

B2B-услуги в сфере HR и финансов в Узбекистане: обзор и идеи для бизнеса

HR-услуги

Подбор персонала

Для малого и среднего бизнеса особенно актуальны услуги кадровых агентств: поиск кандидатов, предварительное собеседование, оценка навыков. Спрос растёт в сферах: финансы, IT, маркетинг, строительство. Среди местных примеров — SmartRecruit, Uzbekistan Recruitment.

Аутсорсинг HR

Компании, которые не хотят содержать большой HR-отдел, передают на аутсорсинг кадровое делопроизводство, адаптацию сотрудников, обучение и разработку систем мотивации. Эта модель становится всё более популярной среди компаний с численностью до 50 сотрудников.

Автоматизация HR

Внедрение чат-ботов (например, через Telegram), CRM-систем, SaaS-решений для упрощения найма, адаптации и сбора обратной связи. В Узбекистане пока мало решений локального уровня, что открывает возможности для стартапов и интеграторов.

Корпоративное обучение и развитие

Разработка тренингов по soft skills, командообразованию, построению корпоративной культуры. Востребовано у крупных и международных компаний, которые хотят соответствовать международным HR-стандартам.

Финансовые B2B-услуги

Финансовое консультирование

Анализ расходов, оптимизация бюджета, налоговое и инвестиционное планирование, оценка финансовых рисков. Особенно востребовано у малого и среднего бизнеса, который выходит на экспорт или хочет сократить издержки.

Внедрение финтех-решений

Подключение эквайринга, автоматизация счетов и платежей (например, через Payme Business, Click Business), настройка SaaS-платформ для онлайн-отчётности. В стране активно развивается финтех, и спрос на интеграцию этих решений стабильно растёт.

Разработка финансовых моделей

Для стартапов и компаний, ищущих инвестиции, важно иметь чёткие расчёты: прогноз

доходов, расходов, прибыльности, точки безубыточности. Эта услуга востребована среди IT-компаний, агробизнеса и производителей.

Аутсорсинг бухгалтерии и налогов

Ведение отчётности, подготовка документов, сдача налоговой отчётности через платформы вроде Soliq.uz, взаимодействие с налоговыми органами — популярная услуга для бизнеса с оборотом до 1 млрд сумов в год.

Ключевые тренды в Узбекистане

Спрос на автоматизацию, особенно среди малого и среднего бизнеса.

Рост числа B2B-контрактов с государственными и крупными корпоративными клиентами.

Низкие барьеры входа: можно начинать даже с услуг индивидуального консультанта.

Развитие SaaS и финтеха создаёт новые возможности для интеграторов и консультантов.

Высокий интерес к обучению сотрудников современным компетенциям (например, работе с искусственным интеллектом).

Идеи для бизнеса в Узбекистане

Открытие кадрового агентства, специализирующегося на IT и маркетинге.

Создание SaaS-решения для управления персоналом, адаптированного под Soliq.uz и My.gov.

Финансовый консалтинг для экспортёров с учётом валютных рисков и международных налогов.

Платформа аутсорсинговых бухгалтерских услуг с подписной моделью.

Корпоративные обучающие программы по цифровизации, искусственному интеллекту, устойчивому развитию (ESG).

Почему это перспективно?

Ежегодный рост B2B-сегмента в Узбекистане оценивается в 15–20 процентов.

Государственные программы цифровизации стимулируют спрос на новые решения.

Долгосрочные контракты на 6–12 месяцев обеспечивают стабильный доход.

Можно стартовать с небольших вложений (примерно от 5,000–10,000 долларов США).

Если хочешь, я подготовлю шаблон бизнес-плана под конкретную идею — например, для кадрового агентства, аутсорсинга бухучёта или запуска SaaS-платформы. Скажи, какая ниша интересует, и я сделаю расчёты и структуру для твоего проекта.

