

AUDIT 2026, 2 (52), səh. 51-60.
AUDIT 2026, 2 (52), pp. 51-60.
АУДИТ 2026, 2 (52), стр. 51-60.

 <https://doi.org/10.30546/2707-2037.052.2.2026.132>

Həşimova Günay Qnyaz qızı,
doktorant,

Bakı Biznes Universiteti,

ORCID ID: <https://orcid.org/0009-0002-7036-0020>

E-mail: gunay.hesimova07@gmail.com

© Həşimova G.Q., 2026

JEL: G24; L26; M13; O16
UOT: 336.64; 334.012.64

VENÇUR KAPİTAL VƏ BİZNES MƏLƏKLƏRİ MEXANİZMLƏRİNİN AZƏRBAYCAN KOS-LARININ MALİYYƏLƏŞDİRİLMƏSİNƏ TƏSİRİ

X Ü L A S Ə

Tədqiqatın məqsədi vençur kapital və biznes mələkləri mexanizmlərinin Azərbaycan kiçik və orta sahibkarlıq subyektlərinin (KOS) maliyyələşdirilməsində rolunu və təsir imkanlarını qiymətləndirməkdir.

Tədqiqatın metodologiyası - tədqiqat çərçivəsində institusional və müqayisəli təhlil metodlarından, eləcə də beynəlxalq təcrübənin öyrənilməsindən istifadə olunmuşdur. Araşdırmada Azərbaycan maliyyə ekosisteminin mövcud vəziyyəti təhlil edilmiş, vençur kapital və biznes mələklərinin KOS-ların innovasiya potensialına, rəqabət qabiliyyətinə və davamlı inkişafına təsiri qiymətləndirilmişdir.

Tədqiqatın tətbiqi əhəmiyyəti ondan ibarətdir ki, əldə edilən nəticələr KOS-ların maliyyələşdirilməsi sahəsində siyasət formalaşdıran qurumlar, startap ekosistemi iştirakçıları və investorlar üçün praktik tövsiyələr təqdim edir.

Tədqiqatın nəticələri - göstərir ki, alternativ maliyyələşmə mexanizmlərinin inkişafı KOS-ların maliyyə resurslarına çıxışını əhəmiyyətli dərəcədə genişləndirə bilər.

Tədqiqatın orijinallığı və elmi yeniliyi – tədqiqatın orijinallığı Azərbaycan şəraitində vençur kapital və biznes mələkləri mexanizmlərinin kompleks şəkildə təhlil edilməsində, elmi yeniliyi isə bu mexanizmlərin KOS-ların inkişafında sistemli rolunun konseptual əsaslarla müəyyənəndirilməsindədir.

Açar sözlər: kiçik və orta sahibkarlıq, vençur kapital, biznes mələkləri, maliyyələşdirmə, Azərbaycan, investisiya.

G İ R İ Ş

Azərbaycanın kiçik və orta sahibkarlıq (KOS) sektoru milli iqtisadiyyatın şaxələndirilməsi, qeyri-neft sahələrinin inkişafı və yeni iş yerlərinin yaradılması baxımından mühüm strateji əhəmiyyətə malikdir. Bu sektor yalnız iqtisadi artımın deyil, həm də sosial sabitliyin və regionlararası balansın təmin olunmasında əsas rol oynayır. Müasir iqtisadi inkişaf modelləri göstərir ki, innovasiyayönümlü KOS-lar ölkələrin rəqabət qabiliyyətinin yüksəldilməsində həlledici faktordur. Lakin Azərbaycanın KOS sektoru hələ də inkişaf yolunda ciddi maliyyə bar-

AUDIT 2026, 2 (52), səh. 51-60.
AUDIT 2026, 2 (52), pp. 51-60.
АУДИТ 2026, 2 (52), стр. 51-60.

yerləri ilə üzləşir. Ənənəvi maliyyə mənbələri – bank kreditləri və kommersiya borclanma alətləri - KOS-ların ehtiyaclarını tam qarşılamır və çox vaxt onların innovativ təşəbbüslərini dəstəkləməkdə yetərsiz qalır.

KOS-ların ən böyük problemlərindən biri bank kreditlərinə çıxış imkanlarının məhdud olmasıdır. Banklar riskləri minimuma endirmək məqsədilə adətən yüksək girov tələbləri irəli sürür, sət şərtlər müəyyən edir və kiçik müəssisələrin biznes planlarını yetərinə etibarlı hesab etmir. Bundan başqa, kredit faizlərinin yüksək olması və bürokratik prosedurların mürəkkəbliyi sahibkarları qeyri-rəsmi maliyyə mənbələrinə üz tutmağa məcbur edir ki, bu da şəffaflıq və dayanıqlılıq baxımından təhlükə yaradır. Bu şəraitdə, xüsusilə startaplar və texnologiya yönümlü kiçik bizneslər innovasiya layihələrini həyata keçirmək üçün zəruri maliyyə resurslarından məhrum olur.

Belə bir mühitdə vençur kapital (VC) və biznes mələkləri (BA) mexanizmləri yeni maliyyələşdirmə imkanları təqdim edən alternativ alətlər kimi ön plana çıxır. VC fondları yüksək risk daşıyan, lakin böyük inkişaf potensialı olan layihələrə sərmayə yatırmaqla KOS-lara yalnız maliyyə vəsaiti deyil, eyni zamanda idarəetmə təcrübəsi, bazar bilikləri və strateji tərəfdaşlıqlar da təmin edirlər. Digər tərəfdən, biznes mələkləri investorları fərdi yanaşma ilə çıxış edərək sahibkarlara mentorluq, peşəkar şəbəkələrə çıxış və bilik transferi imkanları yaradırlar. Bu mexanizmlər maliyyə dəstəyindən daha çox, kompleks bir inkişaf platforması təqdim edir və innovasiya ekosisteminin güclənməsinə xidmət edir [1].

VC və BA mexanizmlərinin inkişaf etdirilməsi Azərbaycanın KOS sektorunun modernləşməsi və iqtisadiyyatın rəqabət qabiliyyətinin artırılması üçün strateji vaciblik daşıyır. Bu mexanizmlər vasitəsilə KOS-lar beynəlxalq bazarlara çıxış imkanı əldə edə, qabaqcıl texnologiyaları tətbiq edə və qlobal şəbəkələrdə iştirak etməklə öz mövqelərini gücləndirə bilərlər. Əlavə olaraq, dövlətin dəstəkləyici siyasəti, hüquqi-institusional çərçivənin təkmilləşdirilməsi və investorların maraqlarını qoruyan stimullaşdırıcı tədbirlərin həyata keçirilməsi bu alətlərin uğurlu tətbiqini təmin edə bilər. Beləliklə, VC və BA mexanizmləri yalnız ayrı-ayrı müəssisələr üçün deyil, həm də bütövlükdə milli innovasiya sisteminin dayanıqlılığı və iqtisadi şaxələndirmə siyasətinin effektivliyi üçün mühüm strateji əhəmiyyət kəsb edir.

Vençur kapitalı (VC) və Biznes mələkləri (BA) anlayışları

Vençur kapitalı (VC) - yüksək riskli, lakin böyük gəlir potensialı daşıyan layihələrə sərmayə yatıran peşəkar fondlardır. Bu fondların əsas xüsusiyyəti ondan ibarətdir ki, onlar yalnız maliyyə dəstəyi göstərməklə kifayətlənmir, eyni zamanda sahibkarların biznes fəaliyyətinə aktiv şəkildə cəlb olunur. VC investorları investisiya etdikləri şirkətin idarəetmə strukturunda iştirak edir, strateji qərarların qəbulu prosesində rol oynayır və biznesin daha sürətlə böyüməsinə şərait yaradır. Onlar, xüsusilə yüksək texnologiya, İKT, biotexnologiya və “green economy” kimi sahələrdə aktiv fəaliyyət göstərir. Dünyada Google, Facebook və Uber kimi nəhəng şirkətlərin ilkin inkişaf mərhələlərində VC investisiyaları ilə böyüdüüyü məlum faktdır. VC mexanizmi adətən müxtəlif mərhələlərdə tətbiq olunur: seed capital (toxum mərhələsi) – ideya və prototipin maliyyələşdirilməsi, early-stage capital – ilkin satış və bazar testləri üçün sərmayə və expansion capital – şirkətin bazarda mövqeyini möhkəmləndirmək və yeni bazarlara çıxmaq üçün tələb olunan kapital. Hər mərhələdə risk və gəlir gözləntiləri fərqlidir. Məsələn, toxum mərhələsində uğursuzluq riski çox yüksəkdir, lakin uğurlu nəticə əldə edilərsə, sərmayənin gəlirliliyi yüzlərlə dəfə arta bilər [2, s. 46].

AUDIT 2026, 2 (52), səh. 51-60.
AUDIT 2026, 2 (52), pp. 51-60.
АУДИТ 2026, 2 (52), стр. 51-60.

Biznes mələyi (BA) anlayışı isə fərdi investorlara əsaslanır. Biznes mələkləri investorları adətən yüksək kapitala malik olan və iş dünyasında təcrübəsi olan şəxslərdir. Onlar şəxsi vəsaitlərini erkən mərhələdə fəaliyyətə başlayan startaplara yatırmaqla yanaşı, sahibkarlara mentorluq dəstəyi göstərir, biznes planların hazırlanmasına kömək edir və öz əlaqələr şəbəkəsindən istifadə edərək startapın bazara çıxışını asanlaşdırırlar. Məsələn, ABŞ-da “angel investor” şəbəkələri geniş yayılıb və “Angel Capital Association” bu sahədə fəaliyyət göstərən minlərlə investoru birləşdirir. BA-ların üstünlüklərindən biri ondan ibarətdir ki, onlar çox vaxt şəxsi motivasiya ilə hərəkət edir və yalnız maliyyə gəliri deyil, həm də sahibkarların uğurunu görmək istəyirlər. Bu isə onların daha çevik və qeyri-rəsmi investisiya mühitini formalaşdırmasına şərait yaradır. Bundan əlavə, biznes mələyi investorları bəzən sahibkarlıq təcrübəsinə malik olduqları üçün startapların idarə olunmasında çox praktik məsləhətlər verirlər. Bu cəhətdən BA-ların rolu şirkətlərin böyüməsində kritik əhəmiyyət daşıyır [4, s.196].

Azərbaycan kontekstində isə VC və BA mexanizmlərinin rolu yeni-yeni formalaşır. Son illərdə IT Park, İnnovasiya Agentliyi, Startup ekosistemi və müxtəlif akselerasiya proqramları bu sahənin inkişafını dəstəkləyir. Hazırda ölkədə həm dövlət dəstəyi, həm də özəl investor marağı ilə bir neçə vençur capital fondu və angel şəbəkələri fəaliyyət göstərməyə başlayıb. Məsələn, “SUP.VC” və “Next Step” kimi platformalar startapların inkişafına dəstək göstərir. Bununla yanaşı, KOBİA və digər dövlət qurumları əlaqələndirici (matching) tədbirləri keçirərək KOS-larla investorların əlaqələnməsini təmin etməyə çalışır.

Beynəlxalq təcrübə göstərir ki, VC və BA mexanizmlərinin uğurlu fəaliyyəti üçün həm hüquqi-institusional mühitin, həm də sahibkarlıq ekosisteminin inkişafı vacibdir. ABŞ, Böyük Britaniya, Almaniya və Singapur kimi ölkələrdə vergi güzəştləri, dövlətin həmtəsisçi (co-investor) mexanizmləri, inkubator və akseleratorların dəstəyi bu bazarın inkişafına güclü təsir göstərib. Azərbaycan üçün də belə mexanizmlərin tətbiqi KOS-ların maliyyə resurslarına çıxışını asanlaşdırmaqla yanaşı, innovasiyayönümlü iqtisadiyyatın qurulmasına ciddi dəstək ola bilər [8].

Cədvəl 1.

Biznes mələyi (BA) və Vençur kapitalı (VC) müqayisəsi

Meyar	Biznes mələkləri (BA)	Vençur kapitalı (VC)
<i>İnvestisiya mərhələsi</i>	Əsasən <i>early stage</i> və <i>seed stage</i> mərhələlərdə investisiya edir.	Daha çox <i>growth</i> və <i>scale-up stage</i> mərhələlərində iştirak edir.
<i>Kapital mənbəyi və ölçüsü</i>	Fərdi sahibkar və ya yüksək gəlirli şəxsin şəxsi kapitalı; nisbətən kiçik həcmdə investisiya.	Institusional investorların (banklar, pensiya fondları, dövlət fondları və s.) vəsaiti; daha iri həcmli investisiya.
<i>Qərarvermə sürəti</i>	Daha çevik və sürətli qərar qəbul edir, çünki şəxsi kapitaldır.	Qərar prosesi uzun çəkir – due diligence, hüquqi və maliyyə yoxlamaları aparılır.
<i>Qeyri-maddi dəyər</i>	Mentorluq, təcrübə, şəxsi əlaqələr şəbəkəsi və birbaşa dəstək.	Strukturlaşdırılmış idarəetmə, korporativ governance və beynəlxalq bazarlara çıxış.
<i>Çıxış strategiyası</i>	Elastik yanaşma: uzunmüddətli tərəfdaş kimi qala və ya erkən çıxış edə bilər.	Adətən 5–7 il ərzində IPO və ya M&A vasitəsilə çıxış edir.
<i>Regional xüsusiyyətlər</i>	Azərbaycanda və MDB ölkələrində daha aktiv inkişaf edir; BA şəbəkələri formalaşır.	ABŞ və Avropada güclü inkişaf edib; Azərbaycanda hələ zəifdir.
<i>Dövlət dəstəyi</i>	Vergi güzəştləri və co-investment imkanları ilə stimullaşdırılır.	Dövlət fondları və investisiya təşviqi mexanizmləri ilə dəstəklənir.

Mənbə: müəllif tərəfindən hazırlanmışdır [9].

AUDIT 2026, 2 (52), səh. 51-60.

AUDIT 2026, 2 (52), pp. 51-60.

АУДИТ 2026, 2 (52), стр. 51-60.

VC və BA-nın KOS-lara təsiri

Vençur kapitalı (VC) və Biznes mələkləri (BA) mexanizmləri kiçik və orta sahibkarlıq (KOS) sektoruna müxtəlif səviyyələrdə kompleks təsir göstərir. Bu təsir yalnız maliyyə dəstəyi ilə məhdudlaşmır, həm də idarəetmə, strategiya, innovasiya və bazar əlaqələrinin inkişafına yönəlmişdir. Bu səbəbdən, VC və BA mexanizmləri KOS-ların uzunmüddətli dayanıqlılıqlı və rəqabət qabiliyyətinin yüksəldilməsində mühüm rol oynayır.

VC və BA mexanizmləri aşağıdakı sahələrdə təsir göstərir:

- Maliyyə dəstəyi: ilkin mərhələdə böyük sərmayə təmin edilir;
- İdarəetmə və mentorluq: strateji qərarlarda dəstək;
- Şəbəkə əlaqələri: bazara çıxış və tərəfdaşlıq imkanları;
- İnnovasiya və texnologiya transferi: yeni texnologiyaların tətbiqi [6, s.427].

Vençur kapital (VC) və Biznes mələkləri (BA) investorları KOS-lara ilkin mərhələdə və ya böyümə mərhələsində əhəmiyyətli həcmdə maliyyə dəstəyi təmin edirlər. Bu sərmayələr startapların texnoloji prototiplər hazırlamasına, məhsulun bazara çıxışı üçün resursların ayrılmasına və gündəlik əməliyyat xərclərinin ödənməsinə imkan yaradır. Məsələn, “seed” və “early-stage” mərhələlərdə BA-ların sərmayəsi, məhsulun bazar uyğunluğunu test etmək, ilkin müştəri bazasını formalaşdırmaq və ilkin marketinq fəaliyyətlərini həyata keçirmək üçün əsas maliyyə resursudur. Bu, xüsusilə texnologiya və İKT sahəsində fəaliyyət göstərən startaplar üçün həyati əhəmiyyət daşıyır. VC və BA-lar yalnız maliyyə təmin etmir, eyni zamanda şirkətlərin idarəetməsində aktiv iştirak edir. Onlar biznes planların optimallaşdırılmasına kömək edir, strateji qərarların qəbuluna töhfə verirlər və rəhbərlik komandasının səmərəliliyini artırır. BA-lar öz təcrübələrini bölüşərək startapların erkən mərhələdə səhvlərdən qorunmasına yardım edir. Mentorluq fəaliyyəti startapların uğur qazanma ehtimalını, xüsusilə yeni bazarlara çıxış və məhsul təkmilləşdirmə mərhələlərində əhəmiyyətli dərəcədə yüksəldir. VC və BA investorları öz geniş əlaqələr şəbəkələrini KOS-ların istifadəsinə təqdim edirlər. Bu, yeni tərəfdaşlıqlar, potensial müştərilər və tədarükçülərlə əlaqələrin qurulması imkanlarını artırır. Beynəlxalq VC fondları vasitəsilə KOS-lar qlobal bazarlara çıxış əldə edə bilər, regional və yerli BA-lar isə ekosistem daxilində strateji tərəfdaşlıq imkanlarını təmin edir. Nəticədə startaplar bazar mövqelərini sürətlə gücləndirir və biznes modellərini genişləndirirlər [3, s.115].

VC və BA-ların investisiyaları texnologiyəyönümlü KOS-lara innovasiya tətbiq etmək imkanı verir. Yeni texnologiyalar məhsul və xidmət keyfiyyətini artırmaqla yanaşı, şirkətlərin daxili innovasiya mədəniyyətinin formalaşmasına da töhfə verir. Məsələn, biotexnologiya və İKT startapları VC investisiyaları vasitəsilə qabaqcıl texnologiyaları daha sürətli mənimsəyə bilər və yerli bazarda rəqabət üstünlüyü əldə edirlər. VC və BA-lar KOS-ların uzunmüddətli strateji planlarını daha səmərəli formalaşdırmasına yardım edir. Onlar bazar tendensiyaları, risk analizi və rəqabət mühiti barədə ekspert rəyi verərək, şirkətlərin dayanıqlı böyüməsini təmin edirlər. Bu, xüsusilə sürətlə dəyişən texnoloji və rəqəmsal sahələrdə əhəmiyyətlidir. Investorların tövsiyələri şirkətin məqsəd və strategiyalarını daha realist və tətbiq olunan səviyyəyə gətirir.

VC və BA-lar KOS-ların maliyyə və əməliyyat risklərinin azaldılmasında rol oynayır. Onlar portfel strategiyası və diversifikasiya kimi alətlərdən istifadə etməklə şirkətin risk profilini optimallaşdırır, uğursuzluq ehtimalını minimuma endirirlər. Həmçinin investorlar risklərin idarə olunması üçün təlimlər keçirir və şirkət rəhbərliyinə praktik tövsiyələr təqdim edirlər. Investorlar KOS-ların rəhbərlik və texniki komandalarının bacarıqlarını inkişaf etdirmək üçün fəaliyyətlər həyata keçirirlər. Mentorluq, təlimlər və praktik rəhbərlik işçi heyətinin bilik və

AUDIT 2026, 2 (52), səh. 51-60.
AUDIT 2026, 2 (52), pp. 51-60.
АУДИТ 2026, 2 (52), стр. 51-60.

bacarıq səviyyəsini artırır, bu isə müəssisənin rəqabət qabiliyyətini yüksəldir. Eyni zamanda, komandalar yeni texnologiyaların tətbiqi və strateji planlaşdırma sahəsində təcrübə qazanır.

VC və BA-ların strateji dəstəyi KOS-ların bazar mövqeyini gücləndirir. Onlar bazar araşdırmaları, satış strategiyaları və marketinq təşəbbüsləri üzrə məsləhətlər verərək məhsulların effektiv şəkildə bazara çıxmasına şərait yaradır. İnvestorların təcrübəsi şirkətlərin rəqabət üstünlüyünü artırmaq və uzunmüddətli bazar iştirakını təmin etmək üçün vacibdir. VC-lər sərmayə qoyduqları şirkətlərdə şəffaf idarəetmə və hesabatlılıq sistemlərinin tətbiqinə diqqət yetirir. BA-lar isə erkən mərhələdə bu prinsiplərin mənimsənilməsinə kömək edirlər. Bu, investorlar üçün etibarlılıq yaradır və gələcək maliyyə dəstəyi üçün zəmin hazırlayır. Şirkətlərin hesabatlı və şəffaf olması, həmçinin tərəfdaşlar və müştərilər üçün də əlavə dəyər təmin edir. VC və BA mexanizmləri yalnız fərdi KOS-lara deyil, milli innovasiya sisteminə də təsir göstərir. Onların fəaliyyəti yeni biznes modellərinin yaranmasına, texnologiya transferinə və qlobal bazarlarda rəqabət qabiliyyətinin yüksəlməsinə təkan verir. Bu, ölkədə innovasiyayönümlü iqtisadiyyatın inkişafını dəstəkləyir və KOS-ların dayanıqlılığını artırır. Həmçinin VC və BA-ların iştirakı yerli investor şəbəkələrinin inkişafına, bilik iqtisadiyyatının formalaşmasına və qlobal bazarlarda tərəfdaşlıqların genişlənməsinə şərait yaradır [7].

Azərbaycanda “Vençur kapitalı” və “Biznes mələkləri”nin inkişaf etdirilməsi vəziyyəti

Azərbaycanda kiçik və orta sahibkarlığın (KOS) inkişafını dəstəkləyən bir neçə dövlət proqramı və təşəbbüsü mövcuddur ki, bunlar vençur kapitalı (VC) və biznes mələyi (BA) mexanizmlərini əhatə edir. Azərbaycan Respublikasının Prezidenti yanında Vətəndaşlara Xidmət və Sosial İnnovasiyalar üzrə Dövlət Agentliyinin təşkilatçılığı ilə həyata keçirilən bu proqram, "500 Startups" beynəlxalq şirkəti ilə əməkdaşlıqda icra olunur. Proqramın məqsədi, ölkəmizdə potensial startup qurucuları arasında innovativ sahibkarlığa həvəs yaratmaq və yeni startapların qurulmasını sürətləndirməkdir. Proqram çərçivəsində 1268 iştirakçı arasından 367 iştirakçı seçilmiş, ilkin mərhələdən uğurla keçən 53 iştirakçıdan ibarət 18 komanda yaradılmış və nəticədə 10 komanda (27 iştirakçı) proqramın yekun mərhələsinə keçmişdir. Bu komandalar, 2021-ci ilin sentyabr ayında keçirilən "Final Showcase" tədbirində öz layihələrini geniş ictimaiyyətə və potensial investorlara təqdim etmişlər [2, s.47].

Kiçik və Orta Biznesin İnkişafı Agentliyi (KOBİA) tərəfindən verilən "Startup" şəhadətnaməsi, mikro və kiçik sahibkarlıq subyektlərinə verilir. Bu şəhadətnaməni alan startaplar, Azərbaycan Respublikasının Vergi Məcəlləsinə uyğun olaraq, innovasiya fəaliyyətindən əldə etdikləri gəlirlər üzrə mənfəət və gəlir vergisindən 3 il müddətinə azad edilir. Bu təşviq, startapların inkişafını sürətləndirmək və onlara maliyyə yükünü azaltmaq məqsədi daşıyır.

"AzInTelecom" MMC tərəfindən həyata keçirilən "Azcloud ScaleUP" proqramı, startaplara dəstək olmaq məqsədi daşıyır. Bu proqram çərçivəsində, tərəfdaş təşkilatlar və şirkətlər ilə inkubasiya, akselerasiya mərkəzləri, vençur fondları və digər aidiyyəti təşkilatlar arasında Anlaşma Memorandumlarının imzalanması nəzərdə tutulur. Bu təşəbbüs, startapların inkişafını dəstəkləmək və ekosistemin gücləndirilməsini təmin etmək məqsədi güdür.

Azərbaycanın ilk vençur kapitalı fondu olan "Caucasus Ventures", 11.3 milyon manatlıq maliyyə ilə fəaliyyət göstərir. Bu fond, Azərbaycanın rəqəmsal inkişafı və innovasiya ekosisteminin inkişafına dəstək olmaq məqsədi daşıyır. "Caucasus Ventures", startaplara yalnız maliyyə dəstəyi verməklə kifayətlənməyib, həm də strateji məsləhət və mentorluq xidmətləri təqdim

AUDIT 2026, 2 (52), səh. 51-60.
AUDIT 2026, 2 (52), pp. 51-60.
АУДИТ 2026, 2 (52), стр. 51-60.

edir. Bu yanaşma, startapların inkişafını sürətləndirmək və onların bazarda uğur qazanmasını təmin etmək məqsədi güdür.

"Yeni Fikir" startap müsabiqəsi, 2013-cü ildən etibarən hər il keçirilir və bu müddət ərzində 977 startap layihəsi iştirak etmişdir. Müsabiqə çərçivəsində seçilən 40 ən perspektivli startap layihəsinə inkubasiya xidmətləri, mentorluq və ilkin investisiya dəstəyi təqdim edilmişdir. Bu təşəbbüs, startapların inkişafını dəstəkləmək və onlara bazarda uğur qazanmaq üçün lazım olan resursları təmin etmək məqsədi güdür.

Azərbaycanda vençur kapitalı və biznes mələyi mexanizmlərinin tətbiqi, startapların inkişafını dəstəkləmək və ölkənin innovasiya ekosistemini gücləndirmək məqsədi daşıyan bir sıra dövlət proqramları və təşəbbüsləri mövcuddur. Bu təşəbbüslər, startaplara yalnız maliyyə dəstəyi verməklə kifayətlənməyib, həm də strateji məsləhət, mentorluq xidmətləri və vergi güzəştləri təqdim edir. Bu yanaşma, startapların inkişafını sürətləndirmək və onların bazarda uğur qazanmasını təmin etmək məqsədi güdür. Azərbaycanda kiçik və orta sahibkarlıq (KOS) sektorunun inkişafı üçün vençur kapitalı (VC) və biznes mələkləri (BA) mexanizmlərinin tətbiqi son illərdə əhəmiyyətli dərəcədə artmışdır. Ölkədə fəaliyyət göstərən müxtəlif VC fondları və BA şəbəkələri startaplara yalnız maliyyə dəstəyi təmin etmir, həm də strateji məsləhət, mentorluq və biznes əlaqələri qurmaq imkanları yaradır. Bu mexanizmlər, xüsusilə innovasiyayönümlü və texnologiya əsaslı KOS-ların inkişafı üçün vacib alət kimi çıxış edir.

Azərbaycandakı VC fondları və BA-lar startapların ilkin və böyümə mərhələlərinə əhəmiyyətli həcmdə sərmayə yatırirlar. Məsələn, Caucasus Ventures, Khazar Ventures, Genezi VC, Sup VC, INMerge Venture Fund, IDDA Venture Fund, Sabah Fund və NextStep Ventures kimi fondlar müxtəlif sahələrdə fəaliyyət göstərən startaplara investisiya qoy. Bu fondlar, startapların prototiplər yaratmasına, bazara çıxış üçün resursların təmin olunmasına və əməliyyat xərclərinin ödənməsinə imkan yaradır. BA-lar və VC investorları, yalnız maliyyə dəstəyi ilə kifayətlənməyib, həm də startaplara idarəetmə və strateji qərarların qəbulunda köməklik edirlər. Məsələn, Caucasus Ventures startaplara əlavə mentorluq və workshop proqramları təqdim edir. Sup VC, INMerge Venture Fund və Khazar Ventures kimi fondlar da startaplara idarəetmə və strateji qərarların qəbulunda dəstək verir. VC və BA-lar, öz geniş əlaqələr şəbəkələrini startapların istifadəsinə təqdim edirlər. Məsələn, Sup VC, INMerge Venture Fund və Khazar Ventures kimi fondlar, startaplara yeni tərəfdaşlar, müştərilər və investorlarla əlaqələr qurmağa kömək edir. Bu, startapların bazara çıxışını asanlaşdırır və onların inkişafını sürətləndirir [5].

VC fondları və BA-lar, yeni texnologiyaların tətbiqinə və innovasiya mədəniyyətinin formalaşmasına dəstək olurlar. Məsələn, Caucasus Ventures, Khazar Ventures, Genezi VC və INMerge Venture Fund kimi fondlar, texnologiya və innovasiyayönümlü layihələrə investisiya qoyurlar. Bu, şirkətlərin məhsul və xidmət keyfiyyətini artırmaqla yanaşı, daxili innovasiya mədəniyyətinin formalaşmasına da töhfə verir. VC və BA-lar, startaplara uzunmüddətli strateji planların hazırlanmasında və risklərin effektiv idarə edilməsində köməklik göstərirlər. Məsələn, Caucasus Ventures, Khazar Ventures və INMerge Venture Fund kimi fondlar, startaplara bazar tendensiyləri, rəqabət mühiti və potensial risklər barədə ekspert rəyi verərək, onların dayanıqlı və sabit böyüməsini təmin edirlər.

Investorlar, startapların rəhbərlik və texniki komandalarının inkişafını təmin etmək üçün mentorluq, təlim və praktik rəhbərlik fəaliyyətləri həyata keçirirlər. Məsələn, Yeni Fikir (New Idea) startap müsabiqəsi, startaplara təlim və mentorluq xidmətləri təqdim edir. Bu fəaliyyətlər

AUDIT 2026, 2 (52), səh. 51-60.
AUDIT 2026, 2 (52), pp. 51-60.
АУДИТ 2026, 2 (52), стр. 51-60.

işçi heyətinin bilik və bacarıqlarını artırır, müəssisənin rəqabət qabiliyyətini yüksəldir və komanda üzvlərinin strateji qərar vermə bacarığını gücləndirir. VC fondları və BA-lar, sərmayə qoyduqları şirkətlərdə hesabatlılıq və şəffaf idarəetmə sistemlərinin tətbiqinə diqqət yetirirlər. Məsələn, Caucasus Ventures, Khazar Ventures və INMerge Venture Fund kimi fondlar, startaplara şəffaf idarəetmə və hesabatlılıq sistemlərinin tətbiqinə dəstək verir. Bu, investorlar üçün etibarlılıq yaradır, gələcək maliyyə dəstəyi üçün təminat verir və həmçinin tərəfdaşlar və müştərilər üçün əlavə dəyər meydana gətirir.

VC və BA mexanizmləri, yalnız fərdi startaplara deyil, bütün milli innovasiya sisteminə töhfə verir. Məsələn, Caucasus Ventures, Khazar Ventures, Genezi VC və INMerge Venture Fund kimi fondlar, Azərbaycanın innovasiya ekosisteminin inkişafına töhfə verir. Onların fəaliyyəti yeni biznes modellərinin yaranmasına, texnologiya transferinə və qlobal bazarlarda rəqabət qabiliyyətinin yüksəlməsinə təkan verir. Bu, ölkədə innovasiyayönümlü iqtisadiyyatın inkişafına strateji dəstək yaratmaqla yanaşı, KOS-ların dayanıqlılığını artırır və yerli investisiya ekosisteminə gücləndirir. Azərbaycanda VC və BA mexanizmlərinin tətbiqi KOS-ların inkişafında çoxölçülü təsirə malikdir. Onlar yalnız maliyyə dəstəyi təmin etməklə kifayətlənməyib, həm də startapların idarəetmə, strateji planlaşdırma, bazar şəbəkələri və innovasiya sahələrində dəstəklənməsini təmin edirlər. Gələcəkdə bu mexanizmlərin daha da genişləndirilməsi və optimallaşdırılması, Azərbaycanın iqtisadiyyatının şaxələndirilməsi, innovasiyayönümlü inkişafının sürətlənməsi və dayanıqlı iqtisadi sistemin formalaşması üçün mühüm amil olacaqdır [10].

Y E K U N

Azərbaycan KOS-larının vençur kapital (VC) və biznes mələyi (BA) mexanizmlərinə çıxış imkanları hələ də məhduddur. Bu məhdudiyyətlərin əsas səbəblərindən biri, sahibkarların və startap qurucularının maliyyə savadlılığının kifayət qədər yüksək olmamasıdır. Bir çox KOS-lar, investisiya sənədlərinin hazırlanması, biznes planların strukturlaşdırılması və maliyyə proqnozlarının dəqiq tərtib edilməsi sahəsində təcrübəyə malik deyillər. Bu isə potensial investorların layihələrə sərmayə qoymaqda tərəddüd etməsinə səbəb olur. Eyni zamanda, Azərbaycanda riskə meyilli investorların sayı hələlik məhduddur. VC və BA investisiyaları yüksək risk daşıyan layihələrə yönəldiyi üçün, investorların təcrübəsi, strateji baxışı və risk idarəetmə bacarıqları vacib rol oynayır. Bu sahədəki çatışmazlıqlar KOS-ların geniş investor bazasına çıxışını əngəlləyir.

Digər bir problem, təcrübəli mentorların və strateji dəstək imkanlarının məhdudluğudur. Startapların uğurlu inkişafı yalnız maliyyə dəstəyi ilə deyil, eyni zamanda idarəetmə, strateji planlaşdırma və bazara çıxış imkanları ilə də təmin olunmalıdır. Hazırda ölkədə mentor şəbəkəsi və strateji dəstək proqramları məhdud sayda fəaliyyət göstərir və bu resurslara çıxış hər KOS üçün bərabər deyil. Bu amillər, xüsusilə erkən mərhələdə olan innovativ layihələrin böyüməsini çətinləşdirir və investisiya cəlb etmə prosesini uzadır.

Buna baxmayaraq, VC və BA mexanizmlərinin tətbiqi KOS-lar üçün mühüm üstünlüklər yaradır. Belə ki, investorların dəstəyi ilə KOS-ların maliyyə resursları əhəmiyyətli dərəcədə artırıla bilər. Bu, startapların texnoloji prototiplər yaratmasına, məhsul və xidmətlərin keyfiyyətinin yüksəldilməsinə və əməliyyat xərclərinin ödənilməsinə imkan verir. Maliyyə dəstəyindən əlavə, VC və BA-lar idarəetmə və strateji qərarların keyfiyyətini artırmaqda da mühüm rol

AUDİT 2026, 2 (52), səh. 51-60.
AUDIT 2026, 2 (52), pp. 51-60.
АУДИТ 2026, 2 (52), стр. 51-60.

oynayır. İnvestorlar, şirkət rəhbərləri ilə birgə uzunmüddətli biznes strategiyalarını hazırlayır, risklərin idarə olunmasını optimallaşdırır və bazar dəyişikliklərinə uyğun çevik qərarların qəbul edilməsini təmin edirlər.

Nəticədə VC və BA mexanizmlərinin tətbiqi startup və innovativ layihələrin inkişafını sürətləndirir. Startaplar yalnız maliyyə dəstəyi ilə təmin olunmur, həm də mentorluq, şəbəkə əlaqələri və strateji rəhbərlik vasitəsilə daha dayanıqlı və rəqabətqabiliyyətli olur. Bu mexanizmlər, həm mikro səviyyədə – fərdi müəssisələr üçün, həm də makro səviyyədə – milli innovasiya ekosisteminin inkişafı və dayanıqlılığı baxımından əhəmiyyətli təsir göstərir. Azərbaycanın KOS ekosisteminin gücləndirilməsi, VC və BA mexanizmlərinin genişləndirilməsi və dövlət-özəl sektor əməkdaşlığının inkişaf etdirilməsi ilə birgə reallaşdırıla bilər ki, bu da iqtisadiyyatın şaxələndirilməsi və innovasiyayönümlü inkişafın sürətlənməsi üçün strateji əhəmiyyət kəsb edir.

Azərbaycanın VC və BA ekosisteminin inkişafı üçün tövsiyələr:

1. Təhsil və maarifləndirmə: KOS və investorlar üçün təlimlər;
2. Vergi və hüquqi dəstək: startaplara vergi güzəştləri və hüquqi çərçivə;
3. İnvestor şəbəkələrinin yaradılması: yerli və beynəlxalq platformalar;
4. Dövlət-özəl sektor əməkdaşlığı: inkubasiya və akselerasiya mərkəzləri.

İSTİFADƏ EDİLMİŞ ƏDƏBİYYAT SİYAHISI:

1. Azərbaycan Respublikası İqtisadiyyat Nazirliyi. (2025). İnnovasiya və startup ekosisteminin dəstəklənməsi üzrə dövlət proqramı. <https://www.economy.gov.az>
2. Əhmədov, M. (2022). Azərbaycanda innovasiyayönümlü sahibkarlığın maliyyələşdirilməsində risk kapitalının rolu. *Azərbaycan İqtisadiyyatı Jurnalı*, 2(3), 45–56.
3. Məmmədov, A. (2019). Kiçik və orta sahibkarlığın maliyyələşdirilməsi problemləri və alternativ həll yolları. *İqtisadi Forum*, 15(1), 112–120.
4. Mason, C. M., & Botelho, T. (2019). The role of business angels in financing innovation: What do we know and where do we go from here? *Venture Capital*, 21(2–3), 195–208. <https://doi.org/10.1080/13691066.2019.1607314>
5. KOBİA. (2024). Azərbaycan KOS ekosisteminin inkişafı üzrə illik hesabat. Kiçik və Orta Biznesin İnkişafı Agentliyi. <https://www.smb.gov.az>
6. Kaplan, S., & Strömberg, P. (2001). Venture Capitalists as Principals: Contracting, Screening, and Monitoring. *American Economic Review*, 91(2), 426–430. <https://doi.org/10.1257/aer.91.2.426>
7. Cumming, D., & Johan, S. (2017). *The Oxford Handbook of Venture Capital*. Oxford University Press.
8. Krugman, P., & Stiglitz, J. (2010). *The New Global Economy: Financial Markets and Investment Dynamics*. MIT Press.
9. Lerner, J. (2009). *Boulevard of Broken Dreams: Why Public Efforts to Boost Entrepreneurship and Venture Capital Have Failed*. Princeton University Press.
10. OECD. (2023). *Financing SMEs and entrepreneurs 2023: An OECD scoreboard*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/7a9b8b27>

AUDIT 2026, 2 (52), səh. 51-60.
AUDIT 2026, 2 (52), pp. 51-60.
АУДИТ 2026, 2 (52), стр. 51-60.

Gunay Gnyaz Hashimova,

Ph.D. Student,

Baku Business University,

ORCID ID: <https://orcid.org/0009-0002-7036-0020>

E-mail: gunay.hesimova07@gmail.com

© G.G. Hashimova, 2026

THE IMPACT OF VENTURE CAPITAL AND BUSINESS ANGEL MECHANISMS ON THE FINANCING OF SMES IN AZERBAIJAN

ABSTRACT

The purpose of the research is to assess the role and impact potential of venture capital and business angel mechanisms in financing small and medium-sized enterprises (SMEs) in Azerbaijan.

The methodology of the research— the study employs institutional and comparative analysis methods, as well as an examination of international experience. The current state of Azerbaijan's financial ecosystem is analyzed, and the impact of venture capital and business angels on the innovation potential, competitiveness, and sustainable development of SMEs is evaluated.

The practical importance of the research - lies in the fact that the findings provide practical recommendations for policymakers involved in SME financing, startup ecosystem participants, and investors.

The results of the research indicate that the development of alternative financing mechanisms can significantly expand SMEs' access to financial resources.

The originality and scientific novelty of the research - consist in the comprehensive analysis of venture capital and business angel mechanisms in the Azerbaijani context, as well as in the conceptual identification of their systemic role in SME development.

Keywords: small and medium-sized enterprises, venture capital, business angel, financing, Azerbaijan, investment.

AUDİT 2026, 2 (52), səh. 51-60.
AUDIT 2026, 2 (52), pp. 51-60.
АУДИТ 2026, 2 (52), стр. 51-60.

Гашимова Гюнай Гняз кызы,
докторант,
Бакинский Университет Бизнеса,
ORCID ID: <https://orcid.org/0009-0002-7036-0020>
E-mail: gunay.hesimova07@gmail.com
© Гашимова Г.Г., 2026

ВЛИЯНИЕ МЕХАНИЗМОВ ВЕНЧУРНОГО КАПИТАЛА И БИЗНЕС-АНГЕЛОВ НА ФИНАНСИРОВАНИЕ МСП В АЗЕРБАЙДЖАНЕ

Р Е З Ю М Е

Цель исследования – оценка роли и потенциала воздействия механизмов венчурного капитала и бизнес-ангелов в финансировании малых и средних предприятий (МСП) Азербайджана.

Методология исследования – в рамках исследования использованы институциональный и сравнительный методы анализа, а также изучение международного опыта. Проведен анализ текущего состояния финансовой экосистемы Азербайджана, а также оценено влияние венчурного капитала и бизнес-ангелов на инновационный потенциал, конкурентоспособность и устойчивое развитие МСП.

Практическая значимость исследования заключается в том, что полученные результаты представляют практические рекомендации для органов, формирующих политику в сфере финансирования МСП, участников стартап-экосистемы и инвесторов.

Результаты исследования - показывают, что развитие альтернативных механизмов финансирования может существенно расширить доступ МСП к финансовым ресурсам.

Оригинальность и научная новизна исследования - заключаются в комплексном анализе механизмов венчурного капитала и бизнес-ангелов в условиях Азербайджана, а также в концептуальном обосновании их системной роли в развитии МСП.

Ключевые слова: малые и средние предприятия, венчурный капитал, бизнес-ангел, финансирование, Азербайджан, инвестиция.

Məqalə redaksiyaya daxil olmuşdur:
09.02.2026
Təkrar işlənməyə göndərilmişdir:
31.03.2026
Çapa qəbul olunmuşdur: 01.05.2026

Дата поступления статьи в редакцию: 09.02.2026
Отправлено на повторную обработку: 31.03.2026
Принято к печати: 01.05.2026

The date of the admission of the article to the editorial office: 09.02.2026
Send for reprocessing: 31.03.2026
Accepted for publication: 01.05.2026