2026-2030

Latvijas jaunuzņēmumu *attīstības plāns*

Latvijas Jaunuzņēmumu asociācija



Satura rādītājs

Kopsavilkums 3

Mērķis 5

Konteksts 6

Rīcības plāns 10

Izvērstas rekomendācijas 13

Atsauces 33

Izvērsto rekomendāciju ceļvedis

Paplašināt dibinātāju loku 13

Mazināt riskus agrīnajā stadijā 16

Nodrošināt pieeju talantam 21

Palīdzēt uzņēmumiem mērogoties no Latvijas 26

Noteikt skaidru atbildību par rezultātu 32



1. Kopsavilkums

Latvijas jaunuzņēmumu sektors pēdējos gados ir strauji audzis un jau kļuvis par nozīmīgu ekonomikas daļu. 2025. gadā Latvijā darbojās 569 jaunuzņēmumi, kas nodarbināja vairāk nekā 5100 cilvēku. Sektora apgrozījums 2024. gadā sasniedza 610,5 miljonus eiro, bet nodokļu iemaksas 2025. gadā - 110,4 miljonus eiro. Vidējā bruto darba samaksa sektorā bija 2820 eiro jeb par 54 % augstāka nekā valstī vidēji.[1]

Tomēr Latvija būtiski atpaliek no Lietuvas un Igaunijas. 2025. gadā Latvijas jaunuzņēmumi piesaistīja 76 miljonus eiro riska kapitāla, salīdzinot ar 238 miljoniem Lietuvā un 293 miljoniem Igaunijā. Latvijā ir arī mazāk aktīvu jaunuzņēmumu, mazāk veiksmīgu izejas darījumu un zemāka spēja uzņēmumiem nonākt līdz Series A un nākamajām investīciju stadijām. Arī inovāciju atbalsta ziņā Latvija ir viena no vājākajām ES valstīm. European Innovation Scoreboard 2026 rāda, ka uzņēmumu P&A izdevumi Latvijā sasniedz tikai 20 % no ES vidējā līmeņa, bet valsts tiešais un netiešais atbalsts uzņēmumu P&A - 4,4 %.[2][3]

Galvenā problēma nav viena konkrēta atbalsta instrumenta trūkums. Jaunuzņēmuma attīstības posmi Latvijā tiek risināti atsevišķi - finansējums, talants, eksports, komercializācija un regulējums tiek skatīti dažādās institūcijās, bet trūkst kopīga redzējuma par visu uzņēmuma izaugsmes ceļu. Nav arī vienas institūcijas ar skaidru atbildību par jaunuzņēmumu skaita, investīciju, eksporta un globāli konkurētspējīgu uzņēmumu pieaugumu.

Plāna mērķis ir līdz 2030. gadam sasniegt vismaz 1000 aktīvu jaunuzņēmumu, 1,5 miljardu eiro apgrozījumu Latvijā un vairāk nekā 250 miljonus eiro nodokļu iemaksās. Lai to panāktu, rīcības plāns seko jaunuzņēmuma attīstības ceļam un koncentrējas uz pieciem savstarpēji saistītiem virzieniem.

Pieci savstarpēji saistīti virzieni

JAUNUZŅĒMUMA ATTĪSTĪBAS CEĻŠ

Dibinātāji
Paplašināt dibinātāju loku

→

Agrīnā stadija
Mazināt riskus agrīnajā stadijā

→

Mērogošanās
Palīdzēt uzņēmumiem mērogoties no Latvijas

PAMATS VISIEM POSMIEM

Talants
Nodrošināt pieeju talantam

Pārvaldība un atbildība
Noteikt skaidru atbildību par rezultātu

Pieci rīcības virzieni



Paplašināt dibinātāju loku

Latvijai vajag vairāk cilvēku, kuri ir gatavi veidot jaunuzņēmumus. Tas nozīmē praktiskāku uzņēmējdarbības un tehnoloģiju izglītību, plašākas prakses iespējas jaunuzņēmumos, atbalstu cilvēkiem, kuri no algota darba pāriet uz sava uzņēmuma veidošanu, kā arī mērķtiecīgāku universitāšu un zinātnisko institūciju darbu, lai pētniecības rezultāti pārtaptu dzīvotspējīgos uzņēmumos.



Mazināt riskus agrīnajā stadijā

Jaunuzņēmumiem nepieciešams laiks un kapitāls, lai izveidotu produktu, pārbaudītu tirgu un iegūtu pirmos klientus. Plāns paredz atvieglotu agrīnās stadijas aizdevumu, biznesa eņģeļu nodokļu stimulus un līdzinvestīciju instrumentu, kā arī vienkāršāku ceļu līdz pirmajam publiskā sektora vai valsts kapitālsabiedrības klientam.



Nodrošināt pieeju talantam

Latvijas darba tirgus ir mazs, tāpēc uzņēmumiem jāspēj ātri piesaistīt gan vietējos, gan ārvalstu speciālistus. Plāns piedāvā “Startup Talent Fast Track” ārvalstu speciālistiem, elastīgāku darba regulējumu starptautiskām komandām un konkurētspējīgu nodokļu režīmu augsta līmeņa tehnoloģiju, produktu, pārdošanas un uzņēmumu mērogošanas speciālistu piesaistei.



Palīdzēt uzņēmumiem mērogoties no Latvijas

Šajā posmā galvenie instrumenti ir konkurētspējīgs P&A nodokļu stimuls, vienkārša pieeja koplietojamai testēšanas un pilotražošanas infrastruktūrai, IP balstīta kreditēšana un garantijas tehnoloģiju uzņēmumiem, kā arī daudz mērķētāks eksporta atbalsts. Valsts atbalstam jāpalīdz konkrētam uzņēmumam iegūt klientus un līgumus ārvalstīs, nevis tikai piedalīties izstādēs vai delegācijās.



Noteikt skaidru atbildību par rezultātu

Rīcības plānam nepieciešama viena koordinējoša institūcija vai organizācija ar daudzgadu mandātu, finansējumu un skaidriem KPI. Progress jāvērtē katru gadu, bet politikas instrumenti regulāri jāpārskata pēc faktiskajiem rezultātiem.

Kopējais princips: politikas panākumus vērtēt pēc tā, vai vairāk cilvēku kļūst par dibinātājiem, uzņēmumi iegūst klientus, piesaista privāto kapitālu, eksportē un pāriet nākamajos izaugsmes posmos. Aktivitāšu, pasākumu un administrētu programmu skaits pats par sevi nav rezultāts.

2. Mērķis

Līdz 2030. gadam Latvijas jaunuzņēmumu sektors kļūst par vienu no galvenajiem valsts ekonomikas dzinējiem: apgrozījums sasniedz 1,5 miljardus eiro, aktīvo jaunuzņēmumu skaits - 1000, bet nodokļu iemaksas pārsniedz 250 miljonus eiro.

Apgrozījums Latvijā

610,5 milj. eiro → **1,5 mljrd. eiro**

2024. gads · bāze — 2030. gada mērķis

Nodokļu iemaksas

110,4 milj. eiro → **250+ milj. eiro**

2025. gads · bāze — 2030. gada mērķis

Aktīvu jaunuzņēmumu skaits

569 → **1000**

2025. gads · bāze — 2030. gada mērķis

Avots: Startin.LV, Latvijas jaunuzņēmumu ziņojums 2025; asociācijas aprēķini.[4]

3. Konteksts

Jaunuzņēmums

Jaunuzņēmums (angliski - startup) ir uzņēmums ar augstu izaugsmes potenciālu, mērogojamu biznesa modeli un inovatīvu produktu, ko tas izstrādā, ražo vai pilnveido.

Mērogojams biznesa modelis

Biznesa modelis, kas ļauj uzņēmumam būtiski palielināt ieņēmumus, nepalielinot izmaksas tādā pašā tempā.

Programmatūra un iekārtas

Pēc tehnoloģiskā risinājuma jaunuzņēmumus iedala programmatūras izstrādātājos (software), iekārtu un citu fizisku produktu veidotājos (hardware) un kombinētos risinājumos (software-enabled hardware).

Agrīnās stadijas jaunuzņēmums

Agrīnās stadijas jeb pre-seed jaunuzņēmums vēl izstrādā produktu, nav saņēmis būtiskas investīcijas un bieži vēl negūst ieņēmumus.

Sēklas stadijas jaunuzņēmums

Jaunuzņēmums, kas jau izstrādājis sākotnējo produkta versiju, piemēram, prototipu vai minimālu dzīvotspējīgu produktu (MVP), sāk piesaistīt pirmos klientus un meklē vai jau ir saņēmis pirmās nozīmīgās investīcijas biznesa modeļa pārbaudei.

A sērijas investīcijas

Finansējuma posms, kurā jaunuzņēmums ar pārbaudītu biznesa modeli un ieņēmumiem piesaista kapitālu straujai darbības paplašināšanai jeb mērogošanai.

Izejas darījums

Izejas darījums jeb exit ir brīdis, kad jaunuzņēmuma dibinātāji vai investori pārdod savas daļas uzņēmumā un realizē ieguldījuma atdevi.

Vienradzis

Jaunuzņēmums, kura vērtība sasniedz vismaz 1 miljardu ASV dolāru.

Zinātņietilpīgs jaunuzņēmums

Zinātņietilpīgs jeb deeptech jaunuzņēmums, kura produkts vai tehnoloģija balstās uz zinātniskiem pētījumiem un padziļinātām specializētām zināšanām, piemēram, biotehnoloģijā, medicīnā vai inženierijā.

Spin-off

Jauns uzņēmums, kas izveidots, nodalot no esoša uzņēmuma tehnoloģiju, produktu, komandu vai biznesa virzienu un attīstot to kā patstāvīgu uzņēmumu.

Spin-out

Jauns uzņēmums, kas izveidots, lai komercializētu universitātē, pētniecības institūcijā vai citā zinātniskā organizācijā radītas zināšanas, tehnoloģiju vai intelektuālo īpašumu.

Koncepcijas pierādījums

Koncepcijas pierādījums jeb Proof of Concept ir projekts, eksperiments vai prototips, kas pārbauda biznesa idejas, tehnoloģiskā risinājuma vai metodes dzīvotspēju un praktisko pielietojumu.

P&A

Pētniecība un attīstība ir radošs un sistemātisks darbs, kura mērķis ir palielināt zināšanu kopumu un izstrādāt jaunus veidus, kā šīs zināšanas izmantot.

3.1. Viens no ātrāk augošajiem segmentiem valsts ekonomikā

Pirms desmit gadiem Latvijas jaunuzņēmumu sektors vēl nebija atsevišķa ekonomikas kategorija. Šodien tas ir viens no straujāk augošajiem valsts ekonomikas segmentiem. 2025. gadā 569 jaunuzņēmumi nodarbināja 5101 cilvēku - divreiz vairāk nekā 2020. gadā. Sektora apgrozījums 2024. gadā sasniedza 610 miljonus eiro, gandrīz trīskāršojoties piecu gadu laikā. Nodokļu iemaksas pieauga no 32 miljoniem eiro 2020. gadā līdz 110 miljoniem eiro 2025. gadā. Kopā šajā periodā jaunuzņēmumi valsts budžetā iemaksājuši 335 miljonus eiro.

Vidējā bruto alga sektorā ir 2820 eiro - par 54 % augstāka nekā vidēji valstī. Pēdējos desmit gados jaunuzņēmumi piesaistījuši 665 miljonus eiro riska kapitāla investīciju, galvenokārt no ārvalstu fondiem. Visstraujāk aug zinātņietilpīgie jeb deeptech jaunuzņēmumi. Tie veido 26 % ekosistēmas, nodarbinātība tajos pieaugusi par 29 % gadā, bet nodokļu iemaksas - par 84 %.

3.2. Augam, bet kaimiņi aug ātrāk

Lai arī redzam izaugsmi, starpība pret kaimiņiem ar katru gadu palielinās. Investīciju apjoma atšķirība ir redzama katrā stadijā. 2025. gadā Latvijā notika 13 agrīnās stadijas darījumi, Lietuvā - 34, Igaunijā - 34. Arī sēklas stadijā atšķirība ir būtiska: Latvijā bija 7 darījumi, Lietuvā - 28, Igaunijā - 20. A sērijas un vēlākās stadijās Latvijā bija tikai viens darījums, bet Igaunijā 11. Igaunijā notika 73 % no visiem Baltijas A sērijas darījumiem.[2] Latvijā tikai 3 no 100 dibinātiem jaunuzņēmumiem sasniedz A sēriju, kas norāda uz zemāku jaunuzņēmumu spēju pāriet no sākotnējās attīstības fāzes uz straujas izaugsmes posmu. Ja vērtējam izejas darījumus (exit), tad 2025. gadā Lietuvā notika 11 izejas darījumi, Igaunijā - 13, bet Latvijā tikai viens. Izejas darījumi ir būtisks ekosistēmas brieduma rādītājs, jo tie ļauj kapitālam un pieredzei atgriezties ekosistēmā. Veiksmīgi izejas darījumi rada jaunu dibinātāju, biznesa eņģeļu un investoru paaudzi, kas savukārt iegulda nākamajos uzņēmumos.

	Latvija	Lietuva	Igaunija
Riska kapitāla investīcijas 2025. gadā	76 milj. eiro	238 milj. eiro	293 milj. eiro
Riska kapitāla investīcijas, milj. eiro uz 1 miljardu eiro IKP (2021-2024)	0,3	1,6	15,4
Aktīvi jaunuzņēmumi (uz 08/2026)	608	1118	1554
Vienradži (uz 09/2026)	1	6	11
Izejas darījumi 2025. gadā	1	11	13
2026. gada Eiropas inovāciju rezultātu pārskats - vieta starp ES dalībvalstīm	25	18	11

Avoti: FIRSTPICK Baltijas līmeņa ziņojums par investīciju apjomu (2025)[2], EUIPO Latvijas ziņojums (2026)[5], Startin.LV dati un aprēķini[1], Eiropas inovāciju rezultātu pārskats (2026)[3], Unicorns LT ziņojums (2025)[6], Startup Estonia dati[7].

Kaimiņu ieguldījums jaunuzņēmumos nes redzamus rezultātus. Viļņa ir kļuvusi par visātrāk augošo Baltijas galvaspilsētu (tās IKP uz iedzīvotāju ir par 36 % lielāks nekā Rīgā) un vēl pirms desmit gadiem Rīga un Viļņa bija aptuveni vienā līmenī. Viens no galvenajiem iemesliem šai pārmaiņai ir tieši Lietuvas tehnoloģiju un jaunuzņēmumu ekosistēmas straujā izaugsme.[8]

Lietuva šobrīd lepojas ar sešiem vienradžiem (piemēram, Vinted, Nord Security, Cast AI), Igaunija ar vienpadsmit (piemēram, Wise, Bolt, Pipedrive). Latvijā kopš 2021. gada ir tikai viens vienradzis - Fyul (Printful un Printify kopējais nosaukums pēc apvienošanās).

Saskaņā ar Eiropas inovāciju rezultātu pārskatu 2026 (EIS 2026) Latvija ieņem 25. vietu no 27 ES dalībvalstīm pēc valdības tiešā un netiešā atbalsta uzņēmumu pētniecībai un attīstībai (P&A). Latvijas rādītājs ir 4,4 % no ES vidējā līmeņa. Lietuvā tas ir 29,9 %, bet Igaunijā - 42,1 %. Kopš 2019. gada Lietuva un Igaunija šo rādītāju ir būtiski uzlabojušas, bet Latvijas progress bijis neliels.

Eiropas inovāciju rezultātu pārskata 2026 rādītāji. ES vidējais līmenis = 100 %.

EIS 2026 rādītājs	LV	LT	EE
Valsts tiešs un netiešs atbalsts uzņēmumu P&A	4,4 %	29,9 %	42,1 %
Biznesa P&A izdevumi	20,0 %	26,9 %	79,3 %
Inovāciju izdevumi uz vienu nodarbināto	13,1 %	50,9 %	65,6 %
Riska kapitāla izdevumi	41,8 %	114,7 %	227,4 % (1.)

Avots: Eiropas inovāciju rezultātu pārskats 2026, Eiropas Komisija.[3]

3.3. Trūkst jaudas, fokusa un redzējuma

Galvenā problēma: valstij nav vienota redzējuma par jaunuzņēmumu lomu ekonomikā, institūciju darbs nav pietiekami koordinēts un atbalsta sistēma pārāk bieži izvairās no riska, kas ir neatņemama inovatīvas uzņēmējdarbības daļa.

Latvijai vairs nav spēkā pilnvērtīga jaunuzņēmumu attīstības stratēģija. Iepriekšējā stratēģija noslēdzās 2025. gada beigās, bet jauna joprojām nav izstrādāta.

Nevienai Latvijas institūcijai nav pilnas atbildības par jaunuzņēmumu ekosistēmas attīstību. LIAA, Ekonomikas ministrijai un ALTUM nav vienota mandāta un konkrētu mērķu jaunuzņēmumu skaita, investīciju, eksporta un globāli konkurētspējīgu uzņēmumu pieaugumam. Pēdējos desmit gados valsts pārvaldē ir samazinājies arī darbinieku skaits, kas strādā tieši ar jaunuzņēmumu jautājumiem. Igaunija un Lietuva tikmēr ir izveidojušas specializētas struktūras ar skaidru atbildību un mērķiem. Piemēram, Startup Estonia gada budžets ir aptuveni 1,5 miljoni eiro, bet Latvijā līdzvērtīgas valsts struktūras nav.

Esošās atbalsta programmas bieži neatbilst jaunuzņēmumu, īpaši zinātņietilpīgo uzņēmumu, vajadzībām. Tās bieži veidotas, lai mazinātu risku, nevis atbalstītu strauju izaugsmi. Programmas ir nelielas, sadrumstalotas un birokrātiskas, un daudzas ir piemērotākas tradicionāliem MVU. Jaunuzņēmumiem jauna produkta izstrādei un nonākšanai tirgū parasti vajag ilgāku laiku. Problēmas rada arī

pēcfinansējums, ierobežotas avansa iespējas un prasības būtiskas izstrādes funkcijas nodot ārpakalpojumā, lai gan kritiskās kompetences jaunuzņēmumam bieži jāveido pašam.

Valsts līmenī inovācijām un strauji augošiem uzņēmumiem trūkst skaidras prioritātes. Politikas dokumentos un atbalsta programmās bieži nav pietiekami ņemts vērā inovāciju risks un nav skaidri noteikti rezultāti, pēc kuriem vērtēt atbalsta ietekmi.

McKinsey Global Institute pētījums "The Power of One" rāda, ka neliels skaits strauji augošu uzņēmumu var dot nesamērīgi lielu ieguldījumu valsts produktivitātes un pievienotās vērtības pieaugumā.[9] Latvijā nākamais šāds uzņēmums var rasties, ja mērķtiecīgi attīstām jaunuzņēmumu un inovāciju ekosistēmu.

3.4. Latvijai ir visas iespējas panākt kaimiņus

Latvijai ir spēcīgi priekšnoteikumi jaunuzņēmumu izaugsmei. Viena no būtiskākajām konkurences priekšrocībām ir talants un radošums. Latvijas skolēni radošās domāšanas ziņā ierindojas 8.-9. vietā pasaulē, bet 88 % sasniedz vismaz pamata kompetences līmeni, salīdzinot ar 78 % OECD vidēji.[10] Tas norāda uz augstu cilvēkkapitāla un inovāciju potenciālu.

Arī sabiedrības attieksme pret risku nav būtiski atšķirīga no kaimiņvalstīm. Nenoteiktības izvairīšanās indekss Latvijā ir līdzīgs Igaunijai, Lietuvai un Vācijai,[11] savukārt 22 % aptaujāto Latvijas iedzīvotāju būtu gatavi dibināt savu jaunuzņēmumu.[12] Tas liecina, ka Latvijas atpalicību jaunuzņēmumu attīstībā nevar vienkārši skaidrot ar "mentalitāti" vai nevēlēšanos uzņemties risku.

Latvijā nostiprinās inovāciju un kapitāla bāze. Zinātņietilpīgo uzņēmumu segments strauji aug un tajā darbojas aptuveni 150 jaunuzņēmumu. ALTUM ir piešķīris vairāk nekā 62 miljonus eiro trim agrīnās stadijas riska kapitāla fondiem - BADideas, Buildit un Outlast -, kuri jau investē uzņēmumos.

Latvijā jau ir spēcīgs ekosistēmas pamats. To veido Startup House Riga, StartSchool, Shipyard AI, TechChill, Riga TechGirls, universitātes, investori, dibinātāju tīkli un citas organizācijas. Ar ekosistēmas un Latvijas Jaunuzņēmumu asociācijas iesaisti ir uzlabots arī regulējums: pieņemts Jaunuzņēmumu darbības atbalsta likums, pilnveidoti darbinieku akciju opciju noteikumi un izveidota jaunuzņēmumu vīzas programma.

Latvijai ir laba starta pozīcija mākslīgā intelekta jomā. Latvija atrodas virs Eiropas Savienības vidējā līmeņa pēc MI rīku izmantošanas intensitātes uz vienu lietotāju.[13] Tas rāda, ka sabiedrība un uzņēmumi ir atvērti jauno tehnoloģiju ieviešanai. Ar mērķtiecīgu politiku, pieejamu kapitālu un konkurētspējīgu regulējumu Latvija var gan plaši izmantot mākslīgo intelektu, gan radīt un mērogot nākamās paaudzes MI jaunuzņēmumus.[14]

4. Rīcības plāns

Latvijai vajag skaidru rīcības plānu, lai palielinātu jaunuzņēmumu skaitu un palīdzētu tiem augt, piesaistīt investīcijas un radīt augstas pievienotās vērtības darbavietas. Atsevišķas, savstarpēji nesaistītas iniciatīvas to nepanāks. Rīcībai secīgi jānovērš galvenie šķēršļi uzņēmuma attīstības ceļā.

Piedāvātais rīcības plāns veidots, balstoties uz Latvijas jaunuzņēmumu ekosistēmā identificētajiem izaicinājumiem, citu valstu pieredzi un labajiem piemēriem, kā arī Eiropas Savienības Jaunuzņēmumu un izaugsmes uzņēmumu stratēģijā (EU Startup & Scaleup Strategy) noteiktajiem virzieniem.[15] Tā centrā ir jaunuzņēmuma attīstības ceļš - no brīža, kad cilvēks apsver iespēju kļūt par dibinātāju, līdz uzņēmuma pirmajiem klientiem, komandas izveidei un starptautiskai mērogošanai.

Rīcības plānam ir četri saistīti virzieni: paplašināt dibinātāju loku, mazināt riskus agrīnajā stadijā, uzlabot pieeju talantam un radīt labākus nosacījumus uzņēmumu mērogošanai no Latvijas. Tos papildina ekosistēmas pārvaldība un atbildība par rezultātu. Katrā posmā ir konkrēti šķēršļi, kurus var mazināt ar mērķētiem politikas instrumentiem un praktiskām izmaiņām.

Šajā sadaļā apkopoti galvenie rīcības virzieni un iniciatīvas. To pamatojums un īstenošanas priekšlikumi izvērsti 5. nodaļā “Izvērstas rekomendācijas”.

Visiem četriem virzieniem ir viens kopīgs princips: politikas panākumi jāmēra pēc jaunuzņēmumu faktiskā progresa. Jāskatās, cik cilvēku kļūst par dibinātājiem, cik uzņēmumu iegūst pirmos klientus, piesaista nākamo privātā kapitāla kārtu, noslēdz pirmos eksporta darījumus un pāriet no sēklas stadijas uz A sēriju un nākamajiem posmiem.

4.1. Paplašināt dibinātāju loku - panākt, ka vairāk cilvēku veido jaunuzņēmumus

Jaunuzņēmumu dibināšana ir augsta riska aktivitāte,[16] un nav iespējams iepriekš paredzēt, kuras idejas pārtaps veiksmīgos, starptautiski konkurētspējīgos uzņēmumos. Tāpēc sistemātiski jāpaplašina potenciālo dibinātāju loks. Jaunuzņēmuma veidošanai jākļūst par normālu karjeras izvēli dažādos dzīves posmos - gan studentam, gan pētniekam, gan pieredzējušam profesionālim, kurš līdz šim strādājis algotu darbu.

- palielināt cilvēku saskari ar tehnoloģijām, uzņēmējdarbību un spēju veidot jaunuzņēmumus (5.1.1), stiprinot uzņēmējdarbības un tehnoloģiju izglītību visos dzīves posmos, paplašinot prakses iespējas skolēniem un studentiem jaunuzņēmumos un tehnoloģiju uzņēmumos un attīstot mūžizglītību un mākslīgā intelekta prasmes. Jāstiprina arī jau esošās iniciatīvas, piemēram, StartSchool un Riga TechGirls, un to atbalsts jāsasaista ar izmērāmiem rezultātiem.
- mazināt risku pārejai no algota darba uz jaunuzņēmuma dibināšanu (5.1.2), ieviešot Nodarbinātības valsts aģentūras eksperimentālu režīmu, kas noteiktu laiku ļauj attīstīt jaunuzņēmumu, nezaudējot sociālās drošības spilvenu. Jāattīsta arī strukturētas līdzdibinātāju piemeklēšanas programmas, kas savieno cilvēkus ar papildinošām tehniskajām, biznesa un nozares kompetencēm.
- padarīt universitātes un zinātniskās institūcijas par jaunuzņēmumu veidošanas dzinējspēku (5.1.3), koncentrējoties uz pētniecības rezultātu pārvēršanu dzīvotspējīgos, eksportējošos uzņēmumos. 2026. gadā pieņemtais komercializācijas regulējums jau ļauj valsts zinātniskajām institūcijām ieguldīt intelektuālo īpašumu uzņēmumos un izmantot citus komercializācijas modeļus. Tagad šīs iespējas jāiedzīvina praksē. Augstskolām jābūt skaidram mērķim veidot jaunuzņēmumus.

4.2. Mazināt riskus agrīnajā stadijā - palīdzēt pārvarēt pirmo "nāves ieleju"

Agrīnā stadijā jaunuzņēmumam vajag laiku un resursus, lai izveidotu produktu, pārbaudītu tā atbilstību tirgum, iegūtu pirmos klientus un sagatavotos nākamajai privātā kapitāla investīcijai. Banku finansējums šajā posmā bieži vēl nav piemērots, bet privātais riska kapitāls ne vienmēr uzņemas pašu agrāko tehnoloģisko un tirgus risku. Valsts instrumentiem jāaizpilda šī plaisa un pēc iespējas ātrāk jāvirza uzņēmums uz privāto kapitālu un reāliem ieņēmumiem.

- ieviest aizdevumu ar atvieglotiem nosacījumiem agrīnās stadijas jaunuzņēmumiem (5.2.1), lai finansētu posmu starp ideju vai pirmo prototipu un gatavību piesaistīt privāto kapitālu.
- mobilizēt privāto agrīnās stadijas kapitālu (5.2.2), ieviešot eņģeļinvestoru nodokļu stimulus un līdzinvestīciju instrumentu, kur publiskais finansējums papildina kvalificēta privātā investora ieguldījumu. Tas palielinātu aktīvo privāto investoru loku un Latvijā pieejamo pre-seed un seed finansējumu.
- saīsināt ceļu līdz pirmajam klientam un pirmajiem ieņēmumiem (5.2.3), padarot valsts iestādes un valsts kapitālsabiedrības par aktīvākiem jaunu risinājumu pilotētājiem un pirmajiem klientiem. Jāvienkāršo inovāciju iepirkumi un jāizveido skaidrs ceļš no veiksmīga apmaksāta pilota līdz pilna apjoma līgumam.

4.3. Palīdzēt jaunuzņēmumiem veidot komandas - nodrošināt pieeju talantam

Talants ir vajadzīgs visos jaunuzņēmuma attīstības posmos. Lai augtu, uzņēmumam ātri jāatrod un jāpiesaista īstie cilvēki. Latvijas darba tirgus ir mazs, tāpēc jaunuzņēmumiem jākonkurē par vietējiem speciālistiem un jāspēj piesaistīt darbiniekus no ārvalstīm. Regulējumam jāņem vērā arī straujās pārmaiņas uzņēmumā: komanda var ātri augt, uzņēmums var mainīt darbības virzienu vai samazināt darbinieku skaitu. Jaunuzņēmumu darbības atbalsta likums jau paredz instrumentus augsti kvalificētu darbinieku piesaistei, tostarp atalgojuma līdzfinansējumu un nodokļu atvieglojumus. Uz šī pamata var veidot nākamos risinājumus.

- izveidot "Startup Talent Fast Track" (5.3.1) - vienkāršotu ārvalstu speciālistu piesaistes un pārcelšanās procesu ar kopējo izskatīšanas termiņu līdz 30 kalendārajām dienām. Atvieglotie migrācijas mehānismi jāattiecina arī uz jaunuzņēmumu darbiniekiem un viņu ģimenēm.
- padarīt nodarbinātības regulējumu elastīgāku un piemērotāku jaunuzņēmumiem (5.3.2), vienkāršojot darbā pieņemšanu un darba attiecību izbeigšanu, pārskatot kolektīvās atlaišanas regulējumu un samazinot administratīvo slogu starptautiskām komandām, tostarp darba līgumu, vakanču un pārrobežu vai attālināta darba jautājumos.
- radīt konkurētspējīgus nosacījumus pieredzējuša mērogošanas talanta piesaistei un noturēšanai (5.3.3) - cilvēkiem ar praktisku pieredzi produktu, pārdošanas, tehnoloģiju un starptautiskas izaugsmes vadībā. To var atbalstīt ar terminētiem IIN stimuliem augsti kvalificētiem speciālistiem un mērķētu darbu ar Latvijas diasporas profesionāļiem.

4.4. Veicināt mērogošanos - palīdzēt jaunuzņēmumiem pārvarēt otro “nāves ieleju” un augt no Latvijas

Kad jaunuzņēmums ir pierādījis produkta dzīvotspēju un sācis augt, mainās tā vajadzības. Uzņēmumam vajag vairāk kapitāla, specializētu infrastruktūru, pieeju ārvalstu tirgiem un konkurētspējīgus nosacījumus P&A un produktu attīstībai. Latvijas mērķis ir radīt vidi, kur perspektīvākie uzņēmumi var palikt Latvijā un sasniegt A sēriju un nākamos izaugsmes posmus.

- ieviest konkurētspējīgu P&A nodokļu stimulu (5.4.1), kas atbilst Latvijas UIN sistēmai un dod reālu ieguvumu arī jaunuzņēmumiem un zinātņietilpīgiem uzņēmumiem, kuri turpina ieguldīt izaugsmē.
- nodrošināt jaunuzņēmumiem vienkāršu pieeju mērogošanas un komercializācijas infrastruktūrai (5.4.2) - prototipēšanai, testēšanai, demonstrācijai, sertifikācijai, pilotražošanai un industrializācijai. Īpaši svarīgi tas ir zinātņietilpīgiem, aizsardzības tehnoloģiju, medicīnas tehnoloģiju, biotehnoloģiju un aparatūras uzņēmumiem. Dārga specializēta infrastruktūra agrīnam uzņēmumam bieži nav pa spēkam, tāpēc jāveicina koplietošana un vienkārša piekļuve jau esošiem resursiem.
- attīstīt IP balstītu finansēšanu jaunuzņēmumiem (5.4.3), izveidojot ALTUM pilotprogrammu IP nodrošinātiem aizdevumiem un garantijām. Valsts uzņemtos daļu kredītriska, bet bankas finansējuma izvērtēšanā varētu ņemt vērā uzņēmuma patentus un citus IP aktīvus. Patentu valdei un LIAA jāpalīdz uzņēmumiem strukturēt un finanšu institūcijām saprotami prezentēt savu IP un jāsagatavo sistēma topošā ES IP vērtēšanas ietvara ieviešanai.
- pārorientēt starptautiskās izaugsmes atbalstu uz mērķētu ieiešanu prioritārajos eksporta tirgos (5.4.4). Dalība izstādēs, delegācijās un kontaktbiržās jāpapildina ar intensīvu atbalstu mazākam skaitam atlasītu jaunuzņēmumu. Katram uzņēmumam vajag konkrētu tirgus ieiešanas plānu, atlasītus potenciālos klientus un partnerus, mērķētas vizītes un iepriekš sagatavotas tikšanās. Rezultāts jāmēra pēc klientiem, pilotprojektiem, partnerībām un eksporta līgumiem, nevis pasākumu un vizīšu skaita.

4.5. Ekosistēmas pārvaldība un atbildība - nodrošināt rīcības plāna īstenošanu

Rīcības plāns strādās tikai tad, ja būs skaidrs, kas par to atbild, kā tiek uzraudzīts progress un kā rīcība tiek mainīta, ja rezultātu nav. Tāpēc Latvijai vajag pārvaldības modeli ar vienu skaidru koordinācijas atbildību un regulāru rezultātu izvērtēšanu.

Ieteikumi:

- noteikt skaidru institucionālo atbildību par jaunuzņēmumu ekosistēmas attīstību (5.5.1), deleģējot koordinācijas funkciju vienai institūcijai vai organizācijai ar daudzgadu mandātu, pietiekamu finansējumu un skaidri definētiem sasniedzamajiem rezultātiem. Šādu funkciju varētu īstenot Latvijas Jaunuzņēmumu asociācija vai īpaši izveidota valsts institūcija, veidojot Latvijā funkcionālu ekvivalentu tādiem modeļiem kā Startup Estonia vai Startup Lithuania. Koordinējošās institūcijas uzdevumam jābūt nevis administrēt atsevišķas iniciatīvas, bet sekot līdzi visam jaunuzņēmuma attīstības ceļam un savlaicīgi identificēt sistēmiskos šķēršļus.
- ieviest uz mērķrādītājiem balstītu atbildības un regulāras pārskatīšanas sistēmu (5.5.2), paredzot atjaunotu sadarbības memorandu, ikgadēju publisku progresa ziņojumu un regulāru rīcības plāna izvērtēšanu. Līdz 2030. gadam par galvenajiem rezultātiem noteikt vismaz 1000 aktīvu jaunuzņēmumu, 1,5 miljardu eiro jaunuzņēmumu apgrozījumu Latvijā un vairāk nekā 250 miljonus eiro nodokļu iemaksās. Jāseko arī starpposma rādītājiem, kas ļauj saprast, kuros uzņēmuma attīstības posmos rodas lielākie šķēršļi.

5. Izvērstas rekomendācijas

5.1. Paplašināt dibinātāju loku - panākt, ka vairāk cilvēku veido jaunuzņēmumus

5.1.1. Palielināt cilvēku saskari ar tehnoloģijām un uzņēmējdarbību visos dzīves posmos

Lai Latvijā rastos vairāk jaunuzņēmumu, vairāk cilvēkiem vajag praktisku saskari ar tehnoloģijām, uzņēmējdarbību un jaunuzņēmumu vidi. Ar atsevišķiem kursiem nepietiek. Uzņēmējdarbības prasmes jāattīsta dažādos dzīves posmos, un galvenajam uzsvaram jābūt uz praktisku pieredzi.

Skolās un augstskolās lielāks uzsvars jāliek uz principu “mācies darot” - problēmu identificēšanu, ideju attīstīšanu, prototipu veidošanu, darbu komandās un sarunām ar potenciālajiem klientiem. Arī sistemātiski jāpaplašina skolēnu un studentu prakses iespējas jaunuzņēmumos un tehnoloģiju uzņēmumos, ļaujot tehnoloģiju uzņēmējdarbību agrīni ieraudzīt kā reālu karjeras izvēli. Īpaša uzmanība nepieciešama meiteņu iesaistei: karjeras izvēles aptauja rāda, ka tikai 5 % meiteņu sevi redz darbā IKT nozarē, salīdzinot ar 22 % zēnu.[17]

Global Entrepreneurship Monitor 2025 dati rāda, ka aptuveni katrs trešais Latvijas iedzīvotājs uzskata, ka viņam ir uzņēmuma izveidei vajadzīgās prasmes un pieredze.[18] Nedaudz vairāk nekā divi no pieciem pazīst kādu, kurš nesen sācis uzņēmējdarbību. Tas rāda, ka cilvēkiem vajag vairāk praktiskas saskares ar uzņēmumu veidošanu un dibinātājiem.

Dibinātāju loku nevar veidot tikai no jauniešiem. Daudzi potenciālie dibinātāji jau strādā uzņēmumos, universitātēs, valsts pārvaldē un citās nozarēs, kur uzkrājuši dziļu izpratni par konkrētām tirgus problēmām. Jāstiprina mūžizglītība uzņēmējdarbībā, produktu attīstībā un mākslīgajā intelektā. 2025. gadā izglītībā vai apmācībās pēdējo četru nedēļu laikā bija piedalījušies 11,4 % Latvijas iedzīvotāju vecumā no 25 līdz 64 gadiem, salīdzinot ar 13,7 % ES vidēji un augstākiem rādītājiem Ziemeļvalstīs.[19]

Latvijai nav viss jāsāk no nulles. Junior Achievement Latvia, Riga TechGirls, StartSchool un citas iniciatīvas jau attīsta tehnoloģiju un uzņēmējdarbības prasmes. Publiskajam finansējumam jāpalīdz labākajām programmām sasniegt plašāku auditoriju, bet atbalsts jāsasaista ar izmērāmiem rezultātiem.

Atbildīgie: IZM, VIAA.

Ieviesēji: augstskolas, skolas, pašvaldības un pieaugušo izglītības īstenotāji.

Sadarbības partneri: EM, LIAA, nozaru asociācijas, jaunuzņēmumu un tehnoloģiju uzņēmumi, ekosistēmas organizācijas.

5.1.2. Mazināt risku pārejai uz jaunuzņēmuma dibināšanu

Daudzi potenciālie dibinātāji jau strādā uzņēmumos, universitātēs, valsts pārvaldē vai citās nozarēs un ir uzkrājuši profesionālo pieredzi, nozares zināšanas un izpratni par tirgus problēmām. Pāreja no stabila darba un regulāriem ienākumiem uz jaunuzņēmuma veidošanu rada lielu finansiālu un profesionālu risku. Bieži trūkst arī piemērota līdzdibinātāja ar papildinošām kompetencēm.

Bezdarbnieki Latvijā var izmantot īslaicīgas nodarbinātības periodu līdz 92 dienām un šajā laikā sākt saimniecisko darbību. Jaunuzņēmuma izveide un pirmā produkta vai biznesa modeļa pārbaude parasti prasa ilgāku laiku. Kad uzņēmums sāk gūt pirmos ieņēmumus vai dibinātājs sev sāk maksāt algu, pāreja no bezdarbnieka statusa uz uzņēmējdarbību ir strauja. Pakāpeniska pārejas mehānisma nav.

Vairākās Eiropas valstīs sociālās drošības sistēma tiek izmantota arī kā pārejas instruments uz uzņēmējdarbību. Īrijas programma Back to Work Enterprise Allowance ļauj atbilstošiem sociālā atbalsta saņēmējiem, uzsākot uzņēmējdarbību, saglabāt 100 % pabalsta pirmajā gadā un 75 % otrajā gadā, kā arī saņemt papildu atbalstu uzņēmuma uzsākšanas izmaksām līdz 2500 eiro.[20] Somijā Start-up Grant nodrošina finansiālu atbalstu cilvēkiem, kuri pāriet uz pilna laika uzņēmējdarbību, bezdarbniekiem, nodarbinātajiem un studentiem. Francijā cilvēks, kurš saņem bezdarba apdrošināšanas pabalstu un uzsāk uzņēmējdarbību, var izvēlēties turpināt saņemt daļu pabalsta atbilstoši jaunajiem ienākumiem vai saņemt daļu no atlikušajām pabalsta tiesībām kā sākuma kapitālu uzņēmuma izveidei.[21]

Latvijai jāizmēģina NVA pilotprogramma topošajiem uzņēmējiem ar 6-9 mēnešu pārejas periodu. Dalībniekam jāuzsāk saimnieciskā darbība, caurskatāmi jādeklarē ienākumi un jāpiedalās mentoringa vai uzņēmējdarbības attīstības programmā. Atbalsts jāsamazina pakāpeniski, pieaugot uzņēmējdarbības ienākumiem. Programmas mērķis ir dot cilvēkam ierobežotu laiku pārbaudīt ideju, iegūt pirmos klientus un saprast, vai uzņēmums var kļūt par dzīvotspējīgu ienākumu avotu.

Jāattīsta arī mērķētas līdzdibinātāju piemeklēšanas programmas. Latvijā ir cilvēki ar spēcīgām tehniskām kompetencēm un cilvēki ar biznesa, pārdošanas vai nozares pieredzi, bet trūkst strukturētu veidu, kā viņus savest kopā. Programmai jāietver dalībnieku atlase, kompetenču un ambīciju izvērtēšana un kopīgs darbs pie reālām problēmām pietiekami ilgā laikā, lai potenciālie līdzdibinātāji pirms uzņēmuma dibināšanas varētu pārbaudīt savstarpējo saderību.

Praktiskie soļi:

- ieviest NVA pilotprogrammu ar 6-9 mēnešu pārejas periodu uz uzņēmējdarbību un pakāpenisku atbalsta samazināšanu atbilstoši gūtajiem ienākumiem.
- sasaistīt atbalstu ar mentoringu, uzņēmējdarbības attīstību un caurskatāmu progresa izvērtēšanu.
- attīstīt un finansēt strukturētas līdzdibinātāju piemeklēšanas programmas, kas savieno tehniskās, biznesa un nozares kompetences.
- veidot formātus, kuros potenciālie dibinātāji var kopīgi strādāt pie reālām problēmām un pārbaudīt komandas saderību vēl pirms uzņēmuma dibināšanas.

> **Atbildīgie:** LM, NVA, EM.
>
> **Sadarbības partneri:** LIAA, jaunuzņēmumu un nozaru asociācijas, augstskolas, inkubatori, akseleratori un citas jaunuzņēmumu ekosistēmas organizācijas.

5.1.3. Padarīt universitātes un zinātniskās institūcijas par jaunuzņēmumu veidošanas dzinējspēku

Latvijas universitātes un zinātniskās institūcijas rada zināšanas un tehnoloģijas ar potenciālu kļūt par starptautiski konkurētspējīgiem uzņēmumiem. Līdz šim viens no šķēršļiem bija neskaidrs komercializācijas regulējums. 2026. gadā apstiprinātais regulējums to maina: valsts zinātniskās institūcijas var izmantot vairākus komercializācijas modeļus, tostarp licencēšanu, intelektuālā īpašuma ieguldīšanu uzņēmuma pamatkapitālā un kopuzņēmumu veidošanu.

Nākamais uzdevums ir panākt, lai jaunās komercializācijas iespējas pārvērstos dzīvotspējīgos un investīcijām gatavos uzņēmumos. Rezultātu nevajag mērīt tikai pēc patentiem, licencēm, finansētiem projektiem vai juridiski nodibinātiem spin-off uzņēmumiem. Jāskatās, vai uzņēmums izstrādā produktu, iegūst klientus, piesaista privāto kapitālu, eksportē un aug. Augstskolām jānosaka arī skaidri mērķi jaunuzņēmumu veidošanai un atbilstoši rezultatīvie rādītāji. Studentiem, kuri veido jaunuzņēmumu, jābūt iespējai šo darbu noteiktos studiju virzienos pielīdzināt noslēguma darbam, ja tam nepieciešami grozījumi Izglītības likumā.

Latvijā jau darbojas zinātnes komercializācijas instrumenti, piemēram, BioPhoT. Taču sistēmai mērķtiecīgāk jāvirza perspektīvi pētniecības rezultāti līdz uzņēmuma izveidei. Jāfinansē tehnoloģijas attīstība, agrīni jāvērtē komerciālais potenciāls, jāpiesaista uzņēmējdarbības kompetence, jāveido dibinātāju komandas un jāsagatavo uzņēmumi privātā kapitāla piesaistei un tirgum.

Līdz ar jaunā regulējuma ieviešanu jāstiprina visa komercializācijas ķēde. Vajag proof-of-concept un agrīnās komercializācijas finansējumu, strukturētu pētnieku sadarbību ar uzņēmējiem, potenciālajiem līdzdibinātājiem, klientiem un investoriem, kā arī tādus IP un kapitāldaļu nosacījumus, kas neierobežo spin-off uzņēmumu iespējas vēlāk piesaistīt privāto finansējumu.

Praktiskie soļi:

- pilnvērtīgi ieviest jauno komercializācijas regulējumu visās valsts zinātniskajās institūcijās.
- izveidot sistemātisku ceļu no proof-of-concept līdz uzņēmuma izveidei, tirgus validācijai un pirmajai privātā kapitāla investīcijai.
- nodrošināt agrīnās komercializācijas finansējumu perspektīvākajiem pētniecības rezultātiem.
- attīstīt strukturētas spin-off programmas, kas savieno pētniekus ar uzņēmējiem, līdzdibinātājiem, klientiem un investoriem.
- komercializācijas panākumus mērīt pēc uzņēmumu faktiskās attīstības - klientiem, komandas gatavības līmeņa, privātā kapitāla, eksporta un izaugsmes -, nevis tikai pēc pētniecības rezultātu skaita, tehnoloģiju gatavības līmeņa (TRL) vai patentu skaita.

> **Atbildīgie:** IZM, EM, valsts zinātniskās institūcijas un augstskolas.
>
> **Sadarbības partneri:** LIAA, jaunuzņēmumu asociācijas, investori, tehnoloģiju pārneses un citas jaunuzņēmumu ekosistēmas organizācijas.

5.2. Mazināt riskus agrīnajā stadijā - palīdzēt pārvarēt “nāves ieleju”

5.2.1. Aizdevums ar atvieglotiem nosacījumiem agrīnās stadijas jaunuzņēmumiem

Latvijas riska kapitāla fondi norāda uz vienu strukturālu problēmu: pārāk maz komandu sasniedz investīciju gatavību. Gadā vidēji rodas ap 60 jaunuzņēmumu,[1] un šis skaits samazinās. Starp idejas vai prototipa stadiju un brīdi, kad uzņēmumam kļūst pieejams riska kapitāls, ir finansējuma robs. Latvijā šobrīd nav efektīva instrumenta, kas šo plaisu aizpilda.

Finansējuma iztrūkumu tieši šajā posmā Latvija centās pārvarēt jau iepriekš. Laika posmā no 2013. līdz 2017. gadam Imprimatur Capital īstenoja publiski finansētu agrīnās stadijas atvieglotu aizdevumu programmu, piedāvājot 50 000 eiro katrai komandai ar 6 % likmi uz astoņiem gadiem un četru gadu pamatsummas atmaksas atlikšanu, bez kapitāldaļu atšķaidīšanas (equity dilution), bez līdzfinansējuma prasībām, bez pēcapmaksas un bez personīgajām garantijām. Vērtējot pēc ekonomiskās atdeves, tā ir viena no efektīvākajām publiskā atbalsta programmām Latvijas vēsturē. Uzņēmumi, kas pilnībā vai daļēji atmaksājuši aizdevumus, līdz 2024. gadam valsts budžetā nodokļos iemaksājuši aptuveni 52,6 miljonus eiro, kas nozīmē, ka atdeve ir 17 reizes lielāka nekā programmas kopējās izmaksas.[22] Trīs atsevišķi uzņēmumi nodokļos samaksāja vairāk nekā programmas kopējais budžets. Programmas patiesais multiplikatora efekts būtiski pārsniedz tiešos nodokļu ieņēmumus, jo tā veicina arī jaunu uzņēmumu rašanos.

Latvijai jāievieš pastāvīga agrīnās stadijas jaunuzņēmumu atbalsta programma, par kuru Latvijas Jaunuzņēmumu asociācija jau diskutē ar politikas veidotājiem. Programma nodrošinātu aptuveni 70 000 eiro vienai komandai aizdevuma veidā ar atvieglotiem nosacījumiem un bez kapitāldaļu atdošanas. Tā būtu paredzēta 100 komandām vairāku gadu periodā ar kopējo budžetu tuvu 7 miljoniem eiro. Programmai apzināti jāpieļauj augsts risks, bet projektu atlase jāuztic pieredzējušiem investoriem vai neatkarīgai ekspertu padomei. Daļa projektu neizdosies. Taču veiksmīgākie uzņēmumi var radīt ekonomisko atdevi, kas pārsniedz programmas izmaksas.

- izveidot agrīnās stadijas jaunuzņēmumu aizdevumu, piemēram, līdz 70 000 eiro vienam uzņēmumam.
- nepiemērot tradicionālas nodrošinājuma prasības, ja tās nav atbilstošas jaunuzņēmuma biznesa modelim.
- paredzēt pietiekamu pamatsummas atmaksas atlikšanas periodu, lai finansējumu sākotnēji varētu novirzīt uzņēmuma attīstībai.
- finansējumu sasaistīt ar jaunuzņēmuma attīstības mērķiem - produkta izstrādi, tirgus validāciju, sertifikāciju, pirmo klientu vai nākamās privātās investīcijas piesaisti.
- nodrošināt vienkāršu un ātru pieteikšanās un izvērtēšanas procesu.

Atbildīgie: EM, ALTUM.

Sadarbības partneri: LIAA, jaunuzņēmumu asociācijas, riska kapitāla fondi un citas jaunuzņēmumu ekosistēmas organizācijas.

5.2.2. Mobilizēt privāto agrīnās stadijas kapitālu

Latvijas agrīnās stadijas finansējuma tirgus joprojām ir būtiski mazāks nekā kaimiņvalstīs. 2025. gadā Latvijā notika tikai 20 agrīnās stadijas un sēklas stadijas investīciju darījumi, salīdzinot ar 62 Lietuvā un 54 Igaunijā. Kopējais šajos posmos piesaistītais kapitāls Latvijā bija aptuveni trīs reizes mazāks nekā Lietuvā vai Igaunijā. Turklāt Latvijas agrīnās stadijas darījumu skaits gada laikā samazinājās.[2]

Īpaši nozīmīga šajā posmā ir biznesa eņģeļu loma. Tie bieži ir pirmie ārējie investori uzņēmumā un papildus kapitālam sniedz dibinātājiem arī savu pieredzi, kontaktus un nozares zināšanas. Latvijā šāda investoru bāze pastāv, taču tās investīciju apjoms joprojām ir salīdzinoši mazs un nav redzams būtisks apjoma kāpums.

Latvijā trūkst instrumentu, kas mudinātu biznesa eņģeļus ieguldīt vairāk tieši jaunuzņēmumos. Politikas mērķis ir palielināt privāto investoru skaitu, viņu ieguldīto kapitālu un pirmo investīciju darījumu skaitu. Valsts finansējumam jāpapildina privātais kapitāls, nevis tas jāaizstāj. Tam vajadzīgi divi savstarpēji papildinoši instrumenti: konkurētspējīgi nodokļu stimuli biznesa eņģeļiem un pastāvīgs agrīnās stadijas līdzinvestīciju fonds.

Augsta riska agrīnās stadijas investīcijām nodokļu sistēmai jānodrošina konkurētspējīgs riska un potenciālās atdeves līdzsvars. Šādu pieeju izmanto arī citas Eiropas valstis. Apvienotās Karalistes Seed Enterprise Investment Scheme paredz 50 % ienākuma nodokļa atvieglojumu ieguldījumiem līdz 200 000 sterliņu mārciņu gadā. Kvalificētām akcijām pēc vismaz trīs gadu turēšanas kapitāla pieaugums var būt atbrīvots no nodokļa, bet noteiktos gadījumos zaudējumus iespējams izmantot ienākuma nodokļa aprēķinā.[23] Francijā kopš 2026. gada ieguldījumiem kvalificētos jaunajos inovatīvajos uzņēmumos (JEI) piemērojams 30 % ienākuma nodokļa samazinājums, bet ieguldījumiem noteiktas kategorijas pētniecībā intensīvos uzņēmumos (JEIR) - 50 %.[24]

Visi atvieglojumi piemērojami tikai kvalificētiem ieguldījumiem jaunuzņēmumos, nosakot skaidrus kritērijus uzņēmuma vecumam, izmēram un inovācijas/mērogojamības potenciālam, kā arī izslēdzot ieguldījumus saistītu personu uzņēmumos un esošo kapitāldaļu pārdošanas darījumus. Nodokļu priekšrocībām jābūt vērstām uz jauna kapitāla ieplūšanu uzņēmumā.

Latvijā būtu jāievieš savstarpēji saskaņota stimulu pakete, paredzot:

- **Ieviest IIN atlaidi tiešiem ieguldījumiem jaunuzņēmumu kapitālā.** Likumā "Par iedzīvotāju ienākuma nodokli" paredzēt atsevišķu nodokļa atlaidi fiziskai personai, kura iegulda jaunemitētās Latvijas jaunuzņēmuma kapitāldaļās vai akcijās. Atlaide - 25,5 % no 50 % ieguldītās summas jeb efektīvi 12,75 % no ieguldījuma, ar maksimālo nodokļa atlaidi 50 000 eiro gadā. Atbalstu piemērot tikai jaunam kapitālam, kas nonāk uzņēmumā, nevis esošo kapitāldaļu pirkšanai no cita īpašnieka. Noteikt minimālo ieguldījuma turēšanas periodu, piemēram, 36 mēnešus. Tam likumā "Par iedzīvotāju ienākuma nodokli" jāparedz jauns īpašs nodokļa atlaides regulējums.
- **Atbrīvot no IIN ilgtermiņa kapitāla pieaugumu no ieguldījumiem jaunuzņēmumos.** Papildināt likuma "Par iedzīvotāju ienākuma nodokli" 9. pantu ar jaunu neapliekamā ienākuma kategoriju, nosakot, ka ienākums no kvalificēta jaunuzņēmuma kapitāldaļu vai akciju atsavināšanas netiek aplikts ar IIN, ja ieguldījums turēts vismaz 36 mēnešus. Pašlaik kapitāla pieaugumam vispārīgi piemēro 25,5 % IIN. Lai stimuls tiešām būtu pilnīgs, atbilstošie ienākumi būtu jāizslēdz arī no papildu 3 % nodokļa bāzes virs 200 000 eiro.
- **Ieviest īpašu zaudējumu atvieglojumu biznesa eņģeļiem.** Grozīt likuma "Par iedzīvotāju ienākuma nodokli" $11.^{9}$ pantu, nosakot, ka gadījumā, ja kvalificēts ieguldījums jaunuzņēmumā tiek pilnībā

zaudēts, investors drīkst, piemēram, 50 % no zaudētās ieguldījuma summas atskaitīt no cita ar IIN apliekamā gada ienākuma, paredzot maksimālo atskaitījuma apjomu, piemēram, 100 000 eiro gadā. Šobrīd kapitāla zaudējumus iespējams segt tikai pret pozitīvu kapitāla pieaugumu tajā pašā taksācijas gadā, un tos nevar segt pret cita veida ienākumiem vai pārnest uz nākamajiem gadiem. Tieši šis ierobežojums jāmaina attiecībā uz kvalificētiem jaunuzņēmumu ieguldījumiem.

- **Vienkāršot UIN piemērošanu norakstītiem aizdevumiem jaunuzņēmumiem.** Papildināt Uzņēmumu ienākuma nodokļa likuma 9. pantu ar īpašu izņēmumu kvalificētiem aizdevumiem vai konvertējamiem aizdevumiem jaunuzņēmumiem. Ja jaunuzņēmums kļūst maksātnespējīgs, tiek likvidēts vai aizdevums citādi objektīvi kļūst neatgūstams, aizdevējam papildus zaudētajai pamatsummai nebūtu jārodas UIN saistībām tikai tāpēc, ka nav izpildīts vispārējais 36 vai 60 mēnešu gaidīšanas un parāda piedziņas process. Pašlaik UIN likuma 9. pants paredz salīdzinoši detalizētus nosacījumus, kad nedrošs vai norakstīts debitoru parāds nav iekļaujams ar UIN apliekamajā bāzē. Jaunuzņēmumu finansēšanai jāizveido skaidrs “safe harbour”: tirgus nosacījumiem atbilstošs aizdevums kvalificētam jaunuzņēmumam, kas objektīvi kļuvis neatgūstams, nav uzskatāms par ar saimniecisko darbību nesaistītu vai papildus apliekamu izdevumu.

Precīzs šo instrumentu apmērs un fiskālā ietekme būtu modelējama kopā ar Finanšu ministriju, saglabājot pamatprincipu - nodokļu stimuls tiek piemērots tikai reālam privātā kapitāla riskam un kvalificētiem ieguldījumiem jaunuzņēmumos.

Agrīnās stadijas līdzinvestīciju fonds

Nodokļu stimuli jāpapildina ar 10 miljonu eiro biznesa eņģeļu līdzinvestīciju fondu. Fonds darījumu līmenī ieguldītu publisko kapitālu kopā ar akreditētiem privātajiem investoriem. Privātie investori atrod uzņēmumu, veic padziļināto izpēti un iegulda savu naudu. Publiskais fonds iegulda līdzās uz tiem pašiem nosacījumiem. Šādi var palielināt pirmās investīcijas apjomu un sadalīt agrīnās stadijas risku, saglabājot privātā investora lomu uzņēmuma izvēlē.

Piedāvātajā Latvijas modelī fonds varētu līdzinvestēt līdz 1:1 ar privātajiem investoriem, nepārsniedzot aptuveni 50 % no investīciju kārtas un 200 000 eiro vienā uzņēmumā. Darījumā piedalītos vismaz trīs privātie investori, kuri kopā ieguldītu vismaz 75 000 eiro, bet investīciju procesu vadītu pieredzējis privātais investors. Lietuvas Coinvest Capital ir 44,3 miljonu eiro publiski finansēts evergreen fonds, kas investē tikai kopā ar biznesa eņģeļiem un citiem privātajiem investoriem. Šobrīd tam ir vairāk nekā 300 akreditētu līdzinvestoru, kuri kopā ar fondu privāti ieguldījuši 32,4 miljonus eiro. Fonda portfelī ir ap 50 uzņēmumu.[25] Lietuvas modelī tiek izmantots arī investoru motivācijas mehānisms - fonds veiksmīgas investīcijas gadījumā ierobežo savu atdevi un daļu no papildu peļņas novirza privātajiem līdzinvestoriem. Arī ilgāka termiņa pieredze rāda šādu instrumentu spēju mobilizēt privāto kapitālu. Skotijas līdzinvestīciju fonda izvērtējumā par 2015.-2020. gada periodu uzrādīta aptuveni 3:1 privātā pret publisko kapitālu attiecība, kopumā mobilizējot 494 miljonus sterliņu mārciņu privāto investīciju.[26]

10 miljonu eiro pilotinstrumentam konservatīvs mērķis būtu mobilizēt vismaz vēl 10 miljonus eiro privātā kapitāla. Kopējais investīciju apjoms sasniegtu vismaz 20 miljonus eiro un varētu finansēt aptuveni 40-70 jaunus darījumus. Instrumentam jābūt ātram un vienkāršam. Privātais investors izvēlas uzņēmumu un vada darījumu, publiskais kapitāls seko. Tas mazina risku, ka fonds kļūst par pēdējās instances finansētāju uzņēmumiem, kurus privātais tirgus nevēlas finansēt.

Praktiskie soļi:

- ieviest mērķētu nodokļu stimulu paketi kvalificētiem biznesa eņģeļu ieguldījumiem jaunuzņēmumos.
- izveidot ALTUM pārvaldītu 10 miljonu eiro agrīnās stadijas līdzinvestīciju instrumentu, kas investē tikai kopā ar privātajiem investoriem.
- ieviest vienkāršu biznesa eņģeļu akreditācijas sistēmu un standartizētu investīciju dokumentāciju, lai lēmumus varētu pieņemt jaunuzņēmumu investīciju tirgum atbilstošā ātrumā.
- līdzinvestīciju fonda rezultātus mērīt pēc mobilizētā privātā kapitāla, aktīvo biznesa eņģeļu skaita, finansēto pirmo investīciju darījumu un uzņēmumu turpmāk piesaistītā privātā finansējuma, nevis tikai pēc publiski ieguldītās naudas apjoma.

> **Atbildīgie:** EM, FM, ALTUM.
>
> **Sadarbības partneri:** LatBAN, Latvijas Jaunuzņēmumu asociācija, riska kapitāla fondi, privātie investori un citas jaunuzņēmumu ekosistēmas organizācijas.

5.2.3. Saīsināt ceļu līdz pirmajam klientam un pirmajiem ieņēmumiem

Agrīnās stadijas jaunuzņēmumam pirmais nozīmīgais klients ir tikpat svarīgs kā finansējums. Tas dod pirmos ieņēmumus, pārbauda produktu reālā vidē un rada atsauci nākamajiem klientiem un investoriem. B2B, GovTech, aizsardzības, veselības un citās regulētās nozarēs vietējā tirgus atsauce bieži ir svarīga, lai vēlāk pārdotu risinājumu ārvalstīs.

Publiskais sektors un valsts kapitālsabiedrības šo iespēju izmanto nepietiekami. Iepirkumos bieži iepriekš detalizēti nosaka risinājumu, nevis formulē problēmu un vēlamo rezultātu. Prasības pēc iepriekšēja apgrozījuma, vairāku gadu pieredzes vai identiski īstenotiem projektiem var izslēgt jaunus uzņēmumus no konkurences. Tehnoloģiju iepirkumos problēmas rada arī detalizētas waterfall tipa specifikācijas, nepietiekama tirgū pieejamu produktu izvērtēšana un fokuss uz formālu nodevumu, nevis rezultātu.

Latvijai jāveido iepirkuma vide, kur jauns risinājums var godīgi konkurēt ar tradicionālu piegādātāju. Viens praktisks risinājums ir vienkāršots inovāciju pilots līdz 50 000 eiro. Tas ļautu valsts iestādēm, pašvaldībām un kapitālsabiedrībām 3-6 mēnešus testēt jaunu risinājumu reālā vidē. Pilotam jābūt skaidrai problēmai, budžetam un izmērāmiem veiksmes kritērijiem. Lielu iepriekšējo apgrozījumu, ilgu darbības vēsturi vai identisku projektu pieredzi drīkst prasīt tikai tad, ja tas ir objektīvi vajadzīgs.

Pilotprojekts nedrīkst būt gala punkts. Jau pirms tā sākuma jābūt skaidram, kā veiksmīgs risinājums, ievērojot publiskā iepirkuma regulējumu, var nonākt līdz nākamajam līgumam vai plašākai ieviešanai. Pretējā gadījumā uzņēmums iegūst pilotu, bet ne ilgtermiņa klientu vai pietiekamu tirgus validāciju.

Skotijas CivTech publiskā sektora problēmas formulē kā atvērtus izaicinājumus, sākumā finansē vairāku risinājumu izpēti un pēc tam perspektīvākajiem uzņēmumiem ļauj turpināt produkta izstrādi un testēšanu.[27] Latvija var izmantot līdzīgu modeli: publiskais sektors definē problēmu un vēlamo rezultātu, bet uzņēmumi konkurē ar risinājumiem. Tehnoloģiju iepirkumos vairāk jāvērtē tirgū pieejami produkti, jāizmanto inovāciju konkursi un rezultātos balstīti līgumi.

Valsts un pašvaldību kapitālsabiedrībām ir īpaša loma. Valstij un pašvaldībām kā īpašniekiem akcionāra gaidu vēstulēs jānosaka skaidri inovāciju un P&A mērķi. Piemēram, atbilstošām kapitālsabiedrībām var noteikt mērķi inovācijās un P&A ieguldīt 2-5 % no apgrozījuma, ņemot vērā nozari un darbības specifiku. Mērķa sasniegšanā jāieskaita arī ārējā inovācija: pilotprojekti, jaunu tehnoloģiju testēšana un iegāde no

jaunuzņēmumiem un citiem inovatīviem uzņēmumiem. Tas mudinātu kapitālsabiedrības regulāri meklēt jaunus risinājumus un dotu tehnoloģiju uzņēmumiem iespēju iegūt pirmos nozīmīgos klientus.

Praktiskie soļi:

- ieviest vienkāršotu inovāciju pilotu mehānismu līdz 50 000 eiro ar 3-6 mēnešu izpildes periodu un skaidri definētiem rezultāta kritērijiem.
- sākotnēji noteikt mērķi īstenot vismaz 10 apmaksātus inovāciju pilotus gadā valsts iestādēs un kapitālsabiedrībās.
- kvalifikācijas prasībās apgrozījuma, darbības ilguma un iepriekšējās pieredzes kritērijus piemērot tikai tad, ja tie ir objektīvi nepieciešami un samērīgi.
- valsts un pašvaldību kapitālsabiedrību akcionāra gaidu vēstulēs noteikt inovāciju un P&A ieguldījumu mērķus, piemēram, 2-5 % no apgrozījuma atbilstoši uzņēmuma nozarei un darbības specifikai. Mērķa izpildē ieskaitīt arī ārējo inovāciju pilotprojektus un jaunu tehnoloģiju iegādi.
- izveidot Latvijas problēmās balstītu inovāciju iepirkumu / CivTech modeli, kur publiskais sektors definē problēmu, bet uzņēmumi konkurē ar risinājumiem.
- katram pilotam jau sākumā definēt juridiski un praktiski skaidru ceļu uz tālāku iepirkumu vai plašāku ieviešanu, ja noteiktie rezultāti tiek sasniegti.
- iepirkumos lielāku svaru piešķirt sasniedzamajam rezultātam, produkta dzīves cikla izmaksām un mērogojamībai, nevis tikai sākotnējai cenai un detalizētai tehniskajai specifikācijai.

Atbildīgie: FM, EM, IUB, Valsts kanceleja, valsts un pašvaldību kapitālsabiedrību kapitāldaļu turētāji.

Sadarbības partneri: LIAA, pašvaldības, valsts kapitālsabiedrības, jaunuzņēmumu un nozaru asociācijas, jaunuzņēmumi un citas inovāciju ekosistēmas organizācijas.

5.3. Palīdzēt jaunuzņēmumiem veidot komandas - nodrošināt pieeju darbaspēkam

5.3.1. Izveidot “Startup Talent Fast Track” ārvalstu speciālistu piesaistei

Latvijas jaunuzņēmumiem jākonkurē par talantu starptautiski. Vietējais darba tirgus ir mazs, bet augošiem tehnoloģiju uzņēmumiem vajag inženierus ar specializētām zināšanām, produktu vadītājus, pārdošanas speciālistus un citus augsti kvalificētus darbiniekus, kurus Latvijā ne vienmēr var atrast pietiekami ātri. Ārvalstu speciālistu piesaistei jābūt normālai jaunuzņēmuma izaugsmes daļai.

Pašreizējais trešo valstu pilsoņu nodarbināšanas process ir vairāku posmu procedūra. Darba devējam vispirms jāpublicē vakance NVA, jāizvērtē vietējie kandidāti un jāsaņem NVA atzinums. NVA šo atzinumu sniedz līdz 10. darbdienai pēc vakances publicēšanas. Tikai pēc tam iespējams virzīt ielūguma, vīzas vai uzturēšanās atļaujas procesu.[28] Latvijas Startup Visa savukārt pašlaik ir primāri paredzēta ārvalstu inovatīvo ideju autoriem un dibinātājiem, nevis jaunuzņēmumu darbiniekiem.

Latvijai jāizveido “Startup Talent Fast Track” uzņēmumiem, kas atbilst skaidriem jaunuzņēmuma kritērijiem. NVA, PMLP un citām iesaistītajām institūcijām jāstrādā vienotā procesā. Maksimālajam termiņam no pilna pieteikuma iesniegšanas līdz lēmumam par nodarbinātības un uzturēšanās tiesībām jābūt 30 kalendārajām dienām.

Kvalificētiem jaunuzņēmumiem jāatceļ vai būtiski jāvienkāršo prasība pirms trešās valsts speciālista piesaistes pilnā apjomā testēt vietējo darba tirgu ar NVA starpniecību, īpaši augsti kvalificētiem un starptautiski pieprasītiem amatiem. Režīmam jāaptver arī darbinieka ģimene, lai pārcelšanās uz Latviju nebūtu jākārto vairākos atsevišķos procesos.

Labs salīdzinājums ir Igaunija, kur kvalificēti jaunuzņēmumi var pieņemt darbā trešo valstu pilsoņus ar īpašiem nosacījumiem: tiem netiek piemērota imigrācijas kvota, nav nepieciešama bezdarba apdrošināšanas fonda atļauja, nodarbinātību iespējams reģistrēt vienkāršotā kārtībā, un darbinieks var pārcelties kopā ar tuvākajiem ģimenes locekļiem. Jaunuzņēmuma statusu izvērtē 10 darba dienu laikā.[29] Šāda pieeja ir praktiski nozīmīga arī ekonomikā - 2024. gadā 31 % Igaunijas jaunuzņēmumu sektora darbinieku bija ārvalstu pilsoņi, un 82 % ārvalstu darbinieku bija augstākā izglītība.[7]

Latvijas mērķim jābūt tikpat skaidram: ja kvalificēts jaunuzņēmums ir atradis tam nepieciešamu augsti kvalificētu speciālistu, valstij jāspēj šo cilvēku ievest Latvijas darba tirgū ātri, prognozējami un ar minimālu administratīvo slogu.

Praktiskie soļi:

- izveidot “Startup Talent Fast Track” ar maksimālo kopējo izskatīšanas termiņu 30 kalendārajās dienās.
- atbrīvot kvalificētus jaunuzņēmumus no pilna NVA vietējā darba tirgus testa augsti kvalificētu speciālistu piesaistei vai ieviest būtiski vienkāršotu procedūru.
- paplašināt pašreizējo jaunuzņēmumu migrācijas režīmu no dibinātājiem arī uz kvalificētu jaunuzņēmumu darbiniekiem.
- ieviest vienotu digitālu pieteikšanās procesu starp NVA, PMLP un citām iesaistītajām institūcijām.

- paredzēt paātrinātu un koordinētu pārcelšanās procesu arī darbinieka laulātajam un bērniem.
- noteikt skaidrus uzņēmuma un amata kvalifikācijas kritērijus, lai režīms būtu mērķēts uz augstas pievienotās vērtības un starptautiski konkurētspējīgu darbvietu radīšanu Latvijā.

Atbildīgie: IEM, PMLP, LM, NVA, EM.

Sadarbības partneri: LIAA, jaunuzņēmumu un nozaru asociācijas, darba devēju organizācijas un jaunuzņēmumi.

5.3.2. Padarīt nodarbinātības regulējumu elastīgāku un piemērotāku jaunuzņēmumiem

Jaunuzņēmuma darbības cikls atšķiras no tradicionāla uzņēmuma. Komanda īsā laikā var izaugt no dažiem līdz vairākiem desmitiem darbinieku. Neveiksmīga finansējuma kārta, produkta virziena maiņa vai tirgus kritums var tikpat ātri prasīt izmaksu un darbinieku skaita samazināšanu. Regulējumam jāaizsargā darbinieki, bet tas nedrīkst padarīt restrukturizāciju tik lēnu, ka tiek apdraudēts viss uzņēmums un pārējās darbvietas.

Latvijā darbinieku skaita samazināšanas gadījumā darba devējam neatkarīgi no darbinieka darba stāža parasti jāievēro viena mēneša uzteikuma termiņš.[30] Salīdzinājumam, Igaunijā termiņš ir diferencēts pēc darba stāža: darbiniekam, kurš uzņēmumā nostrādājis mazāk par vienu gadu, - 15 kalendārās dienas, no viena līdz pieciem gadiem - 30 dienas, bet ilgāk nodarbinātiem darbiniekiem termiņš pakāpeniski pieaug.[31] Latvijā būtu lietderīgi ieviest līdzīgu principu, paredzot, ka jaunuzņēmumos darbinieku skaita samazināšanas gadījumā darbiniekam ar darba stāžu līdz vienam gadam uzteikuma termiņš ir 15 kalendārās dienas, saglabājot esošās atlaišanas pabalsta un citas darbinieku aizsardzības prasības.

Jāpārskata arī kolektīvās atlaišanas sliekšņi. Pašlaik uzņēmumā ar vairāk nekā 20, bet mazāk nekā 50 darbiniekiem jau piecu darbinieku atlaišana 30 dienu laikā tiek uzskatīta par kolektīvo atlaišanu, kam piemērojama konsultēšanās un vismaz 30 dienu procedūra pirms atlaišanas uzsākšanas.[30] Latvijas regulējums šajā uzņēmumu grupā ir stingrāks nekā ES direktīvā noteiktais pamata slieksnis - 10 darbinieki uzņēmumos ar 20-99 darbiniekiem.[32] Jaunuzņēmumiem, kuros 20-40 cilvēku komandas samazināšana par dažām pozīcijām var būt normāla restrukturizācijas daļa, piecu darbinieku slieksnis ir īpaši zems. Tāpēc būtu jāizvērtē tā paaugstināšana līdz 10 darbiniekiem, pietuvinot Latvijas regulējumu ES pamatmodelim.

Otrs būtisks jautājums ir starptautisku komandu administrēšana. Darba likums pašlaik nosaka, ka darba līgums slēdzams valsts valodā. Ja ārvalstu darbinieks latviešu valodu nepārvalda, darba devējam papildus jāinformē darbinieks par līguma noteikumiem viņam saprotamā valodā.[30] Starptautiskā jaunuzņēmumā tas praksē nozīmē paralēlu dokumentāciju arī situācijā, kad gan darba devējs, gan darbinieks ikdienā strādā angļu valodā. Jaunuzņēmumiem jāļauj darba līgumu pēc abu pušu vienošanās noslēgt angļu valodā vai citā ES oficiālajā valodā, paredzot pienākumu nodrošināt tulkojumu latviešu valodā pēc valsts iestādes pieprasījuma vai darba strīda gadījumā.

Papildus nepieciešams vienkāršot pārrobežu un attālinātas nodarbinātības administrēšanu, jo jaunuzņēmumu komandas arvien biežāk strādā vairākās valstīs. Jaunuzņēmumiem būtu jāizveido vienots praktisks ceļvedis un digitāls konsultāciju punkts par nodokļu rezidenci, sociālās apdrošināšanas piemērošanu un darba devēja pienākumiem situācijās, kad Latvijā nodarbināts darbinieks daļu darba veic citā ES valstī.

Praktiskie soļi:

- jaunuzņēmumos darbinieku skaita samazināšanas gadījumā noteikt 15 kalendāro dienu uzteikuma termiņu darbiniekiem ar darba stāžu līdz vienam gadam, saglabājot pārējās darbinieku aizsardzības garantijas.
- pārskatīt kolektīvās atlaišanas slieksni uzņēmumiem ar 21-49 darbiniekiem, palielinot to no 5 līdz 10 darbiniekiem 30 dienu periodā, tādējādi pietuvinot regulējumu ES direktīvā izmantotajam slieksnim.
- kvalificētiem jaunuzņēmumiem ļaut darba līgumus pēc abu pušu vienošanās slēgt angļu valodā vai citā ES oficiālajā valodā, nodrošinot tulkojumu latviešu valodā pēc valsts iestādes pieprasījuma vai strīda gadījumā.
- noteikt skaidru regulatīvu prezumpciju, ka angļu valodas prasība ir objektīvi pamatota amatiem jaunuzņēmumos, kuru darbs saistīts ar ārvalstu tirgiem, klientiem, investoriem, partneriem vai starptautisku komandu.
- izveidot vienotu praktisku regulējuma un konsultāciju punktu pārrobežu un attālinātas nodarbinātības jautājumiem.

> **Atbildīgie:** LM, EM, VDI.
>
> **Sadarbības partneri:** darba devēju organizācijas, jaunuzņēmumu un nozaru asociācijas, arodbiedrību pārstāvji un jaunuzņēmumi.

5.3.3. Radīt konkurētspējīgus nosacījumus pieredzējušu speciālistu un starptautiskas izaugsmes ekspertu piesaistei

Latvijas jaunuzņēmumiem vajag augsti kvalificētus tehniskos speciālistus un pieredzējušus vadītājus, kuri prot mērogot tehnoloģiju uzņēmumus starptautiskos tirgos. Vajadzīgi programmatūras izstrādātāji, mākslīgā intelekta speciālisti, inženieri un pētnieki, kā arī produktu vadītāji, starptautiskās pārdošanas un biznesa attīstības profesionāļi un augstākā līmeņa vadītāji.

Mērogošanās posmā īpaši svarīgi kļūst cilvēki, kuri jau vadījuši strauji augošus tehnoloģiju uzņēmumus, veidojuši starptautiskas pārdošanas komandas, izstrādājuši tirgus ieiešanas stratēģijas vai atvēruši jaunus tirgus. Tie var būt Chief Revenue Officer, VP Sales, VP Business Development, Chief Product Officer, CTO, VP Engineering un citi pieredzējuši profesionāļi ar pierādāmu starptautiskas izaugsmes pieredzi. Latvijas darba tirgus ir mazs, tāpēc daļa šo kompetenču jāpiesaista no ārvalstīm. Konkurencē par šiem cilvēkiem svarīgs ir migrācijas procesa ātrums un atalgojums pēc nodokļu nomaksas. Vairākas Eiropas valstis augsti kvalificētu speciālistu piesaistei no ārvalstīm izmanto īpašus nodokļu režīmus.

Somijā no 2026. gada key employee režīmā tiek piemērota 25 % fiksēta nodokļa likme. Darbiniekam jāsaņem vismaz 5800 eiro mēnesī, jāveic īpašu kompetenci prasošs darbs un iepriekšējos piecus kalendāros gadus viņš nedrīkst būt bijis Somijas nodokļu rezidents. Ārvalstu speciālistiem režīmu iespējams izmantot līdz 84 mēnešiem. No 2026. gada tas noteiktos apstākļos pieejams arī Somijas pilsoņiem, kuri atgriežas pēc ilgstošas dzīves ārvalstīs. Viņiem maksimālais piemērošanas periods ir 60 mēneši.[33]

Zviedrijā ārvalstu ekspertiem, pētniekiem un citām kvalificētām personām (key persons) 25 % no darba ienākuma ir atbrīvoti no nodokļa, un atvieglojumu var piemērot līdz septiņiem gadiem. Būtiski, ka

Zviedrijas regulējums nav orientēts tikai uz tehniskajiem darbiniekiem - par key person var tikt atzīta arī persona ar būtiskām uzņēmuma vadības funkcijām vai citām uzņēmumam izšķirošām kompetencēm. 2026. gadā alternatīvais kvalificēšanās slieksnis pēc atalgojuma ir vismaz 88 801 SEK mēnesī.[34]

Savukārt Nīderlande izmanto atšķirīgu modeli - kvalificētam no ārvalstīm piesaistītam darbiniekam darba devējs noteiktos apstākļos var līdz 30 % no atalgojuma izmaksāt bez nodokļa kā kompensāciju par ar pārcelšanos saistītām izmaksām. 2026. gadā vispārējais kvalifikācijas algas slieksnis ir 48 013 eiro gadā, bet režīms pieejams līdz pieciem gadiem.[35]

Valstis izmanto atšķirīgus modeļus: samazinātu nodokļa likmi vai daļēju ienākuma atbrīvojumu no nodokļa. Kopīgais mērķis ir uz noteiktu laiku padarīt pārcelšanos finansiāli pievilcīgāku cilvēkiem ar kompetencēm un starptautisku pieredzi, kuru vietējā darba tirgū trūkst.

Latvijai jāizveido vienkāršs režīms un sākotnēji jāizvērtē 10 % IIN likme uz četriem gadiem augsti kvalificētiem speciālistiem, kuri pārceļas uz Latviju un strādā kvalificētos jaunuzņēmumos vai strauji augošos tehnoloģiju uzņēmumos. Atvieglojums attiektos tikai uz IIN, saglabājot pilnas VSAOI.

Režīmam būtu jāaptver divas galvenās talanta grupas:

- tehnoloģiju, produktu izstrādes un P&A speciālisti - programmatūras un MI izstrādātāji, inženieri, pētnieki, produktu izstrādes speciālisti, CTO, VP Engineering un līdzīgi amati.
- augstākā līmeņa vadības un izaugsmes speciālisti - piemēram, Chief Revenue Officer, VP Sales, VP Business Development, Chief Product Officer un citi profesionāļi, kuru pieredze ir tieši saistīta ar uzņēmuma vadību, pārdošanas mērogošanu, jaunu tirgu apgūšanu vai starptautiskas izaugsmes vadību.

Atvieglojums nebūtu attiecināms uz vispārējām administratīvām vai atbalsta funkcijām, kurām nav tiešas saistības ar uzņēmuma tehnoloģiju, produktu vai starptautiskās izaugsmes attīstību.

Kvalificēšanās kritērijiem jābūt objektīviem un viegli pārbaudāmiem. Persona vismaz piecus gadus pirms pārcelšanās nedrīkst būt bijusi Latvijas nodokļu rezidents. Tai faktiski jāpārceļ dzīvesvieta un nodokļu rezidence uz Latviju, jāstrādā kvalificētā uzņēmumā atbilstošā amatā un jāsaņem alga virs noteikta sliekšņa, piemēram, vismaz 2,5 reizes lielāka par iepriekšējā gada vidējo bruto algu valstī. Pie 2025. gada vidējās bruto algas 1815 eiro slieksnis būtu aptuveni 4540 eiro bruto mēnesī. Atvieglojumu piemērotu tikai cilvēkiem, kurus piesaista no ārvalstīm, nevis Latvijā jau nodarbinātu darbinieku atalgojuma pārstrukturēšanai.

Fiskālo ietekmi nedrīkst vērtēt tikai kā starpību starp standarta un samazināto IIN likmi. Ja speciālists bez šāda piedāvājuma uz Latviju nepārceltos, valsts no viņa darba ienākuma IIN nesaņemtu. Aprēķinā jāņem vērā piesaistītā darbinieka IIN un VSAOI, viņa un ģimenes patēriņš Latvijā, uzņēmuma radītās papildu darbvietas un izaugsme, kā arī iespēja, ka pēc atvieglojuma perioda speciālists paliek Latvijā un maksā nodokļus vispārējā režīmā.

Tādu pašu režīmu var attiecināt uz Latvijas diasporas profesionāļiem, kuri vismaz piecus gadus nav bijuši Latvijas nodokļu rezidenti un atgriežas ar starptautisku pieredzi tehnoloģijās, uzņēmumu vadībā, produktu attīstībā, pārdošanā vai mērogošanā. Kritērijam jābūt jaunai kompetencei un jauna nodokļu maksātāja piesaistei Latvijas ekonomikai, nevis pilsonībai. Līdzīgu principu no 2026. gada izmanto Somija, paplašinot key employee režīmu uz Somijas pilsoņiem, kuri atgriežas pēc vismaz pieciem nerezidences gadiem.

Praktiskie soļi:

- ieviest īpašu IIN režīmu no ārvalstīm piesaistītiem augsti kvalificētiem tehnoloģiju, P&A, produktu izstrādes un augstākā līmeņa uzņēmumu mērogošanas speciālistiem.
- sākotnēji izvērtēt 10 % IIN likmi uz četriem gadiem, saglabājot pilnas VSAOI.
- noteikt minimālo atalgojuma slieksni, piemēram, vismaz 2,5 iepriekšējā gada vidējās bruto darba samaksas apmērā.
- kvalificēto amatu loku definēt pēc faktiskajām funkcijām un to ietekmes uz tehnoloģiju, produktu vai uzņēmuma starptautisko mērogošanu, nevis tikai pēc amata nosaukuma.
- režīmā iekļaut gan tehnoloģiju un P&A speciālistus, gan augstākā līmeņa pārdošanas, biznesa attīstības, produktu un uzņēmuma vadības profesionāļus.
- režīmu piemērot tikai personām, kuras vismaz piecus gadus nav bijušas Latvijas nodokļu rezidenti un faktiski pārceļas uz Latviju.
- atvieglojumu ar tādiem pašiem nosacījumiem attiecināt arī uz Latvijas diasporas profesionāļiem.
- pēc četru gadu perioda piemērot vispārējo Latvijas nodokļu režīmu.
- fiskālās ietekmes novērtējumā ņemt vērā samazināto IIN, jaunradītos nodokļu ieņēmumus un plašāku ekonomisko ietekmi.

Atbildīgie: FM, EM, LM.

Sadarbības partneri: LIAA, VID, jaunuzņēmumu un nozaru asociācijas, diasporas organizācijas un tehnoloģiju uzņēmumi.

5.4. Veicināt mērogošanos - novērst otro nāves ieleju, padarot Latviju par labu vietu, kur veikt P&A un augstas pievienotās vērtības aktivitātes

5.4.1. Ieviest Latvijas nodokļu sistēmai piemērotu P&A nodokļu stimulu

Latvijā privātā sektora ieguldījumi pētniecībā un attīstībā joprojām ir ļoti zemi. European Innovation Scoreboard 2026 rāda, ka Latvijas uzņēmumu P&A izdevumi sasniedz tikai 20,0 % no ES vidējā līmeņa, savukārt valsts tiešais un netiešais atbalsts uzņēmumu P&A - tikai 4,4 % no ES vidējā.[3] Latvija ir viena no tikai četrām OECD valstīm, kurās 2025. gadā nebija uz P&A izdevumiem balstīta nodokļu stimula. Šādi instrumenti darbojas 34 no 38 OECD valstīm.[36]

Starptautiskā pieredze rāda, ka pareizi veidots instruments var palielināt privātā sektora investīcijas. OECD uzņēmumu līmeņa pētījumi rāda, ka viena papildu P&A nodokļu atbalsta vienība vidēji rada aptuveni 1,4 papildu uzņēmumu P&A izdevumu vienības, turklāt ietekme ir lielāka mazākiem uzņēmumiem.[37]

Latvijai tomēr nav lietderīgi vienkārši pārņemt klasisku uzņēmumu ienākuma nodokļa atlaidi. Latvijas UIN sistēmā nodoklis tiek piemērots galvenokārt peļņas sadales brīdī, bet reinvestētā peļņa netiek aplikta ar UIN. Tas nozīmē, ka tradicionāls P&A atskaitījums no apliekamās peļņas vismazāk palīdzētu tieši jaunuzņēmumiem un zinātņietilpīgiem uzņēmumiem, kuri vairākus gadus var strādāt bez peļņas un visu pieejamo kapitālu ieguldīt produkta un tehnoloģijas attīstībā.

Latvijas P&A nodokļu stimulam jābalstās uz darbaspēka izmaksām, kas tieši saistītas ar P&A un tehnoloģiju izstrādi. Sākotnēji var ieviest daļēju darba devēja VSAOI atmaksu par kvalificētu P&A darbinieku atalgojumu. Piemēram, valsts varētu atmaksāt 50 % no darba devēja veiktajām VSAOI par to algas daļu, kas attiecināma uz kvalificētām P&A aktivitātēm.

Pašlaik standarta darba devēja VSAOI likme ir 23,59 %. Tādējādi 50 % atmaksa faktiski samazinātu uzņēmuma izmaksas par kvalificēta P&A darbinieka bruto algu par aptuveni 11,8 %, saglabājot pilnu sociālās apdrošināšanas iemaksu uzskaiti un darbinieka sociālo aizsardzību. Tas dotu reālu finanšu ieguvumu arī uzņēmumam, kuram vēl nav peļņas vai UIN saistību.

Nīderlandes WBSO programma daļu uzņēmuma P&A darbinieku algu un citu P&A izmaksu kompensē caur darbaspēka nodokļu sistēmu, tādējādi samazinot tehnoloģiju izstrādes izmaksas neatkarīgi no tā, vai uzņēmums konkrētajā gadā strādā ar peļņu.[38] Beļģijā savukārt kvalificētu pētnieku nodarbināšanai darbojas daļējs algas nodokļa ieturējuma atbrīvojums. Noteiktām pētnieku kategorijām un jauniem inovatīviem uzņēmumiem atbrīvojums sasniedz 80 %.[39]

Kvalificējamās aktivitātes jādefinē skaidri, lai atbalsts finansētu reālu P&A, nevis ikdienas uzņēmuma darbību. Atbalstu var piemērot darbam pie jauna produkta, tehnoloģijas, programmatūras, materiāla vai tehniskā procesa izstrādes, eksperimentālās izstrādes un tehnoloģiskās nenoteiktības risināšanas. Pārdošana, mārketings, administrācija un ikdienas produkta uzturēšana nekvalificētos.

Atbalstam jābūt pieejamam arī uzņēmumiem, kuri vēl nav pelnoši, un ātri jāuzlabo to naudas plūsma. Tāpēc VSAOI ieskaitu vai atmaksu vajadzētu piemērot regulāri, piemēram, reizi ceturksnī. Pelnošiem uzņēmumiem papildus var izvērtēt P&A nodokļa kredītu par citiem kvalificētiem P&A izdevumiem, bet tas nedrīkst aizstāt darbaspēka izmaksu instrumentu.

Praktiskie soļi:

- ieviest P&A darbaspēka nodokļu stimulu, sākotnēji paredzot, piemēram, 50 % darba devēja VSAOI atmaksu par kvalificētām P&A darbaspēka izmaksām.
- saglabāt pilnas darbinieka sociālās apdrošināšanas tiesības - atvieglojumu īstenot kā valsts atmaksu vai ieskaitu darba devējam, nevis samazinot darbinieka sociālās apdrošināšanas bāzi.
- kvalificētas P&A aktivitātes definēt pēc skaidriem, starptautiski atzītiem principiem, no atbalsta izslēdzot pārdošanu, mārketingu, administrāciju un ikdienas uzturēšanas darbus.
- paredzēt vienkāršu P&A projekta kvalificēšanas un darbinieku darba laika uzskaites kārtību, izvairoties no nesamērīga administratīvā sloga.
- atbalstu izmaksāt regulāri, piemēram, reizi ceturksnī, lai instruments uzlabotu uzņēmuma naudas plūsmu jau P&A veikšanas laikā.
- noteikt saprātīgus atbalsta griestus vienam uzņēmumam un mehānismu dubultā publiskā finansējuma novēršanai.
- pēc instrumenta ieviešanas vērtēt tā rezultātus pēc papildu privātajiem P&A ieguldījumiem, P&A darbvietu skaita, jauniem produktiem un tehnoloģijām, nevis tikai izmaksātā nodokļu atbalsta apjoma.

Atbildīgie: FM, EM.

Sadarbības partneri: VID, LIAA, IZM, jaunuzņēmumu un nozaru asociācijas, pētniecības organizācijas un tehnoloģiju uzņēmumi.

5.4.2. Nodrošināt jaunuzņēmumiem vienkāršu pieeju mērogošanas un komercializācijas infrastruktūrai

Zinātņietilpīgiem, aparatūras un citiem tehnoloģiju jaunuzņēmumiem ar finansējumu un talantu vien nepietiek. Lai tehnoloģija nonāktu no prototipa līdz tirgum, uzņēmumam vajag laboratorijas, testēšanas un demonstrācijas vidi, pilotražošanu, sertifikāciju un specializētas iekārtas.

Agrīnā stadijā uzņēmumam bieži nav ekonomiski pamatoti vai iespējams pašam pirkt dārgas iekārtas vai veidot laboratoriju. Tāpēc tam jāspēj ātri un vienkārši izmantot jau esošu infrastruktūru koplietošanas režīmā un maksāt tikai par nepieciešamo pakalpojumu vai izmantošanas laiku.

Eiropas Komisija pie tehnoloģiju infrastruktūras pieskaita testēšanas platformas, pilotlīnijas, pilotražotnes, demonstrācijas vidi, cleanroom un citus resursus, kas ļauj izstrādāt, testēt, mērogot un validēt tehnoloģijas. Koplietojama infrastruktūra samazina uzņēmuma kapitāla vajadzības un risku un palīdz ātrāk nonākt tirgū.

Zviedrijas RISE uzņēmumiem dod pieeju vairāk nekā 130 testēšanas un demonstrācijas vidēm, tostarp prototipu mērogošanai, pilotražošanai un verifikācijai. Somijas VTT piedāvā koplietojamu infrastruktūru mikroelektronikas, medicīnas ierīču, fotonikas, industriālās biotehnoloģijas un citās jomās. Lietuvas Manufacturing Innovation Valley (Manuvalley) Viļņā ļauj uzņēmumiem izmantot prototipēšanas, testēšanas un tehnoloģiju attīstības resursus, neveidojot visu infrastruktūru pašiem.[40]

Latvijas pirmais uzdevums nav būvēt pēc iespējas vairāk jaunas infrastruktūras. Uzņēmumiem vispirms jāzina, kas jau ir pieejams, un šiem resursiem jābūt vienkārši izmantojamiem ar skaidriem, komerciāli

saprotamiem nosacījumiem. Tas attiecas uz universitāšu, zinātnisko institūciju, valsts kapitālsabiedrību un privāto uzņēmumu infrastruktūru.

LIAA var koordinēt vienotu tehnoloģiju infrastruktūras pieejas mehānismu jaunuzņēmumiem. Tajā jābūt praktiskai pieejamās infrastruktūras kartei, vienam kontaktpunktam un vienkāršai rezervēšanas un izmantošanas kārtībai. Publiski finansētai infrastruktūrai jābūt pieejamai arī ārējiem uzņēmumiem, tostarp agrīnās stadijas jaunuzņēmumiem.

Ja Latvijā konkrētā infrastruktūra nav pieejama, uzņēmumam jābūt iespējai izmantot arī RISE, VTT vai citu kvalificētu infrastruktūru citā ES valstī.

Praktiskie soļi:

- izveidot vienotu Latvijas laboratoriju, testēšanas, prototipēšanas, pilotražošanas un demonstrācijas infrastruktūras katalogu un vienu kontaktpunktu uzņēmumiem.
- izveidot vienkāršu mehānismu, kā jaunuzņēmumi var rezervēt un izmantot publiski finansētu universitāšu, zinātnisko institūciju un citu institūciju infrastruktūru.
- veicināt koplietojamas infrastruktūras modeli, kur jaunuzņēmumam nav jāiegādājas savas iekārtas, bet tas var izmantot esošos resursus pēc nepieciešamības.
- identificēt kritiskās infrastruktūras nepilnības un jaunas publiskas investīcijas veikt tikai tur, kur ir pierādīts uzņēmumu pieprasījums.
- rezultātus mērīt pēc uzņēmumiem, kuri ar infrastruktūras palīdzību nonākuši līdz nākamajam attīstības posmam - validētam produktam, sertifikācijai, pilotražošanai vai tirgum, nevis tikai infrastruktūras izmantošanas stundu skaita.

> **Atbildīgie:** EM, IZM, LIAA.
>
> **Sadarbības partneri:** universitātes, zinātniskie institūti, valsts kapitālsabiedrības, industrijas uzņēmumi, nozaru un jaunuzņēmumu asociācijas.

5.4.3. Attīstīt IP balstītu finansēšanu jaunuzņēmumiem

Zinātņietilpīgiem un intelektuālā īpašuma (IP) balstītiem jaunuzņēmumiem nozīmīgākie aktīvi bieži ir patenti, programmatūra, tehnoloģijas, dizainparaugi, preču zīmes un know-how, nevis tradicionālas ķīlas. Bankas šādus aktīvus joprojām reti pieņem kā pietiekamu nodrošinājumu. Tāpēc uzņēmumi ar vērtīgu tehnoloģiju un IP izaugsmi bieži finansē galvenokārt ar kapitāla investīcijām un katrā nākamajā kārtā atsakās no daļas īpašumtiesību.

Šī problēma ir aktuāla visā Eiropā. ES jaunuzņēmumu un mērogošanas stratēģijā atzīts, ka IP izmantošanu finansējuma piesaistei Eiropā kavē nepietiekami attīstītas IP vērtēšanas sistēmas, zema finanšu institūciju uzticība vērtēšanas metodēm un ierobežota pieredze ar nemateriālo aktīvu finansēšanu. Eiropas Komisija sadarbībā ar EUIPO līdz 2027. gada otrajam ceturksnim plāno izstrādāt kopēju ES IP vērtēšanas ietvaru finansēšanas vajadzībām.[15]

EUIPO pētījumi rāda, ka Eiropas finanšu sistēmā nemateriālie aktīvi joprojām tiek novērtēti nepietiekami un kreditēšanā tos izmanto reti. Latvijai tas ir īpaši aktuāli, jo uzņēmumi salīdzinoši aktīvi rada un reģistrē IP, bet tā vērtība finansējuma piesaistē tiek izmantota maz.

Viens no praktiskākajiem risinājumiem ir kredītgarantiju izmantošana IP balstītai kreditēšanai. Garantija ļauj bankai finansēšanas lēmumā ņemt vērā uzņēmuma tehnoloģiju un IP aktīvus. Daļu saistību neizpildes riska uzņemas publiskais garantētājs. Šādu pieeju izmantojusi, piemēram, Singapūra, pilotprogrammas ietvaros valstij dalot kredītrisku ar iesaistītajām finanšu institūcijām, lai palīdzētu attīstīt IP nodrošinātas kreditēšanas tirgu.[41]

Latvijai nav nepieciešams mēģināt izstrādāt savu IP vērtēšanas sistēmu ātrāk par kopējo ES ietvaru. Taču Latvija var jau tagad sagatavot uzņēmumus un finanšu sektoru tā praktiskai izmantošanai.

ALTUM jāizstrādā IP balstītas kreditēšanas un garantiju pilotprogramma kvalificētiem jaunuzņēmumiem. Sākumā pietiek ar nelielu uzņēmumu portfeli un dalīta riska modeli ar komercbankām. Finansējuma izvērtēšanā kopā ar naudas plūsmu, klientiem un biznesa modeli jāņem vērā arī identificējami un aizsargāti IP aktīvi. ALTUM garantija segtu daļu finansētāja kredītriska.

Sākotnēji IP nav jābūt vienīgajam aizdevuma nodrošinājumam. Pilotprogrammas mērķim jābūt panākt, ka IP kļūst par reāli izmantojamu elementu kreditēšanas lēmumā, un ļaut bankām un ALTUM uzkrāt pieredzi šādu uzņēmumu un aktīvu izvērtēšanā.

Patentu valdei un LIAA jāattīsta praktiska kompetence IP sagatavošanā finansējuma piesaistei. Uzņēmumiem vajag palīdzību IP portfeļa identificēšanā un strukturēšanā, tā komerciālās nozīmes izpratnē un prezentēšanā finanšu institūcijām. Kad būs gatavs kopējais ES IP vērtēšanas ietvars, to var integrēt ALTUM un komercbanku procesos.

Praktiskie soļi:

- izveidot ALTUM IP balstītas kreditēšanas/garantiju pilotprogrammu, sākot ar nelielu kvalificētu jaunuzņēmumu portfeli.
- pilotu īstenot kopā ar komercbankām, ALTUM uzņemoties daļu no kredītriska.
- finansējuma izvērtēšanā līdzās tradicionālajiem rādītājiem ņemt vērā uzņēmuma patentus un citus identificējamus IP aktīvus.
- Patentu valdei un LIAA izveidot praktisku pakalpojumu IP sagatavošanai finansējuma piesaistei, kas palīdz uzņēmumiem strukturēt un sagatavot IP aktīvus finansējuma piesaistei.
- pēc kopējā ES IP vērtēšanas ietvara izstrādes to integrēt ALTUM un finanšu sektora procesos.
- rezultātus mērīt pēc izsniegtā privātā finansējuma apjoma, finansējumu saņēmušo IP-intensīvo uzņēmumu skaita un privātā finansējuma, ko mobilizējis publiskais garantiju instruments.

Atbildīgie: EM, ALTUM.

Sadarbības partneri: Patentu valde, LIAA, FM, Latvijas Banka, komercbankas, EUIPO, tehnoloģiju uzņēmumi un jaunuzņēmumu asociācijas.

5.4.4. Pārorientēt starptautiskās izaugsmes atbalstu uz mērķētu ieiešanu eksporta tirgos

Latvijas jaunuzņēmumiem starptautiskā izaugsme ir nepieciešama, jo vietējais tirgus vairumam mērogojamu tehnoloģiju uzņēmumu ir pārāk mazs. Valsts eksporta atbalstam jāpalīdz uzņēmumam iegūt pirmos klientus ārvalstu tirgū, sākt pilotprojektus un atrast partnerus.

LIAA jau atbalsta dalību tirdzniecības misijās, nacionālajos stendos un citās eksporta aktivitātēs. Šie instrumenti ir vajadzīgi, bet jaunuzņēmumam ar tiem bieži nepietiek. Dalība izstādē vai delegācijā pati par sevi vēl nenozīmē ieiešanu tirgū.

Atbalstu tāpēc nepieciešams papildināt ar intensīvāku tirgus ieiešanas programmu mazākam skaitam atlasītu uzņēmumu, kuriem jau ir tirgum gatavs produkts, sākotnējie klienti un skaidra interese par konkrētu ārvalstu tirgu.

Vācijas German Accelerator Market Access atlasīti uzņēmumi 3-6 mēnešus strādā pie ieiešanas konkrētā ārvalstu tirgū. Tie analizē klientus un konkurentus, pielāgo produktu un pārdošanas pieeju, risina regulējuma jautājumus un ar vietējo ekspertu palīdzību veido potenciālo klientu un partneru loku. Toronto Business Development Centre GoEU uzņēmumiem sagatavo individuālu tirgus ieiešanas izvērtējumu, identificē klientus un partnerus un noorganizē kvalificētas tikšanās vēl pirms ierašanās tirgū. Vietējie eksperti pēc tam palīdz kontaktus pārvērst pilotprojektos un līgumos. Nordic Singapore Innovation Days un Ignite Nordic izmanto līdzīgu pieeju: atlasa uzņēmumus ar reālu gatavību ieiet Dienvidaustrumāzijas tirgū un organizē iepriekš sagatavotas 1:1 tikšanās ar Singapūras uzņēmumiem un investoriem, kas meklē konkrētus tehnoloģiju risinājumus. 2026. gada programmā tikšanās ar atlasītiem uzņēmumiem un investoriem bija viena no galvenajām aktivitātēm.

LIAA var izmantot līdzīgu modeli, katrā prioritārajā tirgū atlasot, piemēram, 10-15 uzņēmumus gadā. Katram uzņēmumam kopā ar vietējo tirgus ekspertu jāizstrādā individuāls 3-6 mēnešu tirgus ieiešanas plāns ar konkrētiem komerciāliem mērķiem.

Atbalstam jāaptver klientu un partneru kartēšana, vietējo biznesa attīstības vai nepilna laika pārdošanas ekspertu piesaiste, regulējuma un sertifikācijas konsultācijas, materiālu lokalizācija un iepriekš sagatavotas tikšanās ar potenciālajiem klientiem. Tirdzniecības misija vai izstāde ir viens tirgus ieiešanas posms, nevis gala rezultāts.

LIAA ārvalstu pārstāvniecībām vairāk jāstrādā ar konkrētiem atlasītiem uzņēmumiem un to potenciālajiem klientiem attiecīgajā tirgū, nevis galvenokārt ar vispārīgu kontaktu veidošanu.

Programmas rezultāti jāvērtē pēc komerciālā iznākuma. Galvenie KPI: kvalificēti klienti, pilotprojekti, noslēgti līgumi, jauns eksporta apgrozījums un uzņēmumi, kas pēc programmas turpina komercdarbību konkrētajā tirgū.

Praktiskie soļi:

- noteikt ierobežotu skaitu prioritāro eksporta tirgu, balstoties uz Latvijas jaunuzņēmumu reālo interesi un tirgus potenciālu.
- katrā tirgū atlasīt aptuveni 10-15 uzņēmumus, kuriem jau ir tirgum gatavs produkts, sākotnējā klientu validācija un resursi starptautiskai izaugsmei.
- katram uzņēmumam izveidot individuālu 3-6 mēnešu tirgus ieiešanas plānu ar konkrētiem komerciāliem KPI.
- finansēt ceļošanu un dalību izstādēs, kā arī vietējos pārdošanas un biznesa attīstības ekspertus, tirgus izpēti, klientu atlasi, lokalizāciju, regulējuma un sertifikācijas konsultācijas.
- pirms uzņēmuma biznesa vizītes nodrošināt konkrētu potenciālo klientu un partneru atlasi un iepriekš sagatavotas B2B tikšanās.
- pēc vizītes nodrošināt vismaz 3-6 mēnešu turpmāko atbalstu, lai kontaktus pārvērstu pilotprojektos un līgumos.
- rezultātus mērīt pēc klientiem, pilotprojektiem, eksporta līgumiem un radītā eksporta apgrozījuma 6-12 mēnešu laikā, nevis pasākumu, delegāciju vai dalībnieku skaita.

Atbildīgie: EM, LIAA.

Sadarbības partneri: ĀM, Latvijas ārvalstu pārstāvniecības, nozaru un jaunuzņēmumu asociācijas, ārvalstu tirdzniecības kameras un vietējie tirgus partneri.

5.5. Ekosistēmas pārvaldība un atbildība - rīcības plāna īstenošana

5.5.1. Skaidra institucionālā atbildība par jaunuzņēmumu ekosistēmas attīstību

Latvijā nav vienas institūcijas ar skaidru mandātu attīstīt jaunuzņēmumu ekosistēmu. Nav vienas atbildīgās puses, kas sistemātiski strādātu pie jaunuzņēmumu skaita, investīciju, eksporta un globāli konkurētspējīgu uzņēmumu pieauguma.

Igaunija un Lietuva ir izvēlējušās skaidrāku modeli. Startup Estonia ir atsevišķa komanda un aptuveni 1,5 miljonu eiro gada budžets, kas veltīts ekosistēmas attīstībai. Startup Lithuania nodrošina līdzīgu institucionālo kapacitāti Lietuvā. Abās valstīs jaunuzņēmumu politika ir atsevišķa kompetences joma ar specializētām zināšanām, darba nepārtrauktību un ikdienas sadarbību ar dibinātājiem, investoriem un starptautiskajiem tīkliem.

Latvijā šāda kapacitāte publiskajā sektorā šobrīd nav izveidota, un LIAA Jaunuzņēmumu nodaļa ir likvidēta. Tāpēc koordinācijas lomu var deleģēt jau esošai ekosistēmu pārstāvošai organizācijai - Latvijas Jaunuzņēmumu asociācijai. Pašreizējais valsts finansējums jaunuzņēmumu ekosistēmai, aptuveni 400 000 eiro gadā, ir jāpalielina, ja no koordinējošās organizācijas sagaida pilnvērtīgu atbildību par ekosistēmas attīstību.

5.5.2. Mērķrādītājos balstīta atbildība ar regulāriem pārskatīšanas cikliem

Rekomendācijas bez skaidra ieviešanas mehānisma nedos rezultātu. Latvijas jaunuzņēmumu ekosistēmas attīstības plāns piedāvā trīs galvenos mērķrādītājus līdz 2030. gadam: 1,5 miljardi eiro apgrozījumā, 1000 aktīvi jaunuzņēmumi un vairāk nekā 250 miljoni eiro nodokļu ieņēmumos. Mērķiem ir jēga tikai tad, ja ir skaidrs, kas uzrauga progresu, publiski par to ziņo un maina rīcību, ja pasākumi nedod rezultātu. Latvijai jāievieš trīs atbildības mehānismi:

- atjaunot sadarbības memorandu starp valdību un ekosistēmas organizācijām, aizstājot iepriekšējo vienošanos un atjaunojot formālu politikas dialogu. Memorandā jāparedz regulāras tikšanās ar lēmumu pieņēmējiem un jānosaka atbildīgā koordinējošā institūcija vai organizācija.
- ieviest ikgadēju publisku ziņojumu par progresu pret galvenajiem mērķrādītājiem. Tas ļautu ekosistēmai un sabiedrībai redzēt, vai valdības un koordinējošās institūcijas darbs dod rezultātu.
- noteikt izvērtēšanas ciklu reizi divos gados. Tajā jāanalizē, kuri pasākumi dod rezultātu, un jābūt pilnvarām pārskatīt prioritātes, pārtraukt neefektīvas iniciatīvas un pārdalīt resursus. Stratēģijas dokumenti ir regulāri jāatjaunina, lai tie nezaudētu aktualitāti.

Atsauces

[1] Startin.LV. Latvijas jaunuzņēmumu datubāze un ekosistēmas rādītāji. startups.startin.lv

[2] FIRSTPICK un Practica Capital. Baltic Startup Funding Report 2025. firstpick.vc

[3] Eiropas Komisija. European Innovation Scoreboard 2026. research-and-innovation.ec.europa.eu

[4] Startin.LV. Latvijas jaunuzņēmumu ziņojums 2025 un asociācijas aprēķini. startin.lv

[5] EUIPO. IP-backed finance in Europe: state of play and future perspectives. euipo.europa.eu

[6] Unicorns Lithuania. Executive Summary. unicorns.lt

[7] Startup Estonia. Estonia's startup sector in 2024: growth, challenges and key insights. startupestonia.ee

[8] Go Vilnius. Vilnius officially becomes the largest city in the Baltics. govilnius.lt

[9] McKinsey Global Institute. The Power of One: how standout firms grow national productivity. mckinsey.com

[10] OECD. PISA 2022 Database. oecd.org

[11] Europe Startup Nations Alliance. Talent and entrepreneurial culture. esnalliance.eu

[12] Labs of Latvia. Katrs piektais būtu gatavs dibināt jaunuzņēmumu. labsoflatvia.com

[13] Centrālā statistikas pārvalde. Internet usage. stat.gov.lv

[14] OpenAI. EU Economic Blueprint 2026. cdn.openai.com

[15] Eiropas Komisija. ES jaunuzņēmumu un izaugsmes uzņēmumu stratēģija, COM(2025) 270 final. eur-lex.europa.eu

[16] Civitta. The Baltic startup scene: today's realities, tomorrow's possibilities. civitta.com

[17] Fonds AUGT. Karjeras aptauja 2025. fondsaugt.lv

[18] Global Entrepreneurship Monitor. Global Report. gemconsortium.org

[19] Centrālā statistikas pārvalde. Gender equality: education. stat.gov.lv

[20] Citizens Information. Back to Work Enterprise Allowance. citizensinformation.ie

[21] France Travail. Aide à la reprise et à la création d'entreprise. francetravail.fr

[22] Latvijas Jaunuzņēmumu asociācija. Atbalsts, kas atmaksājas. startin.lv

[23] HM Revenue & Customs. Venture Capital Schemes Manual: Seed Enterprise Investment Scheme. gov.uk

[24] Service Public Entreprendre. Jeune entreprise innovante: réductions d'impôt sur le revenu. entreprendre.service-public.gouv.fr

[25] Coinvest Capital. Līdzinvestīciju fonda informācija. coinvest.lt

[26] Scottish Enterprise. Evaluation of the Scottish Co-investment Fund and Scottish Venture Fund. scottish-enterprise.com

[27] CivTech Scotland. The CivTech process. civtech.scot

[28] Nodarbinātības valsts aģentūra. Employment of third-country nationals in Latvia. nva.gov.lv

[29] Startup Estonia. Startup Visa. startupestonia.ee

[30] Latvijas Republikas Saeima. Darba likums. likumi.lv

[31] Riigi Teataja. Employment Contracts Act. riigiteataja.ee

[32] Eiropas Savienības Padome. Direktīva 98/59/EK par kolektīvo atlaišanu. eur-lex.europa.eu

[33] Finnish Tax Administration. Key employees from other countries. vero.fi

[34] Forskarskattenämnden. About tax relief. forskarskattenamnden.se

[35] Belastingdienst. Coming to work in the Netherlands: 30 % facility. belastingdienst.nl

[36] OECD. Government support for business R&D approaches record highs as R&D tax incentives expand across the OECD. oecd.org

[37] OECD. Foundations for Growth and Competitiveness 2026. oecd.org

[38] Netherlands Enterprise Agency. WBSO: R&D tax credit. business.gov.nl

[39] Belgian Federal Public Service Finance. R&D tax incentives. finance.belgium.be

[40] Manufacturing Innovation Valley. Manuvalley. manuvalley.tech

[41] WIPO. Unlocking IP-backed financing: country perspectives. Singapore's journey. wipo.int



Latvijas jaunuzņēmumu *attīstības plāns*

2026-2030

Lai apspriestu plānu un sadarbības iespējas

info@startin.lv

Latvijas Jaunuzņēmumu asociācija

startin.lv