

**AZƏRBAYCAN RESPUBLİKASI TƏNSİL NAZİRLİYİ**  
**AZƏRBAYCAN DÖVLƏT İQTİSAD UNİVERSİTETİ**  
**MAGİSTRATURA MƏRKƏZİ**

**Əlyazması hüququnda**

**Muradova Mirvari Yəhya qızı**

**“SİĞORTA TƏŞKİLATLARINDA PUL AXINLARININ**  
**FORMALAŞDIRILMASI PROBLEMLƏRİ”**

**mövzusunda**

**MAGİSTR DİSSERTASİYASI**

**İxtisasın şifri və adı İİM 060403**

**“Maliyyə”**

**İxtisaslaşmanın adı**

**“Sığorta işinin təşkili”**

**Elmi rəhbər:**

**i.e.n.,dos. Qurbanov B.Ş.**

**Magistr proqramının rəhbəri:**

**i.e.n.,prof.Kərimov A.M.**

**Kafedra müdiri:**

**i.e.d. Ələkbərov Ə.Ə.**

**BAKI -2016**

## MÜNDƏRİCAT

<b>Giriş</b> .....	<b>3</b>
<b>Fəsil 1. Sığorta işinin təşkilində pul axınlarının mahiyyəti və tənzimlənməsinin nəzəri aspektləri</b> .....	<b>6</b>
1.1. Sığortanın məzmunu və sığorta sektorunda baş verən pul axınlarının mahiyyəti və iqtisadi rolu.....	<b>6</b>
1.2. Müasir şəraitdə sığorta işinin təşkili və korporativ idarəetmə problemləri.....	<b>15</b>
<b>Fəsil 2. Mövcud şəraitdə sığorta təşkilatlarının pul axınlarının təşkilinin təhlili və qiymətləndirilməsi</b> .....	<b>28</b>
2.1. Sığorta bazarında sığorta şirkətlərinin marketinq fəaliyyətinin xüsusiyyətləri və problemləri.....	<b>28</b>
2.2. Sığorta şirkətlərinin gəlirləri və xərclərinin müasir vəziyyəti.....	<b>35</b>
2.3. Sığorta təşkilatlarının maliyyə sabitliyi amilləri və sığorta ehtiyatlarının yaradılmasının vəziyyəti.....	<b>49</b>
<b>Fəsil 3. Müasir şəraitdə sığorta təşkilatları maliyyəsinin yaxşılaşdırılması yolları</b> .....	<b>59</b>
3.1. Dünya maliyyə böhranının sığorta sferasına təsiri və dövlət tənzimlənməsinin təkmilləşdirilməsi yolları.....	<b>59</b>
3.2. Sığorta təşkilatlarının fəaliyyətinə dövlət nəzarətinin təkmilləşdirilməsi	<b>69</b>
3.3. Sığorta bazarının inkişaf etdirilməsində marketinq qərarlarının rolunun artırılması.....	<b>77</b>
<b>Nəticə</b> .....	<b>82</b>
<b>Ədəbiyyat siyahısı</b> .....	<b>84</b>
<b>Referat</b> .....	<b>85</b>
<b>Rezümə</b> .....	<b>89</b>
<b>Summary</b> .....	<b>90</b>

## Giriş

**Mövzunun aktuallığı.** Müasir şəraitdə maliyyə - kredit mexanizmində yeni yanaşmalar həyata keçirilir. Bu yeni yanaşmalar içərisində maliyyənin mühüm tərkib hissələrindən biri olan sığorta özünəməxsus yer tutur.

Sığorta spesifik, özünəməxsus funksiyalar yerinə yetirməsi ilə bağlı olan maliyyə münasibətlərinə aid edilir. Hətta bəzən sığortanı müstəqil bir iqtisadi kimi də səciyyələndirirlər. Lakin ölkəmizdə iqtisadiyyatın inkişafının hazırkı mərhələsində sığorta bir maliyyə kateqoriyası kimi çıxış edir və sığorta sferasında baş verən pul münasibətləri maliyyə resurslarının formalaşması və istifadəsi ilə bağlıdır. Müasir şəraitdə sığorta investisiya potensialının artmasına, dövlətin, hüquqi və fiziki şəxslərin mənafeələrinin müdafiəsinin təmin edilməsində, əhəlinin sosial-iqtisadi vəziyyətinin yaxşılaşdırılmasında geniş imkanlar yaradır.

Sığorta fəaliyyəti müxtəlif istiqamətli pul axınlarının yaranmasına səbəb olur. Bu pul axınları iki istiqamətdə baş verir:

- 1) Sığorta fondunun yaradılması ilə bağlı pul axınları;
- 2) Sığorta fondunun vəsaitlərindən istifadə edilməsi ilə bağlı pul axınları.

Bu pul axınları müxtəlif formalarda baş verir və onların düzgün təşkili həm sığortaçıların, həm də sığortalıların iqtisadi maraqlarına uyğundur.

Respublikamızda artıq müəyyən inkişaf səviyyəsinə çatmış sığorta bazarı formalaşmışdır. Lakin onun daha da inkişaf etməsi üçün sığorta xidmətlərinin həcmnin artmasına, sığorta təşkilatlarının maliyyə vəziyyətinin yaxşılaşdırılmasına, maliyyə sabitliyinin möhkəmləndirilməsinə zərurət var.

Bütün bu deyilənlərin yerinə yetirilməsi sığorta sferasında baş verən pul axınları ilə bağlıdır. Bu baxımdan yaxınlaşdıqda sığorta sektorunda baş verən pul axınlarının tədqiq olunması aktual bir məsələ kimi qarşıda durur.

**Problemin öyrənilmə vəziyyəti:** Sığorta sahəsində kifayət qədər elmi-tədqiqatlar aparılmışdır. Ancaq bu tədqiqatlar əsas etibarilə sığortanın təşkili, formaları, sığorta bazarının inkişafı məsələlərini əhatə etmişdir.

Ümumiyyətlə, sığorta sahəsini tədqiq edən alimlərimizdən prof. N.N.Xudiyevi, B.A. Xankişiyevi, A.A. Kərimovu, Ş.Ş. Bədəlovu və başqalarını göstərmək olar.

Sığorta sahəsində rus və qərb alimləri daha geniş tədqiqatlar aparmışdır. Rus alimlərindən V.V.Şaxov, A.A.Aleksandrov, E.V.Kolomin, L.İ.Reytman, qərb alimlərinə K.Stivenson, D.Xempton və başqalarını göstərmək olar.

Lakin bilavasitə sığorta sferasında baş verən pul axınlarının tədqiqi diqqətdən kənar qalmışdır. Məhz bu, məsələnin tədqiqinin zəruriliyi mövzunun seçilməsi, Tədqiqatın məqsəd və vəzifələrinin müəyyən edilməsini şərtləndirmişdir.

Tədqiqatın məqsədi və vəzifələri: Dissertasiya işinin məqsədi AR-nın sığorta bazarında baş verən pul axınlarının formalaşdırılması və istifadə olunmasının öyrənilməsi və pul resurslarının daha səmərəli idarə edilməsi yollarının müəyyən olunmasıdır. Bu məqsədə nail olmaq üçün aşağıdakı vəzifələr qarşıya qoyulmuşdur:

- sığortanın məzmununun, sığorta sektorunda baş verən pul axınlarının mahiyyətinin nəzəri cəhətdən açıqlanması;
- bazar iqtisadiyyatı şəraitində sığorta sektorunda korporativ idarəetmənin və bu sahədə mövcud olan problemlərin sistemli araşdırılması;
- sığorta bazarında pul axınlarına sığorta şirkətlərinin marketinq fəaliyyətinin təsirini müəyyən etmə;
- sığorta şirkətlərinin gəlirlərinin və xərclərinin müasir vəziyyətinin tədqiqi;
- sığorta təşkilatlarının maliyyə sabitliyini təmin edən amillərin və onların sığorta ehtiyatlarının yaradılması şərtlərinin öyrənilməsi;
- sığorta sferasında pul axınlarının təşkilinə dövlət nəzarətinin təkmilləşdirilməsi yollarının göstərilməsi.

**Tədqiqatın obyektini-** iqtisadi inkişaf prosesində sığorta sferasının rolunun və əhəmiyyətinin qiymətləndirilməsi təşkil edir.

**Tədqiqatın predmetini-** Arda sığorta bazarında baş verən pul axınlarının formalaşdırılmasının təkmilləşdirilməsi imkanlarının müəyyən edilməsi təşkil edir.

**Tədqiqatın nəzəri və metodoloji əsasını-** Azərbaycan və xarici ölkə iqtisadçı

alimlərinin sığorta problemlərinin müxtəlif aspektlərinə həsr edilmiş elmi əsərləri,

AR Konstitusiyası, AR Prezidentinin fərman və sərəncamları, sığorta fəaliyyəti haqqında mövcud qanunvericilik sənədləri, normativ və hüquqi aktlar təşkil edir.

**Dissertasiya işinin informasiya bazasını-** Azərbaycan Respublikası Maliyyə Nazirliyinin materialları, Azərbaycan Respublikası Dövlət Statistika Komitəsinin materialları, ayrı-ayrı sığorta şirkətlərinin məlumatları, elektron resurslar, digər məlumatlar təşkil edir.

**Tədqiqatın elmi yeniliyi.** Tədqiqat işi bazar iqtisadi sistemində sürətli inteqrasiya şəraitində respublikamızda sığorta resurslarından səmərəli istifadə imkanlarının kompleks tədqiqinə həsr olunmuşdur. Tədqiqatın elmi yeniliyini şərtləndirən əsas xüsusiyyətlərdən biri sığorta sferasında pul axınları ilə əhəlinin sosial vəziyyəti arasında qarşılıqlı əlaqə aşkarlanmışdır. Bunun nəticəsi olaraq müvafiq təklif və tövsiyələr verilmişdir.

Tədqiqatın elmi yenilikləri konkret olaraq aşağıdakı istiqamətləri əhatə edir:

- iqtisadi inkişafa nail olunması prosesində sığorta amilinin təsiri ilə bağlı nəzəri-metodoloji ümumiləşdirmələr aparılmışdır;

- müasir şəraitdə sığorta sferasında baş verən pul axınlarının mahiyyəti və rolu aydınlaşdırılmış, onların formalaşdırılması və istiqamətləri müəyyənləşdirilmişdir;

- sığortanın təşkilində marketinq fəaliyyətinin xüsusiyyətləri açıqlanmış və onun pul axınlarına təsiri göstərilmişdir;

- sığorta sferasında dövlət nəzarətinin təşkilinin xüsusiyyətləri müasir şərait baxımından qiymətləndirilmişdir.

**Tədqiqatın praktiki əhəmiyyəti.** Tədqiqat işində əldə edilən nəticələr respublikamızın sığorta bazarının inkişafında maliyyə resurslarından istifadə istiqamətlərinin müəyyənləşdirilməsində, sığortanın inkişafı proqramının hazırlanmasında istifadə edilə bilər.

Dissertasiyanın ayrı-ayrı paraqrafları “Sığorta” fənninin tədris materialı kimi istifadə edilə bilər.

## **Fəsil 1.Sığorta işinin təşkilində pul axınlarının mahiyyəti, rolu və tənzimlənməsinin nəzəri və praktiki aspektləri**

### **1.1.Sığortanın məzmunu, sığorta sektorunda baş verən pul axınlarının mahiyyəti və iqtisadi rolu**

Sığorta iqtisadi münasibətlərin mühüm elementlərindən biridir. Həm mərkəzləşdirilmiş iqtisadiyyatda, həm də bazar iqtisadiyyatında sığorta spesifik, xüsusi funksiyalar yerinə yetirilməsi ilə bağlı olan maliyyə münasibətlərinə aid edilir.

Doğrudur, bəzən sığortanı müstəqil bir iqtisadi kateqoriya kimi də xarakterizə edirlər. Lakin biz o alimlərin fikirləri ilə razılaşıırıq ki, müasir şəraitdə sığorta bir maliyyə kateqoriyası kimi çıxış edir. Gələcəkdə, ölkəmizdə bazar münasibətləri kifayət səviyyədə inkişaf etdikdə sığorta daha müstəqil bir kateqoriya kimi baxıla bilər. Çünki bazar iqtisadiyyatının subyektləri onların təsərrüfat fəaliyyətinin fasiləsizliyinə təminat yaratmaqdan ötrü iqtisadi münasibətlər sistemində ixtisaslaşmış yenidən bölgü münasibətlərini xarakterizə edən sığorta müdafiəsinə həmişə ehtiyac duyurlar.

Müasir dövrdə sığorta iqtisadi kateqoriyası maliyyə kateqoriyasının tərkib hissəsi kimi çıxış edir. Lakin sığorta özünəməxsus, spesifik maliyyə kateqoriyasıdır. Maliyyə bir bölgü kateqoriyasıdır, sığorta isə yalnız yenidən bölgü sferasında fəaliyyət göstərir.

Sığorta - sığortalının əmlakının və əmlak mənafeələrinin müdafiəsi ilə bağlı münasibətləri əks etdirir. Əmlak maraqları dedikdə, hər şeydən əvvəl, əmlaka sahib olmaq, sərəncam vermək və istifadə etmək sahəsində, habelə bunlarla bağlı olan mülki məsuliyyət, müxtəlif gəlir mənbələri ilə bağlı əmlak maraqları başa düşülür.

Əmlak maraqlarına zərər vurulması, subyektin əmlakının məhv olmasında və ya qismən zədələnməsində, gözlənilməyən maliyyə öhdəliklərinin yaranmasında və ya gəlirin (məhfəətin itirilməsində öz konkret əksini tapır.

Zərərin dəyməsi müxtəlif səbəblərdən ola bilər: əmlak sahibinin öz səhlənkarlığından tutmuş həqiqi gözlənilməz hadisələrədək. Bu cür gözlənilməz hallar sahibinin əmlak maraqlarına zərər yetirə biləcək risklər adlandırılırlar.

Sığorta istehsal prosesində baş verən maddi itkilərin əvəzinin ödənilməsi ilə bağlıdır.

Sığorta işi – iqtisadi fəaliyyətin xüsusi növü olub, ixtisaslaşmış təşkilatlar-sığortaçılar tərəfindən sığorta iştirakçılarının- sığortalıların iqtisadi maraqlarına dəyər biləcək zərərlər üzrə risklərin yenidən bölgüsünü xarakterizə edir. Bu zaman sığorta olunanlar arasında risklərin bölgüsü dedikdə, faktiki olaraq, sığorta fondunun yaradılması yolu ilə dəymiş zərərlərin ödənilməsində həmrəy (birgə) iştirak başa düşülməlidir. Bu bölgüdə həlledici şərt kimi sığortaçıya sığorta etdirən tərəfindən vaxtlı-vaxtında sığorta haqlarının köçürülməsi çıxış edir. Bunsuz yenidən bölgü prosesini təşkil etmək qeyri-mümkündür. Lakin sığorta tədiyyəsinin kifayət etməsi sığorta təşkilatını dəymiş zərərlərin ödənilməsi məsuliyyətindən azad etmir. Sahibkarlıq fəaliyyətinin xüsusi bir növü olan sığorta fəaliyyəti, sığortaçının həm sığorta fondu, həm də xüsusi mənbələr hesabına dəymiş zərərin mütləq ödənilməsini və kompensasiya etməsini özündə əks etdirir.

Sığorta - sığorta fondunun yaradılması ilə bağlıdır. Sığorta fondu cəmiyyətdə yaradılan ehtiyat fondlarının tərkibinə daxil olan fondlardan biridir. Sığorta fondu-gözlənilməz, fəvqəladə hadisələrdən dəyən zərərin ödənilməsi məqsədi ilə yaradılan və istifadə edilən bir fondur. Bu zaman öz həyatı və sağlamlığına, əmlakına gözlənilməz hadisələrdən dəyər biləcək zərərin tam və ya qismən ödənilməsi üçün ayrı-ayrı şəxslərin ödədikləri sığorta haqları hesabına sığorta fondu yaradılır. Fondun iştirakçıları arasında hər hansı sığorta hadisəsi baş verərsə, həmin şəxsin fondan sığorta ödənişi almaq hüququ olur. Bu, sığorta fondunun yaradılmasında iştirak edənlərə imkan verir ki, ona dəyən zərərin təsirini aradan qaldıra bilsin və öz fəaliyyətini davam etdirə bilsin.

Sığorta hadisəsinin təsadüflə bağlı olması tələb edir ki, sığortaya qəbul edilən risklər məcmusundan baş verməsi real və mütləq olan hadisələr sərf nəzər edilsin. Eyni zamanda, potensial risk keçmiş təcrübənin faktiki məlumatlarına əsaslanan bəzi ehtimal xarakterinə də malik olmalıdır. Belə xarakterik məlumatların omaması, gələcəkdə hadisənin baş vermə ehtimalının dəqiqləşdirilməsini mümkünsüz edə və bununla da onun törədəcəyi Maliyyə nəticələrinin ölçülməsində, sığorta olunanlara dəymiş zərərin bölüşdürülməsində çətinlik yarada bilər.

Maliyyə kateqoriyası kimi, sığorta da pul vasitələrinin dövriyyəsinə və eləcə də pul vəsaitinin bölüşdürülməsi prosesində iştirak edən müvafiq məqsədli fondların vəsaitlərinin formalaşdırılması və istifadəsi zəruri olan məbləğə əsaslanır. Eyni zamanda sığorta sahəsi üçün maddi və digər itkilərin ödənilməsi üçün nəzərdə tutulan gəlir və toplanmış pul vəsaitinin bölüşdürülməsilə əlaqədar olan iqtisadi münasibətlər də xarakterikdir. Məhz buna görə də sığorta, pul formasında olan dəyərin ehtimal olunan dövriyyəsi ilə bağlıdır.

Sığorta iqtisadi kateqoriyasını xarakterizə edən aşağıdakı əlamətləri, sığortanın spesifik cəhətlərini də qeyd etmək lazımdır.

Hər şeydən əvvəl, gözlənilməz hadisələrin baş verməsi ilə şərtlənən sığorta prosesi zamanı dəyən maddi və ya digər itkilərin aradan qaldırılmasına yönəldilən pul vəsaitlərinin bölüşdürülməsi üzrə münasibətlər meydana çıxır. Bu xüsusiyyətinə görə sığorta, ictimai istehsalın sığorta müdafiəsi kateqoriyasına yaxındır.

İkincisi, bir və ya bir neçə təsərrüfatda olan zərər məbləğinin müştərək şəkildə paylaşdırılması ilə əlaqədar iştirakçılar arasındakı qapalı bölüşdürücü münasibətlər də sığorta prosesi üçün səciyyəvidir.

Bu, o deməkdir ki, sığorta hadisəsinə məruz qalmış istənilən subyekt sığorta fondundan ödəniş ala bilməz. Bundan ötrü mütləq bu fondun



yaradılmasında iştirak edilməsi zəruridir. Başqa sözlə, sığorta fondunun yaradılması və istifadəsi əslində dəyərin hərəkətinin iki istiqamətini özündə əks etdirir: sığortalılardan fonda (sığorta tədiyyələri) və fondan sığortalılara (sığorta ödənişi). Sığorta olunmayanlar bu prosesdə iştirak etmirlər.

Zərərin bu cür qapalı şəkildə paylaşdırılması, zərərçəkən təsərrüfatların, bir qayda olaraq, sığorta iştirakçılarının sayından az olmasına əsaslanır.

Sığorta iştirakçılarının sayı nə qədər çox olarsa, sığorta haqlarının ölçüsü bir o qədər az, sığorta isə daha əlverişli və keyfiyyətli olur. Sığortada milyona qədər sığorta etdirən şəxs iştirak etdikdə və yüz milyonlarla obyekt sığorta olunduqda, minimal sığorta haqlarının vasitəsilə maksimal itkini ödəmək mümkün olur.

Zərərin qapalı şəkildə paylaşdırılması xüsusiyyəti sığortanı digər maliyyə kateqoriyalarından əsaslı şəkildə fərqləndirir. Məsələn, dövlət büdcəsinin gəlirləri müəssisə və vətəndaşların ödəmələri hesabına formalaşır, lakin səfərbər olunmuş pul vəsaitlərinin istifadəsi, bu haqları ödəyən tədiyyəçilərin fəaliyyətindən kənara çıxır.

Üçüncüsü, sığorta zamanı dəymiş zərərin həm ərazi vahidləri üzrə, həm də müəyyən zaman kəsiyində bölüşdürülməsi baş verir.

Məsələn, sığorta olunanların əksəriyyəti Bakı şəhəri və Abşeronda yerləşsə də respublikamızın regionlarında bu fondun azsaylı olan iştirakçıları ilə hər hansı sığorta hadisəsi baş verdikdə sığorta ödənişləri regiona axır. Yaxud subyekt illər boyu öz əmlakını sığortalasa da onunla sığorta hadisəsi baş vermir. Bir neçə ildən sonra sığorta hadisəsi baş verdikdə onun zərərinin sanki əvvəlki illər arasında bölüşdürülməsi baş verir.

Sığorta olunmuş təsərrüfatlar arasında sığorta fondunun il ərzində ərazi cəhətdən səmərəli şəkildə bölüşdürülməsi kifayət qədər böyük ərazi və sığorta olunan obyektlərin əhəmiyyətli dərəcədə çox olması tələb olunur. Yalnız bu şərtlərə əməl etməklə böyük əraziləri əhatə edən təbii fəlakətlərin baş verməsi nəticəsində dəyən zərəri paylaşdırmaq mümkündür. Fövqəladə hadisələrin baş verməsinin təsadüfi əlamətləri ilə əlaqədar olaraq, itkinin

zaman üzrə paylaşdırılması bir təsərrüfat ilinin çərçivəsindən kənara çıxır. Fövqəladə hadisələr bir neçə il baş verməyə bilər və onların baş verməsi müddəti məlum deyil. Bu səbəbdən ehtiyat fondlarının yaradılması məqsədilə daxil olan sığorta ödənişlərinin bir hissəsinin əlverişli il ərzində ehtiyatda saxlanılmasına zərurət yaranır.

Dördüncüsü, sığortanın xarakterik xüsusiyyətlərindən biri də sığorta fonduna səfərbər olunmuş vəsaitin sığorta ödənişləri formasında qaytarılması ilə əlaqədardır. Bu, sığortanı maliyyənin digər kateqoriyalarından fərqləndirən əsas əlamətlərdən biridir. Sığorta ödənişlərinin formalaşması öz xüsusiyyətlərinə malikdir.

Bu ödənişlər 2 hissədən formalaşır:

- mümkün zərərin ödənilməsi üçün təyin olunan netto-ödənişlərdən;
- sığortanı həyata keçirən sığorta təşkilatlarının saxlanması üçün nəzərdə tutulan əlavə xərclərdən.

Brutto ödəmə - sığorta üzrə ödəmələrin tarif dərəcəsi olaraq, bu dərəcə sığorta əməliyyatlarının aparılması xərclərinin ödənilməsi üçün verilən əlavələrin və netto dərəcənin məbləği kimi hesablanır.

Bu xərclərin cəmi sığorta tariflərinin tərkibini təşkil edilir. Netto ödəmələrin ölçüsü, müəyyən ərazi miqyasında həyata keçirilən hesabat dövrü (5 ildən 10 ilədək) üzrə olan mümkün zərəre əsasən müəyyən olunur. Buna görə də netto ödənişlərin məbləği, müəyyən zaman dövrü ərzində zərərin ödəniş forması kimi elə həmin əraziyə qaytarılır.

Qeyd etmək lazımdır ki, sığorta hadisəsi zamanı vəsaitlərin geri qaytarılması əlaməti sığortanı bir kredit kateqoriyası kimi də qiymətləndirməyə imkan verir.

Bu əlamət uzunmüddətli həyat sığortasında daha nəzərə çarpır.

Sığorta ehtiyatlarının sərf olunması yalnız müstəsna olaraq sığorta müqaviləsinin şərtlərində göstərilən sığorta hadisələri baş verdikdə həyata keçirilir.

Sığorta münasibətləri daimi deyil, ehtimal xarakteri daşıyır. Sığorta zamanı nə sığorta hadisəsini bas verəcəyi vaxt, nə də dəyəcək zərərin ölçüsünü əvvəldən nəzərə almaq olmaz. Konkret olaraq hansı sığortalının mənafeələrinin nə vaxtsa müdafiə olunacağını da, əvvəlcədən dəqiq müəyyən etmək qeyri-mümkündür. Burada dəqiq bilinən odur ki, haçansa, kiminləsə, mütləq sığorta hadisəsi baş verəcəkdir. Sığortaçının vəzifəsi bu hala hazır olmaqdır.

Sığortanın maliyyə-iqtisadi mexanizmi baxımından bir sığortalıya dəymis zərərin analoji təhlükə ilə üzləşməsi mümkün olan bir neçə şəxsin arasında bölüşdürülməsi prinsipinə əsaslanır. Bu şəxslər eyni sığortaçıda eyni obyektə sığortalayanlar ola bilər, çünki, yuxarıda qeyd edildiyi kimi, sığorta qapalı xarakter daşıyır. Məsələn, statistik göstəricilərə əsasən il ərzində sığorta olunan 100 mənzildən orta hesabla birində sığorta hadisəsi baş verirsə, bu halda həmin mənzilə dəymis faktiki ziyan mənzillərini sığorta etmiş 100 mənzil sahibləri arasında bölüşdürülməlidir. Beləliklə də, 100 mənzil sahiblərinin hər biri, nəzərdə tutulan avans ödənişi ödəməklə, gələcəkdə mənzil sahiblərindən hər hansı birinə üz verə bilən ziyanın əvəzinin ödənilməsinə öz payını vermiş olur.

Bütün bu işlər sığorta sistemi çərçivəsində təşkil olunur. Maddi baxımdan sığorta gedişində xüsusiləşdirilmiş təşkilatların pul fondları yaradılır ki, bu da təbii fəlakətlər, bədbəxt hadisələr nəticəsində dəymis ziyanın əvəzinin ödənilməsindən ötrü istifadə olunur. Sığorta nəinki iqtisadi cəhətdən inkisaf etmiş ölkələrdə, həm də digər ölkələrdə zərərin ödənilməsi yolu ilə uzunmüddətli investitsiyaların ən sabit mənbələrindən biri kimi çıxış edir.

Sığorta bir iqtisadi kateqoriya olaraq məqsədli pul vəsaitləri fondlarının yaradılmasının və bu vəsaitlərin gözlənilməz hadisələr (risklər) nəticəsində bas verən zərərlərin ödənilməsi üçün istifadə olunmasının forma və metodlarını özündə əks etdirən pul münasibətləridir, maliyyə sisteminin tərkib hissəsidir. Sığorta fiziki və hüquqi şəxslərin əmlak mənafeələrinin qorunmasında onların özünün iştirakını da əks etdirir, belə ki, o, müəyyən hadisələrin baş verməsi halında bu şəxslərin ödədikləri sığorta haqlarından (sığorta mükafatları) yaradılan pul vəsaitləri fondları hesabına müdafiəsi üzrə münasibətləri əks etdirir.

Bazar iqtisadiyyatı şəraitində sığorta iqtisadiyyatın ən vacib atributlarından biri hesab olunur. Mühüm maliyyə-kredit institutu olan sığorta bazar iqtisadiyyatı şəraitində maliyyə bazarının ayrılmaz tərkib elementidir. Ölkədə bazar münasibətlərinin inkişaf səviyyəsini xarakterizə edərkən çox vaxt orada sığorta bazarının inkişaf səviyyəsi də xarakterizə olunur.

Zərərlərin ödənilməsi sığorta təşkilatlarının sərəncamında olan ehtiyat fondunun vəsaiti hesabına həyata keçirilir.

Bu sığorta fondunun spesifik xüsusiyyəti ondan ibarətdir ki, həmin fond sığortada

İştirak edənlərin vəsaiti hesabına formalaşdırılır və sığorta hadisəsi nəticəsində onlara dəymiş zərərin ödənilməsi məqsədinə istifadə olunur. Məhz bu xüsusiyyət sığortada pul axınlarının mahiyyətini, formalarını və istiqamətlərini müəyyən etməyə imkan verir.

Sığorta sferasında fəaliyyət göstərən müxtəlif sığortaçıların fəaliyyətinin təhlili göstərmişdir ki, burada müxtəlif istiqamətli pul axınları baş verir. Bu pul axınlarını aşağıdakı istiqamətlərdə təsnifləşdirmək olar.

Birincisi, sığortaçıların birbaşa fəaliyyəti ilə bağlı baş verən pul axınları:

- sığorta haqqlarının daxil olması;
- sığorta ödənişlərinin verilməsi.

Bu pul axınları biri digərinin tam əks istiqamətlərində baş versə də hər ikisi də sığorta fondu ilə bağlıdır, sığorta münasibətlərini əks etdirir. Sığorta haqqlarının daxil olması sığorta fondunun formalaşması münasibətlərini ifadə edirsə, sığorta ödənişlərinin verilməsi sığorta fondunun istifadəsi münasibətlərini ifadə edir.

Birinci halda pul axınları sığortalılardan sığortaçılara tərəf, ikinci halda isə sığortaçılardan sığortalılara tərəf hərəkət edir.

Bu pul axınlarının formalaşması və idarə edilməsi sığorta tarifləri əsasında aparılır. Sığorta tarifi sığorta haqqının hesablanması üçün aktuari hesablamalarının əsasında müəyyən edilir. Başqa sözlə, sığorta tarifində sığorta xidmətinin qiyməti öz əksini tapır. Sığorta tarifi tələb və təklifin müqayisəsi ilə

rəqabət əsasında formalaşır. Onun tərkibində sığorta ödənişlərinin həcmi və işin aparılması xərcləri öz əksini tapır. Sığorta tarifi elə müəyyən olunmalıdır ki, həm baş verən sığorta hadisələrinə görə ödənilməli olan sığorta ödənişlərini təmin etmək mümkün olsun, həm sığortaçının göstərdiyi xidmətlərin təşkili ilə bağlı xərclər – sığortaçının xərcləri ödənilsin, həm də təşkilatın orta mənfəət norması təmin edilsin. Ancaq bazar iqtisadiyyatı şəraitində sığorta tarifi sığorta xidmətinin təklifi və ona olan tələb əsasında müəyyənləşir. Bu sahədə həlledici rol isə rəqabət oynayır. Rəqabət qiymətin müəyyən çərçivə daxilində formalaşmasını tələb edir. Sığortaçı göstərdiyi sığorta xidmətinə görə digərlərindən kəskin fərqlənən qiymət təklif edə bilməz.

Qiymətin yuxarı həddi sığortaçının tələblərinin səviyyəsindən asılıdırsa, onun aşağı həddi sığorta tədiyyələri ilə sığorta ödənişlərinin bərabərliyinə əsaslanan ekvivalentlik prinsipi ilə müəyyən edilir.

Sığorta fəaliyyətinin qiyməti brutto- stavka adlanır . Brutto- stavka iki hissədən ibarətdir:

-netto-stavka;

-əlavə.

Sığorta tarifi sığorta məbləği vahidindən pul ifadəsində və ya məcmuu sığorta məbləğindən faizlə hesablanır.

Sığorta tarifinin əsas hissəsi-netto-stavkadır.O, sığortalılara gələcəkdə sığorta ödənişlərinin verilməsi üçün nəzərdə tutulmuşdur.Netto-stavkanın hesablanması əsas kimi bir neçə ilin (tarif dövrü) statistik göstəriciləri əsasında müəyyən edilən sığorta hadisəsinin baş vermə ehtimalı çıxış edir və o,aktuar hesablaşmalar gedişində müəyyən edilir.

Aktuar hesablamalar tarif stavkasının hesablanması və müxtəlif obyektlərin sığortalanması xərclərinin müəyyənləşdirilməsi üzrə riyazi və statistik üsullar sistemidir.Onun aparılması sığorta risklərinin tədqiqi, sığorta hadisələrinin baş verməsinin riyazi ehtimalının hesablanması, zərərlərin təkrarlanması və ağırlıq dərəcəsinin müəyyənləşdirilməsi, habelə onların inkişaf tendensiyaları ilə bağlıdır.

Netto-stavkanın formalaşdırılması bazası kimi sığorta məbləğinin zərərlik dərəcəsi çıxış edir. Zərərlik dərəcəsi müəyyən dövr ərzində obyekt üzrə sığorta ödənişlərinin sığorta məbləğinə olan nisbəti kimi hesablanır. Bundan sonra risk əlavəsi nəzərə alınmaqla orta zərərlik göstəricisi hesablanır.

Sığorta tarifiinin ikinci elementi olan əlavənin tərkibinə sığortaçının işlərin aparılması üzrə xərcləri, xəbərdaredici tədbirlərə ayırmaları, sığortaçının mənfəəti aid edilir. Əlavənin brutto-tarifiin tət看ibində xüsusi çəkisi sığortaçı tərəfindən müstəqil surətdə müəyyən olunur.

Sığorta sferasında sığortaçıların birbaşa fəaliyyəti ilə bağlı pul axınları ilə yanaşı digər pul axınları da baş verir. Bu pul axınlarına investisiyalarla bağlı və maliyyə orqanları ilə hesablaşmalarla bağlı axınları aid etmək olar.

İnvestisiyalarla bağlı pul axınları bəzi sığorta şirkətlərində əsas yer tutur. Çünki onlar sığorta bazarında daha aktiv çalışmaq əvəzində öz kapitallarını maliyyə bazarının digər sektoruna- qiymətli kağızlar bazarına yönəldirlər, başqa sözlə, qiymətli kağızlara investisiyalar qoyurlar. Qiymətli kağızlarla manipulyasiyalar sığorta şirkətlərinə müəyyən dövr ərzində sığorta bazarında gərgin çalışmadan öz mövcudluğunu saxlamağa imkan verir.

Sığorta şirkətləri ilə maliyyə orqanları arasında baş verən pul axınları bəzən bir istiqamətli baxıla bilər – bir sahibkarlıq subyekti olaraq onlar büdcəyə uyğun vergilər, Dövlət Sosial Müdafiə fonduna isə sosial ödənişlər həyata keçirirlər. Lakin dövlət büdcəsindən kifayət qədər vəsait alan sığorta şirkətləri də kifayət qədərdir. Belə ki, büdcə vəsaitləri hesabına kifayət qədər kontingent bu sığortaçılar tərəfindən icbari qaydada sığortalanır. Bu məqsədlə büdcədən sığorta şirkətlərinə ödənilən sığorta haqları əks istiqamətli pul axınlarını göstərir.

Sığortada baş verən pul axınlarına tətbiq olunan sığorta növlərinin çeşidi də təsir edir. Bura geniş istifadə üçün nəzərdə tutulan sığorta növlərindən başqa, fərdi şərtlərlə hazırlanan növlər də aid edilə bilər.

Bunlar sığorta bazarının mövcud durumuna təsir edən amillərdəndir. Pul axınlarına təsir edən əhəmiyyətli amillərə, əsasən, risk situasiyası, sığortalıların tədiyyə qabiliyyəti, sığorta tarifiinin həddi, sığorta xidmətləri təklifiinin həcmi və

strukturu aid edilir. Sığorta xidmətinin satış şəraiti konkret zaman və məkan daxilində baxıldıqda bazarının konyukturası adlanır. Konyuktura digər amillərlə birlikdə sığortanın pul axınlarının istiqamətlərinə və həcminə təsir göstərə bilər.

Sığorta sferasında pul axınlarının istiqamətləri və həcmi bazar şəraitində təklifin tələbdən üstünlüyünü nəzərdə tutur. Sığorta xidmətinə tələbin obyektiv əsasını sığorta marağı kimi realizə olunan sığortaya tələbat çıxış edir. Cəmiyyətin sığorta maraqları isə çox müxtəlifdir. Çünki əhalinin sığorta maraqları onların maddi səviyyəsi ilə, potensial sığortalının həyat tərzini, milliyyəti, sosial qrupu, yaşı, cinsi və s. ilə müəyyən olunur.

Sığortaya olan obyektiv tələbat həmişə potensial sığortalının sığortalıya çevrilməsi demək deyil. Potensial sığortalı yalnız onun tərəfindən sığorta marağı dərk edildikdə real sığorta münasibətlərinə girəcəkdir. Lakin sığorta marağı özü də hələ sığorta xidmətinə tələblə eyni deyil. Sığorta xidmətini əldə etmək üçün potensial sığortalı həm də ödəmə qabiliyyətli olmalıdır.

Sığortaçı öz xidmətlərini təklif edərkən onun sığortalı üçün iqtisadi cəhətdən məqsədəuyğunluğunu və əlverişliliyini göstərməlidir. Xüsusən ölkəmizin sığorta bazarı üçün sığorta olunana onun sığorta maraqlarının müəyyənləşdirilməsində köməklik edilməsi zəruridir. Sığorta münasibətlərinin inkişaf etdiyi ölkələrdən fərqli olaraq Azərbaycanda əhalinin sığorta xidmətlərinə marağı kifayət qədər formalaşmamış, zərurətə çevrilməmişdir. Bu marağın formalaşması və inkişafı üçün müəyyən təbliğati işlərlə yanaşı müxtəlif iqtisadi alətlərdən də istifadə edilməlidir.

## **1.2. Müasir şəraitdə sığorta işinin təşkili və korporativ idarəetmə problemləri**

Azərbaycanda bazar münasibətlərinin inkişafı sığorta sferasına da öz təsirini göstərmişdir. Hələ müstəqilliyin ilk illərində sığorta sahəsində dövlət inhisarı ləğv edilmiş və sığorta bazarının inkişafı üçün şərait yaradılmışdı. Nəticədə çoxsaylı sığorta şirkətləri meydana çıxmış və fəaliyyət göstərməyə başlamışdır.

Ölkəmizdə sığorta birlikləri hüquqi şəxs kimi AR MN tərkibindəki Dövlət Sığorta Nəzarətində qeydiyyatdan keçdikdən sonra öz nizamnamələri əsasında fəaliyyət göstərirlər. Hazırda ölkədə 27 sığorta şirkəti, 1 təkrar sığorta, 8 broker şirkəti (dördü xarici kapitalın iştirakı ilə) var (siyahı aşağıda verilib).

Ölkəmizdəki sığorta şirkətləri əsasən yerli şirkətlərdir. Çünki mövcud qanunvericilik sığorta şirkətinin yaranması zamanı xarici kapitalın cəlb edilməsinə məhdudiyyətlər qoyur. Belə ki, 25 dekabr 2007-ci ildə qəbul edilmiş “Sığorta fəaliyyəti haqqında” AR Qanununa əsasən sığorta şirkətinin nizamnamə kapitalında xarici kapitalın iştirak payı 49 faizdən artıq ola bilməzdi.

2008-ci ilin 14 noyabrında AR Maliyyə Nazirliyi qanunun bu tələbini daha da sərtləşdirmiş, AR-da fəaliyyət göstərən bütün sığortaçıların nizamnamə kapitallarının ümumi məbləğində bütün xarici sığortaçıların payının son həddini 30 faiz səviyyəsində müəyyən etmişdir. Tələblərə görə, xarici sığortaçı sığorta nəzarəti orqanı tərəfindən müəyyən edilən minimum kredit reytinginə malik olmalı idi.

Bununla da Azərbaycanda xarici sığortaçıların filiallarının fəaliyyətinə icazə verilmədi. Azərbaycan Respublikası ərazisində yerləşən sığorta predmeti yalnız rezident sığortaçıları tərəfindən sığortalana bilər.

Sığorta fəaliyyətinin təşkilində sığorta şirkətlərinin kapitallaşma səviyyəsi mühüm rol oynayır. Belə ki, kütləvi sığorta hadisələri baş verdikdə bu, onlara öz öhdəliklərinə əməl etmək imkanı verir. Sığortaçının maliyyə



sabitliyi və ödəmə qabiliyyəti onun maliyyə öhdəliklərini vaxtında və tam həcmdə yerinə yetirmə imkanları ilə sərtlənir.

AR-da fəaliyyət göstərən sığorta şirkətləri

	“A-Qroup Sığorta Şirkəti” Açıq Səhmdar Cəmiyyəti
2	“AXA MBASK” Sığorta Şirkəti Açıq Səhm. Cəmiyyəti
3	“Alfa Sığorta” Açıq Səhmdar Cəmiyyəti
4	“AtaSığorta” Açıq Səhmdar Cəmiyyəti
5	“Atəşgah Həyat” Sığorta Şirkəti Açıq Səhm. Cəmiyyəti
6	“Atəşgah” Sığorta Şirkəti Açıq Səhmdar Cəmiyyəti
7	“AzSığorta” Açıq Səhmdar Cəmiyyəti
8	Azərbaycan Respublikası Dövlət Sığorta Kommersiya Şirkəti
9	“Azərbaycan Sənaye Sığorta” Açıq Səhm. Cəmiyyəti
10	“Azərqarant Sığorta” Açıq Səhmdar Cəmiyyəti
11	“Bakı Sığorta” Açıq Səhmdar Cəmiyyəti
12	“Başak İnam Sığorta Şirkəti” Açıq Səhmdar Cəmiyyəti
13	“Beynəlxalq Sığorta Şirkəti” Açıq Səhmdar Cəmiyyəti
14	“Buta Sığorta” Açıq Səhmdar Cəmiyyəti
15	“Era Trans Sığorta” Sığorta Şirkəti Açıq Səhmdar Cəmiyyəti
16	“Günay Sığorta” Açıq Səhmdar Cəmiyyəti
17	“Mega Sığorta” Açıq Səhmdar Cəmiyyəti
18	“Paşa Həyat Sığorta” Açıq Səhmdar Cəmiyyəti
19	“Paşa Sığorta” Şirkəti Açıq Səhmdar Cəmiyyəti
20	“Qala Həyat” Sığorta Şirkəti Açıq Səhmdar Cəmiyyəti
21	“Qarant Sığorta” Açıq Səhmdar Cəmiyyəti
22	“Rəvan Sığorta” Açıq Səhmdar Cəmiyyəti
23	“Standard Insurance” Sığorta Şirkəti Açıq Səhmdar Cəmiyyəti
24	“Xalq Sığorta” Açıq Səhmdar Cəmiyyəti
25	"Qala Sığorta" Açıq Səhmdar Cəmiyyəti
26	“İPƏK YOLU SİĞORTA” ASC
27	“Əmrah Sığorta” Açıq Səhmdar Cəmiyyəti

## ***1. «AzRe Təkrarsığorta» Açıq Səhmdar Cəmiyyəti***

Maliyyə bazarında kəskin rəqabət olduğu və maliyyə böhranının daha da dərinləşdiyi mövcud şəraitdə sığortaçının maliyyə sabitliyi daha önəmli rol oynamağa başlamışdır.

Sığorta müqaviləsi bağlamaq istəyənlər ilk növbədə həmin sığortaçının nə dərəcədə etibarlı olması ilə maraqlanırlar ki, onun da kriteriyaları içərisində sığortaçının maliyyə sabitliyi əsas qiymətləndirici amil kimi baxılır.

Sığortaçının tələb olunan kapitalının minimum məbləği sığorta nəzarəti orqanı tərəfindən müəyyən edilir. Tələb olunan kapital dedikdə sığortaçının maliyyə öhdəliklərinin tam həcmdə yerinə yetirilməsi üçün tələb olunan vəsaiti ifadə edən məbləğ başa düşülür.

Sığortaçının maliyyə sabitliyinin təmin olunmasında bu göstəricinin əhəmiyyətini nəzərə alaraq ölkəmizdə sığorta münasibətləri inkişaf etdikcə, sığortaçıların öz üzərlərinə götürdükləri sığorta öhdəliklərinin həcmi artdıqca onların tələb olunan minimum kapitalının səviyyəsi də yüsəldilir. Sığorta işinin təşkilində sığortaçının məcmu kapitalı damühüm rol oynayır. Məcmu kapital dedikdə sığortaçının maliyyə sabitliyinin və ödəmə qabiliyyətinin təmin edilməsi üçün lazım olan vəsaitin mövcud məbləği başa düşülür. Sığortaçının məcmu kapitalı onun aktivlərinin diversifikasiya səviyyəsinə, etibarlılığına, investisiyaya yönəldilməsinə, rentabelliyyə,likvidliyyə, tərkibinə və digər keyfiyyət meyarlarına dair tələblər nəzərə alınmaqla müəyyən edilir.

Sığorta şirkətləri sığortaçının öhdəliklərindən azad olan,məbləği sığorta nəzarəti orqanı tərəfindən müəyyən edilən qaydalara əsasən hesablanan vəsaitlərə- öz vəsaitinə də malik olur. Qeyd etmək lazımdır ki, sığortaçının məcmu kapitalının məbləği onun tələb olunan kapitalının məbləğindən az olmamalıdır.

Sığortaçının kapitallarına irəli sürülən tələblərlə yanaşı sığorta risklərinin səviyyəsi də qanunvericiliklə tənzimlənir. Belə ki, sığortaçının bir sığorta predmeti üzrə sığorta riskləri ilə bağlı şəxsi tutumunun həcmi onun məcmu kapitalının 10 faizindən çox olmamalıdır, eyni zamanda, sığortaçının əmlak sığortasına aid bir sığorta müqaviləsi üzrə risklərlə bağlı şəxsi tutumunun həcmi onun məcmu kapitalının 30 faizindən çox olmamalıdır.

Sığortaçılar tərəfindən yol verilən maliyyə nöqsanlarından biri sığortaçının bir müqavilə əsasında sığortalaya bildiyi və müəyyən sığorta hadisəsinin bas verəcəyi halda əksəriyyətinə zərər dəymə ehtimalı olan eyni kateqoriya sığorta predmetlərini süni şəkildə ayrı-ayrı müqavilələr əsasında sığortalamasıdır. Belə hallara yol verilməsinin qarşısının alınması “Sığorta fəaliyyəti haqqında” AR Qanununda da xüsusi olaraq nəzərdə tutulmuşdur.

Sığorta fəaliyyəti ilə məşğul olmaq xüsusi icazə tələb olunan sahə hesab edildiyi üçün sığorta şirkətlərinin nizamnamə kapitalının formalaşdırılmasına da xüsusi tələblər irəli sürülür. Buna görə də **sığortaçı** olmaq üçün təsis edilən hüquqi şəxs dövlət qeydiyyatına alınana qədər onun nizamnamə kapitalı tələb olunan kapitalın müəyyən olunmuş minimum məbləğindən az olmayan həcmdə ödənilməlidir.

Sığortaçının nizamnamə kapitalının formalaşdırılması üçün müəyyən tələblər irəli sürülür ki, bu da sığorta fəaliyyətinin xüsusiyyətləri ilə bağlıdır. Bu zaman aşağıdakılardan istifadə edilməsinə yol verilmir:

- kredit və ya borc şəklində cəlb olunmuş pul vəsaitindən;
- girov götürülmüş əmlakdan;
- qanunsuz yolla əldə edilmiş əmlakdan;
- qanunvericilikdə nəzərdə tutulmuş hallar istisna olmaqla, dövlət və bələdiyyə büdcələrinin, büdcədən kənar fondların pul vəsaitlərindən;
- dövlət hakimiyyəti orqanlarının sərəncamında olan digər vəsaitdən.

Sığorta fəaliyyətinin təşkilində sığortaçının sığorta ehtiyatları da mühüm rol oynayır. Sığorta ehtiyatları sığortaçının sığorta və ya təkrarsığorta müqavilələri üzrə öhdəliklərinin məcmusudur. Sığorta əməliyyatları üzrə fəaliyyətinin sabitliyini təmin etmək üçün hər bir sığortaçı sığorta ehtiyatlarını formalasdırmalıdır. Sığorta ehtiyatları sığorta haqları hesabına formalaşdırılır. Bu zaman sığortaçı sığortalılarla bağladığı bütün müqavilələri nəzərə almalıdır, başqa sözlə, qüvvədə olan sığorta və təkrarsığorta müqavilələri üzrə qəbul edilmiş öhdəliklərinin yerinə yetirilməsini təmin etmək üçün o, həm həyat sığortası, həm də qeyri-həyat sığortası üzrə sığorta ehtiyatlarını formalasdırmalıdır.

Həyat sığortası üzrə formalaşan sığorta ehtiyatlarından yalnız həyat sığortası müqavilələri üzrə sığorta ödənişlərinin verilməsi üçün istifadə edilə bilər. Sığortaçı müflisləşdikdə və ya ləğv edildikdə həmin ehtiyatlar sığortalının və sığorta olunanın seçimi əsasında digər sığortaçıya ötürülə və ya sığortalıya qaytarıla bilər.

Həyat sığortası üzrə sığortaçı aşağıdakı ehtiyatları formalasdırır:

- uzunmüddətli öhdəliklər ehtiyatı (riyazi ehtiyatlar);
- baş vermiş, lakin bildirilməmiş zərərlər ehtiyatı;
- bildirilmiş, lakin tənzimlənməmiş zərərlər ehtiyatı.

Qeyri-həyat sığortası üzrə isə sığortaçı aşağıdakı ehtiyatları formalasdırır:

- qazanılmamış sığorta haqları ehtiyatı;
- bas vermiş, lakin bildirilməmiş zərərlər ehtiyatı;
- bildirilmiş, lakin tənzimlənməmiş zərərlər ehtiyatı.

Qeyd etmək lazımdır ki, sığorta ehtiyatlarının tələb olunan səviyyədə formalasdırılması üzərində ciddi sığorta nəzarəti həyata keçirilir. Belə ki, qeyri-həyat sığortası üzrə sığortaçının formalasdırdığı sığorta ehtiyatları onun sığorta və təkrar sığorta müqavilələri üzrə öhdəliklərinə uyğun gəlmədikdə sığorta nəzarəti orqanı ondan əlavə ehtiyatların formalasdırılmasını tələb edə bilər. Həyat

sığortası və qeyri-həyat sığortası üzrə sığorta ehtiyatlarının formalasdırılması qaydaları, onları təmin edən aktivlərin diversifikasiya səviyyəsinə, etibarlılığına, investisiyaya yönəl-dilməsinə, rentabelliyyə,likvidliyyə, tərkibinə və digər keyfiyyət meyarlarına dair tələblər nəzərə alınmaqla sığorta nəzarəti orqanı tərəfindən müəyyən edilir.

Bütün bu şərtlərə baxmayaraq ölkəmizdə fəaliyyət göstərən sığorta şirkətlərinin kapitallaşma səviyyəsinin müasir bazar münasibətlərinin tələblərinə uyğun səviyyədə olduğunu deyə bilmərik. Ölkəmizdə sığorta şirkətlərinin kapitallaşma səviyyəsinin aşağı olması, sığorta bazarının zəif inkişaf etməsi bu sektorun inkişaf səviyyəsinin xarici ölkələrlə müqayisədə dəfələricə geridə qalmasına gətirib çıxarıb. Bu gün sığorta bazarının inkişafının aşağı templəri məhz sığorta şirkətlərinin kapitallaşması səviyyəsinin yüksək olmaması ilə bağlıdır. Son dövrlərə qədər sığorta bazarının əsas iştirakçısı, bu bazarı tənzimləyən və ona dövlət nəzarətini həyata keçirən orqan kimi isə Maliyyə Nazirliyinin şirkətlərin nizamnamə kapitallarına qoyulan tələbi yerinə yetirə bilməmələrinə münasibəti çox vaxt adekvat olmamışdır. Belə ki, sığorta şirkətləri nizamnamə kapitallarına qoyulan tələbi yerinə yetirə bilməmələrinə baxmayaraq, ayrı-ayrı illərdə Maliyyə Nazirliyi sığorta və təkrar sığorta şirkətlərinin məcmu kapitalına olan 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.

AR Maliyyə Nazirliyinin Kollegiyasının qərarı ilə 2010-cu il 29 noyabrında sığortaçı və təkrar sığortaçıların tələb olunan kapitalının minimum məbləğinin müəyyən edilməsi haqqında Kollegiya qərarına dəyişiklik edilib. Nəticədə sığortaçılar və təkrarsığortaçıların tələb olunan kapitalının minimum məbləğinin mərhələli qaydada artırılması müəyyən olunmuşdur. 2011-ci il 01 yanvar tarixinə sığortaçılar üçün tələb olunan kapitalın minimum məbləği 3 milyon manat, təkrar sığortaçılar 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 sığor-taçılar üçün 5 milyon manat, təkrar sığortaçılar üçün 10 milyon manat müəyyən edilib. Bunu aşağıdakı cədvəldən görmək olar (Cədvəl 1)

**Cədvəl 1**

<b>Tələb olunan kapitalın minimum məbləği</b>			
<b>Tələb kapitalın məbləğinin tələbinin tarixləri</b>	<b>olunan minimum təminat edilməsi minmə</b>	<b>Sığortaçılar üçün tələb olunan kapitalın minimum məbləği</b>	<b>Təkrarsığortaçılar üçün tələb olunan kapitalın minimum məbləği</b>
<b>2011-cu il 01 yanvar</b>		<b>3 (üç) milyon manat</b>	<b>6 (altı) milyon manat</b>
<b>2012-cu il 01 yanvar</b>		<b>4 (dörd) milyon manat</b>	<b>8 (səkkiz) milyon manat</b>
<b>2013-cu il 01 yanvar</b>		<b>5 (beş) milyon manat</b>	<b>10 (on) milyon manat</b>

Xatırladaq ki, 2008-ci ilin avqustunda Maliyyə Nazirliyinin təsdiqlədiyi sığorta və təkrar sığorta şirkətlərinin məcmu kapitalına minimal tələblərin mərhələlərlə artırılması proqramında 2009-cu ilin yanvar ayı üçün sığortaçılardan 1 mln. manatdan, təkrar sığorta şirkətlərindən isə 2 mln.

manatdan az olmayaraq, 2010-cu il yanvar ayının 1-nə şirkətlərdən 2 mln. manatdan, təkrar sığorta şirkətlərindən 4 mln. manatdan, 2011-ci ilin yanvarın 1-nə müvafiq olaraq – 3,5 mln. və 7 mln. manatdan, eləcə də 2012-ci ilin yanvarın 1-nə müvafiq olaraq – 5 mln. və 7 mln. manatdan az olmayaraq kapitalla malik olmaları tələb edilirdi.

Lakin həmin illər üzrə şirkətlərin nizamnamə kapitallarının təhlilləri göstərir ki, 2007-ci ilə qədər ölkədə fəaliyyət göstərən 29 sığorta şirkətindən yalnız birinin 10 milyon manatlıq kapitalı olub.

Şirkətlərin çoxu dövlət tərəfindən nizamnamə kapitalına müəyyənləşdirilmiş minimum məbləği (700 min manat) çətinliklə təmin ediblər. Buna baxmayaraq, şirkətlər qarşısında kapitallarının həcmi 2008-ci ilin yanvarına 800 min manata qaldırmaq tələbi qoyulub.

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. Həmin ildən etibarən sığortaçıların kapitallaşmasının qiymətləndirilməsinə Maliyyə Nazirliyinin yanaşması dəyişib. Məsələn, nazirlikdə qiymətləndirmə üçün artıq nizamnamə kapitalı göstəricisi əvəzinə məcmu kapital göstəricisi əsas götürülməyə başlanıb. Lakin kapitallaşma üçün 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. 2012-ci ildə lisenziyası olan 28 sığorta şirkəti arasında təxminən 10 şirkət bir neçə il ardıcıl olaraq 1 mln. man. sığorta gəliri əldə edə bilməmişdir,

ilin əvvəlinə isə 4 şirkət kapitallaşdırma qrafikindən geridə qalıb. Belə şirkətlərin maddi-tezniki bazalarını genişləndirib müasir məhsul və yüksək xidmət səviyyəsi hesabına bazarlarını inkişaf etdirmələrinə ümid yoxdur. Bu hal sığortaçının – güclü, etibarlı və peşəkar tərəfdaş simasına şübhə yaradır. Digər tərəfdən məcmu kapitalı 1-2 milyon manat məbləğində olan şirkətlər AXA, AIG, Groupama və digərləri ilə peşəkar səviyyədə sığorta biznesi aparmaq kimi imkanlardan məhrumdular. Ümumdünya sığorta təcrübəsi analoji vəziyyətlərdə şirkətlərin öz kapitallarını və sığorta paketlərini birləşdirməsini məqbul sayır. Hansı ki, Azərbaycanın sığorta şirkətlərinin səhmdarları bu təcrübədən yararlanmağı düşünmürlər.

Problemin başqa tərəfi nizamnamə kapitalı anlayışının bir qədər ümumi məfhum olmasıdır. Yəni nizamnamə kapitalı əslində şirkətin maliyyə imkanları baxımından nə dərəcədə etibarlı və ödəmə qabiliyyətli olduğunu açıqlamır.

### Bəzi şirkətlər üzrə nizamnamə kapitaları

*Cədvəl 2.*

<i>Şirkətlərin adları</i>	<i>.2011</i>		<i>2014</i>	
	<i>Mln. man</i>	<i>%</i>	<i>Mln. man</i>	<i>%</i>
<i>1 «Paşa Həyat Sığorta»ASC</i>	<i>3,7</i>	<i>1,5</i>	<i>22,5</i>	<i>6,0</i>
<i>2. «Alfa» Sığorta” ASC</i>	<i>4,6</i>	<i>1,8</i>	<i>7,78</i>	<i>2,1</i>
<i>3.«PAŞA Sığorta» ASC</i>	<i>30,0</i>	<i>11,9</i>	<i>40,0</i>	<i>10.7</i>
<i>4.«Xalq Sığorta» ASC</i>	<i>21,1</i>	<i>8,3</i>	<i>28,45</i>	<i>7.6</i>
<i>5. «AzSığorta»ASC</i>	<i>4,64</i>	<i>1.8</i>	<i>20,3</i>	<i>5.4</i>
<i>6.«MEQA Sığorta» ASC</i>	<i>3.5</i>	<i>1.4</i>	<i>10,5</i>	<i>2.8</i>
<i>7.”Beynəlxalq Sığorta Şirk.» ASC</i>	<i>8,8</i>	<i>3.5</i>	<i>8,8</i>	<i>2.3</i>
<i>8.«AXA MBASK»Sığorta ŞirkətiASC</i>	<i>5,7</i>	<i>2.3</i>	<i>8,73</i>	<i>2.3</i>
<i>9.«Azərbaycan SənayeSığorta»ASC</i>	<i>4,8</i>	<i>1.9</i>	<i>8,16</i>	<i>2.2</i>
<i>Məcmu nizamnamə kapitalı</i>	<i>253,1</i>	<i>100,</i>	<i>375,4</i>	<i>100,</i>

*Mənbə. Dövlət Sığorta Nəzarəti Xidməti*



Məsələn, Azərbaycanda fəaliyyət göstərən sığorta şirkətlərinin məcmu nizamnamə kapitalı 2011-ci il yanvarın 1-nə 153,6 mln. manat təşkil edib. İlin sonunda isə sığorta şirkətlərinin məcmu nizamnamə kapitalı 253,1 mln manata çatmışdır. 2010-cu ilin yanvar ayının 1-nə sığorta şirkətlərinin ümumi nizamnamə kapitalı 89,8 mln. manat təşkil edib. 2009-cu il ərzində bu rəqəm 8% artıb. Sonrakı illərdə bu göstərici daha sürətlə artmış, 2014-cü ildə 375,4 mln manata çatmışdır.

Cədvəldən görüldüyü kimi, təhlil olunan dövrdə ayrı –ayrı sığorta şirkətləri - «Paşa Həyat Sığorta» ASC, «AzSığorta»ASC, «MEQA Sığorta» ASC öz nizamnamə kapitallarını kəskin sürətdə artırmağa nail olmuşlar. Ən böyük nizamnamə kapitalına malik olan sığorta şirkəti isə «PAŞA Sığorta» ASC –dir. Lakin 20 sığorta şirkətinin nizamnamə kapitallarının məbləği 10,0 mln. manatdan azdır. 5 sığorta şirkətinin, o cümlədən “Azərsığorta” ASC , “Atəşgah sığorta” ASC, “Atəşgah Həyat sığorta” ASC, “Rəvan sığorta” ASC və “Rəvan sığorta” ASC -nin nizamnamə kapitalı isə 5,0 mln manatdan da aşağıdır.

Belə vəziyyətdə sığorta şirkətlərinin əksər hissəsi 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 edir, sığorta ödənişlərinin verilməsinə nail olmağa çalışırlar. Bu isə sonuncuların inkişafına mane olur. Bir çox hallarda banklar özünün 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). Bir-biri ilə əlaqəli bank və sığorta şirkətləri aşağıdakılardır: Əmrahbank –

Əmrah Sığorta, Ata Bank – Ata Sığorta, Bank VTB–Ata Sığorta(Ata Holding Bank VTB–Azərbaycanın səhmdarıdır),

Beynəlxalq Bank – Beynəlxalq Sığorta, Xalq Bank – Xalq Sığorta, Paşa Bank – Paşa Sığorta, Unibank – Mbask Sığorta Şirkəti və s.

Fikrimizcə, göstərilən vəziyyət sığorta münasibətlərinin inkişafına heç də müsbət təsir göstərmir. Ayrı-ayrı sığorta şirkətləri bu haldan yararlansa da bütövlükdə sığorta biznesinin məntiqi pozulur.

Əslində sığorta şirkətləri inkişaf etmək üçün bankların vəsait toplamasını və ya böyük tikinti və digər risklərin sığortalanacağını gözləməməlidirlər. İndiki şəraitdə sığortaçılar özü 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 sığortaçılar fiziki şəxslərə üz tutmalı, xırda məhsullardan başlamalı və eyni zamanda bank və digər risklərin sığortasının inkişafı ilə paralel olaraq fiziki şəxslərə satışı genişləndirməlidirlər.

Sığorta prosesinin üzrlü şəkildə həyata keçirilməsi üçün bir təsərrüfat ili, sonra isə zaman ərzində itkinin ərazi cəhətdən paylaşdırılmasını təmin etmək lazımdır. Qeyd olunmuş şərt sığorta fondunun vəsaitinin miqyas cəhətdən təmərküzləşməsinin kifayət qədər olmasını tələb edir. Bu səbəb nəticəsində də bizim ölkəmizdə sığortanın inkişaf etməsi, 1923-cü ildə dövlətin sığorta inhisarçılarının yaranması ilə əlaqədar olmuşdur. Dövlət sığortası, sığorta fondunun vəsaitlərinin zəruri təmərküzləşməsinin təmin olunması və vahid sığorta siyasətinin həyata keçirilməsində əhəmiyyətli rol oynamışdır. Dövlət sığortası vasitəsilə, fəvqəladə itkilərin ödənilməsinin sığorta fondu yaradılmışdır. Qeyd etmək lazımdır ki, müasir dövrdə də inkişaf etməkdə olan sığorta bazarında dövlət sığortası hələ uzun illər ərzində əsas yerlərdən birini tutacaqdır.

Sığortanın, sığorta fondu vəsaitlərinin təmərküzləşməsinə olan meyli sığorta işinin təşkilinin əsas prinsiplərindən biridir. Bu prinsip qeyri-dövlət

sığorta təşkilatlarının hər biri üçün aparıcı olmalıdır. Çünki uzunmüddətli və itkisiz sığorta fəaliyyətinə zəmanəti məhz bu prinsip verir.

Sığorta kateqoriyasından, ictimai istehsalın sığorta müdafiəsi məqsədilə istifadə olunmasına şərait yaradan obyektiv iqtisadi zərurət, təsərrüfat həlqələrinin və vətəndaşların ailələrinin əmlak maraqlarının müxtəlifliyinə əsaslanır. Dövlət xalq təsərrüfatının inzibatı üsulla idarə olunması və eləcə də maliyyə ehtiyatlarından geniş şəkildə təsərrüfatlar və ərazilər arasında məqsədli istifadə olunması imkanından məhrum olduqda, zərərin daha səmərəli ödənilməsi onun təsərrüfatlar arasında paylaşdırılması üsulu hesab olunur.

## **Fəsil 2.Mövcud şəraitdə sığorta təşkilatlarının pul axınlarının təşkilinin təhlili və qiymətləndirilməsi**

### **2.1. Sığorta bazarında sığorta şirkətlərinin marketing fəaliyyətinin xüsusiyyətləri və problemləri**

Respublikamızda sığorta işinin təşkilində sığorta şirkətlərinin marketing fəaliyyəti mühüm rol oynayır. Sığorta marketingi sığorta sferasında pul axınlarının

daha məqsədəuyğun və səmərəli təşkil olunmasına və idarə olunmasına imkan verir, onları əvvəlcədən planlaşdırmağa, düzgün formalaşdırmağa imkan verir.

Sığortaçının kommersiya fəaliyyətinin idarə olunmasının bir metodu kimi sığorta marketingi nisbətən son dövrlərdə tətbiq olunmağa başlamışdır. Qərbi Avropa ölkələrində bu fəaliyyət keçən əsrin 60-cı illərindən tətbiq olunmağa başlamışlar.

Sığorta marketingi - firmanın xidmətlərinin müştərilərə çatmasına imkan yaradan fəaliyyətdir. Onun əsas məqsədi – sığorta xidmətlərinin alıcılarının sığorta təşkilatını və onun xidmətlərini layiqincə qiymətləndirməsinə kömək göstərilməsidir. Sığorta marketinginin əsas xüsusiyyəti onunla bağlıdır ki, firmanın müştəriyə maddi formaya malik olmayan bir şeyin satılması ilə əlaqədardır, firma müştəri üçün dəyər kəsb edən bir işi etməyə söz verir. Marketing özü heç bir şey yaratmır, ona görə də, onun effektivliyini hesablamaq çətindir. Sığorta marketinginin ən mürəkkəb cəhəti də məhz xidmətlərin göstərilməsi üçün əlverişli şəraitin yaradılmasından ibarətdir. Bununla əlaqədar olaraq sığorta marketinginin özünəməxsus xüsusiyyətləri aşağıdakılardır:

- müştərilərin davranışlarının, onların arzularının və tələbatlarının öyrənilməsi;
- tələb və təklifin balanslaşmasına nail olmaq üçün spesifik üsulların işlənilib hazırlanması;

-müşəriyə təsir etmə metodlarının öyrənilməsi.

Buna görə də, marketinqin beş əsas konsepsiyası (istehsal, əmtəə, satış, marketinq və sosial) arasından xidmət sferasında sosial-etik marketinq konsepsiyası dominantlıq təşkil etməlidir. Bu, bir daha təsdiq edir ki, sığorta şirkəti öz məqsədi ilə bazarının ehtiyac və maraqlarını əvvəlcədən müəyyən etməlidir.

İctimai şüurda sığorta marketinqi konsepsiyasının zəruriliyini aşağıdakı amillər şərtləndirir:

- istehsalın mürəkkəbləşməsi və tələbatların genişlənməsi. Bu, çox zaman möhkəmləndirilmiş və / və ya xalis xidmətlərə tələblə bağlıdır;

- beynəlxalq əmək bölgüsünün və kooperasiyanın inkişafı. Bu isə adekvat olaraq kommunikasiya xidmətlərinin inkişafını tələb edir;

- integrasiya tendensiyasının güclənməsi və ixtisaslaşmanın dərinləşməsi. Nəticədə xidmət istehsalı getdikcə spesifik fəaliyyət növünə çevrilir;

- əhəlinin daha böyük hissələrinin maddi rifah səviyyəsinin artması. Bu, tələbatların daimi olaraq artmasına səbəb olur və bu tələbatların təmin edilməsində xidmətlər əhəmiyyətli və daim artan rol oynayır;

- istehsalçılar arasında rəqabət mübarizəsinin kəskinləşməsi. Bu, məhsulların rəqabət qabiliyyətliliyini artırmaq üçün xidmətlər təklif etməyə təhrik edir.

Yuxarıda deyilənlərdən çıxış edərək sığorta marketinqinin əsas məqsədlərini aşağıdakı kimi müəyyənləşdirə bilərik:

-sığorta xidmətlərinin çeşidinin daimi olaraq genişlənməsi. Bu isə xidmət istehsal-çısının bazardakı üstünlüklərini artırmağa imkan verir;

- sığorta xidmətinin keyfiyyətinin müntəzəm artırılması. Xidmətin keyfiyyətinin artırılması isə firmanın rəqabət qabiliyyətliliyinin yüksəlməsinə kömək edir;

- şirkətin fəaliyyətinin rentabelliyyətinin təmin edilməsi. Bu, sığorta işinin sahibkarlıq fəaliyyəti növü kimi iqtisadi cəhətdən əlverişli və sərfəli olmasını təmin edir.

Sığorta marketinqi sığortaçının planlaşdırma, qiymət əmələgətirmə, reklam, sığorta şəhadətnamələrinin satışının təşkili və s. funksiyaları kimi xarakterizə edilə bilər.

Sığorta şirkəti marketinq vasitəsilə kapital qoyuluşu üzrə proqramların formalaşdırılması və həyata keçirilməsinə, təşkilatın strukturunun formalaşması, işçi qüvvəsi, satış forma və üsullarının istifadə olunmasına dair qərarların qəbul edilməsinə dair qərarlar qəbul edir və eləcə də təmin olunmamış tələbatları aşkara çıxarır, tələbatların formalaşdırılması prosesini tədqiq edir və kifayət qədər gəlir əldə etməsi və sığorta etdirən şəxsin faydası üçün öz ehtiyatlarından səmərəli şəkildə istifadə edir.

Sığorta marketinqi həm sığorta şirkətinin sığorta fəaliyyətinin idarə olunma üsulu, həm sığorta xidmətləri bazarının tədqiqat metodu, həm sığorta fəaliyyətinin təşkili və idarə olunmasının kompleks üsulu kimi baxılır.

Sığorta marketinqinin mahiyyəti onun funksiyalarında aşkar olur. Bir iqtisadi kateqoriya olaraq sığorta marketinqinin iki əsas funksiyası vardır:

- sığorta xidmətlərinə tələbin yaradılması;
- müştərilərin sığorta mənafelelərinin təmin olunması.

Sığorta xidmətlərinə tələbin yaradılması funksiyasını reallaşdırmaq üçün bir sıra metodlardan və təsir vasitələrindən: reklam işi, sığorta müqavilələrinin bağlanması üzrə təşkilati tədbirlər kompleksi, tarif dərəcələrinin diferensiallaşdırılması və s. istifadə olunur.

Müştərilərin sığorta mənafelelərinin təmin olunması funksiyası sığorta xidmətlərinin göstərilməsi üzrə yüksək mədəniyyətlə müəyyən olunur. Bu isə sığorta xidmətlərinə yeni tələbin təminatıdır. Bu zaman sığorta xidmətlərinə tələbin azalması baş verərsə, marketinq xidmətinin rəhbərliyi tələbin azalma səbəblərini müəyyən etməli və onların aradan qaldırılması məqsədi ilə müvafiq tədbirlər (sığortaçının nüfuzunun qaldırılması, sığorta xidmətlərinin göstərilməsi

səviyyəsinin yüksəldilməsi, tarif dərəcələrinin yenidən nəzərdən keçirilməsi və s.) görməlidir.

Məlum olduğu kimi, sığorta xidməti –özünəməxsus spesifikliyi ilə fərqlənir. Onun satışı xeyli mürəkkəb bir prosesdir. Bu səbəbdən marketinq sığorta şirkətlərinin təşkili və idarə olunması, eləcə də, sığorta xidməti bazarlarının tədqiq edilməsi metodu kimi zəruridir.

Sığortaçının marketinqinin mərkəzi nöqtəsi satış, daha doğrusu, sığorta xidmətlərinin sığortaçı tərəfindən sığorta etdirən şəxsə ötürülməsinə yönəldilən satış fəaliyyətidir. Lakin bununla marketinqin vəzifəsi məhdudlaşmır. Sığorta şirkəti öz strategiya və taktikasını müəyyən etməli və sığorta xidmətlərinin ictimai və fərdi tələbatın dəyişilməsinə necə təsir göstərməsini təyin etməlidir.

Sığorta şirkətinin marketinq sistemi bir sıra elementlərdən ibarətdir. Bu elementlərə ilk növbədə aşağıdakıları aid etmək olar:

- müxtəlif sahələrdə tədqiqat işinin aparılması, zəruri informasiyanın toplanaraq təhlil olunması və rəqiblərin fəaliyyətinin öyrənilməsinə əhatə edən marketinq tədqiqatları;

- sığorta xidməti çeşidlərinin təyin edilməsinin təkmilləşdirilməsinin, sığortanın hər bir növü və formasının, keyfiyyətli şəkildə toplanmasının təyin edilməsini, satış xidmətlərinin reallaşdırılması planlarının hazırlanmasını və onların keyfiyyətinin yaxşılaşdırılmasını, əmtənin bazara doğru hərəkətində qiymət siyasətinin seçimini daxil etməklə sığorta xidmətləri çeşidlərinin seçimi və sığorta fəaliyyətinin planlaşdırılması;

- satış bazarları və reallaşdırma: satış bazarları şəbəkəsi vasitəsilə satışın həyata keçirilməsi, satış dinamikasının təşkili və hesabdarlığı, şirkət şöələrinin faiz (kvota) və büdcələrinin təyin olunması: həcm və çeşidlər üzrə sığorta xidmətlərinin göstərilməsinin planlaşdırılması, satış bazarları şəbəkəsinin iştirakçıları ilə operativ əlaqələrin qurulması;

- satış bazarlarının və reklamın, o cümlədən də, kütləvi informasiya vasitələrindən, fərdi reklamdan və reklamın yerləşdirilməsinin digər üsullarından istifadə etməklə sonuncu və müvəqqəti istehlakçılar arasındakı reklamın, alıcıların (eləcə də güzəştlərin, endirimlərin, hədiyyələrin və s.) satış bazarları iştirakçılarının stimullaşdırılması, əmtəənin bazara doğru hərəkəti proqramının həyata keçirilməsi.

Sığorta bazarında sığorta şirkətinin müvəffəqiyyət qazanması müştərilərin onlara göstərilən xidmətlərdən nə qədər razı qalmalarından asılıdır. Müştəriləri razı salmaq sığorta şirkətinin sosial-iqtisadi vəzifəsidir.

Sığorta sferasında marketinq aşağıdakı əsas elementləri özündə birləşdirir:

- potensial sığorta etdirənlərin öyrənilməsi;
- potensial müştərinin sığorta müqaviləsinin bağlanması ilə əlaqədar olan əsaslarının öyrənilməsi;
- milli sığorta bazarının təhlili;
- sığorta xidmətləri növünün tədqiqi;
- sığorta xidmətlərinin sığortaçıdan potensial müştəriyə hərəkətinin forma və kanallarının təhlili;
- rəqabət aparanların öyrənilməsi, rəqabətin forma və səviyyəsinin müəyyən edilməsi;
- reklam fəaliyyətinin tədqiqi;
- sığorta xidmətlərinin sığortaçıdan potensial müştəriyə hərəkətinin daha effektiv üsullarının müəyyən edilməsi.

Sığorta işində marketinq əsasən 3 növdə fərqləndirilir.

- praktiki marketinq;
- strateji marketinq;
- taktiki marketinq

Sığortaçının praktiki marketinqi aşağıdakı əsas prinsiplərə əsaslanır:

- sığorta bazarının vəziyyətinin dərinlən öyrənilməsi;



- sığorta bazarının seqmentlərə bölünməsi;
- sığorta etdirənlərin müraciətlərinə zirək münasibət bildirilməsi;
- yeniliklər (daim təkmilləşdirmə işinin aparılması, sığorta növlərinin sığorta bazarının tələblərinə uyğunlaşdırılması).

Praktiki marketinq aşağıdakı amillərə yönəlmişdir:

- sığorta xidmətlərinin müəyyən növünün təqdim olunması zəruriyyəti və məqsədə uyğunluğun əsaslandırılması;
- sığorta xidmətlərinə olan tələbatların formalaşdırılması;
- müştərilərin sığorta maraqlarının təmin olunması;
- qiymət əmələgəlmənin təşkili;
- sığorta fəaliyyətinin nizama salınması;
- sığorta xidmətlərinin inkişaf şəbəkəsinin təşkili;
- şirkətin istehsal, satış və maliyyə fəaliyyətinin planlaşdırılması və istiqamətləndirilməsi;
- sığorta etdirən şəxslərin tələbatına cavab verən sığorta xidmətlərinin yaradılması üzrə xərclərin təşkil edilməsi;
- kompaniyanın fəaliyyətinin tənzimlənməsi və onun əsas istiqamətləri;
- sığorta xidmətlərinin realizə olunmasına tətbiq edilən operativ rəhbərlik və məqsədlərə malik olmaq.

Sığorta sferasında strateji marketinqə xüsusi önəm verilir. Bu marketinq aşağıdakı əsas vəzifələri həll edir: üzərində gələcəyini qurmağa çalışan şirkətin fəaliyyətinin və sığorta xidməti növlərinin perspektivli istiqamətlərinin seçimi; imicin və prestijli firma nişanının təsis olunması; qiymət siyasətinin təmin olunması.

Taktiki marketinq xidmət istehlakçıları ilə əlaqələr sistemin, ictimaiyyət ilə qarşılıqlı əlaqənin yaradılmasına, satış bazarının forma və metodlarının təminatına (sığorta xidmətlərinin göstərilməsinə) qarşıya qoyulmuş strateji məqsədlərə müvafiq olaraq satış bazarlarının idarə olunmasına yönəlmişdir.

Marketingin strategiyası və taktikasının əsas tapşırığı sığorta bazarında şirkətin payının artırılmasından, tələbat dinamikasına daimi nəzarətin həyata keçirilməsindən, bazar və sığorta etdirən şəxslərin tələbatlarının dəyişilməsinə, sığorta işinin idarə olunması şərtlərinə müvafiq olaraq şirkətin biznesinin, strateji proqnozlarının və rəqabətli mğbarizənin taktikasının vaxtlı-vaxtında adaptasiyasından ibarətdir.

Sığorta işində marketingin təşkili sığortanın növləri və müştərilərə xidmət rayonunun ərazisi üzrə aparıla bilər. Bu məqsədlə marketing məlumatlar sistemindən istifadə olunur. Həmin sistemin ən effektivsi hesablama texnikasının köməyi ilə yaradılır. Ən perspektivli istiqamət isə fərdi kompüterlərdən iqtisadi-riyazi və iqtisadi-statistik metodlardan istifadə etməklə avtomatlaşdırılmış iş yerlərinin yaradılmasıdır. Yığılmış və işlənmiş məlumatlar bazasında, sığorta etdirənlərin tələblərinin təhlili və uçotunun elmi konsepsiyası yaradılır. Adətən, praktikada sığorta xidməti – sığorta müqaviləsinin bağlanmasına həvəsləndirmə, sığorta bazarı kimi satış sistemindən istifadə olunur.

Sığorta şirkəti marketing tədqiqatlarını keçirməklə əvvəlcədən biznesin idarə olunması, strateji və taktiki məqsədlərə nail olmaq üçün zəruri olan informasiya növlərini təyin etməlidir. Adətən informasiya proqnozlu - analitik (o cümlədən də aktuar hesablamaların yerinə yetirilməsi üçün zəruri olan) və yoxlama - sorğu informasiyasına (həm də operativ idarəetmə üçün zəruri olan) bölürlər.

Marketing tədqiqatlarının ümumi obyektini olan sığorta xidmətləri bazarı tədqiqatın bu və ya digər predmetini ayırd edərək konkretləşdirir:

- sığorta xidmətləri əmtəə kimi;
- xidmətin qiyməti (dəyəri);
- alıcıların bazarı, potensial sığorta etdirən şəxslər, bazar tutumu;
- əhalinin tədiyyə qabiliyyətli tələbatının səviyyəsi;

- sığorta müqaviləsinin imzalanması zamanı müştərinin motivləri, istehlakçı üstünlüyünün strukturu, yəni insanların zəvqü və vərdişləri, onların bu və ya digər sığorta xidmətlərinə reaksiyası;

-sığorta xidmətləri bazarında sığortaçının vəziyyəti;

- rəqiblər, rəqabətin forma və səviyyəsi;

-rəqiblərin maliyyə vəziyyəti, konkret bazarda sığorta tarifləri, sığorta işinin idarə olunması xüsusiyyətləri;

- sığorta xidmətləri bazarının bir neçə sahəsində segmentasiyası və dinamikası;

-satış bazarlarının forma və metodları, sığorta xidmətlərinin sığorta-çıdan potensial mğştəriyə doğru hərəkət etmə kanalları, sığortaçının vasitə-çilərinin fəaliyyətinin funksiya və xüsusiyyətləri, sığorta etdirən şəxslərlə yara-dılmış qarşılıqlı münasibətlərin xarakteri;

-kontaktlar və əlaqələr;

-reklam;

-sığorta biznesinin həyata keçirilməsinin xarici şərtləri və s.

Adətən, marketinq tədqiqatları prosesi aşağıdakı mərhələlərdən, əməliyyat və proseduralardan ibarətdir:

-tədqiqat problemlərinin, predmet və məqsədlərinin təyin olunması;

- şəxsi (daxili) və toplanmış (xarici) informasiyanın təhlili;

-nəşr və sənədlərin təhlili;

-məsləhətxanalar və mütəxəssis qiymətləndirmələri üzrə müşahidələrinin formalaşması;

- dindirmələr və “səhra” tədqiqatları (mğşahidələr);

- tədqiqat nəticələrinin təhlili interpretasiyası (təfsiri);

- problemin həlli təkliflərinin və variantlarının tərtib olunması;

- marketinq qərarlarının qəbul edilməsi.

Marketinq informasiyasının əsas mənbələri:

-sığorta etdirən şəxslər;

- sığorta agentləri;
- reklam agentlikləri;
- sifariş əsasında marketinq tədqiqatlarını yerinə yetirən şirkətlər (infor-masiyanı təqdim edən);
- bir-birilə rəqabətdə olan sığorta şirkətlərinin əməkdaşları;
- müqavilələrin, görüşlərin, konfransların və aparılan danışıqların materi-alları;
- sığorta müqavilələri;
- sığorta müqaviləsinin yerinə yetirilməsinin nəticələri haqqında digər hesabat göstəriciləri (məlumatları);
- işgüzar və iqtisadi dövri mətbuatda nəşr olunan məqalələr və s.;
- reklam xarakterli elanlar;
- rəsmi mənbələr, eləcə də statistika üzrə qanunvericilik aktları və dövlət orqanların külliyatları;
- iqtisadi tədqiqatların dərc olunmuş nəticələri;
- sığorta şirkətlərinin rəsmi hesabatları;
- məhkəmə istintaqının materialları.

Toplanmış informasiya onun sonrakı təkmilləşdirilməsinə imkan verən xüsusi məlumatlar bazası şəklində sistemləşdirilərək toplanır. Bütün bunlardan əlavə informasiyanı mənbələrin etibarlılığı (həqiqiliyi) dərəcəsi üzrə bölürlər. İnformasiyanın təkmilləşdirilməsi və təhlili nəticələrini məruzə, statistik cədvəl, hesabat, xülasə, dövrü icmal şəklində təqdim edirlər. Rəqabət üstünlüklərinin, şirkətin güclü və zəif tərəflərini, müqayisəli təhlilin rəqabət prosesinin ayrı-ayrı problemlərinin təhlili nəticələri xüsusi diqqətə layiqdir.

Sığorta bazarının mərkəzi fiqurlarından biri də sığorta etdirən şəxs, onun maraqları və sığorta müdafiəsinə olan tələbatıdır. Buna görə də marketinqin təşkilinin iki əsas üsulunu ayırd edirlər:

- sığorta məhsuluna doğru istiqamətlənmiş;
- sığorta etdirən şəxsə doğru istiqamətlənmiş marketinqin təşkilü üsulu.

Bu marketing tədqiqatının keçirilməsinə doğru yanaşma üsullarında da öz əksini tapır. Lakin müxtəlif sığortaçıların fəaliyyətində əsas sığorta prosesinin ayrı-ayrı növlərinin təkmilləşdirilən şərtlərinin sığorta maraqlarına maksimal surətdə uyğunlaşması çıxış edir. Deməli, tədqiqatın əsas istiqamətləri bunlardır:

- sığorta etdirən şəxslər. Onların sayının artması marketing səylərinin əsas məqsədidir;

- sığorta xidmətləri (üzərində sığortaçının fəaliyyət göstərdiyi sığorta müqavilələri növlərinin siyahısı);

- sığorta xidmətinin qiyməti (sığorta riskinin həcmindən, işin aparıl-masına dair sığortaçının xərclərindən, planlaşdırılan gəlir və digər amillərdən asılı olan sığorta müqaviləsinin konkret növnün imzalanması zamanı tətbiq olunan tarif stavkası);

- bazar konkret sığorta etdirən şəxs tərəfindən sığorta qiymətinin mənimsənilməsinin fiziki və hüquqi imkanı kimi.

Sığorta xidmətlərinin rəqabət qabiliyyətinin artırılması üçün sığorta bazarında payın hissələrə ayrılması mühüm amildir.

İnkişaf etmiş sığorta bazarının ayrılmaz tərkib hissələrindən biri rəqabət-dir. Sığorta bazarını rəqabətsiz təsəvvür etmək mümkün deyildir. Odur ki, rəqabətin öyrənilməsi, onun səviyyəsinin və intensivliyinin, rəqabət qabiliyyətli sığortaçıların gücnün və bazar imkanlarının müəyyən olunması zərurəti yaranır. Rəqabət qabiliyyətli sığortaçıların mövcudluğu sığortaçını müştərilərin sorğularına diqqətlə yanaşmağı tələb edir.

Hal-hazırda sığorta xidmətləri bazarında rəqabət davranışının müxtəlif növləri müşahidə olunur:

- öz mallarını tam şəkildə realizə etməyə çalışan sığorta şirkətləri arasında mövcud olan yarışma;

- keyfiyyətli xidmətləri əldə etməyə çalışan sığorta etdirən şəxslər arasında mövcud olan yarışma;

- əmtəəni ucuz qiymətə əldə etməyə çalışan sığorta etdirən şəxslər və sığorta xidmətlərini baha qiymətlə satmağa çalışan sığortaçılar arasında mövcud olan yarışma.

Sığorta bazarında rəqabətin təhlilinin birinci mərhələsi onun intensivliyini şərtləndirən amillərin təhlili bazasında sığorta bazarının rəqabət proseslərinə məruz qalması dərəcəsinin qiymətləndirilməsidir. Həmin amillərə aiddir:

- rəqabət aparən sığortaçıların sayı;

-sığorta xidmətlərinə tələbatın həcmnin dəyişməsi, onun struktur və dəyər dinamikası;

-sığorta bazarına daxil olmaya maneəçiliklər (sığorta fəaliyyətinin lisenziyalaşdırılmasının spesifik şərtləri);

- qarışıq kredit bazarında mövcud vəziyyət;

- rəqabət aparən sığortaçıların strategiyasında olan fərqlər;

- sığorta bazarında rəqabət aparmaq üçün xüsusi səbəblər.

Sığorta mükafatları əsasən aktuar hesablaşmalar nəticəsində müəyyən olunsada, mürəkkəb rəqabət davranışı sığorta xidmətlərini qiymət və keyfiy-yətini təyin edir.

Qiymətli və qiymətsiz rəqabəti fərqləndirirlər. Qiymətli rəqabətin əsasında tarif dərəcəsi dayanır. Qiymətsiz rəqabət isə sığortaçının müştərilərə əlavə xidmətlər göstərməsini ön plana çəkməyə əsaslanır.

Sığortaçı sığorta vasitələrilə birlikdə sığorta xidmətləri göstərilməsinin rəqabət qabiliyyətini artırmaq üçün bir sıra üsullar tətbiq etmək imkanına malik-dir. Onlardan ən çox yayılanı sığorta bazarının seqmentlərə bölünməsidir. Yəni müəyyən ümumi əlamətlərə malik olan sığorta etdirənlər qrupunun, sığorta xidmətlərinin və ya sığortaçıların seçilməsidir. Məsələn, sığorta etdirənlərin arasında seqmentləşdirmə coğrafi və demoqrafik əlamətlərə görə aparıla bilər. Sığorta bazarının coğrafi seqmentləşdirilməsi ərazi əlamətinə əsasən həyata keçirilir.

Demoqrafik seqmentləşdirmə zamanı sığorta etdirənlərin cinsindən asılı olaraq yaş parametrləri nəzərə alınır. Demoqrafik əlamətə görə təhlil olunan əsas dəyişənlər bunlardır: yaş, cins, ailənin tərkibi, gəlirlər səviyyəsi.

Sığorta praktikasında sığorta xidmətlərinin sığortaçıdan potensial müştərilərə hərəkətinin üç metodu tətbiq edilir. Bunlar aşağıdakılardır:

*Ekstensiv metod.* Bu metodda sığortanın müəyyən növü üzrə bir və ya bir neçə sığorta müqaviləsi bağlamaq qabiliyyəti olan istənilən vasitəçilər istifadə olunur.

*İstisna metodu.* Sığortaçının baş sığorta agentləri ilə qarşılıqlı fəaliyyət göstərməsi bu metodda əsas yer tutur.

*Seçmə metod.* Sığortaçı iki və daha çox baş sığorta agentləri ilə qarşılıqlı fəaliyyət göstərir. Həmin agentlər müəyyən ərazidə sığortaçının tapşırığı ilə onun adından sığorta müqavilələri bağlayırlar.

Sığorta bazarının əsas subyekti sığorta etdirənlərdir. Sığorta etdirənin özünü aparmasının modelləşdirilməsi ilə əlaqədar olaraq aşağıdakı amilləri qeyd etmək olar:

1. *Həvəsləndirmələr.* Bunlar daxili və xarici səbəblərin küllisi ilə şərtlənən daxili vadaredici əsaslardır. Xarici səbəblərə müxtəlif iqtisadi parametrlərlə xarakterizə olunan təsərrüfat mühiti, daxili amillərə isə insanların müxtəlif əmlak mənafehi ilə əlaqədar təminat almaq istəkləri aiddir.

2. *Duyğular.* Bu amil müştərilərin öz tələbatlarını dərk etməsilə əlaqədardır.

3. *Sorğu və üstün tutmalar.* Müştəri özünün sığorta tələbatını dərk etdikdən sonra müəyyən sorğu və üstün tutmalar edir. Bu o deməkdir ki, potensial müştəri özünə nə lazım olduğunu artıq dərk etmişdir və əmlak mənafehini sığorta etdirmək ilə əlaqədar olaraq müəyyən məlumatlar toplamaq və müqayisə aparmaq istəyir.

4. *Qavrayış.* Bu amil müştərinin, özünün həqiqi ehtiyaclarını və üstün tutmaları dərk etməsidir.

5. *Səbəblər.* Müştərinin özünü aparmasının vadaredici səbəbləri həmişə onu müəyyən gərginlik vəziyyətində saxlayır və müştərini hansısa vasitə ilə həmin vəziyyəti aradan qaldırmağa cəhd etməsinin əsası kimi çıxış edir.

6. *Sığorta etdirənin özünü aparması.* Bu amil mahiyyət etibarilə sığorta müqaviləsi bağlamaq arzusu və həmin arzunu həyata keçirmək üçün mövcud olan imkan arasındakı ziddiyyətlərin aradan qaldırılması və ya heç olmazsa onların zəiflədilməsi məqsədinə tabedir.

Sığortaçı sığorta etdirənin özünü aparmasını modelləşdirməklə müəyyən edə bilər ki, sığorta etdirənin özünü aparması məhz nəyi öyrənmək lazımdır və bu məqsədlə hansı tədbirlər görülməlidir.

Bütün bunlarla yanaşı, sığortaçının marketinq xidməti müştərilərin dərk olunmayan tələbatlarını da əvvəlcədən görməyi bacarmalıdır, hansı ki, həmin tələbatlar gələcəkdə yarana bilər və onların yarana biləcəyi barədə hazırda bilinmir.

Sığorta bazarına yeni sığorta növü çıxararkən sığortaçı iki qarşılıqlı proseslə qarşılaşır. Bunlar yeni sığorta növünün diffuziyası və müştərilər tərəfindən necə qəbul olunmasıdır.

Təklif olunan yeni sığorta növünün potensial sığorta etdirənlər tərəfindən dərk olunmasında səkkiz mərhələni göstərmək olar:

- təklif olunan yeni sığorta növü barədə reklamın yayılması;
- yeni sığorta növü barədə kütləvi informasiya vasitələrində məlumatların verilməsi;
- ekspertlərin yeni sığorta növü barədə rəyi;
- sığorta etdirənə sığorta bazarı barədə məlumat verilməsi;
- yeni sığorta növünə potensial sığorta etdirənlərin göstərdiyi maraq;
- yeni sığorta növünün müsbət cəhətlərinin göstərilməsi;



## **2.2. Sığorta şirkətlərinin gəlirləri və xərclərinin müasir vəziyyəti**

Bazar iqtisadiyyatı şəraitində fəaliyyət göstərən istənilən təşkilat öz fəaliyyətindən müəyyən gəlirlər əldə etməlidir. Sığorta şirkətləri də bir bazar subyekti olaraq sığorta və qanunvericilik ilə qadağan edilməmiş digər fəaliyyəti həyata keçirirlər. Bu fəaliyyətin yekunu nəticəsində sığorta şirkətlərinin əldə etdiyi vəsait üzrə toplanmış məbləğ onların gəlirini təşkil edir.

Sığorta şirkətlərinin gəlirlərinə aşağıdakılar aid edilir:

- sığorta mədaxili;
- sığorta fəaliyyətindən digər gəlirlər;
- sığortaçının digər fəaliyyətlərindən gəlirlər.

Sığortaçının əsas fəaliyyəti ilə bağlı olan sığorta mədaxili aşağıdakı tərkib hissələrindən təşkil olunmuşdur:

- sığorta müqaviləsinə əsasən sığorta haqqları üzrə gəlir;
- sığorta ödənişlərini, sığorta ehtiyatlarına daxil edilən hesablaşmaları və yenidən sığortaya təqdim edilən müqavilə üzrə sığorta haqqlarını nəzərə almaqla yenidən sığorta gəlirləri;
- sığorta ehtiyatlarının qaytarılma məbləği;
- komisiyon mükafatlar;
- sığortaçılar tərəfindən sığorta ödənişləri üzrə payların ödənilməsi;
- işlərin həyata keçirilməsinə yönəldilən vəsaitlərin qənaəti.

Digər fəaliyyətdən əldə olunan sair gəlirlərə isə aşağıdakılar daxil edilir:

- əsas fondlar və digər aktivlərin realizəsindən əldə olunan gəlirlər;
- icarə haqqı;
- debitor borclar üzrə məbləğ;
- hesabdan silinən kreditor borclar;
- qanunvericilikdə qadağan olunmamış fəaliyyətdən əldə olunan digər gəlirlər.

“Sığorta fəaliyyəti haqqında” Azərbaycan Respublikasının Qanununa əsasən sığortaçının bank, istehsal və ticarət fəaliyyəti ilə məşğul olması qadağan olunmuşdur.

Onu da qeyd edək ki, sığorta gəlirləri müxtəlif variantlar üzrə qruplaşdırılır.

Gəlirlərin mənbəyindən asılı olaraq, sığorta təşkilatlarının gəlirlərini şərti olaraq 3 qrupa bölmək olar:

-biləvasitə sığorta əməliyyatlarından əldə olunan gəlirlər;

-investitsiya fəaliyyətindən əldə olunan gəlirlər;

-sığorta əməliyyatları ilə əlaqədar olmayan fəaliyyət növlərindən əldə olunan gəlirlər. Biləvasitə sığorta əməliyyatlarından əldə olunan gəlirlər sığorta şirkətlərinin sığorta büdcəsinin təşkilinin əsas mənbələrindən biridir. Sığorta fəaliyyətindən gəlir sığortaçıların gəlir bazasının əsasında dayanır.

Sığorta fəaliyyətindən gəlirlərin əsas tərkib hissəsi sığorta etdirənlərin sığorta haqqı və ya birbaşa sığorta müqaviləsi üzrə olan sığorta mükafatlarıdır. Sığortaçı tərəfindən toplanan sığorta mükafatlarının həcminə bir sıra amillər təsir edir ki, bunlara da qanunvericilik və normativ baza, bazarın vəziyyəti və inhisarlaşma səviyyəsi, inflyasiyanın səviyyəsi, vergiyə cəlb etmə sistemi, ssuda faizlərinin dinamikası, dövlət sosial müdafiə sisteminin inkişaf səviyyəsi və s. aid etmək olar.

Bu göstərilən amillər sığortaçılara daxil olan sığorta tədiyyələrinin axınına müsbət və ya əks təsir göstərə, onu artırma və ya azalda bilər.

İnvestitsiya fəaliyyəti sığorta şirkətlərinin birbaşa sığorta fəaliyyəti ilə bağlı deyil. İnvestitsiya fəaliyyəti sığorta etdirən şəxslərin sığorta haqqlarının sığorta şirkətləri tərəfindən kapital qoyuluşlarının mənbəyi kimi istifadə olunmasına əsaslanır. Sığorta mükafatları müəyyən müddət ərzində sığortaçıların sərəncamında sərbəst qalır. Buna görə də onlar müəyyən investisiyaya yatırılır və sığorta təşkilatlarına investisiya gəlirlərini gətirir.

Sığorta sektorunda investisiya fəaliyyəti sığorta qanunvericiliyinin tələblərinə əməl etməklə yüksək gəlir əldə etmək məqsədilə sığortaçıların öz sərbəst vəsaitlərinin və sığorta ehtiyatlarının etibarlı yerləşdirilməsi formasıdır. Bazar münasibətlərinin inkişaf etdiyi ölkələrdə investisiya fəaliyyəti sığortaçıların inflyasiya nəticəsində baş verən itkilərini azaltmağa imkan verir.

Qeyd etmək yerinə düşər ki, sığorta sahəsinin güclü inkişaf etdiyi qərb ölkələrində sığortaçılar əsas investitorlardan biri hesab edilir. Sığortaçıların

investisiya portfelinin strukturunda, əsasən, uzun müddətli həyat sığortası üzrə investisiya qoyuluşları böyük çəkiyə malik olur, 60- 80 faiz arasında dəyişilir.

Sığortaçılar sığorta əməliyyatlarının həyata keçirilməsi və investisiya fəaliyyətindən əldə olunan gəlirlərdən başqa, digər gəlirləri də əldə edə bilər. Sığorta əməliyyatları ilə əlaqədar olmayan fəaliyyət növlərindən əldə olunan gəlirlərə aşağıdakılar aiddir:

- depo mükafatlarına hesablanan faizlərin məbləği;
- rəqres qaydasına uyğun olaraq əldə edilən məbləğlər;
- əsas fondlar maddi qiymətliyə və digər aktivlərin realizəsindən əldə olunan gəlirlər;
- icarədən əldə olunan gəlirlər;
- sığorta ehtiyatlarının qaytarılma məbləği;
- konsultasiya, tədris və s.

Yenidənsığorta müqaviləsinin müddətinin sona çatması və müqavilənin qüvvədə olduğu müddətdə sığorta hadisəsinin baş verməməsi zamanı mükafat depoya əlavə edilən faizlər ilə birlikdə yenidənsığortaçıya təqdim olunur.

**Cədvəl 3.2015-ci ildə sığorta haqları və sığorta ödənişləri  
( manatla)**

<b>№</b>	<b>Sığortaçının adı</b>	<b>Sığorta Haqları</b>	<b>Sığorta Ödənişləri</b>
1	“A-Qroup Sığorta Şirkəti” Açıq Səhmdar Cəmiyyəti	12 603 446,69	7 244 574,06
2	“AXA MBASK” Sığorta Şirkəti ASC	18 316 136,72	10 689 925,67
3	“Alfa Sığorta” Açıq Səhmdar Cəmiyyəti	2 422 064,33	1 548 987,85
4	“AtaSığorta” Açıq Səhmdar Cəmiyyəti	10 466 922,48	4 231 715,46
5	“Atəşgah Həyat” Sığorta Şirkəti ASC	39 124 190,81	18 234 691,36
6	“Atəşgah” Sığorta Şirkəti ASC	43 544 036,32	15 918 349,10
7	“AzSığorta” Açıq Səhmdar Cəmiyyəti	32 763 867,68	7 915 573,56
8	AR Dövlət Sığorta Kommersiya Şirkəti	41 384 364,00	13 164 798,00
9	“Azərbaycan Sənaye Sığorta” ASC	10 073 570,83	4 351 962,18
10	“Azərqarant Sığorta” Açıq Səhmdar Cəmiyyəti	299 949,24	3 367,00
11	“Bakı Sığorta” Açıq Səhmdar Cəmiyyəti	2 422 090,55	1 729 436,81
12	“Başak İnam Sığorta Şirkəti” ASC	1 006 736,00	831 656,98
13	“Beynəlxalq Sığorta Şirkəti” ASC	11 240 596,61	3 931 671,73
14	“Buta Sığorta” Açıq Səhmdar Cəmiyyəti	2 295 019,82	4 788 074,45
15	“Era Trans Sığorta” Sığorta Şirkəti ASC	0,00	183 491,21
16	“Günay Sığorta” Açıq Səhmdar Cəmiyyəti	80 339,50	97 163,43
17	“Mega Sığorta” Açıq Səhmdar Cəmiyyəti	17 623 969,24	2 307 122,76
18	“Paşa Həyat Sığorta” Açıq Səhmdar Cəmiyyəti	54 526 449,39	16 349 699,98
19	“Paşa Sığorta” Şirkəti ASC	64 780 265,39	29 885 878,17
20	“Qala Həyat” Sığorta Şirkəti ASC	22 827 377,06	17 649 084,65
21	“Qarant Sığorta” Açıq Səhmdar Cəmiyyəti	4 511 196,59	3 594 937,37
22	“Rəvan Sığorta” Açıq Səhmdar Cəmiyyəti	2 141 656,71	1 243 080,38
23	“Standard Insurance” Sığorta Şirkəti A S C	19 728 972,65	7 826 774,55
24	“Xalq Sığorta” Açıq Səhmdar Cəmiyyəti	10 219 188,22	5 257 901,18
25	"Qala Sığorta" Açıq Səhmdar Cəmiyyəti	62 133,00	53 341,00
26	“İPƏK YOLU SIĞORTA” ASC	17 554 682,10	635 316,52
27	“Əmrah Sığorta” Açıq Səhmdar Cəmiyyəti	886 209,46	572 741,09
	<b>YEKUN</b>	<b>442905 431,3</b>	<b>180 241 316,5</b>

Yuxarıdakı cədvəldən görüldüyü kimi, 2015-ci ildə Azərbaycan Respublikasında fəaliyyət göstərən sığorta şirkətlərinin sığorta haqları şəklində gəlirləri 442,9 mln. manat təşkil etmişdir ki, bunun da 180,2 mln manatı sığorta ödənişi şəklində sığortalılara qaytarılmışdır. Maraqlıdır ki, ən çox sığorta haqqı toplayan “Paşa Sığorta” Şirkəti Açıq Səhmdar Cəmiyyəti həm də ən çox sığorta ödənişi verən sığortaçı olmuşdur. Göstərilən şirkət il ərzində topladığı 64,8 mln manat sığorta haqqının 29,9 mln manatını və ya 46,1 faizini sığorta ödənişi olaraq müştərilərə qaytarmışdır. Ödənilən vəsaitlərin xüsusi çəkisi üzrə də bu şirkət öndə gedən şirkətlərin sırasındadır. Respublika üzrə bu göstərici 40,7 faiz olmuşdur.

Sığortaçının qanunvericilikdə nəzərdə tutulmuş qaydada öz müştərilərinin marağını ifadə etmək, sığorta hadisəsində günahı olan şəxsə qarşı reqres şikayətini etmək hüququ vardır. Bu məbləğin reqres qaydasına uyğun olaraq sığorta şirkətinə ödənilməsi sığortaçı tərəfindən öhdəlikərin yerinə yetirilməsindən sonra həyata keçirilir.

Sığorta şirkətləri təsərrüfat fəaliyyətində istifadə edilməyən, artıq, köhnəlmiş əsas fondları realizə etmək hüququna malikdir. Bu zaman gəlir realizədən alınan mədaxil ilə xərclərin məbləği üzrə artırılmış əsas fondların balans məbləği arasında mövsud olan fərq kimi hesablanır.

Sığorta təşkilatına məxsus əmlak kirayə verilə bilər. Bəzi hallarda sığorta şirkətləri bu maddə üzrə kifayət qədər yüksək gəlir formalaşdırma bilər. Daşınmaz əmlak bazarında böhran olduğu dövrlərdə sığorta şirkətləri öz sərbəst vəsaitlərini həmin bazara yönəldir və ucuz qiymətə, guya öz istifadəsi üçün binalar alırlar. Sonra bu binaların icarəyə verilməsindən sabit gəlir əldə edilir.

Sığorta təşkilatlarında sığorta ehtiyatlarının qaytarılması xüsusi hesablaşmalar vasitəsilə həyata keçirilir. Bu sığorta ehtiyatlarının azaldılma məbləğidir.

Sığorta təşkilatları öz fəaliyyəti zamanı gəlir əldə etməklə yanaşı müəyyən xərclər də həyata keçirir, başqa sözlə, sığorta müdafiəsinin təmin olunması

müəyyən itkilər hesabına başa gəlir. Sığorta təşkilatlarının xərcləri onların nizamnamə fəaliyyətinin həyata keçirilməsi ilə bağlıdır və aşağıdakıları özündə birləşdirir :

- sığorta hadisəsi zamanı sığorta ödənişlərinin və sığorta məbləğlərinin verilməsi;

-sığorta ehtiyatlarına ayırmalar;

-təkrar sığortaya verilmiş sığorta haqqları;

- xəbərdarlıq tədbirlərinin maliyyələşdirilməsi üçün ehtiyatlara ayırmalar;

- işlərin aparılması xərcləri;

- sığorta fəaliyyəti üzrə sair xərclər.

Sığorta hadisəsindən sonra sığorta ödənişlərinin və sığorta məbləğlərinin verilməsi xərclərinə daxildir: mütəxəsislərin xidmət xərcləri, qeyri-dövlət təşkilatlarına ödəmələr, təsərrüfat xərci, ezamiyyə xərci, amortizasiya ayırmaları, məsləhət xidməti xərci, informasiya xidməti xərci, auditor xidməti xərci, illik balansın dərc edilməsi xərci, xidməti nəqliyyat xərci, nümayəndəlik xərci, kadr hazırlığı xərci, reklam xərci, bank xərci, inkassator, rabitə, kənar təşkilatların xidmətinin xərci , işçilərin toplanması üzrə xərclər, müdafiə və yanğından qorumağa çəkilən xərclər, əsas fondların təmir xərci , binaların, avadanlıqların və inventarların saxlanması və icarəsi ilə əlaqədar xərclər, qeyri-maddi aktivlərin köhnəlməsi xərcləri, az qiymətli tez köhnələn əşyaların köhnəlməsi, sosial sığorta fondlarına ödəmələr, sığorta fəaliyyəti ilə bağlı gəlirlərdən çıxılan digər xərclər.

Sığorta ehtiyatlarına ayırmalara xüsusi hesablama metodu ilə hesablanmış sığorta ehtiyatlarının artması nəticəsində ehtiyatların artım hissəsinin xərcləri aid edilir.

Təkrar sığortaya verilmiş sığorta haqqlarına təkrarsığorta müqaviləsində nəzərdə tutulmuş qaydada sığortaçıya çatacaq komissiyon mükafatları da daxil olmaqla hesablanmış təkrarsığorta haqqları daxildir.

İşin aparılması üzrə xərclərin tərkibinə hər hansı bir sığortaçıda mövcud olan xərclər və eləcə də sığorta fəaliyyətinin xüsusiyyətlərini əks etdirən xərclər daxildir. Həmin xərclər aşağıdakılardan ibarətdir: sığorta şəhadətnaməsinə, ciddi

hesabat blanklarına, qəbzlərə çəkilən xərclər, sığorta qaydalarının çoxaldılma xərcləri, səhiyyə xərcləri, arayışların xərcləri, rəylərin verilməsi xərci, statistik məlumatların verilməsi xərcləri, sığorta agentləri və brokerlərinin xidməti xərci və kommissiya mükfatlandırma xərci.

Xəbərdarlıq xərcləri sığortaçı tərəfindən bağlanmış müqavilələr üzrə sığorta hadisələrinin baş verməsinin qarşısını almaq üçün çəkdiyi xərcləri özündə əks etdirir. Buraya izahedici, yoxlama və digər tədbirlərin həyata keçirilməsi ilə bağlı xərclər aid edilir.

Sığorta fəaliyyəti üzrə sair xərclərə sığorta təşkilatlarının təkrarsığortaya qəbul etdiyi müqavilələr üzrə ödədiyi təkrarsığorta kommissiya mükafatları, sığortaçı tərəfindən ödənilən sığorta ödənişlərində təkrarsığortaçının ödənişdə olan payının ödənilməsi xərcləridir. Sair xərclərə aşağıdakılar daxildir: faiz xərcləri; əsas vəsaitlərdən və qiymətli kağızlardan gələn zərər; qeyri-maddi aktivlərdən və digər materiallardan gələn zərər; keçmiş illərin zərəri; məzənnə fərqi; fəlakət zamanı bağlanılmayan xərclər; vergi ödənişləri; təhsil müəssisəsinin xərci (hüquqi şəxslər üçün); yaşayış fondunun saxlanması və sosial-mədəni tədbirlər xərci; sosial xərclər.

Sığorta təşkilatlarının mənfəətini hesablayarkən bəzi xərclər mayaya dəyərində daxil edilmir. Bu xərclərin tərkibinə daxildir: qeyri-kommersiya fəaliyyəti ilə bağlı olan xərclər; əyləncə və yemək xərcləri; habelə işçilərin mənzil və digər sosial xarakterli xərcləri; fiziki şəxsin fərdi istehlak və ya əmək haqqının alınması ilə bağlı olan xərclər; faktiki ezamiyyə xərclərinin müvafiq icra hakimiyyəti orqanına müəyyənləşdirdiyi normadan artıq olan hissəsi; qnunvericilikdə müəyyən edilmiş normadan artıq ayrılmış sığorta ehtiyatları.

Göstərilən xərclər sığorta təşkilatlarının sərəncamında qalan xalis mənfəətin hesabına maliyyələşdirilir.

Sığorta şirkətlərinin xərcləri müxtəlif əlamətlər üzrə təsnifləşdirilə bilər. Bu şirkətlər aşağıdakı xərcləri çəkir:

- işlərin aparılması üzrə xərclər;
- inzibati-təsərrüfat xərcləri;

- komission mükafatların verilməsi xərcləri;
- blankların hazırlanması xərcləri;
- sığorta ehtiyatlarına ayırmalar;
- yenidən sığorta üzrə xərclər;
- kapital qoyuluşu üzrə xərclər;
- sığorta ödənişlərinin verilməsi.

Bu xərc növlərinə uyğun olaraq sığorta sferasında xərclər üzrə pul axınlarını aşağıdakı kimi qruplaşdırmaq olar:

- əsas fəaliyyət üzrə pul axınları;
- investisiya fəaliyyəti üzrə pul axınları;
- maliyyə fəaliyyəti üzrə pul axınları.

Əsas fəaliyyət üzrə pul axınlarına bilavasitə sığorta müqavilələrinin bağlanması xərcləri, sığorta ilə bilavasitə əlaqəsi olmayan inzibati-təsərrüfat xərclərini, reklam xərclərini və sair xərcləri aid etmək olar.

İnvestisiya fəaliyyəti üzrə pul axınlarına şirkətin həmin anda sərbəst olan vəsaitlərinin investisiyaya yönəldilməsi ilə bağlı xərclər daxildir.

Maliyyə fəaliyyətin üzrə pul axınlarına dövlət qarşısında maliyyə öhdəliklərinin icrası ilə bağlı müqavilə üzrə sığorta əməliyyatlarının həyata keçirilməsi ilə əlaqədar olmayan xərclər, digər sığorta şirkətlərində payçı kimi iştirakla bağlı xərclər aid edilir.



### **2.3. Sığorta təşkilatlarının maliyyə sabitliyi amilləri və sığorta ehtiyatlarının yaradılmasının vəziyyəti**

Müasir iqtisadiyyatın unikal bir sahəsi olan sığorta risklərin peşəkar idarə edilməsi ilə bilvasitə bağlıdır. Risk amili və onun baş verməsi ehtimalında mümkün zərərin ödənilməsinin zəruriliyi, riskin təzahürü formalarının çoxluğu, onun baş verməsi tezliyi və nəticələrinin ağırlığı, ehtimalın qəti aradan qaldırılmasının qeyri-mümkünlüyü sığortanın təşkilinə tələbat yaradır. Sığorta, ilk növbədə, istehsalın və həyat fəaliyyətinin təhlükəsizliyinin təminatı rolunu oynayır və bu baxımdan sığortaçının maliyyə sabitliyi sığorta təşkilatının öz fəaliyyətini və inkişafını fasiləsiz olaraq davam etdirilməsinə imkan verən aktivlərinin və öhdəliklərinin optimal keyfiyyətinin və kəmiyyətinin saxlanılmasını əks etdirir.

Sığortaçının maliyyə sabitliyi - öz əksini onun gəlirlərinin balanslaşdırılmasında və yaxud gəlirlərinin xərclərdən çox olmasında tapır. Maliyyə sabitliyinin əsas göstəricisi isə sığortaçının ödəmə qabiliyyətidir, başqa sözlə, sığorta təşkilatı tərəfindən öz pul öhdəliklərini vaxtında və tam həcmdə icra etmək qabiliyyətidir.

Maliyyə vəziyyətinə bir çox amillər təsir edir. Bu onunla bağlıdır ki, sığortaçı fəaliyyəti bir neçə elementdən- bilavasitə sığorta əməliyyatlarının aparılmasından, maliyyə ehtiyatlarının investitsiyaya yönəldilməsindən hər hansı təsərrüfatçılıq subyektinin funksiyaları üçün xüsusi fəaliyyətinin müəyyənləşdirilməsi, kreditlərin alınması, büdcə ilə hesablaşmalar və s. ibarətdir. Deyilənlərdən aydın olur ki, sığorta təşkilatının fəaliyyətində onun maliyyə vəziyyətinə üç əsas amil təsir göstərir:

- sığorta riski;
- investitsiya riski;
- ümumi maliyyə riski.

Sığorta riski bir sıra amillərdən asılı olan sintetik anlayışdır. Sığorta riski- sığorta hadisəsinin baş vermə ehtimalı və mümkün zərərin kəmiyyət məbləğləri baxımından qiymətləndirilə bilər.

Sığortaçının maliyyə sabitliyinə və ödəmə qabiliyyətinə təsir göstərən amilləri iki qrupa bölmək olar:

- xarici amillər;
- daxili amillər.

Xarici amillər sığorta təşkilatından, onun işinin səmərəliliyindən asılı olamayan amillərdir. Bu qrupa daxil olan amillər xarici mühitin sığortaçıya təsir etməsinin nəticəsidir. O cümlədən, onlara müxtəlif iqtisadi, siyasi amillər, qanunverici baza və s, aiddir.

Daxili amillər, xarici amillərdən fərqli olaraq, sığorta təşkilatının konkret fəaliyyətindən asılıdır. Onların arasından aşağıdakıları ayırmaq olar:

- anderrayter siyasəti;
- tariflərin müəyyən edilməsindəki siyasət;
- zəruri olan miqdarda sığorta ehtiyatlarının mövcud olması;
- xüsusi kapitalın kifayət etməsi;
- təkrarsığorta sistemindən istifadə edilməsi;
- investitsiya fəaliyyəti.

Anderrayter siyasəti sığorta müqavilələrinin bağlanması ilə əlaqədardır. Maliyyə sabitliyinin təmin edilməsi məqsədilə sığortaçılar bağlanılacaq müqavilələr üzrə sığorta riskinin dərəcəsini diqqətlə qiymətləndirməli, sığorta hadisələrinin baş vermə ehtimalını, gözlənilən zərərin maksimum məbləğlərini hesablamalı və onlardan asılı olaraq verilmiş obyektin sığorta edilməsinin bu cür sığortanın şərtlərinin mümkünlüyü və qeyri-mümkün olması barədə qərar qəbul etməlidir.

Tarif siyasəti bağlanılacaq müqavilə üzrə sığorta riski dərəcəsinin sığorta tarifləri kəmiyyətinə uyğun aparılmasını təmin edir. Sığortaçının maliyyə sabitliyi üçün bu siyasətin rolu onunla bağlıdır ki, maliyyə ehtiyatlarının əsas mənbəyini sığorta haqqları təşkil edir. Sığorta haqqlarının həcmi isə sığorta müqavilələrinin sayından, sığorta məbləğlərinin miqdarından və sığorta tariflərinin kəmiyyətindən asılıdır. Beləliklə bir çox hallarda sığorta təşkilatının gəlirlərinin kəmiyyəti sığorta tariflərinin miqdarından asılıdır. Sığortaçı sığortalıları cəlb etmək məqsədilə

mütəmadi olaraq tarifləri aşağı salarsa, onda onun topladığı sığorta haqları ödəyəcəyi sığorta ödənişləri miqdarından xeyli aşağı olar ki, bu da sığorta fəaliyyətini zərərlə həyata keçirilməsinə səbəb olar. Digər tərəfdən də sığortaçı tariflərin miqdarını artırıqda başqa sığorta təşkilatlarında sığortalanmaq istəyən bir çox müştərilərini itirə bilər.

Sığorta ehtiyatları bağlanmış sığorta müqavilələri üzrə sığortaçının öhdəliklərinin kəmiyyətini əks etdirir, sığortaçının sığorta ödənişlərini həyata keçirməyin əsas mənbəyi kimi çıxış edir. Sığorta ehtiyatlarının miqdarı və strukturu sığorta təşkilatının götürdüyü öhdəliklərə ciddi sürətdə müvafiq olmalıdır ki, gələcəkdə veriləcək sığorta ödənişlərini təmin edə bilsin.

Sığorta ehtiyatlarının tələb olunan həcmdə formalaşdırılması sığorta təşkilatını ehtiyatlarının artılması vergiyə cəlb olunan mənfəətinin azaldılmasına səbəb olur.

Sığorta ehtiyatları vəsaitləri çatışmadıqda xüsusi kapital sığortaçının öz öhdəliklərini təmin etmək qabiliyyətinin əlavə mənbəyi hesab edilir. Xüsusi kapital aşağıda göstərilən səbəblərə görə də yaradıla bilər:

- ixtisaslı kadrların çatışmaması, bağlanılacaq sığorta müqavilələri üzrə risklər dərəcəsinin dəqiq qiymətləndirilməməsi imkanı, uçotun təşkilindəki xərclər və başqa subyektiv amillər;
- sığorta müqavilələri üzrə sığorta riskinə uyğun olmayan tariflərdən istifadə edilməsi;
- sığorta hadisələrinin baş vermə tezliklərinin və ya sığorta ödənişlərinin orta məbləğlərinin - tariflərinin istifadə edilməsi;
- müvəffəqiyyətsiz investisiya fəaliyyətinə görə sığorta ehtiyatlarını örtən aktivlərin dəyərinin azaldılması;

Sığortaçının maliyyə sabitliyinin və ödəmə qabiliyyətinin təmin edilməsi üçün onun xüsusi vəsaitlərinin kəmiyyəti apardığı sığorta əməliyyatlarının həcminə müvafiq olmalıdır. Sığorta təşkilatının imkanlarından yüksək olan öhdəliklər təkrar sığortaya verilməlidir. Təkrarsığortaçının mahiyyəti sığortaçının sığorta müqavilələri üzrə qəbul etdiyi sığorta ödənişlərinin verilməsi cəhətdən onun

maliyyə sabitliyini təmin etmək məqsədilə başqa sığorta təşkilatları ilə bağlıqları sığorta müqavilələri üzrə öhdəliklərin yenidən bölüşdürülməsindən ibarətdir.

Sığorta medotu ilə vəsaitlərin yenidən bölüşdürülməsi xüsusiyyətləri sığortaçılara sığorta əməliyyatlarından başqa onlara mənfəət gətirən investitsiya fəaliyyətini həyata keçirməyə imkan verir. Eyni zamanda sığortaçılar xeyli dərəcədə pul və maliyyə bazarlarında investitsiya risklərinə məruz qalırlar. Bu onları kifayət qədər ehtiyatlı investitsiya siyasəti yetirməyə məcbur edir. Əks təqdirdə onlar investitsiya fəaliyyətindən zərərə məruz qalmasına risk edir.

Ödəmə qabiliyyətini təmin edən normativlər - sığortaçının maliyyə sabitliyini təmin edən əsas amillərdən biridir. Ödəmə qabiliyyətinin təmin edən normativlər "Sığorta fəaliyyəti haqqında" AR-nın Qanununda öz əksini tapmışdır. Sığortaçının ödəniş qabiliyyətinin olması onun sığorta müqaviləsi üzrə sığorta etdirən və ya sığorta olunmuş şəxsə sığorta məbləği və yaxud sığorta ödənişinin ödənilməsi üzrə vəzifəsinin vaxtında icrasına əsaslanır. Məhz sığorta təşkilatının ödəniş qabiliyyətinə Dövlət Sığorta Nəzarəti orqanı tərəfindən onun əsas nəzarət obyektinə çevrilməsinə şərait yaradır. Bu növ nəzarət sığortaçıların maliyyə sabitliyini xarakterizə edən maliyyə hesabatının yoxlanılması və müəyyən olunmuş göstəricilərə riayət olunması üsulu ilə həyata keçirilir. Sığorta təşkilatlarının maliyyə sabitliyini şərtləndirən əsas amillərdən biri də onun sərbəst aktivlərə malik olmasıdır.

Aktivlər keçmiş fəaliyyətin nəticəsi olaraq sığorta təşkilatının nəzarətində olan və gələcəkdə şirkətə iqtisadi fayda və xidmət potensialı vəd edən resurslardır. Aktivlərin tərkibinə sığortaçının əsas vəsaiti, material, pul vəsaiti və eləcə də maliyyə qoyuluşunda olan əmlakı daxildir. Sərbəst aktiv dedikdə sığortaçının gələcək öhdəçiliklərdən azad olan mülkiyyəti başa düşülür.

Sığortaçının sərbəst aktivlərinin faktiki ölçüsü ödənilmiş nizamnamə kapitalı, əlavə kapital, ehtiyat kapitalı, keçən illərin və hesabat ilinin bölüşdürülməmiş mənfəəti, yığım fondunu, sosial sahə üzrə fondunu, istehlak fondunu, həcminə görə azaldılmış qeyri-maddi aktivlərin ödənilməsi zərərləri də daxil etməklə şəxsi

kapitalın məbləği kimi hesablanır. Ödəmə qabiliyyəti sığortaçı tərəfindən aşağıda göstərilən normativlərə əməl etməklə təmin edilə bilər:

- sığortaçının öz vəsaitinin sığorta haqları məbləğinə (təkrarsığortaya verilmiş təkrar sığorta haqları çıxılmaqla) 16%-dən az olamayan nisbət;

- bir müqavilə üzrə öhdəliklərin maksimum həcmi sığortaçının öz vəsaitinə 10%-dən çox olmayan nisbəti;

- sığortaçının öz vəsaitinə onun aktivləri ilə müqavilə öhdəliklərinin məbləği arasında fərq aid edilir. Bu zaman aktivlər hesablanarkən faktiki verilmiş sığorta ödənişləri nəzərə alınmır;

- sığortaçı bu normativlərə öz aktivlərini tamamlanması öhdəliklərinin müvafiq hissəsinin təkrarsığortaya verilməsi və ya sığorta əməliyyatlarının azaldılması yolu ilə riayət etməlidir.

Bu normativlərə əməl etməklə yanaşı sığortaçının maliyyə sabitliyini təmin edən əsas amillərdən biri də sığorta təşkilatının sığorta ehtiyatlarına malik olması və xüsusi təminatdır. “Sığorta fəaliyyəti haqqında” AR Qanununda xüsusi təminat, ona olan tələblər, xüsusi təminatdan istifadə, xüsusi təminat kimi saxlanılan dəyərlilər haqqında müddəalar öz əksini tapmışdır.

Hazırkı dövrdə sığortaçıların maliyyə sabitliyinin təmin edilməsi üçün dövlət nizamnamə kapitalının minimum səviyyəsini müəyyən edir. Bu haqda yuxarıda göstərilmişdir. Sığorta təşkilatlarının maliyyə sabitliyinin qorunmasında mühüm rol oynayan nizamnamə, əlavə və ehtiyat kapitalının məbləğləri ilbəl artaraq, məcmu kapitalın strukturunda əsaslı dəyişikliklər baş vermişdir. Bunu aşağıdakı cədvəldən (Cədvəl 4) görmək olar.

Göründüyü kimi respublika üzrə sığortaçıların nizamnamə kapitalı məcmu kapitalın 90,3%-ni, yəni əsas hissəsinin 63,778 milyon manat təşkil edir ki, bu da sığortaçıların maliyyə bazarında maliyyə sabitliyinin təmin edilməsində xüsusi rol oynayır.

Sığorta ehtiyatları məqsədli təyinatla malik olan pul vəsaitlərinin məcmusudur. Məlumdur ki, sığortaçının da əsas vəzifəsi baş vermiş sığorta hadisələri ilə əlaqədar sığorta ödənişlərinin verilməsindən ibarətdir ki, bu məqsədlə də

sığortaçılar xüsusi təyinatlı ehtiyatlar yaradırlar. Bu ehtiyatlar sığorta haqqları hesabına yaradılır və qəbul edilmiş sığorta ödənişlərinin yerinə yetirilməsi məqsədilə istifadə edilir. Sığorta ehtiyatlarının yaradılması, yerləşdirilməsi və istifadəsi sığorta təşkilatlarının fəaliyyətinin mühüm tərkib hissəsi olduğundan bu ehtiyatların mahiyyətinin düzgün başa düşülməsi və onun tərkib hissələrinin bağlanmış sığorta müqavilələri üzrə sığortaçıların qəbul etdikləri öhdəliklərə müvafiq olaraq düzgün müəyyənləşdirilməsi sığorta işində ciddi məsələlərdən biridir.

**Cədvəl 4**

**Sığortaçıların məcmu kapitalı,(mln man.)**

	<b>2000</b>	<b>2005</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
<b>Məcmu kapital-cəmi</b>	11,5	36,0	183,1	273,2	343,4	392,6	451,1
<b>O cümlədən</b>							
<b>Nizamnamə kapitalı</b>	6,1	32,3	172,1	253,1	294,1	321,6	375,4
<b>Əlavə kapital</b>	0,8	0,3	2,5	8,7	8,5	9,4	9,6
<b>Ehtiyat kapitalı</b>	4,7	3,3	8,5	11,4	40,9	61,7	66,0
<b>Məcmu kapital-cəmi, (%)</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
<b>O cümlədən</b>							
<b>Nizamnamə kapitalı</b>	52,5	89,6	94,0	92,6	85,6	81,9	83,2
<b>Əlavə kapital</b>	7,0	1,2	1,4	4,2	11,9	15,7	14,7
<b>Ehtiyat kapitalı</b>	40,5	9,2	4,6	3,2	2,5	2,4	2,1

Cədvəl 4-dan göründüyü kimi, sığorta şirkətlərinin məcmu kapitalı 2010-cu ildə 2005-ci ilə nisbətən 2 dəfəyə yaxın azalsa da sonrakı illərdə müntəzəm olaraq artmış və 2014-cü ildə 451,1mln manata çatmışdır. Eyni zamanda sığorta şirkətlərinin məcmu kapitalının tərkibində də dəyişikliklər baş vermişdir. Beləki, məcmu kapitalın tərkibində nizamnamə kapitalının xüsusi çəkisi 2010-cu ildən etibarən azalmağa meyli olmuş, 2010-cu ildəki 94,0 faizdən 2014-cü ildə 83,2 faizə düşmüşdür.

Maliyyə sektorunun inkişafının sürətləndirilməsi, bank və sığorta xidmətinin keyfiyyətinin daha da yaxşılaşdırılması, habelə sığorta və təkrarsığorta şirkətlərinin ödəmə qabiliyyətinin möhkəmləndirilməsi, həmin şirkətlərin kapitallaşma səviyyəsinin stimullaşdırılması məqsədilə Azərbaycan Respublikasının 28 oktyabr 2008-ci il tarixli “Bankların, sığorta və təkrarsığorta şirkətlərinin kapitallaşma səviyyəsinin artırılmasının stimullaşdırılması haqqında” Qanununa uyğun olaraq sığorta və təkrarsığorta şirkətlərinin mənfəətinin nizamnamə kapitalının artırılmasına yönəldilən hissəsi 2009-cu il yanvarın 1-dən 3 il müddətində mənfəət vergisindən azaddırlar.

Sığorta fondu və sığorta ehtiyatları anlayışları bir-birindən fərqləndirilir. Qeyd etdiyimiz kimi, sığorta fondu ümumi ictimai məhsulun bir hissəsi olmaqla cəmiyyətin həyatında baş vermiş təbii fəlakətlər, qəzalar, bədbəxt hadisələr və s. nəticəsində dəymiş zərərlərin ödənilməsi üçün istifadə olunur. Sığorta ehtiyatları isə sığorta etdirənlərlə bağlanmış sığorta müqavilələri üzrə baxılan tarixə sığortaçının icra olunmamış öhdəliklərinin qiymətidir. Sığortaçının öz vəsaiti dedikdə, ödənilmiş nizamnamə kapitalı, əlavə kapital, bölüşdürülməmiş mənfəət, yığım fondu, sosial sahələr və istehlak fondu başa düşülür.

Ölkəmizin sığorta bazarında fəaliyyət göstərən sığortaçılar tərəfindən sığorta ehtiyatlarının yaradılması ilə əlaqədar onu da qeyd edək ki, bu ehtiyatlar (texniki ehtiyatlar) Dövlət Sığorta Nəzarəti orqanının 27.01.1994-cü il tarixli A-153 sayılı sərəncamına əsasən yaradıldı. Həmin sərəncama uyğun olaraq sığortaçılar həyat sığortası istisna olmaqla digər sığorta növləri üzrə daxil olan sığorta haqqlarının ən

azı 50%, həyat sığortası üzrə daxil olan sığorta haqqlarından isə ən azı 70% sığorta ehtiyat fonduna ayırırdılar. Bu sərəncamla eyni zamanda daxil olan sığorta haqqlarının 2%-dən az olmayan miqdarda qarşısı alınma tədbirlərinə ayırmalar nəzərdə tutulmuşdur. Milli sığorta bazarında normativ metod 01.01.2009-cu il tarixə qədər mövcud olmuşdur.

Beynəlxalq sığorta təcrübəsinin öyrənilməsi ilə əlaqədar olaraq 01.01.2009-cu il tarixdən başlayaraq milli sığorta bazarında normativ metoddan texniki ehtiyatların yeni metodlarla yaradılmasına keçilmişdir. Belə ki, Azərbaycan Respublikası Maliyyə Nazirliyinin 10 noyabr 2008-ci il tarixli i-110 sayılı əmri ilə əvvəlcə “həyat sığortası” və “qeyri-həyat sığortası” üzrə sığorta ehtiyatlarının formalaşdırılması qaydaları təsdiq edilmişdir. Nəticədə 2010-cu ildən etibarən sığorta şirkətlərinin ehtiyat kapitallarının məcmu kapitalda xüsusi çəkisi azalmağa başlamış, 2010-cu ildəki 4,6 faizdən 2014-cü ildə 21 faizə düşmüşdür.

Həyat sığortası və qeyri-həyat sığortası növləri üzrə sığorta ehtiyatlarının yaradılması qaydası bir-birindən fərqlənir, lakin hər iki sığorta ehtiyatı sığortaçının deyil, sığortalıların vəsaiti hesab edilir və hesabat tarixinə başa çatmamış sığorta müqavilələrindən əmələ gələn öhdəliklər üzrə sığorta ödənişlərinin verilməsi üçün müəyyənləşdirilir. Qeyd edildiyi kimi bu qaydalar sığortaçılar tərəfindən sığorta müqavilələri üzrə qəbul edilən öhdəliklərin yerinə yetirilməsini təmi etmək üçün yaradılan sığorta ehtiyatlarının tərkibini, təyinatını və hansı formada yaradılmasını təyin edir. Sığorta ehtiyatları sığortaçılar tərəfindən sığortanın hər hansı bir növü üzrə ayrılıqda yaradılır. Sığorta ehtiyatlarının miqdarı hesabat tarixinə sığorta fəaliyyəti üzrə maliyyə göstəricilərinə müəyyən edilərkən hesablanır.

İndi isə sığorta növləri üzrə sığorta ehtiyatlarının tərkibini nəzərdən keçirək:

Sığorta təşkilatı aşağıdakı tərkibdə sığorta ehtiyatı formalaşdırır ki bunlarında tərkibinə texniki ehtiyatlar və qarşısıalınma tədbirləri fondu daxildir. Bu ehtiyatlar da, aşağıdakılara bölünür:



-qazanılmamış sığorta haqqları ehtiyatı (bundan sonra QSHE adlandırılacaq) sığortaçı tərəfindən qeyri-həyat sığortası sahəsindəki, hesabat tarixinə qüvvədə olan sığorta (təkrarsığorta) müqavilələri üzrə formalaşdırılır;

-uzunmüddətli öhdəliklər ehtiyatı (riyazi ehtiyatlar- RE) – sığortaçı tərəfindən həyat sığortası sahəsindəki, hesabat tarixinə qüvvədə olan sığorta (təkrarsığorta) müqavilələri üzrə yaradılır;

-zərərlər ehtiyatı;

- baş vermiş, lakin bildirilməmiş zərərlər ehtiyatı (BVBRE);

- bildirilmiş, lakin tənzimlənməmiş zərərlər ehtiyatı (BTZE);

-sığorta nəzarəti orqanının qeyri-həyat üzrə formalaşdırılmasını tələb etdiyi əlavə ehtiyatlar.

Sığorta müqavilələrinə aid olan baza sığorta mükafatları başa düşülür.

Zərərlər ehtiyatı. Bildirilmiş, lakin tənzimlənməmiş zərərlər ehtiyatı sığortaçı tərəfindən hesabat və ya ondan əvvəlki dövrlərdə baş vermiş və ya baş vermə faktı haqqında qanunla və yaxud sığorta müqavilələri ilə müəyyən olunmuş qaydada sığortaçıya bildirilmiş, lakin sığorta hadisəsi ilə əlaqədar yaranmış zərərlərin tənzimlənməsi üzrə hesabat tarixinə icra olunmamış öhdəliklərin yerinə yetirilməsini təmin etmək üçün yaradılır.

Baş vermiş, lakin bildirilməmiş zərərlər ehtiyatı hesabat dövrü ərzində baş vermiş, hadisə haqqında qanunla və yaxud müqaviləyə uyğun olaraq sığortaçıya bildirilməmiş sığorta hadisələri ilə əlaqədar yaranmış zərərlərin tənzimlənməsi üzrə xərclər də daxil olmaqla öhdəliklərin yerinə yetirilməsini təmin etmək üçün yaradılır. Baş vermiş, lakin bildirilməmiş zərərlər ehtiyatı dörd rüb ərzində daxil olmuş baza sığorta mükafatının 10 faizi miqdarında hesablanır.

Qarşısılınma tədbirlər fondu. Qarşısılınma tədbirlər fondu baş verə biləcək sığorta hadisəsinin qarşısını almaq məqsədilə sığortaçılar tərəfindən həyata keçirilən tədbirlərin maliyyələşdirilməsi üçündür. Qarşısılınma tədbirlər fondunun tarif dərəcəsinin strukturunun nəzərdə tutulmuş faiz miqdarında sığorta müqavilələri üzrə hesabat dövründə daxil olmuş sığorta brutto mükafatlarından ayırma yolu ilə yaradılır

Riyazi ehtiyatlar. Riyazi ehtiyatlar həyat sığortası üzrə sığorta ehtiyatları adlanır. Bu ehtiyat qüvvədə olan sığorta müqavilələri üzrə sığortaçının öz öhdəliyini yerinə yetirilməsi üçün yaratdığı sığorta ehtiyatıdır. Bu ehtiyat hər bir sığorta müqaviləsi üzrə ayrı-ayrılıqda hesablanır. Ona görə də həyat sığortası üzrə ümumi riyazi ehtiyat ayrı-ayrı sığorta müqavilələri üzrə hesablanmış riyazi ehtiyatların cəminə bərabərdir.

### **Fəsil 3. Müasir şəraitdə sığorta təşkilatları maliyyəsinin yaxşılaşdırılması yolları.**

#### **3.1. Dünya maliyyə böhranının sığorta sferasına təsiri və dövlət tənzimlənməsinin təkmilləşdirilməsi yolları**

Dünya iqtisadiyyatı neftin qiymətinin kəskin azalması ilə bağlı olan qlobal böhran şəraitindədir. Bu böhran qloballaşma və dövlətlərin qarşılıqlı maliyyə asılılığı şəraitində baş verir. Bütün ölkələr bu böhranın təsirini öz üzərində hiss etmişdir.

Böhranın təsirinə ən gec məruz qalan ölkələrdən biri də Azərbaycan olmuşdur. Azərbaycan Respublikasında həyata keçirilən düzgün iqtisadi siyasət, son illərdə nail olunmuş davamlı iqtisadi sabitlik, yaradılmış maliyyə ehtiyatları dünya böhranının mənfi təsirlərindən yayınmağa imkan vermişdir.

Qiymət indekslərinin aşağı düşməsi, işsizliyin və s. hadisələrin artması böhranın yaratmış olduğu mənfi təsirlərdir ki, indiki dövrdə də dünya ölkələri bu böhrandan əziyyət çəkir. Qlobal maliyyə böhranı bütün dünya ölkələrinə təsir göstərdiyi kimi gec də olsa ölkəmizdən də yan ötüşməmişdir. Azərbaycan Respublikasının Prezidenti İlham Əliyev haqlı olaraq böhranın xarici faktor kimi iqtisadiyyatımıza təsir göstərdiyini bəyan etmişdir. Ölkə başçısı bildirmişdir ki, hazırkı şəraitdə bizim başlıca vəzifəmiz ondan ibarət olacaqdır ki, dünya maliyyə və iqtisadi böhranının Azərbaycana mümkün mənfi təsirinin nəticələrini minimuma endirək.

Ümumiyyətlə, dünya maliyyə-iqtisadi böhranı Azərbaycanın öz iqtisadiyyatını sadəcə neft amili üzərində qurmadığını, əldə olunmuş uğurlu nəticələrdə qeyri-neft sektorunun da mühüm paya malik olduğunu təsdiqləmişdir. Bu baxımdan 2015-ci ilin ilk 6 ayının sosial-iqtisadi inkişafının yekunlarını da müsbət qiymətləndirmək olar. Ötən dövrün pozitiv nəticələri respublika iqtisadiyyatının yalnız neft amilindən asılılığı barədə indiyədək irəli sürülən müəyyən qərəzli iddiaların əsassızlığını tam sübuta yetirmişdir. Həyata keçirilən

iqtisadiyyatın şaxələndirilməsi tədbirləri, sahibkarlığın inkişafı, investisiya mühitinin daha da yaxşılaşdırılması nəticəsində qeyri-neft sektorunun dinamik inkişafı davam etmişdir.

Hələlik böhranın nə zaman başa çatacağı ilə bağlı konkret proqnozlar yoxdur və güman edilir ki, böhran 2016-ci ildə də o davam edəcək. Qeyd etdiyimiz kimi, neftin qiymətinin 3 dəfədən çox azalması bütövlükdə dünya iqtisadiyyatı üçün gözlənilməz olmuşdur. Hətta son dövrlərdə neftin bir barrelinin qiymətinin 40 ABŞ dolları səviyyəsində stabilləşməsi böhranın hələ davam edəcəyini göstərir.

Bildiyimiz kimi bu böhran dünya ölkələrinin iqtisadiyyatlarını böyük zərbə endirdi və iqtisadiyyatda mühüm rol oynayan maliyyə-bank sektoruna da öz mənfi təsirini göstərdi. Banklarla sıx bağlılığı olan və iqtisadiyyatın ayrılmaz tərkib hissəsi sayılan sığorta bazarı da bu böhran nəticəsində bir sıra problemlərlə üzləşmişdir. Bu baxımdan Azərbaycan böhrandan yan qaçmağa çalışsa da bu böhran iqtisadiyyata qismən də olsa öz təsirini göstərir. Respublika qismən də olsa iqtisadi enmədən qaça bildi, baxmayaraq ki, iqtisadi inkişaf templəri bir qədər zəifləmişdir, amma bu, təbii prosesdir. Deyildiyi kimi bank,sektoru ilə sıx bağlı olan sığorta sektoru faktiki olaraq çoxdandır gözlənilən vəziyyətlə üzləşdi. Biz yuxarıda sığorta təşkilatlarında sığorta haqqlarının yığımını illər üzrə müqayisə edərkən gördük ki, qlobal iqtisadi böhran milli sığorta bazarına da öz təsirini göstərir.

İndiki dünya iqtisadi böhranı daha çox maliyyə - kredit sistemi üzərində dövlət nəzarətinin zəifləməsi ilə bağlıdır. Ölkənin sığorta sisteminin inkişafı, sığortadan istifadə əmsalının yüksəlməsi və sığorta xidmətlərinin keyfiyyətinin artmasına nail olmaq üçün sığorta sənayesinin təşkilati strukturu və qaydalar sistemində ciddi dəyişikliklər etmək lazımdır. Sığorta sisteminin müxtəlif sahələrində fəaliyyət göstərən şirkətlərin qanunvericiliyin tələblərinə uyğun fəaliyyəti qeyd edilən dəyişikliklərin reallaşması üçün vacib və qaçılmazdır.

Sığorta sferasının mövcud strukturu və vəziyyətini təhlil etdikdə dövlət və

özəl şirkətlərin, həmçinin fəaliyyət edən subyektlərin yeri və rolunun tam aydın olduğunu söyləmək olar, amma sığorta xidmətlərinin inkişafı üçün əhəmiyyət kəsb edən müxtəlif institutlar və peşəkar qurumların kifayət qədər olmadığını aşkarcasına görmək olar. Belə ki, risklərin idarə edilməsi, ekspertiza, qiymətləndirmə, hüquqi işlər və mühasibat üzrə peşəkar və ixtisaslaşmış institutlar və təşkilatlar kifayət deyil.

Göstərilən təşkilatlar və institutların olmadığı təqdirdə keyfiyyətli sığorta xidmətlərinin təqdim edilməsi demək olar ki, mümkün deyil. Son dövrlərdə texnologiyanın inkişafı, ictimai-iqtisadi və xidmətlər sahəsində fəaliyyətlərin genişlənməsi, ölçülməsi mümkün olmayan müxtəlif sığorta riskləri növlərinin artması, riski təşkil edən amillərin sayının artması və digər əlaqədar səbəblərə görə sığorta sahəsində əlverişli və eyni tariflərin müəyyənləşdirilməsi, həmçinin risk qiymətləndirmələrinin əvvəlcədən aparılması demək olar ki, mümkün deyil. Məhz bu səbəbdən dünyada sığorta üzrə tariflər nəzarəti öz funksionallığını itirib və onun yerinə sığortaçıların maliyyə qabiliyyətlərinə nəzarət sistemləri meydana çıxıbdır.

İnkişaf etmiş ölkələrdə sığorta sferası qayda-qanunların nizamlanması (regulation), nəzarətin ləğvi (deregulation) və yenidən tənzimləmə (re-regulation) dövrlərini keçmişdir. Qəfildən və eyni zamanda nəzarət institutları və mexanizmlərinin dəyişdirilməsi və islahatın həyata keçirilməsi mümkün deyil.

Həm nəzarət qaydalarının yaradılması və tətbiqi, həm də, nəzarətin ləğvi sahəsində radikal dəyişikliklər etmək zəruri deyil. Çünki bu radikallığın yaradacağı şok və ziyanlı təsirlər sığorta sferasını müxtəlif problemlərlə qarşı-qarşıya qoya bilər. Sığorta sferasının subyektləri həmin dəyişikliklərə nəzarət etməli, onların tədrici olaraq həyata keçməsinə tələb etməli və lazım olduğu zamanlar dövlət nəzarət qurumlarına xəbərdarlıqlar etməlidirlər.

Sığorta fəaliyyətləri iki tip qayda-qanunlara tabedir: ümumi qaydalar və yalnız sığorta sferasına xas qaydalar. Vergi və müxtəlif rüsumlar, ticarət qanunları, mühasibatlığa dair ümumi qaydalar və standartlar, kapital bazarının qanunları və

digər bu kimi ümumi qaydalar sığorta sənayesinə təsir edir. Sığorta sahəsində xüsusi qayda-qanunların (sığorta şirkətlərinin yaradılma və idarə edilmə üsulları, ümumi kapital və maliyyə imkanlarının kifayət dərəcədə olmasına nəzarət üsulu və mexanizmlərinin müəyyənləşdirilməsi və s.) tərtib və qəbulu zamanı beynəlxalq standartlar və tələblərə diqqət yetirilməli və uyğun qərarlar qəbul edilməlidir. Beləliklə sığorta sənayesinin qlobal problemlər qarşısında müqavimət gücü və beynəlxalq sığorta bazarları ilə qarşılıqlı əlaqə zəminində fəaliyyət imkanları artmış olur.

Yeni sığorta qanunlarının qəbulu və mövcud qanunlarda dəyişikliklər zamanı bunların effektivliyi və təsir imkanları nəzərə alınmalıdır. Buna nail olmaq üçün ixtisaslaşmış sığorta təşkilatları və institutlarının fikir və rəyini öyrənmək və onların iştirakına şərait yaratmaq ciddi əhəmiyyət kəsb edir.

Sığorta xidmətləri maliyyə xidmətləri olduğundan ciddi nəzarət tələb edən sahələrdən biridir. Qanunların qəbulu və dəyişikliklərin edilməsində sığorta fəaliyyətinə nəzarət və müdaxilə səlahiyyəti ilə əlaqədar maddələr olduqca şəffaf və anlaşılmalı olmalıdır. Bu qanunlar daha çox şirkətin maliyyə imkanları və riskləri kompensasiya etmək sahəsində öz öhdəliklərinə əməl etmək qabiliyyəti üzərində həssas olmalı və elə bir şərait yaratmalıdır ki, nəzarət edən qurum cüzi problemləri araşdırmaq deyil, bütöv və ümumi nəzarəti həyata keçirilməklə vaxtılı-vaxtında şirkətin maliyyə vəziyyətini qiymətləndirə və tədbirlər həyata keçirə bilsin. Nəzarət sahəsində çatışmazlıqların müşahidə edildiyi təqdirdə dərhal məsələ araşdırılmalı, çatışmazlığın qanunlar yoxsa qanunların icrası ilə əlaqədar olması müəyyənləşdirilməlidir.

Qanunlarda ediləcək dəyişikliklərin hüdudlarını müəyyənləşdirmək üçün əvvəlcədən azad bazar iqtisadiyyatının qanunlarından və özününizamlama imkanlarından istifadə edə biləcəyimizi aydınlaşdırmalıyıq. Həmçinin nəzərə almaq lazımdır ki, rəqabət şəraitində peşə etikası və peşəkar davranış sığorta bazarının nizamlanmasında əhəmiyyətli rola malikdir.

Qeyd etdiyimiz kimi kimi banklar 2007-2008-ci illərdə Azərbaycanda

avtomobil kreditləşdirilməsini böyük həvəslə həyata keçirirdilər. Lakin bu zaman həmin kreditləri sığortalayan sığorta şirkətlərini də yaddan çıxarmırdılar.

Məsələ burasındadır ki, banklar vətəndaşların aldıkları avtomobillərə orta hesabla 3-5 il müddətinə, daha çox 5 illik kredit verirdilər. Bu halda kreditdə həmçinin 5 il müddətinə sığortalanmalı idi. Lakin sığorta şirkətləri sığorta haqqını 5 il əvvəlcədən almağa üstünlük verirdilər, yəni avtomobili alan şəxs sığorta haqqını bir illik deyil, bütün kredit müddəti üçün ödəməli idi. Sadə dillə desək, pulu əvvəlcədən almaqla, sığortaçı müqaviləyə görə 5 il ərzində məsuliyyət daşmalıdır. Avtomobil alınması üçün çox sayda kredit verildiyi halda sığortaçılar bu boşluqları yeni kredit əməliyyatları hesabına örtmək imkanı əldə edirdilər, yəni bir növ özünə məxsus spiral alınırdı.

Lakin 2008-ci ilin üçüncü rübünün sonlarından başlayaraq banklar praktiki olaraq istehlak kreditləşdirmələrini, o cümlədən avtomobil kreditləşdirməsini də məhdudlaşdırdılar və bununla da sığortaçıları onların əsas daxil olma mənbələrini kompensasiya etməkdən məhrum etdilər.

Eyni vəziyyət 2011- 2015-ci illərdə də baş vermişdir. 2014-cü ilədək bankların avtomobillərin satışı üçün kifayət qədər kredit verdikləri və həmin avtomobillərin “uyğun” sığorta şirkətləri tərəfindən sığortalanmasını “təşkil etdiklərini” görmək olar. Artıq 2015-ci ildə avtomobillərin kreditlə satışı və sığortalanması kəskin azalmışdır.

2015-ci ildə sığortanın digər sahələri də nisbətən zəifləmişdir. Nəticədə bütövlükdə yığılmış sığorta haqqlarının məbləği 2014-cü ildəki 476,9 mln manatdan 2015-ci ildə 442.9 mln manata düşmüşdür.

Beləliklə, qlobal maliyyə böhranının sığorta təşkilatlarına necə təsir etdiyini sığorta haqqlarının azalmasında aydın şəkildə görürük. Bununda başlıca səbəbi maliyyə böhranının təsiri nəticəsində dünya iqtisadiyyatının dinamik inkişafının zəifləməsi, işsizliyin artması, əhəlinin pul gəlirlərinin kəskin şəkildə azalması nəticəsində alıcılıq qabiliyyətinin zəifləməsi, sığorta olunanlarının sayının da kəskin şəkildə aşağı düşməsinə səbəb olmuşdur. İqtisadiyyatın dinamik inkişafını

təmin edən və stimullaşdıran və bir maliyyə aləti kimi sığortanın düşdüyü bu ağır vəziyyətdən çıxmaq üçün ilk növbədə insanlarda sığortaya qarşı inam yaradılmalıdır və sığorta təşkilatı ilə müqavilə bağlayan sığortalıya qarşı bir sıra güzəştlərin edilməsi və ən çox da reklamlara yer verilməsi daha zəruridir.

2015-ci ilin iyun ayında Bakı şəhərində keçirilmiş ənənəvi Azərbaycan Beynəlxalq Sığorta Forumu mövcud şəraitdə sığorta təşkilatlarının qarşısında duran vəzifələri bir daha müəyyənləşdirmişdir. Forumda Azərbaycanda sığorta bazarında vasitəçələrin fəaliyyətinin tənzimlənməsi üçün daha sərt qayda və üsullar tətbiq olunmasının zəruriliyi qeyd edilmişdir.

Bundan başqa sığorta şirkətlərinin tərəfindən kənd təsərrüfatı sahəsində sığorta məhsullarının yaradılmasına diqqət artırılmalıdır. Böhran şəraitində sığortalıların və dövlətin mənafeyini daha tam qorumaq, sığorta qanunvericiliyinə düzgün əməl edilməsinə nail olmaq məqsədilə dövlət sığorta nəzarətinin yeni sisteminin formalaşdırılması zərurəti qeyd edilmişdir.

Sığorta xidmətlərini təklif edən sığortaçılar, nümayəndəliklər və digər subyektlər peşə etikasını və peşəkar davranış prinsiplərinə riayət etməlidirlər. Çünki bu prinsiplər sığorta sənayesinin inkişafında ilkin şərtlər hesab edilir. Lakin ölkənin sığorta bazarında qeyd edilən prinsiplər və qaydalar hələ də tərtib və tətbiq edilməyibdir. Bu tip qaydaların tərtib və tətbiq edilməsinə dair mexanizmlər və onların icrasına dair təminatlar sığorta sənayesinin inkişafı proqramlarında diqqət mərkəzində olmalıdır.

Sığorta bazarının potensialının artırılması və inkişafı məqsədi ilə ölkəmizdə sığorta sektorunun strukturunda və qanunlarında ediləcək dəyişikliklər zamanı sığortaçıların qarşılıqlı əlaqə və əməkdaşlıq imkanlarını artırmasına, həmçinin onların mərkəzi sığorta şirkəti ilə effektiv əlaqədə olmasına hesablanmış qanunların tərtib edilməsi başlıca əhəmiyyət kəsb etməlidir. Sığortaçılar qarşılıqlı əlaqə fonunda optimal sığortaçılıq və sığorta fəaliyyətlərinə dair tələb və şərtləri müəyyən etməli və öz təkliflərini təqdim etməlidirlər. Ciddi müzakirələrin nəticəsi olmayıb mütəxəssislər tərəfindən qiymətləndirilmədən əvvəl verilən



təkliflər bəzən əlverişsiz qanun və qaydaların qəbul olması ilə nəticələnə bilər.

Daha əlverişli və səmərəli fəaliyyət göstərən qanunların qəbul olunması sığorta şirkətlərinin fəaliyyətinə dair dəqiq və mükəmməl informasiyanın mövcudluğundan çox asılıdır. Məsələn, bir çox inkişaf etməkdə olan ölkələrdə dövlət nəzarəti və qanunlarının tənzimlənməsi üçün lazım olan informasiyanın əldə edilməsi xərcləri olduqca çoxdur. Lakin nəzərə almaq lazımdır ki, nəzarət qurumlarının öz vəzifəsinə tam və dəqiq əməl edə bilməməsi və əvvəlcədən müəyyən edilmiş məqsədlərə nail ola bilməməsi qanunların icrası sahəsində müəyyən çətinliklərin yaranmasına və qanunvericiliyin öz məqsədlərinə nail ola bilməməsinə səbəb ola bilər.

Qeyd etmək tələb olunur ki, lazımsız qaydaların çoxluğu da qanun-qaydaların kifayət qədər olmaması qədər ziyanlıdır. Buna görə də, maneələrin aradan qaldırılması və mövcud tələbatın ödənilməsi üçün sığorta sənayesində dəyişikliyə səbəb olacaq planların həyata keçirilməsinin hüquqi bazası yaradılmalı və qanun-qaydalarda dəyişikliklər edilərək əlverişli mexanizmlərin yaradılması üçün cəhd edilməlidir. Lakin sığorta qanunları zəminində hər hansı bir dəyişikliyi etmədən əvvəl sığorta sahəsinin təkmilləşdirilməsi planları, siyasətləri və layihələri işlənilib hazırlanmış olmalıdır. Bəzən müəyyən qanunların dəyişdirilib yaxud qəbul edilməsi uzun müddətli araşdırmalar, müzakirələr və təhlillər tələb edir.

Müxtəlif elmi araşdırmaların nəticələrinə uyğun olaraq sığorta sferasının inkişafı layihəsi çərçivəsində aşağıdakı sahələrə aid qanunlarda dəyişikliyin edilməsi zəruridir:

a) informasiya texnologiyaları və nəzarət: sığorta sferasının inkişafı çərçivəsində elektron sığorta müqavilələrinin işlənilib verilməsi sığorta qanununun tələblərinə uyğun formada həyata keçirilməli və bu sahədə lazımı qaydalar müəyyən edilməlidir;

b) beynəlxalq əlaqələr və təkrar sığorta sahəsi: xarici təkrar sığorta şirkətlərinin ölkədə fəaliyyətinə zəmin yaradaraq onların təcrübələri, maddi vəsaitləri, mütəxəssisləri və informasiyalarından istifadəyə şərait yaradılmalıdır.

Eyni zamanda daxili şirkətlərin daha yüksək həcmli təkrar sığorta qəbul etməsi üçün potensialının artmasına şərait yaradılmalı və beləliklə xarici şirkətlərin həddindən artıq nüfuzunun qarşısı alınmalıdır;

c) hüquqi məsələlər: ölkənin sığorta sferasının əsas tələbatlarından biri xüsusi sığorta məhkəmələrinin olması və sığorta məsələləri üzrə ixtisaslaşmış hakimlərin məhkəmə proseslərini aparmasıdır. Sığorta fəaliyyəti zəminində açılmış işlər və şikayətlər məhz elə bu məhkəmələrdə baxılmalıdır;

d) maliyyə məsələləri: sığorta müqavilələrinə görə müxtəlif əlaqədar qurumlar tərəfindən ayrı-ayrılıqda vergilər, rüsumlar və digər rəsmi ödənişlər tələb edilir. Bu vəziyyətə son qoymaq üçün daha konkret prinsiplər və qaydalar nəzərdə alınmalı və qəbul edilməlidir;

e) sığortanın inkişafı və satış şəbəkələrinin genişləndirilməsi: ümumi əmlak və milli kapitalın qorunması məqsədi ilə beş illik inkişaf proqramları çərçivəsində uyğun qanunlar qəbul edilərək, maliyyə və büdcə qanunlarında dövlət binaları və əmlakı üçün yanğın sığortasının məcburi edilməsi, dövlət qurumlarında maşın və avtomobillərinin həmçinin dövlətə aid zavod və müəssisələrin sığorta edilməsinin məcburi olmasına dair qanun layihəsi qəbul edilməlidir;

f) sığorta şirkətlərinin inzibati, təşkilati və məlumatlandırma məsələləri: sığorta sənayesinin inkişafında əhəmiyyət kəsb edən məsələlərdən biri mütəxəssis kadrların işə cəlb edilməsi və ümum işçilərin bilik və qabiliyyətlərinin artırılması üçün lazimi tədbirləri həyata keçirməkdir.

Yuxarıda qeyd edilənlərdən belə bir nəticə əldə etmək olar ki, sığorta sahəsinin inkişafı bu sahəyə olan yanaşma və düşüncə tərzini əsaslı dəyişməklə mümkün ola bilər. Yəni sığorta sahəsi cəmiyyətdə layiqli yerə və əhəmiyyətə malik olmadığı təqdirdə onun inkişaf etməsinə ümid etmək olmaz. Sığortanın cəmiyyətdə layiqli yerini tutması üçün onun ümumi və əksər hallarda əngəlləyici xarakter daşıyan qanunların yaratdığı məhdudiyyətlərdən azad edilməli və yerinə bu sahəyə xas və ixtisaslaşmış qanunlar qəbul edilməlidir.

Digər tərəfdən xarici ölkələrin maliyyə və sığorta üzrə qanunvericilik

təcrübəsində informasiya texnologiyaları ilə əlaqədar məsələlərə daha çox diqqət verilir. Çünki nəzarət protokolları və zəruri standartların hazırlanmasında bu tip texnologiyanın önəmli rolu vardır. Məsələn, Amerika və Avropa ölkələrində "sığorta komissiyası" adlı özəl komissiyalar fəaliyyət göstərir və həmin komissiyalar sığorta sahəsinə aid qanun-qaydaları işləyib hazırlamaqla məşğuldurlar. Əlbəttə həmin komissiyalar öz fəaliyyətlərində informasiya və kommunikasiya texnologiyaları sahəsinin ən son nailiyyətlərini diqqət mərkəzində saxlayırlar. Onların tərtib etdiyi qanun layihələri həm icra həm də sığorta sənayesinin inkişafında bu texnologiyalardan geniş istifadəyə imkan verir.

Modern informasiya və kommunikasiya texnologiyalarından istifadə sahəsində və elektron sığorta (kiber sığorta) sənayesinə keçid istiqamətində müxtəlif problemlərin yaranmasına səbəb olan amillərdən biri bu sahəyə aid spesifik qanunların olmamasıdır. Yəni mövcud qanunlarda elektron ticarət (kiber ticarət) və internet cinayətlərini əhatə edə biləcək dəyişikliklər edilməlidir. Belə olduğu təqdirdə kiber sığortanın inkişafı və sığortaşılardan virtual fəzada daha aktiv fəaliyyəti üçün şərait yaranmış olacaq və eyni zamanda sığortadan istifadə edən müştərilər virtual fəzada bağlanmış sığorta müqavilələrinə daha əminliklə yanaşsın, daha çox maraq göstərmiş olacaqlar .

Qeyd etmək lazımdır ki, sığorta sahəsinin inkişafı məqsədi ilə həyata keçirilən dəyişikliklər zamanı müxtəlif problemlərlə qarşılaşılır. Bu problemlər əsasən iki tip olur:

- xarici problemlər;
- daxili problemlər.

Xarici problemlərə aiddir:

- dövlət tərəfindən tariflərin müəyyən edilmək cəhdləri;
- ölkənin spesifik sosial xüsusiyyətləri (aktiv və qeyri-aktiv əhəlinin sayı və yaş tərkibi, yaş qruplarının tərkibi, qeyri-məşğul əhəlinin əsasən yuxarı yaşlarda olması, rifah səviyyəsinin aşağı olması, təhsil səviyyəsinin aşağı olması).
- mövcud iqtisadi vəziyyət və sosial özəlliklər (dövlətin və dövlət

qurumlarının həcmi, inflyasiya, ailələrin büdcəsində gəlirlə xərclər arasında balansın olmaması, milli gəlirlərin ədalətlə paylanmaması).

- mədəni inkişaf özəllikləri ( məsələn, sürücülük mədəniyyəti).

Daxili problemlərə aiddir :

- optimal alternativ nəzarət mexanizmlərinin olmaması;
- müstəqil və güclü təkrar sığorta şirkətlərinin olmaması;
- sığorta şirkətlərinin qiymətləndirilməməsi (kateqoriyalara ayrılmaması);
- mükəmməl və kompleks statistik məlumat və proqramların olmaması;
- kommersiya şirkətlərinin kapitalının artırılmasına dair məhdudiyyətlər;
- ixtisaslı kadrın azlığı;

-müşətilərin və bazarın tələbatına uyğun çeşidli sığorta məhsullarının olmaması və s.

Dünya maliyyə böhranı şəraitində sığortanın daha da inkişaf etdirilməsi üçün bu problemlərin kompleks və fərdi şəkildə həll edilməsinə səy göstərilməlidir. Xarici problemlərin həlli bütövlükdə dövlətin iqtisadi və sosial siyasətləri daxilində həll edilməli olduğu halda, daxili problemlər biləvasitə sığorta sferasında fəaliyyət göstərən təşkilatların, şirkətlərin fəaliyyəti ilə bağlıdır.

### **3.2. Sığorta təşkilatlarının fəaliyyətinə dövlət nəzarətinin təkmilləşdirilməsi**

Sığorta fəaliyyəti istehsal prosesinin fasiləsizliyini təmin edən və fəvqəladə hallar nəticəsində dəyən zərərlərin ödənilməsinə yönəlmiş fəaliyyətdir. Təbiətin dağıdıcı qüvvələrin təsiri bir sıra hallarda faciəli xüsusiyyətlərə malik olur ki, bu da maddi ehtiyatların və insan həyatının itkiləri ilə nəticələnir. Belə şəraitdə fəaliyyət göstərən sığorta təşkilatlarının əhəmiyyəti artır. Bu, hər şeydən əlavə mürəkkəb təsərrüfat əlaqələri ilə əhatə olunmuş elmi-texniki inqilab dövründə risklərin həcmi və miqyasının artması ilə əlaqədardır.

Sığorta fəaliyyətinin əhalinin sosial vəziyyəti ilə biləvasitə bağlı olması sığortaçının fəaliyyətinin dövlət tərəfindən nəzarətə alınması zərurəti yaradır.

Sığorta sektorunda dövlət tənzimləməsinin və nəzarətinin əsas vəzifələri aşağıdakılardır:

- Azərbaycan Respublikasında sığorta bazarının inkişaf etdirilməsi və sığorta sisteminin təkmilləşdirilməsi üçün müvafiq tədbirlər həyata keçirmək;

-sığorta isini, həmçinin sığorta bazarını tənzimləmək və sığorta fəaliyyətinə nəzarəti həyata keçirmək;

-sığorta isinin qanunvericilik bazasının möhkəmləndirilməsi üzrə tədbirlər həyata keçirmək, icbari sığorta növlərini və beynəlxalq sığorta sistemində Azərbaycan Respublikasının iştirakının prinsiplərini müəyyən etmək;

-sığortaçıların, sığortalıların, sığorta olunanların, faydalanan şəxslərin və sığorta bazarının digər iştirakçılarının hüquqlarının və qanuni mənafelərinin, habelə dövlətin maraqlarının qorunması üçün tədbirlər həyata keçirmək;

- cinayət yolu ilə əldə edilmiş pul vəsaitlərinin və ya digər əmlakın leqallasdırılmasına və terrorçuluğun maliyyələşdirilməsinə qarşı mübarizə edilməsini təmin etmək.

Sığorta nəzarəti orqanı, onun vəzifəli şəxsi, əməkdaşı, təyin edilmiş

müvəqqəti inzibatçı sığorta sektorunda tənzimləmə və nəzarətlə bağlı səlahiyyətləri, habelə ləğvetmə ilə bağlı funksiyalarını həyata keçirərkən qanunazidd olması və qəsdən zərər vurmaya yönəldilməsi qanunvericiliyə uyğun qaydada sübuta yetirilməyən hərəkəti (hərəkətsizliyi) nəticəsində yaranan zərərlərə görə məsuliyyət daşıyırlar.

Sığorta nəzarəti orqanı sığortaçıların, sığorta vasitəçilərinin, o cümlədən xarici təkrarsığortaçıların və xarici sığorta brokerlərinin, habelə sığorta sahəsində yardımçı fəaliyyət göstərən hüquqi şəxslərin və müvafiq müstəqil ekspertlərin reyestrini aparır. Bu reyestrlərin aparılması qaydalarını sığorta nəzarəti orqanı müəyyən edir.

Sığorta nəzarəti orqanı eyni zamanda sığorta fəaliyyətini tənzimləmək üçün normativ hüquqi bazanın, yəni qanun layihələrinin hazırlanmasında, qaydaların və digər tənzimləyici sənədlərin qəbul edilməsində, daha ümumi forma kimi sığortaçının maliyyə vəziyyətinin tədqiq olunmasında və onun sığorta etdirən şəxs qarşısındakı, müqavilə öhdəçiliyinin qəbul edilməsi üçün ödəniş qabiliyyətinə malik olmasında öz əksini tapmış və ixtisaslaşmış bir orqandır.

Sığorta nəzarəti əsasən sığorta işi subyektlərinin bazara buraxılması sahəsində qanunvericiliyin tələblərinin və sığortaçıların maliyyə davamlılığının yoxlanılmasına yönəlmişdir. Yoxlama predmeti kimi təsis sənədləri, xüsusi vəsaitlərin həcmi, ixtisas və icbari hesabat tələblərinə əməl edilməsi və s. çıxış edir.

Belə nəzarət modeli normativ hüquqi sənədlərə əsaslanır, müəyyən uyğunsuzluqlar olsa da, bir bütöv kimi baxıla bilər. Sığortaçıların hesabatlarından çıxış edərək onların maliyyə vəziyyətinin açıqlanması üzrə yoxlama tədbirləri, sığorta bazarına buraxılmanın şərtlərinin müəyyən edilməsi sığorta nəzarətinin əsas tərəfidir. Məhz sığorta nəzarətinin fəaliyyəti bazarı psevdosığorta vergisaxlayıcı sxemlərdən təmizləməyə və sığortaçıların öz öhdəlikləri üzrə hesablaşmadan, qəflətən fəaliyyətlərini dayandırmaq hallarını kəskin azaltmağa imkan verir.

Lisenzia sənədlərinin və hesabatların nəzarət qaydasında yoxlanması etibarlı olmayan sığortaçıların bazara yolunu kəssə də, artıq fəaliyyət göstərən sığortaçıların maliyyə sabitliyinin itirilməsini qabaqlamaq məsələsini həll edə bilmir. Qiymət rəqabəti və bəzi hallarda yalnız hesabat tarixinə formalaşdırılan mübahisəli aktivlər şəraitində sığortaçıların maliyyə vəziyyətinin monitorinqinə və proqnozuna əsaslanan nəzarət lazımdır.

Sığortaçıların iflası uğraması hallarının qarşısının alınması üçün sığorta bazarının iştirakçıları tərəfindən razılaşdırılmış göstəricilərin işlənilməsinin tələb edildiyi.

Konseptual nəticələr əldə etmək üçün sığorta nəzarətinin təkmilləşdirilməsi Sığorta Nəzarətinin Beynəlxalq assosiasiyası(SNBA) və BVF, ABŞ və aparıcı AI dövlətlərinin tənzimləyiciləri tərəfindən irəli sürülən təcrübələrin öyrənilməsini tələb edir.

Demək olar ki, bütün yüksək inkişaf etmiş sığorta bazarı olan ölkələrdə sığorta haqqında ayrıca qanun qəbul edilmişdir. Sığorta nəzarəti orqanlarının bütün fəaliyyəti də qanunvericiliklə tənzimlənir. Məsələn, İsveçrədə İsveçrə maliyyə bazarına nəzarət üzrə İdarə tərəfindən 2005-ci ildə qəbul edilmiş “Xüsusi sığorta şirkətlərinə nəzarət haqqında” qərar fəaliyyət göstərir. Bu qərar sığortaçıların öz xüsusi risklərini necə idarə etmələrinə nəzarət edir.

Bu tədbirlərin təsirliliyi nəzarət orqanlarının nəzarət edilən təşkilatlarla nəzarətçi-nin təklif etdiyi proqram və metodikadan istifadə etməklə risklərin idarə edilməsinə istiqamətlənmiş ardıcıl işlərin aparılması ilə təmin olunur. Onların arasında sığortaçı-ların xüsusi risklərinin strateji qiymətləndirilməsi xüsusi yer tutur. Bu kapitalın cari və gələcək üçün həcmnin müəyyən edilməsinə, strateji inkişaf istiqamətlərini müəyyən etməyə imkan verir.

Nəzarətin riskə istiqamətlənmiş modeli nəzarət fəaliyyətinin keçirilməsi planlarının formalaşdırılması üzrə konkret sığortaçılarla ünvanlı işləməni, yəni defrensial yanaşmanı nəzərdə tutur.

Nəzarət tədbirlərinin siyahısı, əsasən, eynidir. Lakin maraqlı istisnalar da

vardır. Məsələn, Avstraliyada “prudensial məsləhətlər” praktikasından istifadə olunur. Yoxlamaların aparılmasına əlavə olaraq nəzarət orqanının işçiləri məsləhətləşmələr verir, sığortaçıların rəhbərliyi ilə müzakirə aparır. Məsləhətləşmələrin məqsədi-əsas strateji məsələlər və risklərin qiymətləndirilməsi haqqında informasiya əldə etməkdir.

Ən yaxşı xarici nəzarət təcrübələrinin təhlilindən çıxış edərək prudensial nəzarətin aşağıdakı modelini təklif etmək olar:

- qarşıdakı üç ildə xüsusi risklərin və xüsusi vəsaitlərin kifayət qədər olmasının proqnoz qiymətləndirilməsi;
- ödəmə qabiliyyəti marjasına tələblərin daimi yerinə yetirilməsi;
- spesifik risklərin və onların sığorta təşkilatının sabitliyinə təsirinin qiymətləndirilməsi.

Bu model hər bir sığortaçının risklərinin daxili idarə edilməsinin inkişaf etdirilməsinə kömək etmək məqsədi daşıyır.

Sığortaçı müntəzəm olaraq, rübdə bir dəfədən az olmamaqla, onun sığorta fəaliyyətinə ciddi təsir edə bilən nadir, lakin mümkün hadisələrin potensial təsirinin kəmiyyət cəhətdə qiymətləndirilməsini həyata keçirməlidir. Xüsusi risklərin proqnoz qiymətləndirilməsi sığorta mükafatının, sığorta ödənişlərinin və sığorta növləri üzrə maliyyə anderrayterinin nəticələrinin planlaşdırılmasını özündə birləşdirməlidir. Sığorta portfelinin quruluşuna və bir sığorta müqaviləsinə düşən öhdəliyin həcminə xüsusi diqqət yetirilməlidir.

Ödəmə qabiliyyət marjasına tələbin yerinə yetirilməsinin qiymətləndirilməsi mövcud normativ - hüquqi nəzarət aktlarına uyğun aparılmalıdır. Hər şeydən əvvəl aşağıdakı sənədlərə baxılır:

- təşkilatın inkişaf strategiyası;
- risklərin qiymətləndirilməsi və idarə edilməsi proqramı;
- daxili hesabat;



- nəzarət qaydasında xarici nəzarət;

Nəzarət prosedurlarını unifikasiya etmək və yaxşılaşdırmaq üçün nəzarət orqanı sığorta təşkilatı ilə birlikdə risklərin idarə edilməsi üçün tipik proqram işləyib hazır-lamalıdır. Bu proqram idarəetmə metodlarının aşağıdakı növlərini əks etdirməlidir:

- bazar riskləri (sığorta növləri və şərtlərinin, sığorta segmentinin seçimi və s.);

- texniki risk (sığorta müqavilələrinin bağlanması və yerinə yetirilməsi);

- kriminal risklər;

-investisiya riskləri (sığorta ehtiyatlarına investisiyaların geri qayıtması və gəlirliliyi);

- əməliyyat riski (planlı və plandankənar xərclər);

- sistemli risk- bir və ya bir neçə sığorta şirkətinin iflası uğramasının sığortaçının marketinq və maliyyə vəziyyətinə təsiri.

Risklərin qiymətləndirilməsi üzrə sığortaçının qərarları onun sığorta fəaliyyətinə adekvat olmalıdır.

Sığorta nəzarətinin nəzarət funksiyasının qabaqlayıcı nəzarət metodları ilə tamam-lanması sığorta təşkilatlarının idarəetmə qərarlarının qəbul edilməsində menecment məsuliyyətlərinin artmasına yardım edə bilər.

Dövlət sığorta nəzarətinin əsas və tənzimləyici rolu, sığorta etdirən şəxslərin etibarlı müdafiəsini təmin edən 3 əsas funksiyanın yerinə yetirilməsini nəzərdə tutur.

Sığorta müqavilələrinin bağlanması ilə əlaqədar olan fəaliyyətin həyata keçirilməsinə razılıq verən qeydiyyatın aparılması- dövlət nəzarətinin birinci və əsas funksiyadır. Sığortaçılar fəaliyyət göstərmək üçün qeydiyyatdan keçməlidirlər ki, qeydiyyat sığortaçının peşəkarlıq səviyyəsini və onun maliyyə

vəziyyətini müəyyən edir. Qeydiyyat aktı, dövlətin sığorta nəzarəti orqanları tərəfindən müvafiq icazə və yaxud lisenziyanın sığortaçıya verilməsi ilə rəsmiləşdirilir. Sığorta təşkilatının qeydiyyatdan keçməsi onun lisenziyalaşdırılmasını zəruri edir. 25 dekabr 2007-ci ildə qəbul olunmuş “Sığorta fəaliyyəti haqqında” Azərbaycan Respublikası Qanununa əsasən Azərbaycan Respublikasında sığorta, təkrarsığorta, sığorta agentləri və ya sığorta brokerləri fəaliyyəti ilə məşğul olmaq istəyən şəxs *sığorta nəzarəti orqanından müvafiq lisenziya* almalıdır.

Sığorta nəzarətinin növbəti funksiyası aşkarlığın təmin olunmasıdır. Dövlət Sığorta Nəzarəti orqanı sığorta fəaliyyəti ilə peşəkar səviyyədə məşğul olan hər bir sığorta təşkilatının maliyyə vəziyyəti haqqında tam və dolğun informasiyanın nəşr etdirilməsinə nəzarəti həyata keçirməlidir. Aşkarlığın təmin olunması sığorta fəaliyyəti haqqında qanunvericilik aktları vasitəsilə həyata keçirilir.

Sığorta nəzarətinin üçüncü funksiyası-hüquq qaydalarına əməl edilməsinin təmin olunmasından ibarətdir.

Dövlət sığorta nəzarəti orqanı qanun pozuntularına görə istintaqa başlamaq, sığortaçıların maraqlarına zidd fəaliyyət ilə məşğul olan şəxslərə qarşı inzibati ölçülər tətbiq etmək və ya istintaq işini məhkəməyə təqdim etmək hüququna malikdir. Dövlətin sığorta nəzarəti orqanı, sığortaçıların operativ-maliyyə fəaliyyətinin yoxlanılması üzrə bir sıra səlahiyyətlərə malikdir.

Dövlət sığorta orqanının nəzarətində olan sığorta təşkilatları öz fəaliyyətlərini həyata keçirmək üçün hər şeydən əvvəl maliyyə sabitliyinə malik olmalıdırlar. Bu, o deməkdir ki, öz müştərilərinə qarşı olan bütün öhdəliklərini vaxtı-vaxtında yerinə yetirmək üçün sığorta şirkətlərinin sərəncamında daim lazımı məbləğdə maliyyə vəsaiti olmalıdır. Əks təqdirdə hər hansı sığorta təşkilatının iflasa uğraması nəticəsində çoxlu sayda insanların, habelə müəssisələrin hüquqları pozula bilər. Bunun qarşısının alınması üçün qanunvericilikdə sığortaçının maliyyə sabitliyinin və ödəmə qabiliyyətinin qorunub saxlanması ilə bağlı normativlər, kapitalların minimum məbləğinə qoyulan tələblər, habelə

sığortalılardan toplanan sığorta haqlarının etibarlı investitsiya edilməsi qaydaları və s. müəyyən edilir ki, bunlara əməl edilməsi sığorta nəzarəti orqanının nəzarəti altındadır.

Şirkətlərin sığorta qaydalarına və digər müvafiq şərtlərə əməl edib-etməməsini, eləcə də maliyyə sabitliyinin qanunvericiliyə uyğun təmin edilib-edilməməsini müəyyən etmək üçün nəzarət orqanı onlardan hesabat alır, onlarla müntəzəm yoxlamalar aparır.

Nəzarət orqanı həm də sığortaçıların rəhbər vəzifələrində çalışan şəxslərin uyğunluğu məsələsini də nəzarət edir. Hər bir sığorta təşkilatı öz rəhbərlərini təyin etməzdən əvvəl nəzarət orqanı həmin vəzifəli namizədlərin təhsili və iş təcübəsinin uyğunluğunu, iqtisadi və mülkiyyət sahəsində cinayətlər törədib-törətməməsini müəyyən etmək üçün araşdırma aparır. Bundan sonra həmin şəxslər sığorta haqqında biliklərini təsdiq etmək üçün müvafiq imtahan verməli olurlar. Yalnız bu halda sığorta nəzarəti orqanı imtahandan uğurla keçən, qanunvericilik normalarına uyğun təhsilə və iş təcrübəsinə malik olan namizədin müvafiq rəhbər vəzifəyə təyin olunmasına razılıq verir.

Sığortalıların mənafeələrinə zidd sığorta müqavilələrinin bağlanmasının qarşısını almaq məqsədilə sığorta nəzarəti orqanı şirkət tərəfində hazırlanan sığorta qaydalarının qanunvericiliyə və sığortalıların mənafeyini pozmayan təcrübəyə uyğunluğuna nəzarət edir. Qeyd olunduğu kimi sığorta qaydaları müqavilənin tərkib hissəsidir. Bu səbəbdən onun şərtlərinin qanunvericiliyə və onun maraqlarına uyğun olması tələb olunur.

Sığortaçı hər hansı bir sığorta məhsulunu təklif etməzdən əvvəl ona aid sığorta qaydalarını nəzarət orqanına göndərir. Qaydalar bu orqan tərəfindən nəzərdən keçirilərək razılaşdırıldıqdan sonra sığortaçı həmin qaydalar əsasında müqavilələr bağlamaq hüququna malikdir.

Sığortaçı öz fəaliyyətində qanunvericiliyin və ya sığorta nəzarəti orqanının tələblərini pozduqda, nəzarət orqanı ona qarşı sanksiyalar tətbiq edir, yəni dövlət nəzarəti orqanı sığorta təşkilatında ciddi qanun pozuntuları aşkar edərsə, bu

zaman lisenziyanın qüvvəsinin məhdudlaşdırılması, dayandırılması, hətta ləğvi barədə qərar verir.

Beləliklə dövlət nəzarət orqanı qanunvericilik normaları çərçivəsində sığorta təşkilatlarının fəaliyyətinə ümumi nəzarəti həyata keçirərək, dövlətin iqtisadi maraqlarının qorunmasında bilavasitə yaxından iştirak edir. Azərbaycan Respublikasının sığorta sahəsində qanunvericilik aktlarına düzgün əməl edilməsinin, sığorta fəaliyyətinin bazar münasibətlərinin tələblərinə uyğun həyata keçirilməsinin, sığorta iştirakçılarının hüquqlarının qorunmasının təmin olunmasında sığorta nəzarətinin təkmilləşdirilməsi tədbirləri ardıcıl xarakter daşmalıdır.

### **3.3. Sığorta bazarının inkişaf etdirilməsində marketing qərarlarının rolunun artırılması**

Ölkəmizdə bazar münasibətlərinin olduqca sürətli inkişafı şəraitində sığortanın təşkili prinsiplərində köklü şəkildə dəyişiklik edilməsi, sığorta bazarının formalaşması, sığorta işində inhisarın aradan qaldırılması, əhali arasında sığorta xidmətlərinin genişlənməsi və onun keyfiyyətinin hərtərəfli yüksəldilməsi artıq zərurətə çevrilmişdir. Zaman keçdikcə Azərbaycan sığorta şirkətlərinin güclənməsi, onlar arasındakı rəqabət mübarizəsinin kəskinləşməsi yerli sığorta bazarının inkişafının sürətlənməsinə səbəb olmuşdur. Hal-hazırda respublikanın sığorta şirkətləri arasındakı sərt rəqabət mübarizəsi onları yeni perspektiv addımlar atmağa təşviq edir. Bu da öz növbəsində sığorta bazarının inkişafı perspektivləri deməkdir.

Qərbi ölkələrinin, eləcə də digəryanın yüksək inkişafa malik ölkələrinin təcrübəsindən faydalanan Azərbaycan Respublikasının sığorta şirkətlərindən gələcəkdə aşağıdakı addımları atmaları gözləniləndir:

- əhalinin potensial tələbinin hərtərəfli öyrənilməsi;
- əhali tələbinə təsirlərin göstərilməsinə cəhd edilməsi;
- dəyişən alıcı tələbinə tez bir zamanda uyğunlaşma və cavab reaksiyası;
- ödənilməmiş tələbatların müəyyən edilməsi;
- xidmətlərin paket halında təklifi;
- xidmətlərin “online” satışı.

Azərbaycanın sığorta şirkətləri tərəfindən gələcəkdə atılacaq bu addımlar öz növbəsində sığorta bazarının inkişaf perspektivlərini artıracaqdır. Bu özünü istər sığorta bazarının konyukturasının, istərsə bazarda təklif olunan məhsulların inkişafında, istərsə də bazarda alqı-satqı əməliyyatlarının yüngülləşməsində göstərəcəkdir. Sığorta şirkətləri tərəfindən marketing qərarları əsasında atılacaq hər bir addım nəticəsində sığorta bazarının hansı istiqamətdə inkişaf perspektivlərinin olduğunu təhlil edək:

1) Əhalinin potensial tələbinin hərtərəfli öyrənilməsi. Bu zaman sığorta şirkətləri əhalinin gələcəkdə hansı növ sığortalara ehtiyacı olacağını tədqiq etməklə artıq bu növ sığortaların özləri tərəfindən təklifini həyata keçirməyə çalışacaqlar. Məsələn, son dövrlərdə MBASK sığorta şirkəti gəmi və aviasiya sığorta növlərinə ehtiyacın olduğunu aşkar etmiş və bu növ sığortaları öz sığorta təklifi siyahısına daxil etmişdir. Hal-hazırda da sığorta şirkətləri bazarın potensial tələbini öyrənməkdədirlər və gələcəkdə yeni növ sığortaların da təklif ediləcəyi gözlənilir. Bu da öz növbəsində gələcəkdə sığorta bazarında məhsul çeşidinin artmasını, ən əsası isə yeni yaranmaqda olan tələbatların ödənilməsini mümkün edəcəkdir.

2) Əhali tələbinə təsirlərin göstərilməsinə cəhd edilməsi. Bu addım sığorta şirkətləri bazara təklif etdiyi yeni və spesifik xidmətlərə alıcı tələbi yaratmaq məqsədi güdür. Məsələn, Azərbaycan sığorta şirkətləri dünya bazarında geniş təklif olunan mülki məsuliyyətin könüllü sığortasını öz təklif paketlərinə daxil etmişlər və bu növ sığortaya biganə olan əhalidə məsuliyyətin sığortasına maraq yaratmağa çalışırlar.

Əhali tələbinə təsirlərin göstərilməsinə cəhd edilməsinin səmərəsi öz növbəsində sığorta şirkətlərini bazara yeni məhsul çıxarmağa sövq edir, həmçinin, sığorta bazarı iştirakçılarının tələbinin xarakterində mğəyyən dəyişikliklərin yaranmasına səbəb olur.

3) Dəyişən alıcı tələbinə tez bir zamanda uyğunlaşma və cavab reaksiyası – sığorta şirkətləri hər bir an müştərilərin tələblərini tədqiq etməkdədir. Sığorta şirkətləri alıcı tələbində baş verən hər bir dəyişikliyə uyğun cavab reaksiyası hazırlayır və bazara çıxardığı xidmətlərin tərkibində tez bir zamanda dəyişikliklər edir. Məsələn, Qərb ölkələrində əhalinin çox hissəsi özlərini biz çox qeyri-adi şəkildə sığortalamaq arzusundadırlar. Azərbaycan əhalisində özlərini bu şəkildə sığorta etmək istəyi yaranarsa çox güman ki sığorta şirkətlərimiz bu növ sığorta xidmətlərini də təklif edəcəklər. Bu da öz növbəsində sığorta bazarında

4) mövcud xidmətlər təklifinin dəyişən tələblərə uyğunlaşmasını sürətləndirəcək.

5) Ödənilməmiş tələbatların müəyyən edilməsi – demək olar ki, hər bir zaman sığorta bazarında müəyyən səbəblərlə bağlı ödənilməmiş tələblər mövcud olur. Bu səbəblər mğştərilərin sığorta şirkətlərinə etibar etməməsi, təklif edilən sığorta xidmətinin faiz dərəcələrini yüksək sayması, zəmanət müddətləri ilə razılaşmaması, yaxud alqı-satqı proseslərinə ayırmağa vaxtlarının olmaması və s. ilə bağlı ola bilər. Bəzi sığorta şirkətləri bu tələblərin aşkar edilməsi və onların ödənilməsinin şirkət üçün səmərəli olub-olmadığını təhlil edirlər. Məsələn, MBASK sığorta şirkətinin sığorta risklərinin hesablanması ilə məşğul olan şöbəsi faiz dərəcələrindən narazı olan əhalini sığortaya cəlb etmək üçün faiz dərəcələrinin azaldılması imkanlarını araşdırır.

Ödənilməmiş tələbatların müəyyən edilməsi sığorta bazarında mövcud ödənilməmiş tələblərin aradan qaldırılmasına və səviyyələrinin minimuma endirilməsinə gətirib çıxarar.

6) Xidmətlərin paket halında təklifi – sığorta şirkətləri tərəfindən xidmətlərin paket şəklində təklif edilməsi də marketing nöqtəyi-nəzərindən uğurlu addımdır. Bu zaman sığorta şirkətləri təklif paketinə eyni zamanda bir neçə sığorta növünü və ya təklif edilən sığorta ilə yanaşı qeyri-sığorta xidmətlərini də daxil edirlər. Məsələn, Azərbaycan sığorta bazarı üçün sığorta xidmətləri ilə yanaşı qeyri-sığorta xidmətlərinin (misal üçün, turizm ilə sığorta xidmətinin bir arada) bir paketdə təklif olunması marketing nöqtəyi-nəzərindən çox perspektiv bir addım olardı. Belə bir addım sığorta bazarında böyük dəyişikliklərin -inkişafın olmasına gətirib çıxarar. İlk öncə sığorta bazarında xidmət təklifinin xarakteri dəyişər, həmçinin, satılan xidmətlərin həcmnin artmasına səbəb olar.

7) Xidmətlərin “online” satışı – bu xüsusən Azərbaycan sığorta bazarı üçün perspektivli addım sayılır. Xidmətlərin “online” satışı dedikdə alqı-satqı əməliyyatlarının internet vasitəsilə həyata keçirilməsi başa düşülür. Demək olar ki, hər bir Azərbaycan sığorta şirkəti hazırki dövrdə xidmətlərinin bu üsulla satılmasını

təşkil etməyə cəhd göstərirlər. Sığorta xidmətlərinin “online” satışı alqı-satqı əməliyyatlarını yüngülləşdirir, alıcılar üçün isə məkan və zaman faydalılığının yaranmasına səbəb olur.

Azərbaycanda elə potensial sığorta etdirmək istəyənlər var ki, vaxt məhdudiyyəti və ya məsafə uzaqlığı səbəbindən sığortalana bilmirlər. Sığor-tanın bu “online” satışı xidməti yaranarsa, belə potensial sığorta etdirmək istəyənlərin də sığortaya cəlb olunması asanlaşar, potensial sığorta etdirənlərin isə daha ürəyincə olar, belə ki, vaxta və enerjiyə qənaət edilmiş olar. Bununla bağlı sığorta bazarında demək olar ki, artıq müəyyən planların tərtib olunması gedir. Misal gəçğn, MBASK və BAKI sığorta şirkətləri bu yöndə birgə layihələr hazırlamağa çalışırlar.

Sığorta şirkətlərinin maliyyə probleminin həllinə düzgün işlənilib hazırlanmış marketinq siyasəti müsbət təsir göstərir. Belə ki, sığorta marketinqi sığortaçının kommersiya fəaliyyətinin idarə olunması və sığorta xidmətləri bazarının tədqiq olunması metodudur. Marketinq sığorta kompaniyası tərəfindən kapital qoyuluşu üzrə proqramların formalaşdırılması və həyata keçirilməsinə təşkilatın strukturunun formalaşması, işçi qüvvəsi, satış forma və üsullarının istifadə olunmasına dair qərarların qəbul edilməsinə dair sığorta şirkətinə yardım göstərir və eləcə də təmin olunmamış tələbatları aşkara çıxarır, tələbatların formalaşdırılması prosesini tədqiq edir və sığortaçının kifayət qədər gəlir əldə etməsi və sığorta etdirən şəxsin faydası üçün kampaniyanın ehtiyatlarından rəşional şəkildə istifadə edir.

Azərbaycanda sığorta bazarının inkişaf etdirilməsi yolları danışarkən onu da qeyd etmək lazımdır ki, respublikamızda sığorta münasibətlərinin inkişafı beynəlxalq aləmdən təcrid olunmuş şəkildə mövcud ola bilməz. Müasir dövrdə ölkə iqtisadiyyatının bazar münasibətləri əsasında fəaliyyət göstərən hər bir sahəsi kimi sığorta biznesi də son illər xeyli inkişaf etmişdir. Buna misal olaraq onlarla sığorta təşkilatlarının yaranmasını, sığortanın yenio növlərinin tətbiqini qeyd etmək olar. Hal-hazırda əhali, müəssisə və dövlətion əmlak marqalarına sığorta



müdafiasinin tətbiq olunması üçün böyük imkanlar vardır. Azərbaycanın sığorta bazarı potensial imkanlara görə perspektivləri maliyyə bazarlarından biridir. Ölkəmizdə sığorta xidmətlərinin bazar iqtisadiyyatının tələblərinə və sığorta etdirənlərin tələb və təkliflərini nəzərə almaqla həyata keçirilməsi, sığorta məbləğlərinə tətbiq olunan tarif dərəcələrinin düzgün seçilməsi, hesablanmış sığorta haqları üzrə güzəşt faizlərinin verilməsi və sığorta bazarı üzrə dövlət tənzimlənməsinin günün tələblərinə uyğunlaşdırmaqla gücləndirilməsi sığorta xidmətinin yüksəlməsinə şərit yaratmışdır.

## NƏTİCƏ

Yerinə yetirilən tədqiqat işi belə bir nəticəyə gəlməyə əsas verir ki, Azərbaycanın sığorta bazarı dinamik xətt üzrə inkişaf etməkdədir. Baş vermiş iqtisadi böhranlar, inflyasiyalar xidmət bazarında sığortanın xüsusi çəkisinin artımını zəruri etmişdir. Sığorta bazarının aktivliyi sığorta şirkətlərinə daxil olan məcmu sığorta haqqına da təsir etmişdir. Məsələn, 1992-ci ildə Respublika üzrə sığorta haqqı 20 000 AZN olduğu halda, 2010-cu ildə bu rəqəm 9000 dəfə artaraq 179.26 mln AZN olmuşdur. Cəmi 16 il ərzində məbləğin bu qədər artması Azərbaycanda sığorta şirkətlərinə nə qədər inamın olduğunu nəticəsidir. Sığorta haqqı sonrakı illərdə də artma meylini saxlamış və 2015-ci ildə 442,9 mln manata çatmışdır.

Sığorta sferasında pul axınları yalnız sığorta haqqının daxil olması istiqamətində deyil, həm də əks istiqamətli olur. Lakin sığorta sferasında toplanan sığorta haqqının məbləği ilə verilən sığorta ödənişləri arasında çox böyükdür. 2010-cu ildə respublika üzrə sığorta ödənişlərinin məbləği cəmi 66.0 mln manat və ya sığorta haqqlarının 36,8 faizi qədər, 2015-ci ildə isə- 180,2 mln manat və ya 40,6 faizini təşkil etmişdir. Bundan belə bir nəticə çıxarmaq olar ki, sığorta sferasında baş verən pul axınlarının təkmilləşdirilməsində əsas ağırlıq sığorta olunanların maraqlarının daha tam və keyfiyyətli ödənilməsi istiqamətində olmalıdır.

Bu məqsədlə Dövlət Sığorta Nəzarəti Xidməti tərəfindən görülən konsolidasiya (məhkəmləndirilmə) tədbirləri nəticəsində sığorta şirkətləri xeyli məhkəmlənmişdir. Belə ki, Maliyyə Nazirliyinin 01.08.2008 tarixli qərarı ilə minimum nizamnamə kapitalının fəaliyyətdə olan sığorta şirkətləri üçün 0.4 mln manatdan 0.8 mln manata çatdırılması sığorta şirkətlərinin sayının azalmasına, əvəzində qalanlarının daha möhkəm və etibarlı olmasına gətirib çıxartmışdır.

Bu proses öz davamını AR maliyyə Nazirliyinin 29.11.2010 tarixli qərarında tapmışdır - 2012-ci ilə qədər sığortaçılar üçün tələb olunan kapitalın

minimum məbləği 5,0 mln manata çatdırılmış, bu təkcə onların maliyyə dayanıqlığını artırmamış, həm də sığorta xidmətinin çeşidini və keyfiyyətini artırmağa imkan vermişdir.

Bəzi sığorta şirkətlərinin marketinq strategiyasını düzgün seçməməsi nəticəsində onlara daxil olan sığorta haqqı azalmışdır.

Həmçinin yazdıqlarımız onu da deməyə əsas verir ki, marketinq strategiyasını düzgün tətbiq edən bir neçə şirkət demək olar ki, sığorta bazarının yarısından çoxuna nəzarət edir. Təkcə 6 şirkəti bildirmək olar ki, onlara daxil olan sığorta haqlarının cəmi ümumilikdə 275,0 mln AZN-na çatır. Bu da respublika üzrə daxil olan ümumi sığorta haqqının 62 faizindən çoxdur.

Aparılan tədqiqatın nəticəsində aşağıdakı təklifləri irəli sürmək olar:

- sığortaçılarla sığortalılar arasında qarşılıqlı münasibətlərin təkmilləşdirilməsi məqsədilə tarif siyasətinin müasir tələblərə uyğun qurulması;

- sığortaçıların maliyyə davamlılığını möhkəmləndirmək məqsədilə onların tələb olunan kapitalının minimum məbləğinin artırılması;

- sığorta məhsullarının çeşidinin genişləndirilməsi;

- sığorta fəaliyyətinə nəzarətin müasir metodlarının (məsələn, qabaqlayıcı nəzarət) tətbiqinin genişləndirilməsi;

- sığorta şirkətlərinin xidmətlərində yalnız qiymət və yaxud yalnız keyfiyyət amilinə deyil, hər iki amilə birgə vəhdət halında üstünlük verilməsi. Məsələn, reklamlarında “yüksək keyfiyyət” və yaxud “ucuz qiymət” sözlərinin yerinə “yüksək keyfiyyət və sərfəli qiymət” yazılması daha məqsədəuyğun görülür.

- sığorta şirkətlərinin xidmətlərini yalnız Bakı şəhərində deyil, respublikanın müxtəlif şəhər və rayonlarında da təşkil etməsi;

- sığorta sahəsində ixtisaslı kadrlar hazırlanmasının genişləndirilməsi.

## Ədəbiyyat siyahısı

- 1."Sığorta fəaliyyəti haqqında" AR Qanunu, Bakı, 25.12.2007.
- 2."İcbari sığorta haqqında" AR Qanunu, Bakı, 24.06.2011.
- 3.AR MN Kollegiyasının "Sığortaçıların və təkrarsığortaçıların tələb olunan kapitalının minimum məbləğinin müəyyən edilməsi haqqında Kollegiya qərarına dəyişiklik edilməsi barədə" Qərarı, № Q-13,29.11.2010
4. Abbasov A.B., Abbasov S.A. Maliyyə biznesi, Bakı 2014.
- 5.Bağirov D.A.,Həsənlı M.X. Maliyyə, Bakı 2011.
6. Cavadlı O.E. Risklərin sığorta fondlarının formalaşdırılmasına təsirinin proqnozlaşdırılması modelləri, j. "Maliyyə və uçot" №8,2014.
- 7.Xankişiyev B.A. Sığorta fəaliyyətinin əsasları, Bakı, 2006.
- 8.Xudiyev N.N. Sığorta işinin təşkili, Metodik vəsait, Bakı, 2014.
9. Xudiyev N.N. Sığorta işi: sığortaçının maliyyə potensialı və sığorta resurslarının idarə edilməsi, Bakı, 2003.
10. Sığorta: Prinsiplər və təcrübə. Cİİ. İngilis dilindən tərcümə edən G.A.Səfərli, Bakı, 2015.
11. Sığorta. Sənədlər toplusu, Bakı,2005.
12. Maliyyə.gov.az (Maliyyə Nazirliyinin internet səhifəsi).
- 13.Azərbaycanın statistik göstəriciləri, Bak 2015.
- 14.Александров А.А. Страхование, М. Приор,2013.
- 15.ГорулевЦенообразование на страховые услуги и банкротство: актуарные и финансовые аспекты, ж. «Финансы» №8, 2015
- 16.Сплетузов Ю.А., Дюжиков Е.Ф. Страхование,М. Инфра-М, 2014.
17. Шахов В.В., Ахбледиани Ю.Т. Страхование, М . ЮНИТИ, 2008

ADİU-nun 674-cü qrup magistrantı Muradova Mirvari Yəhya  
qızının “Sığorta təşkilatlarında pul axınlarının formalaşdırılması  
Problemləri” mövzusunda dissertasiya işinin

R E F E R A T I

Müasir şəraitdə maliyyə - kredit mexanizmində yeni yanaşmalar həyata keçirilir. Bu yeni yanaşmalar içərisində maliyyənin mühüm tərkib hissələrindən biri olan sığorta özünəməxsus yer tutur.

Sığorta spesifik, özünəməxsus funksiyalar yerinə yetirməsi ilə bağlı olan maliyyə münasibətlirinə aid edilir. Hətta bəzən sığortanı müstəqil bir iqtisadi kimi də səciyyələndirirlər. Lakin ölkəmizdə iqtisadiyyatın inkişafının hazırkı mərhələsində sığorta bir maliyyə kateqoriyası kimi çıxış edir və sığorta sferasında baş verən pul münasibətləri maliyyə resurslarının formalaşması və istifadəsi ilə bağlıdır. Müasir şəraitdə sığorta investisiya potensialının artmasına, dövlətin, hüquqi və fiziki şəxslərin mənafeələrinin müdafiəsinin təmin edilməsində, əhalinin sosial-iqtisadi vəziyyətinin yaxşılaşdırılmasında geniş imkanlar yaradır.

Sığorta fəaliyyəti müxtəlif istiqamətli pul axınlarının yaranmasına səbəb olur. Bu pul axınları iki istiqamətdə baş verir:

- 1) Sığorta fondunun yaradılması ilə bağlı pul axınları;
- 2) Sığorta fondunun vəsaitlərindən istifadə edilməsi ilə bağlı pul axınları.

Bu pul axınları müxtəlif formalarda baş verir və onların düzgün təşkili həm sığortaçıların, həm də sığortalıların iqtisadi maraqlarına uyğundur.

Respublikamızda artıq müəyyən inkişaf səviyyəsinə çatmış sığorta bazarı formalaşmışdır. Lakin onun daha da inkişaf etməsi üçün sığorta xidmətlərinin həcmnin artmasına, sığorta təşkilatlarının maliyyə vəziyyətinin yaxşılaşdırılmasına, maliyyə sabitliyinin möhkəmləndirilməsinə zərurət var.

Bütün bu deyilənlərin yerinə yetirilməsi sığorta sferasında baş verən pul axınları ilə bağlıdır. Bu baxımdan yaxınlaşdıqda **sığorta sektorunda baş verən pul axınlarının tədqiq olunması aktual bir məsələ** kimi qarşıda durur.

Sığorta sferasında pul axınlarının tədqiqi elə də geniş olmamışdır. Doğrudur, sığorta sahəsində kifayət qədər elm -tədqiqatlar aparılmışdır. Ancaq bu tədqiqatlar əsas etibarlı ilə sığortanın təşkili, formaları, sığorta bazarının inkişafı məsələlərini əhatə etmişdir.

Ümumiyyətlə, sığorta sahəsini tədqiq edən alimlərimizdən prof. N.N.Xudiyevi, B.A. Xankişiyevi, A.A. Kərimovu, Ş.Ş. Bədəlovu və başqalarını göstərmək olar.

Sığorta sahəsində rus və qərb alimləri daha geniş tədqiqatlar aparmışdır. Rus alimlərindən V.V.Şaxov, A.A.Aleksandrov, E.V.Kolomin, L.İ.Reytman, qərb alimlərinə K.Stivenson, D.Xempton və başqalarını göstərmək olar.

Lakin bilavasitə **sığorta sferasında baş verən pul axınlarının tədqiqi diqqətdən kənar qalmışdır**. Məhz bu, məsələnin tədqiqinin zəruriliyi mövzunun seçilməsi, tədqiqatın məqsəd və vəzifələrinin müəyyən edilməsini şərtləndirmişdir.

**Tədqiqatın obyektini** iqtisadi inkişaf prosesində sığorta sferasının rolunun və əhəmiyyətinin qiymətləndirilməsi **predmetini** - AR-da sığorta bazarında baş verən pul axınlarının formalaşdırılmasının təkmilləşdirilməsi imkanlarının müəyyən edilməsi təşkil edir.

Buna uyğun olaraq, dissertasiya işinin **məqsədi** Azərbaycan Respublikasının sığorta bazarında baş verən pul axınlarının formalaşdırılması və istifadə olunmasının öyrənilməsi və pul resurslarının daha səmərəli idarə edilməsi yollarının müəyyən olunmasıdır. Bu məqsədə nail olmaq üçün aşağıdakı vəzifələr qarşıya qoyulmuşdur:

- sığortanın məzmununun, sığorta sektorunda baş verən pul axınlarının mahiyyətinin nəzəri cəhətdən açıqlanması;
- bazar iqtisadiyyatı şəraitində sığorta sektorunda korporativ idarəetmənin və bu sahədə mövcud olan problemlərin sistemli araşdırılması;
- sığorta bazarında pul axınlarına sığorta şirkətlərinin marketinq fəaliyyətinin təsirini müəyyən etmə;
- sığorta şirkətlərinin gəlirlərinin və xərclərinin müasir vəziyyətinin tədqiqi;

- sığorta təşkilatlarının maliyyə sabitliyini təmin edən amillərin və onların sığorta ehtiyatlarının yaradılması şərtlərinin öyrənilməsi;
- sığorta sferasında pul axınlarının təşkilinə dövlət nəzarətinin təkmilləşdirilməsi yollarının göstərilməsi.

**Tədqiqatın nəzəri və metodoloji əsasını-** Azərbaycan və xarici ölkə iqtisadçı alimlərinin sığorta problemlərinin müxtəlif aspektlərinə həsr edilmiş elmi əsərləri, AR Konstitusiyası, AR Prezidentinin fərman və sərəncamları, sığorta fəaliyyəti haqqında mövcud qanunvericilik sənədləri, normativ və hüquqi aktlar təşkil edir.

**Dissertasiya işinin informasiya bazasını-** Azərbaycan Respublikası Maliyyə Nazirliyinin materialları, Azərbaycan Respublikası Dövlət Statistika Komitəsinin materialları, ayrı-ayrı sığorta şirkətlərinin məlumatları, elektron resurslar, digər məlumatlar təşkil edir.

**Tədqiqatın elmi yeniliyi.** Tədqiqat işi bazar iqtisadi sistemində sürətli inteqrasiya şəraitində respublikamızda sığorta resurslarından səmərəli istifadə imkanlarının kompleks tədqiqinə həsr olunmuşdur. Tədqiqatın elmi yeniliyini şərtləndirən əsas xüsusiyyətlərdən biri sığorta sferasında pul axınları ilə əhalinin sosial vəziyyəti arasında qarşılıqlı əlaqə aşkarlanmışdır. Bunun nəticəsi olaraq müvafiq təklif və tövsiyələr verilmişdir.

Tədqiqatın elmi yenilikləri konkret olaraq aşağıdakı istiqamətləri əhatə edir:

- iqtisadi inkişafa nail olunması prosesində sığorta amilinin təsiri ilə bağlı nəzəri-metodoloji ümumiləşdirmələr aparılmışdır;
- müasir şəraitdə sığorta sferasında baş verən pul axınlarının mahiyyəti və rolu aydınlaşdırılmış, onların formalaşdırılması və istiqamətləri müəyyənləşdirilmişdir;
- sığortanın təşkilində marketinq fəaliyyətinin xüsusiyyətləri açıqlanmış və onun pul axınlarına təsiri göstərilmişdir;
- sığorta sferasında dövlət nəzarətinin təşkilinin xüsusiyyətləri müasir şərait baxımından qiymətləndirilmişdir.

Dissertasiya işi aşağıdakı plan əsasında işlənmişdir:

Fəsil 1.Sığorta işinin təşkilində pul axınlarının mahiyyəti və tənzimlənməsinin nəzəri aspektləri.

1.1. Sığortanın məzmunu və sığorta sektorunda baş verən pul axınlarının mahiyyəti və iqtisadi rolu.

1.2. Müasir şəraitdə sığorta işinin təşkili və korporativ idarəetmə problemləri.

Fəsil 2. Mövcud şəraitdə sığorta təşkilatlarının pul axınlarının təşkilinin təhlili və qiymətləndirilməsi.

2.1. Sığorta bazarında sığorta şirkətlərinin marketinq fəaliyyətinin xüsusiyyətləri və problemləri.

2.2. Sığorta şirkətlərinin gəlirləri və xərclərinin müasir vəziyyəti

2.3. Sığorta təşkilatlarının maliyyə sabitliyi amilləri və sığorta ehtiyatlarının yaradılmasının vəziyyəti.

Fəsil 3. Müasir şəraitdə sığorta təşkilatları maliyyəsinin yaxşılaşdırılması yolları

3.1. Dünya maliyyə böhranının sığorta sferasına təsiri və dövlət tənzimlənməsinin təkmilləşdirilməsi yolları.

3.2. Sığorta təşkilatlarının fəaliyyətinə dövlət nəzarətinin təkmilləşdirilməsi

3.3. Sığorta bazarının inkişaf etdirilməsində marketinq qərarlarının rolunun artırılması.



## Rezümə

Dissertasiya işində Azərbaycan Respublikasında sığorta fəaliyyətinin təşkili, sığorta bazarının formalaşdırılması məsələləri, bu zaman baş verən pul axınlarının mahiyyəti və istiqamətləri ətraflı araşdırılmışdır. Dissertasiyada həmçinin sığorta şirkətlərinin marketinq fəaliyyətinin pul axınlarına təsiri, sığorta şirkətlərinin gəlirləri, xərcləri və maliyyə sabitliyinə təsir edən amillər öyrənilmişdir.

Bu göstərilənlərin daha da təkmilləşdirilməsi zərurəti göstərilmişdir.

## Резюме

В диссертационной работе исследованы вопросы организации страховой деятельности, формирования страхового рынка в Азербайджанской Республике. В работе также изучены влияние страхового маркетинга на денежные потоки страхования, доходы и расходы страховых компаний, факторы, влияющие на их финансовую стабильность.

Существует необходимость в усовершенствовании этих вопросов.

## **S U M M A R Y**

In this dissertation insurance organization in Azerbaijan, issues of formation of the insurance market, the flow of money in the areas of nature and analyzed. Dissertation cash flows as well as the effects of marketing activities of insurance companies, insurance companies, revenues, expenses and studied factors that influence financial stability.

This shows the need for further improvement of information.