

O'zbekistonda biznesni avtomatlashtirish uchun
SaaS platformasi (B2B)

O'zbekistonda biznesni avtomatlashtirish uchun SaaS platformasi (B2B)

1. LOYIHA TAVSIFI

Loyiha: O'zbekistonda biznesni avtomatlashtirishga mo'ljallangan innovatsion bulutli SaaS-platforma bo'lib, u CRM, ERP, onlayn-kassa, HR-modul va ombor hisobini o'z ichiga oladi. Ushbu platforma biznesni raqamlashtirish kalitidir, kompaniyalarga samaradorlikni oshirish, operatsion xarajatlarni minimallashtirish va jarayonlarning shaffofligini ta'minlash imkonini beradi.

Loyihaning afzalliklari:

- Yuqori rentabellik** – obuna modeli orqali barqaror daromad va tez o'zini qoplash.
- Katta bozor** – O'zbekistonda kichik va o'rta biznes segmentida **490 000 dan ortiq potensial mijozlar**
- Moslashuvchanlik** – banklar, soliq organlari, to'lov tizimlari va boshqa xizmatlar bilan integratsiya imkoniyati.
- Minimal kapital sarmoyasi** – bulutli arxitektura tufayli qimmatbaho server uskunalari va mahalliy o'rnatish talab etilmaydi. Raqobatchilar (SAP, Zoho, Odoo) bilan solishtirganda, bizning yechimimiz mijozlarga dasturiy ta'minotni sotib olish emas, balki arzon obuna asosida foydalanish imkonini beradi. Natijada dastlabki investitsiyalar va IT-infratuzilma xarajatlari minimal darajada bo'ladi. – bulutli arxitektura tufayli qimmatbaho uskunalarga ehtiyoj yo'q.
- Tez joriy etish** – platformaning qulay interfeysi va tezkor integratsiyasi mijozlarni jalb qilish va ushlab turish darajasini oshiradi.

Platforma funksiyalari:

- Onlayn-kassa, buxgalteriya va tahlil
- Ombor hisoboti va inventarizatsiya
- Bank va soliq organlari bilan integratsiya
- Savdo va mijozlarni boshqarish (CRM)
- HR va kadrlar hisoboti moduli

Monetizatsiya modeli:

Obuna shakli: \$10–50/oy (130 000 – 650 000 so'm)

Qo'shimcha pullik modullar: premium paketlar

2. IT-MUTAXASSISLAR (TADBIRKORLAR) UCHUN LOYIHANING JAZIBADORLIGI

Ushbu biznes-reja **IT sohasidagi mutaxassislar uchun ajoyib imkoniyatdir**. SaaS-platformani ishga tushirish va rivojlantirish orqali **raqamli yechimlar bozorida** o'z biznesini yaratish mumkin.

IT-tadbirkorlar uchun afzalliklar:

- Yuqori talab** – O'zbekistonda **80% kichik va o'rta biznes Excel yoki qo'lda hisob yuritadi**, bu esa avtomatlashtirishga katta ehtiyoj borligini ko'rsatadi
- Kam xarajat bilan boshlash** – server yoki qimmat uskunalar talab qilinmaydi.
- Muntazam daromad** – obuna shakli tufayli barqaror oylik tushum.
- Kengaytirish imkoniyati** – platformani boshqa davlatlar va bozorlarga moslashtirish mumkin.
- Masofadan boshqarish** – IT tadbirkor istalgan joydan turib biznesni boshqarishi mumkin.
- O'sish imkoniyati** – qo'shimcha funksiyalar, hamkorlik dasturlari va mijoz bazasini kengaytirish.

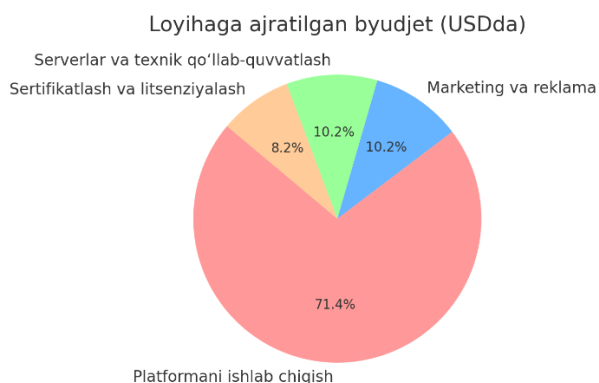
3. BOZOR TAHLILI VA TALAB

- Bozor hajmi:** O'zbekistonda kichik va o'rta biznesning **80% qo'lda hisob yuritadi**, bu esa avtomatlashtirishga ehtiyojni kuchaytiradi.
- Raqobatchilar:** Lokal ERP/CRM tizimlari, 1C, xalqaro echimlar (SAP, Zoho, Odoo), lekin ularning aksariyati **O'zbekiston sharoitiga to'liq moslashmagan**.
- Bizning ustunliklarimiz:**
 - ✓ Mahalliy qonunchilikka moslashuv (O'zbekiston Respublikasi Soliq kodeksi va biznesni raqamlashtirish bo'yicha amaldagi tartib-qoidalarga muvofiq ishlaydi, shuningdek, mahalliy hisob-kitob tizimlari va elektron hujjat aylanishiga mos keladi)
 - ✓ O'rnatishsiz bulutli yechim
 - ✓ Arzon obuna narxi

4. LOYIHA BUDJETI

Loyihaga ajratilgan byudjet quyidagicha taqsimlangan:

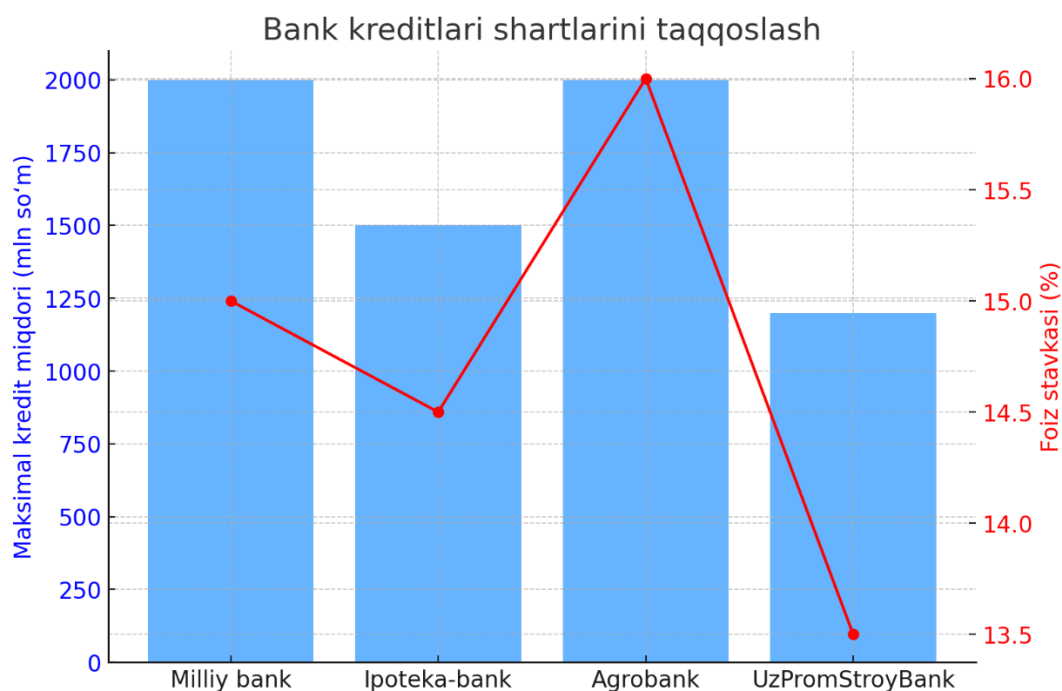
Kategoriya	USD	So'm (1 USD = 13 000 so'm)
Platforma ishlab chiqish	50 000 – 70 000	650 mln – 910 mln
Marketing va reklama	10 000	130 mln
Serverlar, texnik qo'llab-quvvatlash	5 000 – 10 000	65 mln – 130 mln
Sertifikatlash va litsenziyalash	8 000	104 mln
Jami:	73 000 – 98 000	949 mln – 1,274 mlrd



5. MOLIYALASHTIRISH: BANK KREDITLARI

Bank kreditlari shartlarini taqqoslash:

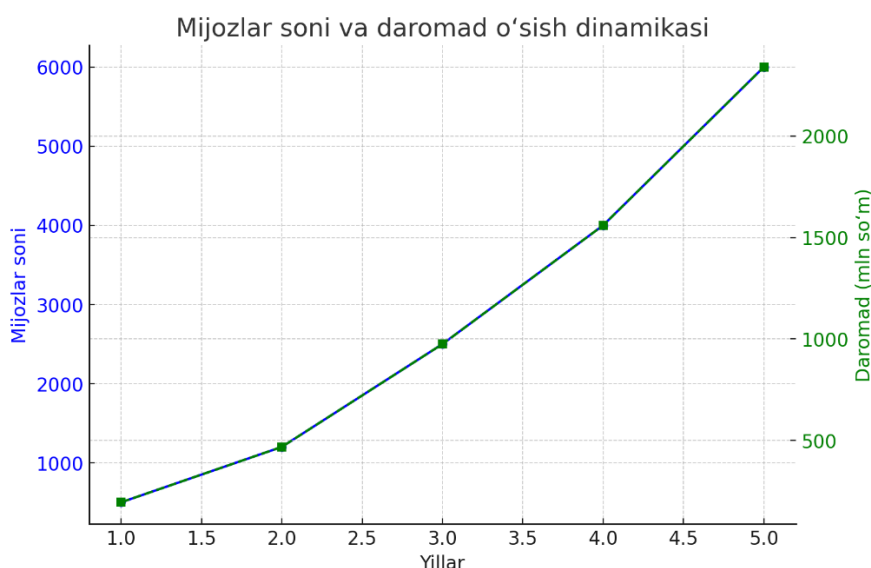
Bank	Foiz stavkasi	Maksimal kredit miqdori	Kredit muddati	Kredit shartlari
Milliy bank	15%	2 mlrd so'm	5 yil	Garov talab qilinadi
Ipoteka-bank	14,5%	1,5 mlrd so'm	5 yil	Moslashuvchan to'lov jadvali
Agrobank	16%	2 mlrd so'm	3 yil	Tezkor tasdiqlash
UzPromStroyBank	13,5%	1,2 mlrd so'm	4 yil	Refinanslashtirish imkoniyati



6. KUTILAYOTGAN MIJOZLAR SONI VA DAROMAD

Mijozlar soni va daromadning o'sish dinamikasi:

Yil	Mijozlar soni	Kutilayotgan daromad (mln so'm)	Kutilayotgan foyda (mln so'm)
1-yil	500	195	85
2-yil	1 200	468	248
3-yil	2 500	975	625
4-yil	4 000	1 560	1 080
5-yil	6 000	2 340	1 720



XULOSA:

SaaS-platforma loyihasi **rivojlanish istiqbolli va moliyaviy jihatdan o'zini oqlovchi** biznes hisoblanadi. Investitsiyalar **2–3 yil ichida qoplanadi**, barqaror obuna modeli tufayli biznes **muntaam daromad olib keladi**. Shu sababli, loyiha **investorlar va IT-mutaxassislar uchun jozibador imkoniyat** bo'lib, O'zbekiston biznesi uchun **raqamli transformatsiyaning muhim qismiga aylanishi mumkin**.

Muvaffaqiyatli SaaS loyihalariga misol sifatida MDH davlatlarida mashhurlikka erishgan **MoySklad (Rossiya) va Bitrix24 (MDH bozorida yetakchi CRM)** platformalarini keltirish mumkin. Ushbu platformalar kichik va o'rta biznesning avtomatlashtirishga bo'lgan ehtiyojini to'liq qondirgan holda, barqaror obuna modeli bilan foyda keltirib kelmoqda. Shunga o'xshash muvaffaqiyatli tajribani O'zbekistonda ham amalga oshirish mumkin va ushbu loyiha bu yo'nalishda muhim o'rin egallaydi.

SaaS-platforma loyihasi **rivojlanish istiqbolli va moliyaviy jihatdan o'zini oqlovchi** biznes hisoblanadi. Investitsiyalar **2–3 yil ichida qoplanadi**, barqaror obuna modeli tufayli biznes **muntaam daromad olib keladi**. Shu sababli, loyiha **investorlar va IT-mutaxassislar uchun jozibador imkoniyat** bo'lib, O'zbekiston biznesi uchun **raqamli transformatsiyaning muhim qismiga aylanishi mumkin**.