

AZƏRBAYCAN RESPUBLİKASI TƏHSİL NAZİRLİYİ
AZƏRBAYCAN DÖVLƏT İQTİSAD UNİVERSİTETİ
MAGİSTRATURA MƏRKƏZİ

Əlyazması hüququnda

Cəbrailova Zeynəb Xudaverdi qızı

“Biznesin sığortalanması məsələləri” mövzusunda

MAGİSTR DİSSERTASIYASI

İxtisasın şifri və adı 060409 “Biznesin idarə edilməsi”

İxtisaslaşma Biznes inzibatçılığı

Elmi rəhbər: i.ü.f.d., dosent

Ə.Ş.İmanov

Magistr proqramının rəhbəri: i.ü.f.d., dosent

R.Ə.Abbasova

"Biznesin idarə edilməsi"

kafedrasının müdiri:

i.ü.f.d., dosent

M.Ə.Əliyev

Bakı - 2015

MÜNDƏRİCAT

GİRİŞ.....	3
I FƏSİL. Biznesin sığortalanmasının mahiyyətinin iqtisadi əsasları	
1.1. Biznesin sığortalanmasının mahiyyəti, problemləri.....	7
1.2. Biznesin sığortalanmasının iqtisadi məsələləri.....	17
1.3. Biznesin sığortalanmasının səmərəliliyinin qiymətləndirilməsi metodları.....	25
II FƏSİL. Biznesin sığortalanmasının səmərəliliyinin müasir vəziyyəti	
2.1. Biznesin sığortalanmasının müasir vəziyyətinin qiymətləndirilməsi.....	38
2.2. Biznesin sığortalanmasının iqtisadi əhəmiyyəti və strategiyası.....	48
2.3. Biznesin sığortalanmasına təsir edən amillər.....	56
III. FƏSİL. Bazar münasibətləri şəraitində biznesin sığortalanmasının iqtisadi səmərəliliyinin yüksəldilməsi istiqamətləri	
3.1. Biznesin sığortalanmasının iqtisadi səmərəliliyinin yüksəldilməsi.....	63
3.2. Biznesin sığortalanmasının Azərbaycan iqtisadiyyatında rolu.....	71
3.3. Biznesin sığortalanmasının planlaşdırılması və proqnozlaşdırılması.....	81
NƏTİCƏ VƏ TƏKLİFLƏR.....	92
İSTİFADƏ EDİLMİŞ ƏDƏBİYYAT.....	95
REZYUME.....	98
SUMMARY.....	99

GİRİŞ

Mövzunun aktuallığı. Azərbaycanda keçid dövrünün başa çatması və yetkin bazar münasibətlərinin formalaşması şəraitində dövlətin sığorta məsələlərinin tənzimləməsi və idarə edilməsi funksiyaları, yerli və xarici investisiyalar üçün əlverişli şəraitin yaradılması, iqtisadiyyatın strukturunun təkmilləşdirilməsi yönündə tənzimlənmə tədbirləri, əhalinin sosial müdafiəsinin səmərəli təşkili istiqamətlərində həyata keçiriləcəkdir. Makroiqtisadi siyasətin koordinasiyası gücləndiriləcək, maliyyə dayanıqlılığı baxımından optimal makro-fiskal çərçivə dairəsi formalaşdırılacaq və adekvat pul siyasəti aparılacaqdır. Bu siyasətin birinci pilləsində inflyasiya hədəfi, digər makroiqtisadi hədəflər və bunlara uyğun tənzimləmə vasitələri, ikinci pilləsində isə maliyyə sektorunda sabitlik hədəfləri, sektorda fəallığı və riskləri idarə edəcək vasitələr yer alacaqdır. Inflyasiya hədəfinə uyğun olaraq iqtisadiyyatın pula tələbatının ödənilməsinə xüsusi diqqət yetiriləcək, monetar idarəetmənin institusional bazası təkmilləşdiriləcəkdir.

Sığorta şirkətlərinin kapitallaşma səviyyəsinin və sığorta məhsullarının çeşidinin artırılması, təkrar sığortanın, həmçinin həyat sığortasının və tibbi sığortanın tətbiqinin genişləndirilməsi ölkədə sığorta bazarının inkişafına yol açacaqdır.

Sığorta işinin təşkili və fəaliyyəti məsələlərinə mərkəzləşdirilmiş plan iqtisadiyyatı şəraitində həsr edilmiş elmi əsərlərin müəllifləri kimi, əsasən, tanınmış sovet alimləri olan F.V.Konşini, E.V.Kolomini, M.A.Motilyovu, V.V.Rayxeri, L.İ. Reytmanı, M.K. Şermeniyovu, V.V.Şaxovu və b. göstərmək olar. Göstərilən sovet iqtisadçılarının əsərlərində sosialist cəmiyyətində dövlət sığortasının pul resurslarının idarə edilməsinin metodoloji əsası kimi çıxış edən sığorta fondunun yaradılması və istifadəsi nəzəriyyəsi işlənib hazırlanmışdı. Lakin bazar iqtisadiyyatına keçid sığorta sistemi ehtiyatlarının idarə olunmasının yeni konsepsiyasının işlənib hazırlanmasını tələb etmişdir. Bazar iqtisadiyyatına keçid şəraitində sığorta ehtiyatlarının idarə olunmasının çoxşaxəli problemlərinin müxtəlif aspektləri S.A.Abalov, A.A. Arxipova, Y.S. Buqayev, T.E.Qvarliani, E.F. Dyvjikov, Y.A.Spletuxov, V.A.Suxov,

P.A.Spektor, P.S.Yefimov, N.V.Kirimov, M.V.Romanova, S.S.Suleymanova, S.S.Çeroxeviç, L.A.Yurcenko, T.A.Fyodorova, V.V.Şaxov və b. alimlərin elmi işlərində işıqlandırılmışdır. Lakin bu məsələlər ümumi kontekstdə nəzərdən keçirilmiş və müstəqil elmi əsərlərin kompleks tədqiqat predmetinə çevrilməmişdirlər. D.D.Xempton, D.Çemiçovski, A.C.Kulyer, V.Maklayri, K.Stivenson və bu kimi xarici ölkə müəlliflərinin elmi əsərlərində sığorta ehtiyatlarının akkumulyasiya olunması və yerləşdirilməsi inkişaf etmiş, normal strukturlaşmış sığorta bazarı mövqeyindən tədqiq olunmuşdur. Bu işlərdə ehtiyatların səfərbər olunmasının yeni metod və instrumentləri, yeni informasiya texnologiyalarının istifadəsi, sığorta təşkilatlarında idarəetmə menecmentinin müasir üsullarının tətbiqinə xüsusi diqqət ayrılmışdır. Azərbaycan iqtisadçıları respublikanın sığorta sisteminin öyrənilməsi məqsədilə həm sovet dövründə, həm də müasir dövrdə bir sıra elmi işləri ilə çıxış etmişlər. Bura Ş.Ş.Bədəlovu, A.M.Kərimovu, D.A.Bağırovu, B.A.Xankişiyevi və b. aid etmək olar. Mövzunun aktuallığı, onun nəinki respublikada, habelə MDB məkanında kifayət səviyyədə işlənilib hazırlanmaması, biznesin sığortalanmasının mahiyyətinin şərh olunmasına dair ayrı-ayrı yanaşma üsullarının mübahisəli olması və bu ehtiyatların bazar iqtisadiyyatına keçid şəraitində idarə olunması zərurəti, tədqiqatın məqsəd və vəzifələrinin müəyyən edilməsini, onun predmet və obyektinin seçilməsini şərtləndirmişdir.

Müasir, beynəlxalq standartlara uyğun, iqtisadiyyata geniş kapitalizasiya imkanları təqdim edən və risklərin etibarlı idarə edilməsini təmin edən, yüksək səmərə ilə fəaliyyət göstərən qiymətli kağızlar bazarının formalaşdırılması istiqamətində mühüm addımlar atılacaq, qiymətli kağızlar üzrə qeyri-mütəşəkkil bazarın məhdudlaşdırılması, bazarın investorlar üçün cəlbediciliyinin artırılması məqsədi ilə sistemli tədbirlər həyata keçiriləcək, bazarın peşəkar iştirakçılarının fəaliyyətini və onlara nəzarət mexanizmlərini tənzimləyən qanunvericilik təkmilləşdiriləcəkdir. Qiymətli kağızlar bazarının institusional inkişaf səviyyəsinin yüksəldilməsi və onun beynəlxalq standartlara uyğunluğunun təmin edilməsi, ölkə

iqtisadiyyatında kapitallaşma dərəcəsinin yüksəldilməsinə nail olunması və iqtisadi layihələrin maliyyələşdirilməsində fond bazarı vasitəsilə cəlb olunan qeyri-inflyasiya mənşəli investisiya vəsaitlərindən istifadənin genişləndirilməsi məqsədi ilə tədbirlər də nəzərdə tutulmuşdur. Eyni zamanda, iqtisadi subyektlərin və əhəlinin yığımlarının fond bazarında səmərəli yerləşdirilməsi üçün və ölkənin qiymətli kağızlar bazarının tədricən beynəlxalq kapital bazarlarına inteqrasiya olunması məqsədi ilə müvafiq şərait yaradılması daim diqqət mərkəzində olacaqdır.

Tədqiqatın məqsəd və vəzifələri: Tədqiqat işinin məqsədi biznesin sığortalanmasının mahiyyətini, problemlərini, elmi nəzəri məsələlərini araşdırmaqla iqtisadi ,müasir vəziyyətini təhlil etməkdən, elmi cəhətdən əsaslandırılmış həll yolları tapmaqdan ibarətdir.Bu məqsədə çatmaq üçün həlli lazımı sayılan məsələlərin tədqiqi aşağıdakı fəsillərdə öz əksini tapmışdır.

Tədqiqatın obyekt və predmeti. Tədqiqatın obyekt kimi sığorta biznesi kimi sığorta siniflərinin tədqiqi və sığorta şirkətləri əsas götürülmüşdür. Tədqiqatın predmetinə biznesin sığortlanmasının mahiyyəti və inkişafının təmin edilməsi və yüksəldilməsi təşkil edir.

Tədqiqatın nəzəri və metodoloji əsasları. Tədqiqatın nəzəri bazasını maliyyə, sığorta problemləri üzrə respublika və xarici ölkə iqtisadçılarının elmi əsərləri təşkil edir. Dissertasiyada MDB və digər xarici ölkə alimlərinin əsərlərində işlənmiş problemlə tədqiqatlara nəzəri-metodoloji yanaşmalardan da geniş istifadə edilmişdir.

Dissertasiya tədqiqatının elmi metodologiyası dialektik məntiq və sistemli yanaşmaya əsaslanır. Dissertasiyada biznes sığorta münasibətlərinin öyrənilməsi zamanı sistemli yanaşma üsulunun tətbiqi müəllifə sığorta resurslarının hərəkətinin idarə edilməsinin təkmilləşdirilməsi üzrə əsas istiqamətləri müəyyənləşdirilməsinə imkan vermişdir.

Tədqiqat işinin elmi yeniliyi aşağıdakılardan ibarətdir.

1.Biznesin sığortalanması məsələlərinin nəzəri-metodoloji əsasları sistemli şəkildə təhlil edilərək konseptual baxımdan əsaslandırılmışdır.

2. Biznesin sığortalanması məsələlərinin düzgün təşkili və idarəetmə nəzəriyyəsi müəyyən edilmişdir.

3. Azərbaycan sığorta şirkətlərinin fəaliyyət sxemi, kordinasiyası, müasir vəziyyəti kompleks təhlil edilərək qiymətləndirilmişdir.

4. Biznesin sığortalanmasının inkişafına dair yeni təkliflər irəli sürülmüşdür.

Tədqiqatın nəzəri və praktiki əhəmiyyətini bazar münasibətləri şəraitində biznesin sığortalanmasının məzmununa dair nəzəri fikirlərin inkişaf etdirilməsi və onların keçid iqtisadiyyatı ölkələrində sığorta bazarının tədricən formalaşdığı şəraitdə idarə olunması metodologiyasının inkişaf etdirilməsi, həmçinin, bir çox iqtisadçı alimlərin biznesin sığortalanması məsələləri sahəsində dərc edilmiş əsərləri, nəzəri və praktiki fikirləri, mövzuya dair Azərbaycan Respublikası Prezidentinin fərman və sərəncamları, Nazirlər Kabinetinin qərarları və normativ sənədləri təşkil edir.

Tədqiqatın informasiya bazasını Azərbaycan Respublikası Dövlət Statistika Komitəsinin illik hesabatları, respublikamızda fəaliyyət göstərən sığorta şirkətlərinin illik hesabatları, mövzuya aid monoqrafiya və əsərlər təşkil edir.

Dissertasiyanın quruluşu. Dissertasiya işi girişdən, üç fəsildən, nəticə və təkliflərdən və ədəbiyyat siyahısından ibarətdir.

I FƏSİL. Biznesin sığortalanmasının mahiyyətinin iqtisadi əsasları

1.1. Biznesin sığortalanmasının mahiyyəti, problemləri

Sığorta – sığortalının əmlakının və əmlak mənafeələrinin müdafiəsi sahəsində münasibətlərdir. Həmçinin sığorta – bir tərəfin (sığortaçının) müəyyən hadisələr baş verdikdə və hadisə nəticəsində zərər yarandıqda, digər tərəfə (sığortalıya) müəyyən məbləğ ödəmək öhdəliyi götürdüyü müqavilələr əsasında pul fondlarının yaradılması və istifadəsi prosesini özündə əks etdirir.

Sığorta iqtisadi anlayış olmaqla yanaşı iqtisadi fəaliyyət sahələrinin və cəmiyyətin inkişafında mühüm rol oynayır. Sığorta istehsal prosesində baş verən maddi itkilərin əvəzinin ödənilməsi ilə əlaqədardır. Dünya təsərrüfat təcrübəsi göstərir ki, xüsusi fondlar hesabına yaradılan sığorta əmtəə istehsalçıların, vətəndaşların sosial təminatının, dövlət iqtisadi mənafeələrinin sığorta vasitəsilə müdafiəsini təmin etməklə bərabər həm də təkrar istehsal prosesini fasiləsiz surətdə tənzimləyir. Daha geniş mənada sığorta müəssisə və təşkilatların, fərdlərin vəsaiti hesabına xüsusi ehtiyat pul vəsaiti fondlarının yaradılması və onun nəzərdə tutulmayan hallar, bədbəxt hadisələr, təbii fəlakətlər və digər əlverişsiz hadisələr nəticəsində dəymiş zərərin ödənilməsi və habelə, əhaliyə, onların həyatında müxtəlif hadisələr baş verdikdə sığorta təminatını ödəmək üçün istifadəsini özündə əks edən iqtisadi münasibətlər sisteminin məcmusudur.

İctimai istehsalın riskli xarakteri sığortanı bir iqtisadi kateqoriya kimi şərtləndirir. Sığorta istehsal münasibətlərinin zəruri elementi olub, ictimai istehsala dəymiş zərərlərin ödənilməsi kimi çıxış edir. Sığortanın mahiyyəti dəymiş zərərlərin minimumlaşdırılmasından ibarətdir. Sığorta istehsal subyektlərinin yayınma üsullarından biridir.

Sığorta iqtisadi kateqoriya olduğu üçün o, özünəməxsus xüsusiyyətlərə malikdir. Bunlar aşağıdakılardır:

1. Sığorta zamanı bölgü münasibətləri baş verir. Bu bölgü münasibətlərinin əsasında risk anlayışı durur. Risk olan yerdə sığorta da olur.
2. Sığorta üçün qapalı bölgü münasibətləri xarakterikdir. Bu o deməkdir ki, sığorta fondundan sığorta ödənişi almaq hüququna ancaq və ancaq həmin sığorta fondunun yaradılmasında iştirak edənlər nail ola bilirlər.

Sığorta fondunun yaradılmasında iştirak etməyən subyektlər, hətta risklər nəticəsində zərər görmüş olsalar da, belə sığorta fondundan sığorta almayacaqlar.

3. Sığorta münasibətləri üçün xüsusi təyinatlı sığorta fondunun yaradılması zəruridir. Sığorta fondu xüsusi təyinatlı fond olub, istehsal prosesinin fasiləsizliyinə təminat verir və nəzəri baxımdan 3 formada yaradılır:

- mərkəzləşdirilmiş;
- ümumdövlət;
- sığorta ehtiyatları.

Bu fondlar birbaşa üsul ilə mərkəzləşdirilmiş qaydada milli gəlirdən ayırmalar yolu ilə yaradılır. Bunlara misal olaraq hər il təsdiq edlən dövlət büdcəsi, qanunda ayrıca maddə ilə göstərilən Nazirlər Kabinetinin ehtiyat fondunu və prezidentin ehtiyat fondunu göstərmək olar.

İkinci qrup sığorta fondlarına isə təsərrüfat subyektlərinin özlərində yaradılan qeyri-mərkəzləşdirilmiş sığorta fondlarını misal göstərə bilərik. Təsərrüfatda yaradılan bu üsul özünü sığortalama üsulu adlanır və təsərrüfat subyektlərində dəyərin istehsal sferasından çıxarılıb, müstəqil bir fond da toplanmasını nəzərdə tutur.

Qeyri-mərkəzləşdirilmiş sığorta fondları əsasən natural və dəyər formasında yaradılır. Özünü sığorta üsulunun ən mühüm çatışmayan cəhətlərindən biri dəyərin istehsal sferasından çıxarılması və onun dondurulmasıdır. Buna görə də sığorta fondlarının daha səmərəli hesab edilən üçüncü formasından istifadə edilir. Yəni, sığorta fondları sığorta subyektlərinin ödədikləri sığorta tədiyələri hesabına sığorta şirkətləri tərəfindən yaradılır. Bazar iqtisadiyyatı şəraitində sığorta fondunun bu üsulu ən səmərəli üsul hesab edilir. Yəni təsərrüfat subyektləri və əhali bir dəfə kiçik məbləğdə sığorta tədiyəsi ödəməklə baş verəcək böyük zərərin qarşısını alır. Bu

baxımdan sığorta münasibətlərinə nə qədər çox subyekt cəlb edilərsə, bu sığortanın səmərəliliyini artırır, sığorta fondunu bir o qədər güclü və əhatəli edir.

Sığortanın dördüncü xarakterik cəhəti onun ekvivalent münasibətləri sistemini ifadə etməsidir. Sığortanın ekvivalentliyi dedikdə, sığortaçı ilə sığorta olunan arasında tarif dövrü ərzində bərabər münasibətlər başa düşülür.

Sığortanın iqtisadi mahiyyəti, onun ictimai məqsədlərində ifadə olunan funksiyalarında daha da açılır. Funksiyalar sığortanın maliyyə sisteminin bir həlqəsi kimi xüsusiyyətlərini aydınlaşdırmağa imkan verən təzahür əlamətləridir. Maliyyə anlayışı öz iqtisadi mahiyyətini hər şeydən əvvəl bölgü funksiyası vasitəsilə ifadə edir. Bu funksiya özünü sığortanın funksiyalarında göstərir. Sığortanın əsas etibarilə dörd əsas funksiyası var. Bunlar aşağıdakılardan ibarətdir:



Əsas funksiyası kimi risk funksiyası çıxış edir. Sığorta riski, zərər görən təsərrüfatlara pul yardımının göstərilməsi üzrə sığortanın əsas təyinatı ilə əlaqədar olduğundan, risklik funksiyası əsas funksiyalardan biri hesab olunur. Məhz risklik funksiyasının fəaliyyəti nəticəsində dəyərin pul formasının məbləği, təsadüfi sığorta hadisələrinin baş verməsi ilə əlaqədar olaraq, sığorta iştirakçılarının arasında bölüşdürülür. Risk funksiyası dedikdə, riskin ödənilməsi başa düşülür və sığortanın mahiyyəti məhz risk funksiyası vasitəsilə açılır.

Sığortanın xəbərdarlıq funksiyası əsasən sığorta fondunun vəsaitlərinin müəyyən hissəsi hesabına sığorta risklərinin azaldılması tədbirlərinin maliyyələşdirilməsinə istiqamətlənir. Xəbərdarlıq və ya qabaqcadan xəbər vermə funksiyası əhalinin və ya təsərrüfat subyektlərinin öz mümkün itgillərinin nəticələrini aradan qaldırmağa çağırış olmaqla bütün əmlakın, fəaliyyətin, həyatın və s.

sığortalanmasını ifadə edir. Yəni sığorta ehtimal olunan itgilərin zərərsizləşdirilməsidir. Xəbərdaredici funksiya – bu o deməkdir ki, sığorta şirkətləri təsərrüfat ili ərzində sığorta olunanlara yanğına qarşı, zoobaytar və aqrotexniki tədbirlər, vəsaitlər ayırmaqla baş verə biləcək zərərlərin qarşısını alır.

Yığım funksiyası – bu funksiya özünü şəxsi sığorta növlərində ifadə edir. Belə ki, məsələn, həyat sığortasında sığorta olunan hər ay sığorta şirkətinə sığorta tədiyəsi köçürməklə öz vəsaitini yığır və sığorta müddəti başa çatdıqdan sonra sığorta şirkətindən öz vəsaitini alır. Sığorta vasitəsilə çoxlu miqdarda pul vəsaitlərinin toplanması maliyyə siyasəti baxımından böyük əhəmiyyətə malikdir.

Nəzarət funksiyası – bu da sığorta işinə sığorta nəzarəti orqanı tərəfindən və sığorta şirkətləri öz tərəfindən nəzarətin həyata keçirilməsini nəzərdə tutur. Nəzarət funksiyası yuxarıda sadalanan 3 funksiyanın nəticəsi kimi çıxış edir və konkret sığorta münasibətləri zamanı həmin funksiyalarla birlikdə meydana çıxır. Nəzarət funksiyası sığorta fondu vəsaitlərinin formalaşdırılması və istifadəsi ilə əlaqədardır. Sığorta nəzarətinin qanunvericilik sənədləri əsasında həyata keçirilməsi maliyyə nəzarətinin həyata keçirilməsinin tərkib hissəsi kimi çıxış edir.

İstehsal münasibətlərində sığorta aşağıdakı vəzifələri yerinə yetirir:

1. Təsərrüfat subyektinə dəymiş zərərin aradan qaldırılması və istehsalın ahənginin təmin olunması;
2. Sosial təminatın təmin olunması.

Ümumiyyətlə sığortanın rolu aşağıdakı istiqamətlərdə özünü göstərir:

- əməliyyatın mənfi nəticəsində risk dərəcəsinin azaldılmasında;
- zərər və itgilərin ödənilməsi hesabına iqtisadi sabitlikdə;
- sığorta fondunun müvəqqəti azad pul vəsaitlərinin investisiya fəaliyyətində - iştirakında;
- dövlət büdcə gəlirlərinin sığorta təşkilatlarının mənəfətinin bir hissəsi hesabına tamamlanmasında.

Sığorta nəzarəti həm sığorta şirkətlərinin lisenziyalaşdırılması işini təmin edir, həm də ildə bir dəfə planlı qaydada maliyyə nəzarətini planlaşdırır. Bu qanuna görə,

sığorta şirkətləri idarəetmənin ən demokratik forması olan Səhmdar Cəmiyyətləri formasında yaradılmalıdır. Onlar, yəni sığorta şirkətləri cəmiyyət üçün açıq olmalı və öz hesabat məlumatlarını hər il cari ilin iyun ayının 1-dən gec olmamaq şərtilə açıq mətbuatda dərc etdirməlidir. Bu məlumatlarda sığortaçının mühasibat balansı, maliyyə nəticələri, o cümlədən büdcə ilə qarşılıqlı əlaqələri öz əksini tapmışdır.

Müasir sığorta nəzarətində sığorta fondları, əsasən, 3 formada yaradılır. Sığorta nəzarətində sığorta fondlarının yaradılmasının 2 konsepsiyası mövcuddur:

1. Amortizasiya konsepsiyası
2. İzafi dəyər konsepsiyası

Birinci konsepsiyaya görə, sığorta fondu da amortizasiya fondu kimi təkrar istehsal prosesinin fasiləsizliyinə zəmanət yaradır.

İzafi dəyər konsepsiyasına görə isə, sığorta fondu yeni yaradılmış dəyər hesabına, yəni sahibkarın mənfəəti hesabına yaradılır. Ayrıca götürülmüş sahibkara ələ gəlsə də ki, o, əldə etdiyi mənfəətin hansını mənimsəyə bilər, ancaq real gerçəklikdə o, rəqabət, inflyasiya və s. fondunun yaradılması qarşısında qalır. Başqa sözlə, əgər amortizasiya fondu əsas fondların sadə təkrar istehsalının bərpasına zəmin yaradırsa, sığorta fondu isə əsas fondlara ekstra-ordinar hadisə nəticəsində dəymiş zərərlərin aradan qaldırılmasına xidmət edir. Sığorta ictimai geniş təkrar istehsal sisteminin zəruri elementlərindən biri olub, cəmiyyətin yaşayan qabiliyyətinin ən vacib faktorlarından hesab olunur. Bu baxımdan sığortanın ölkə iqtisadiyyatındakı rolunun gündən-günə artması bir iqtisadi kateqoriya kimi onun yenidən öyrənilməsi və qiymətləndirilməsi aktuallığını önə çəkir.

Sığorta (ehtiyat) fondunun ölkənin milli sərvətinin mühüm bir hissəsi olması faktlarını nəzərə alsaq, problemin aktuallığı heç bir şübhə doğurmur. Sığorta (ehtiyat) fondlarının yaradılması və istifadəsi məsələlərini nəzərdən keçirən sovet iqtisadçıları müxtəlif fikirlər irəli sürmüşlər. Sovet iqtisadi ədəbiyyatında bəzi müəlliflər K.Marksın ehtiyat və sığorta fonduna dair fikirlərini təhlil edərək belə qənaətə gəlmişdilər ki, K.Marks bu anlayışları sinonimlər kimi tətbiq etmişdir. Digər müəlliflər isə buna zidd olan ideyaları irəli sürürdülər. Elə bir vəziyyət yaranırdı ki, o

dövrün iqtisadçıları arasında müzakirə “grammatik” əsaslara istinadən həyata keçirilirdi: bu fondlar arasında mövcud olan oxşarlıq və ya fərqlər «və» yaxud «və ya» bağlayıcılarının bu və ya digər şəkildə şərh olunması vasitəsilə sübuta yetirilirdi.

Sovet alimlərinin fikrincə sığorta fondu təsadüfi hadisələr və təbiət qüvvələrinin təsiri altında yaranan fəvqəladə zərər və dağıntıların aradan qaldırılması üçün nəzərdə tutulmuşdu. Ehtiyat fondu isə nəinki təbii fəlakətlər, həmçinin hər hansı bir iqtisadi və siyasi səbəblərə əsaslanan maliyyə itkilərinin bərpası üçün nəzərdə tutulurdu. Lakin, qeyd edək ki, müasir iqtisadi ədəbiyyatlarda da sığorta fondu və ehtiyat fondları definisiyaları müxtəlif mənə və anlamlarda istifadə olunur. O cümlədən:

1) fəvqəladə hallarda istifadə olunan dövlət ehtiyatları, sığorta təşkilatlarının sığorta fondları, sosial sığorta və pensiya sığortası fondları, təsərrüfat fəaliyyəti subyektləri və vətəndaşların gözlənilməz hallar üçün topladıqları fərdi ehtiyatlarının məcmuyu kimi;

2) kommersiya sığorta təşkilatları, qarşılıqlı sığorta cəmiyyətləri, dövlət sosial sığortası tərəfindən sığortalanma metodu əsasında formalaşan sığorta fondlarının məcmuyu kimi;

3) Nəhayət, fərdi təsərrüfat subyektlərinin sığorta fondu kimi. Fikrimizcə ümummilli sığorta fondu anlayışı iki aspektdə şərh oluna bilər; birincisi, cəmiyyətdə formalaşmış bütün sığorta fondları və ehtiyatların məcmuyu kimi; ikincisi, sığorta müdafiəsinin sığortalama metodu vasitəsilə təmin olunması məqsədilə formalaşdırılan maliyyə vəsaitlərinin məcmuyu kimi. Bu mənada biz V.V.Şaxovun fikirlərini tamamilə dəstəkləyirik. Onun fikrincə, «Sığorta fondları müxtəlif təşkilati formalara malik ola bilərlər: sosial (dövlət) sığorta fondları «özünüsığorta» fondları; sığorta şirkətlərinin fondları».

Ümummilli sığorta ehtiyatlarının xarakterik xüsusiyyətlərindən biri də, onun ümumi daxili məhsulun müstəqil tərkib hissəsi olmaqla, əvvəlcədən, qeyri-şərtsiz nə yığım, nə də istehlak fonduna aid edilə bilməməsidir. Bu fondlar nə gəlir kimi istehlak edilə, nə də mütləq yığım fondu kimi çıxış edə bilməzlər. Son nəticədə

onların yığım və ya istehlak fondları kimi istifadə olunması baş verəcək hadisədən və həmin hadisənin nəyə zərər yetirəcəyindən birbaşa asılıdır.

Müasir sığorta nəzəriyyəsində sığorta iqtisadi kateqoriyasının mahiyyətinin müəyyən edilməsinə yönəlmiş müxtəlif yanaşmalar da xüsusi maraq kəsb edir. Məlum olduğu kimi, hər hansı bir iqtisadi kateqoriyanın mahiyyəti onun əhatə etdiyi münasibətlərin strukturunu, kateqoriyanın spesifik xüsusiyyətlərini, münasibətlərin əsasını və onun sosial-iqtisadi xarakteristikasını müəyyən etməlidir.

Sığorta münasibətlərinin strukturu özündə obyekt və subyektin xarakteristikasını birləşdirir. Sığorta münasibətləri sığorta fondunun sığortaçı və sığorta edən arasında yaradılması və istifadə olunmasına əsaslanır. Bu mülahizəni sığorta məsələlərinə dair bütün nəzəri tədqiqatlarda müşahidə etmək mümkündür və ilk baxışda hər şey qanunauyğundur. Lakin, sığorta münasibətləri-əgər iqtisadi (maliyyə) münasibətlədirsə, onda onlar konkret iqtisadi maraqları ifadə etməlidirlər. İqtisadi maraq mövcud deyilsə iqtisadi münasibətlər də mövcud ola bilməz. Bu baxımdan sığortaçının iqtisadi marağı sığorta münasibətlərinin təşkili və sığorta fondunun yaradılması əsasında mənfəət əldə etməsindən ibarətdir. Sığorta etdirənin iqtisadi (sığorta) marağı isə təsadüfi hadisələrdən dəymiş zərərlərin maddi təminatının əldə edilməsinə əsaslanmışdır. Əgər nəzərə alsaq ki, sığorta münasibətləri (sığortaçı və sığorta edən şəxs arasında mövcud olan münasibətlər) bu münasibətlərin subyektlərinin iqtisadi maraqlarının kəsişməsi nəticəsində meydana çıxmışdır və bunlar tam obyektiv mahiyyət daşıyır, onda həm bu, həm də digər subyektin iqtisadi maraqlarının reallaşması, müvafiq subyektlərdən hər hansı birinin iştirakı olmadan qeyri-mümkün hesab edilə bilər.

Sığorta etdirənin iştirak etməməsi avtomatik olaraq sığortaçının maraqlarının təmin edilməsinin qeyri- mümkün olması deməkdir. Çünki, sığorta olunanlardan əldə edilən resurslar olmadan, sığortaçı sığorta fondunun yaradılması və istifadəsi üzrə öz iqtisadi funksiyalarını praktiki olaraq yerinə yetrə bilməz. Əksinə sığortaçının olmaması sığorta edənlərin iqtisadi maraqlarının digər formalarda realizə olunmasına

heç də zərbə vurmur. Belə ki, istehsalçılar öz təsərrüfatlarında sığorta ehtiyatlarını yaratmaqla özlərinin iqtisadi maraqlarını realizə edə bilirlər.

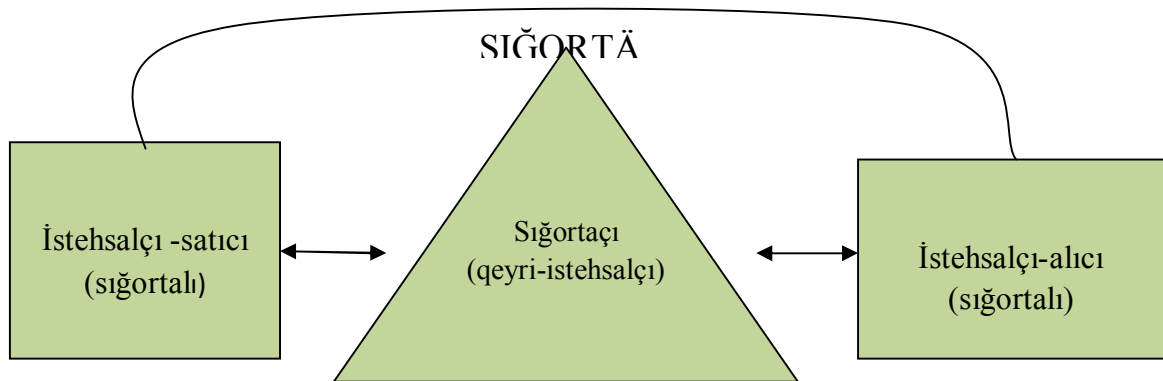
Deməli, sığorta münasibətləri - istehsalçıların sığorta maraqlarının realizə olunmasını bütünlüklə əhatə etmir. Belə ki, bu maraqların realizə olunması sığorta münasibətlərinin (yəni istehsalçı (sığorta edən) və qeyri-istehsalçı (sığortaçı) arasında mövcud olan münasibətlər) mövcud olmaması şəraitində də mümkündür.

«Sığorta münasibətləri» anlayışının bu şəkildə şərh olunması bizə belə bir qənaətə gəlməyimizə imkan yaradır ki, «sığorta münasibətləri» «sığorta» kateqoriyasının daha çox inkişaf etmiş, çevrilmiş «görünən» formasıdır və bu anlayışların iqtisadi ədəbiyyatlarda eyniləşdirilməsini səhv kimi olmasa da ciddi elmi xəta kimi dəyərləndirməyə əsas verir.

Deməli «sığorta» kateqoriyası təkcə «sığorta münasibətləri» (yəni, sığorta fondunun yaradılması üzrə sığortaçı ilə sığorta olunan arasındakı münasibət) olmayıb, daha geniş münasibətlər kompleksini əhatə edir. Sığorta - geniş təkrar istehsal prosesində istehsalçıların iqtisadi (sığorta) maraqlarının reallaşması metodlarının məcmuyu olub, xüsusi iqtisadi münasibətlər sistemidir. Bizcə, «sığorta» mahiyyət, “sığorta münasibətləri” formadır, «Sığorta» «sığorta münasibətlərinə» nisbətən daha müəyyənedici, ilkin və bazis anlayışı hesab olunmalıdır. Əgər istehsalçıların iqtisadi maraqlarının reallaşmasının istehsal münasibətləri əsasında baş verməsi ideyası ilə razılaşsaq, onda sığorta (yəni iqtisadi maraqların bir bissəsi kimi çıxış edən sığorta maraqlarının realizəsi) da obyektiv olaraq, ilkin istehsal münasibətləri sferasına aid edilməlidir.

Təəssüflər olsun ki, mövcud olan nəzəri tədqiqat və elmi işlərdə yuxarıdakı məsələlər bu şəkildə şərh edilmir. Sığortanın mahiyyətinin ifadə olunduğu tariflərdə nəinki formal fərqlər mövcuddur, hətta son nəticədə «sığorta» və «sığorta münasibətləri» anlayışları arasında heç bir əsaslı fərq hiss olunmur. Elmi baxımdan bu, «pul» və «pul münasibətləri» anlayışlarının eyniləşdirilməsi kimi qeyri-konrekt bir haldır. «Sığorta» və «sığorta münasibətlərinin» sığorta fondu ilə əlaqələnməsi bir qayda olaraq heç bir elmi şübhə doğurmur. Bizim bu məsələyə dair fikirlərimizin

digərlərindən fərqi əsasən bundan ibarətdir ki, biz «sığortanı» ilkin istehsal münasibətlərinin substantı, «sığorta münasibətlərini» isə sığortadan törəmə, bölgü münasibətləri hesab edirik.



Şəkil. 1.1.İqtisadi kateqoriya kimi sığortanın modeli.

Sxemdən göründüyü kimi istehsal sferasında «sığortanın» reallığı və obyektivliyi, bölgü sferasında vasitəçi «sığorta münasibətlərini və bu münasibətlərin yeni subyektini - sığortaçını yaradır. Yuxarıda qeyd olunanlardan belə qənaətə gəlmək olar ki, sığorta iqtisadi münasibətlər kompleksi kimi maddi istehsal sferası iştirakçıları arasında, onların iqtisadi (sığorta) maraqlarının reallaşması prosesində meydana çıxır. Sığorta maraqlarının ödənilməsi tələbatı. istehsalçının şüur və iradəsindən asılı olmayaraq, obyektiv olaraq, onu sığorta ehtiyatları yaradılması zərurəti qarşısında qoyur. Bazar iqtisadiyyatı şəraitində hər hansı bir biznesmen (sahibkar) bütün qazancının hamısını «yemək» hüququna malik olduğunu düşünsə də, gerçəklikdə o sığorta və ehtiyat fondunun yaradılması sərhədləri ilə üzləşməli olur.

Söylədiyimizin sonuncu instansiyada həqiqət olmasında israr etmədən vurğulamalıyıq ki, sığorta iqtisadi kateqoriyasının mahiyyətinin və struktur elementlərinin tam və bitkin təhlilinə nail olduğumuzu qeyd etmək fikrindən xeyli uzağıq. Lakin bunu da bilirik ki, onlar təhlil edilmədən, sığortanın mahiyyəti tam açıqlanmayacaq və ümumiyyətlə «sığorta» haqqında, bütöv və aydın biliklər formalaşmayacaqdır. Konsepsiyada önəmli olan budur ki, sığorta bir bütöv tam kimi

nə onun strukturunun hər hansı bir elementinin mahiyyəti, nə sığortaçı və yarısığorta olunan, habelə nə də ki, sığorta fondu deyildir.

Sığorta bazarı çox da əlverişli olmayan indiki şəraitdə bir sıra problemlərlə üzləşir, bəzi problemləri üzə çıxarır. Bu problemləri şərti olaraq üç qrupa bölmək olar: birinci qrup problemlər sığorta bazarında diversifikasiyanın çox aşağı səviyyəsindən ibarətdir ki, bu zaman sığortaçıların portfeli əsasən 2-3 başlıca sığorta növü üzrə formalaşır. İkinci qrup problem - 10 aparıcı şirkətlə bütün qalanları arasında olduqca böyük fərqdən ibarətdir ki, bu da bazarda nisbətən zəif rəqabətə işarədir. Problemin üçüncü qrupu sığorta şirkətlərinin maliyyə vəsaitlərinin, daha doğrusu, sığorta şirkətlərinin kapitalaşmasının aşağı səviyyəsi ilə bağlıdır.

Sığorta sisteminin inkişafını dayandıran əsas səbəblərdən biri bu sahədəki inhisarçılıqdır. Bazarda dövlət inhisarının qalması xidmətlərin çeşidinin, keyfiyyətin artımına, sağlam rəqabətə, yeni sığorta şirkətlərinin yaranmasına əngəl yaradır, inhisarçı şirkətlərin məqsədli qiymət endirimləri vasitəsilə rəqiblərini sıxışdırmalarına səbəb olur. Məsələn, bütün dövlət təşkilatlarında çalışanların icbari sığortası «Azərsığorta» Dövlət Şirkəti vasitəsilə həyata keçirilir. Sektorun əsas problemləri siyahısına vətəndaşların məlumatlılıq səviyyəsinin aşağı olması da daxildir. Əhalinin məlumatsızlığı bazarın inkişafına təsir edir. Sığorta müqaviləsi imzalayan insanlar bir çox hallarda imzaladıqları müqavilənin mətni ilə tanış olmur, müqavilə üzrə hüquq və vəzifələrini aydın şəkildə bilmirlər. Əhalinin məlumatsızlığında təkcə onların bu təşəbbüslərinin az olması deyil, sığorta şirkətlərinin məlumatlandırma kampaniyasını aparmaması böyük rol oynayır. Belə ki, şirkətlər reklam işləri ilə müqayisədə potensial müştərilərini məlumatlandırmaq fəaliyyətinə daha az önəm verirlər. Və buna daha az vəsait xərcləyirlər. Nəticədə Azərbaycanda könüllü şəkildə hər hansı sığorta məhsulundan istifadə edən vətəndaşa nadir halda rast gəlmək olur. Sığorta sektorunun inkişaf dinamikasının digər sektorlarla müqayisədə geridə qalmasında «Sığorta haqqında» qanundakı ciddi boşluqların da təsiri böyük olub. Halbuki 1993-cü ildə qəbul olunan bu qanun 1999-cu ildə təkmilləşdirilərək yenidən qəbul edilmişdi. Əvvəlki illə müqayisədə müasir tələblərə cavab versə də, bir sıra

çatışmazlıqlar qalırdı. Nəhayət, 2008-ci ildə qanun qüvvədən düşdü. Sığorta qanunvericiliyi sahəsində qanunların işlək olmamasının göstəricilərindən biri də məcburi tibbi sığorta ilə bağlıdır. Bu istiqamətdə qanunun 1999-cu ildə qəbul edilməsinə baxmayaraq hələ də tətbiq edilməyib. İnkişaf etmiş ölkələrin təcrübəsi göstərir ki, bu sahədəki qanunlar həm sığorta olunanın, əhalinin maraqlarını müdafiə etməlidir, həm də sığortaçılarının maraqlarını qorumaqdadır.

1.2. Biznesin sığortalanmasının iqtisadi məsələləri

Sığorta bazar münasibətlərinin zəruri elementlərindən olub, iqtisadi mexanizmdə özünəməxsus funksiyalar daşıyan Maliyyə münasibətləri sisteminə aiddir. Onun zəruriliyini iqtisadi-maliyyə münasibətlərinin mahiyyətində axtarmaq lazımdır. Maddi maraqların daşıyıcısı olan iqtisadi münasibətlər bu maraqların özlərinin qorunması zəruriliyini yaradır. Başqa sözlə, maddi maraq sığorta marağını, o isə öz növbəsində sığorta müdafiəsini şərtləndirir.

Sığorta iqtisadi kateqoriya olub, sığorta fondunun yaradılması və istifadəsi zamanı meydana çıxan pul münasibətləri sistemidir. Sığorta fondu isə ictimai geniş təkrar istehsalın mühüm elementi olub, bütün məcmu ictimai məhsulun təkrar istehsal prosesi zamanı və bu prosesin normal, fasiləsiz həyata keçirilməsini təmin etmək üçün əlavə istehsal yolu ilə yaradılır. Sığorta fondu onun təyinatını və məqsədini açıb göstərən mahiyyət xüsusiyyətinə malikdir. Həmin xüsusiyyət ondan ibarətdir ki, cəmiyyətin milli gəlirinin bir hissəsi kimi onu qabaqcadan qəti şəkildə nə yığım fonduna, nə də istehlak fonduna aid etmək olmaz.

Beləliklə sığorta fondu tamamilə spesifik xüsusiyyətlərə malik olan bir fondur. Dəyən zərərin həcmi, maddi istehsalın hansı sahədə baş verəcəyini, istehsal vasitələrinin, yaxud istehlak vəsaitinin məhv olacağını qabaqcadan müəyyən etmək mümkün olmadığı üçün sığorta fondunun istifadə edilmə istiqamətini də müəyyən etmək mümkün deyildir.

Müasir iqtisadiyyatda sığorta münasibətləri sferasında nəinki təbii hadisələrdən dəymiş zərərlərin aradan qaldırılması, daha çox hallarda təsərrüfat müqavilələrindən,

sahibkarlıq və məsuliyyət risklərindən dəyən zərərlərin neytrallaşdırılması daha önəmli xarakter kəsb etməyə başlamışdır.

Bir iqtisadi kateqoriya kimi sığorta işinə spesifik terminologiya xasdır. Sığorta etdirən kimi, geniş mənada sığorta müqaviləsi bağlamış fəaliyyət qabiliyyətli fiziki və hüquqi şəxs başa düşülür. Sığorta etdirən sığorta müqaviləsini nəinki öz xeyrinə, habelə üçüncü şəxsin xeyrinə də bağlaya bilər. Sığorta edən və ya sığortaçının sığorta fəaliyyəti ilə məşğul ola bilməq hüququnu təsdiq edən dövlət lisenziyasına malik olan, istənilən təşkilatı – hüquqi formada olan hüquqi şəxsdir.

Sığorta münasibətlərinin və deməli, sığorta müqaviləsinin bağlanması əsası sığorta riski hesab olunur. Sığorta riski təsadüfi və ehtimal olunan elə bir hadisədir ki, onun baş verməsi sığorta etdirənin əmlak və s. maraqlarına zərər dəyməsinə gətirib çıxarır. Tərəflərin hüquq və vəzifələri, sığorta marağı sığorta müqaviləsində rəsmiləşdirilir. Azərbaycan Respublikasının 5 yanvar 1999-cu il tarixli «Sığorta haqqında» Qanununda sığorta müqaviləsinin əsas şərtlərinə aşağıdakılar aid edilir:

Sığorta obyektı; sığorta etdirənin konkret maraqları; sığorta risklərinin siyahısı; sığorta məbləği; sığorta tədiyyəsi; sığorta müddəti.

Sığorta hadisəsi baş verdiyi təqdirdə sığorta komissiyasının sığorta etdirənə ödədiyi pul vəsaiti sığorta ödənişi adlanır və sığorta xidmətinin nəticəsi kimi çıxış edir.

Bir tərəfdən sığorta olunanların sığorta maraqlarının rəngarəngliyi, digər tərəfdən isə bunların reallaşmasına imkan yaradan sığortaçıların sayı – sığorta bazarının təşəkkülünə öz təsirini göstərir.

Sığorta bazarı elə bir iqtisadi məkandır ki, burada həm sığorta xidmətinə tələb yaradan sığorta olunanlar, həm bu tələblərin ödənməsini təmin edən sığortaçılar, həm də birinci ilə ikinci arasında əlaqə yaradan sığorta vasitələri və sığorta infrastruktur təşkilatları, konsaltinq firmaları, reyting büroları və s. fəaliyyət göstərirlər.

Sığorta ilkin istehsal münasibətlərinin atributu, dəyər «substantıdır». Başqa sözlə desək, istehsalçıların istehsal münasibətlərində nəinki onların «xalis» istehsal maraqları, eyni zamanda həmçinin sığorta maraqları da realizə olunur. Sadəcə olaraq real

iqtisadi həyatda bu maraqlar biri-biriləri ilə o dərəcədə sıx şəkildə əlaqəlidir ki, onları biri-birindən ayırmaq və ya müqayisə etmək praktiki olaraq qeyri -mümkündür.

Bizim sığortanın mahiyyətini nə cür başa düşməyimizdən asılı olmayaraq, obyektiv reallıqda bütün bu amillər məhz bu cür baş verir. Ümumiyyətlə bizim iqtisadi elmimizdə cəmiyyətin iqtisadi həyatının ayrı-ayrı sahələrinin avtonom şəkildə öyrənilməsi praktikası üstünlük təşkil edir. İqtisadi münasibətlərin ayrı-ayrı sahələrinin daha dərin «plastlarına endikcə», digər tərəfdən biz onların sadə və integrasiyalı sistem olmasını unuduruq. Axı iqtisadiyyat - hər bir amilin biri-birilə qarşılıqlı əlaqədə olduğu, biri- birindən qarşılıqlı şəkildə asılı olduğu canlı sistemdir. Unutmaq olmaz ki, zəif təşkil olunmuş kredit, sığorta, qiymət və digər sistem şəraitində yaxşı maliyyə sisteminə nail olmaq qeyri-mümkündür. Bundan başqa, bu sahələr arasında aydın qarşılıqlı əlaqələrin mövcud olmaması şəraitində də bu məqsədlərə nail olmaq qeyri-mümkündür. Biz pul, kredit, maliyyə və qiymət dedikdə təkcə iqtisadiyyatın ayrı-ayrı sahələrini nəzərdə tutmuruq, belə ki maliyyə sahəsinə toxunmadan kredit, qiymət, pul və sairəni nəzərdən keçirmək qeyri-mümkündür.«Sığorta» kateqoriyasını istehsal münasibətləri sferasına aid etdikdə biz məhz bu prizmadan çıxış etməliyik.

Sığorta kateqoriyasının məqsədinin reallaşması spesifik sığorta fondunun yaradılmasını ehtiva edən müvafiq mexanizm vasitəsilə baş tutur. Belə ki, hətta sadə təkrar istehsal prosesində istehsalçı özünün «istehsal» maraqlarını realizə etdikdə həm də özünün sığorta maraqlarını həyata keçirmiş olur. Öz əməyinin nəticələrini digər istehsalçıya (istehlakçıya) realizə edən bu istehsalçı, eyni zamanda öz istehsalının gələcək inkişafına zəmanət verir. Cəmiyyət tərəfindən iqtisadi qanunlar spektrinin geniş çərçivəsində və ilk növbədə, dəyər qanunu əsasında onun əməyinin nəticələrinin qəbul olunması (yəni onun məhsulunun istehlakçı tərəfindən alınması) spesifik sığorta fondunun yaradılmasına əsas vermiş olur. İstehsalçının məhsulunun cəmiyyət tərəfindən qəbul olunması, bir növ onun sığorta fondunun yaradılmasına zəmanət verməsi kimi çıxış edir və bu zaman xüsusi olaraq qeyd olunmalıdır ki, spesifik fondun yaradılması nə istehlakçının, nə də istehsalçının iradə və şüurundan asılı olmadan, yəni obyektiv iqtisadi qanunauyğunluqlar əsasında baş verir. Obyektiv zərurət isə sığorta fondunun yaradılması

üzrə xərcləri ictimai dəyərin, başqa sözlə demiş olsaq əmtənin qiymətinin ayrılmaz tərkib hissəsinə çevirir. İqtisadi nəzəriyyə klassikləri də sığorta fondunun yaradılması üzrə xərcləri əmtənin qiymətilə birbaşa əlaqələndirmişlər.

Yuxanda deyilənlərdən belə bir qənaətə gəlmək olar ki, əmtə istehsalçılarının sığorta maraqlarının reallaşmasının xüsusi sistemi kimi sığorta rüşeyim halında onların istehsal münasibətlərinin mürəkkəb «qammasında» mövcuddur. Bu «rüşeymin» hələ tam tədqiq olunmamış mexanizmini abstraktlaşdıraraq, qeyd edək ki, sığortanın mahiyyətinin nə təkcə istehsal münasibətləri kontekstində, nə də onlarsız dərk etmək və öyrənmək mümkün deyildir. Sığortanın mahiyyətinin təhlil olunması zamanı ən mühüm mərhələlərdən biri də onun spesifik xüsusiyyətlərinin aydın şəkildə müəyyənləşdirilməsidir. Belə ki, sığortanın mahiyyətində bu iqtisadi kateqoriyanın əsas məzmunu ifadə olunmalıdır. İqtisadi ədəbiyyatda sığortanın mahiyyətini və eləcə də bu iqtisadi kateqoriyanın digər kateqoriyalardan fərqləndirən əlamətlərə onların fəvqəladə xüsusiyyətə malik olmasını aid edirlər (yəni, sığorta sisteminin baş vermiş sığorta hadisəsinin nəticələri, sığorta riski, sığorta fondunun qapalı bölgü münasibətlərini ifadə etməsi, zərərin məkan və zaman üzrə bölüşdürülməsi ilə əlaqələnməsi və habelə onun ekvivalentliyi). Sığortanın birinci qeyd olunan əlamətini istisna etməklə onun qalan bütün xüsusiyyətlərini digər dəyər kateqoriyalarında da görmək mümkündür. Belə ki, bu halda söhbət müəyyən iqtisadi kateqoriyalara xas olan qeyri-spesifik və ümumi xüsusiyyətlərdən gedir.

Lakin, birinci əlaməti də qeyd etdikdə bizim fikrimizcə onları yalnız fəvqəladə hadisələrlə məhdudlaşdırmaq düzgün olmazdı, çünki, təcrübədən də məlumdur ki, sığorta təkcə ekstroordinar hadisələrlə deyil, həm də adi yəni, ordinar hadisələrlə əlaqələndirilməlidir.

Sığorta - ictimai istehsal prosesində konkret risklərin ehtimalına əsaslanmış münasibətlər kompleksi olub, əbədi «təsadüf» kateqoriyası ilə bağlıdır. Son nəticədə bu onun mahiyyətini və eləcə də onun əsasını müəyyən edən amildir.

Azərbaycanda fəaliyyət göstərən sığorta şirkətlərinin ödənilmiş nizamnamə kapitalının ümumi həcmi 2013-ci ilin iyul ayının 1-nə 265,776 mln. manat təşkil edib ki,

bu da cari ilin əvvəli ilə müqayisədə 6,6% və ya 16,560 mln. manat çoxdur. Məlum olub ki, kapitalın həcminə görə ilk üçlüyə “Paşa Sığorta”, “Xalq Sığorta” və “PAŞA Həyat Sığorta” şirkətləri daxildir. Ümumi cədvələ nəzər salsaq görürük ki, “PAŞA Həyat Sığorta” şirkəti 25,2 mln. manat nizamnamə kapitalı ilə ilk üçlükdə 3-cü yerdə qərarlaşıb. Kapital üzrə şirkətin ümumi bazar payı isə 10%-ə yaxındır.

Bununla yanaşı, həyat sığortası üzrə şirkətlər arasında (cədvəl 2) “PAŞA Həyat Sığorta” ASC kapital həcminə görə lider şirkət olaraq ilk yeri tutur. Bu şirkətlər sırasında “PAŞA Həyat”ın payı 73,67% təşkil edir. Gələcək planlara uyğun olaraq, növbəti ildə də, şirkət mövcud və potensial müştərilərin etibarlı müdafiəsinə zəmanət verilməsi üçün nizamnamə kapitalının artımı istiqamətində müvafiq işlər həyata keçirmək niyyətindədir.

Qeyd edək ki, aşağıdakı cədvəllərdə həyat və qeyri-həyat sığorta şirkətlərinin nizamnamə kapitalının həcmi, artım dinamikası və bazar payları barədə məlumat verir.

Qeyri-həyat sığortası şirkətlər üzrə

Cədvəl 1.2.1.

	Sığorta şirkətləri	Nizamnamə kapitalı (mln.AZN)	Artım - cari ilin əvvəli ilə müqayisə (mln. AZN)	Bazar payı (%)
1	Paşa Sığorta	35,500	0,000	13,36
2	Xalq Sığorta	26,382	0,000	9,93
3	PAŞA Həyat Sığorta	25,200	10,150	9,48
4	AzSığorta	20,300	0,000	7,64
5	İpək Yolu Sığorta	12,093	0,000	4,55
6	Standard Insurance	11,000	0,000	4,14
7	Meqa Sığorta	10,000	0,000	3,76
8	Beynəlxalq Sığorta Şirkəti	8,800	0,000	3,31
9	AXA MBASK	8,733	2,002	3,29
10	Azərbaycan Sənaye Sığorta	8,160	0,000	3,07
11	Alfa Sığorta	7,780	1,030	2,93
12	AtaSığorta	7,600	1,000	2,86
13	Buta Sığorta	7,300	0,000	2,75
14	Çartis Azərbaycan	6,787	0,000	2,55

15	Bakı Sığorta	6,55%	0,000	2,45
16	Başak-İnam	6,000	0,000	2,26
17	Era Trans	5,700	0,432	2,14
18	Azərqarant	5,610	0,000	2,11
19	Royal Sığorta	5,500	0,000	2,07
20	A-Group	5,400	0,680	2,03
21	Qala Həyat Sığorta	5,005	0,000	1,88
22	Qarant Sığorta	5,000	1,000	1,88
23	Əmrah Sığorta	5,000	0,262	1,88
24	Azərsığorta	4,500	0,000	1,69
25	Günay Sığorta	4,200	0,000	1,58
26	Rəvan Sığorta	4,003	0,000	1,51
27	Atəşgah Həyat Sığorta	4,000	0,000	1,51
28	Atəşgah Sığorta	3,699	0,000	1,39
	Yekun	265,776	16,559	100

Həyat sığortası şirkətləri üzrə

Cədvəl 1.2.2

	Həyat sığortası şirkətləri	Nizamnamə kapitalı (mln.AZN)	Bazar payı (%)
1	PAŞA Həyat Sığorta	25,200	73,67
2	Qala Həyat	5,005	14,63
3	Atəşgah Həyat	4,000	11,69
	Yekun	34,205%	-

Müasir iqtisadi ədəbiyyatda «sığorta resurslarının» tərifinin müəyyən edilməsinə dair bir neçə yanaşma üsulları mövcuddur. Bir çox müasir Rusiya alimləri «sığorta resursları» anlayışının məzmununu şərh edərkən, müasir, iqtisadçılar tərəfindən elmi işlərdə geniş istifadə olunan «sığorta ehtiyatları» kateqoriyasına əsaslanırlar. Məsələn, T.E. Qvarlianinin fikrincə, sığorta resursları dedikdə, yaradılması və istifadəsi sığorta təşkilatlarının fəaliyyətinin əsasını təşkil edən sığorta ehtiyatları başa düşülür.

Bəzi hallarda sığorta resurslarının məcmuyunu maliyyə potensialı və müvafiq olaraq sığorta təşkilatının maliyyə ehtiyatları adlandırırlar. Lakin etiraf edək ki, daha dəqiq və düzgün definisiyalar elmdə heç də az əhəmiyyət kəsb etmir.

Sığorta resursları dedikdə sığorta təşkilatlarının sərəncamında olan, həm cari daxilolmaları, həm də sığortaçının xüsusi vəsaitləri və cəlb edilmiş vəsaitlər hesabına yaradılmış fondları əhatə edən pul resurslarının məcmuyu başa düşülür. Sığorta resursları nəinki sığorta fəaliyyətinin maliyyələşdirilməsində, eyni zamanda, həmçinin, sığortaçının maliyyə və investisiya fəalliyətinin müxtəlif növlərində yerləşdirilə bilərlər. Qeyd etmək vacibdir ki, müasir sığorta biznesinin əsas və müəyyənəddici xüsusiyyəti - bu sferada məqsədli təyinatlı spesifik maliyyə ehtiyatlarının mövcudluğu ilə bağlıdır. Bu resurslar müvəqqəti olaraq, ancaq sığorta müqaviləsinin fəaliyyət göstərdiyi müddət ərzində sığorta kompaniyasının tabeçiliyində olur, daha sonra isə ya sığorta məbləğinin ödənilməsində istifadə edilir, ya gəlir bazasına çevrilir, ya da ki sığorta olunanlara qaytarılır. Q.A.Nasırovun qeyd etdiyi kimi, "kapitalın bu hissəsini borc kapitalı adlandırmaq mənasızdır, çünki, əks halda o sığortaçının dövrliyyəsindən tam həcmdə çıxmalı idi. Lakin, eyni zamanda qeyd etmək vacibdir ki, sığorta təşkilatının cəlb olunmuş kapitalının tərkibində borc kapitalının elementləri də mövcuddur. Məsələn, sığortaçıların əmək haqqının ödənilməsində istifadə etdikləri bank kreditləri və s. Lakin, istənilən halda, bank krediti sığorta şirkətinin cəlb edilmiş kapitalının əhəmiyyətli elementi deyildir. Beləliklə, respublikanın sığorta bazarının mövcud şəraitində sığorta sferasının inkişafı ilk növbədə sığorta təşkilatlarının maliyyə potensialından, sığorta sistemində maliyyə axınlarının dövrliyyəsi isə sığorta resurslarının səmərəli idarə olunmasından birbaşa asılı olacaqdır. Müasir sığorta nəzəriyyəsində "sığorta təşkilatlarının maliyyəsi" anlayışı mühüm əhəmiyyət kəsb etmişdir. Sığortaçının maliyyəsinin təşkilinə dair ideyalar yalnız sığorta bazarının formalaşdırılması və inkişaf etdirilməsi şəraitində meydana çıxmışdır. Bu isə sığorta təşkilatlarının maliyyəsinin vahid qeyri-mərkəzləşmiş maliyyə həlqəsinə qovuşması prosesi ilə birbaşa əlaqədar olmuşdur. Müasir dövrdə o qeyri-mərkəzləşmiş maliyyənin tərkib hissəsi olub, milli maliyyə sisteminin formalaşmasında mühüm rol oynayır.

Beləliklə, sığorta təşkilatlarının maliyyəsi dedikdə, sığortaçının maliyyə potensialının formalaşması və istifadəsi prosesində, pul resurslarının yaradılması, bölüşdürülməsi və yerləşdirilməsi zamanı meydana çıxan spesifik iqtisadi münasibətlər sistemi başa düşülür.

Maliyyə münasibətləri təşkilatın maliyyə fəaliyyətinin reallaşması prosesində, pul vəsaitlərinin hərəkəti zamanı özünü daha qabarıq şəkildə biruzə verir. Bu münasibətlər, pul ifadəsində sığortaçı ilə aşağıdakılar arasında baş vermiş olur:

- büdcəyə ödəmələr və büdcədən təxsisat formasında büdcə ilə;
- sığorta haqlarının ödənilməsi üzrə büdcədən kənar fondlar və onlardan məqsədli maliyyələşmə ilə;
- sığorta müqaviləsinin şərtlərin pozulmasına görə müəyyən edilmiş cərimələrin alınması və ödənilməsi zamanı sığortalılar ilə;
- sığorta təşkilatlarının mənfəətinin bölüşdürülməsi zamanı;

Sığortaçının maliyyə potensialı və müvafiq olaraq sığorta resursları iki əsas hissədən - xüsusi və cəlb olunmuş kapitaldan təşkil edilir. Qeyd edək ki sığortada ehtiyatların ikinci hissəsi birinciye nisbətən həmişə üstünlük təşkil edir. Belə vəziyyət sığortanın sahə spesifikasiyası ilə bağlıdır. Həmçinin qeyd etmək lazımdır ki, sığorta təşkilatının kapitalının tərkibi və strukturu onun fəaliyyətinin sahə istiqamətinə uyğun formalaşır, yəni bu şirkətlərin sığorta fəaliyyətinin hansı növləri ilə məşğul olmasından birbaşa asılıdır.

Bu gün sığorta şirkətlərinin çoxu kapital baxımından banklardan asılıdır. Belə şirkətlər öz büdcələrini bankların hesabına, daha doğrusu, avtokreditləşmə (kreditlə satılan avtomobillərin sığortalanması) hesabına tənzimləyirlər. Nəticədə banka girov qoyulan əmlak bankın xeyrinə sığortalanır. Kreditləşməyə biznes kimi baxan banklar hadisələr zamanı onun xarakterinə baxmadan, bütün rıçaqlardan istifadə edərək sığorta şirkətlərinə təzyiq etməklə sığorta ödənişlərinin verilməsinə nail olmağa çalışırlar. Bu isə sonuncuların inkişafına mane olur. Bir çox hallarda banklar təsisçisi olduqları və ya təsisçiləri eyni olan sığorta şirkətlərini seçirlər (AİF xətti ilə ipoteka kreditlərinin verilməsi istisnadır. Bu zaman əmlak, fərdi qəza və xəstəlik sığortası

üçün müəyyən olunmuş 16 sığorta şirkətindən biri seçilməlidir). Əslində sığorta şirkətləri inkişaf etmək üçün bankların vəsait toplanmasını və ya böyük tikinti və digər risklərin sığortalanacağını gözləməməlidirlər. İndiki şəraitdə sığortaçıları özləri böyük fəallıq, çeviklik və ixtiraçılıq qabiliyyəti göstərməli, sığorta olunanları həm qiyməti, həm də keyfiyyəti ilə cəlb edə biləcək sığorta məhsullarını bazara çıxarmalıdırlar. Buna görə də sığortaçıları fiziki şəxslərə üz tutmalı, xırda məhsullardan başlamalı və eyni zamanda bank və digər risklərin sığortasının inkişafı ilə paralel olaraq fiziki şəxslər satışı genişləndirməlidirlər.

1.3. Biznesin sığortalanmasının səmərəliliyinin qiymətləndirilməsi metodları

Respublikamızda bazar iqtisadiyyatının tələbləri əsasında təşəkkül tapmış müxtəlif yeni fəaliyyət növlərindən biri də qiymətləndirmə fəaliyyətidir. Ümumiyyətlə, sivil əmlak bazarını intellektual fəaliyyət növü olan qiymətləndirmə fəaliyyəti olmadan təsəvvür etmək mümkün deyildir. Lakin buna baxmayaraq bir sıra obyektiv və subyektiv səbəblər üzündən bir-birindən doğan və ayrı-ayrılıqda təsəvvür edilməyən əmlak bazarı ilə qiymətləndirmə fəaliyyətinin inkişafında qeyri-paralellik müşahidə olunmuşdur. Qiymətləndirmə fəaliyyəti spesifik və həm də çətin bir peşə növü hesab edildiyindən, eləcə də respublikamızda qiymətləndirmə üzrə geniş təcrübənin olmaması səbəbindən, bu sahəyə münasibət heç də həmişə birmənalı olmamış, qiymətləndirməyə qeyri peşəkarların (auditorların, bankirlərin, sığortaçıların) müdaxiləsi nəticəsində problemin həlli əvəzinə əlavə problemlər yaranmış, heç bir əsası olmayan və real bazar amillərini nəzərə almayan «qiymətləndirmə»lərin nəticələrinin ölkə iqtisadiyyatına, sahibkarların fəaliyyətinə böyük ziyanı dəymişdir.

Ümumiyyətlə, qiymətləndirmə fəaliyyətinə iki istiqamətdə yanaşmaq mümkündür:

- 1) Sahibkarlıq növü kimi;
- 2) Sahibkarların qiymətləndirmə fəaliyyətindən istifadə etməsi.

1-ci istiqamətdə qiymətləndirmə fəaliyyətinin təşəkkülü və inkişafı baxımından yanaşmaq xüsusi maraq doğurur və istiqamətdə qısaca aşağıdakıları qeyd etmək olar.

Sahibkarlıq fəaliyyəti kimi qiymətləndirmə fəaliyyəti öz başlanğıcını 1996-cı ildən götürmüşdür və elə həmin dövrdən etibarən də respublikamızda qiymətləndirmənin hüquqi, nəzəri-praktiki bazasının formalaşdırılması istiqamətində mühüm addımların əsası qoyulmuşdur. 1996-cı ildə «Sahibkarlıq fəaliyyəti haqqında» AR-nın qanununa əlavələr və dəyişikliklər edildi və «Xüsusi razılıq (lisenziya) tələb olunan fəaliyyət növlərinin siyahısının təsdiq edilməsi haqqında» 4 oktyabr 1997-ci il tarixli 637 sayılı fərmanı ilə qiymətləndirmə fəaliyyəti xüsusi fəaliyyət növü kimi təsbit olundu. Bütün bunlar sahibkarlıq fəaliyyətinin inkişafı istiqamətində dövlətin siyasətinin həyata keçirilməsi və sahibkarlıq fəaliyyəti növlərinə hüquqi status verilməsi üçün mühüm rol oynadı. Burada əvvəllər də lisenziya əsasında həyata keçirilən fəaliyyət növlərinin siyahısının təsdiq edilməsi ilə yanaşı həm də bəzi yeni fəaliyyət növlərinin də lisenziya əsasında həyata keçirilməsi ilk dəfə rəsmən elan olunurdu. Belə yeni sahibkarlıq fəaliyyəti növlərindən biri də yuxarıda qeyd olunduğu kimi əksər bazar iqtisadiyyatının ölkələrində artıq çoxdan hüquqi status qazanmış və əmlakla aparılan əməliyyatlar zamanı qərarların qəbulunda mühüm rol oynayan qiymətləndirmə fəaliyyəti idi. Daha sonra Azərbaycan Respublikasının Nazirlər Kabinetinin 16 fevral 1998-ci il tarixli «Qiymətləndirmə fəaliyyətinə xüsusi razılıq (lisenziya) verilməsi qaydalarının təsdiq edilməsi haqqında» 29 sayılı qərarı qəbul edildi və bu fəaliyyətə xüsusi razılıq (lisenziya) verilməsinə başlandı. Həmin dövrdən bu günə qədər Azərbaycan Respublikası İqtisadiyyat və Sənaye Nazirliyi tərəfindən 20-dən artıq hüquqi və fiziki şəxsə qiymətləndirmə fəaliyyətini həyata keçirmək üçün Xüsusi Razılıq (lisenziya) verilmişdir. Ümumiyyətlə, lisenziya almış həmin şəxslərin fəaliyyətinin təhlili göstərir ki, onların bir qismi öz fəaliyyətlərini qura bilməmiş, bir qrupu isə dövlət orqanlarının tərkibində olduğu üçün həmin sahədə inhisarlara çevrilmiş, digər bir qismi isə böyük çətinliklərə baxmayaraq öz fəaliyyətlərini qismən qura bilmiş və yalnız bir neçə firma isə çətinlikləri arxada qoyaraq artıq qiymətləndirmə bazarında uğurla irəliləməkdədir. Digər bir qrup isə lisenziya vaxtı çatdığından və öz fəaliyyətlərini qura bilmədiklərindən fəaliyyətlərini dayandırmışlar. Bunun bir çox

obyektiv və subyektiv səbəbləri ilə yanaşı diqqəti cəlb edən xüsusi amillər də vardır ki, bunlar qiymətləndirici kadrların hazırlanması, qiymətləndirmənin dəqiq və obyektiv aparılmasını təmin edəcək normativ hüquqi bazada olan boşluqlar, bir sıra qanunvericilikdə qeyri-qanuni qiymətləndirməyə şərait yaradan ikili xarakterli maddələr və s. aid etmək olar. Digər səbəblər də vardır ki, bunlar qiymətləndirmənin nəticələri barədə hesabatların ayrı-ayrı dövlət və qeyri-dövlət qurumları tərəfindən tanınması ilə bağlıdır. Azərbaycan Respublikası Sahibkarlar (işəgötürənlər) Təşkilatları Milli Konfederasiyası bu istiqamətdə mövcud olan boşluqların və problemlərin aradan qaldırılmasında qiymətləndiricilərə müvafiq köməklik göstərməyə hazırdır və biz bu istiqamətdə artıq iş aparırıq.

Sahibkarların fəaliyyətində tez-tez meydana çıxan fəaliyyət növü kimi qiymətləndirmə çox böyük əhəmiyyət daşıyır. Hazırda vergiyə cəlb etmə, girov qoyma, özəlləşdirmə, alqı-satqı, birləşdirmə və bölüşdürmə, bağışlama, əmlaka investisiya cəlb etmə, sığorta, icarəyə vermə, nizamnamə kapitalına pay qoyuluşu, əsas fond obyektlərinin dəyərinə görə amortizasiya ayırmalarının hesablanması, smeta-layihə sənədlərinin tərtibi və s. məqsədlər üçün əmlakın qiymətləndirilməsi prosesi həyata keçirilir. Göstərilən bu və ya digər halların hər birində qiymətləndiricinin iştirakı isə həmin əməliyyatların sivil və obyektiv şəkildə aparılmasının göstəricisi hesab edilir.

Əmlakın aşağıdakı dəyər formaları müəyyən edilir:

1. Inventar dəyəri. Mövcud normativ hüquqi aktlara uyğun olaraq fiziki şəxslərin daşınmaz əmlakının inventar dəyəri müvafiq dövlət orqanı tərəfindən müəyyənləşdirilir. Fiziki şəxslərin əmlak vergisi məhz bu dəyərə əsasən hesablanır. Obyektin inventar dəyəri olmadıqda vergiqoyma məqsədləri üçün bunlara oxşar obyektlərin inventar dəyəri tətbiq edilir. Müvafiq əmlaklarla sövdələşmələrə görə tutulan dövlət rüsumu bu dəyərdən hesablanır. Bu dəyər həmçinin amortizasiya ayırmalarının hesablanması üçün də istifadə edilə bilər.
2. Bazar dəyəri və ya qiymətləndirmə dəyəri. Bu dəyər qiymətləndirmə fəaliyyəti subyektləri tərəfindən əmlaka qoyulmuş qiymətdir. Əmlakın qiymətləndirilməsi

mühasibat uçotu məqsədləri, girov və s. məqsədlər üçün həyata keçirilə bilər. Əsas fondların yenidən qiymətləndirilməsi məqsədilə aparılan qiymətləndirmənin nəticələri mühasibat və statistika hesabatlarına köçürüldükdən sonra həmin dəyər orada «bərpa dəyəri kimi» göstərilir. Qiymətləndirici tərəfindən qoyulan dəyər həmin dövrə olan bazar qiymətlərinə uyğun olmalıdır.

3. Uçot dəyəri. Bu dəyər mühasibat uçotu və statistika hesabatlarında göstərilən dəyərdir. Əsas fondlar uçota onların alınmasına çəkilmiş faktiki məsrəflər (alış dəyəri, quraşdırma, daşınma və s.) məbləğində - «ilkin dəyər»lə qəbul edilir. Müəyyən müddət keçdikdən sonra əsas fondların «ilkin dəyəri» bazar qiymətləri ilə uzlaşmadıqda onlar müəyyən olunmuş qaydada yenidən qiymətləndirilərək uçotda «bərpa dəyəri» ilə göstərilir. Hal-hazırda dövlət müəssisələri əsas fondların yenidən qiymətləndirilməsini Respublika Nazirlər Kabinetinin qərarlarına əsasən özləri həyata keçirirlər. İlkin və ya bərpa dəyərinə əsasən müəssisələr amortizasiya ayırmaları hesablayırlar. Əmlak vergisi isə müəssisələrin əsas vəsaitlərinin qalıq dəyərinin ilkin və ya bərpa dəyərindən amortizasiya ayırmaları çıxıldıqdan sonra yerdə qalan dəyər illik orta dəyərindən hesablanır. Araşdırmalar göstərir ki, müəssisələrin əsas fondlarının uçot dəyəri onların bazar qiymətlərindən xeyli fərqlidir. Bu bir tərəfdən müəssisələr üçün xeyir, digər tərəfdən isə ziyandır. Uçot dəyərinin az olması bir tərəfdən əmlak vergisinin az ödənilməsinə, digər tərəfdən isə amortizasiya ayırmalarının aşağı səviyyəsinə səbəb olur. Amortizasiya ayırmaları müəssisənin xərclərinin tərkibində böyük xüsusi çəkiyə malik olduğundan müəssisələr üçün əsas fondların bazar qiymətləri ilə qiymətləndirmək məqsədə uyğundur.

Bazar iqtisadiyyatında qiymətləndirmə işinin həlledici rolunu nəzərə alaraq, 1996-cı ildən etibarən bu fəaliyyət növünün tənzimlənməsi məqsədi ilə Azərbaycan Prezidenti, eləcə də Respublika Nazirlər Kabineti tərəfindən bir sıra fərmanlar, qərarlar və sərəncamlar qəbul edilmişdir. Azərbaycan Respublikası Milli Məclisi tərəfindən «Qiymətləndirmə fəaliyyəti haqqında» Azərbaycan Respublikasının Qanunu (25 iyun 1998-ci il) həyata vəsiqə almışdır. «Qiymətləndirmə fəaliyyəti haqqında» Azərbaycan Respublikasının Qanununda nəzərdə tutulmuş

qiymətləndirmə standartlarının və normalarının hazırlanmasının təşkili və əlaqələndirilməsi, layihələrin ekspertiza edilməsi və digər əlaqədar işlərin görülməsi üçün Azərbaycan Respublikası Nazirlər Kabinetinin 20 aprel 2000-ci il 90 sayılı qərarı ilə xüsusi işçi qrupu yaratmışdır.

Azərbaycan Respublikasında azad bazar münasibətlərinə əsaslanan milli iqtisadiyyatın təşəkkülü və inkişafı ilə yanaşı bir sıra yeni fəaliyyət növləri, o cümlədən qiymətləndirmə fəaliyyəti meydana gəlmişdir. Dövlət əmlakın özəlləşdirilməsi, fond bazarının və sığorta sisteminin inkişafı, əmlakın girov qoyulmasına görə kommersiya bankları tərəfindən kredit verilməsinə keçid müəssisəsinin (biznesin) dəyərinin qiymətləndirilməsini zəruriyyətə çevirmişdir.

Biznesin qiymətləndirilməsi əvvəla, hüquqi şəxs kimi müəssisənin dəyərinin müəyyənləşdirilməsini ifadə edir. İkincisi, biznesin qiymətləndirilməsi müəssisənin gələcəkdə gəlir (mənfəət) alınmasına imkan verən mülkiyyət hüququnun texnologiyasının, rəqabət qabiliyyətinin, material və qeyri-maddi aktivlərinin aşkarlanması, aydınlaşdırılması deməkdir. Müəssisənin (biznesin) dəyərinin qiymətləndirilməsi müəssisə kapitalının bazar dəyərinin müəyyənləşdirilməsi prosesidir. Daha doğrusu, biznesin qiymətləndirilməsi müəssisənin dəyərinin, yaxud onun kapitalında səhmdarların payının müəyyənləşdirilməsi prosesidir. İnnovasiya-investisiya fəaliyyətini, müəssisənin bazar dəyərini (müəssisə səhmlərinin dəyərini) və müəssisənin satış qiymətini müəyyənləşdirmək, sabit fəaliyyət göstərən müəssisəni sığortalamaq üçün biznesin qiymətləndirilməsi vacibdir. Son illər respublikamızda geniş miqyasda iqtisadi islahatların aparılması və sahibkarlıq fəaliyyəti ilə məşğul olan özəl təsərrüfat subyektlərinin intensiv inkişaf etdirilməsi kapitalın qiymətləndirilməsinə tələbatı xeyli artırmışdır.

Qiymətləndirmə fəaliyyəti başa çatdıqdan sonra alınan nəticənin doğruluğunu yoxlamaq üçün biznesin qiymətləndirilməsinin müxtəlif üsullarından istifadə edilir. Əgər bu tələb nəzərə alınmazsa, qiymətləndirmə üzrə aparılan işin nəticəsi səhv ola bilər, yəni:

-yalnız müəssisənin yaradılmasına çəkilən xərclərin dəyərinin birbaşa hesablanması üsulu ilə qiymətləndirmənin aparılması təkcə həmin xərcləri qiymətləndirməyə imkan verir. Dövlət bu qiymətlə obyektə satdıqda gələcəkdə alınacaq gəlirdən məhrum olur;

-yalnız gələcək gəlirin hesablanması üsulu ilə biznesin qiymətləndirilməsi üzrə aparılan işin nəticəsi də səhv ola bilər. Çünki, investor qoyduğu sərmayənin maliyyə nəticələrinə yekun vurarkən, bir qayda olaraq, həmin maliyyə nəticəsinə nail olmaq üçün sərf edilən məsrəfləri nəzərə almır.

Biznesin qiymətləndirilməsi texnologiyası o halda doğru olardı ki, müəssisənin yaradılmasına çəkilən xərclər və onun gələcəkdə verəcəyi gəliri, həmçinin analoji müəssisə üzrə məlumatları nəzərə almaqla kapitalın satış qiyməti nöqtəyi-nəzərdən qiymətləndirmə üsullarının bütün arsenalından səmərəli istifadə edilsin. Biznesin qiymətləndirilməsi prosesində tətbiq edilən metodlar onun apanılması məqsədi və səbəblərindən bilavasitə asılıdır. Nə qədər ki, dəyər müxtəlif üsullarla qiymətləndiriləcək, qiymətləndirmənin aparılması məqsədi və səbəblərindən asılı olaraq eyni bir vaxtda eyni müəssisə müxtəlif dəyərlərə malik ola bilər.

Biznesin qiymətləndirilməsi üzrə işin aparılması məqsədi və səbəblərinin müəyyənləşdirilməsi qiymətləndirmə prosedurunun həyata keçirilməsi variantının seçilməsi üçün əsas sayılır. Bu proseduru təhlil etməkdən ötrü xatırladaq ki, bazarda yalnız elə aktivlər alınır, hansı ki, onlardan istifadə gəlir (mənfəət) gətirir. Biznes dəyərinin adekvat standartlarını seçmək üçün belə əsas əlamətlə gəlirin formalaşması mənbəyləri çıxış edir. Məlum olduğu kimi, fəaliyyət göstərən müəssisədə gəlirin formalaşmasının iki mənbəyi mövcuddur: müəssisənin istehsal-təsərrüfat fəaliyyətindən alınan gəlir; müəssisənin aktivlərinin satışından alınan gəlir. Həmin maliyyələşmə mənbələrinə biznesin aşağıdakı iki dəyəri uyğun gəlir.

1. Mövcud müəssisənin dəyəri. Bu dəyər gəlirin birinci mənbəyini əks etdirərək nəzərdə tutur ki, müəssisə fəaliyyətini davam etdirəcək və gəlir gətirəcək.
2. Müəssisənin aktivlərinin dəyəri. Bu dəyər gəlirin ikinci mənbəyini əks etdirərək nəzərdə tutur ki, müəssisə ləğv ediləcək, yəni müəssisə xərc ünsürlərinə

görə qiymətləndirilir. Beləliklə, qarşıda duran məqsəddən və konkret vəziyyətdən asılı olaraq biznesin dəyəri müxtəlif cür qiymətləndirilə bilər. Buna görə də müəssisənin (biznesin) dəyərini qiymətləndirmək üçün onun daşınan və daşınmaz əmlakının dəyərinin dəqiq müəyyənləşdirilməsi tələb olunur.

Əmlakın obyektiv və düzgün qiymətləndirilməsi özəlləşdirmə prosesində əsas və vacib məsələlərdən biridir. Bu bazar iqtisadiyyatının tələbindən irəli gəlir. Ən inkişaf etmiş ölkələrdən olan Böyük Britaniyada əmlakın qiymətləndirilməsinin beş metodundan istifadə edilir. Bunlar – müqayisə, investisiya, gəlir, qalıq və podrat metodlarından ibarətdir. ABŞ-da isə üç metod daha çox yayılmışdır. Bunlar – xərc, bazar və gəlir metodlarından ibarətdir. Biznesin qiymətləndirilməsinə xərc yanaşması aktivlərin toplanması metodunu tətbiq etməklə reallaşdırılır. Bu metodun iki modifikasiyası var: müəssisənin ləğv edilən dəyərinin qiymətləndirilməsi üçün; fəaliyyət göstərən müəssisənin dəyərini qiymətləndirmək üçün.

İnkişaf etmiş dünya ölkələrinin təcrübəsində daşınmaz əmlakın qiymətləndirilməsi iki mərhələdə həyata keçirilir. Birinci mərhələdə mütəxəssis oxşar obyektlərin regional və yerli bazarlardakı vəziyyətini tədqiq edir. Həmin tədqiqat nəticəsində müəyyən vaxt kəsiyində hüquqi, fiziki, maliyyə və s. məhdudiyyətlər daxilində istehlakçıların verdikləri üstünlüklərin ümumi xarakteri çərçivəsində daşınmaz əmlakdan ən yaxşı istifadə barədə rəy verilir. Qiymətləndirilən daşınmaz əmlakdan istifadənin ən yaxşı variantı müəyyən müddət ərzində ən yüksək ümumi gəlirin təmin edilməsindən ibarətdir. Daşınmaz əmlakdan istifadənin variantı seçildikdən sonra qiymətləndirmənin ikinci variantı başlayır. Əmlakın qiymətləndirilməsinin xərc metodu alıcının obyektin yenidən tikiləcəyi təqdirdə neçəyə başa gələcəyindən artıq pul verməməsinə əsaslanır. Bu yanaşma yeni və ya nisbətən yeni obyektlərə tətbiq oluna bilər. Bazar iqtisadiyyatına keçid dövrünü yaşayan respublikamız üçün bu metod daha əlverişlidir. Onun əlverişli olması digər metodlara nisbətən daha əlverişli mənfəət verməsi ilə əlaqədardır.

Xərc metodundan aşağıdakı hallarda istifadə etmək olar:

- yeni tikintinin nəticəsi təhlil olunduqda;

- torpaqdan istifadə müqayisə edildikdə;
- bina yenidən qurulduqda;
- vergi ödəmələri hesablandıqda;
- sığortalanma hesablandıqda;
- təbii fəlakətin nəticəsi qiymətləndirildikdə;
- xüsusi təyinatlı bina və qurğular qiymətləndirildikdə.

Xərc metodunun sadalanan üstünlüklərinə baxmayaraq iqtisadiyyatın səviyyəsinə təsir göstərən mənfi cəhətləri də vardır. Onlara aşağıdakıları aid etmək olar:

- gələcəkdə əldə olunacaq gəlirdən istifadə etməyi təmin etmir;
- köhnəlmə hesablanmasını mürəkkəbləşdirir;
- torpağın başqa məqsədlərə istifadə edilməsi nəzərə alınmır;
- tarixi, bənzərsiz arxitektura, estetik xarakteristikaya və ya böyük aşınmaya malik olan və ona bənzər obyektin tikintisini çətinləşdirir.

Xərc metodunu başqa sözlə xərclərin toplanması metodu da adlandırırlar. Və bu, onun məzmununa daha çox uyğun gəlir. Bu metod mürəkkəb strukturlu və tipik olmayan obyektlərin qiymətləndirilməsi üçün tətbiq edilir. Metod əvəzolunma prinsipinə əsaslanır.

Daşınmaz əmlakın alıcısı torpaq sahəsini mövcud binalarla almaq yaxud oxşar sahədə lazımi funksional xüsusiyyətləri olan yeni tikintiyə başlamaq dilleması qarşısında dayanır. Yeni metodun məğzi bundadır ki, daşınmaz əmlak obyektini torpaq sahəsinin dəyəri ilə tələb olunan xüsusiyyətlərə malik binaların (binanın) yaxud qurğunun inşasına çəkilən xərclərin cəmi kimi qiymətləndirilir. Bu vaxt lazımi funksional xüsusiyyətləri olan daşınmaz əmlak kompleksinin yaxud binanın inşasına çəkilən ümumi xərclər sadə, tipik elementlərin yaradılmasına çəkilən xərclərdən ibarət olur. Daşınmaz əmlakın göstərilən metodla müəyyənləşdirilən qiyməti mühasibin hesabladığı amortizasiya ayırmalarının məbləği qədər deyil, real fiziki dağılma, mənəvi aşınma yaxud iqtisadi vəziyyətin dəyişməsi nəticəsində dəyərin itirilməsi məbləğində təhsis olunur.

Xərc yanaşmasının beş əsas üsulları vardır:

- 1) müəssisənin balansının təhlilinə əsaslanan aktivlərin xalis balans dəyəri;
- 2) maddi aktivlərin xalis bazar dəyəri;
- 3) əvəzetmə dəyəri;
- 4) aktivlərin bərpa dəyəri;
- 5) ləğvetmə dəyəri.

Bazar iqtisadiyyatına keçidin ilk mərhələsində daşınmaz əmlak obyektlərinin qiymətləndirilməsi zamanı ən çox istifadə olunan metod xərc metodu oldu. Bu da təbii idi, ona görə ki, digər yanaşmaların tətbiqi daha geniş bazar informasiyası tələb edirdi.

İnkişaf etməmiş bazarda isə belə informasiyalar dərəcəsində idi. Satışların müqayisəli təhlili metodu isə oxşar əmlak komplekslərinin alqı-satqısı üzrə inkişaf etmiş bazara malik olmağı nəzərdə tutur. Lakin müvafiq bazar ifrastrukturlarının olmaması üzündən ölkə təcrübəsində belə yanaşmanın istifadə edilməsi məhdud idi. İlk illərdə kapitallaşma dərəcəsi və ya mənfəət norması dəqiq müəyyən edilə bilmədiyindən metodun tətbiq olunması da lazımi səmərə verə bilməzdi. Biznesin qiymətləndirilməsinə bazar dəyər yanaşması üç metodla: kapital bazarı metodu; sövdələşmə metodu; sahə spesifik metodu vasitəsilə həyata keçirilir. Biznesin qiymətləndirilməsinə bazar yanaşması biznesin əsaslandırılmış bazar dəyərinin standart tələblərinə daha çox dərəcədə cavab verir. Müəssisələrin bazar dəyərinin qiymətləndirilməsi özəlləşdirmə prosesinin səmərəli həyata keçirilməsi və normal bazar münasibətlərinin inkişaf etməsi üçün mühüm rol oynayır.

Müəssisələrin bazar dəyərinin müəyyən edilməsi vergitutma və sığorta sferasında, habelə investisiya qərarlarının həyata keçirilməsində əhəmiyyətli rol oynayır. Hər şeydən əvvəl müəssisənin bazar dəyəri müəssisə öz sahibini dəyişdikdə alqı-satqı sazişinin baş verməsi zamanı zəruridir. Bazar dəyərinin daha dəqiq tərfi qiymətləndirmənin beynəlxalq standartlarında verilib - «bazar dəyəri hesablama kəmiyyətidir - pul həcmidir, hansı ki, sərbəst sürətdə satıcıların və alıcıların kommersiya sazişi bağlaması nəticəsində əmlak bir əldən digər ələ keçir. Bu zaman

hesab olunur ki, hər bir tərəf kompetentlidir, ölçüb-biçiləndir və heç bir kənar təsirə malik deyil». Bazar metoduna başqa sözlə müqayisəli saziş metodu da deyilir. Bu metod sadə, dəqiq və əlverişlidir. Satışın müqayisəli təhlilinə əsaslanan bu metodun prinsipi aşağıdakı kimidir. Aydındır ki, heç bir alıcı məlum obyektə, eyni xassələrə malik analogi obyektin qiymətindən çox pul verə bilməz. Başqa sözlə desək, müqayisə üçün oxşar və ya analogi obyekt götürülür və onun qiyməti düzəliş əmsallarına vurularaq satılan obyektin qiyməti kimi qəbul olunur.

Satışların müqayisəsi metodu əsas xüsusiyyətlərinə görə qiymətləndirilən daşınmaz əmlaka oxşar obyektlərin qiymətlərindən sonrakı təhlil üçün baza kimi istifadə edir. Güman olunur ki, konkret mülkiyyətin satıldığı qiymət tələblə təklif arasındakı tarazlığı əks etdirir və daşınmaz əmlak bazarındakı vəziyyət sabit qalmışdırsa, öz xüsusiyyətlərinə görə ona oxşar olan obyekt həmin səviyyədə qiymətləndirilə bilər.

Xüsusiyyətlərinə görə bir-birini bütövlükdə satış qiymətilə qiymətləndirilən obyektin baza kimi təkrarlamayan iki daşınmaz əmlak obyektini mövcud olmadığı üçün götürülmüş obyektədən ayrı-ayrı parametrlərindəki fərqlərə uyğun sürətdə düzəlişlər verilir. Məsələn, satılmış sahədən fərqli olaraq, qiymətləndirilən obyektə su kəməri yoxdursa, satış qiyməti su kəmərinin çəkilişinə xərclənən vəsait məbləğindən azaldılır. Bu metoddan adətən tipik obyektlərin – mənzillərin, əzmərtəbəli fərdi evlərin və s. qiymətləndirilməsi zamanı istifadə olunur. Bazar iqtisadiyyatında aparılan qiymətləndirmələrin çoxu bu metoda əsaslanır və bu metod kiçik biznesin özəlləşdirilməsi zamanı qiymətləndirmə üçün tövsiyə edilən «təshih olunmuş standart dəyər» metodu üçün zəmin kimi çıxış edə bilər.

Biznesin qiymətləndirilməsinə gəlir yanaşması fəaliyyət göstərən müəssisənin bazar dəyərini qiymətləndirmək üçün əsas sayılır. O, biznes-xətt sifətilə müəssisənin qiymətləndirilməsini nəzərdə tutur. Biznes-xətt, yaxud məhsuldar xətt müəssisədə olan təchizat və tədarük xəttinin, məhsulun istehsal texnologiyasının, biznes fəaliyyəti üçün zəruri əmlakın və heyətin məcmusunu ifadə edir.

Gəlir yanaşmasında müəssisənin mövcud və gələcək potensialını qiymətləndirmək üçün pul axını və ya gəlirin təhlili ilə müəssisənin bazar dəyəri qiymətləndirilir. Bu yanaşma imkan verir ki, müəssisənin aktivlərinin gətirdiyi cari və gələcək gəlirlər qiymətləndirilsin.

Gəlir metodu ilə hesablamaların aparılmasından istifadə alıcının bu obyekt üzrə əsas məqsədi qazanc əldə etmək olduğundan gələcəkdə əldə oluna biləcək diskontlaşdırılmış gəlirin hesablanmasına şəraitin yaranması ilə əlaqədardır. Alınmış obyekt alıcıya aşağıdakı gəlirlərin əldə edilməsinə şərait yarada bilər:

- cari pul daxil olmaları (mədaxil);
- vergilərlə müqayisədə qənaət;
- gələcəkdə icarədən gələn gəlir;
- alqı-satqı ilə əlaqədar vergilərdən qənaət.

Bu metod iki istiqamətdə istifadə edilir. Onlar aşağıdakılardan ibarətdir:

1. Birbaşa kapitallaşdırma metodu;
2. Diskontlaşdırılmış gəlir metodu.

Birbaşa kapitallaşdırılmış dəyər metodundan istifadə edildikdə adətən əldə olunmuş illik gəlir və kapitallaşdırma norması müəyyən bir aralıqda dəyişir. Ona görə də bu metodun bir qədər təkmilləşdirilmiş formasından istifadə edilir.

İkinci metodla obyektin dəyərləndirməyin əsas məqsədi onu müəyyən bir bazar qiymətinə almağın məqsədə uyğunluğunu əsaslandırmaqdan ibarətdir. Ona görə də obyektləri qiymətləndirən zaman bir sıra aşağıdakı zəruri məsələləri araşdırmaq lazımdır:

- qiymətləndirmənin hansı metodunun daha səmərəli olmasını;
- obyektin bazar qiymətinə hansı əsas amillərin təsir etməsini;
- obyektin funksiyalarının nədən ibarət olmasını;
- mülkiyyətin hansı formaya və hüquqa malik olmasını.

Gəlirin kapitallaşdırılması metodu daşınmaz əmlak obyektinin gətirdiyi gəlirin qiymətləndirilməsi və qiymətləndirilmə anında onun dəyərini kapitallaşdırılmasını nəzərdə tutur. Güman edilir ki, daşınmaz əmlakın potensial sahibi onun istismarından

gəlir əldə etmək istəyir. Bu vaxt kapital qoyuluşlarının alternativ variantları mütləq nəzərə alınmalıdır. Bu metod gəlirlər axınının bir neçə il üçün qiymətləndirilməsini nəzərdə tutduğuna görə pul gəlirləri axınının diskontlaşdırılması zərurəti meydana çıxır. Diskontlaşdırma prosesində ən mühüm addım müvafiq diskontlaşdırma normasının və ya gəlirin dərəcələrinin seçilməsidir. Bu seçim bazar prosesi iştirakçılarının hərəkət niyyətlərinin izah edilməsi əsasında baş verir. Bazar əməliyyatları iştirakçılarının hərəkətləri mürəkkəbləşdikcə, hesablaşmaları asanlaşdırmaq və sürətləndirməkdən ötrü kompyüter və maliyyə kalkulyatorları tətbiq olunduqca mütəxəssislərin getdikcə artan hissəsi investisiya qərarlarının qəbul edilməsi prosesinin mühüm ünsürü kimi diskontlaşdırılmış pul axınının təhlilindən istifadə edir. Belə ki, investisiya subyekti satılana qədər investisiyadan cari gəlir hesablana bilməz və investor daşınmaz əmlaka sahib olduğu müddətdə kapital qoyuluşlarından məqsədli gəlirə çata bilər. Gəlirliliyin tarixi normalarını mövcud müqayisəli satışların təhlili əsasında əldə etmək olar. Lakin investorun nəzərdə tutduğu gəlirlər gələcək ümidləri deyil, keçmiş ümidləri əks etdirir və deməli, cari gəlirin etibarlı oriyentiri ola bilməz. Buna görə də pul vəsaitləri axınlarının diskontlaşdırılması üçün gəlirlilik normalarının seçimi adi satıcı və alıcılar tərəfindən gözlənilən perspektiv və proqnozlaşdırılan gəlirlilik normaları üzərində cəmlənməlidir. Qiymətləndirici gəlirliliyin perspektiv normasını müəyyən etməkdən ötrü investorun ehtimallarını ya bilavasitə müqayisə edilə bilən sövdələşmələrin şərtləri haqqında tərəflərin sorğusu yolu ilə və yaxud dolayı müqayisə edilə bilən daşınmaz əmlak üçün gözlənilən mənfəətin və reversiyanın ehtimal dəyərini hesablamaq yolu ilə yoxlaya bilər. Gəlirlilik normasının çətin seçilməsi qiymətləndiricinin müqayisə edilə bilən satışların təhlili yolu ilə müəyyən edilmiş hədlər çərçivəsində diskontlaşdırmanın məcmu norması və yaxud səhmdar kapital üçün diskontlaşdırma norması haqqında rəyinə əsaslanan mülahizəsini tələb edir. Gəlirlilik normasını seçdikdə qiymətləndirici kapital və daşınmaz əmlak bazarında cari şəraiti, həmçinin daşınmaz əmlaka sərmayə qoyanların hərəkət və niyyətlərini təhlil etməyi bacarmalıdır.

2009-cu il yanvarın 1-nə sığorta şirkətlərinin nizamnamə kapitalı 79,8 mln. manat və ya orta hesabla Azərbaycanda fəaliyyət göstərən 28 sığorta şirkətindən hər birinin payına 2,85 mln. Manat təşkil edib. Elə həmin ildən etibarən sığortaçıların kapitallaşmasının qiymətləndirilməsinə Maliyyə Nazirliyinin yanaşması dəyişib. Məsələn, nazirlik artıq qiymətləndirmə üçün nizamnamə kapitalı göstəricisi əvəzinə məcmu kapital göstəricisini əsas götürməyə başlayıb. Lakin kapitallaşmaya qoyulan tələblər heç də nizamnamə kapitalının yüksək səviyyəsinə malik olmaqla sığortaçıların Maliyyə Nazirliyinin tələblərinə cavab vermələri demək olmayıb. Burada investisiyanın necə yerləşdirilməsi məsələsi və bir çox başqa hallar nəzərə alınmayıb. Eyni zamanda sığorta şirkətlərinin işi birmənalı olaraq çoxalıb. Şirkətlər Maliyyə Nazirliyinin tələblərinə uyğun, hər rübdə kapitalın səviyyəsinə görə vəziyyəti izləmək məcburiyyətində qalıblar. Bu gün dövlət tərəfindən təyin edilən maliyyə, texniki və hüquqi normativləri icra edə bilməyən sığortaçılar hesabına bazar iştirakçılarının sayında azalmalar baş verir. Lisenziya verilən 28 sığorta şirkəti arasında təxminən 10 şirkət bir neçə ildir ki, ardıcıl olaraq 1 mln. sığorta gəliri əldə edə bilmir. İlin əvvəlinə isə şirkətdən 4-ü kapitallaşdırma qrafikindən geridə qalıb.

II FƏSİL. Biznesin sığortalanmasının səmərəliliyinin müasir vəziyyəti

2.1. Biznesin sığortalanmasının müasir vəziyyətinin qiymətləndirilməsi

Bazar iqtisadiyyatına keçid şəraitində sığorta təminatına olan ehtiyac kəskin şəkildə artaraq, sığorta bazarının sürətlə inkişaf etməsinin əsasını təşkil etmişdir. Hal-hazırda sığorta müdafiəsinə tələbat üç əsas mənbədən qaynaqlanır. Birincisi - bu dövlətin maliyyə himayəsində tam bəhrələnməyən təsərrüfatın qeyri-dövlət bölməsidir. Keçid dövründə müəssisələrin iqtisadi böhran və depressiya şəraitində normal maliyyə vəziyyətinə malik olmaması belə tələbatın əsaslı şəkildə artmasına imkan verməmişdir. Belə bir tələbatın formalaşmasının əsası kimi bəzi icbari sığorta növləri (məsələn, icarəyə verilmiş dövlət qeyri-yaşayış fondunun sığortalanması) və sığorta olunanın yüksək vergilərdən yayınması üçün istifadə edilən sığorta sxemləri çıxış edirdi. Son dövrlərə qədər dövlət tərəfindən müəyyən edilmiş sığortanın maliyyə şərtləri onun hüquqi şəxslər tərəfindən tətbiq edilməsinə mane olmuşdur. Sığorta haqqlarının ödənilməsinə yönəldilmiş bütün xərclər müəssisənin xalis mənfəəti hesabına həyata keçirilmişdir. 1996-cı ildən etibarən sığorta üzrə məsrəfləri reallaşdırılan məhsulun həcmnin 1% həddində məhsul və xidmətlərin maya dəyərinə aid edilməsinə icazə verilmişdir.

Sığorta xidmətlərinə olan tələbatın ikinci mənbəyi yaşayış fondunun özəlləşdirilməsi, mənzil-kommunal təsərrüfatında islahatların həyata keçirilməsi, yaşayış binalarının tikintisinin inkişafı və əhalinin müəyyən təbəqəsinin rifahının yüksəldilməsinə əsaslanmışdır. Mənzillərin ümumi sayının 85%-ni təşkil edən özəlləşdirilmiş yaşayış fondları üçün sığortanın zəruriliyi heç bir şübhə doğurmur.

Sığorta müdafiəsinə tələbatın üçüncü mənbəyi əhalinin geniş kütləsidir. Demokratik müstəqillik şəraitində dövlət öz vətəndaşlarına geniş hərəkət azadlığı verməklə onlar üzərində himayədarlıq siyasətindən əl çəkir. Bu şəraitdə ailənin çətin vəziyyətlərdə dəstəklənməsinə zəmanət verən, qocalıq dövründə maddi təminat və keyfiyyətli tibbi xidmətlərin göstərilməsini nəzərdə tutan şəxsi və əmlak sığortasına tələbat kəskin şəkildə artır. Qloballaşan sığorta münasibətləri şəraitində fəaliyyət

göstərən sığorta şirkətlərinin həm sayında, həm də onların quruluşunda xeyli dəyişikliklər baş vermişdir.

Belə ki, 01.01.2010-cu il tarixə respublikada müxtəlif sığorta xidmətləri və məhsullarını 28 sığorta şirkəti həyata keçirmişdir. Bu sığorta şirkətlərinin mülkiyyət forması üzrə quruluşu aşağıdakı cədvəldə öz əksini tapmışdır.

cədvəl 2.1.1.

2004-2008-ci illər ərzində Azərbaycan respublikasının sığorta şirkətlərinin mülkiyyət forması üzrə tərkibi	
<i>Mülkiyyət forması</i>	<i>Sığorta şirkətlərinin ümumi sayında pay</i>
<i>Açıq səhmdar</i>	82,1
<i>Qapalı səhmdar</i>	14,4
<i>Dövlət</i>	3,5
<i>Bələdiyyə</i>	0

Qeyd edək ki, sığorta sisteminin inkişafının ilkin mərhələsində – 1991-ci ildə ölkədə 62 sığorta təşkilatı, o cümlədən 53 milli, 9 birgə sığortaçı fəaliyyət göstərüb. Lakin ötən illərdə 33 kommersiya sığorta təşkilatı sığorta olunanların etimadını qazana bilmədiyindən müflisləşərək öz fəaliyyətini dayandırıb. 1 yanvar 2010-cu il tarixə Azərbaycanda 38 sığorta şirkəti, o cümlədən 9 birgə sığortaçı (Azərbaycan-İngiltərə – 4; Azərbaycan-Türkiyə – 2; Azərbaycanİran – 1; Azərbaycan-ABŞ – 1; Azərbaycan-Rusiya – 1) fəaliyyət göstərüb. 2006-cı ilin əvvəlinə sığorta bazarında 29 sığorta təşkilatı fəaliyyət göstərüb. Onlardan 22-si özəl, 6-sı qarışıq mülkiyyət formalı dövlət kommersiya şirkəti olub. Hazırda isə ölkədə sığorta sektoru üzrə 30 şirkət fəaliyyət göstərir.

Qeyri-dövlət sığorta şirkətlərinin payına toplanmış sığorta tədiyyələrinin ümumi məbləğinin birgə mülkiyyət formalı sığortaçıları da daxil olmaqla 88 %-i düşmüşdür. Lakin bu cür vəziyyət yüksək rəqabətin mövcudluğu haqqında qənaətə gəlməyə heç də əsas vermir. 2010-cu il məlumatlarına əsasən, 10 iri kompaniya öz əllərində könüllü sığorta üzrə olan daxilolmaların 85%-ni cəmləşdirmişdirlər. Əgər bu vəziyyəti 15 kompaniya təmsalında götürsək, onda sığorta əməliyyatlarının 95%-i onların payına düşəcəkdir. 1 yanvar 2011-ci il tarixinə olan məlumatlara əsasən

Azərbaycanda sığorta şirkətləri tərəfindən toplanmış sığorta tədiyyələrinin ümumi həcmi 195,1 mln. manatı, yəni ÜDM-nin 0,51%- ni əhatə etmişdir.

Sığorta haqlarının həcmnin ÜDM-ə olan nisbətinin dinamikası- yəni sığortanın ölkədə inkişaf göstəricisi son illər ərzində mütamadi olaraq yüksəlmişdir. Bazar iqtisadiyyatının yüksək səviyyədə inkişaf etdiyi ölkələrdə bu göstərici ÜDM-nin 8-10%-ni təşkil edir.

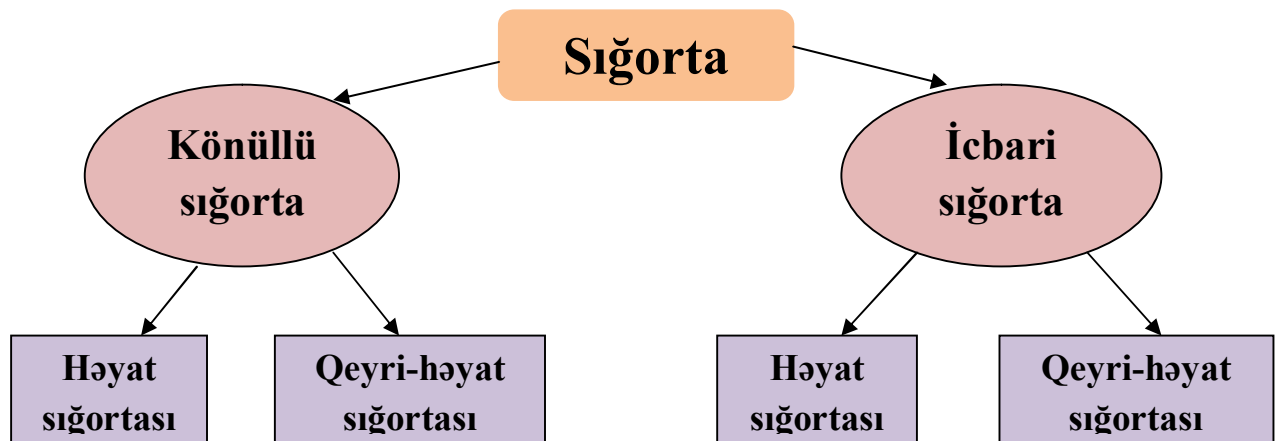
2014-cü ilin yanvar-sentyabr aylarında sığorta ödənişinin yığma nisbətində görə sığorta şirkətlərinin rənkinqi.

Cədvəl 2.1.2.

№	Sığorta şirkətinin adı	Sığorta ödənişi (manatla)	Sığorta haqqı (manatla)	Ödəniş yığım nisbəti	
				Yanvar- sentyabr, 2014	Yanvar- sentyabr, 2013
1	"Royal Sığorta" ASC	8 313,97	2 254,84	3,69 dəfə	3,70%
2	"A-Qroup " ASC	5 160 637,48	4 288 978,38	1,2 dəfə	1,14 dəfə
3	"Azərbaycan Sənaye Sığorta" ASC	7 441 696,10	8 913 325,03	83,49%	16,58%
4	"Atəşgah Həyat" ASC	20686023,62	30 201 861,82	68,49%	11,41%
5	"Bakı Sığorta" ASC	1 770 166,97	2 661 780,79	66,50%	62,24%
6	"Era Trans Sığorta" ASC	259 366,32	403 348,52	64,30%	44,49%
7	"Buta Sığorta" ASC	2 251 369,31	3 741 614,96	60,17%	25,43%
8	"Paşa Sığorta" Şirkəti ASC	19 941 031,48	37 533 214,38	53,13%	47,05%
9	"AXA MBASK" ASC	7 478 982,84	14 351 784,99	52,11%	49,63%
10	"Günay Sığorta" ASC	68 632,08	144 078,29	47,64%	26,62%
11	"Əmrah Sığorta" ASC	336 438,97	711 974,22	47,25%	66,01%
12	"Qarant Sığorta" ASC	1 992 375,71	4 544 794,71	43,84%	25,15%
13	"Alfa Sığorta" ASC	1 374 167,53	3 357 071,31	40,93%	24,09%
14	"Beynəlxalq " ASC	3 865 927,08	9 677 250,90	39,95%	41,09%
15	"Başak İnəm " ASC	907 027,85	2 282 735,00	39,73%	41,66%
16	"Atəşgah" ASC	10 229 194,28	26 808 491,00	38,16%	41,58%
17	"Standard Insurance" ASC	5 188 779,67	13 757 300,22	37,72%	41,04%

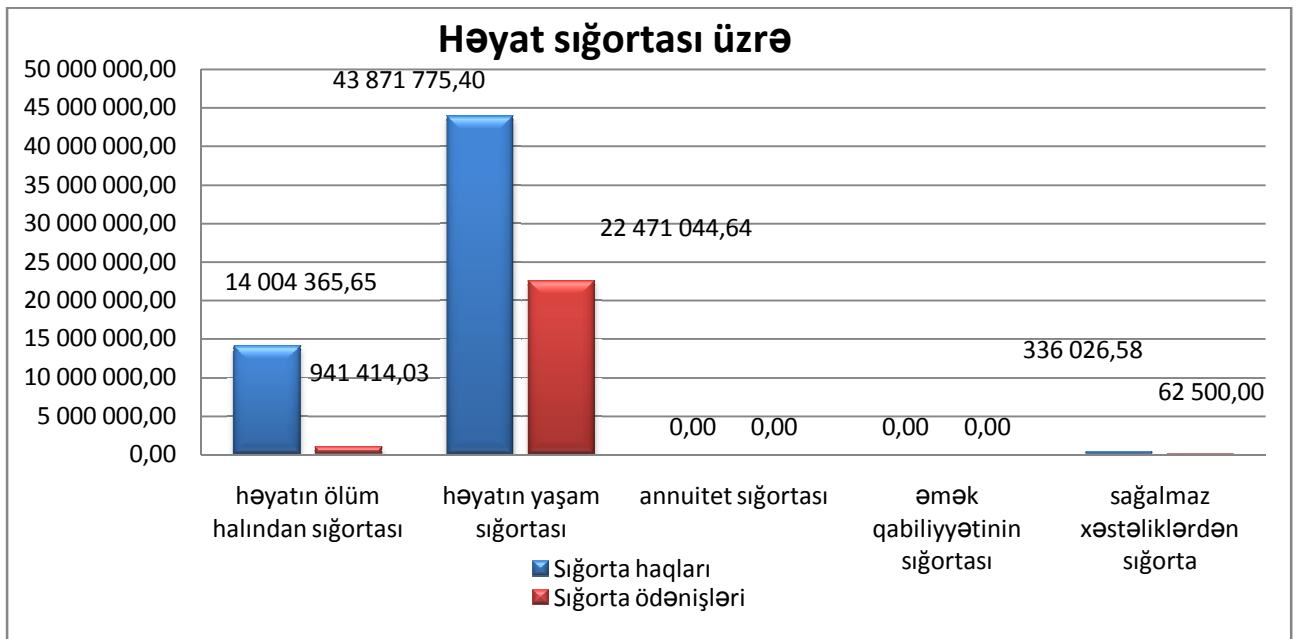
18	“AtaSığorta” ASC	2 587 776,23	7 189 324,43	35,99%	20,37%
19	"Azərsığorta" DSKŞ	9 899 202,00	30 927 321,00	32,01%	31,81%
20	“Xalq Sığorta” ASC	2 586 572,44	8 571 375,12	30,18%	28,67%
21	“Rəvan Sığorta” ASC	715 805,48	2 489 058,62	28,76%	30,66%
22	“AzSığorta” ASC	7 246 902,47	27 399 201,18	26,45%	20,58%
23	“Mega Sığorta” ASC	1 200 134,46	8 862 335,02	13,54%	12,51%
24	“Azərqarant Sığorta” ASC	47 658,62	360 692,66	13,21%	34,45%
25	“Paşa Həyat Sığorta” ASC	2 225 348,23	31 656 876,13	7,03%	2,63%
26	“Qala Həyat” ASC	631 581,03	14 993 194,52	4,21%	2,47%
27	“Çartis Azərbaycan” ASC	693,00	40 550,21	1,71%	54,19%
28	“İPƏK YOLU SIĞORTA” ASC	286 200,25	18 263 043,31	1,57%	0,40%
	Cəmi	116 388 005,5	314 134 831,6	37,05%	29,18%

Hal hazırda mövcud olan sığorta sinifləri aşağıdakı sxem üzrə qurulmuşdur.



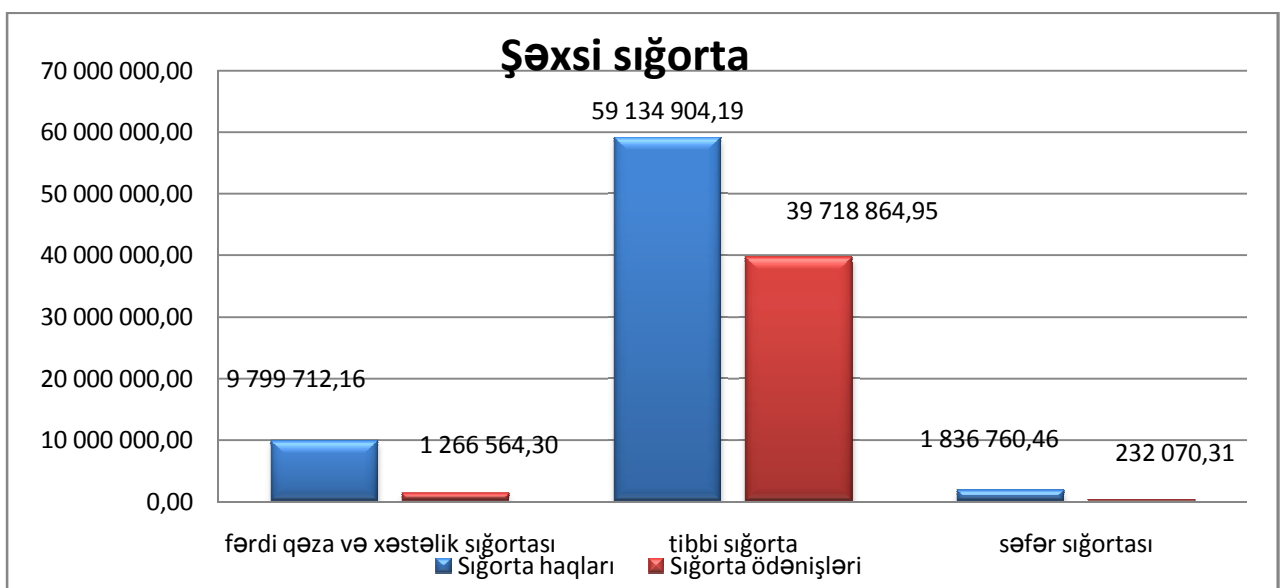
Şəkil 2.1.1. Sığorta sinifləri

Ümumilikdə könüllü sığortanın növləri üzrə sığorta haqlarının strukturunda həyat sığortası 25,4% , sığorta ödənişlərinə gəldikdə isə 24,3% olaraq üstünlük təşkil etmişdir.



Şəkil 2.1.2. Həyat sığortası

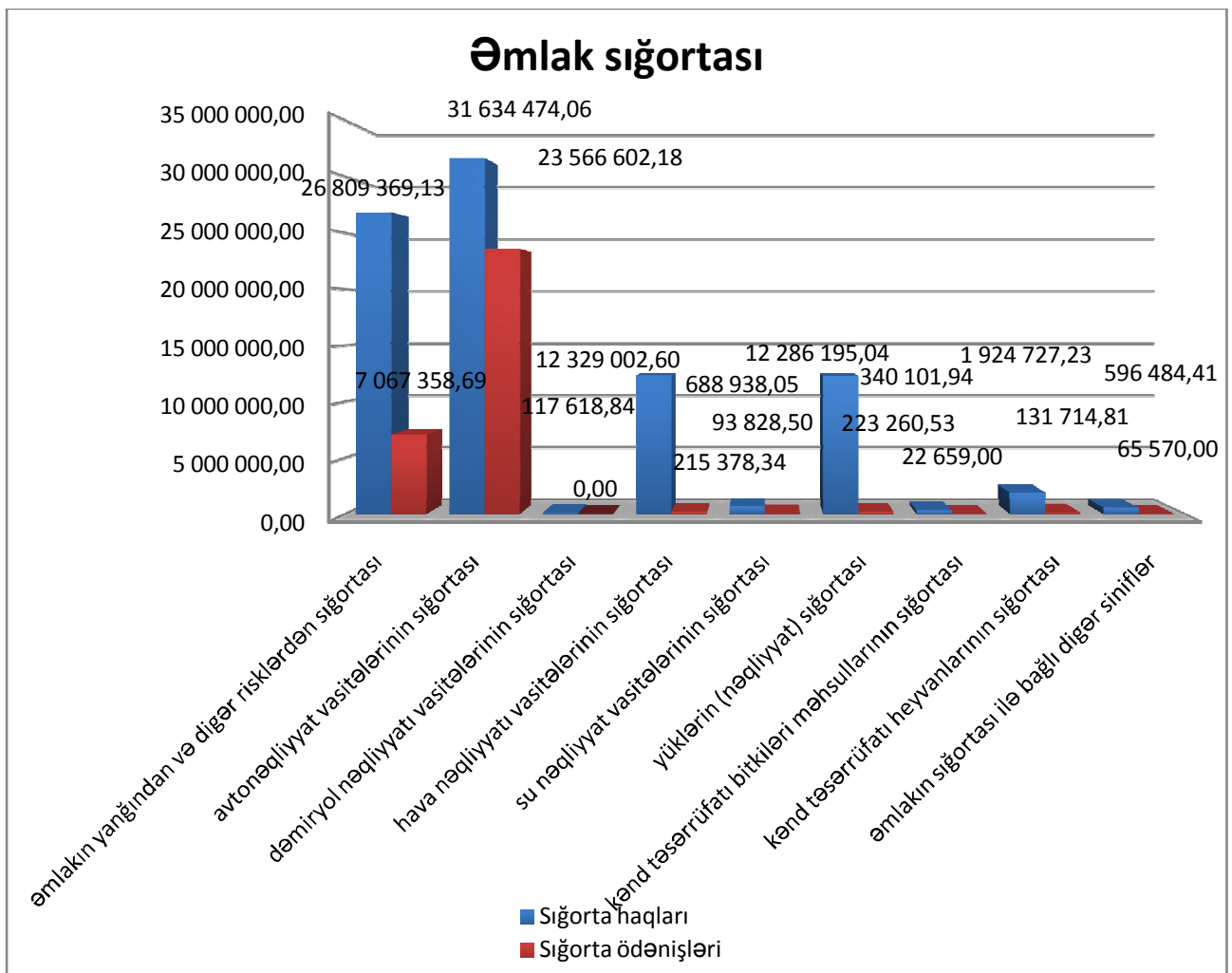
Könüllü sığortanın digər sinifi olan qeyri həyat sığortası da müxtəlif sığorta növləri üzrə təsnifləşdirilir. Qeyri-həyat sığortası sığorta haqları üzrə 74,6% , sığorta ödənişlərinə gəldikdə isə 75,7% olaraq üstünlük təşkil etmişdir. Milli sığorta bazarında sığorta şirkətlərinin fəaliyyətinin qiymətləndirilməsində onların sığorta fəaliyyətlərinin ümumi strukturu da xüsusi önəm daşıyır. Belə ki, qeyri-həyat sığortası kimi şəxsi sığorta növlərinin (xüsusi ilə uzunmüddətli) inkişafı, sərbəst sığorta resursları həcmnin genişlənməsinə müvafiq olaraq sığortaçıların investisiya imkanlarının artmasına səbəb ola bilər. Şəxsi sığorta üzrə sığorta haqları və sığorta ödənişlərinə baxaq.



Şəkil 2.1.3. Şəxsi sığorta

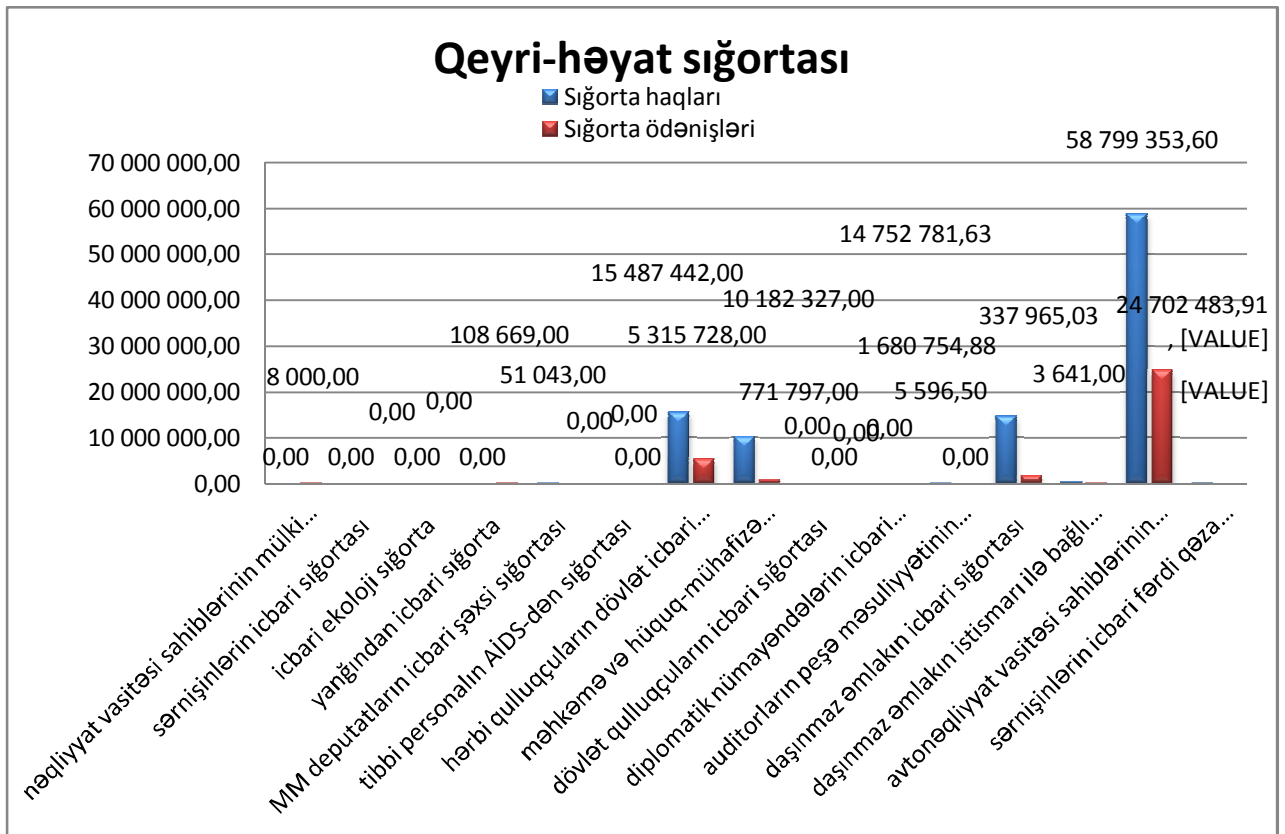
Şəxsi sığortanın növləri üzrə sığorta haqqlarının strukturunda tibbi sığorta üstünlük təşkil etmişdir. (83,6%). Fərdi qəza və xəstəlik sığortasının payı 13,9%, səfər sığortası isə 2,6%-i əhatə etmişdir. Sığorta ödənişlərinə gəldikdə isə tibbi sığortanın payı 96,4%, fərdi qəza və xəstəlik sığortasının payı 3,1%, səfər sığortası isə 0,6% olaraq tibbi sığorta üstünlük təşkil etmişdir.

Əmlak sığortası üzrə sığorta haqqlarında avtonəqliyyat sığortası (36,5%) sığorta ödənişləri isə 75,1% olaraq üstünlük təşkil etmişdir.



Şəkil 2.1.4. Əmlak sığortası

İcbari sığorta növlərinə gəldikdə həyat sığortası üzrə sığorta haqqları 21,1%, sığorta ödənişləri isə 5,9% təşkil etmişdir. Qeyri-həyat sığortası üzrə sığorta haqqları 78,9%, sığorta ödənişləri isə 94,1% təşkil etmişdir



Şəkil 2.1.5 İcbari sığorta üzrə qeyri-həyat sığortası

2004-cü ildən başlayaraq sığorta kapitalı üçün nəzərdə tutulmuş nizamnamə kapitalının minimal həcmi 2 mlrd. AZM (200 min AZK), təkrar sığorta kampaniyaları üçün isə 5 mlrd. AZM (1 mln. AZN) əhatə etmişdir. Fəaliyyət göstərən sığortaçıların böyük hissəsini təşkil edən kiçik sığorta kampaniyalarının biznesi tərk etməsi prosesi başladı. 1996-cı ildə sığortaçıların 50%-dən çoxu indiki qiymət miqyası ilə 20 min manata (100 mln. AZM) qədər nizamnamə kapitalına malik idilər. Belə bir vəziyyət faktiki olaraq kapitalın sığorta bazarında təmərküzləşmə tendensiyasının başlanğıcını qoymuş oldu. İndiki mərhələdə sığorta bazarının liderləri sırasına "Paşa sığorta", "Paşa Həyat Sığorta", "Azərbaycan Respublikası Dövlət Sığorta Kommersiya Şirkəti" və digər sığorta kampaniyalarını aid etmək olar. Bütün bu kampaniyalar Bakı şəhərində cəmləşmişdirlər. Hal-hazırda sığorta bazarının inkişaf imkanlarını məhdudlaşdıran amillərə əksər fiziki və hüquqi şəxslərin yüksək olmayan ödəniş qabiliyyətinə malik olmasını; əhalinin və sığortaçıların yüksək sığorta mədəniyyətinə malik olmamasını; və ən əsası sığortaçıların kapitallaşması

baxımından sığorta bazarının tutumunun hələ lazımi səviyyədə olmaması və s. amilləri aid etmək olar. Daxili bazarın öz imkanları hesabına saxlaya biləcəyi riskin məbləği 85-90 mln. dollardan yüksək deyildir. Bu göstərici orta səviyyəli Avropa sığorta şirkətinin maliyyə potensialına bərabərdir. Sığortaçıların xüsusi vəsaitləri və sığorta ehtiyatları iri risklər üzrə zəmanətlərin verilməsi üçün kifayət etmir-onlar bu cür riskləri xarici ölkələrdə təkrarsığorta etdirmək məcburiyyətində qalırlar. Belə təcrübə öz təbiətinə görə beynəlmiləl xarakterə malik olan sığorta sahəsi üçün ənənəvidir. Bütün bunlara baxmayaraq, qloballaşan dünya sığorta iqtisadiyyatında özünə yer tutmağa çalışan Azərbaycan, sığorta bazarında toplanan sığorta tədiyyələrinin "evdə" qalmasında və milli iqtisadiyyatın inkişafına investləşdirilməsində maraqlı tərəfdir. Xarici sığortaçıların milli sığorta bazarına sərbəst çıxışı məhduddur. Fəaliyyətdə olan qanunvericilik xarici sığortaçının sığorta amaliyyatlarını həyata keçirməsi üçün xarici iştirakçının payının normativdə olması şərt ilə səhmdar cəmiyyəti təsis etməsini tələb edir. Xarici sığortaçının xeyrinə yönəldilmiş vasitəçilik fəaliyyəti və ya xarici sığorta kampaniyasının adından vasitəçilik fəaliyyətinin həyata keçirilməsi qəti şəkildə qadağan olunmuşdur. Dövlət tərəfindən həyata keçirilən bu proteksionist tədbirlər kifayət qədər zəif olan milli sığorta kapitalının müdafiəsinə yönəldilmişdir. 2008-ci ildə Azərbaycanda 9 xarici kapitallı birgə sığorta təşkilatı qeydə alınmışdır ki, bunlardan da bəziləri heç öz ölkələrində də yüksək reytingə malik deyildirlər. Bu şirkətlərin içərisində yüksək reytingli sığorta şirkətləri də vardır. Misal olaraq, "Azərbaycan-İngiltərə", "Azərbaycan-Türkiyə", "Azərbaycan-Rusiya" və s. birgə şirkətləri göstərmək olar.

Müasir qərb sığortaçıları ilə müvəffəqiyyətli rəqabət aparmaq üçün ən azı 50 mln. ABŞ dollar ölçüsündə kapitalla malik olmaq lazımdır. Ən optimist qiymətləndirmələrə əsasən belə kapitalla yalnız on kompaniya malik ola biləcəkdir. Məhz buna görə də milli sığortaçılar hökumətdən milli sığorta bazarının müdafiə olunmasına dair proteksionist tədbirlərin həyata keçirilməsini tələb edirlər.

Lakin unutmaq olmaz ki, Azərbaycanda sərbəst sığorta bazarının formalaşma tarixi 15-20 ili əhatə edir və özünün inkişafının hələ başlanğıc mərhələsindədir. Bizim

fikrimizcə, yaxın gələcəkdə rəqabət qabiliyyətinə malik olan milli sığorta bazarının yaradılması və qorunub saxlanması üçün bir tərəfdən dövlətin dəstəyi, digər tərəfdən isə real fəaliyyət qabiliyyətinə malik olan kompaniyaların sığorta pullarında, sığorta holdinqlərində, müxtəlif qruplarda və s. birləşdirilməsinə dair konkret tədbirlərin həyata keçirilməsi olduqca vacibdir. Burada problemin həlli bizcə iki istiqamət üzrə həyata keçirilməlidir. Birincisi, milli təkrar sığorta kompaniyasının yaradılması və möhkəmləndirilməsi, ikincisi, sığorta pullarının yaradılması məsələlərinin tənzimlənməsi. İndiki dövrdə hökm sürən iqtisadi islahat və dayanıqlı inkişaf şəraitində müasir sığorta bazarının və onun xarakterik cəhətlərinin tədqiq edilməsinə ciddi tələbat yaranmışdır. Bizim fikrimizcə, sığorta bazarı-təkliflərin formalaşdığı və bu təkliflərə tələbatın yarandığını ifadə edən, alqı-satqı obyektə sığorta müdafiəsi olan pul münasibətlərinin xüsusi sosial - iqtisadi strukturudur. Sığorta bazarının inkişaf etməsinin obyektiv əsasını təsadüfi hadisələrin baş verməsi zamanı zərərçəkənlərə pul yardımının göstərilməsi vasitəsilə təkrar istehsal prosesinin fasiləsizliyinin təmin olunması təşkil edir. Sığorta bazarını cəmiyyətin sığorta müdafiəsinin təmin olunması məqsədilə sığorta fondunun formalaşdırılması və bölüşdürülməsi üzrə maliyyə münasibətlərinin təşkili forması kimi və eləcə də sığorta təşkilatlarının məcmuyu kimi də nəzərdən keçirmək olar.

Sığorta bazarının mövcud olmasının mütləq şərtlərindən biri də sığorta xidmətlərinə olan ictimai tələbatın və bu tələbatları təmin edən sığortaçıların çox olmasıdır. Uzun illər ərzində mövcud olmuş inzibati iqtisadiyyatdan sığorta bazarına keçid, sığortaçının iqtisadi münasibətlər sistemində rolu və yerini dəyişmişdir. İndi sığorta şirkətləri təsərrüfat həyatının tamhüquqlu subyektlərinə çevrilirlər.

Fəaliyyət göstərən sığorta bazarı müxtəlif struktur hissələrini özündə cəmləşdirən mürəkkəb və üzvi bir sistemi əhatə edir. Məhz onun mövcudluğu əsasında sığorta fondunun istifadəsi prosesi yaranır, bu və ya digər iqtisadi münasibətlər formalaşır, şəxsi, qrup və kollektiv maraqlar isə bir-birinə qarışır.

Məlum olduğu kimi, iqtisadi cəhətdən inkişaf etmiş ölkələrdə on və ya daha çox rəqiblərin iştirak etdiyi sahələr inhisarçılıq imkanlarına görə daha təhlükəsiz

hesab olunurlar. Bu ölkələrdə sığorta sistemində inhisarçılığa yol verməmək üçün bir sığortaçının payı sığorta xidmətinin ümumi satış həcmnin 31%-ni, iki sığortaçının payı 44%-dən çoxunu, üç sığortaçının payı 54%-i, dörd sığortaçının payı isə 64%-i təşkil etməlidir. Bu nisbət pozulduğu zaman dövlət iqtisadi sanksiyaları tətbiq edir və bununla da müvafiq sığortaçıların bazarda iştirakını məhdudlaşdırır.

Sığorta bazarının iştirakçılarının tərkibinə satıcılar, alıcılar, vasitəçilər və eləcə də onların assosiasiyaları daxil olurlar. Satıcı kateqoriyası sığorta və yenidən sığorta ilə məşğul olan kompaniyalardan ibarətdir. Alıcılar isə bu və ya digər satıcı ilə sığorta müqaviləsini bağlayan fiziki və hüquqi şəxslər-sığorta etdirən şəxslərdir. Alıcı və satıcılar arasındakı vasitəçilər isə sığorta müqaviləsinin imzalanmasına yardım edən sığorta agentləri və sığorta brokerlərindən təşkil olunur. Sığorta bazarında təqdim olunan spesifik əmtəə isə sığorta xidmətidir. Onun istehlak dəyərini isə sığorta ödənişi formasına malik olan sığorta müdafiəsinin təmin olunması təşkil edir. Sığorta xidmətinin qiyməti sığorta tarifi ilə ifadə olunur. O təklif və tələbatların müqayisə edilməsi zamanı rəqabətə uyğun olaraq formalaşır. Qiymətin aşağı həddi, daxil olmuş sığorta tədiyyələrini sığorta ödənişlərinə bərabərlik prinsipi ilə müəyyən olunur. Qiymətin yuxarı həddi isə sığortaçının tələbatına uyğun olaraq təyin edilir. Sığorta xidmətinin qiyməti həddindən artıq yüksək olduqda, sığortaçı rəqibləri ilə müqayisədə əlverişsiz vəziyyətə düşür və müştərisini itirir. Konkret sığortaçının xidmətinin qiyməti, onun sığorta çantasının həcmi və strukturundan, investisiya fəaliyyətinin keyfiyyətindən, idarəetmə xərclərinin miqdarı və gözlənilən gəlirdən birbaşa asılıdır. Sığorta xidməti müqavilə (kənüllü sığorta) və ya qanuna (icbari sığorta) əsasən təqdim olunur. Başqa sözlə desək, sığorta müdafiəsinin təqdim edilməsi ictimai marağa uyğun olduqda, sığorta məcburi xüsusiyyətə malik olur. Sığorta xidmətinin alışı və satışı sığorta müqaviləsinin imzalanması ilə rəsmiləşdirilir və sığorta edən şəxsə bu müqaviləni təsdiq edən sığorta şəhadətnaməsi (polis) təqdim olunur; sığorta etdirənlərin istifadə etdiyi sığorta növlərinin məcmuyu sığorta bazarının assortimenti və ya çeşidi adlanır.

Qeyd edək ki, müasir qloballaşan dünyada texnoloji "partlayış", elektronika və

avtomatikanın sığorta sahəsinə geniş şəkildə tətbiq edilməsi sığorta xidmətinin xarakterində keyfiyyətə müsbət mənada bir sıra dəyişikliklərin baş verməsinə səbəb olmuşdur. Hal-hazırda dünya sığorta praktikasında 2 tendensiya mövcuddur: sığortaçıların fəaliyyətinin ixtisaslaşdırılması və universallaşdırılması. Bu tendensiyalardan birincisi dərinləşməkdə olan ictimai əmək bölgüsü ilə əlaqədardır ki, müvafiq proses sığorta işində də obyektiv zəruriyyətə malikdir.

Son illər ərzində sığortaçıların ixtisaslaşdırılması ilə yanaşı onların universallaşdırılması tendensiyası da geniş şəkildə inkişaf edir. Ənənəvi olaraq sığortanın bu və ya digər növləri ilə məşğul olan sığortaçılar fəaliyyətin bir-birinə yaxın növlərinə də müdaxilə edirlər.

2.2. Biznesin sığortalanmasının iqtisadi əhəmiyyəti və strategiyası

Azərbaycan xalqının Ümummilli Lideri Heydər Əliyev tərəfindən müəyyən edilmiş məqsədyönlü siyasət ölkədə sərbəst bazar iqtisadiyyatı prinsiplərinə əsaslanan milli iqtisadiyyatın formalaşmasına yol açmış, sosial-iqtisadi sabitliyi və dinamik inkişafı təmin etmişdir. Həyata keçirilən iqtisadi islahatlar ölkədə sahibkarlığın davamlı inkişafına əlverişli zəmin yaratmışdır. Belə ki, bu islahatlar nəticəsində ölkədə sahibkarlıq fəaliyyətini tənzimləyən, sahibkarlıq fəaliyyətinin, o cümlədən sahibkarlığın inkişafına dövlət himayəsinin gücləndirilməsi, sahibkarlığın inkişafına mane olan müdaxilələrin qarşısının alınması, dövlət əmlakının özəlləşdirilməsinin sürətləndirilməsi, lisenziya verilən fəaliyyət növlərinin sayının azaldılması və bu kimi digər vacib məsələlərin tənzimlənməsi ilə əlaqədar mütərəqqi hüquqi-normativ baza, institusional və iqtisadi mexanizmlər yaradılmış və onların mütəmadi olaraq konkret şəraitin tələbləri nəzərə alınmaqla təkmilləşdirilməsi, sahibkarlığın, xüsusi ilə kiçik və orta sahibkarlığın inkişafının dəstəklənməsi üzrə kompleks siyasət tədbirlərinin, o cümlədən konkret dövrlər üçün qəbul edilən dövlət proqramlarının həyata keçirilməsi və işgüzar mühitin yaxşılaşdırılması istiqamətində məqsədyönlü, ardıcıl və sistemli iş təşkil olunmuşdur. Ölkədə həyata keçirilmiş genişmiqyaslı iqtisadi islahatlar nəticəsində Azərbaycan cəmiyyətində sahibkarlar təbəqəsi formalaşmış, ÜDM-də özəl bölmənin payı 83%-ə çatmış, sahibkarlıq

fəaliyyəti cəmiyyətin inkişafında əhəmiyyətli rol oynamağa başlamışdır. Bütün bunlara baxmayaraq, ölkəmizdə sahibkarlığın inkişafı sahəsində, xüsusilə də qeyri-neft sektorunda və regionlarda böyük potensial imkanlar vardır. Eyni zamanda, bu sahədəki inkişaf meyllərinin və beynəlxalq təcrübənin təhlili göstərir ki, ölkəmizdə sahibkarlığın inkişafı sahəsində əldə olunmuş nailiyyətlərin möhkəmləndirilməsi və artırılması üçün biznes mühitinin əlverişliliyinin artırılması və kiçik və orta sahibkarlığın inkişafına dəstək verilməsi siyasəti davam etdirilməlidir. Ölkədə sahibkarlığın inkişafı məqsədilə biznes mühitinin daim yaxşılaşdırılması, bu sahədə qanunvericilik bazasının təkmilləşdirilməsi, yerli və xarici investisiyaların, müasir texnologiyaların, idarəetmə təcrübəsinin cəlb edilməsi və bu yolla yüksək keyfiyyətli, rəqabət qabiliyyətli məhsulların istehsal edilməsi Azərbaycan Respublikası Prezidentinin müəyyən etdiyi iqtisadi inkişaf strategiyasının prioritetlərindəndir. Bu sahədə həyata keçirilən dövlət siyasəti sahibkarlığa yaradılmış fəaliyyət mühitinin daha da yaxşılaşdırılmasına, dövlət himayəsinin təkmilləşdirilməsinə, dövlət-sahibkar münasibətlərinin yaxşılaşdırılması, bazar iqtisadiyyatının tələblərinə uyğun təsisatların yaradılmasına və onların səmərəli fəaliyyətinin təmin edilməsinə yönəldiləcəkdir. 2014-2017-ci illərdə sahibkarlığın inkişafı sahəsində dövlət siyasəti aşağıdakı prioritet istiqamətlər üzrə həyata keçiriləcəkdir:

- sahibkarlıq fəaliyyətini tənzimləyən normativ-hüquqi bazanın təkmilləşdirilməsi işinin davam etdirilməsi, iqtisadiyyatın dövlət tənzimləməsinin səmərəliliyinin artırılması;
- sahibkarlığın, xüsusilə regional sahibkarlığın maliyyə təminatının təkmilləşdirilməsi, bu istiqamətdə məqsədli dövlət maliyyələşməsi ilə yanaşı, alternativ maliyyə mənbələrinin daha da aktivləşdirilməsi üzrə zəruri mühitin yaradılması;
- kiçik və orta sahibkarların maliyyəyə çıxış imkanlarının daha da artırılması, kreditlərin sığortalanması mexanizminin formalaşdırılması üçün təkliflərin hazırlanması;

- start kapitalının formalaşması, kapital qoyuluşlarının maliyyələşməsi üçün uzunmüddətli kreditlərə çıxış imkanlarının genişləndirilməsi;
- öncül sahələrdə sahibkarlığın inkişafına yönəldilmiş təşkilati tədbirlərin əhatə dairəsinin genişləndirilməsi, müxtəlif istiqamətdə davamlı və sistemli xidmətlər göstərən təsisatların yaradılması;
- ölkənin ixrac potensialının səmərəli reallaşdırılması məqsədilə özəl sektorun ixrac qabiliyyətli sahələr üzrə məhsul istehsalı, onun dünya bazarlarına çatdırılması və rəqabət qabiliyyətinin yüksəldilməsi, milli istehsalçıların xarici bazarlarda mövqelərinin möhkəmləndirilməsi, maraqlarının müdafiəsinin gücləndirilməsi istiqamətində müvafiq tədbirlərin həyata keçirilməsi;
- ölkədə innovativ və yüksək texnologiyalar əsasında rəqabət qabiliyyətli sənaye istehsalının inkişafı üçün münbit şərait yaratmaqla bu sahədə sahibkarlığın dəstəklənməsi;
- istehsal sahibkarlığının dəstəklənməsi üzrə dünya praktikasında müvəffəqiyyətlə tətbiq edilən təşkilati modellərin, o cümlədən sənaye parkları, biznes-inkubatorlar və s.) yaradılması işlərinin davam etdirilməsi;
- Azərbaycanda xüsusi iqtisadi zonaların yaradılması məqsədilə ərazilərin və müvafiq sahələrin müəyyən edilməsi və bu təsisatların işinin beynəlxalq təcrübəyə əsaslanaraq qurulması;
- sahibkarlığın dəstəklənməsi üzrə mövcud və yaradılacaq təsisatlar arasında ümumi məqsədin reallaşdırılması baxımından səmərəli əməkdaşlığın qurulması;
- sahibkarlıq subyektlərinin yaradılmış biznes mühitdən eyni dərəcədə faydalanması imkanlarını təmin edəcək rəqabət mühitinin formalaşdırılması istiqamətində fəaliyyətin gücləndirilməsi;
- iqtisadi tənzimləmə üsullarının tətbiqi sahəsində dövlət (büdcə gəlirlərinin formalaşması, iqtisadi təhlükəsizlik və s.), sahibkar (mənfəətin artırılması) maraqlarının cəmiyyət maraqları baxımından vahid müstəviyə gətirilməsini təmin edən tarazlı vergi, gömrük, tarif siyasətinin həyata keçirilməsi;

- dövlət-sahibkar münasibətlərinin digər institusional mexanizmlərinin təkmilləşdirilməsi;
- sahibkarların ixrac imkanlarının genişləndirilməsi üçün mütəmadi tədbirlərin davam etdirilməsi;
- kiçik, orta və iri müəssisələr arasında qarşılıqlı səmərəli əməkdaşlığın, o cümlədən istehsal-kooperasiya əlaqələrinin genişləndirilməsi və gücləndirilməsi üzrə səylərin dəstəklənməsi;
- ölkədə sahibkarlığın məsləhət, informasiya təminatı və kadr hazırlığı sisteminin təkmilləşdirilməsi, onun yeni informasiya texnologiyalarından istifadə edərək müasir dövrün tələbləri səviyyəsinə uyğunlaşdırılması;
- Biznes informasiya mərkəzlərində kiçik və orta sahibkarlar üçün informasiyanın və onun əlyetərliliyinin artırılması;
- müasir texnologiyaların, idarəetmə təcrübəsinin tətbiq edilməsi, bu işə sahibkarların cəlb edilməsi yolu ilə yüksək keyfiyyətli, rəqabət qabiliyyətli məhsul istehsalının genişləndirilməsi;
- sahibkarlığın istehsal, bazar və sosial infrastruktur təminatının yaxşılaşdırılması, o cümlədən, müasir bazar infrastruktur mexanizmlərinin (maliyyə, bank və sığorta sisteminin, fond bazarının, audit, ipoteka, lizinq, françayzinq kimi xidmətlərin) inkişafının sürətləndirilməsi. Sahibkarlığa Kömək Milli Fondu 2014-2017-ci illərdə sahibkarlığın inkişafı ilə bağlı müasir texnologiyalara əsaslanan aşağıdakı sahələr üzrə investisiya layihələrinin güzəştli şərtlərlə maliyyələşdirilməsini təmin edəcəkdir:
- südlük və ətlik istiqamətli cins heyvandarlıq komplekslərinin yaradılması;
- quşçuluq təsərrüfatlarının yaradılması və ya bərpaı;
- ət kəsimi və emalı müəssisələrinin yaradılması;
- çörək istehsalı zavodlarının yaradılması;
- iri taxılçılıq və ya toxumçuluq təsərrüfatlarının yaradılması;
- üzümçülük təsərrüfatlarının və üzüm emalı müəssisələrinin yaradılması;
- istixana komplekslərinin yaradılması;

- intensiv bağçılıq (alma, armud, gilə, nar, ərik, xirnik, gavalı və s.) və ya tingçilik təsərrüfatlarının yaradılması;
- meyvə-tərəvəz emalı müəssisələrinin yaradılması;
- meyvə-tərəvəz və taxıl tədarükü, saxlanması satışı məqsədi ilə soyuducu anbar və taxıl anbarı komplekslərinin (logistika mərkəzlərinin) yaradılması;
- Sumqayıt Kimya, Balaxanı Sənaye Parklarında və yaradılacaq digər Sənaye Parklarında müəssisələrin maliyyələşdirilməsi;
- digər sənaye (yüngül, maşınqayırma və s.) müəssisələrinin yaradılması;
- kiçik sahibkarlığın (o cümlədən əlillərin, məcburi köçkünlərin, gənclərin və qadınların) inkişafı.

2014-2017-ci illər üçün antiinhisar siyasəti və istehlakçıların hüquqlarının qorunması siyasətinin əsas istiqamətləri və prioritetləri aşağıdakılar olacaqdır:

- Antiinhisar, reklam və istehlakçıların hüquqlarının müdafiəsi sahəsində qanunvericiliyin təkmilləşdirilməsi;
- İnhisarçılıq fəaliyyətinin qarşısının alınması və yol verilmiş qanun pozuntusunun aradan qaldırılması, sağlam rəqabətin inkişafı;
- Əmtəə və xidmət bazarlarında monitorinqlərin həyata keçirilməsi, süni qiymət artımının qarşısının alınması ilə bağlı tədbirlərin görülməsi;
- Haqsız rəqabət halları ilə mübarizə və yol verilmiş qanun pozuntularının aşkar olunub aradan qaldırılması;
- Reklam bazarında monitorinqlər aparılması, haqsız reklam hallarının qarşısının alınması;
- Təbii inhisarların fəaliyyət sahəsinə aid xidmətlərin göstərilməsi zamanı istehlakçılara sərfəli olmayan müqavilə şərtlərinin məcburi qəbul etdirilməsinin qarşısının alınması;
- İstehlakçıların hüquqlarının müdafiəsi sahəsində kompleks tədbirlərin həyata keçirilməsi, bazara keyfiyyətsiz və təhlükəli malların daxil olmasının qarşısının alınması, saxtalaşdırmaya qarşı mübarizə tədbirlərinin gücləndirilməsi;

- İstehlakçıların maarifləndirməsi istiqamətində təbliğat vasitələrinin hazırlanması və yayımlanması;
- İstehlakçıların hüquqlarının müdafiəsi ilə bağlı zəruri materialların KİV vasitəsilə geniş istehlakçı kütlələrinə yayımlanması;
- Orta məktəblərin yuxarı siniflərində və ali məktəblərdə istehlakçı hüquqlarının tədris olunması istiqamətində işlərin aparılması;
- Taxıl məhsullarının keyfiyyəti və təhlükəsizliyinin təmin edilməsi məqsədilə müvafiq tədbirlərin həyata keçirilməsi, keyfiyyətsiz taxıl məhsullarının bazara çıxarılmasının qarşısının alınması;
- İstehlakçıların hüquqlarının müdafiəsi və reklam qanunvericiliyi sahəsində əlaqələndirmə fəaliyyətinin həyata keçirilməsi;
- Beynəlxalq əməkdaşlığın genişləndirilməsi, xarici ölkələrin təcrübəsinin öyrənilməsi və istifadə olunması.

2013-cü ildə Mərkəzi Bank sisteminə etimadın qorunması, sistemdə risklərin minimallaşdırılması və idarəetmə potensialının gücləndirilməsi, sektorun dayanıqlığının artırılması istiqamətində tədbirləri davam etdirmişdir. Risk əsaslı prudensial nəzarət çərçivəsi əhəmiyyətli gücləndirilmişdir.

Bazel-III standartlarını nəzərə almaqla yeni nəzarət çərçivəsinin formalaşması və maliyyə sabitliyinin qorunmasını təmin edən nəzarət rejiminin tətbiqi davam etdirilmişdir. Bank nəzarəti alətlərinin təkmilləşdirilməsi, bank sisteminin sabit və təhlükəsiz inkişafının təmin olunması üçün Mərkəzi Bankda “Risk-əsaslı bank nəzarətinin” yeni konseptual çərçivəsi hazırlanmışdır. Mərkəzi Bank tərəfindən banklarda korporativ idarəetmənin hüquqi bazasının təkmilləşdirilməsi, risk idarəetməsinin müasir çağırışlara uyğunlaşdırılması, əməliyyat risklərinin kapital tələbi ilə əhatəsi istiqamətində məqsədyönlü işlər aparılmışdır.

Bankların kapitalının minimum məbləğinin 50 mln.manatadək artırılması barədə Mərkəzi Bankın 25 iyul 2012-ci il tarixli qərarı sistemdə kapitalizasiya proseslərini sürətləndirmişdir. Qərarın qəbulundan ötən 16 ay ərzində məcmu bank kapitalı 57% və ya 1.2mlrd. manat artmış, kapitalı 100 milyon manatdan çox olan

özəl bankların sayı 3-dən 8-ə yüksəlmişdir. Hazırda sistemin aktivlərinin və əhali əmanətlərinin 95%-dən çoxuna malik bankların kapitalı 50 mln.manatı ötür. Bununla yanaşı, sektorun aktivlərində 5% paya malik banklar tərəfindən kapital tələbinin icrası üçün əlavə vaxt tələb olunur.Bunu nəzərə alaraq, habelə maliyyə sabitliyinin qorunması məqsədilə Mərkəzi Bank banklara məcmu kapitalın 50 mln.manata çatdırılması üçün 01 yanvar 2015-ci ilədək möhlət vermişdir. İl ərzində bankların daxili maliyyə dayanıqlığı potensialı artmış, problemli aktivlərlə iş sahəsində əhəmiyyətli irəliləyişə nail olunmuşdur. Bank sisteminə etimadın artırılması üçün maliyyə xidmətləri istehlakçıların maraqlarının müdafiəsi sistemi daha da gücləndirilmiş, 7elektron imzanın tətbiqi ilə əhali və sahibkarların şəxsi kreditlərilə bağlı məlumatlara çıxışı asanlaşdırılmışdır. Əhalinin maliyyə maarifləndirilməsi sahəsində xüsusi layihə çərçivəsində banklar, beynəlxalq təşkilatlar və dövlət qurumları ilə birgə silsilə tədbirlər həyata keçirilmişdir. Müxtəlif hədəf qrupları üçün maliyyə biliklərinin artırılması istiqamətində təlimlər davam etdirilmiş, xüsusi nəşr məhsulları hazırlanaraq yayımlanmışdır. Eyni zamanda maliyyə savadının artırılmasının müasir intellektual vasitələri inkişaf etdirilmişdir.

2013-cü ildə bank aktivlərinin keyfiyyətinin, likvidlik və gəlirlilik göstəricilərinin yaxşılaşması müşahidə olunmuş, bank sektoru üzrə kapital adekvatlığı yüksək səviyyədə qalmışdır. Bazel-III standartlarına adaptasiya banklarda yüksək maliyyə ehtiyatlanması və risk buferləri yaratmışdır. Sektorun kapitalın adekvatlığı göstəricisi 12%-lik normaya qarşı 17.6% təşkil edir ki, bu da beynəlxalq standartlar üzrə tələbi 2 dəfəyədək üstələyir.Sistemin likvidliyi yüksəkdir, bankların öhdəlikləri və hesablaşmaların icrası fasiləsiz həyata keçirilir. 11 ayın nəticələrinə görə bank sektorunda ani likvidlik göstəricisi minimal tələbi 2 dəfəyədək üstələyir.Hazırda real sektorun və əhalinin bank sisteminə vaxtı keçmiş borclarının xüsusi çəkisi cəmi 5.3% səviyyəsindədir və bunun da yarısı banklar tərəfindən yaradılmış ehtiyatlarla örtülür. 2013-cü ildə bank sistemi üzrə maliyyə nəticələri qənaətbəxş olmuş, mənfəətlə işləyən bankların sayı artmışdır.Bank sektoru üzrə aktivlərin gəlirliyi 2%, kapitalın gəlirliyi isə 15% təşkil edir.

2013-cü ildə bank sektorunun maliyyə vasitəçiliyinin dərinləşməsi davam etmiş, sistemin resurs bazası genişlənməmişdir. Cari ilin 11 ayında bank sisteminin aktivlərində 22%, kredit qoyuluşlarında isə 25% artım olmuşdur. Dövr ərzində regionlara yönəlmiş kreditlərin həcmi 31%, özəl sektora kreditlər isə 25% artmışdır. Bankların kredit portfelində uzunmüddətli kreditlərin xüsusi çəkisi 79%-ə yüksəlmişdir. İstehlak kreditlərinə yüksək tələbat müşahidə olunmuş, cari ilin 11 ayında istehlak kreditləri 37%-ə yaxın artmışdır. Faiz dərəcələrinin azalması xeyli davam edir. Son 1 ildə manatla əmanətlər və kreditlər üzrə faizlər orta hesabla 1 faiz bəndinədək azalmışdır. Uçot dərəcəsiindən əlavə 1 avqust tarixindən Əmanətlərin Sığortalanması Fondunun Himayəçilik Şurası tərəfindən sığortalanan əmanətlər üzrə maksimal faiz dərəcəsinin 10%-ə endirilməsi də faiz dərəcələrinə azaldıcı təsir göstərmişdir. Bank sisteminə inam yüksəkdir. Əhalinin əmanətləri 25.5% (regionlarda 32%) artaraq 6.4 mlrd. manata çatmışdır ki, bunun da 70%-i sığortalanır. Hazırda ölkədə 3 milyondan çox əmanətçi vardır. Sovet dövründən qalmış əmanətlərin qaytarılması prosesi də davam etdirilmişdir. 2013-cü ilin dekabr ayının əvvəlinə artıq 1621.7 min əmanət hesabı üzrə 600 mln. manata yaxın həcmdə vəsait ödənilmişdir. Xarici mənbələrdən bank sektoruna resursların cəlbəi davam etmişdir. Bununla belə, xarici borc öhdəliklərinin bank resurslarında xüsusi çəkisi (19%) məqbul səviyyədədir. Maliyyə sektorunun regional əhatəsinin genişlənməsi davam etmiş, 41 bank filialı və 12 bank şöbəsi açılmış, qeyri-bank kredit təşkilatlarının sayı 139-dan 146-a qalxmışdır. Hazırda fəaliyyət göstərən 691 bank filialı və 142 bank şöbəsinin yarısı regionlardadır. Azərbaycan İpoteka Fondunun (AİF) və bankların öz resursları hesabına maliyyələşən ipoteka kreditləri 750 mln. manata çatmışdır. 2013-cü il ərzində verilən ipoteka kreditlərinin həcmi 35%, o cümlədən güzəştli ailələrə kreditlər 33% artmışdır. Nəticədə ipoteka kreditləri hesabına mənzil əldə edən ailələrin sayı 20 mini ötmüşdür. İpoteka kreditlərinin maliyyələşdirilməsində dövlət büdcəsindən ayrılan vəsaitlərlə yanaşı bazardan cəlb edilən resurslar da mühüm rol oynamışdır. AİF-in xətti ilə verilmiş ipoteka kreditlərinin 60%-indən çoxu maliyyə bazarından cəlb edilmiş uzunmüddətli borc vəsaitləri ilə maliyyələşdirilmişdir. AİF-

in bazardan cəlb etdiyi resursların həcmi 300 mln.manata çatmışdır. İpoteka kreditləşməsi prosesinin sadələşdirilməsi, bankların bu prosesdə fəaliyyətinin effektivliyini artırmaq məqsədilə iki mühüm institusional inkişaf layihəsi həyata keçirilmişdir. İpoteka kreditləşdirilməsi prosedurlarının, kredit öhdəlikləri üzrə ödənişlərin, bu sahədə klirinq və hesablaşmaların avtomatlaşdırılması məqsədilə “Elektron ipoteka sistemi” və “Elektron ödəniş və klirinq sistemi” yaradılmışdır. Ölkədə nağdsız və elektron hesablaşmaların həyata keçirilməsinə imkan verən müasir ödəniş infrastrukturunun inkişafı daha geniş miqyas almışdır. Cari ilin ötən dövründə ödəniş sistemlərinin sabitliyi və təkmilləşdirilməsi təmin edilmiş, elektron ödənişlərin həcmi 10% artaraq ÜDM-in 2 mislini ötmüşdür. Büdcəyə ödənişlərin real vaxt rejimində elektron əsasda aparılması üçün Kütləvi Ödənişlər üzrə Mərkəzləşdirilmiş İnformasiya Sisteminin bazasında yaradılmış Hökumət Ödəniş Portalına integrasiya olunmuş dövlət qurumlarının sayı əhəmiyyətli artmışdır.

2.3. Biznesin sığortalanmasına təsir edən amillər

Son zamanlar sahibkar qarşısında bazar qiymətinin sığortalanması kimi bir vəzifə durur. Bu da qiymətəmələgəlmə mərhələlərinə daha bir maddənin – son qiymətin sığortalanması mərhələsinin də əlavə olunmasını zəruri edir. Bu məqsədlə alış – satış və ya çatdırılma müqavilələrinə bir sıra şərtlər daxil edilir. Onların daxil edilməsi zərurəti ondan yaranır ki, bazar və satış həcminə bir çox amillər təsir göstərir (siyasi qeyri - sabitlik, ümumi iqtisadi amillər, təbii resursların tükənməsi, ekoloji şəraitin dəyişməsi, demoqrafik vəziyyət və s.). Firma üçün əsas qayğı öz məhsuluna qiymətin idarə edilməsidir. Bu müvafiq preskurantlara, razılaşmanın şərtlərinə dəyişikliklərin daxil edilməsi ilə gerçəkləşdirilir. Preskurant– firmanın məhsulunun istehlakçıya təklif olunan qiymətlərinin sistematik siyahısıdır. Adətən, satıcı – firma qiymətləri əvvəlcədən blank – sifarişlərdə fiksasiya edir.

Müəssisə heç də həmişə mövcud preskurantları operativ olaraq təshih edə bilmir. Bu əsasən, istehsal xərclərinin və bazar konyukturasının dəyişməsi ilə əlaqədardır. Ona görə də istehsalçı firmanın çatdırılma razılaşmalarında qiymətlərin qalxmasının hüquqi imkanlarının daxil edilməsi məqsəduyğundur. Bunun üçün

xüsusi qiymətlərin artırılması haqqında şərtlər istifadə olunur, onların köməyi ilə istehsalçı riski öz istehlakçılarının üzərinə keçirmək imkanı əldə edir. Bu gün Azərbaycan sığorta bazarı əvvəlki dövrlərə nisbətən daha çox dəyişən və inkişaf edən olmuşdur. Şübhəsiz ki, bu qanunvericilikdəki dəyişikliklərlə, eləcə də, digər çoxsaylı iqtisadi və qeyri-iqtisadi faktorlarla bağlıdır. Bazarın bu cür dəyişməsi ona yeni yanaşmaları tələb etməkdədir. Azərbaycan sığorta bazarında marketinqin düzgün tətbiqi, xüsusən də, onun ən müasir konsepsiyalarından olan marketinq miksin tətbiqi yerli sığorta şirkətləri üçün olduqca əhəmiyyətlidir. Sığorta şirkətlərinin inkişafı sığorta bazarının inkişafına, bu inkişaf isə öz növbəsində zəncirvari olaraq bütün iqtisadiyyatın inkişafına təkan verə bilər. Məhz bu sadalananlar sığorta bazarında marketinqin əsas istiqamətlərinin araşdırılmasına əsas verir.

Dünya təcrübəsində sığorta fəaliyyəti ilə məşğul olan şirkətlərin marketinqi həm kommersiya fəaliyyətinin idarə edilməsi həm də, bazarının araşdırılması üçün çox geniş yayılmışdır. Bir çox xarici sığorta şirkətləri ötən əsrin 60-cı illərindən etibarən öz fəaliyyətlərində marketinqdən yararlanmağa başlamışdılar. Bir qayda olaraq sığorta şirkətlərində marketinq sığorta məhsulunun sığortaçıdan sığorta olunanlara qədər irəlilədilməsini nəzərdə tutan fəaliyyət istiqaməti kimi izah edilir. Həmçinin marketinq sığorta məhsulunun bazarın tələbatına uyğun sığorta şirkətinin bütün fəaliyyətinin təşkilinə və idarə edilməsinə kompleks yanaşmanı tələb edir. Bu halda da, sığorta şirkəti tələbi yaratmalıdır. Bundan ötrü də, marketinqə kompleks yanaşma tələb olunur. Dünya təcrübəsində marketinq sığorta şirkətinin beyin mərkəzi hesab olunaraq, sığorta şirkətinin həm cari durumu, həm də perspektivləri barədə informasiya və tövsiyələrin əsaslandırılması mənbəyi kimi çıxış edir. Azərbaycan sığorta bazarı yeni lakin sürətli templərlə inkişaf etməkdə olan bazar olduğundan marketinqə önəm verilməsinə xüsusi ehtiyac vardır. Həmçinin marketinq həyata keçirilərkən marketinq miksin tətbiq edilməsi vacibdir. Marketinq miks taktiki marketinq alətləri kompleksini özündə birləşdirən sistemdir. Bu səbəbdən də, marketinq miksin tərkib hissəsi olan bütün elementlər idarəediləndir və rəqabətli bazarda uğur əldə edə bilmək, istənilən dəyişiklərə daha tez və düzgün reaksiya

verməkdən ötrü onun tətbiqi çox vacibdir.

Marketing miks XX əsrin 60-cı illərinin əvvəllərində ABŞ marketoloqu Cerom Makkarti tərəfindən irəli sürülmüşdür. Dörd komponentdən ibarət olan bir marketing kompleksi hər biri ingilis dilində P hərfi ilə başladığından 4P adlanırdı. Sonralar bu kompleksə əlavələr edildi. Hal-hazırda marketing miks dedikdə aşağıdakı elementlər nəzərdə tutulur:

- Məhsul (product)
- Qiymət (price)
- Məkan (place)
- Təşviqat (promotion)
- İnsanlar (people)
- Proses (process)
- Fiziki ətraf (physical distribution)

Marketing miksin bütün elementləri sırf müştərilərə yönəlik və daha çox rentabelli marketingin həyata keçirilməsinə və eyni zamanda daha çox gəlir gətirəcək fəaliyyətə imkan verir. Marketing miksin birinci vacib elementi məhsuldur (product). Sığorta məhsulları bazarı elə bir iri segment olmuşdur ki, artıq sığortanın marketingi öz hədəfləri, strategiyası və öz qaydaları olan marketingin ayrıca bir növüdür. Sığorta marketingi sığorta bazarına aid olan bir elementdir. Bu element bazarın öyrənilməsinə və müştəri ilə işin optimallaşdırılmasına yönəlmişdir.

Sığorta marketinginin marketingin ayrıca bir növü olmasına səbəb sığorta məhsuludur. Belə ki, sığorta məhsulu çoxistiqamətlidir və hər bir istiqamət üçün də fərqli marketing yanaşması tələb edilir. Hər bir məhsulun özünün ayrıca məqsədli bazarı vardır ki, marketing ona hədəflənmiş olsun. Sığorta bazarında rəqabət çətin olduğundan potensial müştərilərə aid bütün detallar, həmçinin əlavə cəlbedici cəhətlər sığorta məhsullarının uğurlu marketingi üçün istifadə edilməlidir. Sığorta məhsullarının marketingi həyata keçirilərkən sığortanın yönəlmiş olduğu obyekt nəzərə alınmalıdır və marketingin məqsədi həmin obyektə dair qərar verən şəxslər üzərində fokuslaşmalıdır. Məsələn konkret olaraq, birbaşa insanlara ən çox orientasiya

olunmuş sığorta məhsulunun marketinqinə diqqət yetirək. Belə məhsula misal olaraq həyat sığortası və sağlamlıq sığortasını qeyd etmək olar. Bu iki məhsulun marketinqinin oxşar cəhəti müştəriyə təklif edilən rahatlıq hissidir. Bu məhsulun marketinqində üzə çıxarılması vacib olan detal yüksək keyfiyyətli tibbi yardımın mövcudluğu və tibbi xidmətlərin əlverişliliyidir. Biznesin sığortalanmasında, marketinq bir qədər fərqli olur. Burada marketinqin əsas məqsədi potensial müştərilərin həqiqətən də, biznesin sığortalanmasına ehtiyacın olduğunu başa salmaqdır. Bu həm kiçik və orta sahibkarlıqla məşğul olanlara, həm də iri sahibkarlıq strukturlarındakı məsul şəxslərə yönəlməlidir.

Məqsədli bazara təsir etməyin ən vacib yolu qiymətdir (price). Bu baxımdan da, sığorta şirkətlərində qiymət və ona təsir edən amillər nəzərə alınmalıdır.

Sığorta sahəsində qiymətə dair qərarlara bu amillər təsir edir:

- Sığorta polislərinə nisbətən yığım;
- Yığma nisbətə faiz;
- Konsultasiya və anderrayting fəaliyyətinə görə komissiyalar;

Sığorta şirkətinin qiymətə dair strategiyası məqsədli bazara, müştərilərə və şirkətin bazardakı durumuna uyğun olaraq aşağı qiymət səviyyəli və ya yuxarı qiymət səviyyəli ola bilər. Marketinq miksində digər bir elementi olan məkan (place) iki vacib aspektlə bağlıdır.

1. Satışla məşğul olan personalın idarə edilməsi
2. Filialların yerləşmə areası

Agentlərin və digər satıcıların idarə edilməsi sığorta marketinqinin vacib hissəsi olub bölmələr arasında sıx əlaqələrin olmasına əsaslanır. Bu da, öz növbəsində müştəriyə daha yönəlik marketinqin aparılmasına imkan verir. Filialların yerləşməsinə gəldikdə isə sığorta şirkətinin filialları potensial müştərilərin daha çox olduğu regionlarda olması marketinqin məqsədlərinə çatmaqda olduqca vacibdir.

Sığorta xidmətlərinin marketinqi effektiv təşviqatın (promotion) aparılmasından asılıdır. Xüsusən də, ölkədə insanların sığorta barədə maarifləndirilməsinə ehtiyac olduğuna görə sığorta şirkətləri tərəfindən aparılan

promo tədbirlər də, bu istiqaməti əhatə etməlidir. Promo tədbirlərin həyata keçirilməsi zamanı şirkət öz filiallarını və agentliklər şəbəkəsini də, nəzərə almalıdır. Promo tədbirlərin ayrılmaz və vacib tərkib hissəsi reklamdır. Sığorta məhsullarının reklamı zamanı istifadə edilən vasitə və üsullar müxtəlif və say etibarlı ilə çox olmasına baxmayaraq, onlardan hər bir məhsula uyğun olanı, sığorta məhsulunun xüsusiyyətləri ilə üst-üstə düşənin seçilməsi çox vacib şərtidir. İnternet istifadəçilərinin artması sığorta bazarının internet marketinqinin də inkişafının vacibliyini ön sıraya çəkir. Sığorta şirkətinin internet marketinq zamanı nəzərə alınmalı olduğu əsas amillərdən biri internet vasitəsi ilə sığorta məhsulunu sata bilmək imkanının olması və internetdən müştərilərlə əlaqə yaradılması üçün istifadə edilməsidir. Eyni zamanda sığorta məhsulunun marketinqi zamanı nəzərə alınmalı vacib bir detal sığorta şirkətinin web sahifəsidir. Müştərilər internetləri olduğu təqdirdə dünyanın istənilən yerində istədikləri şeyi əldə etmək imkanına malik olurlar. Bu da, şirkətlərə imkan verir ki, onlar müştərini cəlb edə biləcək web sahifə yaratmaqla satış prosesini gücləndirsinlər. Bu onların hədəflədiyi kütləyə çatmaqdan ötrü də yardımçı olan bir üsuldur. Web sahifə yaradarkən sığorta şirkətinin nəzərə alınmalı olduğu 7 element vardır ki, onlar aşağıdakılardır:

1. Kontekst(Context) . Vebsaytın maketi və görüntünün vizual dizaynı lakonik, asan oxunan olmalıdır. Marketinq nöqtəyi nəzərdən rənglərin uyğunluğu nəzərə alınmalıdır. Bütün bunlar həm də, sahifəni daha oxunaqlı edir.
2. Ticari (Commerce): Əgər veb sahifə kommersiya xarakteri daşıyacaqsa o təhlükəsiz və müştəri ilə birbaşa əlaqəli olmalıdır. Xarici təcrübədə bu iki məqsədi nəzərə alaraq qıfıl şəkilli işarənin tətbiqi ilə məlumatı yerləşdirirlər.
3. Əlaqə (Connection): Müştərini saytla bağlayacaq çoxsaylı linklərin mövcudluğu.
4. Komunikasiyalar (Communication): Kompaniya müştəriləri ilə necə danışmalıdır; bunu xüsusi təkliflərə yazılma ilə, müsabiqələr, sorğular ilə, kompaniya əməkdaşları ilə ,müxtəlif müsahibələrlə və kompaniyanın kontaktlarına dair informasiya ilə etmək olar.

5. Tərkib (Content): təqdim olunan müxtəlif mətn, qrafik, musiqi, video.
6. İctimaiyyət (Community) : sayt müştərilərlə əlaqəni və eləcə də, müştərilər arasında əlaqəni forumların, müzakirələrin mövcudluğu ilə təmin edə bilər.
7. Özəllik (Customization): kompaniya müştərilərə saytın müxtəlif aspektlərini sırf özlərinə məxsus tərzdə istifadə etməyə imkan verməlidir. Məsələn müxtəlif seqmentə aid (müxtəlif məhsulla maraqlanan) insanlar üçün müxtəlif rənglərin verilməsi.

Sığorta xidmətləri barədə informativ və faydalı saytların yaradılması şübhəsiz ki, müştərilərin sayını artırır, kompaniya haqqında, müsbət imic şirkətin xeyrinə təsir göstərir, eləcə də, cəmiyyəti sığorta məhsulu barədə daha məlumatlı edir. Lakin bu heç də, sırf rəqəmsal texnologiyaların, internetin hər şeyi həll etməsi demək deyil. Qeyd etdiyimiz online strategiyalarla yanaşı, sığorta şirkətlərində marketinqlə məşğul olarkən televiziya, radio, küçə reklamı və sair kimi vasitələrdən də yararlanmaq mümkündür. Sığorta şirkətində marketinq öz hədəfinə birbaşa marketinq strategiyaları ilə də, çata bilər. Bir sıra marketinq metodlarından və yaradıcı reklam qərarından istifadə müəyyən bir sığorta məhsulunu, məhsulun hansı seqmentə yönəlikliyinin onu populyar etdiyindən də, məhsulu daha çox “nəzərə çarpan” edə bilər.

Sığorta məhsulunun reklamı zamanı mövcud qanunvericilik də, nəzərə alınmalıdır, belə ki, Reklam haqqında Azərbaycan Respublikasının qanununda qeyd olunmuşdur ki, reklam sifarişçisinin fəaliyyəti üçün lisenziya tələb olunduqda, reklamda lisenziyanın nömrəsi və bu lisenziyanı verən təşkilatın adı göstərməlidir. Sığorta fəaliyyəti də, xüsusi razılıq tələb edilən sahə olduğundan bu məqama fikir verilməlidir. Marketinq miksin növbəti elementi insanlardır (people). İnsanların, yəni müştərilərin, başa düşülməsi, onların ehtiyac və tələbatlarına uyğun sığorta məhsulunun yaradılması deməkdir. İnsanlarla sıx əlaqələri özündə əks etdirən sığorta fəaliyyəti, xidmət sahəsi olduğuna görə sözügedən resursun səmərəli istifadəsini ehtiva edir. Personalın tədrisi, onların müştəri tələbatına uyğun fəaliyyət göstərməsi şirkət üçün vacibdir. Həmçinin elektron resursların əlverişli olması və hər sahəni

əhatə etməsi onu tələb edir ki, sığorta şirkətləri bu resursları da əhatə etsin və bu imkanlar hesabına müştəriyə daha yaxın olsunlar. Proses (process) dedikdə ümumiyyətlə məhsulun satışına qədər və satış prosesindən sonra baş verən hər bir şeyin idarə edilən olması nəzərdə tutulur. Ödənişlərin sürəti və dəqiqliyi də, burada nəzərə alınmalıdır. Bu müştəri üçün daha əlverişli və asan olmalıdır. Texnoloji imkanlardan istifadə isə əlavə xərclərdən azad olunmaq imkanı yaradır. Həmçinin müştəri xidmətlərinin daha da, optimallaşdırılmasına imkan verir. Bütün bunlar daha rentabelli marketinqə və ümumiyyətlə daha rentabelli fəaliyyətə səbəb olur.

Fiziki ətraf (physical distribution) marketinq miksində son elementidir. Bölünmə və paylaşma sığorta şirkətinin uğurlu fəaliyyətinin əsas elementi hesab oluna bilər. Bura kompaniyanın sığorta məhsulunun satışına təsir edən müştəri ilə əlaqəni daha asan edən çoxsaylı elementlər daxildir. Bütün bu qeyd olunanlar müasir dövrdə sığorta sahəsində marketinq miksində elementlərinin şirkətlər tərəfindən tətbiq edilməsinin bazarın inkişafında vacibliyini ortaya qoyur.

III FƏSİL. Bazar münasibətləri şəraitində biznesin sığortalanmasının iqtisadi səmərəliliyinin yüksəldilməsi istiqamətləri

3.1. Biznesin sığortalanmasının iqtisadi səmərəliliyinin yüksəldilməsi

Bu sahədə dövlət siyasətinin əsas məqsədi bazar iqtisadiyyatının səmərəli və stabil fəaliyyətini təmin edən, sahibkarlıq fəaliyyətini potensial risklərdən qoruyan, iqtisadiyyatın inkişafı üçün uzunmüddətli investisiya mənbələrini yaradan səmərəli milli sığorta sisteminin formalaşdırılmasından ibarət olacaqdır.

Sığorta xidmətləri səviyyəsinin yüksəldilməsi, təkrar sığorta əməliyyatlarının ölkənin iqtisadi maraqları çərçivəsində tənzimlənməsi, sığorta sahəsində əhəlinin maarifləndirilməsi və ixtisaslı kadrların hazırlanması, sığorta haqlarının ümumi daxili məhsulda xüsusi çəkisinin artırılması, sığorta işini tənzimləyən yeni normativ hüquqi aktların qəbul olunması, həmçinin respublikanın sığorta xidmətləri bazarının dünya sığorta bazarına inteqrasiya prosesinin dərinləşdirilməsi və ölkə sığorta bazarında agent-broker əməliyyatlarının tətbiqinin və təşviqinin aparılması yolu ilə xarici sığorta vasitəçi kompaniyaların investisiya marağının cəlbi və bununla da milli miqyasda broker şəbəkəsinin inkişaf etdirilməsi ilə bağlı zəruri tədbirlər davam etdiriləcəkdir. Səmərəli sığorta sisteminin formalaşdırılması üçün vacib olan əsas məsələlər arasında aşağıdakılara xüsusi diqqət yetiriləcəkdir:

- sığorta sisteminin inkişafı və onun iqtisadi artımın vacib amilinə çevrilməsinin zəruri şərti kimi qanunvericilik bazasının təkmilləşdirilməsi;
- sığortaçıların maliyyə sabitliyinin və ödəmə qabiliyyətinin gücləndirilməsi;
- işəgötürənlər tərəfindən işçilərin icbari tibbi sığortasının tətbiqinin təmin olunması;
- sığorta bazarı iştirakçılarının vəzifə və funksiyalarının qorunması, sığortalıların mənafeələrinin müdafiəsi mexanizminin təkmilləşdirilməsi;
- sığorta fəaliyyətinə dövlət nəzarətinin səmərəliliyinin artırılması;
- sığorta mexanizmindən istifadə edərək əhəlinin əmanətlərinin uzunmüddətli investisiyalara transformasiya sisteminin inkişaf etdirilməsi;

- milli sığorta sisteminin dünya sığorta sisteminə integrasiyasının davam etdirilməsi;
- Sığorta hadisələri zamanı sənədləşmə prosedurlarının təkmilləşdirilməsi.

Bununla yanaşı, sığorta sektorunda iqtisadi göstəricilərin, xüsusəndə sığorta haqlarının ölkənin ümumdaxili məhsulundakı payının və adambaşına düşən həcmnin artırılmasına təsir edəcək istiqamətlərdə, o cümlədən həyat sığortasının inkişaf etdirilməsi, icbari sığorta sahəsində qanunvericiliyin təkmilləşdirilməsi, sığorta xidmətlərinin genişləndirilməsi, sığortaya olan inam və etibarın təmin edilməsi üçün təbliğat və təşviqat işlərinin aparılması istiqamətində tədbirlər davam etdiriləcəkdir. Sığortanın inkişafı və onun sərhədsiz biznesə çevrilməsi milli sığorta nəzarətlərinin rəsmi beynəlxalq və şəxsi əlaqələrinin gücləndirilməsi və onların sığorta edən, sığorta olunmuş və mənfəət götürən şəxslərin hüquqlarının müdafiə olunması üzrə sığorta nəzarəti imkanlarının yaxşılaşdırılması məqsədilə iştirakçı ölkələrin sığorta nəzarətlərinin beynəlxalq forumu kimi təşkil olunan Sığorta Nəzarətlərinin Beynəlxalq Assosiasiyalarının yaradılması zərurətini doğurmuşdur. Bunun üçün assosiasiya sığorta nəzarətlərinin əməkdaşlığına yardım etmək məqsədi ilə rəylər və digər informasiya mübadiləsi üçün zəruri şərtlər yaradaraq, statistik və analitik məlumatları təhlili edir və yayır. Sığorta nəzarətinin Beynəlxalq assosiasiyalarının yaradılmasının əsas məqsədlərindən biri də nəzarət orqanları arasında müxtəlif ölkələrin ərazisində sığorta fəaliyyətinin tənzimlənməsi məsələlərinə dair rəylərin mübadiləsi, həm milli qanunvericilik, həm də sığorta cəmiyyətlərinin fəaliyyəti haqqında informasiyanın açıq mübadiləsi ilə aşkarlığının təmin edilməsi imkanlarının təşkilindən ibarətdir. Assosiasiyaların təşkili zamanı müzakirə olunan mühüm məsələ onun sığortanın tənzimlənməsi standartlarının işlənib hazırlanması üzrə nəzarət və inzibati səlahiyyətlər ilə təmin edilməsi imkanıdır. Müxtəlif ölkələrdə tətbiq olunan sığorta nəzarəti metodları və formaları nə qədər harmonik və oxşar olarsa, sığorta şirkətlərinin icra etdikləri əməliyyatların nəticələri ilə sığorta şirkətlərinin tədiyyə qabiliyyətinin qiymətləndirilməsinin daha da proqnozlaşdırılan olmasına bir o qədər əsaslandırılmış şərait yaradılmış olur.

Sığortanın tənzimlənməsi sahəsində standart kimi sığorta edən şəxslərin maliyyə sabitliyi ilə maraqlarının müdafiə olunmasını təmin etməyə icazə verən sığorta təşkilatlarının fəaliyyətinə qarşı irəli sürülmüş vahid, minimal tələblər qəbul olunur. Bu cür standartların əsasını sığortanın lisenziyalaşması, sığorta təşkilatlarının tədiyyəqabiliyyətinin təminatına nəzarət metodları, texniki ehtiyatların formalaşdırılması şərtləri və ABŞ-ın inkişaf etmiş sığorta bazarları ilə Avropa İttifaqının vahid sığorta məkanında tətbiq olunan sığorta təşkilatların tərəfindən investisiyaların həyata keçirilməsi şərtləri təşkil edir.

Sığortaya dövlət nəzarəti sahəsində təzahür edən tendensiyalardan biri də milli bazarlarda sığortaçıların fəaliyyətinin liberalaşdırılması ilə əcnəbi sığortaçıların digər ölkələrin milli bazarlarına daxil olmasının genişləndirilməsi hesab olunur.

Müasir sığorta elminin aparıcı alimlərindən biri, K.E.Turbina özünün yazmış olduğu «Dünya sığorta bazarının inkişaf tendensiyaları» adlı əsərində Rusiyada və MDB məkanında sığorta nəzarətinin çatışmamazlıqlarına aşağıdakı səbəbləri aid edir: nəzarət orqanları əməkdaşlarının qeyri-kafi say tərkibi, nəzarət orqanın əməkdaşlarının qeyri-qənaətbəxş ixtisas səviyyəsi, dövlətin icra hakimiyyəti orqanlarının sistemində fəaliyyət göstərən nəzarət orqanın strukturu və mövqeyində baş verən əsassız dəyişikliklər, məlumatların işlənilib hazırlanması və ötürülməsi üzrə müasir üsulların olmaması, nəzarət funksiyaları üçün nəzarət sisteminin sahə müfəttişliyinin səmərəsiz istifadəsi, nəzarət orqanlarının sığorta təşkilatlarına qarşı tətbiq etdikləri nəzarət səlahiyyətləri və tədbirlərinin qanunlarda və qanunvericilik aktlarında lazımınca möhkəmləndirilməməsi, sığorta təşkilatlarının fəaliyyətində çox səmərəsiz şəkildə tətbiq edilmiş sanksiyalar sistemi və s. Müəllifin bu mövqeyi ilə razılaşmamaq qeyri-mümkün olsa da, bu səbəblərin tam siyahısı deyildir.

Bizcə, nəzarətin daha məhsuldar şəkildə yerinə yetirilməsi üçün aşağıdakı tədbirlərin həyata keçirilməsi məqsədəuyğun hesab edilməlidir:

- nəzarət sisteminin sabitliyi;
- nəzarət funksiyalarının həyata keçirilməsini təmin edən qanunvericiliyin şəffaf və aydın olması;

- qanunvericilikdə nəzərdə tutulmuş sanksiyaların məcburiliyi və dönməzliyi;
- nəzarətdən daha çox idarəetmə və tənzimlənmənin iqtisadi aləti kimi istifadə olunması və s.

Respublikamızın sığorta nəzarəti sistemində son illərdə baş vermiş müsbət dəyişikliklərə yanaşı, həll edilməsi zəruri olan bir sıra məsələlər hələ də mövcuddur. Bu nöqsanlar, hər şeydən əvvəl milli sığorta nəzarəti sisteminin beynəlxalq təsisatlara integrasiya prosesinə mənfi təsir göstərmiş olur.

Mövcud vəziyyət sığorta nəzarətinin hüquqi statusunu, strukturunu, funksiyalarının, maliyyələşdirilmə mənbələrini müəyyən edən, ilkin, cari və sonradan nəzarətin, sığorta təşkilatlarına qarşı tətbiq olunan sanksiyalar və tədbirlər sisteminin həyata keçirilməsinə dair əsas müddəaları əsaslandıran sığorta nəzarəti haqqında ayrıca qanunun qəbul olunması ilə normallaşdırıla bilər. Xüsusi qüvvəyə malik bu cür qanunlar və yaxud digər ümumi qanunlarda əksini tapan müvafiq bölmələr praktiki olaraq AŞ-nın (Avropa Şurası) bütün ölkələrində qəbul olunmuşdur.

Avropa Şurasının Sığorta üzrə Direktivlərindən irəli gələn normalardan fərqli olaraq respublikamızda qəbul olunmuş müasir lisenziyaləşdirmə sisteminin əsas nöqsanlarından biri sığorta şirkətinin səhmlərinin əsas hissəsinə malik təsisçilərin nizamnamə kapitalına ötürülmüş real vəsaitləri və aktivlərinin leqallığına və bu kapitalın mənbələrinin aşkarlanması üzrə nəzarətin olmamasından ibarətdir. Bunları şirkətdə fəaliyyət göstərən əsas icraçılara da şamil etmək mümkündür.

Sığortaçının fəaliyyətinə cari nəzarət həm dövlət orqanları, həm də müstəqil auditorlar tərəfindən həyata keçirilir. Bu zaman nəzarət predmeti kimi sığorta ehtiyatlarının formalaşması, onları təmin edən aktivlərin yerləşdirilməsi ilə əlaqədar olan maliyyə əməliyyatlarının sığortacılar tərəfindən həyata keçirilməsi, normativ ilə müəyyən olunmuş məbləğdən az olmayan sərbəst aktivlərin reallığının təmin edilməsi, eləcə də fəaliyyətin verilmiş lisenziyaya müvafiqliyi çıxış edir.

Qeyri-həyat sığortası növləri üzrə sığorta ehtiyatlarının formalaşması Avropa Şurası ölkələrində qəbul olunmuş prinsiplər əsasında həyata keçirilir.

Həyat sığortası üzrə ehtiyatların hesablanması prinsipləri və qaydası normativ qaydada müəyyən olunmalıdır. Həyat sığortası üzrə sığorta ehtiyatlarının formalaşması qaydası nəzarət orqanlarından istifadəyə dair razılıq ilə icazənin alınması zamanı sığortaçıları tərəfindən sərbəst şəkildə müəyyən olunur (məsələn, Polşa Nəzarət sistemində olduğu kimi). Bizcə həyat sığortası üzrə ehtiyatların yaradılmasının şəffaflığı və dəqiqliyi, respublikamızda müstəqil aktuaritəsisatının formalaşması nəticəsində yaranacaqdır. Bu baxımdan «Aktuari» haqqında müstəqil qanunun olması və işləməsi çox mühüm şərt kimi vurğulanmalıdır.

Sığorta ehtiyatlarının yerləşdirilməsi AŞ (Avropa Şurası) ölkələrində qəbul olunmuş prinsiplərə müvafiq olaraq xüsusi qaydalar və rəqlamentə tabe edilir. Bu zaman likvidlik, qaytarılma və mənfəətlilik prinsiplərinə riayət olunması məqsədilə sərbəst aktivlər və onların qrupları arasında normativ nisbətə riayət olunması zərurəti şübhəsizdir.

Sığorta təşkilatlarının tədiyyə qabiliyyətinə sığortaçının zəruri sərbəst aktivlərinin reallığı əsasında nəzarət olunur. Bu məqsədlə ölkəmizdə AŞ (Avropa Şurası) ölkələrində olduğu kimi tədiyyə qabiliyyəti marjının hesablanması prinsipinə uyğun, sərbəst aktivlər və öhdəliklər arasındakı normativ tətbiq olunur: belə ki, «Sığorta fəaliyyəti haqqında» Azərbaycan Respublikası Qanununun 82.3 maddəsinə əsasən sığortaçının tələb olunan kapitalı aşağıdakı iki kəmiyyətdən böyüyüdür:

82.3.1- tələbolunan kapitalın sığorta nəzarəti orqanı tərəfindən müəyyən edilmiş minimum məbləği;

82.3.2.- ödəməqabiliyyətinin tələb olunan səviyyəsi. Bu zaman sığortaçının Öz vəsaitinə nizamnamə kapitalı, əlavə və ehtiyat kapitalı, bölüşdürülməmiş mənfəət və ümumiyyətlə mənfəət hesabına yaradılan digər fondlar aid edilir.

Həyat sığortası növlərində isə ehtiyatlar, adətən, sığorta haqqı rezervlərinin 5%-i həcmində müəyyən edilir.

Sonradan nəzarət isə sığortaçı tərəfindən sığorta nəzarəti orqanlarına təqdim olunan maliyyə hesabatının yoxlanması əsasında həyata keçirilir. Mühasibat hesabatının tərkibi və formalar, mühasibat uçotunun prinsipləri və hesab planı,

ümumilikdə, AŞ (Avropa Şurası) ölkələrində qəbul olunmuş tələblərə uyğun olur. Sığortacılar təqdim etdikləri məlumatların müstəqil auditorlar tərəfindən təsdiq olunmasından sonra fəaliyyətləri haqqında hesabat, mühasibat balansı və illik hesabatın nəticələrinə dair fəaliyyətin maliyyə nəticələrini dərc etdirməyə borcludurlar. Bu baxımdan, Respublikamızda sığorta auditorlarının fəaliyyətinin xüsusi olaraq lisenziyalaşdırılmasına, sığorta qanunvericiliyi üzrə ixtisas və biliklərin yoxlanmasına əsaslanan sığorta auditorlarının müstəqil təsisatının yaradılmasını zəruri hesab edirik.

Müasir dövrdə, sığorta Nəzarətinin mühüm alətlərindən biri də təkrarsığorta əməliyyatlarının etibarlılığına nəzarətdir. Belə nəzarət təkrarsığortaçı kimi xarici şirkətlərin iştirak etdiyi müqavilələr üzrə daha aktual olur. Ölkəmizin sığorta qanunvericiliyində beynəlxalq təkrarsığortaya nəzarəti nizama salan hər hansı bir norma öz konkret əksini tapmır. Dünya təcrübəsində isə bu məqsədə nail olmaq üçün müxtəlif yanaşma üsullarından istifadə olunsada, əksər hallarda etibarlı təkrarsığortaçını seçmək hüququ riskləri təkrarsığortaya ötürən sığortaçının özünə verilir. Bu zaman sığorta nəzarəti əcnəbi təkrarsığortaçının maliyyə baxımından sabit olmadığı hallarda təkrarsığorta müdafiəsinin təşkilində müəyyən dəyişikliklərin aparılmasını tələb etmək hüququna malik olur. Keçid dövrünü yaşayan bəzi ölkələrdə (Ukrayna, Belarusiya və s.) əcnəbi təkrarsığortaçılarda təkrar sığortaya dair məhdudiyyətlər tətbiq olunması nəticəsində zəif inkişaf etmiş milli bazar şəraitində sığorta təşkilatlarının maliyyə sabitliyinin zəifləməsi və sığorta bazarının dinamik inkişafını ləngidilməsi üzrə nəticələnmişdir. Lakin formalaşan sığorta bazarı şəraitində beynəlxalq təkrarsığorta əməliyyatına daha ümumi tələblərin müəyyən olunması tamamilə qanunauyğun haldır. Məsələn, həyat sığortası üzrə təkrarsığorta əməliyyatlarını «A» reytinginə malik sığortaçılar, qeyri-həyat sığortası üzrə isə «WV» reytinginə malik təşkilatlar həyata keçirə bilirlər. Bizcə, respublikamızın milli sığorta sistemində də bu cür normaların tətbiqi sığortaçıların maliyyə sabitliyinin və etibarlılığının əmin olunmasında mühüm rol oynaya və milli qanunvericiliyinin transparentliyinin təmin edilməsində əsas kimi çıxış edə bilər.

Milli sığorta sistemində mühasibat informasiyasının təhlilinə əsaslanan sonradan nəzarət hesabat dövrünün başa çatmasından sonrakı 6 ay ərzində həyata keçirib bilər. Sığortaçının faktiki maliyyə durumu bu müddət ərzində əhəmiyyətli şəkildə dəyişə və nəzarət tədbirləri isə çox gec həyata keçirilə bilər. Bu isə öz növbəsində, sığorta müqavilələri üzrə sığorta olunanlar və benefisiarların maraqlarının səmərəli müdafiəsinin təşkili işini xeyli çətinləşdirə bilər.

AŞ (Avropa Şurası) ölkələrində və OPEK-in bir sıra ölkələrində tətbiq olunan nəzarət istiqamətlərindən biri də sığorta təşkilatlarını, banklar, fond təşkilatlarını, təqaüd fondlarını və digər maliyyə təsisatlarını birləşdirən maliyyə qruplarının fəaliyyətinə nəzarət etməkdən ibarətdir. Qrup iştirakçılarının qarşılıqlı şəkildə bir-birinin səhmləri aktivlərinə sahib olmaları, onların maliyyə sabitliyini zəiflədərək, maliyyə qrupunun bütün iştirakçıları üçün tədiyyəqabiliyyəti problemlərinin akselerasiyasına şərait yaradır. Respublikamızın dövlət nəzarət orqanları tərəfindən sığorta təşkilatlarının işinə yeganə nəzarət vasitəsi uzunmüddətli və az effektiv inzibati proseduralara riayət olunması ilə əlaqədar məhdudiyyətlərin qoyulması, lisenziyaların verilməsi və qüvvədən düşməsi ilə bağlı tədbirlərdən ibarətdir. Bununla bərabər inzibati hüquq sahəsində hüquq pozuntularına yol verən təşkilatlara və bu cür təşkilatların rəhbərlərinə qoyulan cərimələr kimi digər sanksiyalar da tətbiq olunur. Qeyd edək ki, sığorta nəzarətinin bu cür metodların tətbiqi AŞ ölkələrində, ABŞ, Avstriya və digər ölkələrdə öz effektivliyini çoxdan sübuta yetirmişdir.

Ümumiyyətlə sığorta təşkilatlarının fəaliyyətinə dövlət nəzarətinin effektivliyi aşağıdakı komponentlər ilə izah oluna bilər;

- Səhih və tam maliyyə, mühasibat və digər informasiyalardan istifadə olunması;
- Nəzarətin bütövlüyü və vaxtında aparılması;
- Nəzarət sanksiyalarının tətbiqinin operativliyi və təsir aktivliyinin təmin edilməsi;

İnkişaf etmiş iqtisadiyyata malik ölkələrdə sığorta fəaliyyətinin dövlət tərəfindən tənzimlənməsi təcrübəsini ümumiləşdirərək aşağıdakı məqamların xüsusilə qeyd olunması zəruridir.

1. Sığorta bazarlarının fəaliyyətinin reqlamentləşdirilməsi sığorta olunanların iqtisadi maraqlarının qorunması və onların işində aşkar olunan nöqsanların aradan qaldırılması zərurətindən irəli gəlir.
2. Tarif stavkalarının təşkili sahəsində rəqabətin mənfi nəticələrinin «yumşaldılması» və ləğv edilməsi üçün sığorta tədiyyələrinin vahid stavkalarının işlənilib hazırlanması mühüm kafi şərtidir.
3. Sığorta qanunvericiliyi sığorta şirkətlərinin tədiyyəqabiliyyətliliyinə zəmanət verməyə «borcludur». Burada əsas rolu lazımi həcmli ehtiyat fondlar oynamalıdır. Bu, o cümlədən, vəsaitlərin sığorta sektorunda konsentrasiyası, böyük şirkətlərin birləşməsi yolu ilə mümkün olur.
4. Reqlamentasiyanın vacib cəhətlərindən biri də vasitəçilərin (sığorta agentləri və brokerlərin) fəaliyyətidir. Sığorta agentləri və brokerləri geniş kütlə qarşısında iştirakı təmsil edirlər. Onlar şirkətin rəhbər tutduğu prinsipləri dəstəkləyərək, verilən tövsiyələrə görə məsuliyyət daşımalı və sığorta biznesində müəyyən işlərin həyata keçirilməsi üçün xüsusi hazırlıq keçməlidirlər.

Əlbəttə sözsüz ki, AŞ (Avropa Şurası) ölkələrinin təcrübəsinə istinad edərək, bu normaların ölkəmizdə sığorta bazarının tənzimlənməsi və nəzarəti işinə mexiniki olaraq tətbiq etmək olmaz.

Lakin bu təcrübə sığorta bazarının fəaliyyətinə dövlət nəzarətinin əsas və zəruri istiqamətlərini müəyyən etməklə, qanunvericilərin diqqətini mütləq cəlb etməlidir. Bu ilk növbədə sığorta təşkilatlarının tədiyyəqabiliyyəti, sığortalılar və səhmdarların müdafiəsi, sığorta tədiyyələri stavkalarının, sığorta agentləri və brokerlərin işinin keyfiyyətinin ciddi tənzimlənməsi ilə bağlıdır.

Yuxarıda şərh olunan bütün fikirləri bir daha yekunlaşdıraraq, respublikada sığorta fəaliyyətinin tənzimlənməsinin və sığorta fəaliyyətinə nəzarətin aşağıdakı optimal strukturunu təklif etmək mümkündür.

1. Sığorta fəaliyyətinin lisenziyalaşdırılması AR Maliyyə Nazirliyinin səlahiyyətində saxlamalı, sığortaya konkret nəzarət isə xüsusi nəzarət orqanı tərəfindən həyata keçirilməlidir;

2. Xüsusi nəzarət orqanının funksiyaları genişləndirilərək, milli sığorta bazarının generatoru olan Milli Sığorta Ehtiyatlarının təşkili şəklində realizə oluna bilər. Nəzəri baxımdan onun fəaliyyətinin aşağıdakı sistemi təklif oluna bilər.

Cədvəl 3.1.

Milli Sığorta Ehtiyatlarının fəaliyyət sistemi

Funksional bloklar	İdarəetmə	Mənbələr
• Cari fəaliyyətə nəzarət və təhlil • Normativ və informasiya bazasının yaradılması • Zəmanət • Sığorta hadisələrinə xəbərdarlıq və onların aradan qaldırılması • Təkrarsığorta • investisiya	• Mərkəzi yerli • Mərkəzi • Mərkəzi yerli • Mərkəzi yerli • Mərkəzi yerli • Mərkəzi • Mərkəzi	• Haqqlar: - milli bazarda işləmək istəyən xarici sığortaçılar üçün; - icbari sığorta bazarında işləyən milli sığortaçılar üçün; - sistemin könüllü üzvləri üçün və s • Zəlzələ və xəbərdarlıqedicici tədbirlər üzrə ehtiyatların bir hissəsinin mərkəzləşdirilməsi; • Məsuliyyət üzrə müəyyən həddən yuxarı risklərin 5-10%-nin təkrarsığortalanması.

Qeyd edək ki, bu strukturda təkrar sığorta bloku həm nəzərə alın bilər (bizim misalda olduğu kimi), həm də ayrıca müstəqil sistem kimi sərbəst qurula bilər.

3.2. Biznesin sığortalanmasının Azərbaycan iqtisadiyyatında rolu

Müasir sığorta işinin inkişafının ən xarakterik cəhətlərindən biri sığorta təşkilatlarının kapital yığımı prosesinin getdikcə sürətlənməsidir. Belə ki, kapitalın sürətlə mərkəzləşməsi inkişaf etmiş ölkələrdə fəaliyyət göstərən sığorta şirkətlərini maliyyə bazarında mühüm rol oynayan iri investisiya təsisatlarına çevirmişdir. Sığorta təşkilatları sığorta xidmətlərini təqdim edərək vəsaitlərin kapital bazarında dövriyyəsinə yardım edir. Pərakəndə halda sığortalılardan toplanan sığorta tədiyyələri sığorta şirkətlərində mərkəzləşərək, daim artan böyük pul axınlarına çevrilir.

İnkişaf etməkdə olan ölkələrdə sığorta sisteminin Ümumi Daxili Məhsuldakı

(ÜDM) payının 15-20 faiz arasında dəyişməsinə baxmayaraq, bu gün Azərbaycanda həmin göstərici 2 faiz, adambaşına düşən sığorta haqqı 18-19 manatdır. Sığorta mükafatlarının dünya üzrə orta göstəricisi Azərbaycandakı mükafatların səviyyəsini 15 dəfə üstələyir. Azərbaycanda bu sistemin zəif inkişaf etməsi maliyyə, bank, səhiyyə və s. sektorlar ilə yanaşı, insanların uzunömürlülyünə də mənfi təsir göstərir. Bütün bu problemlərə baxmayaraq sığorta sisteminin problemlərini tədqiq edən, onun daxili və xarici faktorlar üzrə qiymətləndirilməsini həyata keçirən, sığorta ilə iqtisadi və sosial sferaların qarşılıqlı əlaqəsini müəyyənləşdirən, problemlərin həlli yollarını göstərən və eləcə də bu sistemin dayaqly inkişafını təmin edəcək təkliflər irəli sürən fundamental tədqiqat aparılmayıb. O baxımdan Azərbaycanda sığorta sisteminin inkişafına çoxtərəfli yanaşmanı özündə ehtiva edən tədqiqatın aparılmasına zərurət vardır. İqtisadi və Sosial İnkişaf Mərkəzi (İSİM) tərəfindən ACİ Yardım Fondunun («ACİYF») dəstəyi ilə həyata keçirilən «Azərbaycan Sığorta Sistemi: iqtisadi və sosial proseslərə multiplikator təsiri kimi» layihəsi məhz bu məqsədi daşıyır. Tədqiqat layihəsi ölkədə sığorta sisteminin inkişaf imkanlarının təhlili və bu sistemin daha səmərəli modellər əsasında inkişafı məsələlərini əhatə edir.

Dünyanın inkişaf etmiş ölkələrində sığorta akumuliyasiya olunan fondların və tədiyyə balansına kapital qoyuluşu həcminə görə bank biznesi ilə rəqabətə girir. Belə ki, ABŞ-da 2005-ci ildə toplanmış sığorta mükafatının məbləği 700 milyard dollar təşkil etmişdir. Bu təqribən birləşmiş Avropada toplanan məbləğə bərabərdir. Milli sığortaçılar isə 2008-ci ildə təxminən 237 mln. dollar mükafat toplamışlar ki, bu da normal qərb sığorta şirkətinin səviyyəsinə bərabərdir. Mövcud vəziyyət sığortaçıların kapitallaşması prosesinə mənfi təsir göstərən səbəblərin öyrənilməsinin və daxili bazarda investisiya resurslarının rolunun artırılması üzrə kompleks tədbirlərin işlənilib hazırlanmasını tələb edir. İnvestisiya və investisiya siyasəti anlayışları özünün yeni keyfiyyəti və aktualığı baxımından ölkəmizdə bazar münasibətlərinin formalaşması prosesində yeni impuls qazanmışdır. Hazırda investisiya prosesləri nəzəriyyəsi öz məktəbi, qanunları, terminoloji anlayışları olan müstəqil elmi biliklər sisteminə çevrilmişdir. Bu nəzəriyyənin ümumi məsələləri üzrə detallara varmadan,

tədqiqatımızın vəzifələrinə və məqsədinə uyğun olaraq, fikirlərimizi, məhz sığorta təşkilatlarının investisiya siyasətinin xüsusiyyətlərində, onun problemləri və inkişaf tendensiyasında cəmləşdirək. Bunun üçün sığorta təşkilatlarının praktik fəaliyyəti və son zamanlar işlənmiş elmi tədqiqatların nəticələrinin ümumiləşdirilməsi əsasında, milli sığorta bazarının cəlbədicilik imkanlarının, rəqabət aparmaq qabiliyyətinin və tutumunun artırılması məqsədilə ölkəmizdə sığorta investisiyalaşdırılmasının təkmilləşdirilməsi üzrə müasir və prioritet istiqamətləri müəyyənləşdirməyə çalışaq.

Müvəqqəti sərbəst vəsaitlərin investisiyalaşdırılması zərurəti sığortanın təbiətindən irəli gəlir. Sığortaçılar passiv pul axınlarını aktiv kapital axınına çevirərək, banklarla birlikdə investisiya kapitalının iri mənbələri kimi fəaliyyət göstərirlər. Bunun obyektiv əsası sığorta tsiklinin inversiyasıdır. Belə ki, bu dövr ərzində sığorta haqqı sığortaçının öz öhdəçiliklərinin yerinə yetirilməsini qabaqlayır. Bu fakt sığortçıların müəyyən müddət ərzində əlavə gəlirin əldə olunması məqsədilə maksimum effektiv istifadə olunan külli miqdarda vəsaitlərə sahib olmalarına imkan yaradır. Milli sığorta bazarını tənzimləyən qanunvericiliyə müvafiq olaraq sığortaçıların xüsusi kapitalının artması da öz növbəsində sığortaçıların investisiya imkanlarına əhəmiyyətli təsir göstərir. Sığorta biznesi sığorta xidmətləri üzrə qiymətlərin formalaşması zamanı əhəmiyyətli mənfəət normasını nəzərdə tutmadığından sığorta şirkətləri gəlirlilik səviyyəsinin təmin edilməsi üçün müvəqqəti sərbəst maliyyə ehtiyatlarının investisiyalaşdırılması yolu ilə əlavə vəsaitlərin alınması imkanından istifadə edirlər. Xarici ölkələrin nəhəng sığorta şirkətlərində bu pay kifayət qədər yüksək olduğu halda, milli sığorta şirkətləri müasir maliyyə bazarı və daşınmaz əmlak bazarının imkanlarını hələ də lazımi səviyyədə mənimsəməmişlər. Qeyd edək ki, respublikamızın sığorta bazarı investisiya fəaliyyətinin inkişafı baxımından böyük perspektivlərə malikdir. Belə ki, onun bu günkü səviyyəsi orta Avropa göstəricilərinə qəti cavab vermir. Xarici ölkələrin sığorta şirkətlərində qoyulmuş investisiyalardan əldə olunan gəlir ümumi gəlir məbləğinin 20%-dən -30%-nə qədər təşkil edir. Bu investisiyalaşdırmanı sığorta biznesinin zəruri

tərkib hissəsi kimi nəzərdən keçirməyə imkan verir. Respublikamızda isə bu göstərici orta hesabla ümumi gəlirin təxminən 7-8%-ni təşkil edir.

Azərbaycanın sığorta bazarında beynəlxalq sığorta təcrübəsindən fərqli tendensiyalar müşahidə olunur. Qeyri-həyat sığortasının sığorta məhsulları həcmində aparıcı yerə məxsus olması ölkənin sığorta bazarının özünəməxsus xüsusiyyətlərindəndir. Son illər ərzində bu sığorta məhsulu cəmi sığorta haqlarının 74-80% xüsusi çəkisinə malik olub. Həyat sığortasının ümumi sığorta müqavilələrində payı isə 10-15 faizdən çox deyil. Halbuki inkişaf etmiş sığorta bazarlarında bazarın 55-60%-i həyat sığortası hesabına formalaşır. Nəzərə alsaq ki, dünyada həyat sığortasının bütün növləri yığım xarakteri daşıyır, o cümlədən vətəndaşların maddi vəziyyətlərinin yaxşılaşdırılmasına xidmət edir, Azərbaycanda əksinə bu sığorta növü üzrə daxilolmalar ildən-ilə azalır. Həyat sığortasının sığorta haqlarında xüsusi çəkisinin zəif olması ümumilikdə cəmiyyətin, ayrılıqda əhalinin həyat səviyyəsinin inkişaf imkanları, bu sığorta məhsulunun təşviqat imkanlarının zəifliyi və sığorta institutlarının müvafiq inkişaf səviyyəsi ilə əlaqələndirmək olar. Cüzi maliyyə vəsaitlərini akkumulə etmək qabiliyyəti və onların təmərküzləşmiş kütlə halında iqtisadiyyatın inkişafına yönəldilməsi imkanı sığorta təşkilatlarının institutsional investora çevirir. Sığorta dünyanın bütün ölkələrində iqtisadiyyatın strateji sektorudur. Belə ki, Avropada sığortaçıların investisiyalarının ümumi məbləği ÜDM-nin 28%-ni təşkil edərək, təqribən 2,2 trln. avroya bərabərdir. Əsrin əvvəllərində Avropanın, Yaponiyanın və ABŞ-ın sığorta şirkətləri 4000 milyard dollar məbləğində vəsait qoyuluşunu idarə edirdilər. Bu vəsait qoyuluşunun 80%-dən çoxu həyat sığortası üzrə əməliyyatlar ilə təmin olunurdu. Maliyyə vəsaitlərinin 50%-i xüsusi və yaxud dövlətin borc öhdəliklərinə yatırılmışdı: onlardan 12%-i istiqrazlara, 15%-i isə ipotekaya sərf olunmuşdu. Məhz uzun müddət sığorta şirkətlərinin maraqları naminə istifadə olunan ehtiyat fondlarının nəhəng məbləği onları qüdrətli maliyyə və kredit təsisatlarına çevirmiş olur.

Azərbaycanda sığorta şirkətlərinin kapitallaşmasının aşağı səviyyədə olması, sığorta bazarının zəif inkişaf etməsi bu sektorun inkişaf səviyyəsinin xarici ölkələrlə

müqayisədə 25-30 dəfə geridə qalmasına gətirib çıxarıb. Bu gün sığorta bazarının inkişafının aşağı templəri məhz sığorta şirkətlərinin kapitallaşması səviyyəsinin yüksək olmaması ilə bağlıdır. Sığorta bazarının əsas iştirakçısı, bazarı tənzimləyən və ona dövlət tərəfindən nəzarəti həyata keçirən orqan kimi isə Maliyyə Nazirliyinin şirkətlərin nizamnamə kapitallarına qoyulan tələbi yerinə yetirə bilməmələrinə münasibəti adekvat deyil. Belə ki, sığorta şirkətləri nizamnamə kapitallarına qoyulan tələbi yerinə yetirə bilməmələrinə baxmayaraq, son 3 ildə Maliyyə Nazirliyi sığorta və təkrar sığorta şirkətlərinin məcmu kapitalına minimal tələbləri mərhələlərlə artırıb. Nazirlik əvvəlcə sığortaçıların maliyyə dayanıqlığını, ödəmə qabiliyyətini və sığorta olunanların maraqlarının daha etibarlı təmin olunmasını nəzərə alaraq minimal kapitalının artırılması istiqamətində addım atdığını bildirsə də sığorta sisteminin sektor kimi axsaması bu tələbin yumşaldılmasına gətirib çıxarıb. Maliyyə Nazirliyinin Kollegiyasının qərarı ilə 2010-cu il 29 noyabrında sığortaçıların və təkrar sığortaçıların tələb olunan kapitalının minimum məbləğinin müəyyən edilməsi haqqında Kollegiya qərarına dəyişiklik edilib. Nəticədə sığortaçıların və təkrarsığortaçılar tələb olunan kapitalının minimum məbləğinin mərhələli qaydada artırılması müəyyən olunub. 2011-ci il 01 tarixinə sığortaçılar üçün tələb olunan kapitalın minimum məbləği 3 milyon manat, təkrarsığortaçılar üçün tələb olunan kapitalın minimum məbləği 6 milyon manat, 2012-ci il 01 tarixinə sığortaçılar üçün tələb olunan kapitalın minimum məbləği 4 milyon manat, təkrarsığortaçılar üçün 8 milyon manat, 2013-cü il 01 yanvar tarixinə sığortaçılar üçün 5 milyon manat, təkrarsığortaçılar üçün 10 milyon manat müəyyənləşdirilib.

Cədvəl.3.2.1.

Tələb olunan kapitalın minimum məbləğinin təmin edilməsi tələbinin qüvvəyə minmə tarixləri	Sığortaçılar üçün tələb olunan kapitalın minimum məbləği	Təkrar sığortaçılar üçün tələb olunan kapitalın minimum məbləği
2011 ci il 01 yanvar	3 (üç) milyon manat	6 (altı) milyon manat
2012 ci il 01 yanvar	4 (dörd) milyon manat	8 (səkkiz) milyon manat
2013 cü il 01 yanvar	5 (beş) milyon manat	10 (on) milyon manat

Müstəqil Azərbaycan Respublikasında sığorta sahəsinin təşəkkülü və inkişafı da ölkəmizin iqtisadi müstəqilliyinin banisi, ulu öndər Heydər Əliyevin adı ilə bağlıdır.

Azərbaycanda güclü iqtisadiyyatın yaradılmasına nail olmağı başlıca hədəflərdən biri kimi müəyyənləşdirən ulu öndərimiz, bütün sahələrdə olduğu kimi, müstəqil ölkənin sığorta bazarının formalaşdırılması üçün hüquqi bazanın yaradılması məqsədilə bir sıra zəruri sənədlər imzaladı. 1993-cü ilin əvvəlində qəbul olunmuş “Sığorta haqqında” Azərbaycan Respublikasının Qanunu sığorta bazarının inkişafına müəyyən təkan versə də, cəmiyyətdə gedən köklü dəyişikliklər, ölkəmizdə həyata keçirilən geniş miqyaslı sosial-iqtisadi islahatlar, bir çox sahələrdə olduğu kimi, sığorta sahəsində də qanunvericilik bazasının təkmilləşdirilməsini tələb edirdi. Məhz bu məqsədlə 1999-cu il avqustun 19-da ölkə Prezidenti Heydər Əliyevin fərmanı ilə “Sığorta haqqında” Azərbaycan Respublikasının yeni qanunu qəbul edildi. Bütövlükdə isə həmin dövrdə sığortanın inkişafına dair 11 müxtəlif qanun və qərar qəbul olunmuşdur. Yeri gəlmişkən, ulu öndərin layiqli davamçısı, möhtərəm Prezidentimiz cənab İlham Əliyevin 2007-ci il dekabrın 25-də imzaladığı fərmanla “Sığorta fəaliyyəti haqqında” daha mükəmməl bir qanunun qəbul olunması bu sahədə hüquqi bazanın daha da təkmilləşdirilməsinə səbəb oldu.

Dövlət başçısı İlham Əliyevin 24 iyun 2011-ci il tarixli fərmanı ilə təsdiq olunmuş icbari sığortalar haqqında” Qanun isə ölkəmizdə sığorta bazarının xeyli canlanmasına gətirib çıxarmışdır. Xatırladaq ki, qanuna əsasən, daşınmaz əmlak, yəni yaşayış evi, mənzil yanğın, partlayış və ya təbii fəlakət nəticəsində zədələndikdə və məhv olduqda ona qanunla müəyyən olunmuş sığorta ödənişi veriləcək ki, bununla da onların tikintilərinə dəyən zərərin bərpası təmin ediləcəkdir.

Bütövlükdə isə Azərbaycanın sığorta bazarı son illər böyük inkişaf yolu keçmişdir. Təsədüfi deyil ki, BMT-nin İnkişaf Proqramı və Dünya Bankı pensiya ilə bağlı həyata keçirdikləri layihələrdə Azərbaycan Respublikasının sığorta-pensiya sistemini keçid dövrü ölkələri üçün uğurlu model kimi təqdim etmişdir. Son illər ölkəmizdə sosial-sığorta və pensiya təminatı sahəsindəki islahatlar, bu sferada informasiya-kommunikasiya texnologiyalarının tətbiqi, inzibati idarəetmə və kadr

potensialının inkişafı sahəsində mühüm nailiyyətlər əldə olunmuşdur.

2012-ci ildə Azərbaycanın sığorta sistemində iqtisadi göstəricilərin xeyli dərəcədə yaxşılaşması da bunun bariz nümunəsidir. Belə ki, il ərzində sığorta yığımlarının həcmi 44,4 faiz artaraq 342,5 milyon manata, sığorta ödənişləri isə 30,7 faiz artaraq 93,8 milyon manata çatmışdır. Bundan əlavə, könüllü sığorta növləri üzrə yığımlar 28 faiz artaraq 215 milyon manata, icbari sığorta növləri üzrə 80 faizdən çox artaraq 127 milyon manata yüksəlmişdir. Yeri gəlmişkən, ötən il sığorta yığımları üzrə əldə edilən nəticə əvvəlki illərə nisbətən daha yüksək olmuşdur. On il əvvəllə müqayisədə sığorta haqlarının həcmi 6 dəfə, son beş ildə isə 2,3 dəfə artmışdır. Eyni dinamika sığorta ödənişlərində də müşahidə olunmuşdur. Bu baxımdan 2012-ci il Dövlət Sığorta Şirkəti üçün də uğurlu olmuşdur. Hesabat ilində şirkətimiz tərəfindən daxilolmalar 34,6 milyon manat, ödənişlər isə 11,7 milyon manat olmuşdur ki, bu da ölkə üzrə yığılan sığorta haqlarının 10,1 faizini, ödənişlərin isə 12,5 faizini təşkil edir. Azərbaycanda sığorta bazarının inkişafı nəticəsində ötən müddətdə bir sıra özəl sığorta şirkətləri təsis edilmiş, xarici ölkələrin bu sahədə fəaliyyət göstərən qabaqcıl şirkətləri ilə mühüm əməkdaşlıq əlaqələri qurulmuşdur.

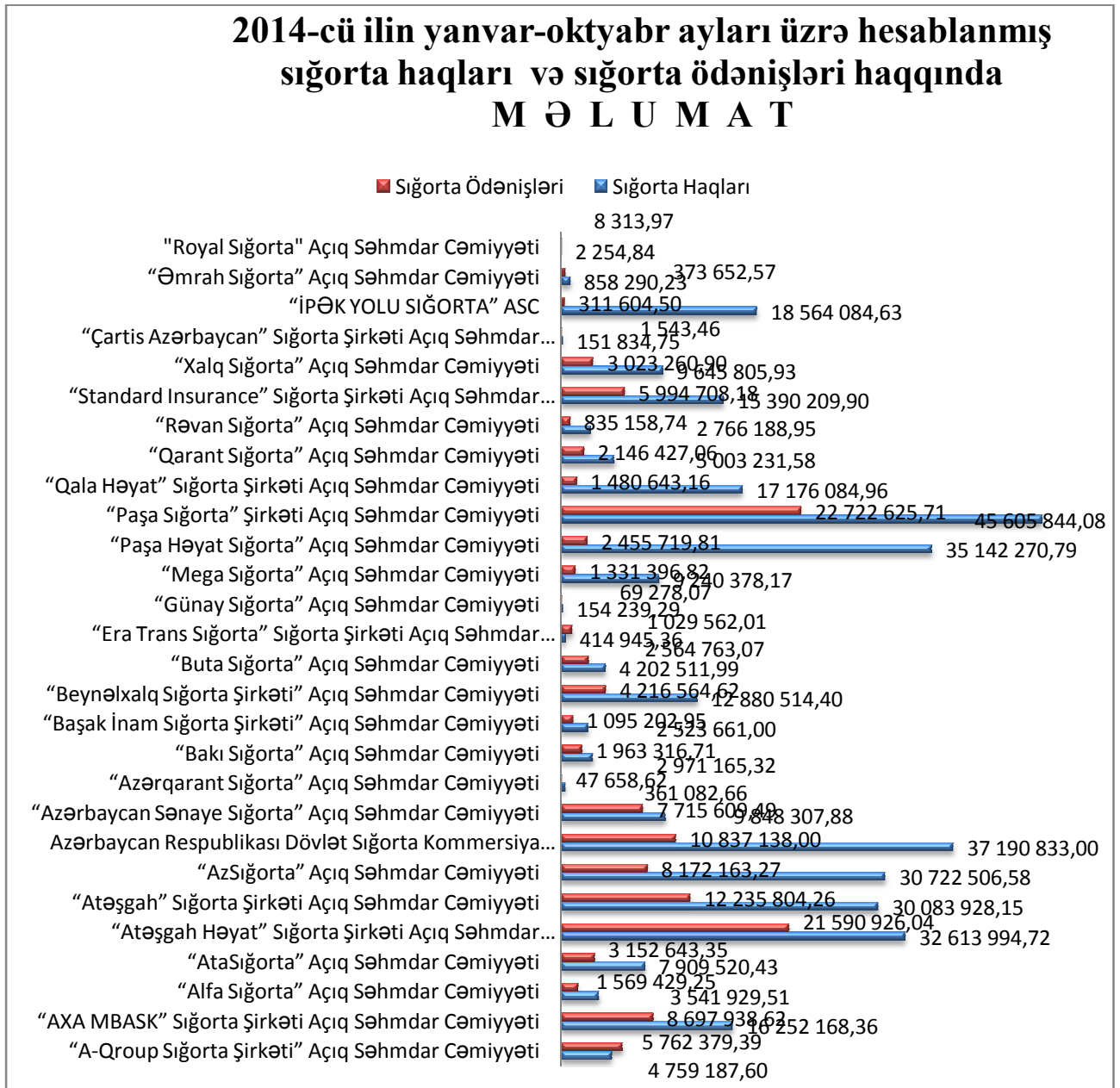
Hazırda Dövlət Sığorta Şirkətləri təbii fəlakətlərdən, yanğından, zəlzələdən və digər gözlənilməz hadisələrdən dəyən zərərin ödənilməsinə sığorta təminatı yaratmaq məqsədilə 30-dan çox sığorta növü üzrə əhaliyə xidmət göstərir. Bu sahədə uğurlarımız isə ilbəil artır. Heç şübhəsiz, bütün bunlar anadan olmasının 91-ci ildönümünü böyük təntənə ilə qeyd etdiyimiz ulu öndər Heydər Əliyevin əsasını qoyduğu sosial-iqtisadi strategiyanın hazırda cənab Prezidentimiz İlham Əliyevin yeni dövrün reallıqlarına uyğun olaraq böyük yaradıcılıqla davam etdirməsinin məntiqi nəticəsidir.

2014-cü ilin statistikasına əsasən yanvar - oktyabr aylarında sığorta haqlarının 64,5%-i və ya 229,5 milyon manatı könüllü sığorta növlərinin payına düşüb. Fins.az-ın Azərbaycan Sığortaçılar Assosiasiyasına istinadən məlumatına görə, bu ötən ilin eyni dövrü ilə müqayisədə 2,8% və ya 6,3 milyon manat çoxdur.

İcbarı sığorta növləri üzrə yığım isə 126,5 milyon manat və ya bazarın 35,5%-ni təşkil edir. Ötən ilin eyni dövrü ilə müqayisədə icbari sığorta bazarı 10,5% və ya 12 milyon manat artıb. 2014-cü ilin ilk 10 ayında ümumi ödənişlərin 73,6%-i və ya 96,8 milyon manatı könüllü sığorta növlərinin payına düşüb. Könüllü sığortalar üzrə ödənişlər ötən ilin eyni dövrünə nisbətən 40,8% və ya 28 milyon manat artıb. İcbarı sığorta növləri üzrə ödənişlər isə 14,6% və ya 4,4 milyon manat artaraq 34,6 milyon manata çatıb. Hesabat dövründə könüllü sığortadan toplanmış hər 100 manat sığorta haqqı müqabilində 42,2 manat ödəniş həyata keçirilib. Ötən ilin yanvar - oktyabr aylarında isə bu göstərici 30,8 manat olub. İcbarı sığorta üzrə toplanmış hər 100 manat üzrə ödəniş isə ötən ilki 26,4 manatdan 27,4 manata qalxıb.

Bu ilin yanvar - oktyabr aylarında Azərbaycanda toplanmış sığorta haqlarının 23,9%-i və ya 85 milyon manatı həyat sığortası üzrə yığımların payına düşüb. Fins.az-ın Azərbaycan Sığortaçılar Assosiasiyasına istinadən məlumatına görə, ötən ilin eyni dövrü ilə müqayisədə həyat sığortası bazarı 28 milyon manat və ya 49,1% böyüyüb. Həyat sığortası üzrə yığımların 51,7%-i və ya 43,9 milyon manatı həyatın yaşam sığortasının, 31,5%-i və ya 26,7 milyon manatı istehsalatda bədbəxt hadisələrdən sığortanın, 16,5%-i və ya 14 milyon manatı həyatın ölüm halından sığortasının, cəmi 336 min manatı isə sağalmaz xəstəliklərdən sığortanın payına düşüb. 2014-cü ilin ilk 10 ayında həyat sığortası üzrə həyata keçirilmiş sığorta ödənişlərinin məbləği isə 25,5 milyon manat təşkil edib. Bu da ümumi ödənişlərin 19,4%-ni təşkil etməklə, 2013-cü ilin eyni dövrünə nisbətən 22,2 milyon manat və ya 7,6 dəfə çoxdur. Həyat sığortası üzrə ödənişlərin 88%-i və ya 22,5 milyon manatı həyatın yaşam sığortasının, 8%-i və ya 2,05 milyon manatı istehsalatda bədbəxt hadisələrdən sığortanın, 3,7%-i və ya 941 min manatı həyatın ölüm halından sığortasının, cəmi 62500 manatı isə sağalmaz xəstəliklərlə bağlı sığortanın payına düşüb. Hesabat dövründə həyat sığortası bazarında toplanmış hər 100 manat sığorta haqqının müqabilində 30 manat ödəniş həyata keçirilib. Ötən ilin yanvar - oktyabr aylarında isə bu göstərici 5,9 manat olub.

Yanvar-oktyabr aylarında Azərbaycandakı sığorta şirkətlərindən onunda sığorta haqlarının artımı, on səkkizində isə azalması qeydə alınıb. Bu barədə Fins.az Azərbaycan Sığortaçılar Assosiasiyasına (ASA) istinadən məlumat verir. Bazarın yarısı 5 şirkətin nəzarətindədir.



Şəkil 3.2.1. Sığorta şirkətləri üzrə sığorta haqları və sığorta ödənişləri

Bu ilin yanvar-oktyabr aylarında toplanmış sığorta haqlarının həcminə görə, ilk yeri "Paşa Sığorta" tutur. Şirkət ilk 10 ayda 45,6 milyon manat sığorta haqqı toplayıb. Sonrakı yeri tutan "Azərsığorta"nın yığımları 37,2 milyon manat, "Paşa Həyat Sığorta"nın yığımları 35,1 milyon manat olub. Sığorta yığımlarının həcminə görə ilk

beşliyi “Atəşgah Həyat Sığorta” (32,6 milyon manat) və “AzSığorta” (30,7 milyon manat) şirkətləri tamamlayır. Ümumilikdə, bazarın təxminən 51%-i ilk beşlikdə təmsil olunan şirkətlərin payına düşür. Ən az sığorta haqqı toplayanlar isə “Əmrah Sığorta” (858 min manat), “Era-Trans” (415 min manat), “Azərqarant” (361 min manat), “Günay Sığorta” (154 min manat) və “Çartis Azərbaycan” (152 min manat) və “Royal Sığorta” (2255 manat) olub. Bu şirkətlərin ümumi göstəricisi təxminən 1,94 milyon manat olub və ümumi sığorta yığımlarının təxminən 0,5%-ni təşkil edib.

Ümumilikdə 28 sığorta şirkətinin 11-də sığorta haqlarının həcmi 10 milyon manatdan artıq, 5 şirkətdə 5-10 milyon manat arasında, 6 şirkətdə 1-5 milyon manat arasında, 6 sığorta şirkətində isə 1 milyon manatdan aşağıdır. Şirkətlərdən 10-da sığorta haqlarının artımı, 18-də isə azalması baş verib. Ödənişlərin 58%-ni 5 şirkət edir.

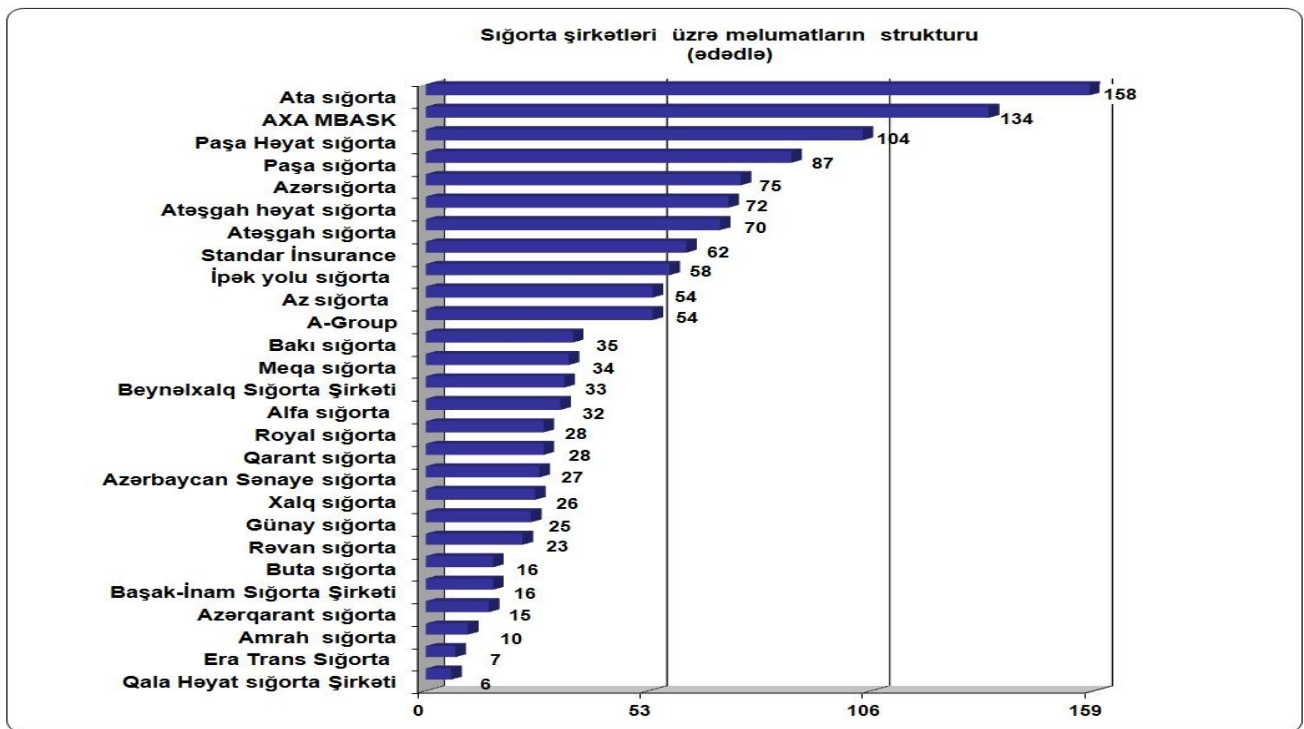
Sığorta ödənişlərinin məbləğinə görə də ilk yeri “Paşa Sığorta” tutur – 22,7 milyon manat. Sonrakı yerləri “Atəşgah Həyat Sığorta” (21,6 milyon manat), “Atəşgah” (12,2 milyon manat), “Azərsığorta” DSKŞ (10,8 milyon manat) və “AXA MBASK” (8,7 milyon manat) şirkətləri tutur. Bu şirkətlərin ödənişlərinin cəmi təxminən 76 milyon manat təşkil edir ki, bu da ümumi ödənişlərin təxminən 58%-i qədərdir. Ən az ödəniş edən şirkətlər isə “Əmrah Sığorta” (374 min manat), “İpək Yolu Sığorta” (312 min manat), “Günay Sığorta” (69 min manat), “Azərqarant” (48 min manat), “Royal Sığorta” (8314 manat) və “Çartis Azərbaycan” (1543 manat) olub. Bu şirkətlərin ümumi göstəricisi təxminən 812 min manat olub ki, bu da ümumi ödənişlərin 0,6%-ni təşkil edir. 19 şirkətdə ödənişlər artıb, 9-da azalıb

Ümumilikdə 28 sığorta şirkətinin 4-də sığorta ödənişlərinin məbləği 10 milyon manatdan artıq, 5 şirkətdə 5-10 milyon manat arasında, 12 şirkətdə 1-5 milyon manat arasında, 7 şirkətdə isə 1 milyon manatdan aşağıdır. Şirkətlərdən 19-da sığorta ödənişlərinin artımı, 9-da isə azalması baş verib.

Hesabata əsasən oktyabrda mətbuatda ən çox “Atasığorta” şirkəti xatırlanıb – 158 dəfə. Populyarlığa görə, sonrakı yerləri “AXA MBASK” (134 dəfə), “PAŞA Həyat” (104 dəfə), “PAŞA Sığorta” (87 dəfə) və “Azərsığorta” (75 dəfə) tutub. Sırr

deyil ki, “Azərsığorta” DSKŞ-nin ilk 5-liyə düşməsi bu şirkətin şəhid ailələrinə ödəməli olduğu sığorta pulunu gecikdirməsi və bununla bağlı ictimai müzakirələrlə bağlıdır.

Oktyabrda haqqında ən az danışılan sığorta şirkəti isə bazarı tərk edəcəyi gözlənilən “Çartis Azərbaycan” şirkəti olub. Bundan başqa, mətbuatda “Qala Həyat” 6 dəfə, “Era Trans” 7 dəfə, “Amrah Sığorta” 10 dəfə, “Azərqarant” isə 15 dəfə xatırlanıb ki, bu da sığorta şirkətləri arasında ən aşağı göstəricilərdir.



Şəkil 3.2.2. Sığorta şirkətləri üzrə məlumat

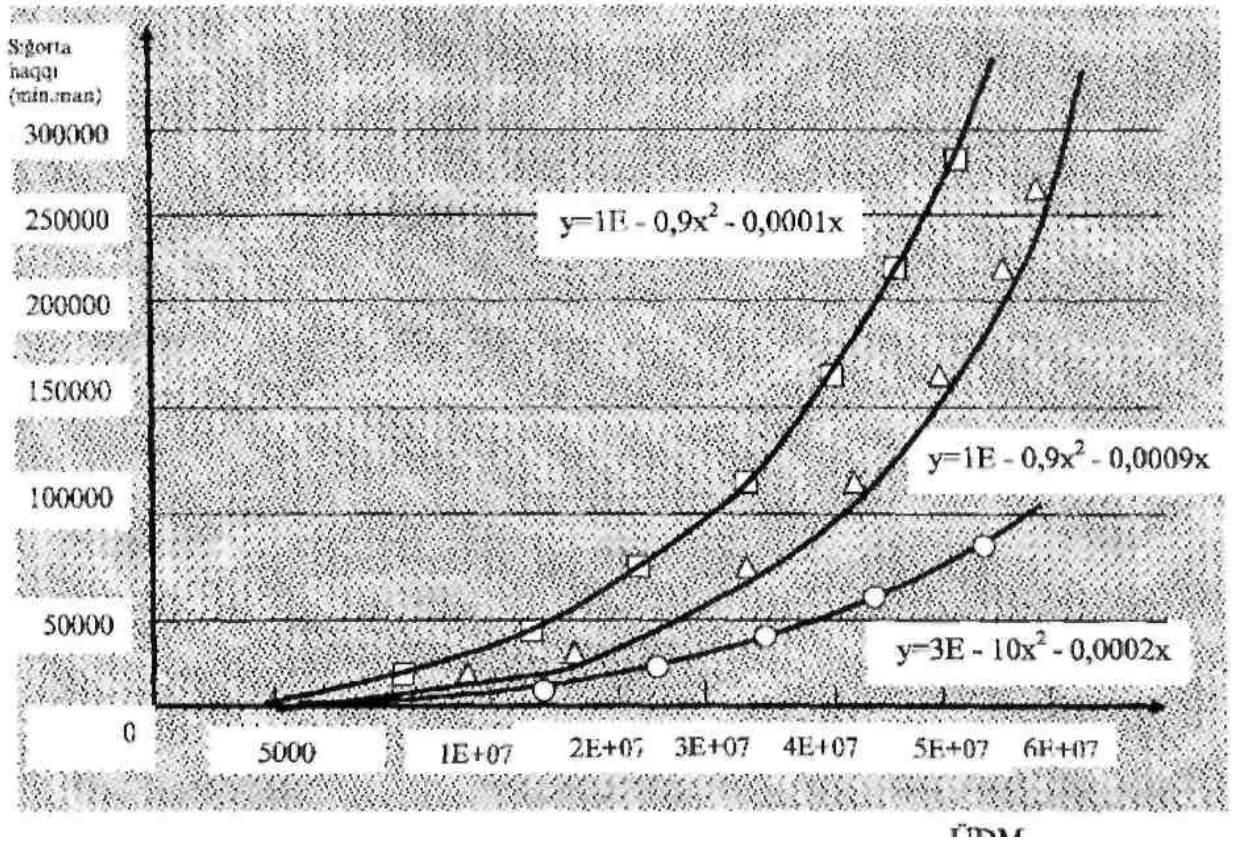
3.3. Biznesin sığortalanmasının planlaşdırılması və proqnozlaşdırılması

İdarəetmənin, o cümlədən maliyyə idarəetməsinin mühüm alətlərindən birini planlaşdırma təşkil edir. «Planlaşdırma» anlayışının müxtəlif izahları mövcuddur. Lakin, mütləq mənada bu fəaliyyəti xarakterizə edən bir sıra əlamətləri ayırd etmək mümkündür. Onlara: a) reqlamentləşdirməni (qaydalı proses); b) informasiyanın hazırlanması ilə əlaqəni; c) konkret məqsədlərə nail olmağı; d) zaman xarakterliliyi aid etmək mümkündür.

Planlaşdırma dedikdə kəmiyyət və keyfiyyət baxımından məqsədyönlü qaydaların işlənilib hazırlanması və qəbul edilməsi prosesi, eləcə də onlara daha

effektiv şəkildə nail olma yollarının müəyyənləşdirilməsi başa düşülür. Plan gələcəkdə müəyyən məqsədlərə nail olmanın parametrlərini təyin edən ardıcıl prosesin nəticəsidir. Planlaşdırma xarici və daxili mühitdə dəyişən ümumi qərarların qəbul olunması vasitəsilə qarşıya qoyulan məqsədlərə nail olmağın çevik altı kimi çıxış edir. Planlaşdırmanın ali məqsədi yanlış qərarların qəbul olunması riskini azaldan vasitələrin və alternativ vəziyyətlərin vaxtında aşkar olunmasından ibarətdir.

Maliyyə planlaşdırması üçün gələcək işlər üzrə informasiya, yəni proqnoz, informasiya xüsusi əhəmiyyət kəsb edir. Bu informasiyanın əldə olunması prosesi proqnozlaşdırma adlanır. Proqnoz - müşahidələrə, nəzəri ümumiləşdirmələrə, fərziyyələrə və məhdudiyyətlərə əsaslanan gələcək hadisələr haqqında ehtimal təsəvvürüdür. Konkret sığortaçı müstəvisində strateji planlaşdırmanın konseptual əsaslarını araşdırmazdan əvvəl, ümumilikdə milli sığorta bazarının inkişaf proqnozunun verilməsi tamamilə məqsədəuyğundur. İndi ən aktual praktiki vəzifədən biri də məhz milli sığorta bazarında sığorta məhsulları satışının proqnozlaşdırılmasıdır. Tədqiqatlar göstərir ki, bu işdə ən sadə və eyni zamanda dəqiq üsul toplanan sığorta tədiyyələrinin həcmnin, ümumi daxili məhsulun həcmi ilə əlaqələndirilməsindən ibarətdir. Apardığımız hesablamalar milli sığorta bazarının dinamikası baxımından, bu iki göstərici arasında aşağıdakı funksional asılılığın müəyyənləşdirilməsinə imkan vermişdir.



Şəkil. 3.3.1.

- ümumi sığorta müqafatları

Δ - könüllü sığorta üzrə müqafatlar (mln.man)

O - icbari sığorta üzrə müqafatlar

Milli sığorta bazarı üzrə sığorta müqafatların həcmnin ÜDM-dən funksional asılılığı.

Göründüyü kimi, sığorta bazarının kəmiyyətə inkişafı ilə ÜDM arasında çox aydın və sadə bir əlaqə mövcuddur. Digər tərəfdən, respublika iqtisadiyyatının dinamik inkişafı (xüsusilə 2007-2010-cu illərdə neft sənayesində sıçrayışı). ÜDM-nin sürətli artımına, bu isə öz növbəsində sığorta bazarının tutumunun artımına səbəb olmuşdur. Bazar iqtisadiyyatı planlaşdırmanı inkar etmir. Çünki plan təsdiq olunmuş idarəetmə qərarıdır. Lakin bazar iqtisadiyyatı planlı iqtisadiyyat ilə müqayisədə daha çevik və maneərlidir. Bu ilk növbədə onun proqnoz və proqramlara oriyentasiyalı olması ilə əlaqədardır. Planlaşdırma zamanı sığorta təşkilatının əsas vəzifəsi hər şeydən əvvəl sığorta məkanının mənimsənilməsindən, sığorta şirkətinin maliyyə sabitliyinin möhkəmləndirilməsindən, sığorta məhsullarının çeşidlərinin

genişləndirilməsindən ibarətdir.

Ümumiyyətlə sığorta fəaliyyətinin planlaşdırılmasının məqsədini, pul axınlarının sürəti, istiqaməti və məbləğinin müəyyənləşdirilməsi və bu əsasda sığortaçının inkişaf strategiyasının formalaşması kimi xarakterizə etmək mümkündür. Lakin, məqsədlər planın növlərindən, cari və perspektivli planlaşdırmanın məqsədlərindən asılı olaraq konkretləşə də bilər. Adətən planlar növlərinə görə aşağıdakı kimi təsnifatlaşdırılır.

Cədvəl 3.3.1.

Maliyyə planlaşdırılmasının sistemləri və formaları

Maliyyə planlaşdırılması sistemləri	Tərtib edilən planların formaları	Planlaşdırma müddətləri
Perspektiv (strateji) planlaşdırma	- sığorta resurslarının hərəkəti proqnozu - maliyyə nəticələri hesabatı proqnozu	3-5 il
Cari planlaşdırma	- fəaliyyət üzrə gəlir və xərclər planı - təkrarsığorta üzrə plan - aktiv və passivlərin vəziyyətinin proqnozu	1 il
Operativ planlaşdırma	- ödəniş təqvimini - kassa planı	Ay, rüb, yarımlar.

Strateji planlaşdırmanı, müəyyən mənada təşkilatın məqsədlərinin müəyyənləşdirilməsi prosesi və ona nail olunması yolları kimi çıxış edən idarəetmə funksiyası kimi xarakterizə etmək mümkündür. O strateji planların işlənilib hazırlanmasına yönəlmiş bütün idarəetmə qərarları, təşkilatın funksiyaları, motivasiya və nəzarət üçün zəruri əsasları təmin edir. Dinamik strateji planlaşdırma prosesi bütün idarəetmə funksiyalarını əlaqələndirən əsas kimi çıxış edir. Onun yerinə yetirilməməsi, təşkilatları bir korporativ müəssisə kimi öz inkişaf istiqamətləri və məqsədlərinin qiymətləndirilməsi imkanından məhrum edir. Strateji planlaşdırmanın həm bir-biri, həm də xarici şirkətlərlə kəskin rəqabətə girişməyə cəhd edən ölkə sığortaçıları üçün daha aktual olduğunu xüsusilə qeyd etmək lazımdır. Lakin, bu məsələnin ölkəmizdə öyrənilməsi və hazırlanması səviyyəsi çox aşağıdır. Bizcə, cari planlaşdırma strateji inkişaf planlarına əsaslanmalı, onlar arasındakı qarşılıqda əlaqə isə sığorta şirkətinin səmərəli nəzarət və inkişaf prosesinə yardım etməlidir.

Strateji planlaşdırma zamanı, ilk novbədə pul vəsaitlərinin maksimal şəkildə akkumulyasiya olunması, onların investisiyalaşdırılması və optimal mənfəətin əldə olunması məqsədilə, diqqətin, müxtəlif sığorta xidmətlərinə olan tələbatın öyrənilməsinə yönəldilməsi daha zəruridir. Bununla əlaqədar olaraq strategiyanın formalaşması zamanı ölkənin sosial-iqtisadi inkişafının, rəqabət mühitinin, mövcud resursların qiymətləndirilməsinin, bundan əlavə, maliyyə bazarında sığorta təşkilatının tutduğu yerin araşdırılmasının və sığortaçının passiv və aktivlərinin, gəlir və məsrəflərinin strukturunun planlaşdırılmasının da çox mühüm əhəmiyyəti vardır.

Strateji planlaşdırma təşkilata öz məqsədlərinə nail olmağa kömək etmək üçün nəzərdə tutulmuş spesifik strategiyaların işlənilib hazırlanması ilə nəticələnən, rəhbərlik tərəfindən qəbul olunan qərarlar və hərəkətlər toplusudur.

Strateji planlaşdırma prosesi idarəetmə qərarlarının qəbul olunmasına kömək edən vasitədir. Onun əsas vəzifəsi iqtisadi inkişaf tendensiyaları əsasında baş verən yenilikləri və dəyişiklikləri sığorta təşkilatlarında vaxtında yerləşdirməkdən ibarətdir. Bu baxımdan maliyyə strategiyası ümumi strateji planlaşdırmanın tərkib hissəsi olmaqla, təşkilatın maliyyə fəaliyyətinin uzunmüddətli məqsədlərini və bunlara nail olmağın ən səmərəli üsullarının əldə edilməsinin müəyyənləşdirilməsidir. Biliklər sisteminin müasir artım tempi böyük olduğundan strateji planlaşdırma gələcək problemlər və imkanların rəsmi şəkildə proqnozlaşdırılmasının yeganə üsuludur. O rəhbərlik üçün uzunmüddətli strateji planın təşkilinə imkan yaradır. Strateji planlaşdırma qərarların qəbul olunması üçün əsas amillərdən biridir.

Məqsədimizin nədən ibarət olduğunu nəzərdə tutan bilik daha münasib fəaliyyət yollarını dəqiqləşdirməyə kömək edir. Formal planlaşdırma qərarların qəbul edilməsi zamanı riskin azalmasına yardım edir. Rəhbərlik əsaslandırılmış və sistemləşdirilmiş plan qərarlarını qəbul edərək müəssisənin imkanları və xarici vəziyyət haqqında yanlış informasiyanın qəbul olunması riskini azaldır. Müəyyən olunmuş vəzifələrin yerinə yetirilməsi üçün planlaşdırma təşkilatın daxilində ümumi məqsədlərin vəhdətini yaralmağa kömək edir.

Təsərrüfat subyektlərinin fəaliyyətinin inkişaf proqnozlaşdırılması bazar

iqtisadiyyatı şəraitində daha aktual olur. Proqnoz keçmiş və indiki dövrdə təzahür edən inkişaf haqqında məlumatlara əsaslanaraq, sahənin gələcək vəziyyətinin düzgün ehtimal qiymətləndirilməsidir. Proqnozun məqsədi əsas qanunauyğunluqlar və tendensiyaaların aşkar olunmasından, dinamik inkişafın istiqamətlərinin müəyyənləşdirilməsindən və səmərəli nəticələr əldə edilməsinə şərait yaratmaqdan ibarətdir. İndi elmi tədqiqatlar kompyuter - texnologiyaları, iqtisadi riyazi hesablamalar vasitəsilə dəqiq və düzgün proqnozların hazırlanmasına tamamilə imkan verir.

Proqnozlaşdırmadan fərqli olaraq, fəaliyyət növü kimi çıxış edən planlaşdırma daha geniş məfhumdur. Belə ki, proqnozlaşdırma daha ehtimali hadisələr üzrə nəticələrə əsaslanır. Planlaşdırma isə həтта mümkün, lakin reallaşma imkanı az olan hadisələri də nəzərə alır. Sığorta əməliyyatlarının planlaşdırması və proqnozlaşdırması üçün əsas kimi mühasibat, statistik və operativ uçotun məlumatları çıxış edir.

Bu zaman mühasibat və operativ uçotun göstəriciləri kimi sığorta tədiyyələrinin həcmi, sığorta ödənişlərinin məbləği, təkrarsığorta üzrə mükafatlar və ödənişlər və s. göstəricilər çıxış edirlər. Lakin sığorta əməliyyatları üçün statistik uçotun daha geniş şəkildə inkişaf etməsi xarakterikdir. Sığorta statistikasına dedikdə, informasiyasının toplanması və təhlil olunması, sığorta işinin ümumi vəziyyətinin qiymətləndirilməsi və proqnozlaşdırılması sistemi başa düşülür. Onun əsas vəzifəsi sığorta şirkətinin idarə edilməsi üzrə optimal qərarın qəbul olunmasına statistik dəstəyin verilməsindən ibarətdir. Bunu sözsüz olaraq bir çox natural və pul göstəriciləri üzrə uçotun son zamanlar proqramlaşdırma, proqramların seçim prosesi və hər bir proqram üçün ayrılmış resursların təqribi həcmiinin müəyyənləşdirilməsi geniş tətbiq olunur. Təşkilatın strategiyasını realizə etmək üçün həyata keçirdiyi fəaliyyətin əsas istiqamətləri proqram adlandırılır. Mənfəət oriyentasiyalı təşkilatlarda hər bir əsas məhsul və yaxud istehsal xətti-proqram hesab edilir. Proqram qərarları bir sıra təşkilatlarda əgər qeyri-formal şəkildə qəbul olunursa, digər təşkilatlarda isə - proqramların rəsmi qaydada hazırlanması və uzunmüddətli planlaşdırma sistemində

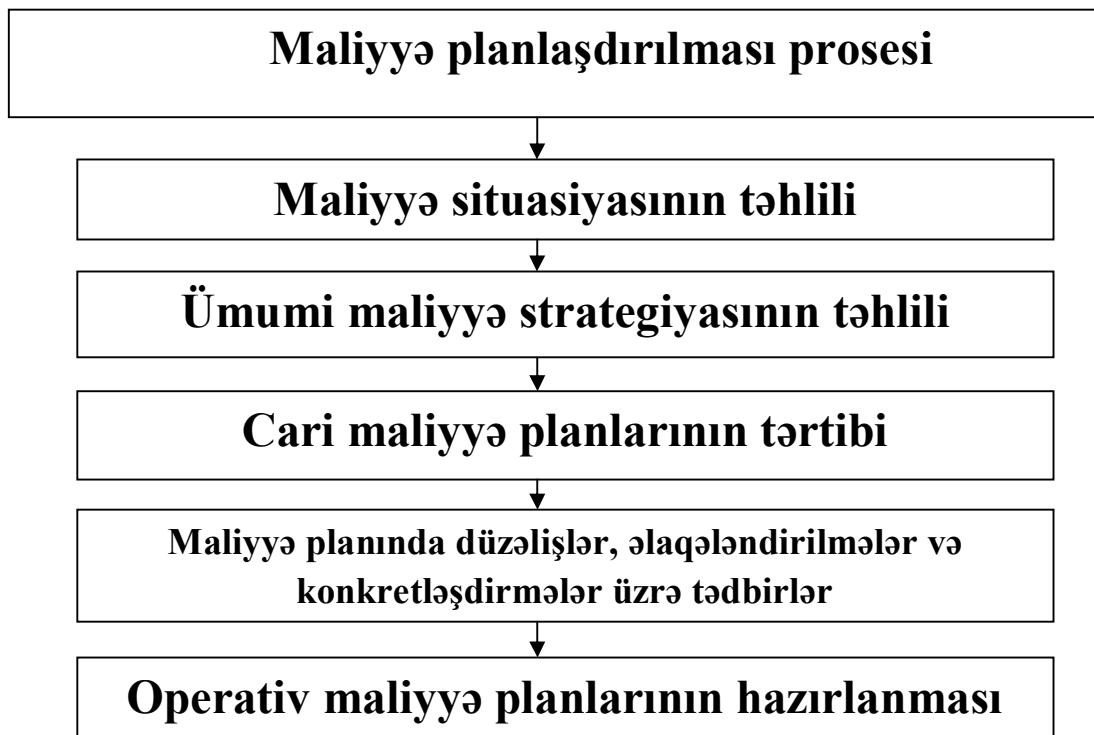
istifadə olunması təmin edilir.

Hətta sabit istehsal zamanı da artıq mövcud proqramların sisteməlik olaraq təkrar nəzərdən keçirilməsi zəruridir. Belə ki, ətraf iqtisadi mühit, istehlak tələbi, rəqabət şərtləri, istehsal texnologiyaları daima dəyişikliyə uğrayırlar. Bu dəyişiklikləri vaxtı-vaxtında dərk etmək və mövcud proqramları dəyişkən şəraitə uyğunlaşdırmaq çox vacibdir. Rəhbərlik təsdiq olunmuş strategiyanın çərçivəsi daxilində mövcud fəaliyyətin təhlükə ilə qarşılaşmasını və yaxud yeni imkanlardan istifadə olunmasını nəzərə alaraq yeni proqrama qarşı həssas olmalıdır.

Biznes sahəsində bu cür təkliflər adətən yeni kapital qoyuluşunun cəlb olunmasını tələb edir. İri təşkilatların böyük əksəriyyəti rəsmi sistemdən istifadə edirlər. Bu sistemdə maliyyə və digər can proqramların və yaxud təklif olunan yeni proqramların təkrarən nəzərdən keçirilməsi nəticəsində əldə edilən maliyyə nəticələrinin bir neçə il irəliyə proyeksiyası edilir. Bu cür proyeksiya uzun müddətli plan adlanır. O adətən 5 il ərzində illik fərdi proqramlar üzrə gəlirləri, məsrəfləri və digər informasiyanı özündə əks etdirir. Proqramlaşdırma zamanı, nəzərdə tutulan strategiyanın reallaşdırılması üzrə tədbirlərin tətbiqi üzrə «məsuliyyət mərkəzləri» müəyyənəşdirilir. Bunlara müvafiq olaraq, rəhbərlərin hüquqları, vəzifələri və məsuliyyət həddləri dəqiqləşdirilir. Ümumi strategiyanın yerinə yetirilməsində bütün bunlar əsas oriyentirə çevrilmiş olur.

Rəsmi hazırlıq proqramı ali rəhbərliyin təhlil nəticələrinə əsasən əsas məqsədlər və strategiyaların dəyişilməsi zərurətini təmin etməsindən başlanır. Daha sonra təkliflər operativ rəhbərlərə göndərilir. Bu rəhbər şəxslər isə öz növbəsində ali rəhbərlik tərəfindən müəyyən olunmuş istiqamətlər üzrə konkret proqramlar hazırlayırlar. Daha sonra təqdim olunan proqramlar ali rəhbərlik ilə müzakirə olunur və yekun nəticədə ümumilikdə təşkilat üçün məcmu proqram tərtib edilir. Təsdiq olunmuş proqramlar maliyyə büdcəsinin hazırlanması üçün əsas kimi çıxış edirlər. Sığorta şirkətlərinin maliyyə proqnozlaşdırılması zamanı son zamanlar geniş tətbiq imkanları qazanmış üsullardan biri də riyazi modelləşdirmə metodudur. İllik maliyyə büdcəsinin və operativ büdcənin tərtibində bu üsulun əhəmiyyəti daha

böyükdür. Beləliklə, strateji planlaşdırma və proqnozlaşdırma sığorta şirkətlərinin inkişafının obyektiv zəruri əsası kimi çıxış edir. Buna görə də onların səmərəli təşkili sığortaçının maliyyə-təsərrüfat fəaliyyətinin bünövrəsi hesab edilir. Bu baxımdan bu sahədə meydana çıxmış problemlərin həll olunması üçün elmi yanaşma üsullarının işlənilib hazırlanmasına xüsusi önəm verilməlidir. Bunları nəzərə alaraq, elmi tədqiqatımızın növbəti mərhələsində, milli sığorta bazarının formalaşması və inkişafı şəraitində yeni impuls almış maliyyə planlaşdırılmasının təşkili üzərində daha ətraflı dayanmağı məqsədəuyğun hesab edirik. Nəzarət və planlaşdırma idarəetmənin vacib funksiyalarından biri olub, gələcəkdə yerinə yetirilməli olan fəaliyyət növlərinin müəyyən olunması prosesi kimi çıxış edir. Plan işə - müəyyən inkişaf modelidir.



Şəkil. 3.3.2.

Maliyyə planını pul axınlarının modeli olaraq, öz konkret mərhələləri olan mürəkkəb proses kimi xarakterizə etmək mümkündür. Şirkətdən maliyyə planlaşdırılmasının əsas mərhələləri. Maliyyə planlaşdırılması prosesi, təşkilatda maliyyə planlarının yerinə yetirilməsi üzərində təhlil və nəzarət işləri ilə başa çatdırılmış olur.

Hal-hazırda sığorta biznesində planların aşağıdakı növlərindən istifadə edilir:

1. Fəaliyyətin birinci ilində sığorta qanunvericiliyinin tələblərinə müvafiq olaraq tərtib olunan biznes-plan.
2. Sığorta haqlarının daxil olması planı.
3. Təkrar sığorta planı.
4. Sığorta ehtiyatları vəsaitlərinin yerləşdirilməsi planı.
5. Maliyyə planı.

Biznes-plan təsərrüfatdaxili planlaşmanın əsas sənədi olub, fəaliyyət subyektinin təsərrüfat və istehsal fəaliyyətinin planlaşdırılmasının bütün əsas aspektlərini şərh edən, habelə maliyyə-təsərrüfat vəzifələrinin həlli yollarını müəyyənləşdirən istiqamətdir. Biznes-plan təşkilatın bütün fəaliyyət sahələrini əhatə etməklə, adətən, aşağıdakı bölmələri özündə birləşdirir:

- Rezyume (nəticələr);
- Təşkilat haqqında məlumat;
- Sığorta mükafatlarının daxilolması;
- Təkrarsığorta planı;
- Sığorta ehtiyatlarının yerləşdirilməsi;
- Gəlir və xərclər balansı.

Müasir dövrdə biznes-plan, bir tərəfdən həm ciddi analitik maliyyə sənədirdirsə, digər tərəfdən o, müəyyən mənada, sığorta təşkilatının reklam vasitəsidir. Bu baxımdan, onun işgüzar dildə, aydın və dəqiq işlənməsi çox vacibdir.

Biznes-planının tərtib olunması vasitəsilə həlli mümkün olan əsas vəzifələrə aşağıdakılar aid edilir:

- bazar və sığortaçı xidmətlərinin inkişaf perspektivlərinin və tutumunun müəyyənləşdirilməsi;
- sığorta xidmətlərinin təşkili və realizəsi üzrə mümkün xərclərin müəyyən olunması;
- mənfəətin proqnozlaşdırılması üçün məsrəflərin ehtimal olunan qiymətlərlə müqayisəsi;
- maliyyə fəaliyyətinin planlaşdırılmasında nöqsanların və səhvlərin aşkar

olunması;

- mövcud iqtisadi şəraitdə sığortaçının xidmətlər növünün inkişaf məqsədüuyğunluğunun müəyyənləşdirilməsi və s.

Biznes-plan nəinki operativ planlaşdırma vəzifələrini həll etməyə, eləcə də strateji məqsədlərə nail olmağa qadirdir. Qanunvericilik biznes - planın hazırlanması proseduruna liberal yanaşır. Xarici təcrübə və milli təsərrüfat subyektlərinin formalaşmaqda olan təcrübələri sübut edir ki, biznes-planının tərtib edilməsi həyatı bir zərurətdir. Bu baxımdan aşağıdakı şəkildə əks olunan və biznes-planın tərtibi məqsədini xarakterizə edən proses xüsusi maraq doğurur. Tədqiq olunan sahənin səciyyəvi xüsusiyyətlərinin aşkar olunması üçün sığorta və istehsal fəaliyyəti üzrə tərtib olunan biznes-planlarının strukturunun müqayisə edilməsi də təhlil baxımından əhəmiyyətlidir. Belə ki, əgər istehsal biznes-planının əsas bölmələri kimi - mallar və xidmətlər, mal satışının qiymətləndirilməsi, marketinq planı, istehsal planı, təşkilati plan, hüquqi plan, maliyyə planı çıxış edirsə, sığorta sistemində biznes planının əsas bölmələri kimi aşağıdakılar hesab edilir.

Cədvəl 3.3.2.

Sığorta fəaliyyəti üzrə biznes-planın strukturu

Bölmələr	Bölmələrin məzmunu
I bölmə	Sığorta müqafatlarının daxil olması planı
II bölmə	Təkrarsığorta üzrə plan
III bölmə	Sığorta ehtiyatlarının yerləşdirilməsi planı
IV bölmə	Gəlir və xərclərin icmal balansı:
V bölmə	- pul vəsaitinin hərəkəti planı
VI bölmə	- mənfəət planı
VII bölmə	- maliyyə planı
VIII bölmə	- aktiv və passivlərin vəziyyətinin proqnozu
IX bölmə	- tədiyyəqabiliyyətliliyin proqnozu

Sığorta qanunvericiliyindən irəli gələn tələblərə müvafiq olaraq təşkilatlar sığorta fəaliyyətinin həyata keçirilməsinə dair lisenziyanı almaq məqsədilə AR Maliyyə Nazirliyinin sığorta nəzarəti idarəsinə müəyyən olunmuş, primitiv formalı illik biznes-plan təqdim etməlidirlər. Bizcə, plan şirkətdə yerinə yetirilən sığorta

fəaliyyətinin inkişafına dair tam informasiyanı xarakterizə etmir və kifayət qədər səthi, formal xarakter daşıyır.

Bu baxımdan, sığortaçıların uğurlu fəaliyyəti üçün biznes-planın bütün bölmələrinin işlənilib hazırlanmasına xüsusi diqqət artırılması faydalı olardı. Çünki sığorta təşkilatları fəaliyyətinin planlaşdırılmasının spesifikliyi aşağıdakı amillərdən bilavasitə asılıdır:

- sığorta fəaliyyəti sığorta hadisəsi ilə bağlı məqsədli təyinatlı fondun yaradılması və istifadəsi ilə əlaqədardır;
- hadisələrin ehtimalının və gözlənilən nəticələrin ən yüksək qeyri-müəyyənliyi şəraitində sığorta mükafatlarının və sığorta ödənişlərinin planlaşdırılması zəruriliyi;
- birbaşa sığorta əməliyyatları ilə yanaşı təkrar sığorta əməliyyatlarının mövcudluğu.

NƏTİCƏ VƏ TƏKLİFLƏR

Ölkəmizin gənc sığorta bazarı mürəkkəb iqtisadi şəraitdə özünün formalaşması mərhələsini yaşayır. Lakin bu proses dinamik və sabit inkişaf xarakterinə malikdir. Bu canlı sistemdə artım problemi, təbii problem kimi qiymətləndirilir və orqanizmin həyat fəaliyyətini ifadə edir. Bu məsələdə önəmli olan, tədqiqatımızda da xüsusi diqqət yetirdiyimiz, problemin həllinə kompleks yanaşma üsuludur.

Dövlət ölkənin sığorta bazarında xarici kapitalın iştirakına qoyduğu qadağanı aradan qaldırmır. Halbuki bu, yerli şirkətlərin kapitallaşmasına, bazarda canlanmanın yaranmasına və rəqabət mühitinin xeyli sağlamlaşmasına gətirib çıxarardı. Belə ki, hazırda Azərbaycanda fəaliyyət göstərən 29 sığorta şirkətindən yalnız birinin 10 milyon manatlıq kapitalı var. Şirkətlərin çoxu dövlət tərəfindən nizamnamə kapitalına müəyyənləşdirilmiş minimum məbləği çətinliklə təmin edə bilirlər. Sığorta sisteminin ən ağır problemlərindən biri də inhisarçılıqdır. Belə ki, bazarda dövlət inhisarı hələ də qalmaqdadır: bütün dövlət təşkilatlarında çalışanların icbari sığortası “Azərsığorta” Dövlət Şirkəti vasitəsilə həyata keçirilir. İnhisarçılığın digər formalarının da inkişaf tapması bazarda qeyri-sağlam rəqabət mühitinin yaranmasına, inhisarçı şirkətlərin məqsədli qiymət endirimləri vasitəsilə rəqiblərini sıxışdırmalarına səbəb olur. Sığorta şirkətlərinin kifayət qədər ciddi problemlərindən biri onların çoxunun kapital baxımından banklardan asılı olmalarıdır. Hazırda fəaliyyətdə olan sığorta şirkətlərinin əksəriyyəti öz büdcələrini bankların hesabına, daha doğrusu, avtokreditləşmə (kreditlə satılan avtomobillərin sığortalanması) hesabına tənzimləyirlər. Bu isə onları banklardan asılı vəziyyətə salır. Belə ki, kreditləşməyə biznes kimi baxan banklar hadisələr zamanı onun xarakterinə baxmadan, bütün vasitələrdən istifadə edərək sığorta şirkətlərinə təzyiq etməklə sığorta ödənişlərinin verilməsinə nail olmağa çalışırlar. Bu isə sonuncuların inkişafına mane olur. Nəhayət, ən mühüm problemlərdən biri olan əhəlinin sığorta şirkətlərinə inamsızlığı məsələsi. Bu problemin səbəbi olaraq bir neçə amili sıralamaq mümkündür. Bura ilk növbədə sığorta şirkətlərinin ödənişlərdən tam və ya qismən imtina etmələri aiddir. Belə ki, bir çox hallarda dövlət strukturları ilə sıx əlaqələri olan şirkətlər bundan istifadə edərək

vətəndaşların haqlı tələblərinə əməl etməkdən yayınır, sığorta hadisəsi olan halları qeyri-sığorta hadisəsi kimi rəsmiləşdirməyə nail olurlar. Bəzi hallarda isə vətəndaşlar şirkətlərin haqlı qərarlarını qəbul etməyə çətinlik çəkirlər. Bu kimi faktların geniş mətbuata çıxarılması isə son nəticədə yenə sığorta şirkətlərinə inamsızlığın artmasına gətirib çıxarır. Qeyd edilən vəziyyətin ən mühüm səbəbi, fikrimizcə, vətəndaşların sığorta bazarı, onu tənzimləyən hüquqi-normativ aktlardan məlumatsızlığından irəli gəlir: onlar sığorta müqaviləsinin necə tərtib edilməsindən, orada hansı müddələrin əksini tapmalı olmasından, bir çox hallarda isə hətta imzaladıqları sənədlərin mahiyyətindən belə xəbərdar olmurlar. İlk baxışdan belə vəziyyətin sığorta şirkətlərinə sərf etdiyi görüntüsü yaranır: onlar sığorta müqavilələrinin öz xeyirlərinə tərtibi üçün əlverişli imkan qazanırlar. Lakin nəzərə alanda ki, belə faktların sayı çox cüzdür, onda reallıqda əhalinin məlumatsızlığından ən böyük zərəri də məhz sığorta şirkətlərinin aldığını görürük. Məsələ burasındadır ki, əhali sığortanın nə demək olduğunu, onun hansı üstünlükləri yaratdığını bilmədikcə, bu sahənin inkişafı da mümkün deyil: 9 milyon nəfər əhalisi olan Azərbaycanda bazar onsuz da məhduddur. Məlumatsızlığın yüksək səviyyəsi isə bu bazarı daha da məhdudlaşdırır. Buna görə də əhalinin maarifləndirilməsi bilavasitə sığorta şirkətlərinin mənafeyinə uyğundur və bu işi də məhz onlar etməlidirlər. Rusiyanın sığorta şirkətləri bu sahədə çox böyük işlər görürlər. Məsələn, onlar ölkənin telekanallarında sırf sığorta maarifləndirilməsi xarakterli verilişləri maliyyələşdirirlər. Digər tərəfdən, Rusiyada fəaliyyət göstərən bir çox sığorta şirkətləri əhali üçün pulsuz maarifləndirici kurslar təşkil edirlər. Onların internet saytlarında təklif etdikləri hər bir sığorta növü üzrə vətəndaşların hüquqlarını müəyyənləşdirən qanun müddəaları, həmçinin müqavilə bağlayarkən məhz hansı məqamlara diqqət yetirilməli olduğuna dair məlumatları da yerləşdiriblər. Məsələn, turist səfərinə çıxanlar üçün tibbi sığorta təklif edən şirkət ilk öncə potensial müştərisinə müqavilə bağlayarkən diqqət yetirməli olduğu məqamları ən xırda detallarına qədər açıqlayır. Bu, əslində həmin şirkətin özünü sığortasıdır: sabah bir hadisə baş verdikdə sığortalanan şəxs hüququ nəyə çatır, onu da tələb edir. Azərbaycanın sığorta şirkətlərinin də bu üsullardan bəhrələnməsinə ehtiyac var.

Əhalinin maarifləndirilməsində mühüm rol oynayan vasitələrdən biri də vətəndaş cəmiyyəti institutlarıdır. Sığorta şirkətləri getdikcə daha çox inkişaf edən, kifayət qədər nüfuzlu təşkilatların olduğu bu sektorun potensialından demək olar ki, yararlanmır. Halbuki bu gün cəmiyyətdə mötəbər araşdırma mərkəzləri kimi qəbul olunan qeyri-hökumət təşkilatları əhalinin sığorta ilə bağlı məlumatlanmasında şirkətlərə böyük kömək göstərə bilərlər.

Dissertasiya tədqiqatının aparıldığı müddətdə bir sıra təkliflər artıq realizə olunmuş, bəziləri isə proqram xarakterli olub gələcəkdə realizə olunmaq üçün nəzərdə tutulmuşdur. Lakin onların hər birinin ayrılıqda və ümumilikdə milli sığorta bazarının sivil inkişafına və möhkəmləndirilməsinə istiqamətlənməsi şübhəsizdir ki, bəzi təkliflər kimi aşağıdakıları qeyd edə bilərik:

1. Əhalinin sığorta sahəsində maarifləndirilməsini təmin etmək məqsədilə kütləvi informasiya vasitələrində təbliğat və izahat işlərinin genişləndirilməsi;

2. Dövlət tərəfindən əhalinin həyat səviyyəsini yüksəltmək məqsədilə həyata keçirilən islahat və tədbirlərin genişləndirilməsi.

3. Perspektivdə kənd təsərrüfatı sığortası icbari qaydada aparılmalı, sığorta məsuliyyəti xeyli genişləndirilməlidir.

4. Sığorta bazarının inkişafı həm eninə, həm də dərininə təkmilləşdirilməklidir, çünki sığorta bazarı ümumi maliyyə bazarının bir ünsürüdür.

Dissertasiya işində qarşıya qoyulmuş vəzifələr öz həllini hər biri müstəqil tədqiqat sahəsi olan - sığorta fəaliyyəti, maliyyə, investisiya, təhlil, nəzarət və planlaşdırma - sahələrini əhatə edən və vahid tədqiqat predmeti-sığorta resurslarının idarə olunması problemlərində birləşən dörd fəsildə tapmışdır. Bu tədqiqat işinin əsas fəlsəfi məqamı ondan ibarətdir ki, bazar münasibətləri sistemi-hər şeydən əvvəl pul münasibətləri sistemidir, bunlar da öz növbəsində müəyyən, konkret, obyektiv qanunlara tabedirlər. Məhz bu qanun və qanunauyğunluqlardan çıxış edərək, maliyyə resurslarının tam və səmərəli şəkildə idarə olunması "sirrlərini" öyrənmək və öyrətmək lazımdır. Əks təqdirdə, biz deyil, onlar bizə iqtisadiyyatın və ümumilikdə, cəmiyyətin fəaliyyət şərtlərini diktə edəcəkdir.

İSTİFADƏ EDİLMİŞ ƏDƏBİYYAT

1. Abdullayev A.S. İqtisadiyyat və iqtisadi siyasət: Dərs vəsaiti. Bakı: Asiya, 2003, 227 s. Allahverdiyev Ə, Bazar iqtisadiyyatının təşəkkülü prosesində makroiqtisadi dinamik və struktur dəyişikliklərinin tənzimlənməsi problemləri. Elmi redaktor M.Meybullayev. Bakı: Azərnəşr, 2001, 267 s.
2. Abdullayev Ş.Ə., Xudiyev N.N. Kommersiya banklarında kredit resurslarının təşkili və kredit risklərinin sığortası. Bakı: Azərnəşr, 2000, 156 s.
3. Bağırov M.M. Banklar və bank əməliyyatları. Bakı: «Nurlan», 2003, 511 s. 9. Bağırov D.A. Vergi auditi. Bakı: Azərnəşr, 1998, 320 s.
4. Eyyuboglu, S., “Qeyri-Bank Kredit Təşkilatları Bazarda Hökmüranlıq Edir”, 525-ci Qəzet, 4 Yanvar 2003.
5. Əliyev R.A. iqtisadi təhlilin nəzəriyyəsi. Dərslik. Bakı: «İqtisad Universiteti», 2002, 436 s.
6. Xankişiyev B.A., Abdullayev P.N. Sığorta işi: Dərs vəsaiti. Bakı: «Adiloğlu», 2004, 186 s.
7. Xudiyev N. N. Dövlət sığortası və sığorta münasibətlərinin təkmilləşdirilməsi. Bakı: Azərnəşr, 1993, 124 s.
8. Xudiyev N.N. Sığorta işi: sığortaçının maliyyə potensialı və sığorta resurslarının idarə edilməsi. Bakı: Azərnəşr, 2003, 400 s.
9. “İllik Hesabat”, Azərbaycan Respublikası Mərkəzi Bankı, 2012; (<http://www.nba.az>). Giriş tarixi 2 Mart, 2013.
10. KeynsCM. Məşğulluq, mənfəət və pulun ümum inəzəriyyəsi. Bakı: Qanun, 2001, 478 s,
11. Kərimov A. E. Babayev A. A. Qiymətli kağızlar bazarı: Dərslik. Bakı: Elm, 2003, 375s.
12. Qlobal siyasi iqtisad: müasir nəzəriyyələr. Bakı: «Əbilov, Zeynalov və
13. Maliyyə fəaliyyətinin təhlili və qiymətləndirilməsi. Bakı: Qanun, 2002, 60 s. Quliyev T.Ə. Menecmentin əsasları. Bakı: Zaman, 2002, 618 s.

- 14.Maliyyə: Dərslik / A.M. Kərimov., N.R.Quliyevin redaktəsi ilə. Bakı; Qanun, 2001,351s.
- 15.Nuri Aras, Osman, Azərbaycan İqtisadiyyat-Makro İqtisadi və Sektoral Analiz (Qafqaz Arasdırmaları Mərkəzi, Bakı, 2003).
- 16.Süleymanov Elçin və Zeynalov Ayaz, “Azerbaycan Ekonomisinin Bagimsizlik SonrasiMakroekonomik Göstericilerinin Ekonomik Istikrar Acisindan Genel Degerlendirilmesi”, Journalof Qafquaz University, No. 26, 2009.
- 17.Süleymanov Rəşad, “Azərbaycan Mikro Maliyyə Assosiasiyası Daşınmaz Əmlakın Təmirinə də Kredit Verir”, 525-ci Qəzet, No: 43 (1900), 5 mart 2005.
- 18.Зозуля Н.В.Совершенствование финансово-экономической деятельностистраховой компании: Автореф. дне. .канд. экон. наук. М., 1999,20 с.
- 19.Зозуля Н.В. Финансовое планирование как метод осуществления финансово-экономической стратегии страховой компании //Финансы, 1999, № 10,с. 38-40.
- 20.Зернов А.А. Система регулирования страхования и ее совершенствования//Страховое дело, 2004, № 4, с. 21-24.
21. “Two Local Banks Merge”, Azernews, No:09(399), 1-7 Mart 2005.
- 22.Durrant J.E. Wilkins K,R. Propety Insurance Underwriting. Study course and Distance learning division. New York, 1991,652 p.
- 23.Entrepreneurs to Get Loans up to, Azernews, No: 10 (400), 8-15 Mart 2005. March 8 – March 15, 2005.
- 24.General and Cologne Re //Topics, 2003, № 8, p. 36-38.
- 25.Harvey Jack. Müasir ekonomiks: Biznesə giriş. Dərs vəsaiti. Bah: «Şirvannəşr», 2001, 513 s.
- 26.James J. Flannery Rellieving The Burden of Regulatory Reporting // National Underwriter Life & Health/ Financial Services Edition, June 3, 1996, 400 p.
- 27.La Puckil Current Development in International and Comparative Corporative Insolvency low: London. Oxford, 1994, p.350.

28.Stevenson K. Shift to XL cover could halve qlobal premiums. Insuranse Day, 1998, №425,4 February.

29.Wood P. Principles of International Insolvency. London, 3997, p. 187.

İnternet

30.www.maliyya.gov.az. -AR Maliyyə Nazirliyi.

31.www. taxes, gov.az - AR Vergilər Nazirliyi.

32.www.ekonomv.gOV.az - AR İqtisadi İnkişaf Nazirliyi.

33.www.scs-az.com - Prezident yanında Qimətli Kağızlar üzrə DK.

34.www.az-customs.net - AR Dövlət Gömrük Komitəsi.

35.www.bse.az - Bakı Fond Birjası.

36.www.mdm .co-az.net - Milli Depozit mərkəzi.

37.www.azstat.org - Dövlət Statistika Komitəsi.

38.www, imf.org - Beynəlxalq Valyuta fondu.

39.www.world.bank.org - Dünya Bank Qrupu.

40.www.ifc.org - Beynəlxalq Maliyyə Korporasiyası.

41.www.ebrd.com - Avropa Yenidənqurma və inkişaf Bankı.

42.www.ecb.int - Avropa Mərkəzj Bankı.

43.www.iaisweb.org - Beynəlxalq Sığorta nəzarəti orqanlan Assosasiyası.

44.www.meclis.gov.az - AR Milli Məclisi.

45.www.azerisigorta.az.com - Dövlət Sığortası Kommersiya Şirkəti

Резюме

В настоящей диссертационной работе был рассмотрен подход к основам страхования бизнеса как к предмету управления, изучены его сущность и функции, особое внимание обращено на риски, а также, взаимосвязи страхования бизнеса с информационными технологиями.

Наряду с вышеуказанным, рассмотрены вопросы связанные с настоящим положением дел в области страхования бизнеса в Азербайджане, его сущности на современных страховых рынках Европы и мира, а также, раскрыты их воздействие на страховой рынок республики.

Доведены до сведения значение передаваемое Азербайджанской Республикой страхованию бизнеса и имеющие место неизбежные проблемные механизмы.

В связи с возросшей за последнее десятилетие необходимостью страхования бизнеса на страховом рынке были созданы стандартные страховые пакеты, которые страховые компании предлагают своим клиентам.

Юридическим лицам предлагаются следующие виды страхования:

- страхование имущества
- страхование бизнес-портфеля
- страхование от возможных простоев на предприятии, страхование от простоев
- страхование событий, которые могут произойти вследствие экономического кризиса и прочее

Таким образом, характер общественного производства обусловлен необходимостью страхования повышенного риска.

Малые и средние предприятия в современной мировой экономике всегда сталкиваются с трудностями, такими, как банкротство или регулярные (систематические) риски.

В связи с тем что управление бизнесом очень сложный и трудоёмкий процесс, предприниматели во избежание риска пользуются вышеперечисленными услугами.

Наряду с предпринимателями также государство в рамках существующего законодательства выдвигает ряд предложений для страхования малого и среднего бизнеса от определённых рисков.

Summary

In the real dissertation work approach to business insurance bases as to a subject of management was considered, its essence and functions are studied, special attention is paid to risks, and also, interrelations of insurance of business with information technologies. Along with the above, the questions connected with a present state of affairs in the field of insurance of business in Azerbaijan, its essence in the modern insurance markets of Europe and the world are considered and also, opened their impact on the insurance market of the republic. Value and the inevitable problem mechanisms taking place betrayed by the Azerbaijan Republic to insurance of business are brought to the attention.

Due to the need of insurance of business which increased for the last decade in the insurance market standard insurance packages which insurance companies offer the clients were created.

The following types of insurance are offered legal entities:

- insurance of property
- insurance of a business portfolio
- insurance upon possible interruption at the enterprise, insurance upon idle times
- insurance of events which can occur owing to an economic crisis and other

Thus, character of a social production is caused by need of insurance of the increased risk.

Small and medium-sized enterprises in modern world economy always meet difficulties, such as bankruptcy or regular (systematic) risks. Because a business management very difficult and labor-intensive process, businessmen in order to avoid risk use above-mentioned services. Along with businessmen also the state within the existing legislation makes a number of proposals for insurance of small and medium business upon certain risks.

**Cəbrailova Zeynəb Xudaverdi qızının “Biznesin sığortalanması məsələləri”
mövzusunda magistr dissertasiyasının
REFERATI**

Mövzunun aktuallığı. Azərbaycanda keçid dövrünün başa çatması və yetkin bazar münasibətlərinin formalaşması şəraitində dövlətin sığorta məsələlərinin tənzimləməsi və idarə edilməsi funksiyaları, yerli və xarici investisiyalar üçün əlverişli şəraitin yaradılması, iqtisadiyyatın strukturunun təkmilləşdirilməsi yönündə tənzimlənmə tədbirləri, əhalinin sosial müdafiəsinin səmərəli təşkili istiqamətlərində həyata keçiriləcəkdir. Makroiqtisadi siyasətin koordinasiyası gücləndiriləcək, maliyyə dayanıqlılığı baxımından optimal makro-fiskal çərçivə dairəsi formalaşdırılacaq və adekvat pul siyasəti aparılacaqdır. Bu siyasətin birinci pilləsində inflyasiya hədəfi, digər makroiqtisadi hədəflər və bunlara uyğun tənzimləmə vasitələri, ikinci pilləsində isə maliyyə sektorunda sabitlik hədəfləri, sektorda fəallığı və riskləri idarə edəcək vasitələr yer alacaqdır. Inflyasiya hədəfinə uyğun olaraq iqtisadiyyatın pula tələbatının ödənilməsinə xüsusi diqqət yetiriləcək, monetar idarəetmənin institusional bazası təkmilləşdiriləcəkdir.

Sığorta şirkətlərinin kapitallaşma səviyyəsinin və sığorta məhsullarının çeşidinin artırılması, təkrar sığortanın, həmçinin həyat sığortasının və tibbi sığortanın tətbiqinin genişləndirilməsi ölkədə sığorta bazarının inkişafına yol açacaqdır.

Sığorta işinin təşkili və fəaliyyəti məsələlərinə mərkəzləşdirilmiş plan iqtisadiyyatı şəraitində həsr edilmiş elmi əsərlərin müəllifləri kimi, əsasən, tanınmış sovet alimləri olan F.V.Konşini, E.V.Kolomini, M.A.Motilyovu, V.V.Rayxeri, L.İ. Reytnanı, M.K. Şermeniyovu, V.V.Şaxovu və b. göstərmək olar. Göstərilən sovet iqtisadçılarının əsərlərində sosialist cəmiyyətində dövlət sığortasının pul resurslarının idarə edilməsinin metodoloji əsası kimi çıxış edən sığorta fondunun yaradılması və istifadəsi nəzəriyyəsi işlənib hazırlanmışdı. Lakin bazar iqtisadiyyatına keçid sığorta sistemi ehtiyatlarının idarə olunmasının yeni konsepsiyasının işlənib hazırlanmasını tələb etmişdir. Bazar iqtisadiyyatına keçid şəraitində sığorta ehtiyatlarının idarə olunmasının çoxşaxəli problemlərinin müxtəlif aspektləri S.A.Abalov, A.A.

Arxipova, Y.S. Buqaev, T.E.Qvarliani, E.F Dyvjikov, Y.A.Spletuxov, V.A.Suxov, P.A.Spektor, P.S.Yefimov, N.V.Kirimov, M.V.Romanova, S.S.Suleymanova, S.S.Çeroxeviç, L.A.Yurcenko, T.A.Fyodorova, V.V.Şaxov və b. alimlərin elmi işlərində işıqlandırılmışdır. Lakin bu məsələlər ümumi kontekstdə nəzərdən keçirilmiş və müstəqil elmi əsərlərin kompleks tədqiqat predmetinə çevrilməmişdirlər. D.D.Xempton, D.Çemiçovski, A.C.Kulyer, V.Maklayri, K.Stivenson və bu kimi xarici ölkə müəlliflərinin elmi əsərlərində sığorta ehtiyatlarının akkumulyasiya olunması və yerləşdirilməsi inkişaf etmiş, normal strukturlaşmış sığorta bazarı mövqeyindən tədqiq olunmuşdur. Bu işlərdə ehtiyatların səfərbər olunmasının yeni metod və instrumentləri, yeni informasiya texnologiyalarının istifadəsi, sığorta təşkilatlarında idarəetmə menecmentinin müasir üsullarının tətbiqinə xüsusi diqqət ayrılmışdır. Azərbaycan iqtisadçıları respublikanın sığorta sisteminin öyrənilməsi məqsədilə həm sovet dövründə, həm də müasir dövrdə bir sıra elmi işləri ilə çıxış etmişlər. Bura Ş.Ş.Bədəlovu, A.M.Kərimovu, D.A.Bağırovu, B.A.Xankişiyevi və b. aid etmək olar. Mövzunun aktuallığı, onun nəinki respublikada, habelə MDB məkanında kifayət səviyyədə işlənilib hazırlanmaması, biznesin sığortalanmasının mahiyyətinin şərh olunmasına dair ayrı-ayrı yanaşma üsullarının mübahisəli olması və bu ehtiyatların bazar iqtisadiyyatına keçid şəraitində idarə olunması zərurəti, tədqiqatın məqsəd və vəzifələrinin müəyyən edilməsini, onun predmet və obyektinin seçilməsini şərtləndirmişdir.

Müasir, beynəlxalq standartlara uyğun, iqtisadiyyata geniş kapitalizasiya imkanları təqdim edən və risklərin etibarlı idarə edilməsini təmin edən, yüksək səmərə ilə fəaliyyət göstərən qiymətli kağızlar bazarının formalaşdırılması istiqamətində mühüm addımlar atılacaq, qiymətli kağızlar üzrə qeyri-mütəşəkkil bazarın məhdudlaşdırılması, bazarın investorlar üçün cəlbediciliyinin artırılması məqsədi ilə sistemli tədbirlər həyata keçiriləcək, bazarın peşəkar iştirakçılarının fəaliyyətini və onlara nəzarət mexanizmlərini tənzimləyən qanunvericilik təkmilləşdiriləcəkdir. Qiymətli kağızlar bazarının institusional inkişaf səviyyəsinin

yüksəldilməsi və onun beynəlxalq standartlara uyğunluğunun təmin edilməsi, ölkə iqtisadiyyatında kapitallaşma dərəcəsinin yüksəldilməsinə nail olunması və iqtisadi layihələrin maliyyələşdirilməsində fond bazarı vasitəsilə cəlb olunan qeyri-inflyasiya mənşəli investisiya vəsaitlərindən istifadənin genişləndirilməsi məqsədi ilə tədbirlər də nəzərdə tutulmuşdur. Eyni zamanda, iqtisadi subyektlərin və əhəlinin yığımlarının fond bazarında səmərəli yerləşdirilməsi üçün və ölkənin qiymətli kağızlar bazarının tədricən beynəlxalq kapital bazarlarına inteqrasiya olunması məqsədi ilə müvafiq şərait yaradılması daim diqqət mərkəzində olacaqdır.

Tədqiqatın məqsəd və vəzifələri: Tədqiqat işinin məqsədi biznesin sığortalanmasının mahiyyətini, problemlərini, elmi nəzəri məsələlərini araşdırmaqla iqtisadi ,müasir vəziyyətini təhlil etməkdən, elmi cəhətdən əsaslandırılmış həll yolları tapmaqdan ibarətdir.Bu məqsədə çatmaq üçün həlli lazımı sayılan məsələlərin tədqiqi aşağıdakı fəsillərdə öz əksini tapmışdır.

Tədqiqatın obyekt və predmeti. Tədqiqatın obyekt kimi sığorta biznesi kimi sığorta siniflərinin tədqiqi və sığorta şirkətləri əsas götürülmüşdür. Tədqiqatın predmetinə biznesin sığortlanmasının mahiyyəti və inkişafının təmin edilməsi və yüksəldilməsi təşkil edir.

Tədqiqatın nəzəri və metodoloji əsasları. Tədqiqatın nəzəri bazasını maliyyə, sığorta problemləri üzrə respublika və xarici ölkə iqtisadçılarının elmi əsərləri təşkil edir. Dissertasiyada MDB və digər xarici ölkə alimlərinin əsərlərində işlənmiş problemlə tədqiqatlara nəzəri-metodoloji yanaşmalardan da geniş istifadə edilmişdir.

Dissertasiya tədqiqatının elmi metodologiyası dialektik məntiq və sistemli yanaşmaya əsaslanır. Dissertasiyada biznes sığorta münasibətlərinin öyrənilməsi zamanı sistemli yanaşma üsulunun tətbiqi müəllifə sığorta resurslarının hərəkətinin idarə edilməsinin təkmilləşdirilməsi üzrə əsas istiqamətləri müəyyənləşdirilməsinə imkan vermişdir.

Tədqiqat işinin elmi yeniliyi aşağıdakılardan ibarətdir.

1.Biznesin sığortalanması məsələlərinin nəzəri-metodoloji əsasları sistemli şəkildə təhlil edilərək konseptual baxımdan əsaslandırılmışdır.

2. Biznesin sığortalanması məsələlərinin düzgün təşkili və idarəetmə nəzəriyyəsi müəyyən edilmişdir.

3. Azərbaycan sığorta şirkətlərinin fəaliyyət sxemi, kordinasiyası, müasir vəziyyəti kompleks təhlil edilərək qiymətləndirilmişdir.

4. Biznesin sığortalanmasının inkişafına dair yeni təkliflər irəli sürülmüşdür.

Tədqiqatın nəzəri və praktiki əhəmiyyətini bazar münasibətləri şəraitində biznesin sığortalanmasının məzmununa dair nəzəri fikirlərin inkişaf etdirilməsi və onların keçid iqtisadiyyatı ölkələrində sığorta bazarının tədricən formalaşdığı şəraitdə idarə olunması metodologiyasının inkişaf etdirilməsi, həmçinin, bir çox iqtisadçı alimlərin biznesin sığortalanması məsələləri sahəsində dərc edilmiş əsərləri, nəzəri və praktiki fikirləri, mövzuya dair Azərbaycan Respublikası Prezidentinin fərman və sərəncamları, Nazirlər Kabinetinin qərarları və normativ sənədləri təşkil edir.

Tədqiqatın informasiya bazasını Azərbaycan Respublikası Dövlət Statistika Komitəsinin illik hesabatları, respublikamızda fəaliyyət göstərən sığorta şirkətlərinin illik hesabatları, mövzuya aid monoqrafiya və əsərlər təşkil edir.

Dissertasiyanın quruluşu. Dissertasiya işi girişdən, üç fəsildən, nəticə və təkliflərdən və ədəbiyyat siyahısından ibarətdir.

Ölkəmizin gənc sığorta bazarı mürəkkəb iqtisadi şəraitdə özünün formalaşması mərhələsini yaşayır. Lakin bu proses dinamik və sabit inkişaf xarakterinə malikdir. Bu canlı sistemdə artım problemi, təbii problem kimi qiymətləndirilir və orqanizmin həyat fəaliyyətini ifadə edir. Bu məsələdə önəmli olan, tədqiqatımızda da xüsusi diqqət yetirdiyimiz, problemin həllinə kompleks yanaşma üsuludur.

Dissertasiya tədqiqatının aparıldığı müddətdə bir sıra təkliflər artıq realizə olunmuş, bəziləri isə proqram xarakterli olub gələcəkdə realizə olunmaq üçün nəzərdə tutulmuşdur. Lakin onların hər birinin ayrılıqda və ümumilikdə milli sığorta bazarının sivil inkişafına və möhkəmləndirilməsinə istiqamətlənməsi şübhəsizdir ki, bəzi təkliflər kimi aşağıdakıları qeyd edə bilərik:

1. Əhalinin sığorta sahəsində maarifləndirilməsini təmin etmək məqsədilə kütləvi informasiya vasitələrində təbliğat və izahat işlərinin genişləndirilməsi;

2.Dövlət tərəfindən əhalinin həyat səviyyəsini yüksəltmək məqsədilə həyata keçirilən islahat və tədbirlərin genişləndirilməsi.

3.Perspektivdə kənd təsərrüfatı sığortası icbari qaydada aparılmalı, sığorta məsuliyyəti xeyli genişləndirilməlidir.

4.Sığorta bazarının inkişafı həm eninə, həm də dərininə təkmilləşdirilməklidir, çünki sığorta bazarı ümumi maliyyə bazarının bir ünsürüdür.

Dissertasiya işində qarşıya qoyulmuş vəzifələr öz həllini hər biri müstəqil tədqiqat sahəsi olan - sığorta fəaliyyəti, maliyyə, investisiya, təhlil, nəzarət və planlaşdırma - sahələrini əhatə edən və vahid tədqiqat predmeti-sığorta resurslarının idarə olunması problemlərində birləşən dörd fəsildə tapmışdır. Bu tədqiqat işinin əsas fəlsəfi məqamı ondan ibarətdir ki, bazar münasibətləri sistemi-hər şeydən əvvəl pul münasibətləri sistemidir, bunlar da öz növbəsində müəyyən, konkret, obyektiv qanunlara tabedirlər. Məhz bu qanun və qanunauyğunluqlardan çıxış edərək, maliyyə resurslarının tam və səmərəli şəkildə idarə olunması "sirlərini" öyrənmək və öyrətmək lazımdır. Əks təqdirdə, biz deyil, onlar bizə iqtisadiyyatın və ümumilikdə, cəmiyyətin fəaliyyət şərtlərini diktə edəcəkdir.