības atbalstošo rīku valdēs būt pārstāvjiem no visām trim iesaistītajām pusēm, līdzīgi, kā tas ir Skandināvijā. Industriju šīs iesaistītās puses pārstāvji norādīja, kā aktīvu, visbiežāk to pamatojot ar labprātīgo iesaisti dažādos viņu rīkotajos pasākumos un to darot bez nekāda atalgojuma, bet būtu svarīgi, ka tie labprāt biežāk arī finansiāli atbalstītu starta uzņēmējus un starta uzņēmējiem pieejamos atbalstītos rīkus. Viedokļi atšķīrās arī par to, kuri tieši iesaistītie spēlētāji ir aktīvākie Latvijā, neviens no tiem neminēja valdību, kā aktīvāko, divreiz minēja universitāti un vienreiz industriju. Šo atšķirību autors pamato ar to, ka šiem inkubatoriem ir dažādas pieredzes ar starta uzņēmumiem un sniegtajiem finanšu rīkiem. Par izaicinājumiem, kas jau ir un kas sagaida starta uzņēmējdarbību Latvijā, tika minēts, ka būs nepieciešams konkrēts fokuss, skaidra kopēja valstiska nostāja un viedoklis šajā jautājumā, kā arī viens no ekspertiem norādīja uz to, ka dotajā brīdī mūsu kultūrai ir pārāk lielas bailes no kļūdīšanās un neizdošanās, kas starta uzņēmējdarbības attīstībai ir svarīgi, kā arī vēl viens no šiem inkubatora vadītājiem norādīja uz nepieciešamību pēc “vienradža”. Taču kopumā pilnīgi visi no tiem norādīja uz to, ka šī būs industrija, kurā notiks strauja attīstība, un varētu tikt balstīta Latvijas ekonomiskā izaugsme.

Universitāšu pārstāvju iesaistīto pušu izvērtējums un aktīvāko spēlētāju piemēri

	Industrija	Valsts sektors	Augstākās izglītības iestādes	Hibrīdveidojumi
M. Losāns (LU inkubators)	Infogr.am, TechHub, dažādie “mazie” uzņēmumi	LIAA, EM, Altum	LU, RTU, Turība, Vidzemes augstskola, Banku augstskola	Zaļo tehnoloģiju biznesa inkubators, Ventspils Augsto Tehnoloģiju parks, Demola
L. Rubīna (RTU inkubators)	Draugiem.lv, infogr.am	LIAA, EM, Altum	LU, RTU, Turība, Vidzemes augstskola	Ventspils Augsto Tehnoloģiju parks
I.Cīrule(RISEBA inkubators)	IKT industrijas pārstāvji (infogr.am), TechHub u.c.	LIAA, Altum	LU, RTU, Turība, Vidzemes augstskola, Banku Augstskola	Zaļo tehnoloģiju biznesa inkubators, Ventspils Augsto Tehnoloģiju parks
Iesaistīto pušu aktivitātes reitings	1.vieta ; 2. vieta ; 3. vieta	3.vieta ; 3. vieta ; 2. vieta	2.vieta ; 1. vieta ; 1. Vieta	

Kopumā no veiktajām ekspertu intervijām autors secināja, ka, pirmkārt, ir redzams, ka visatsaucīgākie sarunai par starta uzņēmējdarbību ir tieši universitātes iesaistītās puses pārstāvji, kuri labprāt piekrīt iesaistīties un diskutēt, kamēr jau grūtāk bija dzirdēt kādu viedokli no industrijas puses, kura ir vērsta pati uz savu darbību un nav ieinteresēta izteikti dalīties ar savu pieredzi, kamēr valsts sektora iesaistītā puse, salīdzinoši ar industriju, ir gatava iesaistīties viedokļa sniegšanā, taču tas ir krietni laikietilpīgāk (kamēr saņem, kurš atbildēs, kamēr sarunā tikšanās laiku u.tml.). Viss iepriekš minētais, autoraprāt, ir svarīgi, jo norāda to, ka, lai arī saka, ka ir nepieciešama savstarpēji sadarboties un dalīšanās zināšanās, starta uzņēmējdarbība Latvijā visbiežāk to dara nelabprāt un ir, tieši pretēji, grūti sasniedzami, kas jau norāda uz vienu problēmu Latvijas starta uzņēmējdarbībā. Kā arī bieži vien bija

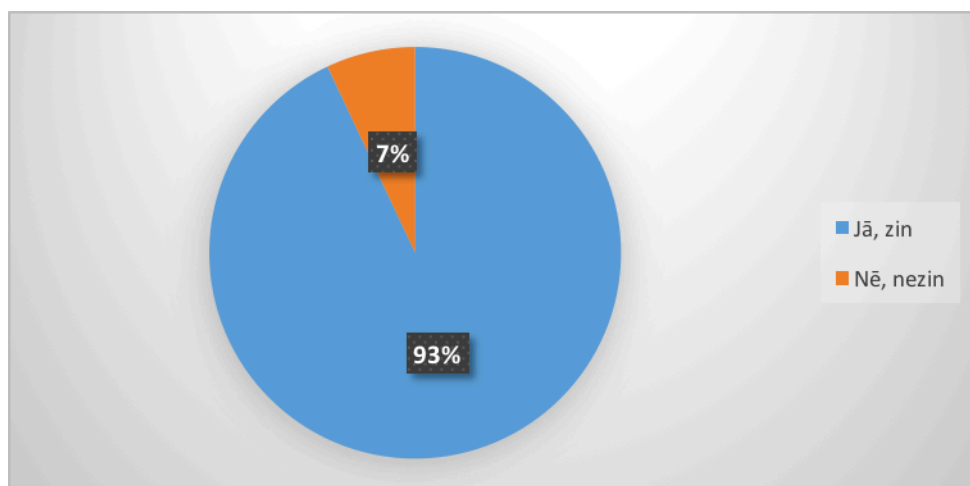
jūtama vēlēšanās vairāk uzsvērt citu iesaistīto pušu trūkumus un kļūdas, nevis savas puses. Dažos jautājumos bija novērojama vienāda ekspertu atbilde, un viss izteiktāk tas bija jautājumā par to, kāda šobrīd ir Latvijas starta uzņēmējdarbība, kur tie norādīja, ka tā ir attīstības stadijā un pēdējā laikā ir ļoti aktivizējusies. Dažādi viedokļi bija arī par to, kurš ir aktīvākais no šiem trim spēlētājiem, lai gan biežāk izskanēja universitātes variants, kuru pamatoja ar dažādajiem izveidotajiem inkubatoriem un cita veida atbalsta programmām un pasākumiem, taču tika minēts arī industrijas variants, kā aktīvākais no šiem trim spēlētājiem. Runājot par katras iesaistītās puses aktīvākajiem spēlētājiem, bija novērojami līdzīgi viedokļi, no valsts sektora puses tie bija trīs – EM, LIAA un Altum, no industrijas puses tika minēts – infogr.am, draugiem.lv, Swedbank u.c. un no universitāšu puses tika minēts – LU, RTU, RISEBA un B/A Turības inkubatori u.c. veida atbalsta rīki. Gandrīz visi intervētie izņemot vienu norādīja uz to, ka šīs iesaistītās puses varētu būt ciešāk savā starpā integrētas un, ka tas dotajā brīdī tiek darīts ļoti minimāli un ir krietni uzlabojams. Veiktajās ekspertu intervijās autors novēroja, ka visvairāk šo sadarbību aktīvāku vēlas un arī tam redz lielāku ieguvumu universitātes un arī industrijas pārstāvji, kamēr valsts sektora iesaistītās puses ne vienmēr uzskatīja, ka tas būtu nepieciešams. Bija dažādi ieteikumi, kā to darīt, gan atrunājot to ar likumiem, gan izveidojot speciālas institūcijas. Visbiežāk veiksmīgos piemērus Latvijā, kur ir radušies šie hibrīdveidojumi tika minēti – Ventspils Augsto Tehnoloģiju parks, Zaļo tehnoloģiju inkubators, demola u.c. Taču tika pieminēts, ka, ja salīdzina ar citu valstu pieredzi un arī, kā liekas pašiem ekspertiem, tad to skaits būtu nepieciešams lielāks nekā tas ir dotajā brīdī. Analizējot to, kas šobrīd nav tik veiksmīgs Latvijas starta uzņēmējdarbībā kopumā, visbiežāk tika minēts tas, ka tās uzņēmēji bieži vien domā pārāk lokāli, tie nav pietiekami kvalificēti un bieži nesaprot, kā vislabāk izmantot tiem piedāvātos rīkus, kā arī atbalsta devēji ne vienmēr zina, kā to vislabāk sniegt.

3.2. Latvijas starta uzņēmējdarbības iesaistītās puses - universitātes aptaujas rezultātu analīze

Tā kā darba ietvaros autors padziļināti pētīja vienu Triple Helix modeļa iesaistīto pusi – universitāti, ar anketu palīdzību tika aptaujāti studenti un skolēni. Lai būtu iespējams iegūt plašāku ieskatu Latvijas starta uzņēmējdarbības vidē, tika izvēlēts anketēt divas grupas, no kurām vienu veidoja skolēni un studentiem, kuriem nav bijusi iepriekšēja pieredze ar universitātes inkubatoriem, bet otru, skolēni un studenti, kuriem ir iepriekšēja pieredze ar starta uzņēmējdarbību un, par tiem tika izvēlēti universitāšu studenti un skolēni, kuri jau ir piedalījušies vai arī tagad piedalās augstāko mācību iestāžu inkubatorā ar savu starta uzņēmumu. Tika analizētas gan katras grupas atsevišķās atbildes, gan tika salīdzināts vai to

viedokļi ir atšķirīgi (pieci no jautājumiem bija vienādi abu anketu dalībniekiem), kā rezultātā tika izdarīti secinājumi par to viedokli un pieredzi ar Latvijas starta uzņēmējdarbības vidi. Anketa bija anonīma un atbildētāji netika iedalīti pēc vecuma un dzimuma. Tā tika veidota ar mērķi noskaidrot starta uzņēmējdarbības popularitāti, dažādo motivāciju, kāda ir iestājoties inkubatoros, kā inkubatora dalībnieki izjūt citu iesaistīto pušu dalību starta uzņēmējdarbībā, kā tie novērtē dažādas iesaistīto pušu aktivitātes u.tml.

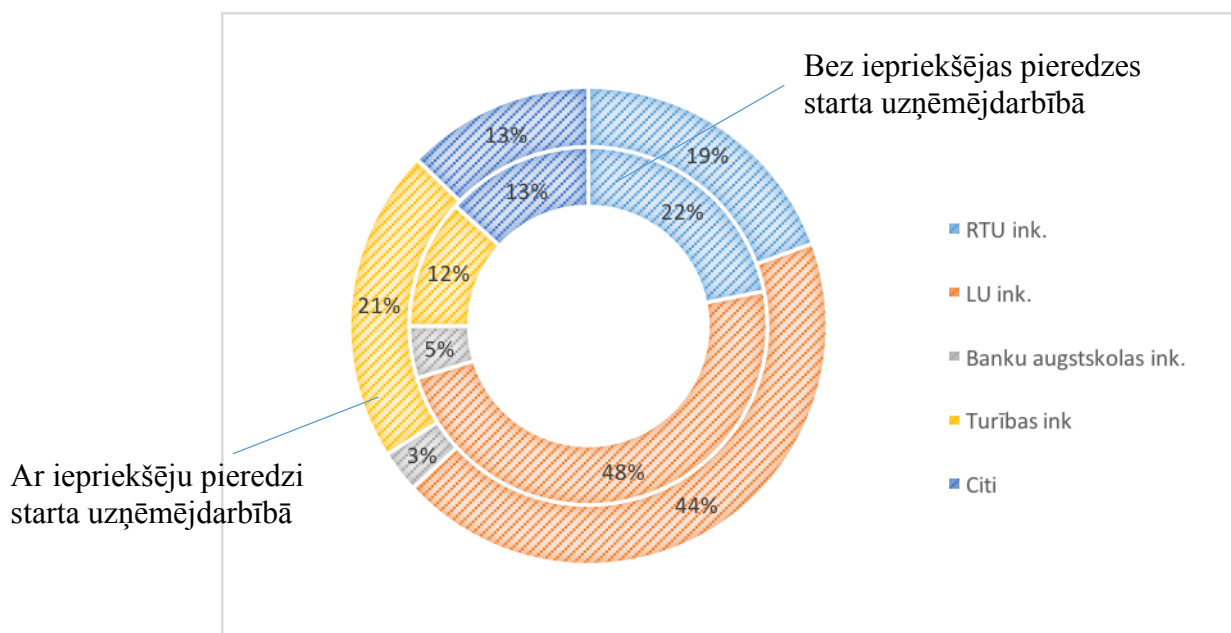
Pirmais jautājums, kas tik uzdots anketu dalībniekiem bez iepriekšējās pieredzes ar starta uzņēmējdarbību, bija par to, vai tie ir saskārušies un/vai dzirdējuši par starta uzņēmējdarbību un, kā redzams 3.1. attēlā, tad lielākā daļa jeb 93% atbildēja pozitīvi, kas norāda to, ka starta uzņēmējdarbība ir aktuāla un plaši sastopama. Otrās grupas aptaujātajiem (tiem, kuriem ir iepriekšēja pieredze starta uzņēmējdarbībā), tika jautāts, kādos inkubatoros tie ir piedalījušies, un lielākā daļa jeb 30% bija no LU biznesa inkubatora, kamēr otrajā vietā bija RTU un citi (no kuriem visbiežāk minēja RISEBA) biznesa augstskolas inkubatori ar 25%.



3.1.att. Respondentu zināšanas par starta uzņēmējdarbību (%)

Otrais jautājums tika jautāts abām respondentu grupām, un to rezultāti ir redzami 3.2.att. Apkopojot rezultātus, ir redzams, ka pirmie divi inkubatori pēc to popularitātes abām aptaujātajām grupām ir vienādi, un izteikts līderis starp visiem pārējiem inkubatoriem ir LU inkubators, vairāk par to ir dzirdējuši tie, kas nav paši bijuši tieši iesaistīti inkubatora darbībā, nekā tie, kas ir, kamēr otrās vietas īpašniekiem, RTU inkubatoram, ir pretēji (tas ir populārāks, starp tiem, kam ir iepriekšēja pieredze inkubatoros). Trešo vietu popularitātes ziņā ieņem Turības inkubators, starp tiem, kuriem bija iepriekšēja pieredze inkubatoru darbībā, kamēr otrai aptaujātajai grupai trešo vietu veido citi, starp kuriem visbiežāk bija

sastopams RISEBA inkubators. Banku augstskolas inkubators abos gadījumos minēts kā pēdējais.

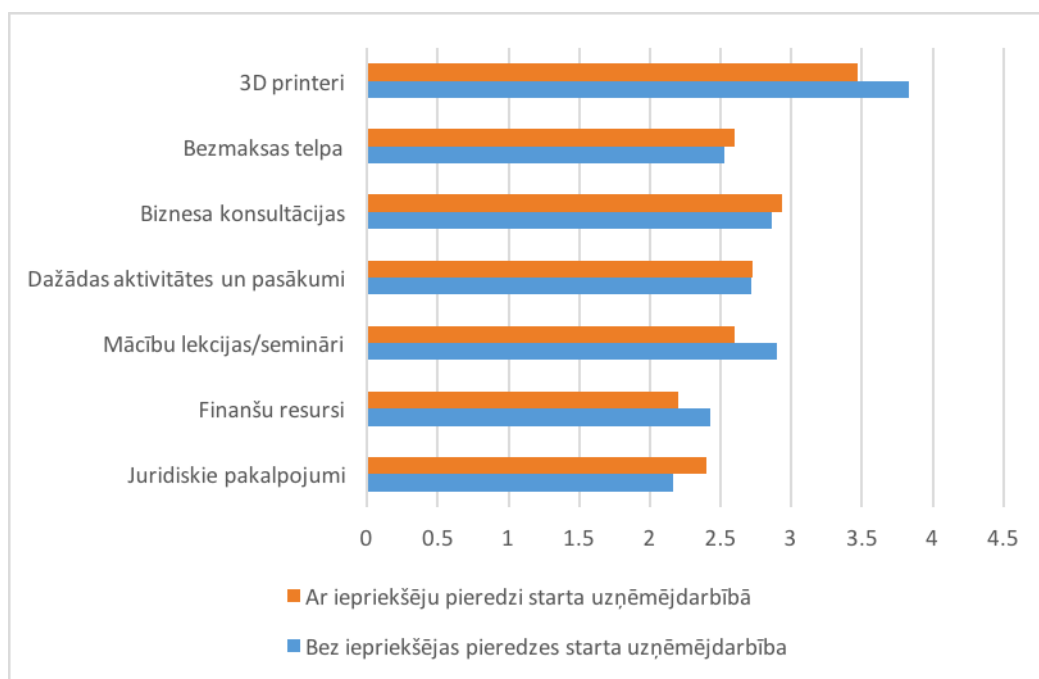


3.2.att. Respondentu zināšanas par augstāko izglītības iestāžu inkubatoriem (%)

Trešais anketas jautājums bija atvērtā tipa jautājums, kurā abām anketētajām grupām tika vaicāts, kas tiem liekas svarīgākais faktors, kas varētu mudināt iestāties cilvēku inkubatorā un realizēt savu biznesa ideju. Abām anketētajām grupām kopumā bija līdzīgas atbildes, kuras apkopojot, autors secināja, ka visbiežāk uzsvērtais un izteikti populārākais variants tika minēts iespējamais finansiālais atbalsts (86 atbildes), bieži sastopami varianti bija arī kvalitatīvi un izpalīdzīgi mācību spēki jeb mentori, kas ir pieejami inkubatorā (65 atbildes), kā arī inkubatoru telpas (43 atbildes), veiksmes un izdošanās stāsti (43 atbildes) un inkubatorā pieejamā tehnika (41 atbilde).

Kā redzams 3.3.att., tad ceturtajā anketas jautājumā aptaujātie tika aicināti, novērtēt no viens līdz pieci (1 - ļoti nepieciešams, kamēr 5 - nav vajadzīgs) dažādus inkubatoru piedāvātos resursus, tiem tika piedāvāti kopā 7 dažādi resursi, kurus izvēlējās darba autors, apskatot inkubatoru piedāvājumus mājaslapās. Analizējot to, kas no inkubatora piedāvātajiem pakalpojumiem šķiet nevajadzīgākais, abās anketās izteikti līderi bija 3D printeri (aptuveni vienas balles atšķirība no pirmspēdējās vietas abos gadījumos), tad tālāk jau sekoja atšķirības. Izteikta šī atšķirība bija sastopama runājot par līderiem, ja tiem, kuriem nebija iepriekšējas pieredzes ar starta uzņēmējdarbību, tie likās juridiskie pakalpojumi, tad jau pieredzējušajiem starta uzņēmējiem, vissvarīgākie bija finanšu resursi, ko inkubators varēja piedāvāt. Atšķirīgs viedoklis bija arī par mācību lekcijām un semināriem, kas likās svarīgāks tiem, kam jau ir pieredze ar starta uzņēmumiem (atšķirība bija par 0,5). Vajadzība pēc pārējiem resursiem gan

bezmaksas telpām, gan biznesa konsultācijām, gan dažādām aktivitātēm un pasākumiem starta uzņēmumu veiksmīgai darbībai tika novērtēta ļoti līdzīgi abās aptaujātajās grupās. Kā arī tika pieminēt vairāki varianti, kas bija unikāli un otrreiz to atkārtotāšanās netika novērota, kas norāda uz to, ka starta uzņēmumam un tā komandai var būt arī unikālas vajadzības, kuras tie vēlas, lai inkubatori apmierina.



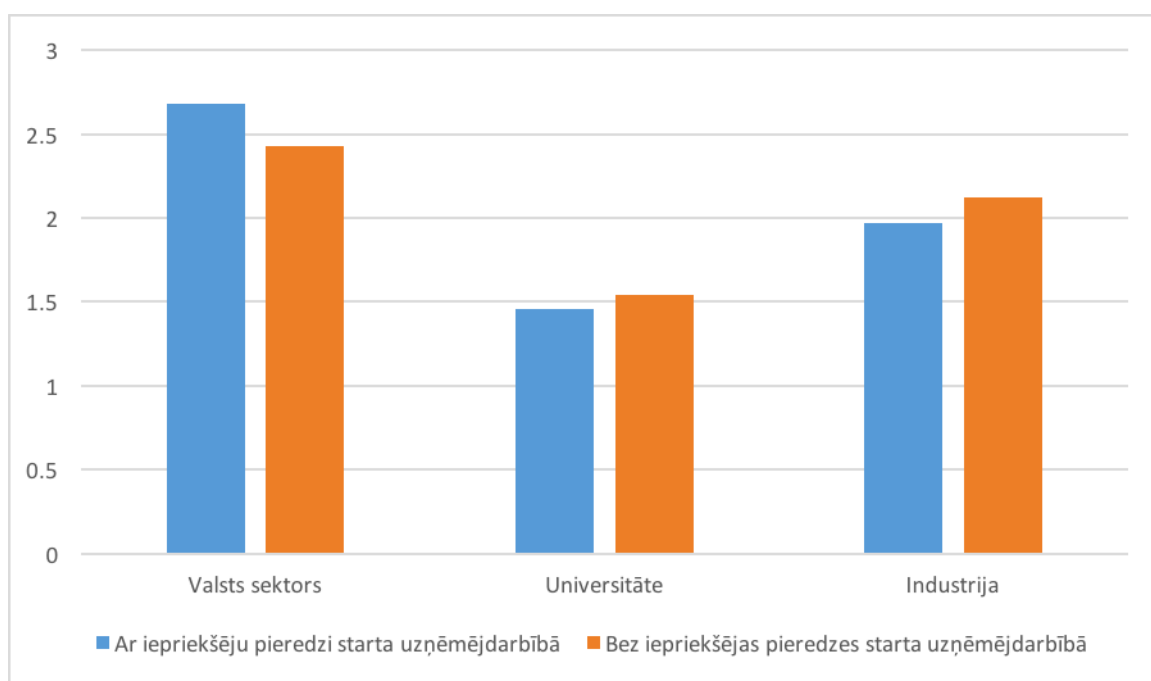
3.3.att. Respondentu viedoklis par inkubatoru sniegto pakalpojumu nozīmīgumu (vidējais vērtējums)

Piektais anketas jautājums arī bija atvērtā tipa jautājums, kurā tika pētīta inkubatora potenciālo dalībnieku un esošo dalībnieku motivācija tādos iestāties, un kā galvenie argumenti tika minēti lielāka iespēja realizēt savu biznesa ideju (79 aptaujātie), pieredze, ko tie saņemtu šajā inkubatorā, kas pašiem nav (71), konsultēšana un kūrēšana (55) un izteikts motivators, tiem, kam nebija iepriekšēja pieredze ar starta uzņēmējdarbību, bija iespēja kļūt finansiāli turīgākiem un ka tas var pavērt durvis uz vēl nebijušiem apvāršņiem, kamēr tiem, kam bija pieredze biežāk norādīja tieši inkubatora atrašanās vietu, kas bija gan tuva tiem, gan arī ērta, lai kontaktētos ar potenciāliem klientiem vai partneriem.

Sestais jautājums bija atvērtā tipa jautājums, taču pats jautājums aptaujātajiem atšķīrās, tiem kuriem nebija iepriekšējās pieredzes ar starta uzņēmējdarbību tika jautāts par to, kas tiem ir pietrūcis realizēt kādu savu biznesa ideju, un šeit visbiežāk tika minēts, ka tiem ir pietrūkusī drosme, iedvesma, ticība u.tml. (ko atbildēja 72 aptaujātie), cieši šai atbildei sekoja finansiālais atbalsts (68 cilvēki), salīdzinoši bieži sastopami vēl arī bija padomi (46) un

laba komanda (32). Kamēr tiem, kam bija iepriekšēja pieredze ar starta uzņēmējdarbību tika jautāts par to, ko tie būtu vēl vēlējušies saņemt no inkubatoriem, kuros tie ir piedalījušies, šeit visbiežāk tika minēts, ka tiem ir pietrūcis lielāks finansiālais atbalsts (39 cilvēki), kamēr vēl bieži bija sastopami varianti par to, ka starptautiska sadarbība un pieredzes apmaiņa tiem būtu noderējusi, kā arī pašiem inkubatoriem un to mentoriem pieredzes ar patiesi veiksmīgiem un lieliem starta uzņēmumiem un arī sadarbība ar lielākiem starta uzņēmumu un citiem uzņēmējdarbības pārstāvjiem.

Septītajā jautājumā anketu dalībniekiem bija jāsakārto katras iesaistītās puses (industrijas, valsts sektora un universitātes) aktivitāte un atbalsts starta uzņēmējdarbībai ar viens novērtējot tos, kuri ir visaktīvākie un ar trīs tie, kuri ir vienaldzīgāki pret starta uzņēmējdarbību. Šos vidējos vērtējumus var redzēt 3.4.att. No anketu atbildēm var secināt, ka abām grupām, kam tika uzdots šis jautājums, par visaktīvākajām Latvijas starta uzņēmējdarbībā tiek uzskatītas universitātes, kamēr tālāk sekoja atšķirības - ar starta uzņēmējdarbību saistītajiem, otrie visaktīvākie šķiet industrijas pārstāvji un pēc tam valsts sektors (atšķirība starp abiem bija liela - 1,07 balles). Taču tiem, kam iepriekšēja pieredze ar starta uzņēmējdarbību nav bijusi, otrajā vietā biežāk pozicionēja valsts sektoru un tikai pēc tam industrijas pārstāvjus (taču tiem atšķirība starp šiem diviem, skatoties vidējo aritmētisko, bija krietni mazāka, kā tiem, kam bija iepriekšēja pieredze, un šī atšķirība bija 0,31 balles).



3.4.att. Respondentu viedoklis par starta uzņēmējdarbības iesaistīto pušu aktivitāti

Pēdējā jautājumā tika jautāts to viedoklis par to, vai Latvijas likumdošanu veicina starta uzņēmējdarbību, un šeit no abām aptaujātajām grupām, tika iegūts rezultāts, ka aptuveni 83% neuzskata, ka Latvijas likumdošana ir atbalstoša un kā galvenos argumentus tam minēja lielo nodokļu slogu, kas eksistē uzņēmumiem, to ka starta uzņēmumiem nav īpašs statuss likumdošanā un pārlietu lielais birokrātisms. Kamēr to aizstāvji, kuri bija 17% no visiem aptaujātajiem, kā galvenos argumentus minēja mikrouzņēmuma nodokļu maksātāja statuss un to, ka Latvijā uzņēmumu ir iespējams dibināt ātri un salīdzinoši lēti. Lielāks kopējais negatīvisms, bija novērojams no tiem, kam bija iepriekšēja pieredze ar inkubatoriem un starta uzņēmējdarbību (no tiem pozitīvi uz šo jautājumu atbildēja 11,4%).

Papildus astoņiem jautājumiem, anketu dalībniekiem ar iepriekšēju pieredzi starta uzņēmējdarbībā, bija vēl divi jautājumi, no kuriem pirmais bija - vai tie ir jutuši industrijas pārstāvju iesaisti un palīdzību starta uzņēmējdarbībā. 64% no aptaujātajiem izteica, ka ir jutuši šos industrijas spēlētājus un to iesaisti, kā biežāko piemēru minot infogr.am ar dažādām lekcijām un mentoringu, papildus bieži tika minēti draugiem.lv, fastr, Swedbank u.tml., tika pieminēti arī divi indivīdi – D. Pavļuts un R. Gailums. Visbiežāk starp aptaujātajiem tika minēts, ka industrijas pārstāvji palīdz starta uzņēmējiem ar padomu un/vai kādu lekciju, taču dažos gadījumos arī tika minēts finansiālais un telpas atbalsts. Otrs papildjautājums tiem bija par to, ar kādu palīdzību tie ir saskārušies no valsts sektora pārstāvjiem, un šeit ar 27,3% dominēja atbilde, ka valsts sektora pārstāvji tiem visbiežāk palīdzējusi ir ar konsultēšanu, kam sekoja dažāda veida lekcijas u.tml. (22,7%), trešajā vietā bija finansēšana (abiem pa 18,2%) un pēdējā vietā bija sponsorēšana ar 13,6%.

Apkopojot visus anketas jautājumus, autors var secināt, ka starta uzņēmējdarbība mūsdienās ir aktuāla arī Latvijā. Vērtējot atsevišķu pārstāvju starta uzņēmējdarbībā pēc Triple Helix modeļa – universitāti, var secināt, ka aptaujātie to uzskata par aktīvu dalībnieku starta uzņēmējdarbībā, un populārākais pārstāvis šai pusei ir Latvijas Universitātes biznesa inkubators, taču ir jūtams, ka šo pieredzējušo dalībnieku (tiem, kam ir reāla pieredze ar starta uzņēmējdarbību) skaits vēl joprojām ir salīdzinoši zems. Tie visvairāk no šiem inkubatoriem sagaida finansiālo (šis faktors tika izteikts vienmēr, kad tika pieminēti dažādi motivātori un vēlmes, ko sagaida no inkubatora puses), jo bieži vien to uzskata par galveno panākumu atslēgu, un juridisko palīdzību, jo apzinās, ka tajā nav iepriekšējas zināšanas. Taču tiem inkubatoru ikdienas darbībā pietrūkst starptautiskās komponentes, kā arī tie vēlas lielāku finansiālo palīdzību no šiem inkubatoriem, jo tic, ka tas varētu nest tiem veiksmi un izdošanos savos starta uzņēmumos. Papildus var secināt arī to, ka abu pārējo (industrijas, valsts sektora) pušu aktivitāti tie nenovērtē tik pozitīvi, un uzskata tās par neaktīvākām salīdzinot to ar universitāti. Tie nav pozitīvi noskaņoti arī par Latvijas nodokļu politiku, kā arī industrijas

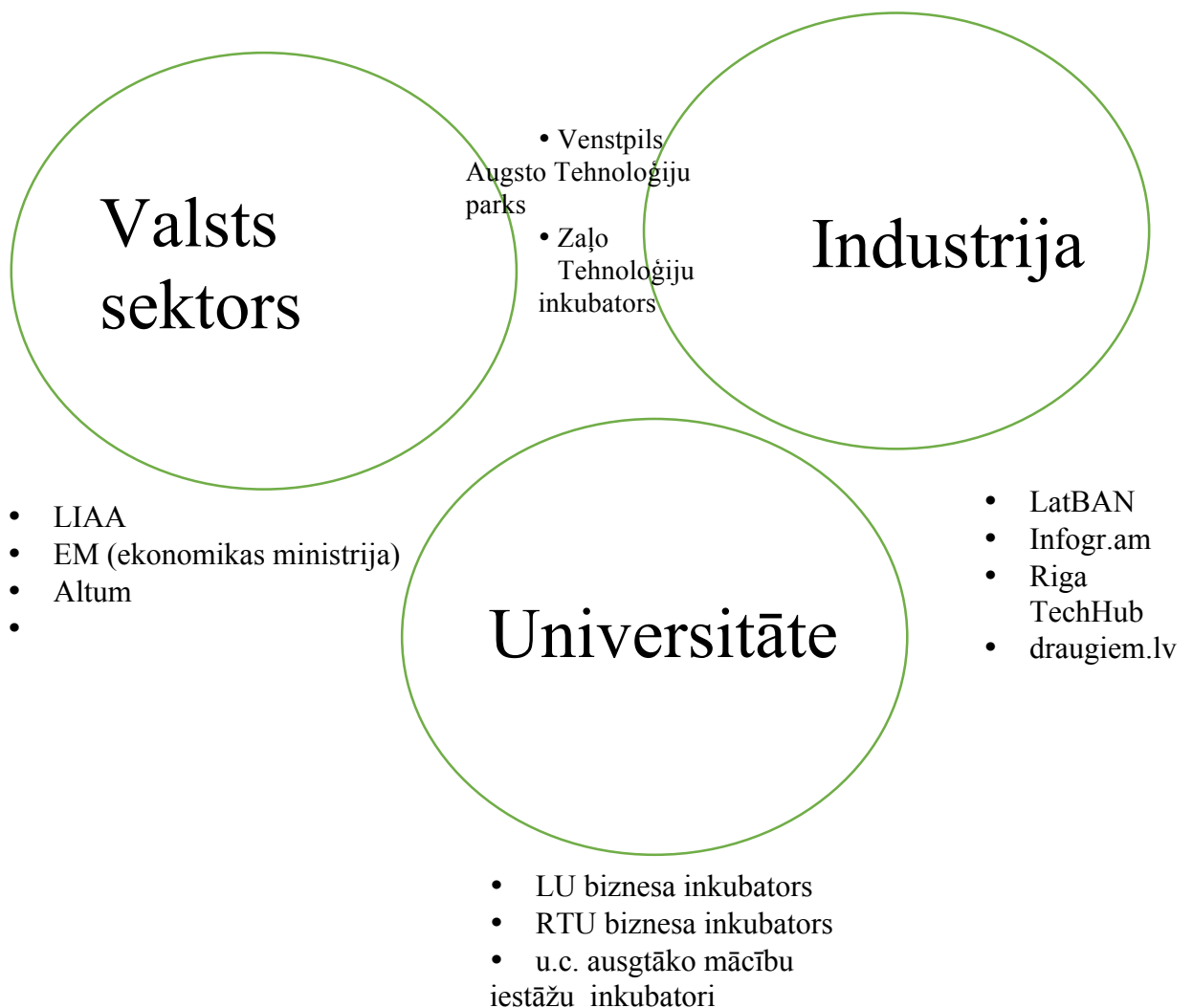
pārstāvju iesaisti daļa no pieredzējušajiem starta uzņēmējiem jūt, taču tie pamatā no to puses tiek minēti vieni un tie paši spēlētāji un tas, ka lielie spēlētāji tajā ne sevišķi iesaistās. Apskatot visus līdzīgos anketas jautājumus var secināt, ka bieži vien viedoklis tiem, kuriem bija iepriekšēja pieredze starta uzņēmējdarbībā un tiem, kuriem tādas nebija, bija atšķirīgs, kas, autoraprāt, norāda uz to, ka realitātē izmēģinot starta uzņēmējdarbību, mainās skats uz ar to saistītajām lietām un vajadzībām. Svarīgs pierādījums tam, ka Latvijas starta uzņēmējdarbības vide ir agrīnā attīstības fāzē, ir mazais inkubatoru beidzēju skaits, kas katru gadu palielinās, bet salīdzinoši ar citām apskatītajām valstīm ir mazs.

3.3. Latvijas, Somijas un Igaunijas starta uzņēmējdarbības vides salīdzināšana pēc Triple Helix modeļa

Autors, veicot ekspertu intervijas, anketēšanu un vides analīzi, darba beigās veica analīzi par Latvijas Triple Helix modeli, kurš arī ir ticis attēlots grafiski 3.5.att.. Latvijas starta uzņēmējdarbības vidi un iesaistīto pušu savstarpēju sadarbību nevar minēt, kā ciešu, to savienot dotajā brīdī vairāk mēģina universitātes un to veidojumi (inkubators un atbalsta programmas) taču šobrīd tā darbojas ļoti attālināti, vēl nezinot, kā to pareizi darīt, nevienam nevēloties uzņemties “sekotāja” un arī “līdera” lomu, tās izvēlas darboties atsevišķi. Kā arī tie nezina, kādā veidā varētu būt viens otram maksimāli izdevīgi, līdz ar to bieži izvēloties neriskēt. Papildus tie arī tic, ka paši spēj izdarīt labāk un efektīvāk, tāpēc diemžēl daži arī no iesaistīto pušu pārstāvjiem neredz labumu no šādas ciešākas sadarbības savā starpā un no potenciāliem hibrīdveidojumiem, kas no tā var rasties. Hibrīdveidojumi, kam būtu jāveidojas šiem trijiem spēlētājiem mijiedarboties, Latvijā nerodas regulāri, un ir vien pāris šādu gadījumu, kur tie reāli veidojās un reti, kad to darbība var tikt raksturota kā efektīva un ir novērojama ilgtermiņā. Bet par veiksmīgāko piemēru ir minams Ventspils Augsto Tehnoloģiju parks, dēļ tā nozīmes starta uzņēmējdarbības veicināšanā, kā arī tā veiksmīgas pastāvēšanas ilguma (11 gadi). Katru iesaistīto pusi skatot individuāli ir redzams, ka katrā no tām ir izteikti vadošie spēlētāji, kas atbalsta starta uzņēmējdarbību un veicina tās vides uzlabošanu (atrodami 3.5. att.), taču tajā pašā laikā ir redzams, ka īpaši no industrijas puses, bet arī tas pats, tikai mazākā mērā, ir novērojams no valsts sektora iesaistīto spēlētāju puses ir, ka to vidē ir minami ļoti maz šo aktīvo spēlētāju (salīdzinot cik lielas ir iespējas šiem spēlētājiem), kuri aktīvi iesaistās starta uzņēmējdarbībā. To skaits būtu noteikti nepieciešams lielāks, lai varētu piedzīvot lielāku kopēju starta uzņēmējdarbības vides progresu. Ir arī novērojams, ka lielākā daļa aptaujātie un intervētie eksperti norādīja uz divām konkrētām problēmām no valsts sektora puses un, pirmkārt, tā ir neapmierinātība ar nodokļu sistēmu,

otrkārt, likumdošanas trūkumi (neatrunāti starta uzņēmējdarbību veicinoši likumi), kas, pēc to domām, neveicina starta uzņēmējdarbības attīstību, bet tieši otrādi – to sarežģī.

Līdz ar visu augstāk minēto, autors var secināt, ka Latvijas Triple Helix modelis ir raksturojams vairāk kā laissez-faire modelis, kur nav ciešas šīs savstarpējās sadarbības starp iesaistītajām pusēm, un līdz ar to tajā ir arī grūti rasties jauniem hibrīdiskiem veidojumiem, un Latvijas starta uzņēmējdarbības videi, vēl ir tāls ceļš ejams līdz balansētam Triple Helix modelim. Kā arī starp valsts sektoru un industriju nav novērojama tik cieša sadarbība, kā starp universitāti un industriju, universitāti un valsts sektoru. Realitātē tie jau sāk saskarties un testēt šo sadarbību ar dažādiem projektiem, piem., Zaļo tehnoloģiju inkubators. Līdz ar to var teikt, ka tā ir tā, kas dotajā brīdī ir uzņēmusies Latvijas Triple Helix modeli radīt ciešāk integrētu. Veidojot šo modeli autors, novēroja pozitīvu tendenci, jo analizējot sniegtās atbildes, var secināt, ka, ja tiktu veidots šāds Triple Helix modelis iepriekš (aptuveni pirms trijiem gadiem) un tiktu salīdzināts ar tagadējo autora veidoto Triple Helix modeli, būtu novērojams, ka šie spēlētāji ir vairāk viens otram pietuvojušies un sāk arī izmēģināt dažādu veidu sadarbību, mēģinot noskaidrot, kura no tām ir viss veiksmīgāka un efektīvākā.



3.5.att. Latvijas Triple Helix modelis

Runājot par atsevišķo Triple Helix modeļa iesaistīto pusi, kuru autors pētīja padziļināti – universitāti, var redzēt, ka tās loma pēdējo gadu laikā ir strauji pieaugusi un turpina attīstīties, lai arī atšķiras dažādu augstākās izglītības mācību iestāžu iesaiste tajā, ir novērojams, ka kopumā tā ir aktīva un ikvienā no tām dažādākā veidā (visbiežāk tiek izvēlēts inkubatora variants, taču pēdējā laikā ir novērojami arī cita veida risinājumi, piem., C daļas kursi, bakalaura programmas saistība ar šo u.tml. veida iniciatīvas) tiek atbalstīta uzņēmējdarbība, kurā gan pēc ekspertu, gan pēc aptaujāto viedokļa par izteikti aktīvāko spēlētāju dotajā brīdī būtu jāmin Latvijas Universitātes biznesa inkubators, ko nodrošina gan aktīvā ikdienas darbība, gan rīkotie pasākumi, gan arī pirmie veiksmīgie starta uzņēmumi.

Taču kopumā ir jāpiemin, ka šīs puses pārstāvji ir aktīvi dažādu spēlētāju radītāji (jo vien ir 7 dažādi augstāko mācību izglītību iestāžu inkubatori). Lai gan tā nemijiedarbojas pilnīgi un veiksmīgi ar abām pārējām iesaistītajām pusēm, ir jāpiemin, ka tā aktīvāk un veiksmīgāk sadarbojas tieši ar industrijas pārstāvjiem, kuri labprāt iesaistās ar mentoringu/apmācību u.tml. atbalstu. Papildus ir novērojams, ka šīs iesaistītās puses spēlētāji (universitātes) ir izteiktāk par abiem pārējiem pušu pārstāvjiem virzīti uz sadarbību starp/ar industriju un valsts sektoru (ko virza gan vajadzība pēc dažāda veida atbalsta gan inkubatoriem, gan starta uzņēmumiem, gan arī iepazītā ārvalstu pieredze). Novērojams arī tas, ka šie divi spēlētāji (industrija un universitātes) biežāk tiek pieminētas, kā aktīvākie spēlētāji Latvijas starta uzņēmējdarbības vidē. Svarīgi arī pieminēt, ka skolēnu un studentu vidū šīs kļūst par populāru veidu, kā attīstīt savas idejas un risinājumus, tie no šiem inkubatoriem visbiežāk sagaida, ka tie palīdzēs ar finansēm un juristu pakalpojumiem. Autors uzskata, ka var droši apgalvot, ka universitāte, kā iesaistītās puses pārstāvis, ir būtisks pārstāvis (tā loma šajā modelī nav apstrīdama) un tas arī ir kļuvis par nozīmīgāko spēlētāju un veicinātāju starta uzņēmējdarbībai Latvijā, pateicoties daudzajām iniciatīvām, ko tā veic.

Salīdzinot Latvijas Triple Helix modeli ar Igaunijas Triple Helix modeli, kurš ir uzskatāms par balansētu, ir jau novērojama pirmā lielā atšķirība, ka Igaunijā šīs iesaistītās puses ir ciešāk integrētas un biežāk izvēlas savstarpēji mijiedarboties, lai katra no tām iegūtu lielāku labumu un tādēļ bieži vien jau uzreiz, lai atbalstītu starta uzņēmējdarbību, savstarpēji sadarbojas. To industrijas pārstāvji (skaita ziņā) ir krietni aktīvāk iesaistīti starta uzņēmējdarbībā, un tiek iesaistīti arī lielie spēlētāji, kā arī pateicoties tam, ka tas ir balansēts Triple Helix modelis, kas veicina hibrīdveidojumu rašanos, tad šādu hibrīdveidojumu rašanās Igaunijā jau ir norma, un ir atrasts veiksmīgs veids, kā to veicināt (valdēs noteikt, ka ir nepieciešami vadītāji no visām trim iesaistītajām pusēm u.tml.). Tas ir rezultējies tajā, ka veidojas arvien vairāk šo hibrīdveidojumu, no kuriem daži pat rīko pasākumus Latvijā (piem., garage48). Vērtējot Igaunijas iesaistīto pusi – valsts sektoru, tad ir redzams, ka iedzīvotājiem ir lielāka pozitīvā noskaņa pret to un tās veidoto likumdošanu un nodokļiem. Kā arī no valsts sektora pārstāvju puses iesaiste starta uzņēmējdarbībā ir minama, kā efektīvāka (vairāk veiksmīgo starta uzņēmumu ir iesaistījušies to programmās u.tml.). Atšķirībā no Latvijas, kur no universitātes puses ir izteikti divi spēlētāji, Igaunijā to ir vairāk, kā arī to izmēri ir krietni lielāki.

Salīdzinot Latvijas Triple Helix modeli ar Somijas Triple Helix modeli, kurā visas iesaistītās puses ir vēl vairāk integrētas savā starpā, nekā Igaunijā, jānorāda, ka arī šeit tā ir krietni priekšā Latvijai, papildus tam Latvija arī atpaliek no Somijas ar katru iesaistīto pušu spēlētāju skaitu. Salīdzinot Latvijas starta uzņēmējdarbības vides pēc Triple Helix modeļa ir

redzams tas, ka starta uzņēmumiem Somijā ir pieejami krietni vairāk atbalstu rīku nekā Latvijā, un tos piedāvā gan dažādie spēlētāji, gan arī spēlētāju savstarpēju radītie hibrīdveidojumi. Būtiski arī atšķiras to iesaistīto pušu finansiālās un starptautiskās iespējas. Kā arī Latvijas starta uzņēmējdarbības vidi no Somijas un Igaunijas atšķir tas, ka mums nav bijis šis “vienradzis”, kas novērojot gan Triple Helix modeli, gan kopējās vides, gan ekspertu norādīto, ir lieliska iespēja, kā veicināt visu iesaistīto pušu ieinteresētību un iesaisti starta uzņēmējdarbībā. Izteikta ir arī atšķirība bija starp Somijas un Latvijas valsts sektora pārstāvju atbalstīto inkubatoru un akseleratoru programmām, kurās Somijā tika noteikts, ka to valdēs ir vismaz divu pušu pārstāvji, kamēr Latvijā jaunā inkubatoru programma paredz to, ka to valdē ir tikai LIAA jeb valsts sektora pārstāvji. Somijas Triple Helix modelis arī norāda uz lielāku universitātes lomu visa šī modeļa funkcionēšanai un ciešākai sadarbībai, nekā tas ir Latvijas Triple Helix modelī, kā arī pārējo locekļu lielāku iniciatīvu un atbalstu sadarbībai, neskatoties uz kādām sākotnējām neveiksmēm vai negatīviem gadījumiem.

Vēl viena būtiska atšķirība, kuru autors secināja analizējot šo trīs valstu starta uzņēmējdarbības vidēs, bija to, ka salīdzinot Latvijas valsts nostāju pret starta uzņēmējdarbību (kādi ir tās mērķi, vīzija, cik svarīga joma tā ir), ar Igauniju un Somiju ir redzams, ka Latvijas valstij nav noteiktu šo svarīgo lēmumu un lietu, līdz ar to arī bez tām ir grūti attīstīties starta uzņēmējdarbībai, jo piemēram, nosakot to par valsts prioritāti varētu noteikt, ka obligāti ir jābūt starta atbalsta rīku sniedzēju valdēs jābūt visu trīs iesaistīto pušu pārstāvji (kā ir Somijā un Igaunijā). Taču Latvijā tā diemžēl nav un līdz tas nenotiks Latvijas starta uzņēmējdarbības Triple Helix modelis varētu arī neintegrēties ciešāk savā starpā vai to būs sarežģītāk izdarīt. Jo kā norādīja intervētie eksperti ir nepieciešams valsts uzstādījumi un uzstādīti primārie mērķi, lai varētu straujāk attīstīt starta uzņēmējdarbības vidi tieši izmantojot Triple Helix modeli.

Kopumā autors, izveidojot Latvijas Triple Helix modeli un to salīdzinot ar Igaunijas un Somijas Triple Helix modeļiem, var secināt, ka šo abu valstu iesaistītās puses (valsts sektors, industrija, universitāte) ir attīstītākas un krietni integrētākas par Latvijas iesaistīto pušu pārstāvjiem, kas arī rezultējies tajā, ka šajās valstīs krietni vairāk veidojas dažāda veida hibrīdveidojumi (gan akseleratori, gan zinātniskie parki, gan inkubatori u.tml.), kuros tiek arī veidotas un rodas ne tikai inovācijas, nākamie “lielie” projekti, bet arī jaunie starta uzņēmumi, kas pēc tam kļūst par veiksmīgiem uzņēmumiem un arī darbā bieži pieminētajiem “vienradžiem”, attīstot visas valsts ekonomiku. Ir vairāki apstākļi un to kopumi, kas ir veicinājuši šādu situāciju Latvijas starta uzņēmējdarbības vidē, taču šo atšķirību, pēc autora domām, galvenokārt, ir veicinājusi Latvijas katru iesaistīto pušu neizpratne līdz galam, kā veiksmīgāk to attīstīt un darīt, kā arī novērojamā šo pušu krietnā piesardzība un nevēlēšanās

savstarpēji komunicēt un dalīties pieredzē. Latvijas starta uzņēmējdarbības videi arī trūkst tas, ka nav izveidota institūcija, kas veicina savstarpēju sadarbību, vai arī viena no jau esošajām pusēm nav uzņēmusies iniciatīvu pār šo mijiedarbošanos, taču, iepazīstoties ar Latvijas starta uzņēmējdarbības vidi, šo funkciju jau lēnam sāk ieņemt un turpmāk, autoraprāt, to vajadzētu darīt vēl izteiktāk universitātēm.

Secinājumi un priekšlikumi

Veicot informācijas apkopojumu maģistra darba autors secina, ka maģistra darba ietvaros izvirzītie mērķi ir sasniegti un izvirzītā hipotēze tika apstiprināta – ka pēc Triple Helix modeļa Latvijas valsts starta uzņēmējdarbības vides svarīgākās sastāvdaļas (universitātes, uzņēmumi un valsts sektors) ir savstarpēji mazāk integrēti, salīdzinot ar Somiju un Igauniju.

1. Starta uzņēmējdarbība ir grūti definējams jēdziens, bet autora prāt piemērotākā definīcija ir kā agrīnas stadijas uzņēmumu, kura galvenais mērķis ir augt un, kura mēģina to panākt risinot aktuālas problēmas un mēģinot to visu darīt nevis lokālā mērogā, bet gan apmierināt klientu vajadzības globālā mērogā.
2. Starta uzņēmējdarbība parasti ir trīs izteikti dzīves cikli – sākuma stadija, sēklas stadija un izveides stadija.
3. Starta uzņēmumi valstu ekonomikas veicina dažādos veidos, taču populārāki no tiem tiek pieņemti – ka tie rada ekonomisko izaugsmi, rada darba vietas, tie rosina inovācijas u.tml.
4. Triple Helix modelis sevī iekļauj trīs iesaistītas puses – universitāte, valsts sektors un industrija, kuru cieša integrācija veido hibrīdveidojumus, kur šīs visas trīs iesaistītās puses sadarbojas un tā rezultātā veidojas gan inovācijas, gan dažāda veida starta uzņēmumi.
5. Starta uzņēmējdarbība tiek atbalstīta ar dažādiem atbalsta rīkiem par kuriem par efektīvākajiem, pateicoties veiksmīgajiem starta uzņēmumiem, kas tajos rodas tiek uzskatīti – akseleratori un inkubatori.
6. Par galveno starta uzņēmējdarbības centru pasaulē tiek uzskatīta ASV un Silīcijas ieleja, kamēr Eiropā galvenie centri ir Londona, Berlīne un Parīze.
7. Somijas un Igaunijas Triple Helix modelis norāda, to ka šajās valstīs ir daudz dažādu spēlētāju, kuri savā starpā sadarbojas un veido dažādu veida hibrīdveidojumus, pēc tam kurās tiek radīti nākamie lieli starta uzņēmumi.
8. Latvijas starta uzņēmējdarbības vidi izvērtējot pēc Triple Helix modeļa var redzēt, ka tā nav savā starpā cieši integrēta un tādēļ tajā nerodas daudz hibrīdveidojumu.
9. Latvijā pēc Triple Helix modeļa par aktīvāko spēlētāju var uzskatīt universitāti, un no tās aktīvākie spēlētāji ir LU un RTU biznesa inkubatori.
10. Somijas un Igaunijas Triple Helix modelis norāda salīdzinot to ar Latvijas Triple Helix modeli, ka Latvijas starta uzņēmējdarbības vide atpaliek no abām šo valstu vidēm.

11. Somijas un Igaunijas Triple Helix modelis ir ciešāk integrēts savā starpā pateicoties valsts sektora pārstāvju nostājai starta uzņēmējdarbībā, kā arī šo spēlētāju vēlmei savā starpā dalīties pieredzē un palīdzēt viens otram.

No maģistra darba izriet šādi autora priekšlikumi:

1. Ministru Kabineta noteikumos noteikt inkubatoru un citu starta uzņēmējdarbības atbalsta rīku valdēs, ka ir jāatrodas pārstāvjiem no visām trijām iesaistītajām pusēm.
2. Latvijas likumdevējiem, noteikt likumdošanā īpašu statusu starta uzņēmumiem un sakārtot patentu un dividenžu likumus.
3. Latvijas augstākās izglītības iestādēm uzņemties lielāku lomu pārējo iesaistīto pušu savstarpējā integrācijā, izveidojot institūciju, kas to veicina
4. Latvijas augstāko izglītības iestāžu inkubatoriem vairāk fokusēties uz primārajām starta uzņēmumu vajadzību atrisināšanu – finanšu resursi, juridiskie pakalpojumi un apmācības procesam.
5. Latvijas biznesa industrijas pārstāvjiem būt aktīvākiem starta uzņēmējdarbības veicināšanā izvēloties to darīt ar tiem ērtākajām metodēm – mentoringa, konsultēšanas, finansiālu u.tml. veida atbalstu.
6. LIAA pārskatīt jauno Biznesa inkubatoru noteikumus, lai to organizēšanā, vadīšana un ikdienas darbībā tiktu iesaistītas ne tikai vienas iesaistītās puses pārstāvji, bet gan no visām iesaistītajām pusēm.

Izmantotā literatūra un avoti

LR likumi un LR MK noteikumi:

1. LR likums *Mikrouzņēmumu nodokļa likums*, 01.09.2010. (ar turpmākiem grozījumiem) pieejams tiešsaitē: <http://likumi.lv/doc.php?id=215302>

Grāmatas, zinātnisko žurnālu raksti:

1. Badal S., Clifton C., *Entrepreneurial strengths finder*, Gallup Press, 2014. 176. lpp.
2. Blank S., *Why the Lean-Startup Changes everything*, Harvard business Review, 2013. 5 – 6. lpp. pieejams tiešsaitē: http://www.vto.at/wp-content/uploads/2013/10/Why-the-Lean-Startup-Changes-Everything_S.Plank_HBR-052013.pdf
3. Feld B., Kaplan D., *Startup Communities: Building an Entrepreneurial Ecosystem in Your City*, Wiley Global Finance, 2013. 224. lpp.
4. Powell W., Snellman K., *The knowledge economy*, Annual Review of Sociology, 2004. 200.lpp. pieejams tiešsaitē: http://scholar.harvard.edu/files/kaisa/files/powell_snellman.pdf
5. Ries E., *The Lean startup*, Crown Publishing group, 2011. 335. lpp.
6. Schumpeter J. A., *Capitalism, Socialism, and Democracy*, Harper Perennial Modern Classics, 2008. 464. lpp.

Elektroniskie informācijas avoti:

1. Aasmae K., *Is Estonia the best place to start your start-up?*, 2012. pieejams tiešsaitē: <http://www.zdnet.com/article/is-estonia-the-best-place-to-start-your-start-up/> (skatīts 29.04.2016.)
2. Airdog mājaslapa, pieejama tiešsaitē: <https://www.airdog.com/company/> (skatīts 05.05.2016.)
3. Altum mājaslapa, pieejama tiešsaitē: <http://www.altum.lv/lv/pakalpojumi/biznesa-uzsacejiem/starta-programma/par-starta-programmu/> (skatīts 07.05.2016.)
4. Angellists, *Estonia startups*, pieejams tiešsaitē: <https://angel.co/estonia> (skatīts 01.05.2016.)
5. Ask.fm mājaslapa, <http://ask.fm> (skatīts 05.05.2016.)

6. Barrehag L., Fornell A., Larsson G., Accelerating Success: A study of Seed Accelerators and their defining characteristics, 2012. 8-9.lpp. pieejams tiešsaitē: <http://acceleratorstudy.com/Accelerating-Success.pdf> (skatīts 24.03.2016.)
7. Blank S., Why Governments Don't Get Startups—Or, Why There's Only One Silicon Valley, 2011. pieejams tiešsaite: http://www.xconomy.com/san-francisco/2011/09/01/why-governments-dont-get-startups-or-why-theres-only-one-silicon-valley/?single_page=true# (skatīts 02.03.2016.)
8. Braham D.C., Crowdsourcing, 2013. 2-4.lpp. pieejams tiešsaitē: <http://wtf.tw/ref/brabham.pdf> (skatīts 01.04.2016.)
9. Calopa M.K., Horvat J., Lalic M., Analysis of financing sources for start-up companies, 2013. 26.lpp. pieejams tiešsaitē: https://www.efst.hr/management/Vol19No2-2014/3-KlacmerCalopa_et_al.pdf (skatīts 20.03.2016.)
10. Carey R., The payoff and probability of obtaining venture capital, 2014. pieejams tiešsaitē: <https://80000hours.org/2014/06/the-payoff-and-probability-of-obtaining-venture-capital/> (skatīts 03.04.2016.)
11. Center of International education benchmarking, Finland, 2015. pieejams tiešsaitē: <http://www.ncee.org/programs-affiliates/center-on-international-education-benchmarking/top-performing-countries/finland-overview/> (skatīts 17.04.2016.)
12. CFED, Startup Businesses Drive American Job growth, pieejams tiešsaitē http://cfed.org/programs/seti/SETI_FactSheet.pdf (skatīts 16.03.2016.)
13. CIA Factbook, Finland, pieejams tiešsaitē: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/fi.html> (skatīts 21.04.2016.)
14. Cīrule S., Uzņēmējdarbības vide Latvijā, 2015. pieejams tiešsaitē: <http://balticexport.com/?article=uznemejdarbibas-vide-latvija&lang=lv> (skatīts 10.05.2016.)
15. Cleantechinvest mājaslapa, pieejams tiešsaitē: <http://www.cleantechinvest.com> (skatīts 20.04.2016.)
16. Cobook mājaslapa, pieejama tiešsaitē: <https://cobook.co/about> (skatīts 05.05.2016.)
17. Cohen S., What do Accelerators Do? Insights from Incubators and Angels. 2013. 19.lpp. pieejams tiešsaitē: http://www.mitpressjournals.org/doi/pdf/10.1162/INOV_a_00184 (skatīts 23.03.2016.)

18. Comberg C., Seith F, German A., Pivot in startups: Factors influencing business model innovation in startups, 2014. 4.lpp. pieejams tiešsaitē:
https://www.researchgate.net/publication/279850162_Pivots_in_startups_Factors_influencing_business_model_innovation_in_startups (skatīts 04.03.2016.)
19. Commercialization Reactor mājaslapa, pieejas tiešsaitē:
<http://www.commercializationreactor.com/#!/about/cqn6> (skatīts 07.05.2016.)
20. Compass, Estonia Startup Ecosystem report,2015.g., pieejams tiešsaitē:
<http://blog.compass.co/estonia/> (skatīts 05.05.2016.)
21. Compass, Global Startup Ecosystem Ranking 2015, 2016. 125.lpp. pieejams tiešsaitē:
<http://blog.compass.co/the-2015-global-startup-ecosystem-ranking-is-live/> (skatīts 17.03.2016.)
22. Dahad N., Innovation and startup ecosystem in Estonia enabled by full government support plus a global outlook, 2015. pieejams tiešsaitē:
<http://www.thenextsiliconvalley.com/2016/02/04/3832-innovation-and-startup-ecosystem-in-estonia-enabled-by-full-government-support-plus-a-global-outlook/>
(skatīts 29.04.2016.)
23. Damodaran A., Valuing Young, Start-up and Growth Companies: Estimation Issues and Valuation Challenges, 2009. pieejams tiešsaitē:
<http://people.stern.nyu.edu/adamodar/pdf/papers/younggrowth.pdf> (skatīts 12.03.2016.)
24. Davila A., Foster G., Gupta M., Venture-Capital Financing and the growth of Startup Firms, 2000. 3-7.lpp. pieejams tiešsaitē:
https://www.researchgate.net/publication/4967946_Venture_Capital_and_the_Growth_Strategy_of_Startup_Firms (skatīts 30.03.2016.)
25. Dutta S., Lanvin B., Wunsch-Vincent S., The Global Innovation Index 2014, 2015. 5.lpp. pieejams tiešsaitē:
<https://www.globalinnovationindex.org/userfiles/file/reportpdf/gii-2014-v5.pdf>
(skatīts 08.04.2016.)
26. e-Igaunijas mājaslapa, Estonian e-residency, pieejama tiešsaitē: <https://e-estonia.com/e-residents/about/> (skatīts 01.05.2016.)
27. East Wings, pieejams tiešsaitē: <http://www.eastwings.net> (skatīts 21.04.2016.)
28. Eegloo mājaslapa, pieejams tiešsaitē: <http://eegloo.co/portfolio> (skatīts 07.05.2016.)
29. Etzkowitz H., The Triple Helix of University - Industry - Government Implications for Policy and Evaluation, 2002. 7.lpp. pieejams tiešsaitē:
http://www.sister.nu/pdf/wp_11.pdf (skatīts 23.03.2016.)

30. EY, Global venture capital insights and trends 2014, 2015. 1-3.lpp. pieejams tiešsaitē:
[http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Global_venture_capital_insights_and_trends_2014/\\$FILE/EY_Global_VC_insights_and_trends_report_2014.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Global_venture_capital_insights_and_trends_2014/$FILE/EY_Global_VC_insights_and_trends_report_2014.pdf) (skatīts 16.04.2016.)
31. Farinha L., Ferraira J.J., Traingulation of the triple helic: A conceptual Framework, 2005. 8lpp. pieejams tiešsaitē: <https://www.triplehelixassociation.org/wp-content/uploads/2013/01/Triangulation-of-the-Triple-Helix-A-Conceptual-Framework.pdf> (skatīts 22.03.2016.)
32. FrontierAccelerator mājaslapa, pieejams tiešsaitē: <http://frontieraccelerator.com> (skatīts 20.04.2016.)
33. Gailums R., Venture capital for tech Startups in Latvia 2015. Demand and Supply, Startup konference Riga 2015, 2015 pieejams tiešsaitē:
<http://www.slideshare.net/RHTU/venture-capital-for-tech-startups-in-latvia-2015> (skatīts 05.04.2016.)
34. Gamefounders mājaslapa, pieejama tiešsaitē: <http://www.gamefounders.com> (skatīts 03.05.2016.)
35. GEM, Global Entrepreneurship Report 2013, 2014. 22-24.lpp. pieejams tiešsaitē:
<http://www.gemconsortium.org/country-profile/80> (skatīts 16.03.2016.)
36. Gorilla Ventures mājaslapa, pieejams tiešsaitē: <http://gorillaventures.fi> (skatīts 20.04.2016.)
37. Graham P., Startup principles, 2009. pieejams tiešsaitē:
<http://www.paulgraham.com/13sentences.html> (skatīts 06.04.2016.)
38. Graham P., Startup=growth, 2012. pieejams tiešsaitē:
<http://www.paulgraham.com/growth.html> (skatīts 02.03.2016.)
39. H.Etkowitz, M.Ranga, A Triple Helix System for Knowledge-based Regional Development: From “Spheres” to “Spaces” 2005. 5-6.lpp. pieejams tiessaitē:
<http://www.triplehelixconference.org/th/8/downloads/Theme-Paper.pdf> (skatīts 25.03.2016.)
40. Heikanen V., Viita K., Supercell Beats ‘Angry Birds’ From Obscurity to \$3 Billion Value 2013. pieejams tiešsaitē: <http://www.bloomberg.com/news/articles/2013-10-16/supercell-beats-angry-birds-from-obscurity-to-3-billion-value> (skatīts 11.04.2016.)
41. Helsinki Ventures mājaslapa, pieejama tiešsaitē:
<http://www.helsinki Ventures.com/whats-this.html> (skatīts 21.04.2016.)

42. Hochberg Y.V., Accreating startups: the seed accelerator phenomenon, 2014. 3-4.lpp. pieejams tiešsaitē: <http://leeds-faculty.colorado.edu/bhagat/Accelerators-Start-Ups.pdf> (skatīts 03.04.2016.)
43. Hofheinz P., Startup Manifesto Movement, Driving change throughout Europe, 2015. pieejams tiešsaitē: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/blog/startup-manifesto-movement-driving-change-throughout-europe> (skatīts 05.03.2016.)
44. Igaunijas valsts mājaslapa, Estonia Start-ups, pieejams tiešsaitē: <http://www.studyinestonia.ee/start-ups> (skatīts 01.05.2016.)
45. Igaunijas valsts mājaslapa, How Estonia became the top startup nation, pieejams tiešsaitē: <http://www.workinestonia.com/how-estonia-became-the-top-startup-nation/> (skatīts 10.05.2016.)
46. Igaunijas valsts mājaslapa, Year 2015: A Successful Year for Estonian Startups, 2016.g., pieejams tiešsaitē: <http://investinestonia.com/en/about-estonia/news/article/1074-year-2015-in-the-estonian-startup-scene> (skatīts 10.05.2016.)
47. Infogr.am mājaslapa, pieejama tiešsaitē: <https://about.infogr.am> (skatīts 05.05.2016.)
48. Jimenez-Moreno J., The role of science and technology Parks in the generation of firm level social capital through University-firm relations:an empirical study in Spain, 2013. 19-21.lpp. pieejams tiešsaitē: www.springer.com/2Fcd%2Fcontent%2Fdocument%2Fcd%2Fdownloaddocument (skatīts 03.04.2016.)
49. Kauffman foundation, The importance of young firms for economic growth, 2015. pieejams tiešsaitē, http://www.kauffman.org/~media/kauffman_org/resources/2014/entrepreneurship%20policy%20digest/september%202014/entrepreneurship_policy_digest_september2014.pdf (skatīts 16.03.2016.)
50. Kessler G., Do nine out of 10 new businesses fail?, 2014. pieejams tiešsaitē: <https://www.washingtonpost.com/news/fact-checker/wp/2014/01/27/do-9-out-of-10-new-businesses-fail-as-rand-paul-claims/> (skatīts 08.04.2016.)
51. Kon F., Cukier D., Melo C., Hazzan O., Yuklea H., A panorama of the Israeli Software Startup Ecosystem, 2014. 3 – 5.lpp. pieejams tiešsaitē: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2441157 (skatīts 20.03.2016.)
52. Koppicatch mājaslapa, pieejams tiešsaitē: <http://www.koppicatch.com> (skatīts 20.04.2016.)
53. Korbet R., Finland's million dollar list: an open source guide to the

- country's startup investors, 2011. pieejams tiešsaitē:
<http://www.geektime.com/2015/01/27/finlands-million-dollar-list-an-open-source-guide-to-the-countrys-startup-investors/> (skatīts 09.04.2016.)
54. Korbet R., Report: The state of Finland's VC and startup ecosystem, 2015. pieejams tiešsaitē: <http://www.geektime.com/2015/03/30/geektime-report-the-state-of-finlands-vc-and-startup-ecosystem> (skatīts 14.04.2016.)
55. Labs of Latvia, Latvian startup scene overview, 2015.g., pieejams tiešsaitē:
<http://arcticstartup.com/article/latvian-startup-scene-overview-march> (skatīts 07.05.2016.)
56. Latban mājaslapa, pieejama tiešsaitē: <http://latban.lv/par-latban/> (skatīts 09.05.2016.)
57. Lattitude mājaslapa, pieejama tiešsaitē: <http://latitude59.ee> (skatīts 03.05.2016.)
58. Latvijas Ekonomikas ministrija, Jauno uzņēmēju atbalstam biznesa inkubatoros būs pieejami 32,8 miljoni eiro, 2016 pieejams tiešsaitē: <https://em.gov.lv/lv/jaunumi/9702-jauno-uznemeju-atbalstam-biznesa-inkubatoros-bus-pieejami-328-miljoni-eiro> (skatīts 09.05.2016.)
59. Lennon M., the Startup Accelerator Trend is finally slowing down, 2013. pieejams tiešsaitē: <https://info.crunchbase.com/2013/11/the-startup-accelerator-trend-is-finally-slowing-down/> (skatīts 26.03.2016.)
60. Lesakova L., The Role of Business Incubator in Supporting SME Start-up, 2012. 86-87.lpp. pieejams tiešsaitē: https://uni-obuda.hu/journal/Lesakova_35.pdf (skatīts 26.03.2016.)
61. Leydesdorff L., The Triple Helix, Quadruple Helix and an *N*-tuple of Helices: Explanatory Models for Analyzing the Knowledge-based Economy, 2012. pieejams tiešsaitē: <http://www.leydesdorff.net/ntuple/ntuple.pdf> (skatīts 22.03.2016.)
62. LIAA mājaslapa, Biznesa inkubatori, pieejams tiešsaitē: <http://www.liaa.gov.lv/lv/es-fondi/aktivitates-kuru-ieviesana-noslegusies/biznesa-inkubatori> (skatīts 09.05.2016.)
63. Merriam-Webster vārdnīca, pieejams tiešsaitē: <http://www.merriam-webster.com/dictionary/start-up> (skatīts 02.03.2016.)
64. Mitzner D., Nokia's Fall Means The Rise Of Startups In Finland, 2015. pieejams tiešsaitē: <http://techcrunch.com/2015/11/11/nokias-fall-means-the-rise-of-startups-in-finland/> (skatīts 24.04.2016.)
65. Moogk D.R., Minimum Viable Product and the Importance of experimentation in technology startups, 2012. 3.lpp. pieejams tiešsaitē:
http://timreview.ca/sites/default/files/article_PDF/RancicMoogk_TIMReview_March2012.pdf (skatīts 05.03.2016.)

66. Morellix A., Kauffman index, National trends, 2015. pieejams tiešsaitē:
http://www.kauffman.org/~//media/kauffman_org/research%20reports%20and%20covers/2015/05/kauffman_index_startup_activity_national_trends_2015.pdf (skatīts 16.04.2016.)
67. Motoyama Y., Konczal J., Bell-Masterson J., Morelix A., Think Locally, Act locally: Building a Robust Entrepreneurial Ecosystem, 2014. 7.lpp. pieejams tiessaitē:
http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2425675 (skatīts 20.03.2016.)
68. Motoyama Y., Watkins K.K., Examining the connections within the Startup Ecosystem: A case study of St.Louis, 2014. 4-7.lpp. pieejams tiešsaitē:
http://www.kauffman.org/~//media/kauffman_org/research%20reports%20and%20covers/2014/09/examining_the_connections_within_the_startup_ecosystem.pdf (skatīts 01.04.2016.)
69. Mount M.P., The Mechanisms that Drive Disruptive Innovation, 2012., 29-31.lpp. pieejams tiešsaitē:
http://etheses.whiterose.ac.uk/3965/1/The_Mechanisms_that_Drive_Disruptive_Innovation.pdf (skatīts 16.03.2016.)
70. New ventures, pieejams tiešsaitē: <http://www.newventures.com/new-ventures/> (skatīts 21.04.2016.)
71. Nobel C., Why Companies Fail – and how their founders can bounce back, 2011. pieejams tiešsaitē: <http://hbswk.hbs.edu/item/why-companies-failand-how-their-founders-can-bounce-back> (skatīts 06.04.2016.)
72. Nordea mājaslapa, pieejama tiešsaitē:
<http://www.nordea.lv/par+nordea/par+nordea/nordea+biznesa+skola/1622772.html> (skatīts 06.05.2016.)
73. Odineca M., The Arctic Startup Guide to Riga, 2014. pieejams tiešsaitē:
<http://arcticstartup.com/article/the-arcticstartup-guide-to-riga> (skatīts 07.05.2016.)
74. Odineca M., The Arctic Startup guide, 2014. pieejams tiešsaitē:
<http://www.arcticstartup.com/article/the-arcticstartup-guide-to-estonia> (skatīts 29.04.2016.)
75. OECD, financing high growth firms: The role of angel investors, 2011. 27-31.lpp. Pieejams tiešsaitē:
http://www.ukbusinessangelsassociation.org.uk/sites/default/files/media/files/oecd_angel_financing_publication.pdf (skatīts 26.03.2016.)

76. OECD, Small businesses, Job creation and growth: facts, obstacles and best practices, 2014. 29-30.lpp. pieejams tiešsaitē: <https://www.oecd.org/cfe/smes/2090740.pdf> (skatīts 17.03.2016.)
77. Ranga M, Etzkowitz H., Triple Helix Systems: An Analytical Framework for Innovation Policy and Practice in the Knowledge Society, 2009. 3-4.lpp. pieejams tiešsaitē: http://triplehelix.stanford.edu/images/Triple_Helix_Systems.pdf (skatīts 24.03.2016.)
78. Reddal, Lessons learned from support structures for academic-industry collaborative startups in Finland , 2015. pieejams tiešsaitē: <http://en.irost.org/sites/default/files/10.pdf> (skatīts 25.04.2016.)
79. Robehed N., What is a startup?, 2013. pieejams tiešsaitē: <http://www.forbes.com/sites/natalierobehmed/2013/12/16/what-is-a-startup/#698d79cc4c63> (skatīts 02.03.2016.)
80. Royal Majestics mājaslapa, pieejams tiešsaitē: <http://www.royalmajestics.com/our-story/> (skatīts 21.04.2016.)
81. Ryzhonkov V., Numbers of business incubators, 2012. pieejams tiešsaitē: <https://worldbusinessincubation.files.wordpress.com/2013/03/number-of-business-incubators-worldwide.png> (skatīts 29.03.2016.)
82. Salamzadeh A., Kesim H.K., Startup Companies: Life Cycle and Challenges, 2015. 4.lpp. pieejams tiešsaitē: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2628861 (skatīts 12.03.2016.)
83. Sarrinen Tapani N., How to build relations between business and Science?, Conference: Innovation for Growth 2015., 2015 pieejams tiešsaitē: <http://sciencebusiness.net/eventsarchive/innovationconnection/Default.aspx> (skatīts 10.05.2016.)
84. Shukla B., Sharma R., Joshi M., Can business Incubators impact the Start-up success? India Perspective!, 2014. 8-10.lpp. pieejams tiešsaitē: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2511944 (skatīts 29.03.2016.)
85. Slush mājaslapa, pieejams tiešsaitē: <http://www.slush.org/about/> (skatīts 18.04.2016.)
86. Smith H.L., Romeo S., Waters R., Entrepreneurship, innovation and the triple helix model: evidence from Oxfordshire and Cambridgeshire, 2013. 2-5.lpp. pieejams tiešsaitē: <http://www.bbk.ac.uk/innovation/publications/docs/wp12.pdf> (skatīts 23.03.2016.)

87. Sohl J., UNH Centure for Venture Research: US Angel Inestor Market on Solid path of Recovery in 2011, 2011. pieejams tiešsaitē: <http://wsbe.unh.edu/cvr-analysis-report> (skatīts 30.03.2016.)
88. Stangler D., Bell-Masterson J., Measuring an entrepreneurial ecosystem, 2015. 3 - 7.lpp. pieejams tiešsaitē: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2580336 (skatīts 20.03.2016.)
89. Startin Latvia mājaslapa, pieejama tiešsaitē: <http://startin.lv> (skatīts 07.05.2016.)
90. Startup Sauna mājaslapa, pieejama tiešsaitē: <http://startupsauna.com> (skatīts 18.04.2016.)
91. Startup WiseGuys accelerator mājaslapa, pieejama tiešsaitē: <http://startupwiseguys.com/accelerator/> (skatīts 03.05.2016.)
92. Stoilov I.A., Innovation in techological startups: Korean Startup Ecosystem, 2015. 5.lpp. pieejams tiešsaitē: https://ddd.uab.cat/pub/tfg/2015/133856/TFG_iandreevstoilov.pdf (skatīts 17.03.2016.)
93. STU, The Triple Helix concept, pieejams tiešsaitē: http://triplehelix.stanford.edu/3helix_concept (skatīts 22.03.2016.)
94. Takanashi D., SoftBank investment values Clash of Clans maker Supercell at astonishing \$5.5B, Softbank investment D. Takanashi, 2015. pieejams tiešsaitē: <http://venturebeat.com/2015/06/04/softbank-investment-values-clash-of-clans-maker-supercell-at-at-astonishing-5-5b/> (skatīts 11.04.2016.)
95. TechHub Riga mājaslapa, pieejama tiešsaite: <https://riga.techhub.com/about-us/> (skatīts 07.05.2016.)
96. Tehnopol mājaslapa, pieejams tiešsaitē: <http://www.tehnopol.ee/en/startup-inkubaator/inkubatsioon/> (skatīts 01.05.2016.)
97. Tekes mājaslapa, pieejams tiešsaitē: <http://www.tekes.fi/en/tekes/results-and-impact/> (skatīts 14.04.2016.)
98. The World Bank, GDP per capita, pieejams tiešsaitē: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD/countries/FI?display=graph> (skatīts 06.04.2016.)
99. Treija I., Latvian startup community is getting organized, 2016. pieejams tiešsaitē: <http://www.eu-startups.com/2016/03/latvias-startup-community-is-getting-organized-and-forms-the-latvian-startup-association/> (skatīts 06.05.2016.)

100. Tuominen M., What can Germany learn from Finland's startup scene?, 2014. pieejams tiešsaitē: <https://vigo.fi/news-view.php?article=88&title=supercell's-mega-exit---what-can-germany-learn-from-finland's-startup-scene-> (skatīts 27.04.2016.)
101. Vendep mājaslapa, pieejams tiešsaitē: <http://www.vendep.com/#what-we-do> (skatīts 21.04.2016.)
102. Vetori mājaslapa, pieejams tiešsaitē: <http://www.veturi.ac> (skatīts 20.04.2016.)
103. Waters C., What is the difference between a startup and a small business?, 2016. pieejams tiešsaitē: <http://www.smh.com.au/small-business/startup/what-is-the-difference-between-a-startup-and-a-small-business-20160209-gmpoeu.html> (skatīts 06.03.2016.)
104. Wehmeier T., The state of European Tech, 2015. pieejams tiešsaitē: <http://www.slideshare.net/AtomicoVentures/the-state-of-european-tech> (skatīts 17.03.2016.)
105. Westlund H., Olsson A., Larsson J.P., Economic Entrepreneurship. Startups and Their Effects on Local Development: The case of Sweden, 2007. 2 - 3.lpp. pieejams tiešsaitē: <http://hj.diva-portal.org/smash/get/diva2:795547/FULLTEXT01.pdf> (skatīts 12.03.2016.)
106. Zālītis K., Report on Latvian venture funds investment activity (2007 – 2015), 2015. pieejams tiešsaitē: <http://www.labsoflatvia.com/news/first-public-report-on-latvian-venture-funds-investment-activity-2007-2015> (skatīts 09.05.2016.)

PIELIKUMI

Intervija ar LU Biznesa inkubatora vadītāju M. Losānu

1. Kā starta uzņēmējdarbība ir sastopama Jūsu nozarē?

Mūsu ikdienas darbība ir saistīta ar starta uzņēmējdarbību, jo ikvienu uzņēmumu, kas inkubējas mūsu inkubatora par tādu uzskatām.

2. Kā Jums liekas vai valsts sektors Latvijā atbalsta pietiekami starta uzņēmējdarbību (pamatot viedokli) un kā to varētu darīt efektīvāk?

Valsts sektoru darbību vērtēju, ka tas varētu būt efektīvāks un dažreiz tā varētu aizņemties efektīvākus piemērus no citām valstīm starta uzņēmējdarbības veicināšanai, piem., kā Skandināvijā, kur ir obligāti likt šos visus trīs spēlētājus. Papildus arī mūsu likumdošanā būtu nepieciešami uzlabojumi, kas veicinātu Latvijas starta uzņēmējdarbības.

3. Kas ir lielākie Latvijas starta uzņēmējdarbības izaicinājumi?

Nepieciešamība rast veiksmīgos piemērus, kuri paķertu līdzīgi citus, jo ir ļoti sarežģīti radīt šo pirmo lielo "vienradzi". Tas iedotu ļoti lielu atbalstu visai starta uzņēmējdarbībai Latvijā.

4. Kas ir galvenie Latvijas starta uzņēmējdarbības veicinātāji no valsts sektora puses?

Kādā veidā viņi veicina to?

No valsts sektora puses spilgtākie spēlētāji ir LIAA un Altum. Tie palīdz ar dažāda veida kontaktiem, lekcijām un grantiem.

5. Kas ir galvenie Latvijas starta uzņēmējdarbības veicinātāji no Latvijas augstākās izglītības mācību iestādēm? Kādā veidā viņi veicina to?

Universitāšu aktivitāte nav sevišķi augsta, jo nav pietiekami liels skaits šādu atbalstu rīku, kas ir sekmīgi un efektīvi un kurus piedāvā universitāšu inkubatori.

6. Kas ir galvenie Latvijas starta uzņēmējdarbības veicinātāji no industrijas pusi? Kādā veidā viņi veicina to?

Industrijas puse ar augstskolu inkubatoriem cieši sadarbojas un tie ir ļoti pretim nākoši un arī kopumā visu eko-sistēmu atbalsta, un šis atbalsts ir ļoti organisks (savstarpēji viens ar otru labi sadarbojas un ir motivēti) biznesa vidē ir izteikti, ka jūt gandarījumu no šādas

palīdzības. No Latvijas lielākajiem industrijas pārstāvjiem, kas iesaistās starta uzņēmējdarbības veicināšanā var uzskatīt *infogr.am*, *fastr*, *iPhone photography school*.

7. Vai Jūs zināt kādus hibrīdveidojumus, ko ir izveidojusi valsts sektors sadarbojoties ar universitātēm vai arī universitātes ar industriju vai industrija ar valsts sektoru? Vai šādi hibrīdveidojumi ir būtiski starta uzņēmējdarbības vides uzlabošanai?

Kā veiksmīgākos piemērus, kur ir visi šie trīs spēlētājiem varu iedomāties trīs – Demola (starta uzņēmējdarbības virziens tur ir kā iespēja vēlākā fāzē) un Ventspils Augsto Tehnoloģiju parks (kur pat valdē ir visu trīs spēlētāju pārstāvji

8. Cik cieši savstarpēji ir integrētas un mijiedarbošas universitātes, valsts sektors un industrija Latvijas starta uzņēmējdarbības vidē?

Latvijā visas trīs iesaistītās puses nav tik cieši savstarpēji saistītas, jo mūsu inkubatorā piemēram, industrija iesaistās diezgan cieši, taču valsts sektors to dara ļoti minimāli. Kopumā uzskatu, ka visas iesaistītās puses ir kļuvušas krietni aktīvākas starta uzņēmējdarbības jomā, taču tās nav vērstas uz sadarbību.

9. Kā Jūs raksturotu tagadējo Latvijas starta uzņēmējdarbības vidi?

Starta uzņēmējdarbība dotajā brīdī Latvijā piedzīvo strauju uzplaukumu, taču vienalga tā ir agrīnā attīstības stadijā, taču nu ar tās popularitāti nākas saskarties visapkārt.

10. Kuri ir galvenie spēlētāji, kas piedalās Latvijas starta uzņēmējdarbības jomā?

LIAA, TechHub, infogr.am un Universitāšu inkubatori, kā arī Startup Latvia.

Intervija ar RTU Biznesa inkubatora vadītāju L.Rubīnu

1. Kā starta uzņēmējdarbība ir sastopama Jūsu nozarē?

Tā ir sastopama ik uz soļa, taču arvien biežāk saskaramies, ka mums ir jānodarbojas ar pat ne starta uzņēmumiem, bet vienkārši indivīdiem, kas vēlas kaut ko darīt un ir kāda biznesa ideja tiem bijusi.

2. Kā Jums liekas vai valsts sektors Latvijā atbalsta pietiekami starta uzņēmējdarbību (pamatot viedokli) un kā to varētu darīt efektīvāk?

Latvijas likumdošanā ir nepieciešams periods, kurā komercdarbība ir atļauta ar minimālu apjomu, lai varētu sākumā šo produktu testēt.

3. Kas ir lielākie Latvijas starta uzņēmējdarbības izaicinājumi?

Lielākais izaicinājums būs tieši fokuss šiem starta uzņēmumiem un visai nozarei kopumā, lai tā varētu turpināt attīstīties strauji.

4. Kas ir galvenie Latvijas starta uzņēmējdarbības veicinātāji no valsts sektora puses? Kādā veidā viņi veicina to?

Valsts sektors sniedz atbalsta rīkus (Altum, EM, LIAA), kā arī tā dažreiz vēlas izdarīt pa daudz jaucoties citu iesaistīto pušu lomās.

5. Kas ir galvenie Latvijas starta uzņēmējdarbības veicinātāji no Latvijas augstākās izglītības mācību iestādēm? Kādā veidā viņi veicina to?

Tie ir šie biznesa inkubatori, kas ļoti aktīvi darbojas meklējot jaunus starta uzņēmējus, meklējot tiem iespējas kļūt veiksmīgiem, kā arī esmu dzirdējis par dažādiem kursiem un lekcijām, ko citi šie inkubatori piedāvā.

6. Kas ir galvenie Latvijas starta uzņēmējdarbības veicinātāji no industrijas pusi? Kādā veidā viņi veicina to?

Industrija ir aktīva taču kā veiksmīgāk iesaistīties tos starta uzņēmējdarbībā, es nezinu, jo to pamatdarbība ir cita. Taču ir pozitīvi, ka tā labprāt iesaistās ja tās uzrunā un arī bankas iesaistās ar zināšanām

7. Vai Jūs zināt kādus hibrīdveidojumus, ko ir izveidojusi valsts sektors sadarbojoties ar universitātēm vai arī universitātes ar industriju vai industrija ar valsts sektoru? Vai šādi hibrīdveidojumi ir būtiski starta uzņēmējdarbības vides uzlabošanai?

Jā, tie ir būtiski inovāciju veidotāji, tie visvairāk būtu nepieciešami vēlākas attīstības starta uzņēmējiem. Veiksmīgi šie piemēri ir Zaļais tehnoloģiju inkubators, kā arī Ventpils Augsto Tehnoloģiju parks.

8. Cik cieši savstarpēji ir integrētas un mijiedarbošas universitātes, valsts sektors un industrija Latvijas starta uzņēmējdarbības vidē?

Katra no tām (ieaistītajām pusēm) kaut ko atsevišķi dara (reti, kad sadarbojas). Ko varu izskaidrot ar to, ka nav skaidra instrumenta, kas apvieno to un veicina šo procesu, kā arī tie katrs ir pārāk tendēti uz sevi.

9. Kā Jūs raksturotu tagadējo Latvijas starta uzņēmējdarbības vidi?

Tā ir ļoti aktīva un dažāda veida atbalsta programmas tagad ir izveidotas milzum daudz.

10. Kuri ir galvenie spēlētāji, kas piedalās Latvijas starta uzņēmējdarbības jomā?

LIAA, Altum, EM, universitāšu un reģionu inkubatori.

Intervija ar RISEBA Radošā biznesa inkubatora vadītāju I. Cīruli

1. Kā starta uzņēmējdarbība ir sastopama Jūsu nozarē?

Protams, ka nākas ar to ļoti daudz saskarties, bet paralēli arī tam konsultējam vienkārši studentus dažādos ar uzņēmējdarbību saistītos jautājumos.

2. Kā Jums liekas vai valsts sektors Latvijā atbalsta pietiekami starta uzņēmējdarbību (pamatot viedokli) un kā to varētu darīt efektīvāk?

Valsts sektors to varētu uzlabot krietni, ja, pirmkārt, noteiktu to, kā prioritāro jomu Latvijā, otrkārt, ja likumdošanā noteikti dažādas nodokļu atlaides un cita veida bonusus, kas veicinātu sadarbību savā starpā iesaistītajām pusēm.

3. Kas ir lielākie Latvijas starta uzņēmējdarbības izaicinājumi?

Tas, ka valdība nav noteikusi savu vīziju šajā jomā un nav to izveidojusi par prioritāti, jo tas ir vienīgais efektīvais veids, kā to attīstīt.

4. Kas ir galvenie Latvijas starta uzņēmējdarbības veicinātāji no valsts sektora puses? Kādā veidā viņi veicina to?

LIAA un Altum, tie palīdz ar dalību dažādās izstādēs, palīdz jaunajiem pētniekiem ar finansiālu un telpas atbalstu, piedāvā arī caur valstiskām un Eiropas programmām izmantot dažādus pakalpojumus u.tml.

5. Kas ir galvenie Latvijas starta uzņēmējdarbības veicinātāji no Latvijas augstākās izglītības mācību iestādēm? Kādā veidā viņi veicina to?

RTU, LU taču varētu teikt, ka ikviens no inkubatoriem (septiņi, manuprāt) uz doto brīdi ir ļoti būtiski veicinātāji un tā krietni popularizē šīs iespējas, jo kā uzskatu ka nākotnē bez inkubatoriem izglītības iestādes pastāvēt īsti nevarēs.

6. Kas ir galvenie Latvijas starta uzņēmējdarbības veicinātāji no industrijas pusi? Kādā veidā viņi veicina to?

IKT industriju pārstāvji (piem., TechHub Riga u.c.) tie rīko regulārus pasākumus, koprades telpas, kā arī iesaistās ar dažādu lekciju vadīšanu ut.ml. Tie meklē starta uzņēmumus, kuros investēt un to labprāt dara.

7. Vai Jūs zināt kādus hibrīdveidojumus, ko ir izveidojusi valsts sektors sadarbojoties ar universitātēm vai arī universitātes ar industriju vai industrija ar valsts sektoru? Vai šādi hibrīdveidojumi ir būtiski starta uzņēmējdarbības vides uzlabošanai?

Zaļo tehnoloģiju inkubators ir labs piemērs šim hibrīdveidojumam, noteikti arī Ventspils Augsto Tehnoloģiju parks ir vēl viens labs piemērs, citus tā nevaru iedomāties.

8. Cik cieši savstarpēji ir integrētas un mijiedarbošas universitātes, valsts sektors un industrija Latvijas starta uzņēmējdarbības vidē?

Visi trīs nav cieši integrēti savā starpā un ir pat krietni attālinātas, būtu svarīgi saprast, ka augstskolas Latvijā būtu laba bāze, industrija varētu nodarboties ar vadīšanu un valsts sektors finansēt un atbalstīt.

9. Kā Jūs raksturotu tagadējo Latvijas starta uzņēmējdarbības vidi?

Dotajā brīdī ekosistēma Latvijā top un tā aug un aug tā pavisam strauji un aktīvi.

10. Kuri ir galvenie spēlētāji, kas piedalās Latvijas starta uzņēmējdarbības jomā?

Visi "lielie spēlētāji" – EM, LIAA, Altum, inkubatori, TechHub Riga, Eegloo, Startup Weekend, Startup asociācija u.c.

Intervija ar SIA GreyNut direktoru un draugiem.lv grupas dalībnieku K. Līci

1. Kā starta uzņēmējdarbība ir sastopama Jūsu nozarē?

Nu jau vairs nav tik daudz kā kādreiz, kad ikdienā pats darbojos starta uzņēmuma, bet ik palaikam arī mūsu uzņēmuma parādās šie starta uzņēmumi, kā arī bieži vien tiem sniedzam dažādas konsultācijas.

2. Kā Jums liekas vai valsts sektors Latvijā atbalsta pietiekami starta uzņēmējdarbību (pamatot viedokli) un kā to varētu darīt efektīvāk?

Uzskatu, ka tā veic pareizas rīcības., par piemēru varu minēt mikrouzņēmuma nodokli, arī to varētu veiksmīgāk papildināt un izdomāt veidus, lai visas puses būtu ieguvējas no tā, taču kopumā jā tā ļoti cenšas, īpaši pēdējā laikā piedāvājot dažādus atbalsta veidus (eksporta tirgus apgūt, konsultē u.tml.).

3. Kas ir lielākie Latvijas starta uzņēmējdarbības izaicinājumi?

Lielākie Latvijas starta uzņēmējdarbības izaicinājumi ir pašas Latvijas tirgus izmērs, veiksmīga biznesa modeļa atrašana, jo Latvijas tirgus nav izteikti pirktspējīgs, kā arī nepieciešamība domāt vēl vairāk globāli, nevis tikai lokāli.

4. Kas ir galvenie Latvijas starta uzņēmējdarbības veicinātāji no valsts sektora puses?

Kādā veidā viņi veicina to?

Kā arī no valsts sektora puses viņa prāt, lielākie spēlētāji ir LIAA un Altum. Ir pārāk daudz birokrātijas un ka bieži vien izejot cauri šai birokrātijai, tiek zaudēts labums no tā, ko tā piedāvā. Taču to samazinot varētu būtiski veicināt starta uzņēmējdarbības attīstību.

5. Kas ir galvenie Latvijas starta uzņēmējdarbības veicinātāji no Latvijas augstākās

izglītības mācību iestādēm? Kādā veidā viņi veicina to?

Universitātes veido gan dažādus inkubatorus, bet norādīja uz to, ka ir ļoti svarīgs, kādi tiem ir vadītāji un arī veido jaunus veidus, kā attīstīt starta uzņēmējdarbību (kursi, programmas u.tml.). Šeit galvenais spēlētājs ir LU biznesa inkubators.

6. Kas ir galvenie Latvijas starta uzņēmējdarbības veicinātāji no industrijas pusi? Kādā

veidā viņi veicina to?

Par aktīvāko no visām trim iesaistītajām pusēm es uzskatu industriju, jo ir aktīvs biznesu eņģeļu tīkls (LatBAN), tie paši veido savus inkubatorus, bieži arī mentorē dažādus starta uzņēmumus, taču pie mīnusiem no industrijas puses varu uzskatīt to, ka lielie uzņēmumi (kuru apgrozījums virs 1 milj. Eiro) skatās skeptiski uz starta uzņēmējdarbību.

7. Vai Jūs zināt kādus hibrīdveidojumus, ko ir izveidojusi valsts sektors sadarbojoties ar universitātēm vai arī universitātes ar industriju vai industrija ar valsts sektoru? Vai šādi hibrīdveidojumi ir būtiski starta uzņēmējdarbības vides uzlabošanai?

No veiksmīgajiem hibrīdveidojumiem varu pieminēt - Zaļo tehnoloģiju biznesa inkubators un "Atspēriena" projekts. Un tie noteikti ir svarīgi!

8. Cik cieši savstarpēji ir integrētas un mijiedarbošas universitātes, valsts sektors un industrija Latvijas starta uzņēmējdarbības vidē?

Starp trim iesaistītajām pusēm sadarbība nav cieša un izteiktāk sadarbojas universitāte ar valsts sektors un/vai universitāte ar industriju.

9. Kā Jūs raksturotu tagadējo Latvijas starta uzņēmējdarbības vidi?

Mūsdienu starta uzņēmējdarbības vide Latvijā izskatās aktīva un vērsta uz izaugsmi, kā arī, liela uzmanība tiek pievērsta uz apmācību, kā arī, ka tā salīdzinot ar iepriekšējiem gadiem ir krietni paaugusies

10. Kuri ir galvenie spēlētāji, kas piedalās Latvijas starta uzņēmējdarbības jomā?

LIAA, Altum, infogr.am, dažādi projekti, Techhub, Startup asociācija, Eegloo u.c.

Intervija ar infogr.am pārdošanas direktoru L. Lietavieti

1. Kā starta uzņēmējdarbība ir sastopama Jūsu nozarē?

Infogr.am iesaistās starta uzņēmējdarbības veicināšana, kur tā visvairāk saskarās ar starta uzņēmējdarbību un tā to dara jo pirmkārt, jau paši ir no turienes cēlušies un vēlas dalīties ar šo savu pieredzi, kā arī, jo tā ir veiksmīga biznesa un mārketinga aktivitāte uzņēmumam.

2. Kā Jums liekas vai valsts sektors Latvijā atbalsta pietiekami starta uzņēmējdarbību (pamatot viedokli) un kā to varētu darīt efektīvāk?

Daļēji jā, jo piemēram ,nodokļu politika, par ko bieži diskutē, vienmēr var būt labāka, bet parasti tie tiek kompensēti salīdzinot piemēram ar citām valstīm ar darba izmaksām, kas Latvijā ir mazas

3. Kas ir lielākie Latvijas starta uzņēmējdarbības izaicinājumi?

Kā lielākos izaicinājumus Latvija starta uzņēmējdarbība redzu to, ka starta uzņēmumi visbiežāk ir tendēti uz sadarbību savā starpā un pārāk daudz fokusējas uz sevi, pārāk daudz darbojoties tikai savā starpā un neiesaistot citas ieinteresētās puses. Tādejādi bieži zaudējot sev nepieciešamo.

4. Kas ir galvenie Latvijas starta uzņēmējdarbības veicinātāji no valsts sektora puses? Kādā veidā viņi veicina to?

Latvijas valsts sektors cenšas veicināt starta uzņēmējdarbību un dara to caur LIAA, EM un Altum, un tā palīdz visvairāk ar kontaktiem, eksporta problēmām un ekspertiem.

5. Kas ir galvenie Latvijas starta uzņēmējdarbības veicinātāji no Latvijas augstākās izglītības mācību iestādēm? Kādā veidā viņi veicina to?

Grūti novērtēt, jo neesmu daudz ar to saskāries, zinu, ka ir dažādi inkubatori tiem izveidoti, taču baigi neesmu viņos iedziļinājies.

6. Kas ir galvenie Latvijas starta uzņēmējdarbības veicinātāji no industrijas pusi? Kādā veidā viņi veicina to?

Industrija ir aktīva ļoti dotajā brīdī, tā nevienmēr zin kā to pareizi darīt, taču izteikti cenšas to darīt. Tās uzlabošanā iesaistās dažādi uzņēmumi, piem., mēs paši - Infogr.am un citi bijušie un nu jau veiksmīgie starta uzņēmumi (fastr u.c.).

7. Vai Jūs zināt kādus hibrīdveidojumus, ko ir izveidojusi valsts sektors sadarbojoties ar universitātēm vai arī universitātes ar industriju vai industrija ar valsts sektoru? Vai šādi hibrīdveidojumi ir būtiski starta uzņēmējdarbības vides uzlabošanai?

Īsti nē, varbūt vienīgi Ventspils Augsto Tehnoloģiju parks, par kuru ir dzirdēts, ka tur tas varētu būt iespējams.

8. Cik cieši savstarpēji ir integrētas un mijiedarbošas universitātes, valsts sektors un industrija Latvijas starta uzņēmējdarbības vidē?

Nav ļoti ciešas, drīzāk tieši pretēji, visbiežāk kaut kā katrs velk uz savu pusi visu, visvairāk pārsteidz tieši pirms tam pieminētais, ka paši starta uzņēmēji tā arī dara, kuriem būtu jābūt ieinteresētiem man liekas tieši sadarboties.

9. Kā Jūs raksturotu tagadējo Latvijas starta uzņēmējdarbības vidi?

Kopumā Latvijas starta uzņēmējdarbības vidi raksturoju kā labu, kurā notiek daudz dažādu procesu dotajā brīdī. Grūti dažkārt pat pilnīgi visiem tiem izsekot līdzī.

10. Kuri ir galvenie spēlētāji, kas piedalās Latvijas starta uzņēmējdarbības jomā?

IKT uzņēmumi, LIAA un EM, kā arī izglītības iestādes.

Intervija ar LIAA vadošo ekspertu no biznesu inkubatora nodaļas – Vitu Nasirovu

1. Kā starta uzņēmējdarbība ir sastopama Jūsu nozarē?

Sākot ar šo gadu, Biznesa inkubatori būs kā LIAA struktūrvienības ar LIAA filiālēm Latvijas reģionos un Rīgā (Rīgā atbalsts tiks sniegts tikai tiem, kuri darbojas radošajā industrijā). Jau ir apstiprināti Ministru kabineta noteikumi, kas regulē Biznesa inkubatoru darbību Latvijā, bet pašlaik tiek izstrādāts konkrēts modelis atbalsta saņemšanai Biznesa inkubatoru klientiem. Biznesa inkubatora klienti ir uzņēmējdarbības uzsācēji (gan fiziskas personas, gan juridiskas), tādējādi LIAA ir tieša saskare ar starta uzņēmējdarbību.

2. Kā Jums liekas vai valsts sektors Latvijā atbalsta pietiekami starta uzņēmējdarbību (pamatot viedokli) un kā to varētu darīt efektīvāk?

Uzskatu, ka, jā, jo ir virkne dažādu instrumentu, kuri atvieglo uzņēmējdarbības uzsākšanu, kur cita starpā ir arī iepriekš minētā Biznesa inkubatoru programma.

3. Kas ir lielākie Latvijas starta uzņēmējdarbības izaicinājumi?

Ņemot vērā līdzšinējo pieredzi, īstenojot Biznesa inkubatoru programmu, lielākais izaicinājums, īstenojot jauno biznesa inkubatoru programmu, ir veidot izpratni uzņēmējdarbības uzsācēju vidē par biznesa inkubatoru darbību atbilstoši starptautiskajai biznesa inkubatoru pieredzei un sistēmai, t.i., biznesa inkubators ir vieta, kurā uzņēmējdarbības uzsācējs mērķtiecīgi attīstās, galvenokārt ar mentoru un konsultāciju palīdzību, pastarpināti saņemot nepieciešamos identificētos pakalpojumus, nevis uzņēmējdarbības uzsācējs iestājas biznesa inkubatorā, lai saņemtu pakalpojumu. Līdzšinējā biznesa inkubatora programma 2009-2014 gada plānošanas periodā izkropļoja biznesa inkubatoru būtību Latvijā un tādējādi arī izpratni sabiedrībā par to, jo biznesa inkubatorā klients nevis inkubējās, bet stājās iekšā, lai saņemtu konkrētu pakalpojumu – respektīvi nāca pēc granta nevis inkubēties

4. Kas ir galvenie Latvijas starta uzņēmējdarbības veicinātāji no valsts sektora puses?

Kādā veidā viņi veicina to?

Kā tika minēts iepriekš, LIAA īsteno Biznesa inkubatoru programmu, papildus Inovāciju motivācijas programmu. Plašas konsultācijas tiek sniegtas klientu apkalpošanas nodaļā par Latvijā pieejamiem instrumentiem, tiek organizēti dažādu jomu izglītojoši semināri.

5. Kas ir galvenie Latvijas starta uzņēmējdarbības veicinātāji no Latvijas augstākās izglītības mācību iestādēm? Kādā veidā viņi veicina to?

Kā piemēru varu minēt Biznesa augstskola Turību un Latvijas universitāti – izveidoja savus biznesa inkubatorus

6. Kas ir galvenie Latvijas starta uzņēmējdarbības veicinātāji no industrijas pusi? Kādā veidā viņi veicina to?

Riska kapitālisti, koprades telpas.

7. Vai Jūs zināt kādus hibrīdveidojumus, ko ir izveidojusi valsts sektors sadarbojoties ar universitātēm vai arī universitātes ar industriju vai industrija ar valsts sektoru? Vai šādi hibrīdveidojumi ir būtiski starta uzņēmējdarbības vides uzlabošanai?

Zaļais biznesa inkubators, Biznesa inkubatoru programma, motivācijas programma utt.

8. Cik cieši savstarpēji ir integrētas un mijiedarbošas universitātes, valsts sektors un industrija Latvijas starta uzņēmējdarbības vidē?

Universitātes ir ļoti ieinteresētas attīstīt šo nozari, iesaiste ir vairākos projektos.

9. Kā Jūs raksturotu tagadējo Latvijas starta uzņēmējdarbības vidi?

Starta uzņēmējdarbības vide pašlaik sākusī attīstīties ģeometriskā progresijā, ņemot vērā aktīvu iepriekš un vēlāk minēto Latvijas starta uzņēmējdarbības veicinātāju darbību. Kā vienu no nozīmīgākajiem indikatoriem vēlos minēt, Ekonomikas ministrijas Start-up likuma izstrādi.

10. Kuri ir galvenie spēlētāji, kas piedalās Latvijas starta uzņēmējdarbības jomā?

Ekonomikas ministrija, LIAA, Altum, Start-up asociācija, riska kapitālisti, koprades telpas, atsevišķas pašvaldības piešķirot finansējumu grantu veidā uzņēmējdarbības uzsācējiem.

**Intervija ar Ekonomikas Ministrijas Uzņēmējdarbības konkurētspējas departamenta
direktora vietnieku – Gati Sniedziņu**

1. Kā starta uzņēmējdarbība ir sastopama Jūsu nozarē?

Mēs šajā ministrijā strādājošie ļoti daudz domājam tieši par vides uzlabojumiem uzņēmējdarbībai un par to, lai sniegtu šiem starta uzņēmējiem to, kas tiem trūkst un ir nepieciešams.

2. Kā Jums liekas vai valsts sektors Latvijā atbalsta pietiekami starta uzņēmējdarbību (pamatot viedokli) un kā to varētu darīt efektīvāk?

Jā noteikti, jo ir ļoti daudz un dažādu atbalsta gan rīku, gan programmu pieejamu, kā arī nesen pieņēmām jauno inkubatoru un akseleratoru programmu, papildus tam arī domājam par starta likumu.

3. Kas ir lielākie Latvijas starta uzņēmējdarbības izaicinājumi?

Tas, kā mums pietrūkst starta uzņēmējdarbības straujākai izaugsmei un, manurpāt, tas arī ir būtisks izaicinājums tās attīstībai, ir šī uzņēmējdarbības gēna un vēlme riskēt trūkums, kā arī darbinieku kvalifikācija.

4. Kas ir galvenie Latvijas starta uzņēmējdarbības veicinātāji no valsts sektora puses?

Kādā veidā viņi veicina to?

LIAA, Altum – tie īstenība sniedz plaša veida atbalsta un dara to dažādos veidos, gan atbalstot individuāli, gan piedāvājot pieteikties dažādām misijām u.tml.

5. Kas ir galvenie Latvijas starta uzņēmējdarbības veicinātāji no Latvijas augstākās

izglītības mācību iestādēm? Kādā veidā viņi veicina to?

LU, RTU. Taču uzskatu, ka tie dara pamaz. Jo piemēram šo universitāšu ekonomikas un uzņēmējdarbības programmās tiek pagūts pārāk maz praktisku zināšanu, kas ir vissvarīgākais realitāte un pārāk daudz tiek mācītas teorētiskās zināšanas.

6. Kas ir galvenie Latvijas starta uzņēmējdarbības veicinātāji no industrijas pusi? Kādā

veidā viņi veicina to?

No industrijas puses noteikti var minēt lielos uzņēmumus, kā Lattelecom, kā arī banku sektora pārstāvji labprāt iesaistās starta uzņēmējdarbības atbalstā. Uzskatu, ka tie palīdz tieši ar dalīšanos ar pieredzi, taču salīdzinot ar citām valstīm tie pārāk maz veido paši savus inkubatorus un sniedz finansiālo atbalstu starta uzņēmējiem.

7. Vai Jūs zināt kādus hibrīdveidojumus, ko ir izveidojusi valsts sektors sadarbojoties ar universitātēm vai arī universitātes ar industriju vai industrija ar valsts sektoru? Vai šādi hibrīdveidojumi ir būtiski starta uzņēmējdarbības vides uzlabošanai?

Noteikti veidotās akseleratora un inkubatora programmas ir labs piemērs tām un var izteikti redzēt, ka tās palīdz vides uzlabošanai un tas arī sāks drīzumā nest krietnus uzlabojumus starta videi Latvijā.

8. Cik cieši savstarpēji ir integrētas un mijiedarbošas universitātes, valsts sektors un industrija Latvijas starta uzņēmējdarbības vidē?

Manuprāt pietiekami cieši, tās nav noteikti ļoti cieši saistītas, bet tām arī tādām nevajag būt un ir labi un efektīvi, kā ir tagad.

9. Kā Jūs raksturotu tagadējo Latvijas starta uzņēmējdarbības vidi?

Dotajā brīdī tā ir ļoti aktīva, strauji attīstās un mainās. Tā sāk pieaugt un nobriest.

10. Kuri ir galvenie spēlētāji, kas piedalās Latvijas starta uzņēmējdarbības jomā?

LIAA, Altum, Techhub, Startup asociācija, inkubatori.

Anketas paraugs aptaujājajiem ar iepriekšēju pieredzi starta uzņēmējdarbībā

Anketa

Labdien! Maģistra darba ietvaros tiek veikts pētījums starta uzņēmējdarbības* nozarē. Šī darba mērķis ir izvērtēt kāda ir Latvijas starta uzņēmējdarbības vide un tās integrācija starp trīs iesaistītajām pusēm – valsts sektoru, universitātēm un industrijas pārstāvjiem. Šī aptauja ir brīvprātīga un anonīma, ievāktie dati tiks izmantoti tikai apkopotā veidā.

*Starta uzņēmējdarbība ir cilvēku veidota institūcija, kura ir veidota ar mērķi radīt jaunu produktu vai servisu ļoti nezināmos un ar riskantos apstākļos. To galvenais uzdevums ir saprast, kā no savas idejas izveidot ilgtspējīgu biznesu. (E. Ries)

Kā arī ar inkubatoriem par kuriem tiek jautāts anektas ietvaros tiek saprasts - programmas, kuru mērķi ir paātrināt veiksmīgu starta uzņēmumu attīstību, izmantojot daudz un dažādus atbalsta resursus un pakalpojumus, kurus nodrošina un piedāvā šie inkubatori tieši vai arī caur saviem kontaktu tīkliem

1. Kurus no šiem universitāšu inkubatoriem Jūs zināt? (var izvēlēties vairākas atbildes)

- RTU (Rīgas Tehniskās Universitātes)
- LU (Latvijas univesitātes inkubators)
- Banku augtskolas inkubators
- B/A Turības inkubators
- Cits

2. Kurā no universitāšu inkubatoriem Jūs esat piedalījies? (var apvilkt vairākus)

- RTU (Rīgas Tehniskās Universitātes)
- LU (Latvijas univesitātes inkubators)
- Banku augtskolas inkubators
- B/A Turības inkubators
- Cits

3. Kas Jums bija svarīgākais (vai būtu) izvēloties universitātes inkubatoru?

.....
.....

4. Sarindojoit inkubatora sniegto pakalpojumu nozīmi starta uzņēmējdarbības attīstībai

- Juridiskie pakalpojumi
- Finanšu resursi
- Mācību lekcijas/semināri
- Dažādas aktivitātes un pasākumi
- Biznesa konsultācijas
- Bezmaksas Telpa
- 3D printeri
- Cits

5. Kas ir mudinājis (vai varētu mudināt) iestāties inkubatora un attīstīt savu uzņēmumu?

.....
.....
.....
.....
.....
.....

6. Kas Trūkst Latvijas augstāko mācību iestāžu piedāvātajiem inkubatoriem?

.....
.....
.....
.....
.....
.....

7. Vai esat saskārušies nodarbojoties ar starta uzņēmējdarbību – valsts sektora sniegtu palīdzību ? (var būt vairāki atbilžu varianti)

- Finanšu pakalpojumi
- Lekcijas
- Sponsorēšana
- Konsultēšana
- Cits

8. Sarindo iesaistītās puses, pēc, tavuprāt, to aktivitātes, iesaistoties un palīdzot Latvijas starta uzņēmējdarbības attīstībai un tās dalībniekiem

... Universitātes

... Valsts sektors

... Industrija

9. Vai Latvijas likumdošana veicina starta uzņēmējdarbību/ (atbildi pamato)

- jā, jo
- nē, jo

10. Kādu industrijas pārstāvju palīdzību esi pamanījis darbojoties starta uzņēmējdarbībā?

- Nē.
- Jā, esmu (uzskaiti kādu)

Paldies par veltītajām pūlēm, Kristaps Zaļais

Anketas paraugs aptaujājajiem bez iepriekšējas pieredzes starta uzņēmējdarbībā

Anketa

Labdien! Maģistra darba ietvaros tiek veikts pētījums starta uzņēmējdarbības* nozarē. Šī darba mērķis ir izvērtēt kāda ir Latvijas starta uzņēmējdarbības vide un tās integrācija starp trīs iesaistītajām pusēm – valsts sektoru, universitātēm un industrijas pārstāvjiem. Šī aptauja ir brīvprātīga un anonīma, ievāktie dati tiks izmantoti tikai apkopotā veidā.

*Starta uzņēmējdarbība ir cilvēku veidota institūcija, kura ir veidota ar mērķi radīt jaunu produktu vai servisu ļoti nezināmos un ar riskantos apstākļos. To galvenais uzdevums ir saprast, kā no savas idejas izveidot ilgtspējīgu biznesu. (E. Ries)

Kā arī ar inkubatoriem par kuriem tiek jautāts anektas ietvaros tiek saprasts - programmas, kuru mērķi ir paātrināt veiksmīgu starta uzņēmumu attīstību, izmantojot daudz un dažādus atbalsta resursus un pakalpojumus, kurus nodrošina un piedāvā šie inkubatori tieši vai arī caur saviem kontaktu tīkliem

1. Vai tu esi kaut ko dzirdēji/saskāries ar starta uzņēmējdarbību Latvijā?

- Jā
- Nē

2. Kurus no šiem universitāšu inkubatoriem Jūs zināt? (var izvēlēties vairākas atbildes)

- RTU (Rīgas Tehniskās Universitātes)
- LU (Latvijas universitātes inkubators)
- Banku augstskolas inkubators
- B/A Turības inkubators
- Cits

3. Kas Jums būtu svarīgs iestājoties šādā inkubatorā?

.....

4. Novērtējiet, jūsu prāt, inkubatora sniegto pakalpojumu nozīmi starta uzņēmējdarbības attīstībai (1 – ļoti svarīgs, 5 - nesvarīgs)

.... Juridiskie pakalpojumi

- Finanšu resursi
- Mācību lekcijas/semināri
- Dažādas aktivitātes un pasākumi
- Biznesa konsultācijas
- Bezmaksas Telpa
- 3D printeri
- Cits

5. Kas Jūs varētu mudināt iestāties inkubatorā?

.....

.....

.....

.....

6. Kas Jums būtu vajadzīgs, lai realizētu savu biznesa ideju?

.....

.....

.....

7. Sarindo iesaistītās puses, pēc, tavuprāt, to aktivitātes, iesaistoties un palīdzot Latvijas starta uzņēmējdarbības attīstībai un tās dalībniekiem (1 – visvairāk, 3 – vismazāk)

- ... Universitātes
- ... Valsts sektors
- ... Industrija

8. Vai Latvijas likumdošana veicina starta uzņēmējdarbību? (atbilde pamato)

- jā, jo
- nē, jo

Paldies par veltītajām pūlēm, Kristaps Zaļais