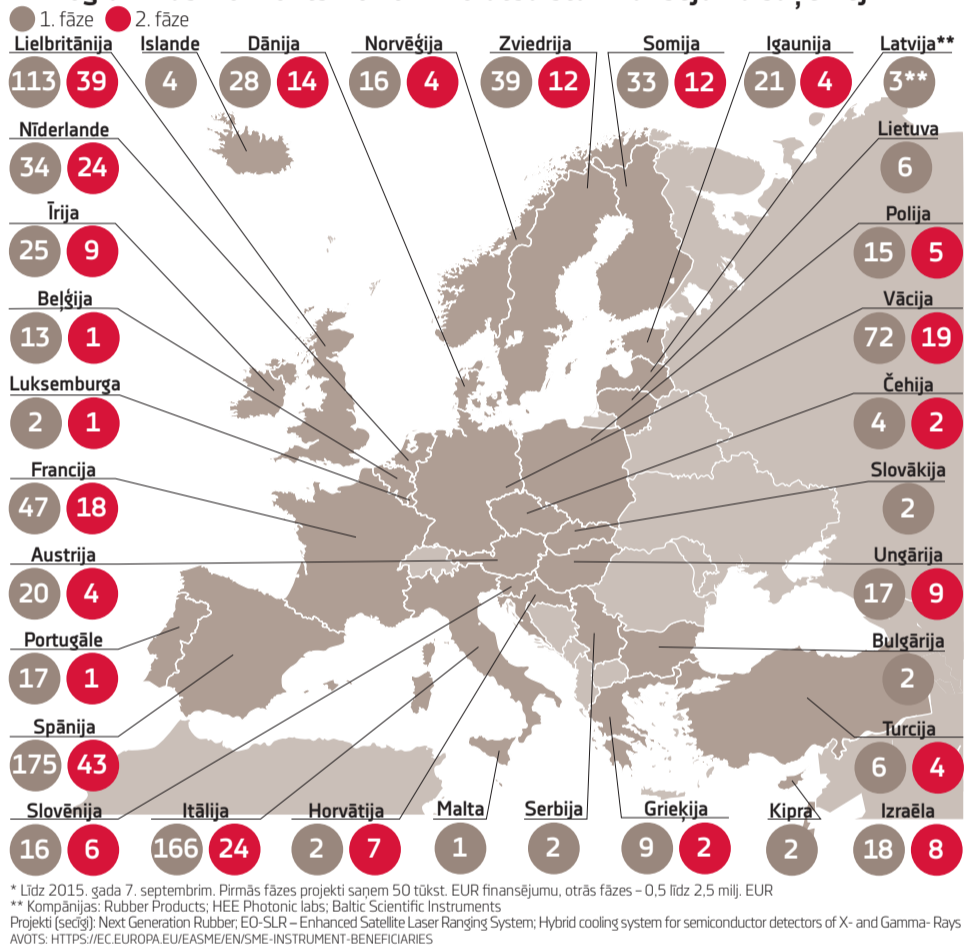


# Latviešiem laikam naudu nevajag

## Programmas Horizonts 2020 MVU atbalsta finansējuma saņēmēji\*



## Horizonts 2020 Mazo un vidēju uzņēmumu instruments

### Kam domāts?

Atbalstam pētniecībai un inovācijām ar paredzamu caursiņas spēju. Paredzēts MVU ar straujas izaugsmes potenciālu un līderības ambīcijām pasaules tirgos.

### Cik liels?

Atbalsts vienam projektam/produkta izstrādei ir līdz 2,5 milj. eiro, kā arī pasaules klases biznesa konsultatīvais atbalsts un mentorings.

### 1. fāze

Idejas dzīvotspējas izvērtējums

Vajag: sākotnējo biznesa plānu  
Laiks: 6 mēneši  
Palīdzība: 50 tūkst. eiro un biznesa koučings (70% no attiecināmajām izmaksām)



### 2. fāze

R&D, prototipa izstrāde, testēšana

Vajag: inovāciju aktivitāšu plānu un izvērtību biznesa plānu; var piedalīties MVU, kas nav piedalījušies 1. fāzē  
Laiks: 1 līdz 2 gadi  
Palīdzība: no 0,5 līdz 2,5 milj. eiro (70% no attiecināmajām izmaksām)



### 3. fāze

Komerālizācija, palaišana tirgū

Palīdzība: ES nesniedz finansējumu, bet uzņēmumiem, kuri sekmīgi pabeiguši otro fāzi, tiek atvieglota pieeja citiem finanšu avotiem – riska un privātajam kapitālam, aizdevumu fondiem un netiešiem atbalsta mehānismiem, piemēram, tīklošanai, publicitāte u.tml.



AVOTS: EIROPAS KOMISIJA, LIAA

Inovācijām mazajā un vidējā biznesā domātā ES palīdzība Latvijā tiek gandrīz ignorēta; citviet dalībvalstīs šie fondi iemantojuši pat histērisku popularitāti un nacionālajām ekonomikām paredzamu atdevi

Visu laiku vērienīgākās ES inovāciju programmas *Apvārsnis 2020 (Horizonts 2020)* kopējais budžets ir 80 mljrd. eiro. Šis kapitāls paredzēts plaša spektra pētniecības un attīstības (R&D) projektiem, lai mudinātu pētniekus un uzņēmējus sadarboties. Programma ir apjomīga, un viena tās daļa – t.s. *MVU instruments* – 2,8 mljrd. eiro apmērā finanšu periodā līdz 2020. gadam ir veltīta tieši mazajiem un vidējiem uzņēmumiem (MVU). Līdz septembra sākumam dalībvalstu uzņēmumu atsaucība šim piedāvājumam ir ļoti atšķirīga un Latvijas gadījumā pat nesaprotami niecīga.

DB jau rakstīja (15.06.), ka sevišķi bēdīga aina ir *H2020* apakšprogrammā *MVU instruments*, kur pēc Latvijas Investīciju un attīstības aģentūras (LIAA) datiem pērn startēja 84 uzņēmumi, bet uz otro fāzi kandidēja tikai divi. Iznākumā pirmajā fāzē finansējumu reāli piesaistīja tikai trīs. Jāpiebilst, ka uzņēmumiem nav obligāti jāpiedalās *MVU instrumenta* pirmajā fāzē, lai kandidētu uz otrās fāzes finansējumu, ja inovācijas projekts tai jau atbilst. Salīdzinājumam – Igaunijai bija 100 pieteikumi un 14 sekmīgi projekti, un to kopējais skaits, kā redzams, ir krietni audzis, ko nevar teikt par Latviju.

Īpatnēja ir milzīgā aktivitāte dažās dalībvalstīs apakšprogrammā *MVU instruments*. Spānija šai ziņā ir līdere, sekmīgo pieteikumu ziņā apmēram 2,5 reizes apsteidzot Vāciju. Spānijas vēstnieks Latvijā Pedro Migels Himeness Načers DB noliedz, ka aiz tā kaut kā sevišķi aktīvi stāvētu Spānijas valdība. Iemesls savdabīgajai statistikai, viņaprāt, ir ļoti aktīvā biznesa pārstāvniecības organizāciju darbošanās gan Briselē, gan pašā Spānijā, mērķtiecīgi rosinot un palīdzot spēņu uzņēmējiem gūt maksimālu labumu no ES dotās iespējas.

### Nevajag baidīties

Dānijas uzņēmējs un biznesa konsultants Ufe Bundgārds-Jergensens, kurš kopš pagājušā gada pavasara ir arī Eiropas Komisijas Izpētes un inovācijas ģenerāldirektorāta *H2020* MVU inovāciju padomdevēju grupas vadītājs, kopš 90. gadiem ir viesojies Latvijā, un pēdējā laikā šeit iegriežas tieši MVU konsultēšanai par *H2020* inovāciju projektiem – kā tos pareizi veidot un plānot biznesa attīstību un atbalstu. Uz DB jautājumu, vai Latvijā zema līdždalības jautājumam ir kāds sakarīgs skaidrojums, viņš teic, ka tāds ir, bet ar to nevajag samierināties – Latvijas MVU noteikti ir potenciāls daudz lietderīgākai *H2020* kapitāla izmantošanai savās interesēs. «Ja raugāties uz Igaunijas salīdzinoši daudz labākajiem *H2020* līdzdalības rādītājiem, tiem izskaidrojums ir *Skype*,» saka eksperts, atsaukdamies uz labi zināmo faktu par pasaulē

populārā tiešsaistes saziņas rīka pārdošanu, kā iznākumā pamatīgi nopelnīja arī igauņu uzņēmēji, kas savulaik piedalījās *Skype* izveidošanā. «Es pazīstu *Skype* dibinātājus, un Igaunijas salīdzinoši plaukstošā R&D ir gan viņu jau *start-up* atpakaļ ieguldītās naudas iznākums, gan arī netiešais efekts. Proti, igauņu mazo uzņēmumu vadītāji saka – hei, es taču tos čaluš pazīstu! Ja viņi varēja, tad nav iemesla, kāpēc nevarētu arī es.»

Viņa ieskatā, kā Lietuvā, tā Latvijā vienkārši ir jābūt krietni lielākam atbalsta programmas izmantojuma potenciālam. Eksperta skaidrojums šai pasivitātei ir sliktā informētība – uzņēmēji baidās ielaisties nezināmā, kur no viņiem tiek prasīts arī 30% līdzfinansējuma, un ir skaidrs, ka tuvākie gadi paies saspringti un ar precīzu mērķu un grafiku ievērošanu firmām līdz šim nepiederīgu cilvēku uzraudzībā. U. Bundgārds-Jergensena ieteikums ir nebaidīties, jo tas ir drošākais ceļš gan savu radošo biznesa ideju pārbaudei, gan izdošanās gadījumā arī to īstenošanai līdz pat tirgū ieviešanai produktam.

### Nauda agri vai vēl

Lai inovācijas pārvērstu peļņu nesošā biznesā, ne visu izšķir nauda, saka U. Bundgārds-Jergensens. Tomēr, kad runa ir par zināšanām, kas saistās ar tehnoloģijām, tūdaļ aktualizējas naudas jautājums. Arī šeit nauda vien neizšķir visu, un U. Bundgārds-Jergensens, raugoties uz pārdesmit gadu pieredzi, strādājot ar riska kapitālu un inovatīvu biznesu konsultēšanu, piemin arī mācīšanos no kļūdām. No investoru puses tāda ir potenciāli sekmīga uzņēmuma pārlieka spiešana uz drīzas peļņas rādītājiem, kas neļauj pienācīgi attīstīt produktu, un ideja galā neīstenojas pietiekami sekmīgi vai neīstenojas vispār.

No uzņēmēju puses tipiskākā kļūda ir minstināšanās ar savas idejas attīstību. «Vispārējā problēma ir, ka ļoti nedaudziem projektiem, ko saņem EK, ir pienācīgs biznesa plāna apraksts un pamatojums, kāpēc tieši tāds modelis ir izvēlēts.» Tiešsaistē ir pieejami arī biznesa plānu pašnovērtējuma rīki (*SAT* jeb *self assessment tool*), kas U. Bundgārds-Jergensena vērtējumā var būt labs sākums, tomēr sekmīgam startam *H2020* projektā viņš iesaka individuālas konsultācijas.

### Biržas skaidrībai

LIAA Eiropas Biznesa atbalsta tīkla Latvijā (EEN) ietvaros jau kopš 2014. gada organizē dažāda veida informatīvus un izglītojošus seminārus ar augsta līmeņa ekspertu dalību, kas sniedz informāciju Latvijas uzņēmējiem un zinātniekiem par to, kā sekmīgāk startēt *H2020* projektos. 4. novembrī LIAA EEN organizē vēl vienu semināru-kontaktbiržu par *H2020* tēmu, kuras laikā uzņēmumiem

būs iespēja noklausīties gan lektoru (tostarp U. Bundgārds-Jergensena) prezentācijas, kā arī pieteikties individuālām konsultācijām ar lektoriem, un satikt citus uzņēmumus, lai apmainītos ar projektu idejām startēšanai citos *H2020* projektos. LIAA rīkotajās kontaktbiržās tādas tiek sniegtas bez maksas. Individuālo konsultāciju nepieciešamību U. Bundgārds-Jergensens pamato ar subjektīvumu – ka uzņēmējam pašam viņa plāns pilnīgi noteikti šķiet skaidrs, bet tā tas ne vienmēr būs citiem, jāņem arī vērā, ka pārlieku pietuvināts pašā idejas autora skatījums tam var būt traucējis palaist garām kādus potenciālos riskus un zemūdens akmeņus vai, gluži pretēji, – veiksmes iespēju.

«Cilvēks var būt eksperts, piemēram, nanotehnoloģijās, bet ne finansēs, tāpēc ikdienas darbā viņš pat nedomā, piemēram, par līguma sastādīšanu bez jurista, bet, kad runa ir par ES finansējuma piesaisti inovācijām vai investora piesaisti, tad viņi nesaprotama iemesla dēļ kļūst aušīgāki, pieņemot, ka tas nebūs tik grūti. Taču nereti ir pat pretēji, jo tā ir cita līmeņa spēle, nekā vienkāršs biznesa līgums. Sevišķi Eiropā uzņēmēju lielākā problēma šai ziņā ir ļoti maza sapratne par to, kas ir investori. Daži uzņēmēji ir bijuši tiešām «pret argumentiem noturīgi», kad esam viņiem skaidrojuši, kāpēc šis vai tas ar investoriem neies cauri. Tāpēc dažkārt mūsu sadarbība mēdz pārtrūkt, un tā tas ir ar visdažādākā līmeņa uzņēmējiem, kas meklē gan 100 tūkst. eiro, gan vairāku miljonu lielas investīcijas.»

«Biznesa plāns kompānijām ir viens no pamata rīkiem investoru riska kapitāla piesaistei. Šai sakarā savest biznesa plānu kārtībā nozīmē, ka tam jābūt profesionāli sagatavotam, lai tas atbildētu uz visiem potenciālā investora jautājumiem. Tas savukārt prasa padziļinātas zināšanas par to, kā darbojas riska kapitāls un kādi ir tipiska investora ieskaiti, un ko viņš sagaida – kaut kas tāds, kas nav neviena uzņēmēja arsenālā, kad viņš investoru piesaista pirmo reizi. Tāpēc konsultācijās liels laiks paiet, lai arī labu biznesa plānu savestu kārtībā un tas būtu gatavs rādīšanai investoriem.» Tipiskais šķērslis idejas kļūšanai par biznesa veiksmes stāstu ir tas, ka maz ideju, kas sākotnēji ir startējušas kā salīdzinoši vienlīdz labas un attīstāmas, nonāk līdz līmenim, kurā var notikt straujā izrāviena, kas mazu kompāniju padara tik lielu, lai tā piesaistītu jau tīri komerciālo investoru un finanšu tirgu uzmanību. U. Bundgārds-Jergensens iesaka rēķināties, ka investorus interesēs projekti, kas, salīdzinot ar ieguldījumiem, sola piecu līdz sešu reizu ienesīgumu tuvāko piecu gadu laikā. Pieredze liecina, ka pretējā gadījumā investīcijas nesedz risku.

Didzis Melķis