

1-илова

“Kafolat Hayot Insurance” АЖ
Кузатув кенгаши мажлисининг
30.11.2023 йилдаги 22 - сонли
Баённомаси билан
“ТАСДИҚЛАНГАН”

“Kafolat Hayot Insurance” АЖ
2024 йил учун
Бизнес-режа

МУНДАРИЖА

1	Кириш	4
2	Мақсад ва вазифалар	5
3	Маркетинг стратегияси	5
4	Тариф сиёсати	6
5	Молиявий режа	7
6	Кадрлар сиёсати	8
7	Сотиш стратегияси	9
8	Иловалар	11

Суғурталовчи тўғрисида маълумот

Суғурталовчининг номи:	“Kafolat Hayot Insurance” АЖ
Юридик манзил:	Тошкент шаҳри, 100000, Миробод тумани, Амир Темур шоҳ кўчаси, 13-13А.
Почта манзили:	Тошкент шаҳри, 100000, Миробод тумани, Амир Темур шоҳ кучаси, 13-1 ЗА.
Телефон:	(99871) 202-88-28
Е-mail манзили:	<u>info@kafolathayot.uz</u>
Интернет манзили:	kafolathayot.uz
Таъсисчи:	«KAFOLAT sug'urta kompaniyasi» АЖ Тошкент шаҳри, 100000, Миробод тумани, Амир Темур шоҳ кўчаси, 13-1 ЗА. Tel. (99871) 202-88-22
Устав капитали:	55,6 млрд сўм.
Лицензия:	Ўзбекистон Республикаси Молия вазирлигининг 21.01.2022 йилдаги серия SF 00026-сонли лицензияси.
Фаолият тури:	Ҳаётни суғурталаш соҳасида ихтиёрий ва мажбурий суғурта турлари, қуйидаги классларда: - ҳаётни суғурталаш соҳасида I класс - «Ҳаёт ва аннуитетлар» II класс - «Никоҳ ва туғилиш» III класс - «Ҳаётни узок муддатли суғурта қилиш» IV класс - «Соғлиқни суғурта қилиш» умумий суғурта соҳасида 1 класс - «Бахтсиз ҳодисалардан эҳтиёт шарт суғурта қилиш» 2 класс - «Қасалликдан эҳтиёт шарт суғурта қилиш»

КИРИШ

Шахсий суғурта молия бозорини шакллантиришда муҳим таркибий қисм бўлиб, бу бир томондан, фуқароларнинг ижтимоий ҳимоясини оширишга, иккинчидан, иктисодиётнинг турли соҳаларида жиддий давлат ва тижорат лойиҳаларини молиялаштириш учун катта инвестиция манбаларини яратишга имкон беради. Суғурта маданиятининг етишмаслиги, потенциал суғурталовчилар психологияси, шунингдек, аҳоли даромадлари даражасининг тобора ортиб бориши оддий аҳолидан суғурта фондларига маблағ жалб қилишга имкон бермайди ва шу билан суғурта институтининг кундалик ҳаётдаги ўрни ва ихтисослашган суғурта маҳсулотларига бўлган талабнинг ошишини белгилайди. Маълумки, катта микдордаги суғурта воситаларининг ишончилигини таъминлашга хавф туғилиш эҳтимолини сезиларли даражада камайтиришга қаратилган бир қатор молиявий механизмлардан фойдаланиш орқали эришилади (рисklarни танлаш, қайта суғурталаш фаолияти, суғурталовчининг инвестиция сиёсати, мамлакатда иқтисодий ривожланишнинг умумий даражаси ва бошқалар). Шу билан бирга, фуқароларнинг суғурта институтига бўлган ишонч даражасини ошириш. Шахсий суғурта маҳсулотларининг хилма-хиллиги орасида ҳаётни суғурталаш маҳсулотларининг асосий фарқи - бу уларнинг узок муддатлилиги ва хавф функцияларини муваффақиятли бирлаштиришдир, бу эса аҳолининг турли тоифалари томонидан бундай маҳсулотлардан фойдаланиш имкониятини яратади, шу билан бирга сезиларли ўсишни англатади ва потенциал истеъмолчилар томонидан қизиқишни оширади. Яна бир туб фарқи - бу суғурта тўловларини маълум бир даврда аннуитет суғурта шартномаларининг амал қилиш муддати давомида амалга ошириш имконияти, шу туфайли кўплаб ижтимоий муаммолар муваффақиятли хал қилинмоқда, шу билан бирга давлат бюджетидан молиявий вақтнинг муҳим қисмидан озод қилинади.

Шундай қилиб, ҳаётни суғурталаш институтининг шаклланиши ва ривожланиши, давлат томонидан амалга оширилаётган ижтимоий сиёсатни кучайтиришда муҳим рол ўйнаб, мамлакат иктисодиётининг ривожланишига бевосита ва билвосита таъсир кўрсатадиган молиявий сегмент ҳисобланади. Суғурта бозорида яратилган иқтисодий жозибали шароитда ҳам давлат, ҳам хусусий капитал иштирокидаги суғурта ташкилотлари шаклланади ва улар билан параллел равишда ишлайди. Хусусий Жамиятлар пайдо бўлаётган истеъмолчиларнинг истаклари шароитида катта мослашувчанлик, тор ихтисослашиш ва ҳқ. Шу каторда, хусусий Жамиятларга умумий стратегияни (тариф сиёсати, фаолият йўналишлари ва бошқаларни) ўзгартириш эҳтимоли юқори, иқтисодий ҳолат (мулк шаклининг ўзгариши, фонд бозоридаги барқарорлик ва бошқалар) каби омиллар ҳам шуларга хосдир. Маблағларни узок муддатли асосда инвестиция қилиш учун суғурта шеригини танлашда аҳолининг ишончини пасайтиради, чунки инвестацияларни қайтариш кафолатларини таъминлаш имкониятлари етарли эмас. Шундай қилиб, ҳаётни узок муддатли суғурталашни самарали ва кенг миқёсда ривожлантиришнинг энг катта салоҳияти ҳали ҳам капиталда давлат улуши бўлган суғурта Жамиятларида. Бунинг сабаблари молиявий барқарорликнинг ишончли кафолатлари ва энг

муҳим иқтисодий ва ижтимоий устуворликларга риоя қилиш ва ҳар томонлама давлат кўмаги туфайли миқдорга йўналтирилган сиёсатдир.

Ҳаётни суғурталаш соҳасининг моҳиятини инобатга олган ҳолда шуни таъкидлаш керакки, асосий мақсад республика ҳукумати томонидан фуқароларни ишончли ижтимоий ҳимоя билан таъминлаш, шунингдек қўшимча пул маблағларини шакллантириш имкониятларини яратиш ва натижада ҳаёт даражасини яхшилаш бўйича республика ҳукумати томонидан белгиланган вазифаларни бажаришга қаратилган янги асосларни жорий этиш ва оммалаштиришдир. Ўзбекистоннинг сиёсий, иқтисодий, маънавий устувор йўналишларини, шунингдек маданий ва миллий меросини ҳисобга олган ҳолда, ҳаётни суғурталашнинг узоқ муддатли ва фондани ривожлантиришга алоҳида аҳамият берилади. Ушбу суғурта маҳсулотлари кўп сонли фуқаролар ва оилаларнинг моддий фаровонлигини сақлашнинг ишончли механизмига айланиши мумкин, шу билан ёш авлоднинг жадал ривожланишини ва кекса ёшдаги одамлар, тўлақонли меҳнат қилиш имкониятидан маҳрум бўлган ёш авлоднинг динамик ривожланишини ва сақланишини таъминлайди.

МАҚСАД ВА ВАЗИФАЛАР

Жамиятнинг асосий стратегик мақсади республика аҳолисининг ҳаёти, соғлиғи ва меҳнат қобилияти билан боғлиқ мулкӣ манфаатларининг ишончли ва сифатли суғурта ҳимоясини таъминлаш ва Жамиятнинг рентабеллигини таъминлашдир.

Ҳаётни суғурталаш соҳасидаги Жамиятнинг асосий вазифалари:

- ҳаётни суғурталаш Жамиятнинг ташкил этиш, аҳолининг ҳаёти, соғлиғи ва меҳнат қобилияти билан боғлиқ мулкӣ манфаатларни ҳимоя қилишга қаратилган суғурта фаолияти кўламини кенгайтириш;
- Республиканинг барча ҳудудларида юқори даражада ривожланган ҳудудий филиаллар ва бўлинмалар ташкил қилиш;
- ҳаёт ва соғлиқни суғурталашнинг янги маҳсулотларини ишлаб чиқиш ва жорий этиш;
- Жамиятнинг инвестиция фаолиятини ривожлантириш;
- Жамият самарадорлигини ошириш учун моддий-техник базани мустаҳкамлаш;
- маркетинг дастурлари комплексини Жамият фаолиятида амалга ошириш;
- Самарали кадрлар сиёсатини шакллантириш.

Юқоридаги вазифаларни амалга ошириш қуйидаги йўналишларда инновацион усуллардан фойдаланган ҳолда стратегияни тўғри ишлаб чиқиш ёрдамида амалга оширилади:

- маркетинг фаолияти;
- савдо сиёсати;
- инвестиция сиёсати;
- кадрлар сиёсати.

МАРКЕТИНГ СТРАТЕГИЯСИ

Маркетинг стратегиясининг мақсади сифатида Жамиятда ҳаётни ва соғлиқни суғурталаш бўйича янги маҳсулотларни ишлаб чиқаришни ва жорий этишни, суғурта хизматлари сотиш ҳажмининг ошишини, шу билан бирга,

Жамиятнинг рентабеллигини таъминлаган ҳолда молиявий барқарорлик ва операцияларнинг ишончлилигини таъминлайди.

Суғуртада маркетингнинг вазифаси бозорга кириб бориш ва амалга оширилаётган тадбирлар доирасида Жамиятнинг барча суғурта классларида улушини ошириш зарурлигига асосланади. Бозор улушининг ўсиши потенциал суғурта қилдирувчиларнинг мақсадли сегментациясини аниқлаш. Суғурта хизматлари турларини яратиш ва кенгайтириш ҳамда мижозлар базасида корпоратив мижозлар сонини кўпайтириш орқали кўзда тутилган. Маркетинг дастурлари комплекси қуйидаги тадбирларни ўз ичига олади:

- банк-молия тузилмалари, халқаро ташкилотлар, қўшма корхоналар, хорижий ваколатхоналар ва бошқалар тизимида хизматлар кўрсатиш схемасини яратиш;
- истеъмолчиларининг талаб ва эҳтиёжларини қондириш мақсадида янги маҳсулотларни ишлаб чиқиш;
- фаол ахборот ва реклама фаолиятини олиб бориш.

“Kafolat Hayot Insurance” АЖ реклама ва ахборот фаолияти ягона маркетинг стратегиясига ва савдо сиёсатига бўйсунди, мижозлар оқимини таъминлайди, шунинг учун суғурта мукофотлари ҳажмини оширади. Шу билан бирга, барча оммавий ахборот воситалари реклама воситаси сифатида жалб қилинади.

Шубҳасиз, миллий суғурта бозорида ҳаётни суғурталашнинг узоқ муддатли турларига эҳтиёж бор ва потенциал суғурта қилдирувчиларнинг айрим тоифаларининг ҳаётни суғурталашнинг турли турларига муносабатини баҳолаш асосида маълум бир сегментда талабни шакллантиришни талаб қилади.

Потенциал суғурта қилдирувчидан узоқ муддатли ҳаётни суғурталаш маҳсулотига бўлган эҳтиёж пайдо бўлиши қуйидаги ҳолатларда юзага келиши мумкин деб тахмин қилинади:

- агар суғурта нафақат суғурта шартларида назарда тутилган хатарлардан ҳимоя қилиш билан, балки қўшимча даромадга оширилган маълум микдорни тўплаш билан боғлиқ бўлса;
- агар суғурта полисида кечиктирилган суғурта тўловларини инфляциядан ҳимоя қилишни таъминлайдиган шартлар назарда тутилган бўлса;
- агар давлат ҳаётни суғурталаш бозори субъектлари учун солиқ ва бошқа имтиёзларни назарда тутса.

Маркетинг фаолияти фойдаланувчиларга ҳаётни суғурталашнинг афзалликлари тўғрисида маълумот беришнинг изчил сиёсатига эга бўлади. Ушбу йўналишда ташкилотлар ва корхоналар билан семинарлар, тақдимотлар ва музокаралар ташкил этишга йўналтирилган бўлади.

ТАРИФ СИЁСАТИ

Биринчи навбатда тариф сиёсатининг ўзи ва суғурта қилинган хатарлар учун жавобгарликнинг умумий чегарасини аниқлаш ва таваккалчилик тактикасини ўз ичига олган тариф стратегиясини амалга ошириш доирасида Жамият фаолияти молиявий барқарорликни сақлаш, рентабелли бўлган суғурта амалиётларини бажариш, ўзини ўзи таъминлаш ва эришишга йўналтирилган бўлади.

Асосий тариф ставкалари копланадиган хатарларнинг турлари ва ҳажмига, муддатларига, суғуртанинг мумкин бўлган ҳажмига, бозордаги рақобатбардош ставкаларига қараб фаркланади.

Мажбурий суғурта турлари учун суғурта суммалари ва суғурта тарифлари Ўзбекистон Республикасининг амалдаги қонунчилигига мувофиқ қўлланилади.

Суғурталовчи суғурта операцияларини амалга ошираётганда суғурта захираларини келгуси суғурта тўловларини қоплаш ва суғурта даъволарини қоплаш учун мўлжалланган тегишли суғурта захираларини шакллантиради. Суғурта захиралари Суғурталовчиларнинг суғурта захиралари тўғрисидаги низомга ва бошқа норматив-ҳуқуқий ҳужжатларга қатъий мувофиқ шакллантирилади.

МОЛИЯВИЙ РЕЖА

Ҳаётни суғурталаш соҳасидаги бозор тенденциясидан келиб чиқиб, Жамиятнинг 2024 йилга мўлжалланган молиявий режасини кўриб чиқиш мақсадга мувофиқдир (№1 илова), бу ҳар бир алоҳида ҳисобот йилидаги Жамият даромади ва харажаглари ўртасидаги фаолиятнинг бевосита натижасидир. Жамият фаолиятининг ўзига хос хусусиятларини, хусусан, ҳаётни суғурталашнинг узоқ муддатга суғурта шартномаларини тузилиши ҳамда суғурта муддатининг камида 12 ойдан кейин суғурталовчининг мажбуриятларини бажарилишини ҳисобга олган ҳолда, суғурталовчининг фойдасини шакллантириш асосан инвестиция бозоридаги бўш ресурслар ва суғурта захираларидан самарали фойдаланиш, шунингдек суғурта мукофотларининг ўсиш суръатларини таъминлаш орқали таъминланади.

Йиғилган ялпи суғурта мукофоти

Жамият рентабеллигини таъминлаш мақсадида 2024 йилда суғурта мукофотлари ҳажми 11.1 миллиард сўм миқдорида прогноз қилинмоқда, умумий суғурта соҳаси билан боғлиқ шартномалар бўйича тушумлар ҳажми ялпи йиғимнинг 10,08 фоизини ташкил этади. Ҳаёт суғурта соҳасига - 89,92%. Хусусан, шунини таъкидлаш керакки, аннуитет суғурта шартномалари бўйича олинган суғурта мукофотлари ҳажмидаги ўзгаришларни башорат қилиш жуда қийин. Ушбу кўрсаткич тахмин қилинган кўрсаткичдан юқори ёки пастрок бўлиши мумкин (хавфсизлик чораларини кучайтириш, ишдаги бахтсиз ҳодисалар эҳтимоли ва бошқалар каби билвосита омиллар туфайли). Прогноз қилинаётган натижаларга, хусусан, Жамиятнинг сотув бўлимларини, шу жумладан ҳудудий филиалларни кўпайтириш орқали эришиш режалаштирилган.

Халқаро ҳамкорликни ривожлантириш

Режалаштирилган тадбирлар	Амалга ошириш шакли
Жамиятнинг суғурта портфелини диверсификация қилиш ва самарали бошқариш, тўлов қобилияти талабларига риоя қилиш ва суғурта хизматларининг юқори сифатини таъминлаш мақсадида суғурта соҳасида халқаро ташкилотлар билан ҳамкорлик	Тегишли ҳамкорлик шартномаларини тузиш
Жаҳон суғурта ҳамжамияти билан интеграция қилиш. Хорижий етакчи суғурта Жамиятлари билан ҳамкорлик шартномаларини тузиш.	Тегишли ҳамкорлик шартномаларини тузиш

Жамият даромади

Жамият даромадлари таркиби қуйидагича режалаштирилган:

2024 йилда

-олинган суғурта мукофотининг соф (нетто) қисми- 39,75%;

-инвестиция фаолиятдан олинган даромад - 49,99%;

Ишлаб топилган мукофотларнинг соф (нетто) қисми, келиб тушган суғурта мукофотлардан ишлаб топилмаган суғурта мукофотлари захираларини олиб ташланган қисмидан шаклланади.

Инвестиция даромади

2024 йилда Жамият 7,17 миллиард сўм миқдорида инвестиция даромади олишни режалаштирмоқда ва Жамият ушбу маблағларни депозит шаклида тижорат банкларига жойлаштиради.

Жамият харажатлари қуйидагича прогноз қилинади:

2024 йилда

-суғурта даъволари - 31,81%;

-зарарлар захираси - 0,43%;

-давр харажатлари ва таннарх билан боғлиқ харажатлар- 16,37%;

Шундан:

- доимий харажатлар - 9,24%

- ўзгарувчан харажатлар - 7,13%

Соф фойда

Белгиланган вазифаларни амалга ошириш, яъни суғурта мукофотларини йиғиш, шаклланган молиявий ресурслар ҳисобига инвестиция фаолиятини фаоллаштириш, Жамият фаолиятининг харажатлар қисмининг барча моддаларига тежамкор ёндашиш ижобий молиявий кўрсаткичларини таъминлайди.

Жамият 2024 йилда 4 391,31 миллион сўм соф фойда олишни режалаштирмоқда.

КАДРЛАР СИЁСАТИ

Мақсадларга эришиш учуй, авваламбор, малакали ишчиларни жалб қилиш орқали амалга оширилади. Кадрлар сиёсатини такомиллаштириш асосида кадрлар салоҳиятини мустаҳкамлаш, мутахассислар учун узлуксиз таълим тизимини жорий этиш, шу жумладан кадрлар тайёрлаш ва уларнинг малакасини ошириш, семинарлар, стажировкалар, конференциялар ва давра суҳбатларида иштирок этиш орқали Ўзбекистон Республикасида ва чет элларда ходимларнинг малакасини ошириш орқали амалга оширилади.

Жамиятнинг кадрлар сиёсати ходимларни бошқариш бўйича халқаро стандартларга асосланади ва асосан суғурта стратегиясини амалга оширишга қаратилган бўлиб, мақсадларга эришиш биринчи навбатда малакали ходимларни жалб қилиш ва иш билан банд бўлган ходимларнинг касбий маҳоратини ошириш орқали амалга оширилади. Шу билан бирга, ходимларни бошқариш тизимини ривожлантириш ва такомиллаштириш кадрлар захирасини тайёрлашнинг яхлит тизимини яратиш, моддий рағбатлантиришнинг ракобатбардош тизимини шакллантириш ва корпоратив маданиятни янада такомиллаштиришга асосланади.

СОТИШ СТРАТЕГИЯСИ

Маҳсулотларни марказий офисда, филиаллар ва агентлар тармоғи (жисмоний ва юридик шахслар) орқали сотиш асосий тарқатиш каналларидан бири бўлади. Аввало, хизматларни сотиш жараёнида кенг аҳолига, шу жумладан кишлоқ жойларига хизмат кўрсатишга катта аҳамият берилади. Суғурта бозоридаги ишбилармонлик фаолияти жисмоний шахсларга, иқтисодиётнинг реал секторига, банк секторига ва кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик секторига ихтиёрий ҳаёт ва соғлиқни суғурталаш бўйича хизмат пакетларини, шу жумладан мажбурий аннуитет суғуртаси бўйича миқдорлар асосида такдим этиладиган хизматлар ҳажмини мақсадли равишда кенгайтиришни назарда тутди.

Хизматларни тарғиб қилиш стратегияси, таклиф қилинадиган маҳсулотлар рентабеллик нуқтаи назардан аҳолининг турли тоифаларига йўналтирилганлигини назарда тутди - даромадлари нисбатан паст бўлган, биринчи навбатда суғурта химоясига муҳтож бўлган фуқаролар тоифасидан тортиб то фаровонлиги юқори одамларгача. Суғурта шартлари (суғурта дастурлари) миқдорларнинг турли потенциал гуруҳларининг истеъмолчилар манфаатларини ҳисобга олган ҳолда ишлаб чиқилади.

Асосий вазифа ҳаётни ихтиёрий ва мажбурий суғурталашнинг барча турларини ўз ичига олган миллий суғурта бозорининг мақсадли сегментига кириб бориш ва мавқеини мустаҳкамлашдан иборат бўлади.

Узок муддатли ҳаётни суғурталашда суғурта тўловлари ҳажми одатда суғурта мукофотлари миқдорига тўғри келади ёки баъзи ҳолларда бу (ушбу маҳсулотларнинг ўзига хос хусусиятларига боғлиқ) суғурта мукофотлари ҳажмидан ошиб кетади; суғурта портфелининг сифатини ошириш учун Жамият суғурталовчи сифатида бир вақтнинг ўзида суғурта фаолиятини умумий суғурта соҳасининг биринчи иккинчи классларида амалга оширишни режалаштирмоқда. Бундан ташқари, суғурта портфелининг таркибида мажбурий аннуитет суғуртаси мавжудлиги унинг ҳолатига ижобий таъсир кўрсатадиган узок муддатли активларни жалб қилишни таъминлайди.

Шу билан бирга, миқдорнинг потенциал аудиториясини Суғурталовчи томонидан такдим этилаётган хизматлар билан яхшироқ қамраб олиш учун нафақат минтакавий филиаллар, балки туман бўлимлари томонидан ёки Муассиснинг филиаллари тармоғи орқали узок муддатли ҳаётни суғурталаш маҳсулотларини сотиш жараёнида фаол иштирок этиш режалаштирилган.

Агентлик тармоғи суғурта бозори инфратузилмасининг бир қисми сифатида қаралиши керак ва нафақат агентлар - жисмоний шахслар, балки аҳолининг кенг катламлари (банклар, нотариал идоралар, маҳалла қўмиталари ва бошқалар) билан алоқалар ва алоқаларга эга бўлган молия, савдо, туризм ва жамоат ташкилотлари тармоғи билан ўзаро алоқаларни ҳам назарда тутди.

Энг самарали усуллардан бири бу суғурта бозорини сегментларга ажратиш, яъни суғурта маҳсулотларининг маълум бир тури сотиладиган бозор қисмини маълум бир тарзда таксимлаш, умумий хусусиятларга эга бўлган потенциал ва реал истеъмолчиларни аниқлашдир. Суғурта бозорининг сегментацияси Суғурталовчи миқдорларининг таклиф этилаётган суғурта хизматларига реакциясини тавсифловчи омилларни таҳлил қилишга имкон

беради.

Потенциал мижозларнинг эътиборини суғурта махсулотларига жалб қилиш эҳтимоли катта бўлган самарали савдо каналларини аниқлаш, самарадорлик принципини ҳисобга олган ҳолда тарқатиш каналлари бўйича функционал хариталарни тузиш мумкин:

Сотиш каналлари	Канал устуворлиги
Суғурталовчининг офисидан воситачилар иштирокисиз тўғридан- тўғри сотиш	XXX
Умумий суғурта агентликлари	XXX
<u>Жисмоний шахс бўлган агентлар</u>	XX
Матбуот	XX
Ташкилотлар ва корхоналар	XXX

Эслатма: XXX - энг самарали сотиш каналлари;

XX - самарали сотиш каналлари;

X - нисбатан самарали сотиш каналлари.

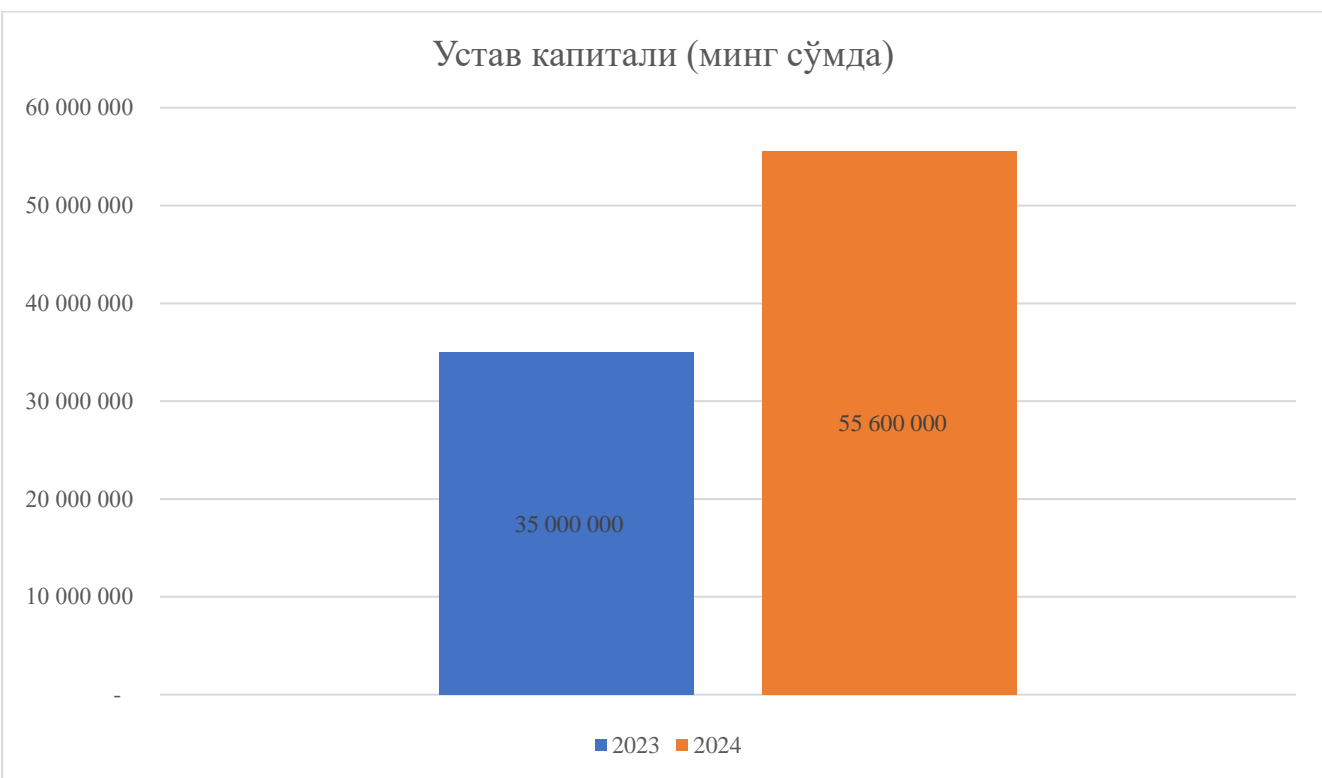
Савдо каналларидан самарали фойдаланиш учун реклама ва ахборот таъминоти таъминланади.

Танланган стратегия ҳаётни ихтиёрий ва мажбурий суғурталаш бўйича асосий талабларни тўлиқ амалга оширишга имкон беради. Суғуртани қоплаш нуктаи назаридан мослашувчанлик, унинг қайтарилишини таъминлаш, рентабелликнинг шаффофлиги, суғурта портфелининг диверсификацияси ва ликвидлиги Суғурталовчи танлаган ривожланиш стратегиясининг натижасидир...

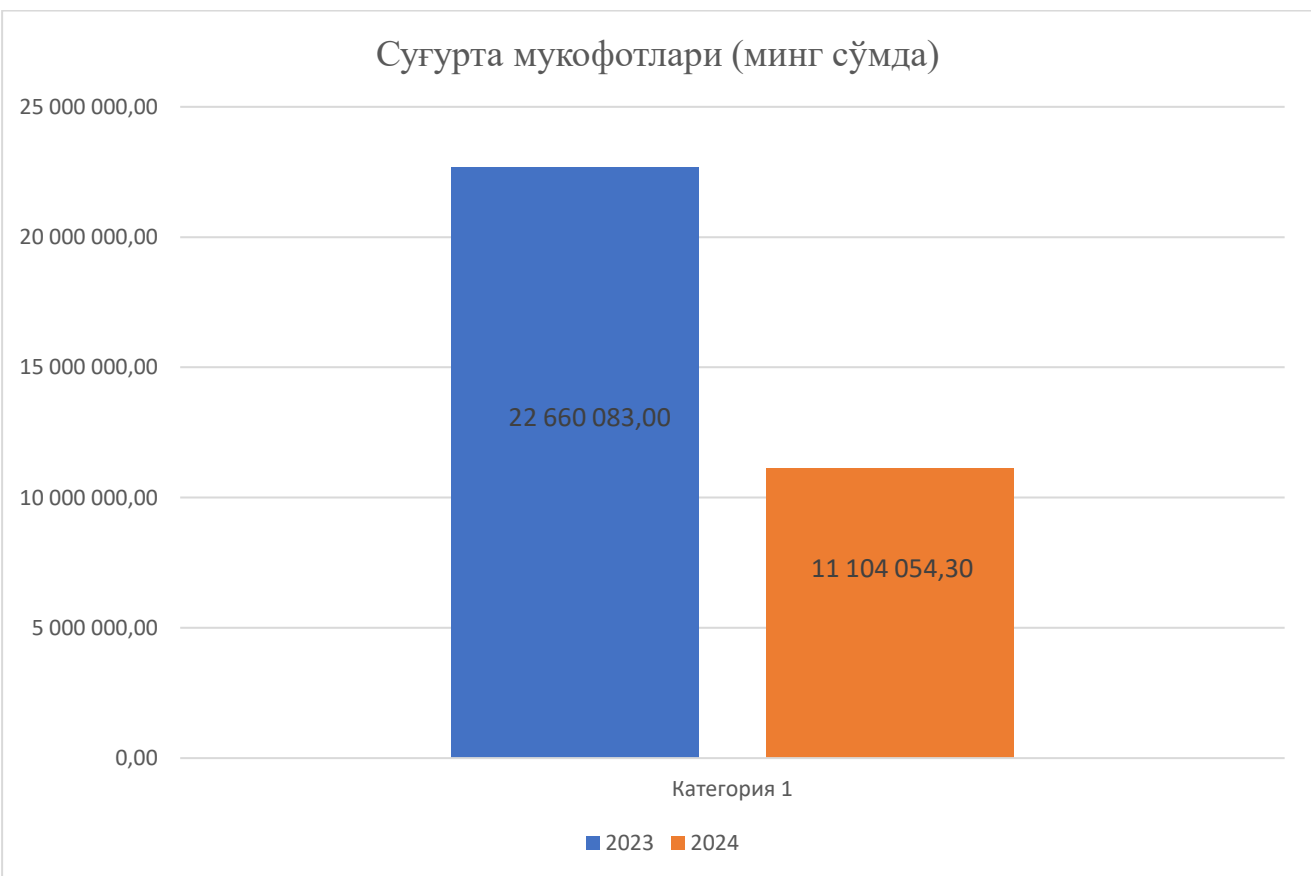
Т •	КЎРСАТКИЧЛАР НОМИ	2024 йил
I.	ДАРОМАДЛАР (жами)	22 875 726,8
1.1.	<i>шу жумладан:</i> Суғурта мукофотлари тушуми (жами)	11 104 054,30
1.2.	Ишалаб топилмаган мукофот захирасининг ўзгариши (ИМЗ) (РНП)	335 638,4
2.	Инвестиция фаолиятдан олинган даромадлар (жами)	11 436 034,2
2.1.	<i>булардан:</i> Инвестиция фоизлари	7 174 356,2
2.2.	Бошқа даромадлар	4 261 678,0
II.	ХАРАЖАТЛАР (жами)	19 948 022,8
2.1.	<i>шу жумладан:</i> Суғурта товони	5 633 676,8
2.2.	Суғурта захираларига ажратмалар (жами)	9 093 741,2
2.3.	Ишлаб чиқариш харажатлари	3 874 062,5
2.4.	Бошқа харажатлар	1 346 542,3
III.	БАЛАНС ДАРОМАДИ	2 927 704,1
VI.	ДАРОМАД СОЛИҒИ	439 155,6
V.	СОФ ФОЙДА	2 488 548,5

т/р	КЎРСАТКИЧЛАР НОМИ	2023 йил		бизнес-режа бажарилиши		2024-йил (режа)	2023 йилга нисбатан қўтилаётган ўсш	
		бизнес-режа	ҳақиқатда	(%)	(+ . -)		(%)	(+ . -)
1. Маъмурий харажатлар (9420 ҳисоб)								
1.1.	Иш ҳақи фонди	10 699 142,5	4 202 741,0	39,3	-6 496 401,5	1 635 513,6	38,9	-2 567 227,4
	шу жумладан йил якуни бўйича мукофотлаш	150 000,0			-150 000,0			
1.2.	Ижтимоий сугуртага ажратмалар	1 284 497,1	1 567 824,4	122,1	283 327,3	175 233,6	11,2	-1 392 590,8
1.3.	Транспорт харажатлари	290 532,3	1 542,5	0,5	-288 989,8	26 085,0	1 691,1	24 542,5
1.4.	Хўжалик харажатлари	66 550,6	159 278,4	239,3	92 727,8	15 720,0	9,9	-143 558,4
1.5.	Бино ижараси	966 182,6	234 713,1	24,3	-731 469,5	20 010,0	8,5	-214 703,1
1.6.	Хизмат сафари харажатлари	267 146,5	14 115,0	5,3	-253 031,5			-14 115,0
1.7.	Асосий воситалар сугургаси, мажбурий ва тиббий сугурта	20 002,4	18 405,6	92,0	-1 596,8	26 460,0	143,8	8 054,4
1.8.	Асосий воситаларни таъмирлаш, ТМЗ, ҳисобдан чиқариш, оргтехникага хизмат кўрсатиш харажати	77 966,3	5 960,0	7,6	-72 006,3	12 700,0	213,1	6 740,0
1.9.	Алоқа харажатлари, шу жумладан шаҳарлараро сўзлашув	47 044,8	26 415,8	56,2	-20 629,0	37 635,8	142,5	11 220,0
1.10.	Реклама харажатлари	358 150,0	1 816,2	0,5	-356 333,8			-1 816,2
1.11.	Ҳайрия, хомийлик харажатлари	60 000,0			-60 000,0			
1.13.	Асосий воситаларнинг амортизацияси	573 370,5	1 777 567,7	310,0	1 204 197,2	1 613 356,3	90,8	-164 211,4
1.14.	Аудиторлик хизматлари учун тўлов	40 000,0	57 333,3	143,3	17 333,3	60 000,0	104,7	2 666,7
1.15.	Банк хизматлари учун тўлов (банк фонзи)	21 037,0	37 241,4	177,0	16 204,4	18 000,0	48,3	-19 241,4
1.16.	ОТМ да таълим, малақа ошириш ва бошқа харажатлар	69 400,0	39 608,0	57,1	-29 792,0	40 000,0	101,0	392,0
1.17.	Бола икки ёшга етгунга қадар уни парвариш қилганлиги учун нафақа	13 248,0			-13 248,0			
1.18.	Меҳнатни муҳофаза қилиш харажатлари		488,8		488,8			-488,8
1.19.	АКТ харажатлари	166 065,2			-166 065,2			
1.20.	Бошқа харажатлар (депозитарий хизмати тўлови, асосий воситаларни қайта баҳолаш, обуна, давлат божи, қўтилмаган бошқа харажатлар)	229 530,0	114 162,3	49,7	-115 367,7	193 348,2	169,4	79 185,9
	Жами маъмурий харажатлар	15 249 865,8	8 259 213,6	54,2	-6 990 652,2	3 874 062,5	46,9	-4 385 151,1
2. Ишлаб чиқариш харажатлари (2010 ҳисоб)								
2.1.	Сугурта агентларига воситачилик иш ҳақи	513 243,8	552,20	0,1	-512 691,6	1 262 968,33	228 715,4	1 262 416,13
2.2.	Ижтимоий сугурта бадаллари	12 317,9			-12 317,9			
2.3.	Иш юритиш учун тўлоа (банк фонзлари, қатъий ҳисобда турувчи бланкларини тайёрлаш ва ҳисобдан чиқариш)	8 000,0			-8 000,0			
	Жами ишлаб чиқариш харажатлари	533 561,7	552,2	0,1	-533 009,5	1 262 968,3	228 715,4	1 262 416,13
	Жами харажатлар	15 783 427,5	8 259 765,9	52,3	-7 523 661,6	5 137 030,9	62,2	-3 122 735,00

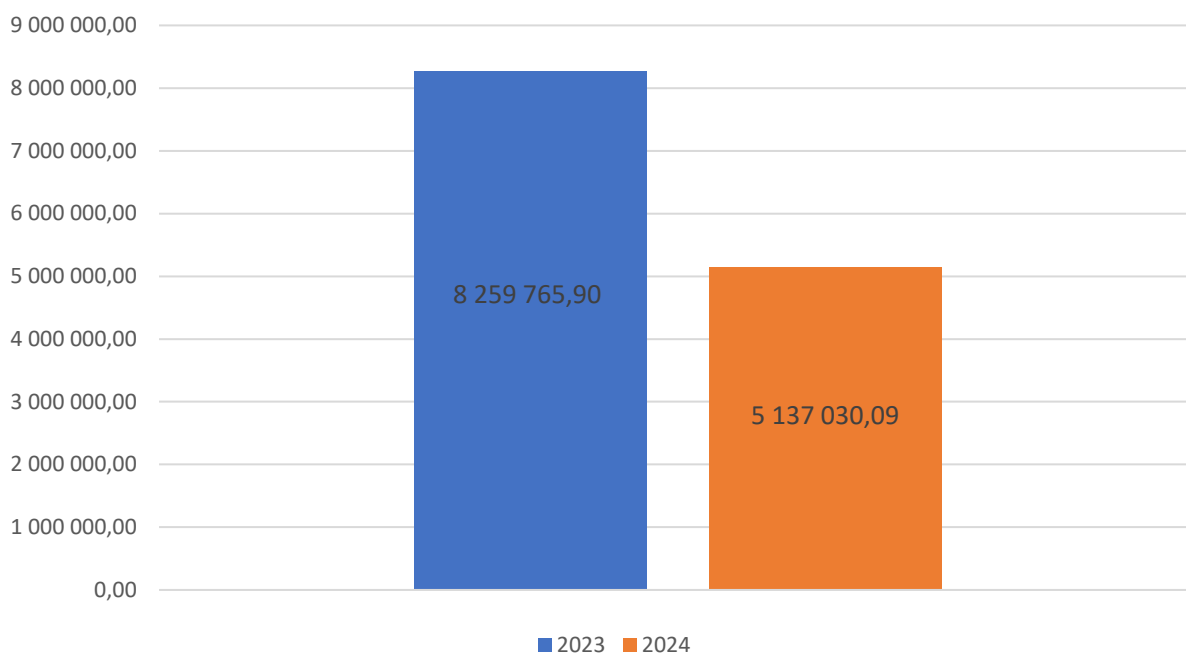
Устав капитали (минг сўмда)



Суғурта мукофотлари (минг сўмда)



Харажатлар (минг сўмда)



Соф фойда (минг сўмда)

