

O'zbekistonda HR va moliya sohasidagi B2B xizmatlar: sharh va biznes g'oyalar

HR xizmatlari

Kadrlar tanlovi

Kichik va o'rta biznes uchun kadrlar agentliklari tomonidan xodimlarni izlash, suhbatdan o'tkazish va ko'nikmalarni baholash xizmatlari juda muhim. Ayniqsa moliya, IT, marketing va qurilish sohalarida talab katta. O'zbekistondagi misollar: SmartRecruit, Uzbekistan Recruitment.

HR outsorsingi

Katta HR bo'limi tuzishni istamaydigan kompaniyalar kadrlar ishlari, xodimlarni adaptatsiya qilish, o'qitish va rag'batlantirish tizimlarini outsorsing qilib topshirishmoqda. Bu model xususan 50 nafar xodimgacha ishlaydigan kompaniyalar orasida ommalashmoqda.

HR avtomatizatsiyasi

Telegram orqali chat-botlar, CRM tizimlar va SaaS yechimlarini joriy qilish — tanlov, adaptatsiya va fikr-mulohazalarni avtomatlashtirishga yordam beradi. O'zbekistonda bu sohada mahalliy yechimlar hali kam, shuning uchun startaplar va integratorlar uchun imkoniyat katta.

Korporativ o'quv va rivojlantirish xizmatlari

Soft skills, jamoa qurish va korporativ madaniyat bo'yicha treninglar tayyorlash. Bu xizmat yirik va xalqaro kompaniyalar uchun dolzarb, chunki ular xalqaro HR standartlariga mos kelishi kerak.

Moliya bo'yicha B2B xizmatlari

Moliyaviy konsalting

Xarajatlarni tahlil qilish, budjetni optimallashtirish, soliq va investitsiya rejalashtirish, moliyaviy xavflarni baholash. Ayniqsa eksportga chiqmoqchi yoki xarajatlarni qisqartirmoqchi bo'lgan kichik va o'rta biznes uchun muhim.

Fintex yechimlarini joriy qilish

Ekvayring, hisob-kitoblar va to'lovlarni avtomatlashtirish (masalan, Payme Business, Click Business orqali), onlayn hisobotlar uchun SaaS platformalarni moslashtirish. O'zbekistonda fintex tez rivojlanmoqda va integratsiya xizmatlariga talab ortib bormoqda.

Moliyaviy modellar tayyorlash

Startaplar va investor izlayotgan kompaniyalar uchun daromadlar, xarajatlar, rentabellik,

bezubudlik nuqtasi kabi ko'rsatkichlarni aniq hisoblab berish xizmatlari juda talabga ega. IT, agrobiznes va ishlab chiqarish kompaniyalari buni ko'p so'raydi.

Buxgalteriya va soliq hisobi outsorsingi

Hisobot yuritish, hujjatlarni tayyorlash, soliq hisobotlarini Soliq.uz kabi platformalar orqali topshirish, soliq organlari bilan ishlash — 1 mlrd so'mgacha aylanmaga ega bo'lgan bizneslar uchun mashhur xizmat.

O'zbekistondagi asosiy tendensiyalar

Avtomatizatsiyaga talab, ayniqsa kichik va o'rta biznes orasida kuchaymoqda.

B2B shartnomalarning davlat va yirik korporativ mijozlar bilan ko'payishi.

Past kiradigan to'siqlar: hatto shaxsiy maslahat xizmatlaridan boshlash mumkin.

SaaS va fintex rivoji — integratorlar va konsalting uchun katta imkoniyat.

Xodimlarni zamonaviy ko'nikmalarga (masalan, sun'iy intellekt bilan ishlash) o'rgatish xizmatlariga qiziqish yuqori.

O'zbekistonda biznes g'oyalari

IT va marketing sohasida ixtisoslashgan kadrlar agentligi ochish.

Soliq.uz va My.gov'ga moslashtirilgan personal boshqaruvi uchun SaaS yechim yaratish.

Ekspertyorlar uchun valyuta xavflari va xalqaro soliqlar hisobini inobatga olgan moliyaviy konsalting.

Buxgalteriya outsorsing platformasini abonentlik modeli bilan ishga tushirish.

Raqamli texnologiyalar, sun'iy intellekt, barqaror rivojlanish (ESG) bo'yicha korporativ o'quv dasturlari tayyorlash.

Nima uchun bu yo'nalishlar istiqbolli?

O'zbekistonda B2B segmentining yillik o'sishi taxminan 15–20 foizni tashkil etmoqda.

Davlat raqamli islohotlar dasturlari orqali talabni rag'batlantirmoqda.

6–12 oylik uzoq muddatli shartnomalar barqaror daromad beradi.

Kichik sarmoyalar bilan (taxminan \$5,000–\$10,000) boshlash mumkin.