

Prezident İlham Əliyevin sədrliyi ilə keçirilən “Azərbaycanın yeni rəqəmsal arxitekturası”na həsr olunmuş müşavirə ölkənin texnoloji gələcəyi ilə bağlı bir sıra mühüm mesaj verdi. Rəqəmsal inkişaf və nəqliyyat naziri Rəşad Nəbiyev müzakirədə bildirdi ki, hazırda startapların maliyyələşməsi üçün səmərəli mexanizmlər formalaşmayıb. Bazarda cəmi 12 milyon manatlıq 3 fond mövcuddur və bu, ölkənin real potensialını əks etdirmir.

Texnoloji startaplar və onların gələcək taleyi

Məsələnin belə aktuallaşdırılması rəqəmsal inkişafda yeni mərhələnin başlanğıcı ola bilər. Çünki rəqəmsal iqtisadiyyat artıq alternativ sahə deyil – global iqtisadi artımın əsas drayveridir. Dünyada vençur kapital yatırımları yüz milyardlarla dollarla ölçülür. Azərbaycan isə bu yarışda start xəttində dayanıb.

Startup ekosisteminin tələbləri

Birinci məsələ maliyyə arxitekturasının qurulmasıdır. “Fond-of-fond” modeli tətbiq edilə bilər. Dövlət ilkin kapital qoyur, daha sonra yerli və xarici investorları cəlb edir. Bu model 1990-cı illərdə İsraildə uğurla tətbiq olunmuşdu və nəticədə ölkə “Startup milləti” adını qazandı. İkinci istiqamət vergi və hüquqi stimullardır. Hazırda KOBİA tərəfindən təqdim edilən “Startup” şəhadətnaməsi innovativ layihələrə üç il müddətində gəlir vergisindən azadolma imkanı yaradır.

“Startup” şəhadətnaməsi almaq üçün KOB subyektlərindən İqtisadiyyat Nazirliyinin tabeliyindəki Kiçik və Orta Biznesin İnkişafı Agentliyinə (KOBİA) daha 9 müraciət daxil olub. Müraciətlərə Ekspertlər Şurasının iclasında baxılıb və onlardan 8-nə "Startup" şəhadətnaməsinin verilməsi barədə qərar qəbul edilib. İndiyədək isə 255 mikro və kiçik sahibkara KOBİA tərəfindən “Startup” şəhadətnaməsi verilib. Bununla yanaşı, qrant dəstəyi də mövcuddur. Bugünədək KOB-ların təhsil, elm, tədqiqat və dəstək istiqamətləri üzrə 129 layihəsinin maliyyələşdirilməsinə 2,2 milyon manatdan çox qrant vəsaiti ayrılıb.

Üçüncü istiqamət dövlət sifarişləri mexanizmidir. Dövlət startap məhsullarının ilk alıcısına çevrilərsə, bu həm bazar etibarı yaradar, həm də ilkin gəlir təmin edir. Böyük Britaniyada bu model uğurla işləyir və dövlət innovativ şirkətlərin erkən mərhələdə ayaqda qalmasına şərait yaradır.

Daha bir istiqamət insan kapitalıdır. Müxtəlif proqramlar, universitet inkubatorları və beynəlxalq mentor şəbəkələri gücləndirilməlidir. Startup ekosistemi yalnız pul ilə deyil, bilik və əlaqə ilə böyüyür.

Digər tərəfdən, ekosistemin inkişafını ölçmək üçün açar göstəricilər müəyyən edilməlidir. Keçmiş startap sayı, cəlb olunan sərmayə məbləği, bağlanmış sazişlərin sayı, qrantları alan startapların gəlir artımı və itirilər, eləcə də uğurlu startapların ilə-dən-ilə açıq hesabatlarla monitoring edilə bilər.

Beynəlxalq

Ekspert rəyi



Fərid KAZIMOV,
Rəqəmsal İnkişaf və Nəqliyyat
Nazirliyi yanında
İctimai Şurasının üzvü

Startapların Azərbaycanda davamlı şəkildə yaradılması və inkişaf etdirilməsi, eləcə də 1–3 milyard dollarlıq ixrac hədəflərinə çatmaq üçün uzun və sistemli bir yol keçilməlidir. Son 15 ildə ölkəmizdə startaplarla bağlı mühüm addımlar atılıb, həm dövlət, həm də özəl sektor səviyyəsində müxtəlif təşəbbüslər həyata keçirilib. Lakin reallıq ondan ibarətdir ki, qarşıdakı məsafə hələ kifayət qədər uzundur. Bu yolu qət etmək üçün bir sıra əsas məhdudiyyətləri aradan qaldırmaq vacibdir.

Birinci və ən mühüm məhdudiyyət bilik məsələsidir. Azərbaycanda sahibkarlıq üzrə baza bilikləri yetərli səviyyədə formalaşmayıb. Startup qurmaq istəyən şəxslər – yaşından asılı olmayaraq – tamamilə yeni tələblər və çağırışlarla üzləşirlər.

İkinci vacib məsələ mühitin formalaşdırılmasıdır. Sahibkarlığa maraq yalnız universitet auditoriyalarında yaranmır. Gənclər qarşılarında aydın hədəf görməlidirlər. Əgər tələbə düşünürsə ki, məzun olduqdan sonra sabit maaşlı iş tapmaq daha təhlükəsiz yoldur, bu, sahibkarlıq mühitinin zəifliyinə işarədir. Maraqlı məqam ondan ibarətdir ki, beynəlxalq statistika göstərir: ən uğurlu



təcrübə necədir?

İsrail 2024-cü ildə startaplara 10,6 milyard dollar investisiya cəlb edərək dünyada 5-ci yeri tutub. Bu göstərici ölkənin əhalisi ilə müqayisədə rekord səviyyədir. 1993-cü ildə yaradılan Yozma fondu dövlət və özəl sektorun ortaq investisiya mexanizmini qurdu. Bu model sonradan yüzlərlə vençur fondunun yaranmasına səbəb oldu.

2023-cü ildə qəbul edilən “Angels Law” investorların yatırımlarının 33 faizinə qədərini vergi krediti kimi geri qaytarmağa imkan verir. Bu isə risk kapitalını daha cəlbedici edir. Dövlət yalnız tənzimləyici deyil, aktiv tərəfdaş kimi çıxış edir.

Estoniya korporativ gəlirin reinvestisiya olunan hissəsinə 0 faiz vergi tətbiq edir. Bu, innovasiyaya yönələn kapitalın ölkə daxilində qalmasına səbəb olur. 2024-cü ildə Estoniya startapları 326 milyon avro investisiya cəlb edib.

Böyük Britaniya isə “Innovate UK” və “British Business Bank” vasitəsilə milyardlarla funt sterlinqlik dəstək mexanizmləri formalaşdırıb. EIS və SEIS proqramları investorlar üçün 30 faizədək vergi güzəştı təqdim edir.

Azərbaycanın rəqəmsal arxitektura planı startap ekosisteminə iqtisadi siyasətin mərkəzinə yerləşdirməlidir. Dövlət-özəl vençur fondlarının yaradılması, investorlar üçün vergi təşviqləri, Dövlət satınalmalarında startap kvotaları, regional innovasiya mərkəzləri Bu addımlar həyata keçirilsə, 12 milyon manatlıq məhdud bazar qısa müddətdə çoxqatlı investisiya ekosisteminə çevrilə bilər.

Rəqəmsal iqtisadiyyat artıq gələcəyin yox, bu günün reallığıdır. Azərbaycanın dövlət siyasəti və cəsarətli maliyyə mexanizmləri gələcəyi müəyyən edəcək.

Nurlan ABDALOV
XQ

bizneslərin böyük hissəsi 35–40 yaşdan yuxarı şəxslər tərəfindən qurulur. Bunun səbəbi onların həyat və peşəkar təcrübəyə malik olmalarıdır.

Buna baxmayaraq, ekosistemin inkişaf tempi hələ arzu olunan səviyyədə deyil. Müqayisə üçün qeyd etmək olar ki, bəzi region ölkələri, o cümlədən Özbəkistan startap ekosistemində daha böyük maliyyə resursları yönəldir və nəticədə onların texnologiya ixracı 1 milyard dolları ötüb. Bu fakt göstərir ki, dövlət dəstəyi və maliyyə qoyuluşu həlledici amillərdən biridir.

Maliyyə məsələsinə gəldikdə isə, təkəcə pulun olması kifayət etmir. Əsas məsələ investisiya cəlb edə biləcək, global bazarlarda rəqabət aparmaq gücündə olan startapların sayının artmasıdır. Hazırda mövcud vençur fondları belə, investisiya qoymaq üçün uyğun layihələr axtarır. Əgər Azərbaycanda bir neçə güclü uğur hekayəsi formalaşsa, uğurlu “exit”lər baş versə, bu, avtomatik olaraq böyük investorların diqqətini cəlb edəcək. Çünki investora əsas göstəricisi qazanc perspektividir. Kapital riskin az, gəlirin isə yüksək olduğu mühitə yönəlidir.

Dünya təcrübəsi göstərir ki, böyük texnologiya şirkətləri dövlətlə əməkdaşlıq və integrasiya imkanları sayəsində güclənib. Eyni model Azərbaycanda da tətbiq oluna bilər, xüsusilə B2B, B2C və B2G istiqamətində fəaliyyət göstərən startaplar üçün.

Bununla yanaşı, pilləli qrant proqramlarının tətbiqi vacibdir. İsrail modelində olduğu kimi, startap əvvəlcə ilkin qrant alır, məhsulun bazar uyğunluğu təsdiqləndikdən sonra isə ikinci mərhələdə əlavə dəstək əldə edir. Çünki pre-seed və seed mərhələsində investor cəlb etmək çətinidir və risk yüksək olur.

Ona görə də erkən mərhələdə dövlət və dövlət-özəl tərəfdaşlıq mexanizmləri vasitəsilə maliyyə və institusional dəstək sistemli şəkildə qurulmalıdır. Bu yanaşma həm ayrı-ayrı startapların, həm də ümumi ekosistemin dayanıqlı inkişafını təmin edə bilər.