

**AZƏRBAYCAN RESPUBLİKASI TƏHSİL NAZİRLİYİ
AZƏRBAYCAN DÖVLƏT İQTİSAD UNİVERSİTETİ
BEYNƏLXALQ MAGİSTRATURA VƏ DOKTORANTURA
MƏRKƏZİ**

**“Sığorta əməliyyatları zamanı vergilərin hesablanması və uçotu:
Azərbaycanın sığorta sektoru təmsalında”
mövzusunda**

MAGİSTR DİSSERTASİYASI

Süleymanov Tural Rövşən oğlu

BAKİ -2019

AZƏRBAYCAN RESPUBLİKASI TƏHSİL NAZİRLİYİ
AZƏRBAYCAN DÖVLƏT İQTİSAD UNİVERSİTETİ
BEYNƏLXALQ MAGİSTRATURA VƏ DOKTORANTURA MƏRKƏZİ

BMDM-in direktoru

i.ü.f.d.dos. Əhmədov Fariz Saleh oğlu

__ __ 2019-cu il

“Sığorta əməliyyatları zamanı vergilərin hesablanması və uçotu:

Azərbaycanın sığorta sektoru timsalında ”

mövzusunda

MAGİSTR DİSSERTASİYASI

İxtisaslaşmanın şifri və adı: 060402- Mühasibat uçotu və audit

İxtisaslaşma: “Xidmət sferasında mühasibat uçotu və audit”

Magistrant

ELMİ REHBER

Süleymanov Tural Rövsən oğlu

.e.f.d. i Atakişiyeva Nigar Nazim qızı

Proqram rəhbəri

Kafedra müdiri

i.e.n., dos. Seyfullayev İlqar Zülfüqar oğlu

i.e.d., prof. Kəlbəliyev Yaşar Atakişi oğlu

BAKİ - 2019

Calculation and accounting of taxes during insurance operations: As the insurance sector of Azerbaijan

SUMMARY

Relevance of research: In the market economy, the state's intervention in the economy is limited and its relatively small share of ownership makes it difficult for the state to seek the financial resources needed to carry out its functions. The source of such funding is the revenue and property taxes. Therefore, the state should regulate the tax system, so that it provides all the members of the society with a positive impact on both economic and social life. At the same time, taxes play the role of budget revenues, as well as stimulating, regulating functions.

Purpose and Objectives of the Research: The main goal is to make proposals and recommendations on tax accounting management in Azerbaijan as a service sector

Methods of investigation used: Analysis, synthesis, survey, summarization

Survey Information: The statistical indicators needed to carry out sectoral analysis have been obtained from the Azerbaijan Statistical Commission and World Bank databases. It has also been widely used in scientific research, articles and magazines that have been used lately.

Research restrictions: Requires broader practical information.

The scientifically-practical significance of the results is that the use of suggestions, conclusions, recommendations based on its main provisions may allow the development of the banking system.

Scientific-practical significance of the research: Due to the low theoretical-practical researches in this direction, ways to improve the foreign investment environment in Azerbaijan are based on the results obtained. The research will be a source of information for future investigations in this area.

Key words: tax, accounting, investment

İxtisarlar

ASS – Azərbaycan Sığorta Sektoru
İEOÖ – İnkişaf etməkdə olan ölkələr
İEÖ – inkişaf etmiş ölkələr
ÜDM – Ümumi daxili məhsul

M Ü N D Ə R İ C A T

Giriş.....	6
I Fəsil. Sığorta sektorunda vergilərin hesablanması və uçotu sisteminin formalaşması və inkişafı	9
1.1. Sığorta əməliyyatları zamanı vergilərin hesablanması və uçotunun mahiyyəti və əhəmiyyəti.....	9
1.2. Sığorta fəaliyyətindən vergitutma təcrübəsinin müasir vəziyyətinin təhlili...18	
1.3. Sığorta əməliyyatlarında gəlirlərdən vergitutmadan mənfəətdən vergitutmaya keçid.....	21
II Fəsil. Azərbaycan Respublikasının sığorta təşkilatları vergi hüququnun subyekti kimi.....	27
2.1. Müasir dövrdə Azərbaycanda milli sığorta bazarının formalaşması problemləri	27
2.2. Azərbaycan cəmiyyətində sığorta təşkilatlarının sosial-iqtisadi rolu.....	41
2.3. Sığorta təşkilatlarından vergitutmanın normativ-hüquqi əsasları.....	44
III Fəsil. Azərbaycan Respublikasında sığorta əməliyyatları zamanı vergilərin hesablanması və uçotunun təkmilləşdirilməsi istiqamətləri.....	47
3.1.Xidmət sektorunda vergi uçotunun aparılması praktikasının təkmilləşdirilməsi	47
3.2.Azərbaycan iqtisadiyyatında sığorta bazarının gələcək perspektivləri.....	56
Nəticə və təkliflər.....	66
İstifadə edilmiş ədəbiyyatın siyahısı.....	69
Cədvəllərin Siyahısı.....	74
Şəkillərin Siyahısı.....	74
Qrafiklərin Siyahısı.....	75
Əlavələr.....	76

GİRİŞ

Mövzunun aktuallığı: Maliyyə qurumlarının gəlirlilik və performans analizi hər zaman önəm daşıyan və aktual mövzu olaraq nəzərdə tutulmuşdur. Lakin sığorta şirkətlərinin performans dəyərləndirilməsi ilə bağlı araşdırmalar digər maliyyə müəssisələri və maliyyə təşkilatları ilə bağlı aparılan tədqiqatlardan daha azdır. Bu baxımdan, sığorta şirkətləri ilə bağlı aparacağımız araşdırmanın elmi ədəbiyyata təsiri xüsusi önəm kəsb edir. Əlavə olaraq elmi nəşrlərə nəzər saldıqda, xüsusən Azərbaycanda aparılan araşdırmaların say baxımından azlıq təşkil etməsi Azərbaycanda fəaliyyət göstərən maliyyə müəssisələrinin beynəlxalq standartlar üzrə inteqrasiyasını zəiflədən amil hesab olunur. Bu kontekstdə tətbiq yeri olaraq Azərbaycan sığorta şirkətlərinin seçilməsi dünya elminə, Azərbaycan elminə və Azərbaycan sığorta şirkətlərinə faydalı olacaqdır.

Problemin qoyuluşu,öyrənilmə səviyyəsi: Sığorta sistemində mövcud olan müəyyən problemlər müxtəlif ölkələrin alimləri tərəfindən dünya səviyyəsində tədqiq olunmuşdur. Bundan başqa bu sahədə olan problemlərə iqtisadçı Azərbaycan alimlərindən D.Bağirovun, Ə.Ələkbərovun, N.Xudiyevin və başqalarının əsərlərində diqqət yetirilmişdir. Bütün bunlara baxmayaraq ölkəmizdə sığorta şirkətlərinin gəlirlilik və performans dəyərləri, onların fəaliyyət istiqamətləri nisbətən az işıqlandırılmışdır.

Tədqiqatın məqsəd,vəzifələri: Əsas məqsədi vergilərin hesablanması və uçotu sisteminin sığorta müəssisələrinin fəaliyyətinə təsirinin təhlili və sığorta şirkətlərinin fəaliyyət istiqamətinin təkmilləşdirilməsi perspektivlərinin müəyyən olunmasından ibarətdir. Göstərilən əsas məqsədlər üçün müəyyən vəzifələrin yerinə yetməsi hədəflənməkdədir:

- sığorta şirkətlərinin əsas istiqamətləri, fəaliyyəti və dünya praktikasına əsaslanaraq yeni fəaliyyət sahələrinin tətbiqi barədə müzakirələr aparılması;

- Azərbaycandakı göstərən sığorta şirkətlərinin performans və gəlirlilik analizinin həyata keçirilməsi;

- makroiqtisadi göstəricilər hesab olunan üdm və inflyasiya dəyərlərinin sığorta şirkətlərinin gəlirlilik və performans dəyərlərinə təsirinin müəyyən olunması.

Tədqiqatın obyektı,predmeti: Tədqiqatın obyektı ölkəmizdə fəaliyyəti olan sığorta müəssisələri müəyyən olunmuşdur. Tədqiqatın predmeti isə makro iqtisadi göstəricilər hesab olunan Ümumi Daxili Məhsul və inflyasiya dəyərləri seçilmişdir.

Tədqiqat metodları: Tədqiqat üzrə elmi işin araşdırılmasında bir sıra metodlar istifadə olunacaqdır. Belə ki, ilkin olaraq Azərbaycanda fəaliyyəti olan sığorta şirkətlərinin maliyyə durumu, müəssisə balansı və mənfəət zərər cədvəli analiz olunacaqdır. Daha sonra maliyyə hesabatlarına əsasən sığorta şirkətlərinin 2013-2017-ci illər ərzində performans və gəlirlilik analizi hesablanacaqdır. Bu istiqamətdə elmi ədəbiyyatda çox istifadə olunan metodlar sıralanacaq, daha faydalı və dəqiq hesab olunan bir sıra nisbətlər analizinin həlli aparılacaqdır. Nisbətlər analizi içərisində likvidlilik nisbəti, aktivlərin idarə olunması nisbəti, borclanma nisbəti və gəlirlilik nisbəti sığorta müəssisələrinə tətbiq olunacaqdır. Əldə olunan nəticələrlə makroiqtisadi faktorlar hesab olunan ümumi daxili məhsul və inflyasiya arasında əlaqənin istiqaməti və göstəriciləri analiz olunacaqdır. Bu analizin metodu ekonometrik olaraq Panel Data Analizi nəzərdə tutulur. Analiz Eviews proqramında həyata keçiriləcəkdir.

Tədqiqatın informasiya bazası: Tədqiqatın informasiya bazasını “Sığorta fəaliyyəti haqqında” Qanun, Dövlət Statistika Komitəsinin,Maliyyə Nazirliyinin,Mərkəzi Bankın illik hesabatları,Dünya Bankının ölkəmiz haqqında müəyyən məlumatları,bundan başqa,ölkəmizin sığorta şirkətlərinin maliyyə hesabatları,müasir dövrün iqtisadçı alimlərinin müxtəlif əsərlərində öz əksini tapmış sığorta nəzəriyyəsi,internet şəbəkəsinin informasiya bazası təşkil etmişdir.

Tədqiqatın məhdudiyyətləri: Tədqiqatın aparılmasında əsas maneə Azərbaycan dilində olan nəzəri-metodoloji məlumatların azlığı təşkil etməsi hesab olunur.

Nəticələrin elmi-praktiki əhəmiyyəti: Azərbaycanda maliyyə qurumlarının gəlirlilik və performansını əsasında aparılan araşdırmalar azlığı təşkil edir. Nəticələrin əsasında irəli sürülən təkliflər sistemin təkmilləşdirilməsində faydalı ola bilər.

Dissertasiya işinin strukturu, həcmi: Tədqiqat xülasədən, girişdən, üç fəsildən, doqquz paragrafdan, nəticə və təkliflərdən və sonda istifadə edilmiş ədəbiyyat siyahısından ibarətdir.

I Fəsil. Sığorta sektorunda vergilərin hesablanması və uçotu sisteminin formalaşması və inkişafı

1.1. Sığorta əməliyyatları zamanı vergilərin hesablanması və uçotunun mahiyyəti və əhəmiyyəti

Sığortaçılığın ən bilinən funksiyası, transfer yolu ilə riski paylamaq və azaltmaqdır. Risk və naməlumluq həyatda gərək insanların və gərəksə qurumların qarşılaşabiləcəkləri iki əhəmiyyətli mövzudur. İqtisadi mövzularda edilən əməliyyatlarda hərvaxt bir risk ünsürü vardır, ancaq yalnız müasir bazar iqtisadiyyatında bu riski müvəffəqiyyətlə idarə edə bilmə imkanı vardır. Ənənəvi olaraq sığorta şirkətlərinin başlıca iqtisadi rolu, risk qiymətləndirməsinə dayanaraq müəyyən olunan bir qiymət qarşılığında riski boynuna götürmək olmuşdur.

Sığortanın Funksiyaları

Sığortaçılığın iqtisadi funksiyaları makro səviyyədə təsir göstərməkdədir. Digər bir ifadəylə bu funksiyaların sahəsini ölkə və dünya iqtisadiyyatı olub, məqsəd böyümə, inkişaf və inkişafa istiqamətlidir. Sığorta fəaliyyətləri yayıldıqca iqtisadi funksiyaların fəaliyyəti artar, iqtisadiyyatda inkişaf və böyüməyə göstərdiyi müsbət qatqıların yanında itələyici güc halını alar.

Əhəmiyyətli Bir Qənaət Qaynağı Olma

Yoxsulluğu və iqtisadi az inkişaf etmişliyin meydana gətirdiyi sonsuz dövrü parçalamaq üçün sərmayə təcrübəsinə ehtiyac vardır. İqtisadi inkişaf səyində olan hər cəmiyyət sərmayə təcrübəsinə əhəmiyyət vermək məcburiyyətindədir. Çünki balanslı bir böyümə, qaynaqları, qaynaqlar isə sərmayə təcrübəsinə tələb edir. Planlanan böyümə sürəti üçün lazımlı sərmayə təcrübəsinə iqtisadiyyatı sarsıntıya uğratmadan ancaq qənaət və xarici qaynaqların lazımlı miqdarda əldə edilməsiylə reallaşa bilər.

Xüsusilə həyat sığortasından toplanan mükafatların meydana gətirdikləri qaynaqlar, ölkə və şəxslər üçün bir qənaət meydana gətirir. Bu qənaətlər inkişaf etmiş və inkişaf etməkdə olan ölkələrin iqtisadiyyatlarında əhəmiyyətli bir yerə sahibdir.

Sosial-iqtisadi İtkilərin Qarşısını Almaq

Həyatın axışı içində insanları davamlı təhdid edən risklər vardır. Diqqətli və zəmanəti olan insanlar bu riskləri, diqqətsiz və zəmanətsiz olanlara görə daha az bir zərərlə sovuşdura bilirlər. Ancaq təhlükə və risk baxımından ehtimallardan tamamilə qaça bilmək qeyri-mümkündür. Ayrıca çox tədbir çox məhdudlaşdırma gətirdiyindən, cəsarəti qırır. Bu vəziyyət bir çox sahədə seçilməz. Nəvar ki iqtisadi potensialında qorunması lazımdır. İnsanların qarşılaşa biləcəkləri eyni növ risklərə qarşı birləşmələri və tək başlarına daşıya bilməyəcəkləri iqtisadi çöküntüləri, əksəriyyəti paylayaraq önləmələri, sığorta fəaliyyətlərinin təməlini meydana gətirir. Sığorta şirkəti bu həmrəylik əməliyyatını təşkil edər və icra edər.

Cəmiyyətin Rifah Səviyyəsini Artırma

İctimai rifah səviyyəsi baxımından çatılması istənen səviyyə şübhə yox ki adam başına gəlirin artmaqda olduğu bir inkişaf səviyyəsidir. Hər nə qədər ictimai tərəqqi

səviyyəsi üçün meyar olaraq yalnız adam başına real gəlir və bu gəliri davamlı artıran bir inkişaf səviyyəsini qeyri-kafi isə də, ilk etapda ələ alın biləcək klassik bir ölçüdür. Qənaətlərin sərmayələri artırıcı təsiri, məşğulluğu və buna bağlı olaraq adambaşına gəliri artırır. Sığorta, qənaətləri iç və xarici qənaət baxımından böyüklük və məşhur ola bilmə xüsusiyyətləri ilə real gəlirin artmasını və buna səbəb rifah səviyyəsinin yüksəlməsini təsir edər.

Sığorta sektorunda inkişaf, o ölkədəki illik Ümumi Daxili Məhsul içində illik cəmi sığorta mükafatlarının götürdüyü pay ilə ölçülər və mütənasib olaraq mükafat Ümumi Daxili Məhsul şəklində ifadə edilir. Bu ölçü sığorta sektorunun ölkə iqtisadiyyatı içindəki əhəmiyyətinin ən yaxşı göstəricisi olaraq qəbul edilir. Aşağıdakı cədvəldə Avropada bu nisbətlə əlaqədar məlumatlar verilmişdir.

Cədvəl: 1 Sığorta sektorunun inkişafı

	Ümumi mükafatlar Milyard Avro			Nominal artım (Cari məzənnə)		Nominal artım (Sabit məzənnə)	
	2015	2016	2017	2015/16 %	2016/17%	2015/16%	2016/17%
Həyat	642	648	676	-1,0	4,3	4,6	2,5
Qeyri Həyat	418	411	428	1,6	4,1	0,6	2,7
Ümumi	1060	1059	1104	0,0	4,2	3,0	2,5

Mənbə Müəllifin tərtibi

Beynəlxalq İqtisadi Əlaqələri İnkişaf etdirmə

Ticarətin təməlinə malın dövranı vardır. Nəqliyyatın inkişaf etdirilməsi mal dövranını sürətləndirər. Ancaq nəqliyyat riskləri təşəbbüskarı qorxudar. Nəqliyyat əsnasında mal sahibini, nəqliyyat firmasını, nəqliyyat vasitəsi sahibini və nəqliyyat vasitəsini işlədən firmanı, vergiləri vs. maraqlandıran onlarla risk zəmanət altına alınmadığı təqdirdə mal dövranının ola bilməyəcəyi qətidir. Bu səbəbdən ticarətin qloballaşma ölçüsündə artmasının təməlinə sığorta zəmanəti vardır.

Sığorta fəaliyyətləri, həm xüsusiyyətləri həm də inkişaf edən beynəlxalq əlaqələr gərəyi beynəlxalq əməliyyatlar olmaq məcburiyyətindədir. Gərək sığorta gərəksə reasürans əməliyyatlarında qarşılıqlı olaraq doğan, mükafat alışı və inqiacları təzminat ödəmələri və mədaxilləri, kurs hərəkətlərinə səbəb olmaqdadır. Bu əməliyyatlar şüşələr tarazlığını təsir etməkdədir.

Vergi Qaynağı Olma

Sığorta əməliyyatlarının ölkə iqtisadiyyatı baxımından bir başqa əhəmiyyəti, qənaətə qaynaq təşkil edən vergilərə də böyük nisbətdə iştirak etməsidir. Sığorta

işlətmələri il sonu balanslarına görə özlərinə düşən vergini ödəyərlər. Bunun xaricində, əllərindəki təhvil, səhm, daşınmaz əmlak kimi sərmayə ünsürlərinin də gəlir və ya bina vergilərini ödəyərlər. Ayrıca, hər sığortaya yanğın söndürmə vergisi, ölümə bağlı həyat sığortalarında varislik və intiqal vergisi kimi vergilər təsdiqlənilər. Bu vergilər ölkələrə görə fərqlilik göstərir. Sığortaçılığın inkişaf etmiş olduğu ölkələrdə bu vergilər cəmi vergilər içində əhəmiyyətli bir paya malikdir.

Yaxşı işlə çalışan bir sığorta sektoru yalnız sığortalıları deyil, ölkənin mövcud və gələcəkdəki varlıqlarını zəmanət altına alaraq iqtisadiyyatın bütününə fayda təmin etməkdə, yerli iqtisadiyyatlara daha çox sərmayə qoyulması imkanı yaratmaqda və sığorta sektorunun artan performansının doğrudan və ya bilvasitə yollarla təmin etdiyi daha yüksək vergi gəlirləri cəmiyyət maliyyəsinə müsbət istiqamətdə təsir etməkdədir.

Sığortanın Qanunları

Özündə güvən ünsürünün tapıldığı sığortaçılıq fəaliyyətinin sahib olduğu qanunlar və bu qanunlara bağlı şərtlər aşağıdakı kimi meydana gəlməkdədir.

Mütləq Yaxşı Niyyət Qanunu:

Sığorta şirkəti ziyanı yüklənmə mövzusunda qərar vermək üçün sığorta mövzusu risk ilə əlaqədar hər cür məlumatla sahib olmaq istər. Sığortalatdıran da sığortaçının, bu zəmanət satışı ilə əlaqədar lazımlı məlumatları verməsini gözləyər. Sığortalatdıran sığorta mövzusu ilə əlaqədar bildiyi və ya bilməsi lazım olan bütün məlumatları sığortaçıya açıqlamaq məcburiyyətindədir. Bu zərurət "mütləq yaxşı niyyət" qanunundan qaynaqlanar. O səbəblə sığortalatdıran da, sığortaçı da vekselin təşkil edilməsində təsirli ola biləcək hər cür məlumatı qarşı tərəfə bildirməklə öhdəçiliklidir.

Bu qanuna görə sığortalının ziyandan sonra sığortalı deyilmişcəsinə hərəkət edərək zərərin azaldılmasında köməkçi olması və ziyanın təsbitində sığorta şirkətinə hər cür asanlıq göstərməsidir. Sığorta şirkəti cəhətdən də ziyanın reallaşması halında sığortalının maddi və mənəvi itkinlərə uğramasını önlemək məzmununda müəyyən olunan ziyanı qısa müddətdə ödəməsi bu qanunun bir gərəyidir.

Sığortalana bilər Mənfəət Əlaqəsi Qanunu Sığorta vekseli ilə verilən təminatın məqsədi sığortalının maddi itkisini qarşılayaraq iqtisadi çöküntülərin qarşısını almaqdır. Zıyan ilə sığortalı arasında sığortalının zərər görməsinə səbəb olan bir əlaqənin olması lazımdır. Sığortalının sığortalanacaq mal və ya canın qorunmasından açıq, dəqiq və hüquqa, əxlaqa zidd olmayan qısacası qanuni bir mənfəətinin olması lazımdır. Bu mənfəət təbii olaraq ölçülə bilər və pul vahidi ilə qiymətləndirilə bilər olmalıdır.

Sığorta müqaviləsi ilə mal və can üzərindəki mənfəətlər zəmanət altına alınar. Sığortalanacaq mənfəətin qanuni, təbii olaraq qiymətləndirilə bilər və pulla ölçülə bilər olması əsasdır. Sığortalatdıranın, sığortalanan şeyin sahibi olması şərt deyil. Arada bir mənfəət tapılması kifayətdir.

Sığortalatdıranın bir obyektə zəmanət altına alarkən, mütləq onun sahibi olması lazım deyil. Sığortalatdıranın sığorta mövzusu üzərində mənfəəti tapılması kifayətdir. Məsələn;

- i) Bir adam sahibi tapıldığı binanı sığorta edə bilər (mal sahibi sifəti ilə).
- ii) Bir binanın banka zəmanət olaraq göstərilərək kredit istifadə edilməsi vəziyyətində, bankın, bina üzərində ipoteka haqqından doğan bir mənfəəti tapılacaq. Bank bu çıxara dözərək binanı sığorta etdirə bilər.

Riskin Varlığı Qanunu:

Risk reallaşması qəti olmayan və ya ölüm kimi reallaşması qəti olmaqla birlikdə nə vaxt reallaşacağı müəyyən olmayan və sığortalı ilə sığortaçının iradəsi xaricində meydana gələ biləcək bir hadisə şəklində təyin oluna bilər.

Sığortanın edilə bilməsi üçün;

- i) Ortada reallaşması olabiləcək, sığortaçılar tərəfindən bilinən gerçək bir risk olması lazımdır. Olabiləcək və gerçək bir risk yoxsa veriləcək bir təminat da söz mövzusu deyil.
- ii) Sığorta müqaviləsinin edildiyi anda risk reallaşmamış olmalıdır.
- iii) Risk qanuni olmalıdır.

iv) Risk ölçülə bilər olmalıdır.

v) Risk ödəmə bilər ölçülərdə olmalıdır. Çox böyük ölçülərdə ola biləcək katastrofik xəsarətlərdə sığorta şirkətinin təminatı qarşılaya biləcək müştərəklərdə, risk dağılımını reallaşdırmış olması lazımdır. Əks halda sığortaya güvən duyğusu itər.

Təzminat Qanunu

Təzminat prinsipi, sığortalı malı ziyandan əvvəlki dəyərində gətirəcək məbləğin hesablanaraq ödənməsini tələb edir. Sığortalının, ziyan olduğunda zərərinin qarşılınması, müqavilə gərəyidir. Təzminat, riskin reallaşması və ziyanın meydana gəlməsi səbəbiylə doğan zərəri aradan qaldırmaq üçün sığortaçı tərəfindən sığortalıya ödənen miqdardır. Bu məbləğin ödənməsində əsas, sığortalını ziyandan əvvəlki mali səviyyəsinə gətirməkdir.

Bu qanunun həm sığortaçı həm də cəmiyyətin bütünü baxımından əhəmiyyəti vardır. Sığortalı zərəmindən haqsız bir qazanc təmin edərsə, sığorta şirkətlərinin qaynaqlarını istehlak etdiyi kimi digər sığortalıların ödədikləri mükafatları da pis niyyətlə əldə edir deməkdir. Sığorta şirkətləri bu cür tələbləri diqqətlə izləməli ancaq zərər görənlərin zərərlərini də qısa müddətdə təsbit edərək ödəməlidir. Zərərin aradan qaldırılması nağd olaraq ola biləcəyi kimi, təmirini boynuna götürmə və ya yerinə yenisini vermə şəklində də ola bilər. Nağd xaricindəki variantlar, sığortalının və sığortaçının uzlaşması halında ola bilər.

Rücu Qanunu

Sığortalının baş verdiyi zərərdə əgər üçüncü kəslərin qüsuru varsa, sığorta şirkəti sığortalısına zərəri ödədikdən sonra, qüsurlu tərəfdən qüsuru nisbətində bu ziyanı tələb edir. Beləliklə sığortalı həm sığorta şirkətindən, həm də özünə zərər verən qüsurlu tərəfdən təzminat götürərək, haqsız qazanc təmin etməmiş olar. Burada sığorta şirkəti sığortalısının tələb edə biləcəyi təminatı götürmək üzərə sığortalısının yerinə keçərək, onun səlahiyyətlərini öz götürdüyündən bu prinsip "Ardıcılıq hüququ" olaraq da ifadə edilməkdədir. Bu qanun ilə sığortalının yerinə keçərək, ziyana səbəb olandan təminatı alan sahə sığorta şirkəti, cəmiyyətdə, cəzalanmanın

verəcəyi qorxu ilə ziyanə niyə səbəb olmamağa iş, laqeydlik, qəsd və qüsurdan qaçma və hətta ziyanə mane olmaq üçün tədbir götürmə səylərinin artmasına səbəb olar. Çünki sığorta şirkətləri hüquqi platformada kəslərdən daha müvəffəqiyyətli ola biləcək, qüsurlunu, daha asan lazım olan təzminatə məhkum etdirəcək və ödənişini edə biləcək. Kəslərin təzminat hadisəsini şirkətlər qədər rahat təqib edə bilmələri hər vaxt mümkün olmaya bilər. Ayrıca ziyanın kompensasiyasını, sığorta xərcini azaldacağından qiymətlər dəyəni mükafatda düşmə olacaq. Ardıcılıq hüququ deyər təyin olunan bu vəziyyət iqtisadi dəyərlərin qorunmasını təmin edər.

Sığortaçının mənfəət vergisinin bazasının hesablanmasında nəzərə alınan gəlirlərin tərkibinə aşağıdakılar daxil olunur:

1- Sığorta ödənişləri, sığorta ehtiyatları və təkrar sığortaya verilmiş sığorta haqları çıxılmaqla, sığorta təşkilatının hesabına daxil olmuş və hesablanmış sığorta, şərikli sığorta və təkrar sığorta müqavilələr üzrə sığorta haqları.

Gəlirlər:

- Sığorta haqlarına birbaşa sığortadan bağlanmış müqavilələr üzrə hesablanmış və ya sığortaçının hesabına daxil olan gəlirlər aiddir.

- Təkrarsığorta üzrə haqlara, sığorta təşkilatının təkrarsığortaya qəbul etdiyi risklər üzrə hesablanmış sığorta haqları aiddir.

Gəlir vergisi

Sığortaçılıq ilə əlaqədar Gəlir vergisi Qanunu hökmləri xüsusilə vergi ödənişləri və sığorta vasitəçilərinin və sığortalıların vergiləndirilməsində tətbiq sahəsi tapmaqdadır. Sığorta şirkətləri, Qanuna görə, aşağıda ifadə edilən əməliyyatlarından gəlir vergisi ödənişi etmək məcburiyyətindədirlər:

i) İşlətdikləri personala edilən ödəmələrdən
ii) Sərbəst peşə sahiblərinə edilən ödəmələrdən
iii) Gəlir vergisi qanunu mal və haqların kirayəyə götürülməsi qarşılığında edilən ödəmələrdən

iv) Gəlir vergisi qanununa görə paylanan qazanc paylarından

vi) Sığorta ekspertlərinə ödənen ödənişlərdən

Qanuna görə təqaüdçülük və sığorta şirkətləri tərəfindən edilən bu ödənişlər daşınan sərmayə iradı sayılmışdır

Hüquqi şəxs sahibi təqaüdçü sandıqları, kömək sandıqları ilə təqaüdçülük və sığorta şirkətləri tərəfindən;

i) On ildən az müddətlə qatqı payı ödəmiş ayrılanlar ilə bu müddət içində qismən ödəniş sahələrə edilən ödənişlərin ehtiva etdiyi irat məbləği

ii) On il müddətlə qatqı payı ödəmiş olmaqla birlikdə təqaüdçülük haqqı qazanmadan ayrılanlar ilə bu müddət içində qismən ödəniş sahələrə edilən ödənişlərin ehtiva etdiyi irat məbləği

iii) Təqaüdçülük haqqı qazananlar ilə bu sistemdən vəfat, maluliyet və ya təmizlik kimi zəruri səbəblərlə ayrılanlara edilən ödənişlərin ehtiva etdiyi irat məbləği

Korporativ Vergi

Vergisi Qanununa görə Korporativ Vergi sərmayə şirkətləri, kooperativlər, iqtisadi cəmiyyət quruluşları, dərnek və ya vəqflərə aid iqtisadi işlətmələr və iş ortaqlıqları Təşkilatlar Vergisi mükəlləfidir. Bu vəziyyətdə sığorta şirkətləri, istər Anonim Şirkət statusunda istər kooperativ statusunda qurulsun Təşkilatlar Vergisi mükəlləfi olub bir hesab dövrü içində əldə etdikləri qazanclar Korporativ Vergiyə tabedir. Hüquqi statuslarından ötəri Korporativ Vergi tabe olan sığorta şirkətləri, bu xüsusiyyətləri etibarilə Təşkilatlar Vergisi Qanunu və əlaqədar bütün qanuni tənzimləmələrə uyğun gəlmək məcburiyyətindədirlər.

Sığorta şirkətlərinin Korporativ Vergi ilə əlaqəli olaraq, digər şirkətlərdən ən əhəmiyyətli fərqi, fəaliyyətləri nəticəsində qazanc ya da zərərin təsbitinə istiqamətli endirilə biləcək xərclərindən qaynaqlanmaqdadır.

Bank Və Sığorta Əməliyyatları Vergisi:

Bank Və Sığorta Əməliyyatları Vergisinin öhdəlikləri sığorta şirkətləri olub, əlavə dəyər vergisində olduğu kimi bu bir ara öhdəçilikdir və vergi nəticə etibarlı ilə xidmətlərdən faydalanan kəslərə əks etdirilməkdədir.

Bank Və Sığorta Əməliyyatları Vergisinə görə etdikləri əməliyyatlar xaric olmaq üzrə, hər nə şəkildə olursa olsun etmiş olduqları bütün rəftarlar səbəbindən öz lehlərinə hər nə ad ilə olursa olsun nağd olaraq götürdükləri pullar bank və sığorta rəftar vergisinə tabedir".

Əlavə Dəyər Vergisi

Əlavə dəyər Vergisi Qanununda Bank Və Sığorta Əməliyyatları Vergisi əhatəsinə girən əməliyyatlar ilə sığorta agentlik və prodüserlərinin sığorta rəftarlarına istiqamətli əməliyyatları əlavə dəyər vergisindən istisna edilmişdir.

Ancaq, sığorta agentlik və prodüserlərinin sığorta rəftarlarına bağlı əməliyyatlarının yanında başqa əməliyyatlarının da olması halında, söz mövzusu əməliyyatları səbəbindən əlavə dəyər vergisi hesablanmaqda və bəyannamə verilməkdə, lakin sığorta rəftarlarına bağlı əməliyyatları bəyannaməyə daxil edilməməkdədir.

Digər tərəfdən, reasürans əməliyyatları səbəbiylə reasürans şirkətlərinə köçürülən mükafatlar, sığorta şirkəti tərəfindən sığortalıdan alındığı sırada vergiləndirilmiş olduğundan, mükafat köçürmə əməliyyatları ayrıca əlavə dəyər vergisinə tabe deyil.

Damğa Vergisi

488 Saylı Damğa Vergisi Qanununa əlavəli II sayılı tablo/cədvəldə, damğa vergisindən istisna edilən kağızlar təşkil edilmişdir. Tablo/cədvəlin ticari və mədəni işlərlə əlaqədar kağızlar başlıqlı IV. hissəsinin 5. maddəsində "sığorta mukavələnamələri, sığorta ödənişinə aid qəbzələr və sığortanın tecdit və temdidini ilə təmin olunan məbləğin tezyidi halında verilən bəyannamə və avönanlar" sayılmışdır. Ayrıca v-Təşkilatlarla əlaqədar kağızlar başlıqlı hissənin 21. maddəsində şirkətlərlə əlaqədar istisna hökmü iştirak etməkdədir. Beləliklə, sığorta əməliyyatları damğa vergisindən istisna tutulmuşdur.

Yangın Sığorta Vergisi

Yangın Sığorta Vergisiylə əlaqədar hökmlər, 2464 Saylı Bələdiyyə Gəlirləri Qanununun 5. Hissəsində təşkil edilmişdir. Qanunun 40. maddəsinə görə "bələdiyyə sərhədləri və mücavir sahələr içindəki daşınan və gayrimenkul mallar üçün edilən yangın sığortaları səbəbindən alınan mükafatlar Yangın Sığorta Vergisinə təbii/tabedir." Verginin mükəlləfi sığorta şirkətləridir.

Yangın Sığorta Vergisinin matrahı, edilən yangın sığorta rəftarları səbəbiylə alınan mükafatların məbləği olub, təsbit olunan matrah üzərindən ödənəcək Yangın Sığorta Vergisi nisbəti % 10dur.

Sığorta şirkətləri, bir ay içindəki Yangın Sığorta Vergisinə təbii/tabe rəftarlarını izləyən ayın 20inçi günü axşamına qədər bağlı olduqları bələdiyyəyə bir bəyannamə ilə bildirməyə və tarh edilən Yangın Sığorta Vergilərini eyni müddətdə ödəməyə məcburdur.

Sığortaçının mənfəət vergisinin bazasının hesablanmasında nəzərə alınan gəlirlərin tərkibinə aşağıdakılardaxil olunur:

Sığorta ödənişləri, sığorta ehtiyatları və təkrarsığortaya verilmiş sığorta haqları çıxılmaqla, sığorta təşkilatının hesabına daxil olmuş və hesablanmış sığorta, şərikli sığorta və təkrarsığorta müqavilələr üzrə sığorta haqları.

1.2. Sığorta fəaliyyətindən vergitutma təcrübəsinin müasir vəziyyətinin təhlili

Gəlirlər:

- Sığorta haqlarına birbaşa sığortadan bağlanmış müqavilələr üzrə hesablanmış və ya sığortaçının hesabına daxil olan gəlirlər aiddir.
- Təkrarsığorta üzrə haqlara, sığorta təşkilatının təkrar sığortaya qəbul etdiyi risklər üzrə hesablanmış sığorta haqları aiddir.

- Sığorta ehtiyatlarının qaytarılmasına xüsusi hesaplamaqlarla hesablanmış sığorta ehtiyatlarının azalması nəticəsində sığorta ehtiyatlarının bir hissəsi gəlirlərə çıxardılması.
- Sığorta ehtiyatlarının investisiyaya qoyulmasından əldə edilən gəlirlərə sığorta qanunvericiliyinə müvafiq qaydada sığorta ehtiyatlarında müvəqqəti sərbəst olan vəsaitlərin investisiyaya yönəldilməsi nəticəsində əldə olunan gəlirlərdir.
- Təkrarsığortaya verilmiş müqavilələr üzrə zərər paylarının alınmış ödəniş məbləğlərinə, sığorta təşkilatının ödədiyi sığorta ödənişlərində təkrarsığortaçının bu müqavilələr üzrə öhdəliyində olan payının ödənilməsidir.
- Təkrarsığortaya veriliş müqavilələr üzrə alınmış komission və broker faiz mükafatlarına, təkrarsığorta müqaviləsinin şərtlərinə uyğun olaraq təkrarsığorta haqqlarından sığortaçıya verilən komission mükafatları və tanyemlər.
- Sair gəlirlərə, valyuta məzənnəsində olan fərqiindən əldə olunan gəlirlər, sığorta təşkilatının xeyrinə iddiaları üzrə məhkəmələrinin qərarları üzrə gəlirlər, sığorta təşkilatlarına məxsus olan əmlakın icarəyə verilməsindən əldə olunan gəlirlər.

Sığorta təşkilatlarının xərcləri aşağıdakılardır:

- Sığorta ödənişlərinin və sığorta məbləğlərinin verilməsi.
- Sığorta ehtiyatlarına ayırmalar.
- Təkrarsığortaya verilmiş sığorta haqqları (mükafatları).
- Qarşısı alınmaz tədbirlərinin maliyyələşdirməsi üçün ehtiyatlar ayırmalar.
- İşin aparılması xərcləri.
- Sığorta fəaliyyəti üzrə sair xərclər.
- Sair xərclər.
- Sığorta ödənişlərinin və sığorta məbləğlərinin verilməsinə baş vermiş sığorta hadisələri ilə və yığım növ sığortalarında müqavilənin şərtlərinə uyğun sığorta

hadisələri sayılan hadisələrin baş verməsi nəticəsində ödənilən sığorta məbləğləri aiddir. Bu məsrəflər təkrarsığortaçının ödənişdə olan payı ilə birgə ödənişin tam məbləği qədər xərclərə aid edilir.

- Sığorta ehtiyatlarına ayırmalar xüsusi hesablanma metodları ilə hesablanmış sığorta ehtiyatlarının artması nəticəsində ehtiyatının artan hissəsinin xərcləri aid edilir

- Təkrarsığortaya verilmiş sığorta haqqlarına (mükafatlarına) təkrarsığorta müqaviləsində nəzərdə tutulmuş qaydada sığortaçıya çatacaq komission mükafatları da daxil olmaqla hesablanmış təkrarsığorta haqqları.

- Qarşısı alınma tədbirlərinin maliyyələşdirilməsi üçün ehtiyatlara ayırmalara sığorta təşkilatının sığorta qaydalarında göstərilən sığorta tarifinin strukturunda nəzərdə tutulmuş sığorta haqqlarının müəyyən faizi qədər yaradılan və sığorta hadisələrinin qarşısı alınması üçün istifadə edilən ehtiyatlardır.

- Sığorta fəaliyyəti üzrə sair xərclərə sığorta təşkilatının təkrarsığortaya qəbul etdiyi müqavilələr üzrə ödədiyi təkrarsığorta komission mükafatları, sığortaçı tərəfindən ödənilən sığorta ödənişlərində təkrarsığortaçının ödənişdə olan payının ödənilməsi xərcləri.

- İşlərin aparılması xərcləri.

- Azərbaycan Respublikası qanunvericiliyində və başqa normativ sənədlərində nəzərdə tutulmuş sığorta xidmətlərin maya dəyərinə daxil olan xərclərdir.

Bu xərclər aşağıdakılardır:

- əsas vəsaitlərin inamortizasiyası;
- qeyri – maddi aktivlərin amortizasiyası;
- əməyin ödənilməsi xərcləri;
- sosial fondlarına ödəmələr;
- binaların, avadanlıqların və inventarların saxlanılması və icarəsi ilə əlaqədar xərcləri;

- əsas vəsaitlərin təmir xərcləri;
- materialların alınması xərcləri;
- azqiymətli və tez köhnələn əşyaların köhnəlməsi;
- erzamiyyə xərcləri;
- reklam xərcləri;
- bank xidmətləri xərcləri;
- auditor, informasiya və digər xərclərin ödənilməsi;
- sığorta təşkilatının digər xərcləri;

Azərbaycan Respublikası sığorta qanunvericiliyinə əsasən, Sığortaçı yalnız sığorta və təkrarsığorta fəaliyyəti əsasən, Sığortaçı məqsədilə yaradılmış, qanunvericiliklə müəyyənləşdirilmiş qaydada xüsusi razılıq almış hüquqi şəxs olan sığorta təşkilatıdır.

Sığortaçının gəlirləri aşağıdakılardır:

- Birbaşa sığorta üzrə sığorta haqqları
- Təkrarsığorta üzrə haqqlar
- Sığorta ehtiyatlarının qaytarılması
- Sığorta ehtiyatlarının investisiyaya qoyulmasından əldə edilən gəlirlər
- Təkrarsığortaya verilmiş müqavilələr üzrə alınmış komision və broker faiz mükafatları.

1.3. Sığorta əməliyyatlarında gəlirlərdən vergi tutmadan mənfəətdən vergi tutmaya keçid

Mənfəət vergisinin ödənilməsi üçün vergi tutma bazasının hesablamasında nəzərə alınan gəlirlərin tərkibinə aşağıdakılar daxildir:

a) Sığorta ödənişləri, sığorta ehtiyatları və təkrarsığortaya verilmiş sığorta haqqları çıxılmaqla, sığorta, şərikli sığorta və təkrarsığorta müqavilələri üzrə sığorta təşkilatının daxil olmuş və hesablanmış sığorta haqqları.

b) Keçmiş hesabat dövründə hesablanmış sığorta ehtiyatların qaytarılması.

c) Sığorta agentləri, sığorta brokerləri, syürveer və qəza komissarları işlərinin icrası üçün alınan komission mükafatları.

d) Təkrarsığorta tərəfindən sığorta ödənişlərində olan öz payının sığortaçıya ödəməsi.

Sığorta fəaliyyətindən digər daxil olmalar:

a) Sığorta ehtiyatlarının və digər vəsaitlərinin investisiyaya yerləşdirməsindən əldə olunan gəlirlər.

b) Təkrarsığortaya qəbul edilmiş risklər üzrə sığorta haqqları deposuna hesablanmış faizlər.

c) Reqrress iddiaları üzrə ödənilən zərərlərin təqsirkar şəxslərdən qaytarılması.

d) Sığorta fəaliyyətindən digər gəlirlər.

Digər fəaliyyətindən əldə olunan gəlirlər:

a) əsas vəsaitləri və digər aktivlərin satılmasından əldə olunan mənfəət.

b) əmlakın icarəyə verilməsindən əldə olunan gəlirlər.

c) Keçmiş dövrdə zərərlərə silinən debitor borcları üzrə daxil olan məbləğlər.

d) Kreditor borclarının silinməsi nəticəsində əldə olunan gəlirlər.

Sığortaçıların mənfəət vergisinin ödənilməsi üçün vergi tutma bazasının hesablanmasında nəzərə alınan maya dəyərində və digər xərclər tərkibində daxil edilən xərclərə aşağıdakılar aid edilir.

1. Bədbəxt hadisələrdən, əmkalın zədələnməsi və məhf olunmasının qarşısı alınması ehtiyatlarına ayrılan vəsaitlər.

2. Təkrarsığortaya qəbul edilmiş müqavilələr üzrə zərərlərdə iştirak payının ödənilməsinə verilən vəsaitlər.

3. Təkrarsığorta əməliyyatları üzrə ödənilmiş komission mükafatlar və tantiyəməlar.

İşlərin aparılması xərcləri:

a) Qanunvericiliklə müəyyən olunmuş maya dəyərinə daxil edilən məhsulun, işlərin, xidmətlərin istehsalına çəkilən xərclər;

b) Xidmətlərinə görə sığorta agentlərinə və brokerlərinə ödənilmiş komission mükafatlar;

c) Sığorta agentlərinin yaşadıkları yerdən sığorta təşkilatına gəlmələri və geri qayıtmaları üçün (təsdiq edici sənədlər olduqda)xərclərin ödənilməsi;

d) Müəssisə, təşkilat və fiziki şəxslərə sığorta fəaliyyəti ilə bağlı xidmətlərin ödənilməsi, o cümlədən:

- işçilərin tapşırıqlarına əsasən əmək haqqlarından sığorta tədiyyələrinin tutulması və köçürülməsi üçün müəssisə və təşkilatların göstərdiyi xidmətlərin ödənilməsi;

- statistik məlumatların, tibbi arayışların və rəylərin verilməsi üçün tibbi və digər müəssisələrinin xidmətlərinin ödənilməsi;

- sığorta riskinin və sığorta ödənişlərinin qiymətləndirilməsi, sığorta hadisələrinin nəticələrinin müəyyənləşdirilməsi üçün mütəxəssislərə (ekspertlər, syürveyerlər, hüquqşunaslar, vəkillər və s.) verilən komission mükafatlar;

- sığorta fəaliyyəti əlaqəli bank və kredit təşkilatlarına xidmətləri üçün, sığorta ödənişləri, hesablaşma və digər hesablar üzrə əməliyyatları həyata keçirmələrinə görə ödəmələr.

a) Reklam xərcləri,kadrların hazırlanması üçün ödənilən xərclər;

b) Sığorta şəhadətnamələrinin, qəbzlərin və digər ciddi uçot blanklarının hazırlanmasına çəkilən xərclər;

c) İnformasiya və məsləhət xidmətlərinin, habelə illik mühasibat hesabatlarının təsdiqlənməsi üçün auditor xidmətlərinə çəkilən xərclər;

d) İllik mühasibat balansının və maliyyə nəticələri haqqında hesabatları mətbuatda dərc olunmasına çəkilən xərclər;

4. Sığorta fəaliyyətinin həyata keçirilməsi üçün icarəyə götürülmüş əsas vəsaitlərinin, o cümlədən avtomobil nəqliyyat vasitələrinin icarə haqqlarının ödənilməsi xərcləri.

6.Sığortaçıların fəaliyyəti ilə bağlı digər xərclər:

Sığortaçıların vergiyə cəlb olması, azadolmalar və güzəştlər, digər vergilərin hesablanması və ödənilməsi. Sığortaçıları, sahibkarlıq fəaliyyəti ilə məşğul olan digər müəssisə və təşkilatlar kimi, aşağıdakılar Dövlət vergilərini ödəyirlər:

1. Hüquqi şəxslərin mənfəət vergisi
2. Hüquqi şəxslərin əmlak vergisi
3. Hüquqi şəxslərin torpaq vergisi

Azərbaycan Respublikası Vergi Məcəlləsinin əsasən, vergi ödəyicinin gəliri ilə Məcəllənin X fəslində göstərilən gəlirdən çıxılan xərc arasındakı fərq mənfəətdir.

Gəlirdən çıxılmayan xərclərdən başqa gəlirin əldə edilməsi ilə bağlı olan bütün xərclər gəlirdən çıxılır.

Gəlirdən çıxılmayan xərclər aşağıdakılardır:

- Qeyri – kommersiya fəaliyyəti ilə bağlı olan xərclər:
- Əyləncə və yemək xərclərinin, habelə işçilərin mənzil və digər sosial xarakterli xərclər:

- Fiziki şəxsin fərdi istehlakı və ya əmək haqqının alınması ilə bağlı olan xərclər:

- Faktiki ezamiyyə xərclərinin müvafiq icra hakimiyyəti orqanının müəyyənləşdirdiyi normadan artıq olan hisəsi;

- Qanunvericiliklə müəyyən edilmiş normadan artıq ayrılmış sığorta ehtiyatları.

Azərbaycan Respublikası vergi qanunvericiliyinə əsasən, vergi ödəyicisinin gəliri ilə gəlirdən çıxılan xərc arasındakı fərq mənfəətdir.

Bütün müəssislərin, o cümlədən sığortaçıların mənfəətindən 25 faiz dərəcəsi ilə vergi tutulur.

Hüquqi şəxslərin əmlak vergisi. Avtonəqliyyat vasitələrinə görə illik əmlak vergisi həmin vasitələrin mühərrikinin həcminə görə kubsantimetr hesabı ilə) minik avtomobilləri aylıq gəlirin vergi tutulmayan məbləğinə nisbətən 0,01 faizi, yük daşıyan avtonəqliyyat vasitələri və avtobuslar üçün isə 0,02 faizi.

Vergitutma məqsədi ilə müəssisənin əmlakının orta illik qalıq dəyər götürülür. Müəssisənin əmlakının hesabat ilinin əvvəlinə və sonuna qalıq dəyəri toplanıb ikiyə bölünür.

Müəssisə hesabat ili ərzində yaradıldıqda, onun əmlakının yaradıldığı tarixə və ilin sonuna balans üzrə dəyəri toplanaraq 24 - ə bölünür və müəssisənin yaradıldığı aydan sonra ilin sonuna qədər olan ayların sayına vurulur.

Müəssisə hesabat ili ərzində ləğv edildikdə onun əmlakının ilin əvvəlinə və ləğv edildiyi tarixə balans üzrə qalıq dəyəri toplanaraq 24 - ə bölünür və ilin əvvəlindən müəssisənin ləğv edildiyi aya qədər olan ayların sayına vurulur.

Müəssisələr əsas vəsaitlərinin dəyərindən 1 faiz dərəcəsi ilə əmlak vergisi ödəyirlər.

Torpaq vergisi. Azərbaycan Respublikasının ərazisində mülkiyyətində və ya istifadəsində torpaq sahəsi olan müəssisələri torpaq vergisinin ödəyiciləridir.

Müəssisənin tutduğu torpaqlar üzrə torpaq sahəsinin hər kvadratmetrinə görə aylıq vergi tutulmaya məbləğinin Bakı şəhərində 0,3 faizi, Gəncə, Sumqayıt şəhərlərində 0,25, digər Respublika əhəmiyyətli şəhərlərdə 0,15 faizi vergiyə cəlb olunur.

Bəyan edilən gəlirin % 10unu (fərdi təqaüdçülük sistemi xaricindəki şəxs sığorta mükafatları üçün, bəyan edilən gəlirin % 5ini) və minimum məvacibin illik məbləğini aşmamaq şərtiylə, mükəlləfin şəxsinə, yoldaşına və kiçik uşaqlarına aid həyat, ölüm, qəza, xəstəlik, şikəstlik, analıq, doğum və təhsil kimi şəxs sığorta mükafatları ilə fərdi təqaüdçülük sistemində ödənen qatqı payları (sığortanın və ya təqaüdçülük müqaviləsinin və ya təqaüdçülük şirkəti tərkibində qəbul edilmiş olması, mükafat və qatqı məbləğlərinin gəlirin əldə edildiyi ildə ödənməmiş olması və ödəniş gəliri əldə edənlərin ödənişlərinin safi məbləğinin hesablanması əsasında ayrıca endirilməmiş olması şərtiylə, yoldaşların və ya uşaqların ayrı bəyannamə vermələri halında, bunlara aid mükafat və qatqı payları) gəlirlərindən endirilər.

II Fəsil. Azərbaycan Respublikasının sığorta təşkilatları vergi hüququnun subyekti kimi

2.1. Müasir dövrdə Azərbaycanda milli sığorta bazarının formalaşması problemləri

Respublikamızda milli sığorta sisteminin təşəkkülü prosesi müstəqilliyin ilk dövrlərinə təsadüf etsə də, sığortanın əmələ gəlməsi dövrü XIX əsrin axırına təsadüf edir. Bu dövrdən etibarən ölkəmiz sənaye dövrünə keçid etmiş və neft, gəmiçilik, yükdaşıma müəssisələri yaranmış, nəticədə Azərbaycanın neft sənayesinə xarici yatırımların axını ilə sığorta sisteminin də tərəqqisi prosesi müşahidə edilmişdir. Bu vaxt iri sənaye investorlarının qarşılıqlı sığortası, vətəndaşların şəxsi mülkünün sığortası, yanğından sığorta sektorları yayılmağa başlamışdır.

Sovet hakimiyyətində isə vətəndaşlara göstərilən sığorta xidmətləri məhdud xarakterə sahib idi, yəni sığorta dövlət sosial təminat sistemində əlavə olaraq çalışan sahə idi. 80-ci illərin sonuna kimi ölkə ərazisində sığorta sistemi iki sığorta qurumunun – AR-nın Dövlət Sığorta Müəssisəsinin və SSRİ-nin xarici dövlət sığorta qurumunun Bakıdakı filialının inhisarında olmuş, bu qurumların fəaliyyət bölgüsü isə uyğun qanunvericilik protokolları ilə təyin olunmuşdur. 1988-ci ildə “SSRİ-də Kooperasiya barəsində” qanun qəbul olunmaqla kooperativlərə və onların ittifaqlarına kooperativ sığorta qurumları təsis etməyə, sığorta qaydalarını və növlərini təyin etməyə icazə verildi. Bu qanundan sonra ölkə ərazisində kommertiya sığorta qurumları və səhmdar cəmiyyətləri yaranmağa başladı. 1991-ci ildə ölkə ərazisində 62 sığorta qurumu, həmçinin 53 milli, 9 müştərək sığorta agentli çalışırdı. Təsis olunmuş əksər kommertiya sığorta müəssisələri bazarda etimad qazana bilmədiyi üçün, onların 33-ü iflas edərək öz fəaliyyətini saxlamalı olmuşdur.

Respublikamızda sığorta işinin müstəqil şəkildə tərəqqisi 1990-cı ildən sonra olmuşdur. 1991-ci ildə AR-nın Nazirlər Kabineti yanında Dövlət Sığorta Nəzarəti vardır. Əlavə olaraq ölkəmizdə milli sığorta bazarı 1992-ci ilin başlanğıcından etibarən təşəkkül etməyə başladı. AR-nın Milli Məclisi 1993-cü ilin yanvarında

"Sığorta barəsində" AR-nın Qanununu qəbul etmişdir. Bu qanunun tələblərini icra etmək üçün sığorta fəaliyyətinin tərəqqisinə stimül verən ayrı-ayrı növ hüquqi və normativ sənədlər tərtib edilmiş, nəticədə bu sığorta xidmətlərinin həcminin çoxalmasına və sığorta qurumlarının maliyyə dəyişməzliyinin artmasına nədən olmuşdur.

1993-cü ildə respublikamızda Sığorta Cəmiyyətləri İttifaqı yaradıldı və ölkədə sığorta qurumlarının maraqlarını qorumaq, sığorta bazarının tərəqqisinə yardım etmək, onların bir-biri ilə qarşılıqlı fəaliyyətlərini əlaqələndirmək, dövlət, beynəlxalq və başqa qurumlarla əlaqələrdə öz nümayəndələrinin maraqlarını qorumaq məqsədlərini hədəf seçmişdir. Sığortaçılar İttifaqı və Dövlət Sığorta Nəzarəti respublikada sığorta sektoruna aid normativ-hüquqi protokolları birlikdə tərtib edirdilər. 1996-cı ildə sığorta sektorunda nizamlayan əksər qanunlar, "AR-da nəqliyyat vasitəsi sahiblərinin mülki məsuliyyətinin icbari sığortası barəsində", 1997-ci ildə "Hərbi qulluqçuların dövlət icbari şəxsi sığortası barəsində" qanunlar qəbul edilmişdir. Artıq 1993-cü ildən etibarən Dövlət sığorta müəssisələri ilə yanaşı özəl sığorta müəssisələri də formalaşmağa başladı.

Sığorta bazarının ortaya çıxması istiqamətində görülən işlər respublikada sığorta işinin tərəqqisi üçün maliyyə-iqtisadi, nizamlayıcı və hüquqi bazanın meydana çıxması, iqtisadi dəyişməzliyin və milli iqtisadi təhlükəsizliyin əsas ünsürlərindən biri kimi sığortanın rolunun artırılması, qanunvericiliyin istəklərinə uyğun, sığorta bazarının fəaliyyətinə nəzarət edən dövlət sisteminin əmələ gəlməsi ilə müşayiət olunur. Müasir dövrdə AR-nın ərazisində sığorta fəaliyyətinə nəzarət Maliyyə Bazarlarına Nəzarət Palatası hesabına həyata keçirilir. 2001-ci ilə kimi sığorta fəaliyyətinə dövlət nəzarəti Nazirlər Kabineti nəzdində 1991-ci ildə əmələ gələn Dövlət Sığorta Nəzarəti tərəfindən olmuşdur.

Respublika ərazisində təkrar sığortanın həyata keçirilməsi və tərəqqisi, Avropa İqtisadi İttifaqına inteqrasiya məsələləri tətbiq edilən sığorta qanunvericiliyinin inkişaf etdirilməsini tələb edir. Buna görə 1999-cu il iyun ayının 25 –də AR-nın

“Sığorta barəsində” qanunu yenisi ilə əvəz olunaraq modern tələblərə müvafiq qanun qəbul olundu. Respublika ərazisində sığorta sahəsinin dünya normalarına müvafiq formada qurulması, sığorta əlaqələrinin nizamlanması və inkişaf etdirilməsi istiqamətində hüquqi bazanın əsasını əhatə edən qanun sığorta sisteminin tərəqqisi və rəqabətə davamlı formada tərəqqi etdirilməsi, sığorta tərəflərinin hüquq və maraqlarının qorunması, sığorta qurumlarının maliyyə dayaqlarının möhkəmləndirilməsini, sığorta sazişləri üzrə əlaqələrin nizamlanmasını, sığorta sahəsində aidiyyəti dövlət təşkilatlarının səlahiyyətlərinin təyin edilməsini nəzərdə tutur.

Respublikamız müstəqillik qazandıqdan sonra ölkə ərazisində iqtisadiyyatın bütün sektorlarındakı kimi maliyyə sahəsinin və onun tərkibindəki mühüm sığorta sahəsinin təkrarən təşəkkülü prosesi başlandı. Qanunvericilikdə yürüdülmən islahatlar, əsasən icbari sığorta sektorunda təzə mexanizmlər sığorta bazarında artımı bərpa etmiş oldu. Sığorta bazarında sonuncu mühüm mərhələ 2011-ci ildən etibarən sığorta bazarının həyat və qeyri-həyat siniflərinə bölünməsi və əksər liberal xarakterli qanunvericilik protokollarının qəbul olunması ilə başladı.

Ölkəmizdə 2011-2017-ci illərdə sığorta bazarının tutumunun artmasını aşağıdakı cədvəldən görmək olar:

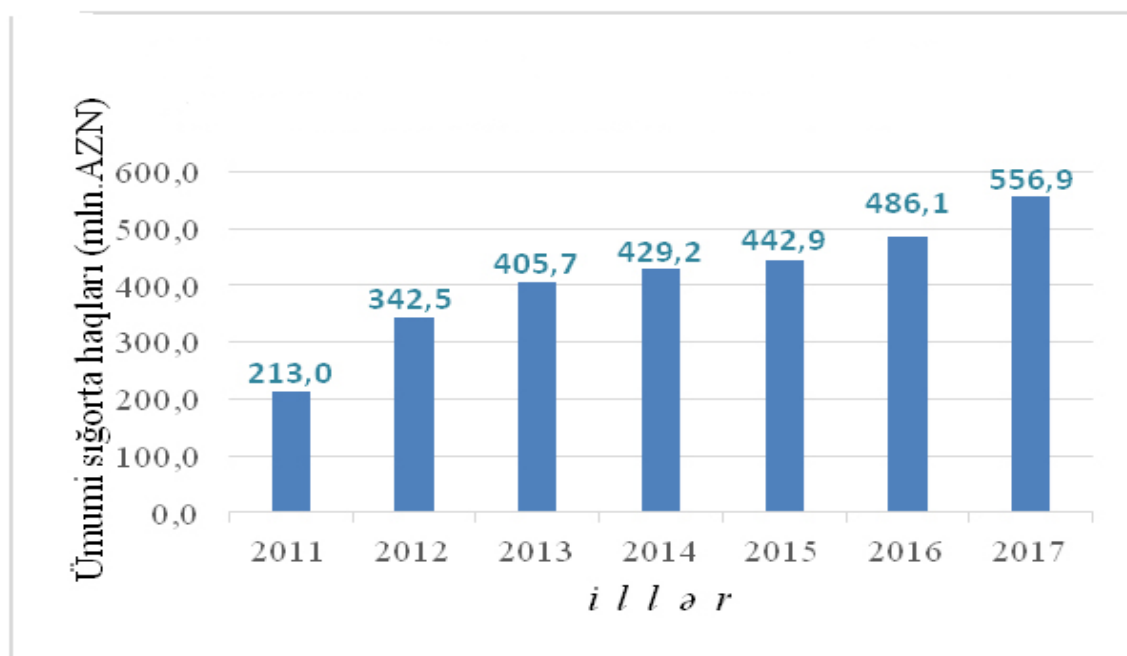
Cədvəl 2: Sığorta bazarının dinamikası

İllər	Ümumi sığorta bazarı üzrə yığılmış sığorta haqları, (<i>mln manatla</i>)	Əvvəlki ilə nisbətən, (<i>faizlə</i>)
2011	213,0	136,9%
2012	342,5	160,8%
2013	405,7	118,5%
2014	429,2	105,8%
2015	442,9	103,2%
2016	486,1	109,8%
2017	556,9	114,6%

Mənbə:Dövlət Statistika Komitəsi,
<https://www.stat.gov.az/source/catering/az>

Cədvəldən məlumdur ki, son dövlərdə sığorta bazarının tutumu 3,8 dəfə çoxalaraq 556,9 milyon manata, imzalanan sazişlərin sayı isə 6 dəfə çoxalaraq 1,2 milyon olmuşdur. O cümlədən, sığorta ödənişləri 3,3 dəfə çoxalaraq 257,2 milyon manat səviyyəsinə çatmışdır. Bu vaxt ərzində sığortaçıların ümumi kapitalının tutumu 20 dəfə çoxalaraq 343,42 milyon manat təşkil etmişdir. Sığorta haqlarının adambaşına düşən həcmi isə 43 manata bərabərdir. [8].

Qrafik 1: 2011-2017-ci illər üzrə yığılan sığorta haqlarının dinamikası



Mənbə: Azərbaycan Respublikasının Dövlət Statistika Komitəsi,
<https://www.stat.gov.az/source/catering/az>

Diaqramdan məlumdur ki, sığorta sahəsi neft qiymətlərinin azalması fonunda 2015-2016-cı illərdə baş verən global maliyyə böhranı sığorta bazarının tərəqqinə sürətinə təsir etsə də sığorta haqlarının miqdarında azalmanın müşahidə edilməməsi respublika ərazimizdə sığorta sisteminin tərəqqisindən söz açmağa imkan verir. Sözügedən illərdə artım 2-3 faiz olsa da sonrakı ildə artım 15 faiz təşkil etmişdir.

Sığorta bazarının səmərəli makroiqtisadi meyarı yığılan ümumi sığorta haqlarının dövlətin Ümumi Daxili Məhsulunda xüsusi çəkisidir ki, bu sektorda da

tərəqqi dinamikasını görürük – son 6 ildə artım 0,4 faiz olaraq 0,8 faizə kimi yüksəlmişdir.

Cədvəl 3: Sığorta haqlarının ÜDM-də çəkisi

İllər	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Ümumi Sığorta Haqlarının ÜDM-də xüsusi çəkisi (%)	0,4%	0,6%	0,7%	0,7%	0,8%	0,8%	0,8%

Mənbə: Azərbaycan Respublikasının Dövlət Statistika Komitəsi,
<https://www.stat.gov.az/source/catering/az>

Ölkəmizin sığorta bazarının tendensiyaları beynəlxalq sığorta praktiik fəaliyyətindən çox fərqlənir. Sığorta məhsullarının həcmində qeyri-həyat sığortasının xüsusi yer tutması dövlətin sığorta bazarını səciyyələndirir. Keçən illər üzrə bu sığorta məhsulu sığorta haqlarının 86-93 faiz təşkil edir. Ümumi sığorta sazişində həyat sığortasının payı isə 5 faizdən çox deyil. Təkmilləşmiş sığorta bazarlarında isə bazarın 54-60 faizi həyat sığortası hesabına təşəkkül edir.

Yer üzündə həyat sığortasının bütün növləri yığım xarakteri ifadə etməklə, vətəndaşların maliyyə durumunun normallaşdırılmasına xidmət göstərən sığorta kateqoriyası sayılmaqdadır. Ancaq, çox az müddətdə sığorta bazarının tərəqqisi asan bir proses kimi olmamışdır. 1993-cü il ərzində sığorta haqlarının 10 faizi kredit sığortasının qarşılınmaması ilə əlaqədar məsuliyyət sığortasına qoyulmuşdur, nəticədə şübhəli və etibarsız ticarət prosedurları üçün faydalı vəsait qazanılmasına icazə verildi. Sığorta haqlarının strukturunda faydalı bir yenilik yaxın keçmişdə yarandı, nəticə etibarilə, sığorta qayıdışlarının payı faydalı şəkildə zəiflədi və klassik sığorta növləri istehsal edilən məhsulların dəyəri üzrə sığorta dəyərinin siniflərə ayrılı bilməməsi nədənindən tam təkmilləşə bilmədi. Belə ki, sığorta müəssisələrinin ümumi mənfəəti demək olar ki, sabit qalmışdır. Müasir durum sığortaçıları icbari sığorta proqramlarında iştirakını genişləndirməyə məcbur edir.

Azərbaycan sığorta bazarının hazırki durumu onu səciyyələndirən hər hansı göstəricilərin yardımı ilə təyin oluna bilər. Əsas kəmiyyət göstəricisi sığorta müəssisələrinin sayıdır. Hazırda ölkəmiz sığorta bazarı onların sayının ciddi şəkildə azalması ilə səciyyələnir. Sığorta bazarının durumunu göstərən növbəti göstərici sığorta müəssisələrinin ümumi aktivlərinin ölçüsüdür. Bu göstəriciyə əsasən ölkəmizin sığorta bazarı son dərəcə fərqlidir. Qanun və ehtiyat kapitalların miqyaslarının nisbəti sığorta bazarının minimum həcminə nədən olur. Təkmilləşmiş sığorta bazarına sahib dövlətlərdə durumu analiz edərək sığorta bazarının həcmi haqqında daha aydın təsəvvürə yiyələnmək mümkündür. Məsəl üçün, ABŞ üçün orta sığorta haqqı adambaşına 2000 dollar, İsveçrə üçün 3000, Yaponiyaya 4500, Rusiya üçün 40 dollar, ölkəmiz üçün isə 25 dollardır.

Qeyd edildiyi kimi, daxili sığorta bazarı ilə xaricdəki sığorta prosedurlarının miqyası və məzmunu heç cür müqayisə oluna bilməz. Vətəndaşların sığorta xərclərini müqayisə etsək məsəl üçün, Avstraliyalılar gəlirlərinin 10 faizini sığorta haqqına xərcləyirlər, amerikalılar isə 15 faizdən çox vəsait sərf edirlər. Ölkə vətəndaşları könüllü sığorta üzrə orta hesabla 2 dollar xərcləyirsə, təkmilləşmiş ölkələrdə bu rəqəm 500 ABŞ dollarından 2500 ABŞ dollarına çatır.

Sığorta bazarının dəyərləndirilməsi üçün nisbi amillər də lazımdır. Elə ilk amil ümumi sığorta mükafatının ümumi daxili məhsula nisbətini müəyyən edən amildir. Müqayisə üçün, təkmilləşmiş ölkələrdə ümumi sığorta mükafatının ÜDM-də payı 8-10 faiz olur və bu göstərici ölkəmiz üçün 10 dəfə azdır. Nəticədə, sığorta sənayesinin kəmiyyət və keyfiyyət amillərini dəyərləndirməklə hər hansısa nəticəyə gəlmək olar: Ölkəmizin sığorta bazarı tamamilə tərəqqi etməyib və tərəqqinin başlanğıc mərhələsindədir, o cümlədən onun tərəqqisi üçün böyük imkanlar vardır. Vurğulayaq ki, uzunmüddətli həyat sığortasını təkmilləşdirmək üçün ciddi dövlət dəstəyinə tələbat vardır. Həqiqi yaşayış qiyməti ilə dövlət təqaüdünün tutumu arasındakı ziddiyyəti əsas götürsək bu problem daha da özünü büruzə verir. Pensiya sığortasının tətbiqi ilə sığorta qurumları fərdi pensiya təminatı prinsipini yüksək dərəcədə təmin etmiş

olurlar. Ölkəmiz sığorta bazarının problemlərindən biri də onun infrastrukturun regional olaraq tərəqqisi ilə əlaqədardır: sığorta brokerləri və agentləri, peşəkarlar, aktuarlar və sığorta personalının hazırlanması, sığorta müəssisələri üzrə liderlər təkcə paytaxtda toplaşmışdır.

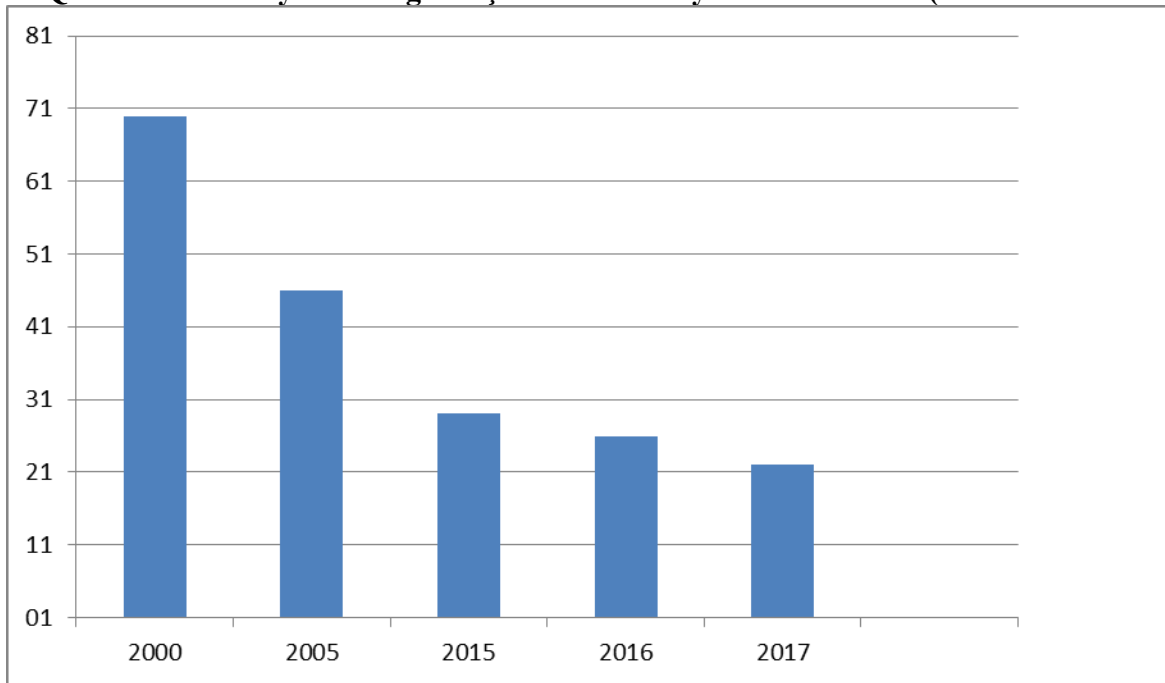
Daxili sığorta bazarının gələcək problemləli məsələsi, isə irəli sürülən xidmətlərin azlığıdır. Hazırda ölkəmizin sığortaçıları 30-40-dan çox sığorta məhsulunu təklif edir, təkmilləşmiş dövlətlərdə isə sığorta xidmətlərinin siyahısı 300-dən çox fərqli növdən təşkil edilmişdir.

ABŞ dollarının məzənnəsinin manatla müqayisədə böyüməsinə müvafiq olaraq sığorta qurumlarının manat aktivlərinin əsl dəyəri də azalır. Əsasən də bu ünsür xarici valyuta ilə sığorta prosedurları tətbiq edən sığorta müəssisələrinə negativ təsir etmişdir - potensial olaraq, bu, dollar səviyyəsinə əsasən 3 dəfədən çox ödəniş səviyyəsinin yüksəlməsi deməkdir. Sığorta qurumlarının ödəmə bacarığının zəifləməsi, sığorta ödənişləri zamanı gecikmələr, Azərbaycan müəssisələri arasında təkrar sığorta prosedurlarında çətinliklər durumu daha da çətinləşdirmişdir. Bu ölkə içərisində təkrarsığortaya etimadın olmaması və xarici təkrar sığorta həcmının ciddi şəkildə artması tendensiyasına yol açmağa bilər. İnflyasiya mühiti sığorta haqlarının daha da artmasına təkan verir.

Sığorta kapitalının birləşməsi - bazarın istəklərinə cavab verməyən müəssisələrin bir qismi daha güclü sığorta qruplarına qatılmaq məcburiyyətində qalırlar. Hökumət sığorta müəssisələri üçün qanun kapitalının artırılması üçün mərhələli plan hazırlanmışdır. Bu proses başlanğıc mərhələdə 1 yanvar 2002-ci ildə başlamış və 2014-cü il aprel ayının 1-ə kimi sürmüşdür ki, əməliyyat müəssisələləri üçün ən az normativ kapital tələbi 5,4 milyon manat olmuşdur. Bu qərarın qəbul olunmasından əvvəl sığorta müəssisələri üçün ən az normativ kapital tələbi 500 min manat idi. I mərhələdə 2002-ci il oktyabr ayının 1-də sığorta müəssisələri nizamnamə kapitalını 1,0 milyon manata qədər artırmalı idi. Qərarın qəbul olunması zamanı ölkəmizdə işləyən müəssisə var idi. 8 müəssisə kapitalın artırılması istəyini icra etməkdə çətinlik

yaşadığından Maliyyə Nazirliyi bu sığorta müəssisələrinin lisenziyasını bitirməyə qərar vermişdi. O cümlədən, lisenziyanın bitməsi bu müəssisələrin fəaliyyətlərini tamamilə dayandırılması mənasını vermirdi. Nizamnamə kapitalının ən aşağı tələbinin artması sığorta müəssisələrinin maliyyə dəyişməzliyini normallaşdırmağa istiqamətlənmiş, yerli sığorta bazarında xüsusi rol daşımayan qurumların sığorta bazarından çıxmasına təkan vermişdir. Bu səbəbdən də, atılan addımlar sığorta müəssisələrinin sayının azaldılmasına yönələn süni üsul sayılmamalıdır. Qrafik 2-dən də məlumdur ki, bu tədbirlər sığorta bazarı üzvlərinin sayını əhəmiyyətli dərəcədə aşağı salmışdır.

Qrafik 2: Azərbaycanda sığorta şirkətlərinin sayının dinamikası (2000-2017-ci illər)



Mənbə: Azərbaycan Respublikasının Dövlət Statistika Komitəsi,
<https://www.stat.gov.az/source/catering/az>

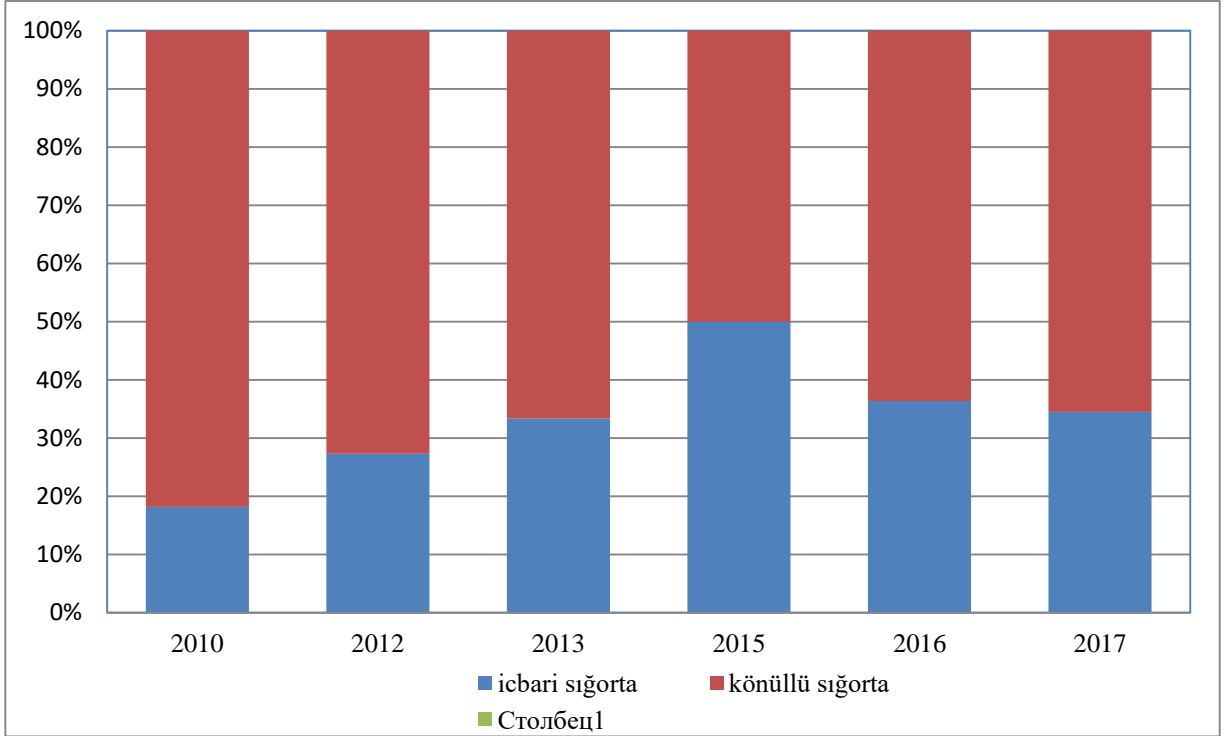
II mərhələ də sığorta müəssisələrinin sayının azaldılmasına yol açdı. 2015-ci il yanvar ayının 1-nə olan duruma görə, ümumi sığorta müəssisələrinin fəaliyyətinin nizamnamə kapitalı 5,4 milyon manat olurdu və nəticədə sığorta bazarları üzvlərinin sayının 27 olacağı düşünülmüşdür. 2008-ci ilin I yarısında qanunverici bazanın inkişaf etdirilməsi, zəif, aşağı kapitallaşdırılmış müəssisələr hesabına sığorta

qurumlarının sayının azaldılması, hazırki müəssisələrin kapitallaşdırılmasını çoxaltmaq və onların aktivlərinin keyfiyyətini yaxşılaşdırmaq üçün addımlar atılmışdır. 2005-ci ildə sığorta müəssisələrinin sayı 30 idisə, 2014-cü ilin sonuna kimi onların sayı 27 olmuşdur. Bunlardan üçü Azərbaycan sığorta bazarı üçün istəklərin çoxalması ilə bağlı irəli sürülən təkliflər olsa da xarici kapitalın iştirakı ilə sığorta bazarında öz mövqeyini saxlamışdır.

Ölkənin sığorta bazarında son dövrlərdə ciddi islahatlar həyata keçirilmiş, nəticədə bu onun tərəqqisinə yardım etmişdir. Əlavə olaraq, 2014-cü ilin mart ayının axırlarında AMB tərəfindən təsdiqlənmiş kredit risklərinin nizamlanması qaydaları avtomobil sığortası satışının həcmi təmin edən avtokreditlərin verilməsini dayandırmışdır. Lakin bu müvəqqəti bir hadisə idi və avtomobil sığortası bazarında təkrarən canlanma baş verdi.

Həyat sığortası müəssisələri üçün 2017-ci il yanvar ayının əvvəlinə kimi kapital tələbi mərhələli olaraq 5 dəfə - 10 milyon manata qədər artırılması təmin edilmişdir. 2015-ci il yanvar ayının 1-nə olan informasiyaya görə, ölkəmizin həyat sığortası müəssisələrinin ümumi kapitalının ən aşağı həcmi 6,5 milyon manat, 2016-cı il yanvar ayının 1-dən səkkiz milyon manat, 2017-ci il yanvar ayının 1-dən isə 10 milyon manat təşkil etməlidir. Maliyyə Nazirliyi yenidən sığorta müəssisələrinin sərmayəsinin ən aşağı məbləğinin tələbini 2 dəfə artırdı - 10 milyondan 20 milyon manata qədər. Bazarın inkişaf etdirilməsi ilə 2014-cü ildə ölkəmizdə 4 sığorta müəssisəsinin - Royal Sığorta, Günay Sığorta, Era Trans Sığorta və Başak İnam Sığorta Müəssisəsinin lisenziyaları kapitalizasiya istəklərinə uyğun olmadığından dayandırıldı.

Qrafik 3: Respublikanın sığorta bazarında sığorta mükafatlarının dinamikası



Mənbə: Azərbaycan Respublikasının Dövlət Statistika Komitəsi,
<https://www.stat.gov.az/source/catering/az>

Keçən il dövlətin sığorta satış mərkəzində həyat sığortası məhsulları üzrə mükafatlar daha çox könüllü sığorta növlərinin, bəzən isə icbari sığorta növlərinin hesabına təşəkkül etmişdir. Qeyri-həyat sığorta satış mərkəzində isə bu nisbət təxminən 50/50 nisbətindədir. Müasir dövrdə dövlətin sığorta xidmətləri bazarını təşəkkül etdirən mühüm sığorta məhsulları isə aşağıdakılardır, bunların içərisində könüllü, o cümlədən “yarı-icbari” məhsullar da mövcuddur.

Cədvəl 4: 2017-ci il üzrə hesablanmış sığorta haqları və sığorta ödənişləri (manatla)
(Əlavə 1 səh. 76)

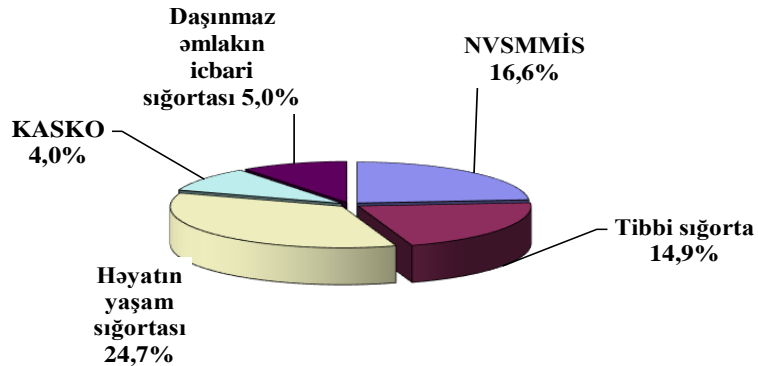
Mənbə: <https://www.fimsa.az/az/press-reliz/375>

Ölkəmizin sığorta satış mərkəzində başqa ölkələrin sığorta təcrübəsindən seçilən tendensiyalar, meyllər nəzərə çarpır. Qeyri-həyat sığortası üzrə toplanan sığorta haqlarının həyat sığortası ilə müqayisədə üstün olması dövlətimizin sığorta xidmətləri satış mərkəzinin xüsusiyyətlərindəndir. Son dövrlərdə qeyri-həyat sığortası üzrə yığımlar toplu sığorta haqlarının 66-76% -ni təşkil etmişdir.

2016-cı ildə ölkədə ümumi sığorta yığımlarının (485,1 milyon manat) 30,1 faizi həyat sığortasının, 69,7 faizi isə qeyri- həyat sığortasının payına düşmüşdür. Həmin dövrdə dövlətimizdə həyat sığortasının növləri üzrə nüfuzetmələrin həcmi öncəki dövrlə (2015-ci il) müqayisədə 20,4 faiz artaraq 145,8 milyon manata, sığorta ödənişləri təxminən 104 milyon manat olmuşdur. O cümlədən, qeyri-həyat sığortası da 3,8 faiz artaraq 339,4 milyon manat, icbari sığorta növləri üzrə 5 faiz yüksələrək 135,1 milyon manat olmuşdur.

Keçən ildə isə ölkədə toplanan 556,8 milyon manat sığorta haqqının 32,9 faizi həyat sığortasının, qalan 68,2 faizi qeyri-həyat sığortasının payına düşmüşdür. Həyat sığortasının bütün sığorta sazişlərindəki payı 8 faizdən çox olmamışdır. Tərəqqi etmiş sığorta satış mərkəzlərində onların 55-60 faizi sırf həyat sığortasının hesabına təşəkkül edir. Onu da vurğulamaq istərdim ki, bu problem bütün post-sovet ölkələrinin sığorta satış mərkəzləri üçün xarakterik bir özəllikdir.

Şəkil 1: Sığorta satış mərkəzində reallaşdırılan sığorta məhsullarının strukturu



Mənbə: <https://www.fimsa.az>

Ölkənin sığorta xidmətləri satış mərkəzinin müasir durumunun analizi aşağıdakı mühüm nəticələri almağa yol verir:

-Ölkəmizin sığorta satış mərkəzi son dövrlər mütəmadi artım göstərir və hər il orta hesabla 6-10 faiz artır. 2016-cı ilin axırına dövlətin sığorta satış mərkəzinin

həcmi 486,2 milyon manat idisə, növbəti dövrdə bu rəqəm 12,6 faiz artaraq (2017-ci ildə) 555,7 milyon manat olmuşdur.;

-Ölkənin sığorta satış mərkəzinin infrastrukturunun tərəqqisi onun artım templərinə müvafiq olmur;

Sığorta sisteminin inkisaf mərhələlərində və məhsulların analizində də görüldüyü kimi Azərbaycanda bu bazarın fəaliyyəti qənaətbəxş deyil və ümumi daxili məhsulun çox kiçik bir hissəsini təşkil edir. Bunu sığorta şirkətlərinin topladığı sığorta haqqlarının illər üzrə aşağıdakı analizində də müşahidə edirik.

Azərbaycandakı sığorta şirkətlərinin 2006-2010-cu illərdə əldə etdikləri sığorta haqqları və ödənişləri illər üzrə müqayisəli şəkildə nəzər yetirək.

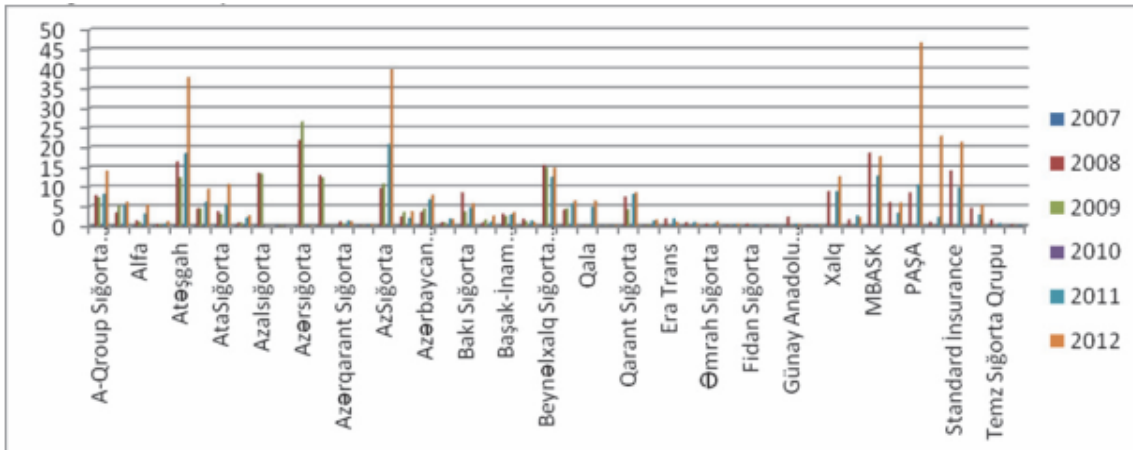
Statistikaya əsasən 2006-2008 və 2009-2010-cu illərdə həm sığorta ödənişlərində, həm də yığılan haqqlarda əhəmiyyətli dərəcədə artım müşahidə edilmişdir. Bu artıma baxmayaraq 2009-cu ildə bütün sığorta məhsullarında azalmaya doğru dəyişim müşahidə olunmuşdur. Beləki 2009-cu ildə sığorta haqqlarının ümumi məbləğində 2008-ci il ilə müqayisədə 9% azalma mövcud olmuşdur. Ancaq bu azalma 2010-cu ildə kəskin artım ilə əvəz olunmuşdur. Həyat sığortası yığımlarında artım 2010-cu ildə çox yüksək olmuşdur. (Dövlət Statistika Komitəsi, 2006-2011)

2010-cu ildə ödənişlərin miqdarına görə ən aparıcı sığorta şirkətləri, A-Group, Mbask, Beynəlxalq Sığorta Şirkəti, Atəşgah, Standard Insurance, Qarant Sığorta, Pasha Sığorta, Xalq Sığorta və Başak İnam olmuşdur.

Ümumilikdə isə 19 sığorta şirkətinin tədiyyə balansı 1 milyon manatdan çox olmuşdur. Digər 8 sığorta şirkətinin tədiyyə balansı isə müsbət olmuşdur. Göstərilən statistikada sığorta bazarının yığımlarında və gəlirlərində bir öncəki illər ilə müqayisədə əhəmiyyətli dərəcədə artım müşahidə olunsada, bu bazarın iqtisadiyyatda payı arzu olunan səviyyədə deyil.

2007-ci və 2012-ci illər üzrə sığorta haqları üzrə Azərbaycanda sığorta şirkətlərinin qrafiki aşağıdakı kimidir:

Qrafik 4: 2007-2012-ci illərdə əsas sığorta şirkətlərinin sığorta yığımları.



Mənbə: Maliyyə Nazirliyi (2012)

Azərsığorta Dövlət Ticarət Şirkəti, "Atəşgah Sığorta" ASC, "AzSığorta" ASC, Beynəlxalq Sığorta Şirkəti AXA, AXA MBASK və Standart sığorta şirkətlərinin sığortalanmalarda və sığorta haqlarında payı ən yüksəkdir. 2012-ci ildə ən çox sığorta haqqı Paşa Sığorta ASC, AzSığorta ASC, Ateshgah Sığorta Şirkəti ASC, Standard Insurance ASC-ə ödənilmişdir. 2011 və 2012-ci illərdə digər illər ilə müqayisədə sığorta yığımlarında kəskin artım müşahidə edilmişdir. (Qrafik 4)

Statistikaya əsasən 2013-2017-ci illər üzrə sığorta haqlarından daxilolmalar və sığorta ödənişləri aşağıdakı kimidir:

Cədvəl 5: Sığorta haqlarından daxilolmalar (min manatla):

	2013	2014	2015	2016	2017
Könüllü sığorta	263952,7	300012,3	286769,6	333972,2	393690,6
Həyat sığortası	28085,6	80472,4	87385,8	114241,4	179155,3
Qeyri-həyat sığortası	235867,1	219539,9	199383,8	219730,8	214535,3
İcbari sığorta	162878,3	176885,1	194683,0	203589,9	215574,3
Sığorta sinifləri üzrə cəmi	426831,0	476897,4	481452,6	537562,1	609264,9

Mənbə: Azərbaycan Respublikasının Dövlət Statistika Komitəsi, (2018)

Cədvəl 6: Sığorta ödənişləri (min manatla):

	2013	2014	2015	2016	2017
Könüllü sığorta	89515,7	122092,5	129918,2	179804,5	208970,7
Həyat sığortası	2633,3	26373,7	35882,6	89995,1	126351,0
Qeyri-həyat sığortası	86882,4	95718,8	94035,6	89809,4	82619,7
İcbari sığorta	46107,9	49635,8	54145,8	69155,8	67969,1
Sığorta sinifləri üzrə cəmi	135623,6	171728,3	184064,0	248960,3	276939,8

Mənbə: Azərbaycan Respublikasının Dövlət Statistika Komitəsi,(2018)

2016-cı ilin yanvar ayından oktyabr ayınadək Azərbaycanın sığorta bazarında artım 10 faizdən çox artmışdır. 2016-cı ildə icbari sığorta bürosuna üzv olan şirkətlərin sayı 16-ya bərabərdir. Onlardan 13-ü icbari əmlakın sığortası və 3-ü isə şəxslərin avtomobil sığortası üzrə xidmət göstərmək hüququna malikdir.İstifadə üçün nəzərdə tutulmuş mülki məsuliyyətin icbari sığortasını təmin etmək hüququna isə 12 şirkət malik olmuşdur. 2016-cı ildə Azərbaycanda 25 sığorta və 1 təkrar sığorta şirkəti fəaliyyət göstərmişdi.(İcbari Sığorta Bürosu,2016)

2017-ci və 2018-ci illərdə ölkədə iqtisadi vəziyyətin və manatın məzənnəsinin sabitləşməsi, sığorta bazarının canlanmasına və təklif edilən xidmətlərinin sayının artmasına səbəb olmuşdur.

Hesabat dövründə sığorta şirkətlərinin ödənişləri 205,9 mln manat, bu da 2017-ci il yanvar-oktyabrından 0,6 faiz çoxdur. Hesabata əsasən, bazarda olan bütün ödənişlərin 73 %-i (450,8 milyon manat) könüllü sığortaya, 27 %-i (166,4 milyon manat) isə məcburidir.Ödəmələrin ümumi həcminə gəldikdə isə, könüllü sığortanın payı 72,7% (166,4 milyon manat), icbari sığortanın payı isə 27,3% (56,2 milyon manat) olub. (Dövlət Statistika Komitəsi,2017)

01.01.2018-ci il vəziyyətinə həyat sığortası üzrə 3, qeyri-həyat sığortası üzrə 20, təkrarsığorta üzrə isə 1 təşkilat fəaliyyət göstərirdi.

Statistikaya, əsasən, 2012-2017 -ci illərdə sığortaçıların və hüquqi şəxs sığorta brokerlərinin aktivləri aşağıdakı kimidir.

Cədvəl 7: Sığortaçıların(təkrarsığortaçıların) və hüquqi şəxs sığorta brokerlərinin aktivləri (min manatla):

	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Aktivlərin cəmi	609895,7	725539,3	850660,3	1050648,4	1052775,2	1032276,3

Mənbə: Azərbaycan Respublikasının Dövlət Statistika Komitəsi, (2018)

Sığortaçıların və hüquqi şəxs sığorta brokerlərinin aktivlərində illər üzrə artım nəzərə çarpmışdır.

Bütün bunlara baxmayaraq,artıq əvvəlki göstəricilərə nisbətən 2018-ci ildə sığorta sektorunda gözəçaracaq dərəcədə inkişaf müşahidə olunur. Sığorta şirkətləri və sinifləri üzrə hesablanan sığorta haqları və ödənişlərdə bu inkişaf özünü göstərməkdədir.

2.2. Azərbaycan cəmiyyətində sığorta təşkilatlarının sosial-iqtisadi rolu

Müasir dövrdə ölkəmizdə 21 sığorta müəssisəsi işləyir ki, onlardan da biri dövlət, qalan 20-si isə özəl sığorta müəssisələridir. Onu da vurğulayaq ki, sığorta satış mərkəzində işləyən sığorta müəssisələri əsasən yerli müəssisələrdir. Bu onunla bağlıdır ki, hazırki qanunvericilik sığorta müəssisənin formalaşması zamanı xarici kapitalin cəlb olunmasına məhdudiyətlər qoyur.

2017-ci ildə şirkətlərə 163,1 milyon manat sığorta haqqı daxil olub. Sığorta ödənişlərinin həcmi isə 53.07 milyon manat təşkil edib. «Azərsığorta» Dövlət Sığorta Kommersiya Şirkəti 2017-ci il üzrə tədiyyə yığımı və ödənişlərə görə siyahıya liderlik

edib. Şirkətə daxil olan sığorta haqları 26,50 milyon manat, sığorta ödənişləri isə 12,22 milyon manata çatıb. İkinci sırada «Xalq Sığorta» ASC, üçüncü sırada «Beynəlxalq Sığorta Şirkəti» ASC, dördüncü sırada «Azal Sığorta» ASC, beşinci sırada «Atəşgah» Sığorta Şirkəti ASC, altıncı sırada «Paşa Sığorta» Şirkəti ASC yer alıb. (Azərbaycan Respublikası Maliyyə Nazirliyi Dövlət Sığorta Nəzarəti Xidmətinin məlumatları əsasında müəllifin hesablamaları əsasında)

Sığorta satış mərkəzinin tərəqqi səviyyəsi bu satış mərkəzinin həcmnin ölkənin ümum daxili məhsulundakı (ÜDM) payı ilə hesablanır. Müxtəlif dövlətlərin sığorta satış mərkəzlərinin ümumi daxili məhsulda payını aşağıdakı cədvəldən görmək olar.

Cədvəl 8: Müxtəlif ölkələrin sığorta satış mərkəzlərinin ümumi daxili məhsulda payı (2014)

Sıra sayı	Ölkə	Qeyri-həyat (mln.dollar)	Həyat (mln.dollar)	Cəmi (mln.dollar)	Dünya sığorta haqlarında payı (faizlə)	Əhalinin sayı (mln. nəfər)	ÜDM-nin həcmi (mlrd.dollar)
1	Yaponiya	108,173	371,587	479,463	10,03	127,2	4,806
2	Almaniya	136,160	118,476	254,648	5,2	80,1	3,622
3	Böyük Britaniya	115,946	235,322	351,256	7,4	63,8	2,436
4	İtaliya	49,445	145,293	194,734	4,07	61,6	2,065
5	Fransa	97,758	172,762	270,521	5,8	66,3	2,586
6	Cənubi Koreya	57,942	101,575	159,615	3,4	49,1	1,785
7	ABŞ	752,223	528,232	1,280,643	26,7	318,7	17,450

Mənbə: Azərbaycan Respublikasının Dövlət Statistika Komitəsi,

<https://www.stat.gov.az/source/catering/az>

Ölkəmizin sığorta xidmətləri satış mərkəzini tərəqqi etmiş dövlətlərin yox, bir sıra keçmiş sosialist düşərgəsindən olan Şərqi Avropa dövlətlərinin sığorta satış mərkəzləri ilə müqayisə etsək, aydın olar ki, bu dövlətlərin bir çoxunda sığorta satış mərkəzinin ümumi daxili məhsuldakı payı 3 faizdir. Ölkəmn 2017-ci ilin yekun nəticələrinə görə, sığorta xidmətləri satış mərkəzinin ümumi yığımlarının 556,8 milyon manat və ümumi daxili məhsulunun tutumunun 57,7 milyard manat olduğunu əsas götürsək, o zaman sığorta yığımlarının ÜDM-dəki payının 0,7 faiz olduğunu görə bilərik.

Qərbi Avropa və başqa təkmilləşmiş ölkələrdə isə bu rəqəm 4 -10 faiz arasında dəyişir ki, bu dövlətlərin də içərisində maksimum göstərici son rəsmi statistikaya görə Yaponiyaya aiddir. Yaponiyanın ÜDM-nin 2016-cı ilin axırına 4,8 trilyon dollar, sığorta satış mərkəzinin isə 480 milyard dollar məbləğində olmasını əsas götürsək, bunun maksimum göstərici olmasını bir daha sübut etmiş olarıq.

Cədvəl 9: Azərbaycanın sığorta bazarının əsas göstəriciləri

	Ümumi sığorta haqları mln.manat		Artım %-lə	ÜDM mlrd,manat	Sığorta haqlarının ÜDM-da payı	Adam başına düşən sığorta haqqı (manatla)
	2017	2016				
Azərbaycan	556,8	486,2	12,6%	57,6	0,7	45

Mənbə: Azərbaycan Respublikasının Dövlət Statistika Komitəsi,

<https://www.stat.gov.az/source/catering/az>

Ölkəmizin sığorta satış mərkəzi hər il orta hesabla 6-10 faiz artır və bu proses mütəmadi xarakter daşıyır. 2010-cu ilin sonuna ölkənin sığorta satış mərkəzinin həcmi 155 milyon manat idisə, növbəti dövrlərdə bu rəqəm həyat sığortası satış mərkəzinin tərəqqisi və müasir sığorta məhsullarının bazara çıxarılması nəticəsində demək olar ki, 2 dəfə çoxalaraq 341,6 milyon manat olmuşdur. 2017-ci ildə isə sığorta satış mərkəzinin həcmi 556,9 milyon manat olmuşdur.

Cədvəl 10: Ölkə ərazisində işləyən sığorta müəssisələrinin 2017-ci il üzrə təyi edilmiş sığorta vəsaitləri və sığorta xərcləri (manatla)

№	Sığorta şirkətləri	Sığorta haqları	Sığorta ödəmələri
1.	AR Dövlət Sığorta Kommersiya Şirkət	40,444,876.00	12,370,914.00
2.	Paşa Həyat Sığorta ASC	152,757,734.25	58,004,591.98
3.	Paşa Sığorta Şirkəti ASC	107,569,005.24	43,439,060.83
4.	AzSığorta ASC	25,316,135.81	9,112,596.39
5.	Atəşgah Sığorta Şirkəti ASC	39,124,941.46	15,794,315.92
6.	Qala Sığorta ASC	10,911,344.31	423,725.64
7.	Meqa Sığorta ASC	16,854,267.58	3,147,533.73
8.	Xalq Sığorta ASC	7,798,809.12	3,955,208.88
9.	Standart Insurance Sığorta Şirkəti ASC	12,584,870.12	5,555,686.58
10.	AXA MBASK ASC	22,275,599.85	12,333,416.55

Mənbə: <https://www.fimsa.az>

Son 10 ildə sığorta satış mərkəzinin həcmi 3,7 dəfə artaraq 556,8 milyon manata, imzalanmış sazişlərin sayı isə 6 dəfə artaraq 1,4 milyon olmuşdur. Əlavə olaraq sığorta ödənişləri 3,4 dəfə artaraq 257,2 milyon manat təşkil etmişdir. Göstərilən zaman intervalında sığortaçıların ümumi kapitalının həcmi 20 dəfə çoxalaraq 343,44 milyon manat təşkil etmişdir. Sığorta haqlarının müasir dövrdə adambaşına düşən həcmi isə 43 manatdır və bu sığorta satış mərkəzinin tərəqqi göstəricisi kimi qəbul edilir.

2.3. Sığorta təşkilatlarından vergitutmanın normativ-hüquqi əsasları

Əvvəlki fəsildə də deyildiyi kimi xidmət sektorunda vergilərin hesablanması haqqında söhbət açdıq. Və mövcud praktika haqqında məlumatlar verildi ki, məsələn necə hesablanılır. Xidmət sektorunda effektivliyə nail olmaq, bu sahənin daha da

inkişaf etməsi üçün həm vergilərin toplanmasının asanlıqı, həm də vergilərin toplanması baxımından müəyyən təkmilləşdirmə işlərinin aparılmasına ehtiyac vardır. Xidmət sektorunda sadələşmiş vergi sisteminin getdikcə aradan çıxması və bütün bu sektorda fəaliyyət göstərən müəssisələrin hamısının mənfəət vergisi ödəyicisi sistemi üzərində çalışmasıdır. Mövcud olan sistemdə hazırda iki cür vergi rejimi var:

1. Sadələşmiş vergi rejimi.
2. Mənfəət rejimi

Sadələşmiş vergi rejimi ilə mənfəət vergi rejimi arasında bir uçurum var. Belə ki, sadələşmiş vergi rejimində dövr edən vergi tutulursa, mənfəət vergi rejimində isə mənfəətdən vergi tutulur. Dövr edən vergi tutulduğundan burdakı vergi çox az olur. Ona görə də həm vergi orqanında problemlərin aradan qaldırılması, daha da şəffaflığın olması üçün, həm də burada inzibətçılığın təşkil olunması məqsədilə burada sadələşmiş vergi rejimi ödəyicilərinin sektorunu daraltmaq üçün gələcəkdə daha çox mənfəət vergisinin sayını artırmağa istiqamətlənib. Qeyd edək ki, mənfəət vergisi ödəyicisi sistemində hesablama qaydası belədir ki, buradan gəlirlərdən xərclər çıxılmaqla aradan qalan mənfəəti vergiyə cəlb etmək mümkündür. Bu da artıq xidmət sektorunda fəaliyyət göstərən müəssisənin real gəlir və xərcindən asılıdır. Əgər bu üsul tətbiq olunarsa, Azərbaycan Respublikasında uçotun əhəmiyyəti artar və sənədləşmənin inkişaf etdirilməsinə gətirib çıxarar. Nəticədə bu müəssisələr arasında artıq uçot və hesabat sisteminin inkişaf etdirilməsinə və ümumiyyətlə ölkədə şəffaflığın artırılmasına gətirib çıxarmışdır. Məsələn, kənd təsərrüfatı sektorunda hazırda vergidən azad olunma qanunvericiliklə təsdiq olunmuşdur və 2019-cu ildən başlayaraq isə artıq kimlər ki, gəlir və xərclərin uçotunu aparmırsa onların vergidən azad olma öhdəliyi aradan qalxır. Buna görə də, onlara da mütləq gəlir və xərclərin uçotunun aparılması haqqında məlumat verməlidirlər. Burda da müvafiq olaraq gəlirdən xərc çıxılmaqla mənfəət vergisinə cəlb olunmalıdır. Deməli, həm kənd təsərrüfatı sektoru, ictimai iaşə sektoru, ticarət sektoru, ticarət sektorunda topdan satış müəssisələrinin sadələşmiş vergi ödəyicisi olmaq hüquqları yoxdur. Onlar 2019-cu

ildən etibarən mənfəət və gəlir vergisi ödəyicisi olmaq hüququna malikdirlər. Bu da o deməkdir ki, topdan satış müəssisələrində ticarət daha yaxşı gedəcəkdir.

Ümumiyyətlə, Azərbaycanın xidmət sektorunda əlavə dəyər vergisi satışın (18 %) çox böyük məbləğini təşkil edir. Ekspertlərin araşdırmasına görə, dövrüyyəni 200.000 – dən keçəndən sonra birdən-birə 18 % xidmət sektoruna tətbiq olunması çox böyük məbləğdir. Bu da xidmət sektorunun inkişafını zəiflədir. Yaxşı olardı ki, burada ƏDV diferensial formada tətbiq olunsun. Məsələn, Azərbaycandakı kiçik sahibkarın subyektində (mikro, orta, iri) diferensiallaşdırma etmək mümkündür, müəyyənləşdirmək olar ki, bu aralıqda olan mikrosahibkarlar üçün 10 % olsun. Daha sonra artırılaraq, kiçik sahibkarlar üçün 18 % olsun. Həmin mikro, orta və iri sahibkarlar üçün həmin ƏDV aşağıdakı kimi tətbiq olunsun.

Qeyd edək ki, təkmilləşdirmə ilə bağlı atılmış addımların effektiv nəticə verməsi üçün aşağıdakı tədbirlərin də aparılmasını vacib hesab edirəm:

1. Uçot və sənədləşmənin aparılmasının üzərində nəzarət güclənməlidir.
2. Hərçənd ki, yoxlamaların azaldılması barədə qərarlar qəbul olunub, amma sırf uçotun aparılmasının yoxlanması ilə bağlı Maliyyə Nazirliyi və Vergi auditləri tərəfindən vaxtı-vaxtında yoxlamaların açılmasına ehtiyac vardır.
3. Elektron qaimə fakturanın bu sistemin təkmilləşdirilməsi vacibdir. Çünki, bəzən müəssisələr elektron qaimə fakturanı yalnız satış məqsədilə yazmağa imkan verir (yerdəyişmə qaiməsi, təhvil, təslim qaiməsi və.s).

III Fəsil. Azərbaycan Respublikasında sığorta əməliyyatları zamanı vergilərin hesablanması və uçotunun təkmilləşdirilməsi istiqamətləri

3.1. Xidmət sektorunda vergi uçotunun aparılması praktikasının təkmilləşdirilməsi

Belə ki, əvvəla biz bilməliyik ki, müasir dövrdə Azərbaycan Respublikasında xidmət sektorunda fəaliyyət göstərən müəssisələrin uçotunu AR-nın Vergi Məcəlləsi necə tənzimləyir. Azərbaycan Respublikasının 2019 – cu il Vergi Məcəlləsinə əsasən müasir dövrdə xidmət sektorunda fəaliyyət göstərən müəssisələr 3 vergi rejimi ilə işləyirlər:

1. Sadələşdirilmiş vergi rejimi
2. Mənfəət (gəlir) vergi rejimi
3. Mənfəət (gəlir) və ƏDV vergi rejimi

Qeyd edək ki, 2019 – cu ilin Vergi Məcəlləsinə əsasən müasir dövrdə yalnız əhaliyə xidmət göstərən xidmət müəssisələri sadələşdirilmiş vergi rejimində ola bilərlər. Sadələşdirilmiş vergi rejiminin müddəalarına əsasən yalnız əhaliyə xidmət göstərən fiziki və hüquqi şəxslər sadələşdirilmiş vergi ödəyicisi ola bilərlər. Əgər hər hansı bir xidmət müəssisəsi hüquqi şəxsə və yaxud vergi ödəyicisinin qeydiyyatdan keçmiş fiziki şəxsə xidmət göstərsə həmin müəssisə avtomatik olaraq mənfəət vergisi ödəyicisi olur. Və yaxud bunu belə də ifadə edə bilərik, əgər xidmət sektorunda fəaliyyət göstərən müəssisə hansısa bir fiziki və hüquqi şəxsə elektron qaimə faktura təqdim edərsə o avtomatik olaraq mənfəət vergisi və yaxud da ki, könüllü şəkildə ƏDV ödəyicisi olmaq məcburiyyətindədir.

Xidmət sektorunda fəaliyyət göstərən müəssisə əgər onların ardıcıl 12 aylıq dövriyyəsi 200 min manata qədər olarsa onlar sadələşdirilmiş vergi ödəyicisi olmaq hüququna malikdirlər. Əgər xidmət müəssisəsinin ardıcıl 12 aylıq dövriyyəsi 200 mini keçərsə həmin vergi ödəyicisi avtomatik olaraq vergi orqanına ƏDV ödəyicisi olmaqla bağlı ya könüllü şəkildə müraciət etməli, ya da könüllü olmazsa o sonuncu bəyannamə verəndə məcburi şəkildə ƏDV ödəyicisi olacaqdır. Yalnız burada xidmət

sektorunun içərisində ictimai iaşə xidməti göstərən müəssisələrin vergi ödəmə sistemində fərqli bir uçot sistemi tətbiq olunmaqdadır. Belə ki, ictimai iaşə xidməti göstərən müəssisələrdə ardıcıl 12 aylıq dövriyyəsi 200 min manata qədər olarsa onlar sadələşmiş vergi ödəyicisi olurlar və belə olduğu təqdirdə onlar əgər hüquqi şəxslərə xidmət göstərərlərsə bu zaman gəlir vergisi ödəyicisi və yaxud mənfəət vergisi ödəyicisi olmaq məcburiyyətindədilər. Lakin digər xidmət sektorlarından fərqli olaraq ictimai iaşə sektorunun bir cəhəti də var ki, əgər onların dövriyyəsi 200 mindən çox olarsa o zaman onların qarşısında iki cür sistem yaranır. Bunlar həmçinin ƏDV ödəyicisi də ola bilərlər, mənfəət və ƏDV ödəyicisi də ola bilərlər və yaxud da ki, bunlar yalnız əhaliyə xidmət göstərən ictimai iaşə müəssisələri həmçinin 8 faizli sadələşdirilmiş vergi ödəyicisi olmaq hüququna malikdirlər. Ancaq ardıcıl 12 aylıq dövriyyəsi 200 min çərçivəsində qalarsa, hüquqi və fiziki şəxsə elektron qaimə fakturası kəsərsə onlar da digər xidmət müəssisələri kimi mənfəət vergisi ödəyicisi olmalıdırlar.

İndi isə Azərbaycan Respublikasında xidmət sektorunda olan müəssisələrin vergiləri uçotunun praktikasına baxaq. Misal üçün, consalting xidməti Azərbaycanda fəaliyyət göstərən aşağıdakı müəssisələrin uçotunu nəzərdən keçirmək olar:

- 1) Consalting xidmətləri göstərən müəssisələrdə
- 2) Təhsil və kurs xidmətləri göstərən müəssisələrdə
- 3) İctimai iaşə xidməti göstərən müəssisələrdə
- 4) İcarə və lizinq xidməti göstərən müəssisələrdə()

Deməli, qeyd edək ki, Consalting xidməti göstərən müəssisə adətən hüquqi şəxslər və ya vergi ödəyicisi kimi uçotda olan fiziki şəxslərə xidmət göstərməkdədir. (http://www.legalreform.az/yukle/KONSALTING_KITAB.pdf) Və bildiyimiz kimi digər müəssisələr kimi xidmət müəssisəsi də sırf gəlir əldə etmək üçün xidmət göstərir. Tutaq ki, ABC Consalting şirkəti başqa bir müəssisəyə hüquqi konsultasiya verir və məlum olur ki, göstərilmiş xidmətin dəyəri 1500 man təşkil etmişdir. Bu zaman əgər ABC müəssisəsi 1500 man gəlir əldə edibsə, bu Vergi Məcəlləsində

uyğun şəkildə cəlb olunacaq. Dövr ərzində həmin 1500 manatdan xərclər çıxılmaqla qalan məbləğ gəlir vergisinə cəlb olunacaq. Məsələn, hesab edək ki, rub ərzində bu müəssisənin xərclərinin məbləği 1000 man olmuşdur. Bu zaman onun gəlir vergisi aşağıdakı kimi hesablanacaqdır.

$$1500 \text{ man} - 1000 \text{ man} = 500 \text{ man}$$

Bu zaman gəlir vergisi ödəyicisi olan müəssisə əgər mikro sahibkarın subyektidirsə, o zaman bundan 75 % çıxılmaqla mənfəət vergisinə cəlb olunacaqdır.

$$500 \text{ man} - 75 \% = 125 \text{ man}$$

$$125 \text{ man} \times 20 \% = 25 \text{ man}$$

Deməli, Consulting xidməti göstərən müəssisənin rub ərzində gəliri 1500 man, rub ərzindəki xərcləri 1000 man və bu müəssisə əgər mikrosahibkarlıq subyektidirsə o zaman ondan Vergi Məcəlləsinə görə 75 % çıxılmaqla vergiyə cəlb olunacaq, bu da 125 man edəcəkdir.

Bunun uçotu aşağıdakı kimi aparılacaq

Mənfəət vergisi xidməti – 25 man

Kredit vergi öhdəliyi - 25 man

Əgər bu müəssisə mikrosahibkarlıq deyil, kiçik sahibkarlıq subyektidirsə və yaxud da ki, ƏDV vergi ödəyicisidirsə o zaman orda verginin hesablanması praktikasını tamamilə başqa cür hesablanacaq. Belə ki, bu zaman hesab edək ki, yuxarıdakı müəssisə ƏDV ödəyicisi olduğu zaman rub ərzində hesablanmış 500 manatı birbaşa 20 faiz mənfəət vergisinə cəlb edəcəyik.

$$500 \text{ man} \times 20 \% = 100 \text{ man}$$

Debet MVX – 100 man

Kredit vergi öhdəliyi 100 man olacaqdır.

Bundan başqa qeyd edək ki, xidmət müəssisəsinin digər vergi öhdəlikləri də ola bilər. Əgər müəssisə mənfəət vergisi ödəyicisidirsə, o eyni zamanda əmlak vergisi ödəyicisi də ola bilər. Hazırkı Vergi Məcəlləsinə əsasən, mikrosahibkarlıq subyektləri

əmlak vergisindən azad edilmişdirlər. Lakin ƏDV ödəyiciləri və kiçik sahibkarlıq subyektləri isə əmlak vergisinin ödəyiciləridirlər. Baxaq görək xidmət sektorunda fəaliyyət göstərən müəssisələrdə əmlak vergisinin uçotu necə aparılır. Qeyd edək ki, hazırki Vergi Məcəlləsinə əsasən, əmlak vergisi dedikdə, hüquqi şəxsin malik olduğu daşınmaz əmlak və avadanlıqlara görə ödədikləri vergi başa düşülür. Bu əmlakın içərisində hazırki məcəlləyə görə hüquqi şəxslər yalnız nəqliyyat vasitələrinə görə əmlak vergisindən azaddırlar. Çünki, yeni məcəlləyə görə mexaniki nəqliyyat vasitələri vergidən azad hesab olunurlar. Lakin onlar daşınmaz əmlaka görə və digər avadanlıqlara görə əmlak vergisi ödəyəcəklər. Əmlak vergisinin hesablanması praktikası aşağıdakı kimidir

Belə ki, məcəlləyə görə əmlak vergisi əmlakın orta illik dəyərinin 1 faizini təşkil edir. Misal üçün, hesab edək ki, Colsalting xidməti göstərən müəssisənin əmlakının ilin əvvəlində dəyəri 80 min man olmuşdur. Və il ərzində amortozasiya hesablanmış, ilin sonunda isə amortozasiya çıxılıandan sonra ilin sonuna qalıq dəyəri 60 min man olmuşdur. Bu zaman xidmət göstərən müəssisənin əmlak vergisi:

$$\frac{80000+60000}{2} = 70000$$

$$70\,000 \text{ man} \times 1\% = 700\,000 \text{ man}$$

olacaqdır.

Bu vergi uçotunu isə aşağıdakı qaydada aparacağıq:

Debet əmlak vergisi xidməti – 700 man

Kredit vergi öhdəliyi – 700 man

Bildiyimiz kimi, bütün müəssisələrdə olduğu kimi xidmət sektorunda fəaliyyət göstərən müəssisələrdə bu və ya digər şəkildə fiziki şəxslərin xidmətlərindən istifadə edə bilərlər. Bunlara icarə xidməti, fərdi təmir xidməti, daşıma xidməti, müəllifin hüququ ilə bağlı xidməti, qarşı tərəfdən müəyyən qeyri-rezident şəxslərin müəyyən xidmətlərini misal göstərmək olar. Bu xidmətləri alan zaman xidmət müəssisəsi də qarşı tərəfin gəlirlərini ödədiyi zaman ödəmə öhdəlikləri yaranacaqdır. Bunlara misal

olaraq biz icarə üzrə əmək haqqının ödənilməsi xidmətini göstərə bilərik. Hesab edək ki, xidmət müəssisəsi aylıq icarə haqqı 500 man olan obyekt icarəyə götürmüşdür. Və bu zaman o 3 ay ərzində 1500 man icarə haqqı ödəyir. Ödənilən 1500 man icarə haqqından 14 faiz ödəmə mənbəyindən gəlir vergisi hesablayıb dövlətə ödənməlidir.

$$1500 \text{ man} \times 14 \% = 210 \text{ man}$$

Deməli, o fiziki şəxsdən icarə götürdüyü yerə görə 1500 manatdan 210 manat çıxaraq dövlətə ödəməlidir. Ələ çatan məbləğ 1290 man edəcəkdir. Bunun uçotu aşağıdakı kimidir

İcarə haqqı xərci – 1500 man

Kredit icarə öhdəliyi – 1500 man

Debet – icarə öhdəliyi , kredit – vergi öhdəliyi – 210 man

Ələ çatan məbləğ, yəni icarə öhdəliyi 1290 man, kredit pul vəsaiti 1290 man və vergini ödəmək isə aşağıdakı kimi olur.

Debet vergi öhdəliyi 210 man, kredit pul vəsaiti 210 man olacaqdır.

Bundan başqa ola bilər ki, xidmət müəssisəsi icarə ilə bərabər eyni zamanda qarşı tərəfdən royal xidmət ala bilər. Hesab edək ki, müəssisə başqa bir fiziki şəxsdən hər hansı bir rəsm əsərinin çəkilməsi xidmətini əldə etmişdir. Bu rəsm əsərinin çəkilməsinə görə fiziki şəxsə 300 man ödəniş edilmişdir. Bu zaman ödəmə mənbəyindən vergi yenə 14 % olacaqdır. Bunun da uçotu aşağıdakı kimidir.

Debet xidmət haqqı xərci – 300 man

Kredit xidmət haqqı öhdəliyi – 300 man

$$300 \text{ man} \times 14 \% = 42 \text{ man}$$

Bundan başqa xidmət sektorunda fəaliyyət göstərən müəssisə bəzən qeyri-rezidentdən hər hansı bir trening xidməti əldə edə bilər. Tutaq ki, ABC müəssisəsi Almaniyanın BC şirkətindən trening xidməti əldə edir. Bu trening xidmətinə görə həmin müəssisəyə 1000 dollar ödəyir. Bu zaman qeyd edək ki, Vergi Məcəlləsinə əsasən 10 % ödəmə mənbəyindən vergiyə cəlb edilməlidir.

$$1700 \times 10 \% = 170 \text{ man}$$

ödəmə mənbəyindən vergi ödənilməlidir.

Bunun uçotu isə aşağıdakı kimi olacaq:

Debet trening xidməti haqqı xərci – 1700 man

Kredit xidmət haqqı öhdəliyi - 1700 man

Verginin hesablanması aşağıdakı kimi olacaq

Debet trening xidməti haqqı xərci 1700 man \times 10 % = 170 man

Kredit xidmət haqqı öhdəliyi - 170 man

Debet xidmət haqqı öhdəliyi – 1700 man, debet vergi öhdəliyi - 170 man, kredit pul vəsaiti – 1870 man olacaqdır.

Qeyd edək ki, xidmət sektorunda fəaliyyət göstərən müəssisənin əmlakı ilə yanaşı onun hər hansı bir torpağı da ola bilər. Bu zaman bildiyimiz kimi Vergi Məcəlləsinə görə torpaq vergisi də ödəməlidir. Hazırki praktikaya görə torpaq vergisinin məbləği aşağıdakı kimidir. Belə ki, bugün müəssisə sənaye tipli torpağa məxsus olarsa, 1 sotuna görə 10 AZN torpaq vergisi ödəyir. Hesab edək ki, müəssisəmizin 10 sot torpağı var.

$$10 \times 10 = 100 \text{ man}$$

Bunun isə uçotu aşağıdakı kimi olacaq:

Debet torpaq vergisi xərci – 100 man

Kredit vergi öhdəliyi – 100 man

Qeyd edək ki, əgər xidmət sektorunda fəaliyyət göstərən müəssisə Əlavə Dəyər Vergisi ödəyicisi olarsa, onun aşağı vergi ödəyicilərindən biri də ƏDV öhdəliyi olacaqdır. Və ƏDV – nin hesablanması aşağıdakı kimi olacaqdır. Qeyd edək ki, əgər xidmət sektorunda fəaliyyət göstərən müəssisə ƏDV ödəyicisi olan xidmət müəssisəsi alışlar zamanı ödədiyi ƏDV dövlətdən əvəzləşmə hüququna malik olacaqdır. Və eyni zamanda xidmətini satdığı istehlakçılardan əldə etdiyi pul ilə ƏDV öhdəliyi hesablayaraq ödəyəcəkdir. Bunun ƏDV –nin hesablanması ilə bağlı praktika isə

aşağıdakı kimidir. Belə ki, xidmət sektorunda fəaliyyət göstərən müəssisə tutaq ki, hər hansı bir kommunal xidmət almışdır. Deyək ki, Bakı Elektrik Şəbəkədən 3 ay ərzində 250 manat dəyərində enerji xidməti almışdır. Bu zaman bildiyimiz kimi, bu 250 manatın içərisində eyni zamanda ƏDV də vardır. ƏDV –ni hesablamaq üçün biz 250 manatı 1.18 - ə bölüb, bunun ƏDV-siz məbləğini tapırıq.

$$\frac{250}{1.18} = 211.86 \text{ man}$$

$$250 \text{ man} - 211.86 = 38.14 \text{ man}$$

Deməli, burda ƏDV 38.14 man təşkil edir. Bunun uçotu praktikasını isə Azərbaycanda aşağıdakı kimi olacaqdır.

Debet enerji xərci – 211 man 86 qəp

Debet əvəzləşdirilən ƏDV (241 nömrəli hesabda) – 38 man 14 qəp

Kredit kreditor borcu- 250 man

Bundan başqa hesab edək ki, xidmət sektorunda fəaliyyət göstərən müəssisə ƏDV ödəyicisi olan mağazadan kompyuter avadanlığı alır. Məsəl üçün, kompyuter avadanlığının dəyəri 1500 manatdır. Və müəssisə 1500 manatdan əlavə 18 faiz ƏDV ödəməlidir.

$$1500 \text{ man} \times 18 \% = 270 \text{ man}$$

Bu zaman kompyuter avadanlığının vergi uçotu praktikasını aşağıdakı kimi olacaq

Debet kompyuter avadanlığı 1500 man

Debet əvəzləşdirilən ƏDV 270 man

Kredit kreditor borcu 1770 man

Bu ƏDV ödəyicilərinə xas olan xüsusiyyətdir.

İndi isə ictimai iaşə sektorunda fəaliyyət göstərən müəssisənin gəlirləri və xərcləri zamanı yaranan vergi öhdəlikləri haqqında danışaq. Yuxarıda da qeyd etdiyimiz kimi, hesab edək ki, sadələşdirilmiş vergi ödəyicisi olan ictimai iaşə müəssisəsi rüb ərzində 40 min manatlıq xidmət göstərmişdir. Və bu sektorda fəaliyyət

göstərən müəssisə 8 faizli sadələşdirilmiş vergi ödəyicisidir. Bu zaman verginin uçotu praktikası aşağıdakı kimi olacaqdır:

Debet pul vəsaiti – 40 000 man

Kredit xidmətdən gəlir – 40 000 man

Debet sadələşdirilmiş vergi xərci – 3200 man

Kredit vergi öhdəliyi – 3200 man

Qeyd edək ki, əgər bu müəssisə 2 faizli ödəyici olsaydı o zaman 40 min 2 faizə vuracaqdıq. Lakin əgər bu müəssisə könüllü şəkildə mənfəət vergisi ödəyicisi və yaxud ƏDV ödəyicisidirsə o zaman bundan əvvəl qeyd etdiyimiz kimi Consolting müəssisəsindəki əməliyyatların uçotu kimi eyni qaydada aparılacaqdır. Hazırkı Vergi Məcəlləsinə görə xidmət sektorunda fəaliyyət göstərən sadələşdirilmiş vergi ödəyiciləri əmlak vergisindən azad hesab edilirlər.

Əgər xidmət sektorunda fəaliyyət göstərən müəssisə xarici ölkəyə xidmətini ixrac edərsə Əlavə Dəyərə Vergisinə sıfır dərəcə ilə cəlb olunurlar. Çünki Vergi Məcəlləsində ƏDV ilə bağlı bənddə qeyd edilmişdir ki, əgər ƏDV sıfır dərəcə ilə cəlb olunan əməliyyatlardan biri də ixrac əməliyyatlarıdır. Məsələn, hesab edək ki, müəssisə 10 min man dəyərində Gürcüstan Respublikasına xidmət ixrac etmişdir. Yəni Gürcüstandakı hər hansı bir şirkətə 10 min man xidmət göstərmişdir. Müəssisə ƏDV ödəyicisidirsə bu zaman o ƏDV ödəməkdən azad ediləcəkdir.

Debet pul vəsaiti – 10 000 man

Kredit xidmətdən gəlir – 10 000 man

Qeyd edək ki, bu cür müəssisələrdə verginin hesablanmaması onların gələcəkdə ƏDV əvəzləşdirilməsinə imkan verəcək, bu müəssisələrin digər müəssisələrə nisbətən önə keçmələrinə səbəb olacaqdır. Bu onların üstünlüyü hesab olunur. Digər vergilər isə ümumi qaydada hesablanacaq, məsələn, mənfəət vergisi ümumi qaydada 20 % cəlb ediləcəkdir.

Xidmət sektorunda fəaliyyət göstərən mənfəət vergisi 20 faizdir. Sadəcə onun ödəmə qaydası isə hazırki məcəlləyə görə mənfəət vergisinin ödənilmə qaydası aşağıdakı kimidir:

Vergi Məcəlləsinin 151.1. maddəsi və 151.2. maddəsi əsasında xidmət müəssisələri cari vergi ödəmələrini 2 metodla həyata keçirir. Belə ki, birinci metoda əsasən vergi ödəyicisi əvvəlki ildə hesabladığı mənfəət vergisinin 20 faizini hesablayıb rüblük ödəyir. Məsələn, keçən il vergi ödəyicisinin mənfəəti 5000 manat olmuşdur. Bu zaman biz birinci rübdə 5000 manatın 20 faizini hesablayırıq.

$$5000 \text{ man} \times 20 \% = 1000 \text{ man}$$

1000 manat birinci rübdə ödənməmiş olur. Hər rüb 1000 manat ödəməklə, 4 rübdə cəmi 4000 manat ödənməmiş olacaqdır. Cari dövrdə ola bilsin ki, mənfəətimiz 5000 manatdan çox da ola bilər, az da ola bilər. Məsələn, deyək ki, mənfəət 6000 man oldu və biz mənfəət vergisi bəyannaməsində cari ilin mənfəət vergisini hesabladığımız zaman ödədiyimiz ilə hesablama arasında qarşılıqlı hesablaşma aparılacaqdır və qalan məbləğ müəssisənin şəxsi hesab panelində əks etdiriləcəkdir. Məsələn bizim misalımızda əgər cari dövrdə mənfəət 6000 man olarsa, bu zaman vergi öhdəliyi ümumilikdə 1200 man olacaqdır. Deməli, vergi hesabatını verəndə bizim 200 man öhdəliyimiz yaranacaq ki, onu da bəyannamə veriləndən sonra 20 gün ərzində dövlət orqanına ödəməliyik. İkinci metod, əgər xidmət sektorunda fəaliyyət göstərən müəssisə uçot siyasəti praktikasında Vergi Məcəlləsinin 151.2. bəndini əsas götürərsə o zaman onun mənfəət vergisinin hesablanması praktikası da daha fərqli istiqamətdə aparılacaqdır. Belə ki, bu zaman vergi ödəyicisi əvvəlki ildə gəlirini, mənfəətini dəqiq bilməlidir. Məsələn, ola bilsin ki, müəssisənin əvvəlki ildə gəliri 250 min man olub, mənfəəti isə 100 min manat olmuşdur. Bu zaman mənfəətin xüsusi çəkisi tapılır, yəni,

$$\frac{100000}{250000} \cdot 100\% = 40 \%$$

olur.

Tutaq ki, rüb ərzində müəssisənin gəliri 50 min man olub. O zaman 50 min manatın 40 faizini hesablayaraq alırıq ki, 20 min man dövlətə borcludur.

3.2. Azərbaycan iqtisadiyyatında sığorta bazarının gələcək perspektivləri

Sığorta sisteminin əsas mahiyyəti məhz bundan ibarətdir ki, yarana biləcək riskləri bölüşdürərək itkiləri bərpa edir. Sistemin səmərəli təşkil olunması, inkişafının daha da artırılması və beynəlxalq inteqrasiyası bazar münasibətləri şəraitində əhəmiyyəti mühümdür. Araşdırmamızın nəticəsində sığorta sektorunun eləcə də sığorta şirkətlərinin müasir vəziyyətinin ürəkaçan olmadığı məlum oldu.

Marketing Fəaliyyəti. Satışdan gəlir/ortalama toplam aktivlər əmsalının araşdırma apardığımız ilk 2 il ərzində nisbətən yüksək olması, sonrakı illərdə azalması müəyyən olundu. Bu hadisə sonrakı illərdə şirkətlərin toplam aktivlərini pula çevirmə sürətində çətinlik yarandığını ortaya qoyur. Göstərici yüksək olan illərdə isə şirkətlər aktivlərindən səmərəli bir şəkildə istifadə edilə bilər. (Azərbaycan statistik göstəriciləri. Bakı, 2018)

Debitorların dövrüyyə nisbətinin yüksək olduğu illərdə isə şirkətlər alacaqlarını yaxşı idarəetmə gücünə malik olublar. Mal-materialın dövrüyyə nisbəti əmsalının nisbətən daha yüksək olduğu dövrlərdə şirkətlər hazır məhsulunu tez pula çevirmə qabiliyyətinə sahib olublar.

- Borclanma- Müəyyən dövrlərdə alacaqlarını yaxşı idarəetmə qabiliyyətinə malik olublar. Toplam öhdəliklər/toplam aktivlər əmsalı normal səviyyədə hesab olunur.
- Gəlirlilik- Xalis mənfəət/toplam aktivlər və Xalis mənfəət/nizamnamə kapitalı əmsalı yüksək olan illərdə şirkətlərin gəlirliliyində artım baş verib. Həmin illərdə şirkətlərin digər illərə nisbətən daha yaxşı fəaliyyət göstərdiyi aydın olur.

Ölkəmizin müstəqilliyinin ilk dövrlərində iqtisadiyyatımız formalaşan zamanlarda yetərli qədər sığorta şirkətləri yaranmışdı. Lakin sonralar yaranan bir çox problemlər

nəticəsində əksər şirkətlər bazarı tərk etmək məcburiyyətində qaldılar.Eyni zamanda bəzi şirkətlər birləşərək fəaliyyət göstərmək istəmədikləri üçün bazardan getməyi daha üstün hesab etdirlər.Təbii ki bu şirkətlərin sayının azalması neqativ haldır.(B.A.Xankişiyev, P.N.Abdullayev (2004) Bakı: “Adiloğlu”.-184 səh.)

Araşdırmamız nəticəsində sığorta sistemində müəyyən problemlərin olduğu meydana çıxdı. Sığorta sektorunun inkişafına maneə yaradan bəzi çatışmazlıqlar aşağıdakı cədvəldə göstərilmişdir.

Cədvəl 11: Sığorta sisteminə mənfi təsir göstərən faktorlar

Devalvasiya
Kapital cəhətdən banklardan asılılıq
Əhali arasında mövcud olan inamsızlıq
Maarifləndirmə sisteminin nisbətən zəif inkişaf etməsi
Aşağı sığorta ödənişi
Sığorta növlərinə maraq azlığı
Məcburi tibbi sığortanın zəif tətbiqi
Kənd təsərrüfatı sığortasının nisbətən zəif inkişafı
Müştərək sığorta məhsulunu demək olar ki təklif olunmaması
Mikrosığorta bazarının inkişafı

Mənbə: Müəllifin hesablamalarına əsasən

Devalvasiya- Şirkətlərin bağlanaraq sayının azalmasına təsir göstərən mühüm faktorlardan biri devalvasiyadır.Azərbaycanda baş tutan devalvasiya müxtəlif sahələrə mənfi təsir göstərdiyi kimi sığorta sahəsindən də yan keçməyib.Sahədə fəaliyyət göstərən şirkətlər bu hadisədən sonra bir çox əngəllərlə üzləşməklə yanaşı hətta bəzilərinin lisenziyaları ləğv edilib.Eyni zamanda müştərisi və kapitalı olmayan şirkətlər bazardan getmək məcburiyyətilə üzləşiblər.

Kapital cəhətdən banklardan asılılıq- Bütün bunlarla yanaşı bu şirkətlərdə mövcud olan problemlərdən biri onların kapital cəhətdən banklardan asılılığıdır.Bu problemin

öz həllini tapması şirkətlərin müasir vəziyyətinin yaxşılaşdırılması üçün mühüm amillər sırasındadır. (İ.M.Mahmudov, T.Ş.Zeynalov, N.M.İsmayılov. 2010)

Sözügedən sektor bank sektoru ilə qarşılıqlı şəkildə sıx əlaqəli olduğu üçün banklarda baş verən problemlər də bu sahəyə təsirsiz ötürülür. Məsələnin həlli yolu sektora xarici investorların cəlb olunması ilə birbaşa bağlıdır.

İnamsızlıq- Bu şirkətlərin inkişafına mənfi təsir göstərən faktorlardan biri əhalinin şirkətlərə qarşı inamsızlığıdır. Mövcud olan bu problemin əsas səbəbi maarifləndirmə sisteminin nisbətən zəif inkişaf etməsidir. Əslində sığorta mədəniyyəti səviyyəsinin aşağı olması bu sahə üzrə əhali biliklərinin azlığından da qaynaqlanır. Müştəri əldə etdiyi sığorta məhsulunun haqqında ətraflı şəkildə məlumatlı olarsa hadisə baş verən zaman sığorta şirkətlərini ödənişi etməməkdə təqsirləndirməyəcək. Təbii ki burada bütün günahı təkcə müştəridə görmək düzgün yanaşma deyil. Müqavilə imzalandığı zaman qarşı tərəfə şərtlər barədə məlumat verən sığorta şirkətləri olmalıdır.

Maarifləndirmə sisteminin nisbətən zəif inkişaf etməsi- Çox təəssüf ki, hətta bəzi hallarda vətəndaşlar imzaladıqları sənədlərin əhəmiyyəti barədə tam məlumatlı olmurlar. Əhalinin bu sahə üzrə biliklərinin aşağı olması sığorta xidmətlərindən faydalanmaqlarına mane olur. Əsasən də paytaxtdan kənar regionlarda bu cür hadisələrin baş verməsi daha çox müşahidə olunur. Sığorta müqaviləsinin tərtib olunma şərtləri və burada yer alan müddəalar haqqında vətəndaşların məlumatlandırılması xüsusi önəm kəsb edir. Əhalinin məlumatsızlığı bazarı yüksək səviyyədə məhdudlaşdırmaqla yanaşı bazarda fəaliyyət göstərən şirkətlərə də mənfi təsir göstərir. Belə ki, vətəndaşlar sığortanın mahiyyəti, faydaları və üstünlükləri haqqında yetəri qədər məlumatlı olmadıqca bu şirkətlərin yüksək səviyyədə inkişafı mümkünsüz olacaqdır.

Aşağı sığorta ödənişi- Əlavə olaraq digər mühüm problemlərdən biri isə sığorta hadisəsi baş verməsilə, sığorta şirkətlərinin əksəriyyəti sığortalananlara aşağı sığorta ödənişini edirlər. Bu səbəbdən insanlar və sığorta şirkətləri arasında qarşıdurmalar meydana gəlir. Bu sığorta şirkətlərinin nüfuzuna mənfi təsir göstərir.

Sözügədən şirkətlərin əhalinin savadlılığının artırılması,yeni növlərə investisiyaların edilməsi barədə tədbirlər görməsində fayda vardır.

Sığorta növlərinə marağ azlığı- Şirkətlərdəki problemlərdən əlavə olaraq sektorda da başlıca çatışmazlıqlara rast gəlinir.Qeyd olunan çatışmazlıqlarından biri sığorta növlərinə marağın məhdud olmasıdır.Ölkəmizdə səyahət və əmlak(avtomobil) sığortası ən geniş yayılmış növlərdir.Son zamanlarda isə tibbi sığorta populyarlaşan sığorta növüdür.Müəyyən sığorta sahələri isə inkişafdan tamamilə geri qalmışdır.Kənd təsərrüfatı sığortası Azərbaycanda ən perspektivli sahələrdən biri olmağına baxmayaraq inkişaf etməyib.Tamamilə diqqətdən kənar olan sahələrə məsuliyyət sığortası da aid edilir.(“İcbari sığorta haqqında” Azərbaycan Respublikasının Qanunu)

Bütün bunlarla yanaşı Azərbaycandakı sığorta tarifləri də İEÖ-lə müqayisədə qənaətbəxş deyil. Bu səbəblə insanlar könüllü sığorta istəmirlər.

Aşağıda qeyd edilən tədbirlər, Azərbaycanda sığorta sisteminin inkişafına nail olmaq üçün çox vacibdir: (S.Alizade.,2015:33).

- İnkişaf etmiş ölkələrin sığorta təcrübəsindən istifadə;
- Sığorta xidmətlərinin keyfiyyətinin artırılması;
- Məcburi tibbi sığortanın tətbiqi.

Bu sistemin inkişafını daha da artırmaq üçün həyata keçirilən tədbirlərdən biri də rəqabət qabiliyyətinin artırılmasıdır.Belə ki,sığorta şirkətləri bazarda mövcud olan rəqabətə davamlılıqlarını daha da artırmalıdır.

Sığorta mədəniyyətində maarifləndirmə sisteminin inkişafına yönəldilmiş tədbirlərə KİV-in də cəlb olunması məqsədə uyğundur.Bütün bunlara əlavə olaraq maarifləndirmə tədbirlərinin həyata keçirilməsilə əlaqədar olaraq müxtəlif seminarlar təşkil olmalıdır,treninq mərkəzlərinin sayı artırılmalı,bu sahə ilə bağlı olan elmi materialların hazırlanması prosesi genişləndirilməlidir.

Kənd təsərrüfatı sığortasının inkişafının artırılması sözügedən sahə üzrə maliyyə resurslarının daha da təkmilləşdirilməsinə, istehsalın inkişaf səviyyəsinin yüksəldilməsinə, aqrar sahəyə investisiyaların cəlb olunmasına şərait yaradacaqdır.

Ölkəmizdə bu sahə üzrə fəaliyyətdə olan təşkilatlar müştərək sığorta məhsulunu demək olar ki təklif etmirlər. Sahədə ehtiyac olan faktorlardan biri də qeyri-kommersiya əsasında əməkdaşlıq sığortasının formalaşdırılmasıdır.

Aşağı gəlirlə fəaliyyətdə olan ev təsərrüfatlarının minimum sığorta haqqı qarşılığında sığortalanmasına mikrosığorta bazarının inkişafı ilə nail olunacaqdır. Burada nəzarətin həyata keçirilməsindən əlavə xidmətin ev təsərrüfatlarına çatdırılmasına diqqət olunmalıdır.

Hal-hazırda bu sahənin tənzimlənməsinə və təkmilləşdirilməsinə ehtiyac duyulur. İEÖ-lərin bu sahə üzrə təcrübələrinə əsaslanmaq da mövcud olan bəzi çatışmazlıqların aradan qaldırılmasına səbəb olacaqdır.

Bu cür tədbirlərin həyata keçiriləcəyi təqdirdə sığorta sisteminin inkişafına nail olmaq mümkün olacaq. Sığorta sisteminin inkişafı Azərbaycan iqtisadiyyatının inkişafını və diversifikasiyasını sürətləndirəcək. (Leyla Əliyeva 2011)

Mövcud olan bütün bu problemlərə baxmayaraq, yaxın gələcəkdə sığorta sisteminin perspektivləri çox yüksəkdir. Həyat sığortasının inkişafı, icbari sığortanın inkişafı, sığorta mədəniyyətinin inkişafı və sığorta şirkətlərinin kapitalizasiyasının artması sığorta sektorunda əsas perspektivləridir.

Ölkədə sektorların davamlı inkişafına nail olmaq üçün sığorta sisteminin əhəmiyyəti çox böyükdür. Bu məqsədlə Strateji Yol Xəritəsində sığorta sisteminin inkişafı və bu məqsədlə bir sıra planların həyata keçirilməsi nəzərdə tutulmuşdur. Burada maliyyə sistemində xidmətlərin inkişafı məqsədilə strateji hədəf sayı 5 olmaqla 16 prioritet hazırlanmışdır.

Strateji Yol Xəritəsi qısamüddətli, ortamüddətli və uzunmüddətli olmaqla 3 dövrü əhatə edir. Burada 2020-ci ilədək olan dövr strateji baxış və tədbir planı, 2025-ci ilədək isə uzunmüddətli baxış və nəhayət 2025-ci ildən sonra hədəf baxışdan ibarətdir.

Burada birinci strateji hədəf sığorta bazarının inkişafı və bu bazarda fəaliyyətdə olan şirkətlərin kapitallaşdırılması, həmin şirkətlərin aktivlərinin sağlamlaşdırılmasını əhatə edir. Üçüncü hədəfin də birbaşa olaraq sığorta xidmətləri zamanı sığortaçıların hüquqlarının müdafiə olunması ilə əlaqəsi vardır. Beşinci strateji hədəfdə isə maliyyə savadlılığının əhəmiyyətli dərəcədə inkişaf etdirilərək yüksəldilməsi nəzərdə tutulur. Maliyyə sektorunda xidmətlərin təkmilləşdirilməsi tədbirləri sığorta sektorunu yaxından əlaqələndirir.

“Maliyyə xidmətlərinin inkişafına dair Strateji Yol Xəritəsi”ndə sığorta sektorunun inkişafının daha da artırılması və sektorun genişləndirilməsi məqsədilə müxtəlif növ yeni icbari sığorta növlərinin (mikrosığorta, kənd təsərrüfatı sığortası, müştərək sığorta və s.) tətbiqi nəzərdə tutulub.

Azərbaycanda sığorta sektorunun inkişafı Strateji Yol Xəritəsinin əsas hədəflərindəndir.

Tədqiqat işi heç bir coğrafi məhdudiyyət qoyulmadan Azərbaycan Respublikasının ərazisində müxtəlif təhsil səviyyəsinə malik və fərqli yaş qruplarına aid respondentlər arasında aparılmışdır. Sorğu 135 respondent arasında onlayn şəkildə həyata keçirilmişdir. Cavablandırılan anketlərin 135-i tədqiqat üçün yararlı olmuşdur. Mövcud respondentlərin sayının az olmasına baxmayaraq sorğunu sığorta sektorunda xidmət səviyyəsi haqqında rəy formalaşdırdığını düşünürəm.

Sorğudan əldə edilən məlumatlar SPSS 22 (Statistical Package for the Social Sciences) statistik proqramı vasitəsilə qiymətləndirilmiş və analiz edilmişdir. Məlumatların təhlil edilməsində faktor və frekans analizi (etibarlılıq, uyğunluq) istifadə edilmişdir. Etibarlılıq testi üçün Cronbach Alpha yontemindən istifadə olunub. Cronbach Alpha yontemine görə, bir əmsalın etibarlı olması üçün onun alpha dəyəri ən az 70% olmalıdır. Qeyd etmək istərdik ki, sorğu anketlərinin etibarlılıq analizinin nəticəsi 80% olmuşdur.

Tədqiqat işində iştirak edənlərin demoqrafik xüsusiyyətlərinə baxdıqda, ailə vəziyyətinə görə işçilərin 53%-i evli, 47%-i isə subaydır. Respondentlərin 52%-i kişi, 48%-i qadın cinsinə mənsubdur.

Cədvəl 12-də respondentlər haqqında ümumi məlumatlar verilmişdir. Sorğuda iştirak edən respondentlərin 35%-i 19-25 yaş qrupuna, 43%-i 26-45 yaş qrupuna daxildir. Cədvəldən də görüldüyü kimi gənc respondentlər üstünlük təşkil edir. Təhsil səviyyəsinə görə isə respondentlərin 30%-i bakalavr, 25%-i magistratura, 43%-i orta təhsil, 2%-i doktrantura təhsil səviyyəsinə malikdir.

Cədvəl 12: Respondentlər haqqında ümumi məlumat

Demoqrafik faktorlar	Alt qrupları	Frekans	Faiz göstəriciləri
Yaş	18-ə qədər	30	22%
	19-25 yaş	47	35%
	26-45 yaş	58	43%
	Cəmi	135	100.0 %
Təhsil səviyyəsi	Orta təhsil	57	43%
	Bakalavr	41	30%
	Magistr	34	25%
	Doktrantura	3	2%
	Cəmi	135	100.0 %

Mənbə:Müəllifin apardığı sorğunun nəticələri

İlk olaraq respondentlərə sığorta şirkətləri haqqında məlumata sahib olub olmadıqları soruşulmuşdur. Respondentlərin 91%-i bu suala bəli, 9%-i xeyr

cavabını vermişdir. Göründüyü kimi, sığorta şirkətləri haqqında məlumatlılıq yüksək səviyyədədir.

Cədvəl:13 Sığorta şirkəti reklamlarının effektivliyi

	Ortalama	Standart kənarlaşma
Günlük həyatda sığorta şirkətlərinin reklamlarını tez-tez görürəm	2.78	0.875
Sığorta şirkətləri reklamda dəqiq və tam məlumat verir	2.55	0.927
Çox reklam edilən sığorta şirkəti danışıq zamanı ilk ağılıma gələndir	2.96	0.941
Reklamını çox gördüyümüz sığorta şirkəti digərlərindən daha öndədir	2.68	0.996
Reklam edilən xidmətlər reallıqdan fərqlənmir	2.70	0.914

Mənbə:müəllifin tərtibi

Daha sonra şirkətlərin haqqında məlumatın hardan əldə edildiyi soruşulmuşdur. Respondetlərin əksəriyyəti sığorta şirkətləri haqqında məlumatı internet resurslarından və televiziya vasitəsilə əldə edir.

Aşağıdakı cədvəldə də sığorta şirkətlərinin reklam siyasətləri və effektivlik dərəcəsi haqqında məlumat əks etdirilmişdir. Cədvəldən göründüyü kimi, 4 nəticədən üçünün üstünlük təşkil etdiyini deyə bilərik. Belə ki, respondetlər sığorta şirkətlərinin reklamları ilə tez-tez qarşılaşırlar. Respondetlərin fikircə, sığorta şirkətləri reklamda dəqiq və tam məlumat verir və ən çox reklam edilən

şirkət danışıq zamanı ilk ağıla gələndir. Və respondentlər düşünür ki, sığorta şirkətlərinin təqdim etdiyi xidmətlər reklamdakılardan fərqlənmir

Respondentlərə sığorta şirkətlərinin xidmət səviyyəsi haqqında suallar soruşulmuşdur. Nəticələr cədvəl 14-də təqdim edilmişdir.

Cədvəl 14: Sığorta şirkətlərinin xidmət səviyyəsi

	Ortalama	Standart kənarlaşma
Respublikada olan sığorta şirkətlərinin xidmət səviyyəsi yüksəkdir	2.57	0.942
Xidmət səviyyəsi aşağıdırsa şirkət özünü nə gədər reklam edirsə etsin lazımı müştəri sayına çata bilməyəcək	3.15	0.871
Müştərilərin tələbatlarına uyğun olaraq sığorta şirkəti periodik olaraq dəyişikliklər etməlidir	3.37	0.607

Mənbə:Müəllifin apardığı sorğunun nəticələri

Respondentlərin fikirincə sığorta şirkətlərinin xidmət səviyyəsi yüksəkdir və əgər şirkətlər müştəri məmnuniyyətin təmin edə bilmirsə sektorda uzun müddət fəaliyyət göstərə bilməz. Digər tərəfdən respondentlər müştərilərinin tələbatına uyğun olaraq, sığorta şirkətlərinin periodik olaraq dəyişikliklər etməsinin tərəfdarıdır.

Cədvəl 15: Müştəri məmnuniyyəti

	Ortalama	Standart kənarlaşma
C Razi qaldığınız sığorta məhsulunu tanışlarınıza məsləhət görürsünüz?	1.0519	0.222
Atəşgah sığorta şirkətinin məhsullarına güvənirəm	1.4370	0.497
Atəşgah sığorta şirkətinin məhsullarını bütün tanışlarıma məsləhət görürəm	1.4370	0.497

Mənbə: Müəllifin apardığı sorğunun nəticələri

Cədvəl də respondentlərin sığorta şirkətlərindən məmnunluq dərəcəsi və Atəşgah sığorta şirkəti haqqında rəylərini müəyyənləşdirən suallar cavablandırılmışdır. Cədvəldən görüldüyü kimi, 2 nəticədən biri üstünlük təşkil etdiyini deyə bilərik. İlkin olaraq respondentlər razı qaldıqları sığorta şirkətini tanışlarına məsləhət görüb görmədikləri soruşulmuşdur. Respondentlər bu suala müsbət rəy vermişdir. Son olaraq respondentlər Atəşgah sığortanın məhsullarına güvəndiklərini və şirkətin məhsullarını bütün tanışlarına məsləhət görürlər.

Ümumi olaraq anketdən əldə olunan nəticələrə əsasən demək olar ki, respondentlərin əksəriyyəti sığorta şirkətlərinin xidmətindən razıdır və reklam çarxlarında təqdim olunan məlumatların həqiqəti əks etdirdiyini bildirib. Bu da, sığorta şirkətlərini effektiv marketinq siyasətindən xəbər verir.

NƏTİCƏ VƏ TƏKLİFLƏR

Sığorta bazarının inkişaf mərhələsinə qədəm qoyduğu bir zamanda bir sıra problemlərin həlli vacibdir. Bu problemləri konkret olaraq aşağıdakı kimi qruplaşdırmaq olar:

- Sığorta marketinqi qanunvericiliyinin təkmilləşdirilməsi və bazar münasibətlərinə adekvat Sığorta Məcəlləsinin hazırlanması;
- Sığorta təşkilatları tərəfindən sığorta fəaliyyətinin həyata keçirilməsində, hüquqi və fiziki şəxslərlə sığorta müqavilələrinin bağlanması birbaşa iştirak edən sığorta agent şəbəkəsinin inkişafı üçün radikal tədbirlərin görülməsi və sığorta agentlərinin hazırlanması üzrə mərkəzin yaradılması;
- Sığorta qurumları tərəfindən Azərbaycan Respublikasının qanunvericilik aktları ilə həyata keçirilən icbari sığorta növləri üzrə sığortaya cəlb olunmalı obyektlərin tam sığortalanmasının həyata keçirilməsinə nail olmaq;
- İşə götürənin məsuliyyətinin icbari qaydada sığortalanmasının qanunvericilikdə nəzərdə tutulmasının təmin edilməsi;
- Tikinti risklərinin və tikintidə işləyənlərin icbari qaydada sığortalanmasının qanunvericilikdə nəzərdə tutulması;
- Əhali arasında sığorta marketinqi sahəsində maarifləndirmə işlərinin aparılması;
- Uzunmüddətli sığorta bazarının inkişafına nail olunması;
- Sığorta müəssisələrinə sənədli icazənin heç bir zaman məhdudluğu olmadan verilməsi;
- İpoteka kreditinin təkmilləşməsi üçün bu sığortanın təmin edilməsi üçün vacib işlərin görülməsinin intensivləşdirilməsi;
- İcbari sığorta formalarına əsasən işlərin görülməsində inhisarçılığa şərait yaradılmaması, xüsusi sığorta təşkilatlarının da özünü göstərməsinə səmərəli mühitin təşkil edilməsi;

Sözügədən sığorta bazarının inkişaf etdirilməsi məqsədilə qarşıda duran vəzifələr müəyyən edilmişdir və bu istiqamətdə işlər aparılır. Yuxanda göstərilən problemlərin həlli hökumətin ən aktual vəzifələrindən biri olmalıdır. Tədqiqat nəticəsində aparılan təhlil mövcud problemlərin həllinə təcridən nail olmaq və sığorta marketinqi sferasını iqtisadiyyatın dinamik inkişaf edən sahəsinə çevirmək üçün aşağıdakı təkliflərin irəli sürülməsinə əsas verir;

- Dünya ölkələrinin təcrübəsini öyrənmək, müqayisəli təhlil etmək, müsbət nəticələri, sınaqdan çıxmış təcrübəni sistemləşdirməklə bazar iqtisadiyyatına adekvat Azərbaycan Respublikasının Sığorta Məcəlləsinin hazırlanması. Bu məcəllə təkcə sığorta haqqında ayn-ayn qanunların toplusu deyil, həm də sığorta marketinqi sahəsində sivil dünya dövlətlərinin təcrübəsinə əsaslanan, bazar iqtisadiyyatının tələblərinə cavab verən yeni konsepsiyam özündə əks etdirməlidir;

- Müasir dövrdə milli sığorta bazarında sığorta şirkətlərinin banklar tərəfindən təsis olunması, onların iri maliyyə və sənaye holdinqlərində birləşməsi meyilləri öyrənilmiş və sığorta bazarının inkişafında holdinqlərə daxil olan müəssisələrin, ən əsası bankların rolu əsaslandırılması;

- Kapitallaşmaya olan tələbləri yerinə yetirə bilməyən sığortaçıların bazarda fəaliyyətinin davamı üçün çıxış yolu kimi, onların birləşməsi.

- Şirkətlər aktivlərindən daha da səmərəli istifadə etməklə daha yaxşı fəaliyyət göstərə bilərlər..

- Eyni zamanda sığorta şirkətlərinin kapital cəhətdən banklardan asılılığının azaldılması sığorta sektorunun mövcud vəziyyətinin daha yaxşılaşdırılmasına səbəb olacaq.

- Əhali arasında inamsızlığın aradan qaldırılması sektorda canlanma ilə müşahidə olunacaq.

- Maarifləndirmə sisteminin inkişafı ilə əlaqədar KİV-in cəlb olunması faydalı hesab olunur.

- Sığorta növlərinə marağın məhdud olması probleminin aradan qaldırılması məqsədə uyğundur.
- Kənd təsərrüfatı sığortasının inkişafı aqrar sahəyə marağı artıracaq.
- Müştərək sığorta məhsulunun təklif olunması bu sahənin canlanmasına mühüm təsir göstərəcək faktorlardandır.
- Məcburi tibbi sığortanın tətbiqini genişləndirmək sektorda maraqla qarşılanacaq.
- Mikrosığorta bazarının inkişafı ilə ev təsərrüfatlarının minimum sığorta haqqı ilə sığortalanması mümkün olacaqdır.
- İEÖ-lərin bu sahə üzrə təcrübələrinə əsaslanmaq da mövcud olan bəzi çatışmazlıqların aradan qaldırılmasına səbəb olacaqdır.

Ümumilikdə isə sığorta şirkətləri cari fəaliyyətlərindən daha çox potensiala malikdirlər.

İSTİFADƏ OLUNMUŞ ƏDƏBİYYAT

Azərbaycan dilində

1. Azərbaycan Respublikası Prezidentinin 06.12.2016 tarixli fərmanına əsasən təsdiq edilmiş “Azərbaycan Respublikasında maliyyə xidmətlərinin inkişafına dair Strateji Yol Xəritəsi”
2. Azərbaycan statistik göstəriciləri. Bakı,2018
3. A. T. Məmmədov,(2011) “Marketinqin əsasları”, Dərs vəsaiti., Bakı, 157 səh
4. A.S. Aşurov, (2011) “Marketinqin kommunikasiya sistemi”, dərs vəsaiti, BAKI, 52 səh.
5. B.A. Xankişiyev,(2010) ” Sığorta fəaliyyətinin əsasları”, Bakı, 274 səh.
6. B.A.Xankişiyev, P.N.Abdullayev (2004) Sığorta işi,Bakı: “Adiloğlu”.-184 səh.
7. Hacıyeva L. A, (2013) “Xidmət sahələrinin marketinqi”, Bakı, 276 səh.
8. İ.M.Mahmudov, T.Ş.Zeynalov, N.M.İsmayılov (2010) İqtisadi təhlil,Bakı: “İqtisad Universiteti” nəşriyyatı.- 796 səh.
9. “İcbari sığorta haqqında” Azərbaycan Respublikasının Qanunu
10. Leyla Əliyeva (2011) “Azərbaycanda Sığorta Sistemi: İqtisadi və Sosial Proseslərə Multiplikator Təsiri Kimi”, Bakı: “Qanun Nəşriyyat”. - 108 səh.
11. “Sığorta fəaliyyəti haqqında” Azərbaycan Respublikasının Qanunu

Xarici dildə

1. A.M.Burca , G.Batrınca (2014) The Determinants of Financial Performance in the Romanian Insurance Market. Vol. 4, No.1, January 2014-299–308 p.

2. A.Y.Almajali, S.A.Alamro, Y.A.Al-Soub (2012) Factors Affecting the Financial Performance of Jordanian Insurance Companies Listed at Amman Stock Exchange. *Journal of Management Research*, 4(2)- 266-289 p.
3. Ap Faure (2013) “Financial system:An introduction-153 p.
4. Compulsory Medical Insurance System in Azerbaijan (CESD),2009
5. D.Breban, N.Jahangirli və L.Rasulova (2018) “Higher Oil Price: Sustainable or Temporary Economic Growth?”. CESD Press.
6. E.Ö.Kaya (2015) “The Effects of Firm-Specific Factors on the Profitability of Non-Life Insurance Companies in Turkey”. *Int. J. Financial Stud.*3- 510-529 p.
7. H.Khatab,M.Masoon və K.Zaman (2011) “Corporate governance and firm performance: A case study of Karachi stock market” *International Journal of Trade, Economics and Finance*, Vol.2, No.1, February
8. M.Arena (2008) “Does insurance market promote Economic Growth? A cross-country Study for Industrialized And developing countries”. *J. Risk Insurance*, 75(4)- 921-946 p.
9. L.M.C.S.Menike (2006) The Effect of Macroeconomic Variables on Stock Prices in Emerging Sri Lankan Stock Market. *Sabaragamuwa University Journal*, vol 6, no. 1- 50-67 p.
10. P.L. Rousseau və R.Sylla (2001) “ Financial system,Economic growth and Globalization” .Nber working paper series
11. R.McDermott (2000) Improving diabetes care in the primary health care setting: a 70andomized cluster in the Torres Strait, Australia. September
12. S.Alizada (2015) “The Modern Situation of Insurance System in Azerbaijan”. The Academy of Public Administration under the President of the Republic of Azerbaijan
13. T.P.Kramaric,M.Miletic və İ.Pavic (2017). “Profitability determinants of insurance markets in selected central and eastern european countries” *International Journal of Economic Sciences*

14. T.Beck və I.Webb (2002) “Economic, Demographic and Institutional determinants of life Insurance Consumption across countries”. World Bank and International Insurance Foundation

15. V.Bayramov və L.Orujova (2018) “Volatility, Diversification and Oil Shock in Resource-Rich Turkic Countries: Avenues for Recovery”, Bilig, no. 83 (2017):accessed February 25-303-325 p.

1. A.Başpınar (2005) “Finansal analiz tekniklerinin sigorta şirketi mali tablolarına uygulanması” Maliyye dergisi Sayı 149 Mayıs-Aralık.- 35 s.

2. A.Salimi (2010) “Türk sığortacılık sektöründe etkinlik:veri zarflama analizi yöntemi ilə bir uygulama” Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi 12/1. –204 s.

3. B.Hızlı (2007) “Sigorta sektörünün gelişimi,ekonomik büyüme üzerindeki etkisi ve Türkiye uygulaması” Çukurova Üniversitesi .Yüksek lisans tezi-157 s.

4. Ç.Orçun (2010) “Finansal piyasalarda alım satım kararlarında teknik analiz ve İMKB uygulaması”Dokuz Eylül Üniversitesi.Yüksek lisans tezi-173 s.

5. E.Albayrak (2015) “Finansal piyasalar ve finansal kurumlar” TC Sakarya Üniversitesi Sapanca Meslek Yüksekokulu. Ders notu-9 s.

6. E.Kırbeşoğlu (2014) “Risk Yönetimi ve Sigortacılık”, Gazi Kitapevi, Ankara. Yüksek lisans tezi-189 s.

7. E.Ö.Kaya və Bekir Kaya (2015) “Türkiyede hayat sigortası şirketlerinin finansal performansını belirleyen firmaya özgü faktörler:Panel Veri Analizi”.Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi.Cilt:7,Sayı:14. –93-111 s.

8. D.Gülel (2014) “Türkiyedeki sığorta mükelleflerinin optimal beyan zamanlarının belirlenmesi”. Tobb ekonomi Teknoloji Univestitesi Fen bilimleri Enstitüsü.Yüksek lisans tezi-173 s.

9. G.Sevil (2012) “Finansal sistem,finansal piyasalar”TC Anadolu Üniversitesi yayını,Eskişehir.-284 s.

10. İ.Mazgit (2011) “Sermaye piyasası”Dokuz Eylül Üniversitesi. Ders notu-69 s.
11. M.Çevik,Z.Şenol və S.Koç (2017) “Sığortacılık sektörüne ilişkin faktörlerin firma değerine etkisi”.Uluslararası İşletme ,Ekonomi ve Yönetim Perspektifleri Dergisi.Yıl:2,Sayı:7 -24-36 s.
12. M.Mercan,O.Peker,İ.Göçer (2015) “Ham petrol fiyat artışlarının enflasyonist etkisi:Seçilmiş OECD ülkeleri için yapısal kırılmalık dinamik panel veri analizi”Doğuş Üniversitesi dergisi.-203 s.
13. M.Doğan (2013) Sigorta firmalarının sermaye yapısı ile karlılık arasındaki ilişki: Türk sermaye piyasası üzerine bir inceleme
14. N.Aydın (2004) “Sermaye Piyasaları ve Finansal Kurumlar” Anadolu Üniversitesi Web Ofset, Eskişehir.-321 s.
15. N.Tayyar,F.Akcanlı,E.Genç (2014) “BİST’e kayıtlı bilişim ve teknoloji alanında faaliyet gösteren işletmelerin finansal performanslarının analitik hiyerarşi prosesi (AHP) ve Gri İlişkisel Analiz (GİA) yöntemiyle değerlendirilmesi”.Muhasebe ve Finansman dergisi-23 s.
16. O.N.Aras (2003) Azerbaycan Ekonomisi: “Makro Ekonomik ve Sektörel Analiz”Bakü: Kafkasya Araştırmaları Merkezi Yayınları.
17. O.Hikmet (2008) “Türkiyede sigorta sektörü gelişimi açısından vergilendirmenin rolü ve önemi” Dokuz Eylül Üniversitesi. Yüksek lisans tezi-135s.
18. Ş.Uralcan (2011) “Temel sigorta bilgileri ve sigorta sektörünün yapısal analizi”.Hiperlink yayınları.-373 s.
19. T.Erol (2009) “Geçiş ekonomilerinde yerelleşme reformları :Azerbaycan örneği”. Journal of Azerbaijani Studies
20. T.Yalçınkaya və E.Özsoy (2003) “Risk Toplumu: Bilgi Toplununun Evriminde Yeni Boyut”II. Uluslararası Bilgi, Ekonomi ve Yönetim Kongresi, Kocaeli Üniversitesi İİBF, Kocaeli.-10 s.

21. V.Cengiz (2010) “Finansal piyasalarda bilgi problemlerinin çözümünde bankaların rölü” The Journal of Knowledge Economy & Knowledge Management / Volume: V SPRING.- 162 s.

22. Yrd. Doç. Dr.E.Şule AYDENİZ.(2009) Makroekonomik göstergelerin firmaların finansal performans ölçütleri üzerindeki etkisinin ölçülmesine yönelik bir araştırma:İMKB ye kote gıda ve içecek işletmeleri üzerine bir uygulama.Marmara universitesi,İ.İ.B.F dergisi,yıl 2009 CİLT XXVII.SAYI II-263-277 s.

1. Котлер Ф.(2010) Основы маркетинга: пер. с англ. / общ. ред. и вступ. ст. Паньковой Е.М. — М.: Прогресс,. — 736 с.

2. Разумовская А. (2014) Маркетинг услуг. Настольная книга российского маркетолога-практика. М., 378 с

3. Никулина Н.Н., Суходоева Л.Ф., Эриашвили Н.Д. (2011) Страховой маркетинг: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит». — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. — 503 с.

İnternet resurları

1. [http:// azstat.org](http://azstat.org) – Azərbaycan Respublikası Dövlət Statistika Komitəsi
2. <http://www.asa.az>-Azərbaycan Sığortaçılar Assosiasiyası
3. <http://www.maliyye.gov.az>- Azərbaycan Respublikası Maliyyə Nazirliyi
4. <http://www.sigorta.maliyye.gov.az>- Azərbaycan Respublikası Maliyyə Nazirliyinin Dövlət Sığorta Nəzarəti Xidməti

Cədvəllərin siyahısı

Cədvəl: 1 Sığorta sektorunun inkişafı.....	11
Cədvəl 2. Sığorta bazarının dinamikası.....	29
Cədvəl 3. Sığorta haqlarının ÜDM- də çəkisi.....	30
Cədvəl 4. 2017-ci il üzrə hesablanmış sığorta haqları və sığorta ödənişləri (manatla).....	36
Cədvəl 5. Sığorta haqlarından daxilolmalar (min.manatla).....	39
Cədvəl 6. Sığorta ödənişləri (min.manatla).....	40
Cədvəl 7. Sığortaçıların (təkrarsığortaçıların) və hüquqi şəxs sığorta brokerlərinin aktivləri (min.manatla).....	41
Cədvəl 8. Müxtəlif ölkələrin sığorta satış mərkəzlərinin ÜDM- dəki payı (2014).....	42
Cədvəl 9. Azərbaycanın sığorta bazarının əsas göstəriciləri.....	43
Cədvəl 10. Ölkə ərazisində işləyən sığorta müəssisələrinin 2017- cil üzrə təyin edilmiş sığorta vəsaitləri və sığorta xərcləri (manatla).....	44
Cədvəl 11.Sığorta sisteminə mənfi təsir göstərən faktorlar.....	57
Cədvəl 12 Respondentlər haqqında ümumi məlumat.....	62
Cədvəl 13. Sığorta şirkəti reklamlarının effektivliyi.....	63
Cədvəl 14. Sığorta şirkətlərinin xidmət səviyyəsi.....	64
Cədvəl 15. Müştəri məmnuniyyəti.....	64

Şəkillərin siyahısı

Şəkil 1. Sığorta satış mərkəzində reallaşdırılan sığorta məhsullarının strukturu.....	37
---	----

Qrafik Siyahısı

Qrafik 1: 2011-2017 ci illər üzrə yığılan sığorta haqlarının dinamikası.....	30
Qrafik 2: Azərbaycanda sığorta şirkətlərinin sayının dinamikası (2000-2017 ci illər).....	34
Qrafik 3: Respublikanın sığorta bazarında sığorta mükafatlarının dinamikası.....	36
Qrafik 4: 2007-2012 ci illərdə əsas sığorta şirkətlərinin sığorta yığımları.....	39

Əlavə 1

Cədvəl 4: 2017-ci il üzrə hesablanmış sığorta haqları və sığorta ödənişləri (manatla)

Sığorta sinifləri	Sığorta haqları	Sığorta ödənişləri
Könüllü sığorta üzrə cəmi	374,241,473.05	198,423,892.20
o cümlədən:		
Həyat sığortası üzrə	176,854,771.53	126,306,930.10
Qeyri-həyat sığortası üzrə	187,374,702.52	73,027,962.10
o cümlədən:		
Şəxsi sığorta	91,537,533.47	53,820,175.34
Əmlak sığortası	106,836,167.05	19,287,794.76
Mülki məsuliyyətin sığortası	19,210,337.34	2,689,976.05
Kredit sığortası	90.00	0.00
Qarışıq maliyyə risklərinin sığortası	9,259.60	0.00
İcbari sığortalar üzrə cəmi	181,625,104.55	57,684,705.24
o cümlədən:		
Həyat sığortası üzrə	33,164,389.01	4,326,403.16
Qeyri-həyat sığortası üzrə	148,459,706.54	53,458,293.08
Yekun	555,866,568.60	256,109,587.44

Mənbə: <https://www.fimsa.az/az/press-reliz/375>