

Kursiv Research

IT в Центральной Азии

Как Узбекистан и Казахстан превращаются в цифровой хаб





Building a Fully Connected, Intelligent World



Создание низкоуглеродного интеллектуального общества

www.huawei.uz



Анастасия НОВИКОВА,
главный редактор Kursiv Research

Курсив Узбекистан

Страна IT-возможностей

Дорогие друзья! Вам уже знакомо деловое онлайн-издание Kursiv Uzbekistan. Три года мы знакомим вас с самыми важными международными и узбекистанскими новостями из мира финансов, экономики и политики. За это время мы подготовили для вас тысячи материалов, пообщались с сотнями экспертов, круг наших читателей увеличился в десятки раз. Недавно мы запустили сайт на узбекском языке, в планах – англоязычная версия.

Следующим логичным шагом стал запуск печатного издания, и сегодня с особым волнением я рада представить вам первый номер Kursiv Research. Этот уникальный для рынка Узбекистана журнал, как и сайт, рассказывает в первую очередь о процессах, влияющих на развитие Узбекистана.

Мы избрали нетрадиционный для медиа подход – пишем не обо всем понемногу, а в каждом номере рассматриваем с разных сторон, под микроскопом, одну конкретную отрасль экономики, смотрим, что происходит на рынке и к каким последствиям это приведет.

Главной темой первого выпуска Kursiv Research стала сфера IT и телекома. Именно сектор IT (вместе с транспортом) стал лидером роста в структуре ВВП РУз – эта сфера, по данным Госкомстата, выросла в 2022 году сразу на 14,7%. Конечно, отчасти этому способствовали внешние факторы. Так, например, с начала войны в Украине в Узбекистан приехали из России и Беларуси несколько тысяч предпринимателей и специалистов по информационным

технологиям. Вместе с ними потянулись целые компании.

С другой стороны, выбор релокантов мог пасть на другие страны, если бы Узбекистан не развивал планомерно эту отрасль. Тут, кстати, Ташкент идет рука об руку с Астаной – страны работают над созданием единого IT-хаба, цель которого в единстве, а не в конкуренции.

Впрочем, зарубежные специалисты – это лишь часть составляющей успеха отрасли. Что еще делают государство и бизнес для развития IT, вы узнаете, прочитав журнал.

Да, можно говорить о том, что Узбекистан отстает в плане цифровизации от многих других стран. Но главное в том, что происходящие изменения очевидны. Мы привыкли оплачивать счета в ресторане или поездки на такси через мобильный телефон, закупать продукты через онлайн-сервисы, подписывать договоры через ЭЦП и даже не задумываемся, как изменилась наша жизнь в последние годы. На этом пути у Узбекистана еще немало приятных открытий, которые принесут пользу всем участвующим в процессе сторонам: обществу, бизнесу, стране.

Первый номер получился насыщенным и разноплановым, нацеленным не только на участников рынка и будущих профессионалов, но и на всех, кто интересуется цифровизацией, новыми технологиями, продвижением республики на международном IT-рынке.

Приятного чтения!



Узбекистанский рынок телекома: 79%, 15-е место в мире и \$14,38

Святослав ПОЛЯКОВ

Благодаря демографическому потенциалу и слабой насыщенности Узбекистан является одним из самых перспективных телеком-рынков на постсоветском пространстве. Руководство страны, которое в последние годы взяло курс на форсированное построение цифровой экономики, задалось целью обеспечить стопроцентный доступ населения к широкополосному интернету и мобильной связи. Движение вперед тормозят неспециализирующая за потреблением инфраструктура, территориальное неравенство, дефицит иностранных инвестиций, государственный квазимонополизм. Многие системные проблемы сектора усугубил ковид.

Постковидный синдром

Региональный рынок телекоммуникационных услуг только начинает приходить в себя после пандемии, но пока далек от восстановления. Выручка компаний снизилась на 3,2% в 2020-м и на 2,9% в 2021-м. По прогнозам Statista, в ближайшую пятилетку снижение продолжится, но более скромными темпами – на 0,3% ежегодно. На этом фоне потребительские траты на связь, интернет и платное телевидение сократились на 5,7% в 2020-м, однако, уже в следующем году отыграли падение (+9,7%) и в краткосрочной перспективе будут увеличиваться в среднем на 7% ежегодно.

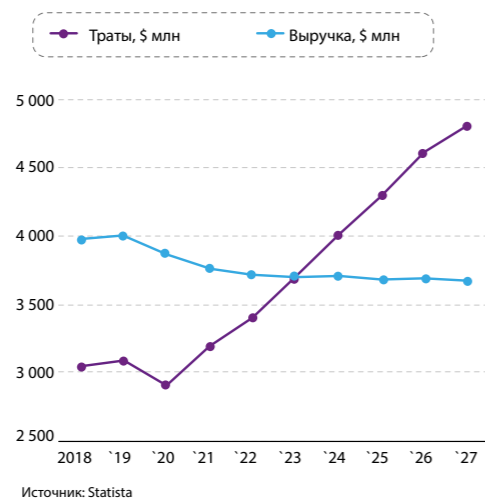
Падение покупательной способности населения, сокращение экономической активности и закрытие границ стали испытанием и для узбекистанского телекома. Самым болезненным оказался 2021 год, когда выручка предприятий упала сразу на 8% в сравнении с 2020-м. В ближайшие пять лет «медвежий» тренд сохранится,

и темпы снижения прогнозируются вдвое выше региональных – 0,6% в год.

Лидером падения как в абсолютном выражении, так и относительно других сегментов рынка остается мобильная телефония. С начала пандемии выручка от услуг сотовой связи просела в среднем на 11% в год, а ее доля в общем телекоммуникационном «котле» сократилась с 44% в 2021-м до 37% в 2021 году. Болезненным ударом для местных операторов стало схлопывание рынка мобильного роуминга. По подсчетам специалистов из Центра экономических исследований и реформ (ЦЭИР), они недополучили по меньшей мере 6 млн долларов от услуг роуминга только за один месяц карантина.

Ковид ускорил отказ от сотовой связи в пользу интернета, который происходит во всем

Рынок телекоммуникационных услуг в Центральной Азии до, во время и после пандемии



мире. Ожидается, что к 2027 году на связь будет приходиться около четверти рынка, тогда как мобильный трафик будет генерировать около половины всей выручки сектора. Хорошие перспективы у проводного интернета, который в отличие от других сегментов начал расти уже в первый постковидный год. Спустя пять лет, по прогнозу Statista, его доля сравняется с показателем мобильной связи.

Человеческий фактор

Центральная Азия как развивающийся регион обладает важным для развития телекоммуникационного рынка преимуществом. Это быстрорастущее население, представленное главным образом молодежью – самыми активными потребителями цифровых услуг. Согласно расчетам Statista, число интернет-пользователей в регионе к 2028 году увеличится на 10,1 млн человек (+19,16%), а уровень проникновения вырастет с 70 до 75%.

Экономики Центральной Азии не одинаковы по демографическому потенциалу. У Узбекистана самое многочисленное население, обеспечивающее почти половину регионального естественного прироста. На руку стране играет и ее сравнительная густонаселенность. Плотность населения в РУз составляет 77,6 чел./кв. км против 34,1/кв. км в Кыргызстане и 7,2/кв. км в Казахстане. Поэтому затраты на развитие оптоволоконных коммуникаций в Узбекистане ниже, чем у соседей по региону. Это дает основание экспертам Всемирного банка предположить, что проникновение широкополосной связи может быть достигнуто за счет стратегического внедрения дополнительных сетей фиксированной и мобильной широкополосной связи.

Крепкий середнячок

Узбекистан занимает второе место в Центральной Азии по проникновению интернета, уступая первенство Казахстану. Согласно отчету Digital 2022, на начало прошлого года к глобальной паутине было подключено около 24,05 млн жителей республики, или 70,4% населения. По данным Министерства по развитию информационных технологий и коммуникаций (МИТК), число интернет-пользователей за прошлый год выросло на 10% и достигло 27,2 млн человек. В то же время страна лидирует в регионе по проникновению фиксированного широкополосного доступа с показателем 16,1%, по оценкам Международного союза электросвязи (ITU).

Хорошую динамику демонстрирует развитие оптоволоконной сети, которая на данный момент является наиболее совершенной инфраструктурой для скоростной передачи данных. Начиная с 2018 года протяженность волоконно-оптических линий связи увеличивается в среднем на 54% ежегодно.

Мобильные сети покрывают около 79% территории Узбекистана. Меньше только у Таджикистана – 77% (данные по Туркменистану отсутствуют). По уровню проникновения сотовой связи страна в начале прошлого года также сильно отставала от большинства соседей, опережая только Туркменистан. На 34,16 млн населения приходилось 25,59 млн подключений, что составляет 86,6%. В Кыргызстане этот показатель равен 158,8%, а в Казахстане – 127,9%.

Рынок телекоммуникационных услуг в Центральной Азии до, во время и после пандемии в разрезе сегментов, % от совокупной выручки

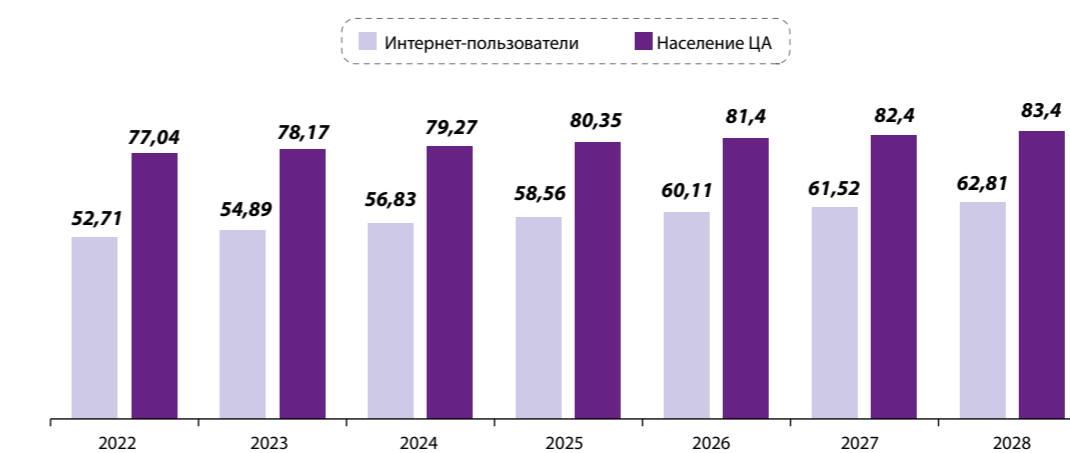


Широкополосное соединение составляет 81,3% от общего числа мобильных подключений. Это второй результат в регионе после Казахстана. МИТК, которое считает проникновение не по SIM-картам, а по физическим пользователям, определяет абонентскую базу мобильных операторов в 33 млн человек (+13% за год).

О скорости

Internet Accessibility Index, измеряющий соотношение скорости и стоимости интернета, отводит Узбекистану 113-е место из 164 стран. В

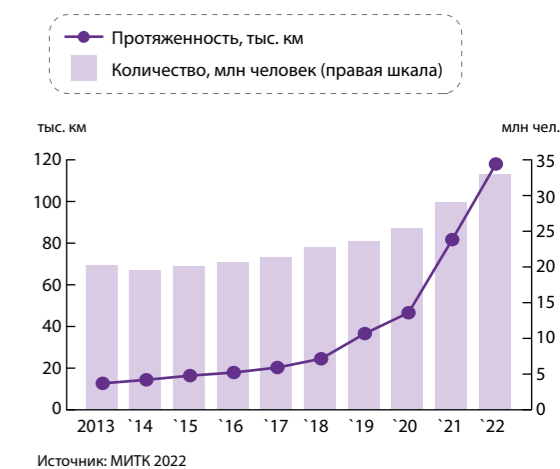
Как будет увеличиваться число интернет-пользователей и население Центральной Азии в ближайшие шесть лет, млн человек



Основные показатели проникновения интернета и мобильной связи в странах Центральной Азии, %



Общая протяженность волоконно-оптических линий и количество абонентов мобильной связи в Узбекистане



Центральной Азии это второй результат после Казахстана, который расположился на 55-й позиции. По данным Speedtest, по состоянию на декабрь 2022 года Узбекистан занимает 122-е место в мире и третье в Центральной Азии по скорости загрузки мобильного интернета с медианным значением 13,95 Mbps, пропуская вперед Казахстан и Кыргызстан. За год республика опустилась в этом рейтинге на семь позиций.

В рейтинге Mobile Connectivity Index, который дает комплексную оценку состояния мобильной связи по параметрам инфраструктуры, доступности, потребительской готовности, контента и сервиса, РУз также уступает обоим соседям по всем позициям.

Зато по скорости стационарного широкополосного интернета Узбекистан проигрывает в регионе только Кыргызстану, а в мире занимает 89-е место, поднявшись с декабря 2021-го на одну ступень вверх с медианным значением 45,03 Mbps.

Еще один полезный индикатор «шустрости» интернета – средняя скорость загрузки фильма весом 5 Гб. В Узбекистане интернет-пользователи тратят на это 1 час 10 минут и 45 секунд, что на 12 минут 47 секунд больше, чем в Кыргызстане, и на 1 минуту 43 секунды – чем в Казахстане. То есть отставание от соседей не критично.

Уже стартовавшая локализация серверного оборудования крупных интернет-сервисов, таких как Google, YouTube, Яндекс, позволит ускорить их работу и сократить время загрузки контента. Благодаря размещению серверов на территории страны в Узбекистане складывается конкурентный рынок сетей доставки контента (CDN), от чего в перспективе выиграет потребитель, получающий более скоростной тариф за меньшую цену.

Дорогой? Смотря как считать

Согласно исследованию Cable.co.uk, по стоимости мобильного интернета Узбекистан занимает 15-е место в мире и второе в регионе после Кыргызстана. За 1 Гб мобильного трафика потребители платят в среднем 37 центов. При этом трафик стационарного широкополосного интернета в Узбекистане в полтора раза дороже, чем в Казахстане, и на 16% – чем в Кыргызстане.

Впрочем, важны не только абсолютные значения, но и то, как соотносится стоимость трафика с покупательной способностью населения.

ния. «Золотой стандарт» ценовой доступности интернета, установленный Международным союзом электросвязи (ITU), – менее 2% средне-душевого месячного дохода – пока остается для Узбекистана недостижимым. Однако относительная стоимость «корзины» мобильного трафика страны вполне укладывается в этот диапазон – 1,1%. Как мы видим, по этому показателю Узбекистан лишь незначительно уступает Казахстану, зато в Кыргызстане мобильный интернет выходит в 2,5 раза дороже.

Смена поколений

Хотя Узбекистан нельзя назвать региональным лидером в развитии мобильного интернета, страна первой в Центральной Азии начала тестировать соединение последнего поколения 5G. В 2021 году первые 15 базовых станций запустили в тестовом режиме мобильный оператор Ucell.

Сегодня сеть пятого поколения покрывает избранные районы Ташкента и Самарканда. Ее массовое развертывание упирается в инфраструктурные ограничения. Миллиметровые волны, обеспечивающие высокую пропускную



Фото: shutterstock/Novikov Aleksey

Страны Центральной Азии в рейтинге Mobile Connectivity Index 2022

	Индекс	Инфраструктура	Доступность	Потребительская готовность	Контент и сервис
Казахстан	73,54	62,74	78,50	84,05	70,64
Кыргызстан	59,82	63,12	51,06	76,50	51,95
Узбекистан	50,85	57,04	47,47	64,94	38,03
Таджикистан	45,55	52,37	38,62	58,14	36,60

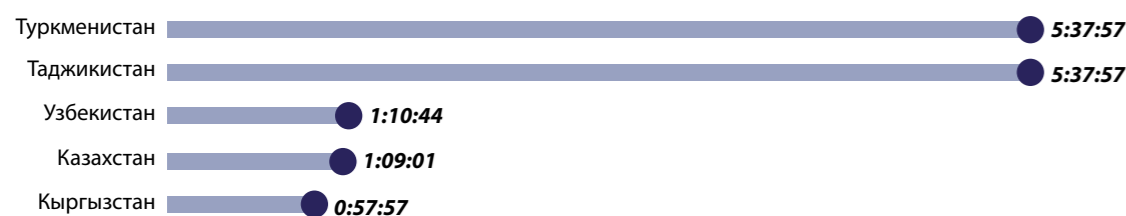
Источник: GSMA, данные по Туркменистану отсутствуют

Скорость загрузки интернета в странах Центральной Азии

	Скорость загрузки (Мбит/с) Мобильная, медиана	Ранг	Скорость загрузки (Мбит/с) Фиксированный широкополосный доступ, медиана	Ранг
Казахстан	21,29	95 (-5)	41,17	96 (-7)
Узбекистан	19,40	100 (-3)	47,65	83 (-1)
Кыргызстан	13,95	122 (-7)	45,03	89 (+1)
Таджикистан	008,55	137 (0-1)	26,54	113 (-14)
Туркменистан			002,40	176 (+2)

Данные декабрь 2022 года
Источник: Ookla Speedtest

Как долго загружается фильм 5 Гб в странах Центральной Азии (чч:мм:сс)



Источник: Cable.co.uk

способность 5G, быстрее затухают при распространении, хуже огибают препятствия и проникают сквозь стены, поэтому им требуется больше вышек, чем сетям предыдущего поколения, что увеличивает затраты на инфраструктуру.

По мнению экспертов GSMA Intelligence, в ближайшие годы широкополосный интернет в Узбекистане продолжит развиваться с опорой на технологию LTE, а высокочастотная связь будет внедряться в дополнение к ней. К 2025 году на 4G будет приходиться чуть более половины всех подключений (SIM-карт) в стране, тогда как на 5G – около 10%. Весомой останется и доля подключений к 3G. А вот сети второго поколения, которые сегодня имеют практически стопроцентное покрытие, к этому времени станут достоянием истории.

Благими намерениями государства

Специфика узбекистанского рынка телекоммуникационных услуг определяется центральной ролью государства. МИТК отвечает за достижение целей и задач Стратегии цифрового Узбекистана, и через АО «Узбектелеком», которому принадлежит более 95% оптоволоконной магистрали и сетей «среднего километра», де-факто удерживает монополию на международный шлюз доступа к интернету. Это позволяет ему диктовать оптовые цены для провайдеров. По данным МИТК, которые подтверждаются независимыми источниками, оптовые цены за последние четыре года снизились в 10 раз. Однако механизм ценообразования, как утверждается в докладе USAID, остается непрозрачным.

Два ключевых игрока – Uzmobile и MobiUz – полностью государственные. Кроме того, Агентство по управлению государственными активами Узбекистана владеет 49% акций сотового оператора Ucell. Единственная полностью частная компания, которая конкурирует с ними на равных, – это Unitel, работающая под брендом Beeline. На эти четыре компании приходится около 95% абонентской базы в Узбекистане.

Помимо «большой четверки», на рынке представлены еще два мобильных операто-

ра – «частник» Humans и Rubicon Wireless Communications (Perfectum), в котором 65% принадлежат государству.

Международные организации много лет повторяют, что только отказ от монополии на внешний шлюз и уменьшение госдоли в секторе позволит привлечь в страну масштабные инвестиции, необходимые для развития цифровой экономики. В 2018 году президент Шавкат Мирзиёев подписал указ о либерализации прямого доступа к международным сетям. В том же году доступ к внешнему интернету получил сотовый оператор MobiUz для собственных коммерческих нужд. При этом заявки Beeline на международный канал неоднократно отклонялись.

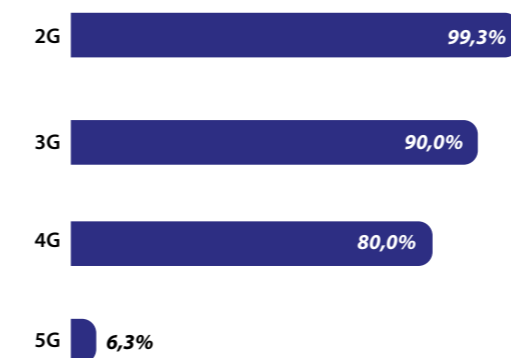
Приватизация госдоли также пока застопорилась на стадии планов и деклараций. Зарубежные инвесторы опасаются вкладываться в Узбекистан, имея перед глазами неудачный опыт предшественников. В 2018 году шведско-финская компания TeliaSonera была вынуждена продать свою долю в Ucell государству за \$215 млн. Российский МТС уходил из страны дважды – в 2014-м и 2016 году, причем в последний раз государство выкупило 51,01% доли компании в UMS (MobiUz) за символический доллар. Можно предположить, что успешность построения в стране полноценного цифрового общества не в последнюю очередь зависит от того, насколько Узбекистану удастся совладать с репутацией проблемного и непредсказуемого рынка.

Кто есть кто

Оценить вес компаний на рынке сложно, так как лишь некоторые из них регулярно раскрывают свои финансовые показатели и точное число абонентов. Путаницу вносит и различие между национальным и международным стандартами финансовой отчетности.

Uzmobile предположительно лидер по размеру абонентской базы, которая насчитывает свыше 9 млн человек. Финансовыми данным о деятельности оператора мы не располагаем. Его материнская компания «Узбектелеком» стала по итогам 2022 года самым крупным налогоплательщиком в сфере услуг, заплатив в бюджет 814,5 млрд сумов. Оборот компании за тот же период составил 6 150,3 млрд сумов. Uzmobile предоставляет услуги мобильной связи по стандартам CDMA и GSM.

Покрываемость сетей мобильной связи в Узбекистане на начало 2022 года, % от населения



Источник: GSMA

Сколько стоит интернет в странах Центральной Азии

	Средняя цена 1 Гб, \$	Ранг	Средняя стоимость пакета в месяц, \$	Ранг	% ВВП на душу населения (ITU 2021)
Казахстан	\$0,37	16	\$9,46	10	0,9
Узбекистан	\$0,37	15	\$14,38	19	1,1
Кыргызстан	\$0,17	6	\$10,97	14	2,8
Таджикистан	\$1,94	131	\$15,38	25	7,5
Туркменистан	\$14,27	227	\$46,28	116	5,1

Данные март-апрель 2022 года
Источник: Cable.co.uk

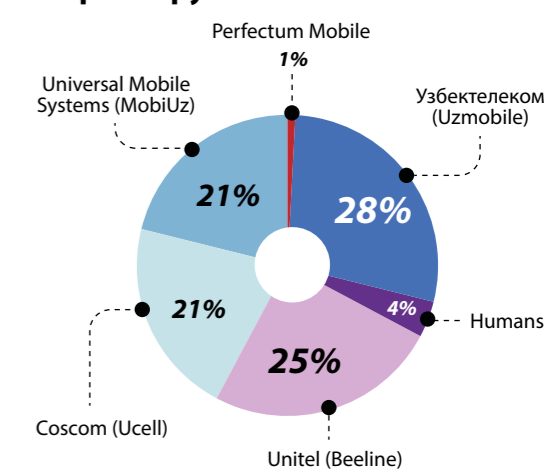
Unitel (Beeline), работающий в стандарте GSM, обслуживает 8,1 млн абонентов, что предположительно является вторым результатом. Он также занимает вторую строчку в рейтинге крупнейших налогоплательщиков. В 2022 году оператор заплатил 439,3 млрд сумов налогов с оборота 2650 млрд сумов. Согласно последнему отчету управляющей корпорации Veon, операционная прибыль (EBITDA) Beeline Uzbekistan выросла на 7,9% по отношению к предыдущему году и составила 302,8 млрд сумов. По итогам двух первых кварталов прошлого года Speedtest признал мобильный интернет от Beeline лучшим в Узбекистане по скорости и качеству воспроизведения видео.

Coscom (Ucell) располагает базой из 7,1 млн абонентов. Оборот компании в 2022 году составил 2007,8 млрд сумов, из которых она заплатила 202,9 млрд сумов налогов. Оператор оказывает услуги в стандарте GSM. У него обширная зона покрытия, однако, высокоскоростной интернет доступен только в больших городах.

У MobiUz около семи тысяч абонентов и свыше 11 тысяч базовых станций. В 2022 году компания заплатила в казну 123,7 млрд сумов с оборота 1448,8 млрд сумов. Оператор, работающий в стандарте GSM, первым в стране стал внедрять технологию eSIM.

Humans – пятый сотовый оператор GSM в стране, который является частью одноименной экосистемы, включающей также финтех-сервис и маркетплейс. Количество активных пользователей телеком-сервисов в экосистеме

Доли рынка телеком-компаний по размеру абонентской базы



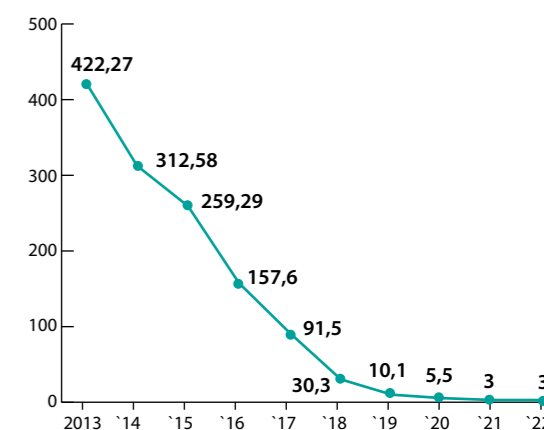
Источник: данные компаний, открытые данные СМИ, расчеты автора

на конец 2022 года превысило 1,34 млн (+20% к показателю 2021). Оборот Humans Group за прошлый год составил 286,9 млрд сумов, из которых 38 млрд сумов поступило в казну.

Rubicon Wireless Communication (Perfectum) – оператор CDMA с абонентской базой около 300 тыс. абонентов. Данные о финансовой деятельности компании в открытом доступе отсутствуют.

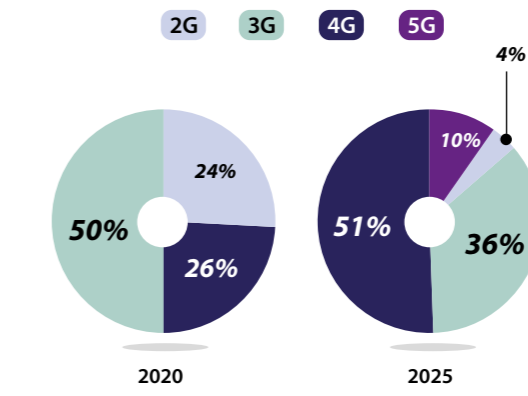
Таким образом, около 28% телеком-рынка в Узбекистане занимает национальный оператор «Узбектелеком» (с «дочкой» Uzmobile), на втором месте – частный оператор Beeline (25%), у MobiUz и Ucell примерно равные доли – 21%.

Стоимость тарифов на интернет-услуги (внешнего канала) для провайдеров, \$



Источник: МИТК

Технологии мобильной связи в Узбекистане, % от подключений



Источник: GSMA (2021) The Mobile Economy Russia & CIS 2021

Цифровые рельсы

Успеют ли страны Центральной Азии в последний вагон уходящего поезда

Где-то в конце 2011 года я сел писать доклад о национальной конкурентоспособности грузинской экономики и, как водится в таких случаях, решил взглянуть, на какие конкурентные преимущества замахиваются армяне – ближайшие соседи (и конкуренты). С доходом на душу населения чуть больше \$3 тыс. экономика Армении производила довольно жалкое впечатление. Люди искали любой способ уехать на заработки или ПМЖ. Мне рассказывали (то ли в шутку, то ли всерьез), что правительству было боязно проводить перепись населения, чтобы враги не узнали, как мало армян осталось в стране. Тем удивительнее было обнаружить в армянском докладе заявления про «образованный и креативный человеческий капитал» в качестве основы будущего развития страны. Да, подумал я, мечтать не вредно.

Мечтать не вредно

Года два спустя, оказавшись в Армении с рабочим визитом, мне пришлось резко поменять свой взгляд на происходящее в этом все еще очень бедном государстве. Началось мое прозрение с посещения «Тумо» – ереванского Центра креативных технологий, где тысячи подростков совершенно бесплатно (а также без государственных стандартов образования, экзаменов и дипломов) осваивали цифровые и креативные навыки – от сторителлинга и программирования до видеоигр и робототехники, от работы с оцифрованным звуком и картинкой до создания полноценного кино. Стоя у окна на втором этаже огромного футуристического здания, я наблюдал за толпой школьников, нервно ожидающих пересменки перед турникетами на входе. Было ясно, что здесь происходит что-то очень значимое. Закладываются основы национальной конкурентоспособности, о которой мечтали авторы попавшего в мои руки доклада.

Включив быструю перемотку вперед, мы обнаружим, что к 2021 году Армения уже входила в первую десятку по экспорту компьютерных услуг среди стран восточной Европы и бывшего СССР, оставив далеко позади и гордую своими рыночными реформами Грузию, и богатый нефтью Казахстан.

Быстрый рост с низкого старта

Позиции Центральной Азии в рейтинге стран – экспортеров компьютерных услуг не могут не расстраивать. На данный момент, конкурентные преимущества региона основываются на эксплуатации природных ресурсов, спрятанных в недрах матушки-земли и произрастающих на ее поверхности. Попытки диверсифицировать экономику путем развития промышленности в основном пробуксовывают. Среди молодежи желающих встать у станка, за исключением, пожалуй, Узбекистана, не так уж и много. А качество человеческого капитала все



Эрик Ливони, ведущий региональный экономист Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР)

еще недостаточно для полноценного рывка в цифровое будущее. Да и зачем куда-то рваться, когда земля и так кормит...

И все же за последние два-три года в IT Казахстана, Кыргызстана и Узбекистана наметились определенные положительные тенденции. В Кыргызстане развитие происходит в характерной для страны спонтанной манере – снизу вверх, без значительного участия со стороны государства. В то же время Кыргызская ассоциация разработчиков программного обеспечения и услуг (КАРПОУ) основала национальный Парк высоких технологий, успешно лоббирует интересы сектора внутри страны и продвигает ассоциированные компании на зарубежных рынках. Если все начиналось с банального аутсорсинга, на сегодняшний день Кыргызстан уже может похвастаться несколькими продуктовыми компаниями. О качестве человеческого капитала страны свидетельствует выход на рынок крупнейшего международного аутсорсера в лице EPAM.

В Казахстане и Узбекистане власти прониклись пониманием того, что карбоновая эпоха уходит в прошлое и странам надо поторопиться, чтобы успеть на набирающий обороты поезд. В результате мы имеем амбициозные госпрограммы, отвечающие за их реализацию министерства цифрового развития, а также широкий спектр налоговых преференций и субсидий, предоставляемых IT-компаниям и стартапам посредством «особых экономических зон» – Astana Hub в Казахстане и IT Park в Узбекистане. И там, и там достаточно быстро растет количество зарегистрированных IT-компаний, профессиональная занятость, экспорт IT-услуг и даже (в зачатке) продуктов. При поддержке и частичном финансировании государства осуществляется обучение молодых программистов, востребованных как доморощенными компаниями, так и вездесущими международными аутсорсерами – EPAM и Exadel (пока только в Узбекистане).

Два конъюнктурных фактора имели весьма благотворное влияние на цифровое развитие стран Центральной Азии в последние годы. С одной стороны, пандемия поставила и государство, и частный сектор перед необходимостью срочно переводить рабочие и учебные процессы в цифровое русло. С другой стороны, массовая релокация цифровых предпринимателей и айтишников из России, Беларуси и Украины создала для бизнеса принимающих стран уникальную возможность заполучить квалифицированные кадры и самим научиться грамотно работать. Как тут не вспомнить, что технологический бум израильской стартап-нации начался после исхода советских программистов в эту страну на заре 1990-х.

Цифровизация – это надолго и всерьез

Узбекистан встал на цифровые рельсы всего лишь несколько лет назад и за короткий срок сумел достичь очень существенного прогресса. Оцифрован (и, соответственно, очищен от коррупции) огромный блок государственных услуг, запущена программа массового обучения «Один миллион программистов», открыты IT-университеты и IT-парк с его налоговыми преференциями. Не отстает от государства и частный бизнес. На рынке работают уже несколько цифровых банков, запущены конкурирующие платежные приложения и маркетплейсы, растет цифровая и финансовая грамотность населения. Если говорить об экспорте IT-услуг, быстрее всего развивается сегмент BPO (Business Process Outsourcing) – одна из разновидностей аутсорсинга, при котором узбекские организации берут на себя непрофильные бизнес-процессы зарубежных партнеров – HR, бухгалтерию, колл-центры, организацию логистики грузоперевозок и т. п. Это то, с чего начинают, что создает рабочие места, позволяет накопить опыт работы с требовательными зарубежными клиентами.

Дальше будет сложнее, но и выгоднее. Экспорт компьютерных услуг может принести очень существенный доход. Любопытная статистика: в 2021 году Украина получила от IT-экспорта больше, чем Узбекистан заработал на продаже золота – \$6,9 млрд против \$6,5 млрд. В 2022 году Казахстан экспортировал нефти почти на \$50 млрд, а Израиль заработал примерно такую же сумму на экспорте высокотехнологичных услуг. Причем уже в 2021 году экспорт услуг впервые в израильской истории превысил экспорт товаров.

Учиться, учиться и учиться

Странам Центральной Азии не стоит останавливаться на достигнутом. Ключевое конкурентное преимущество Узбекистана – большое, очень молодое и по-настоящему трудоспособное население. Важно не растратить это преимущество путем экспорта дешевой рабочей силы в другие страны, а научиться его использовать с максимальной отдачей.

Для начала решение этой архисложной задачи требует очень серьезных вложений в качество образования. Элитные заведения типа Назарбаев Интеллектуальные школы и Назарбаев Университет – это хорошо, но еще лучше, когда вся

страна охвачена плотной и однородной сетью качественных государственных школ и центров послешкольного обучения. И в этом смысле опять же поучителен пример таких относительно бедных стран, как Армения и ... Вьетнам.

Уровень знаний школьников очень четко коррелирует с уровнем дохода на душу населения. Чем богаче страна, тем лучше возможности для обучения детей и тем выше уровень их «функциональной грамотности» в чтении, математике и естественных науках. А поскольку это так, богатые страны имеют все возможности, чтобы еще больше ускорить свое развитие и оторваться от стран победнее.

Конечно, как показывает опыт относительно недавно разбогатевших нефтяных держав, деньги не сразу и не всегда превращаются в знания. У бедных же стран просто нет вариантов. Они обязаны прикладывать максимум усилий для развития качественной системы государственного образования, системы, работающей на всю страну, а не только на золотой «средний класс». И как демонстрируют Армения и Вьетнам, государственные инвестиции в образование дают отличные плоды – по своим результатам армянские и вьетнамские школьники не уступают сверстникам из многих более состоятельных стран

и существенно превосходят уровень знаний, соответствующий собственному материальному достатку. Хотелось бы, чтобы страны Центральной Азии пошли именно по этому пути.

От «утечки мозгов» к их прибавлению

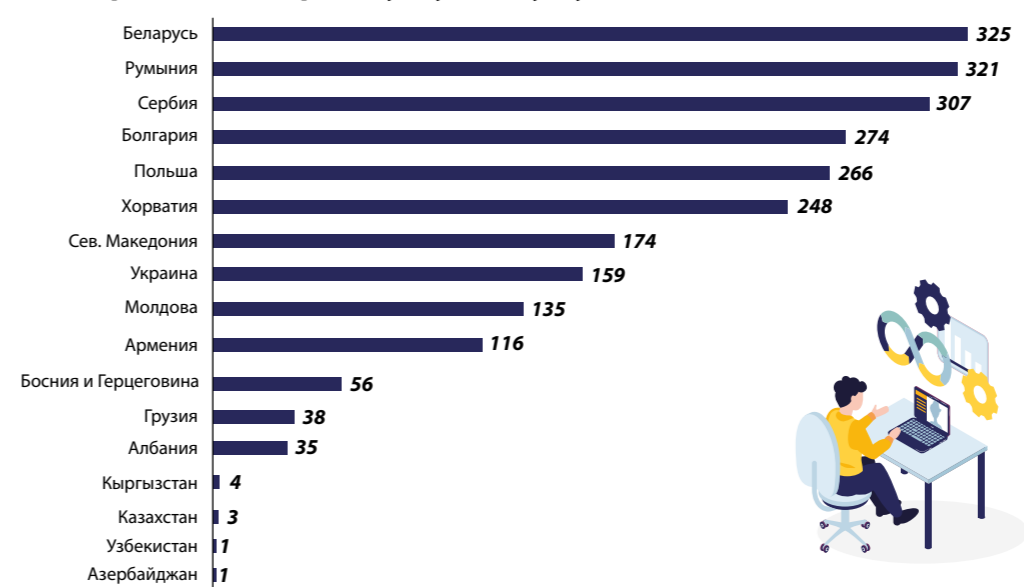
Второй немаловажный фактор для развития IT-индустрии – интегрированность в международное сообщество. И, как показывает опыт, лучше всего на роль международных «интеграторов» подходят представители национальных диаспор, сформировавшихся в последние годы за рубежом. Многие уехали в свое время по программам «Болашак» и «Умид», обучились, приобрели ценный опыт и связи. Кто-то остался на чужбине, а кто-то уже вернулся на родину и использует заработанный за кордоном финансовый и «социальный» капитал для создания бизнеса. Совершенно неслучайно, что практически все успешные IT-проекты в нашем регионе так или иначе связаны с представителями диаспоры или людьми, прожившими какое-то время за границей. Армянский «Тумо» был создан при финансовой поддержке Сэма Симоняна, этнического армянина и успешного IT-предпринимателя ливано-американского происхождения. Очень похоже выглядят резюме основателей этого замечательного проекта Мэри Лу и Пегора Папазяна. История Аркадия Добкина, основателя EPAM Systems, это история белорусского инженера электротехники, эмигрировавшего в США в 1991 году. Pulsar AI, первый и пока единственный успешный грузинский стартап, состоялся благодаря целенаправленному поиску инвестора и партнера из числа грузинских предпринимателей в Силиконовой долине.

У Центральной Азии уже есть свои молодые герои. Совсем недавно мне довелось выступить на форуме Digital Almaty вместе с ведущими IT-предпринимателями Центральной Азии – основателем алматинской Academie One Ердысом Мендыбаевым, патриархом IT-движения Кыргызстана Азисом Абакировым, руководителем одного из наиболее успешных казахстанских стартапов Parquor Амирханом Омаровым и Евгением Щербининым, генеральным директором крупнейшего аутсорсера Prime Source. Все они вернулись в свои страны после учебы и работы за рубежом. Их имена еще не гремят на весь регион, но именно за ними цифровое и экономическое будущее их стран.

Кто не успел, тот опоздал

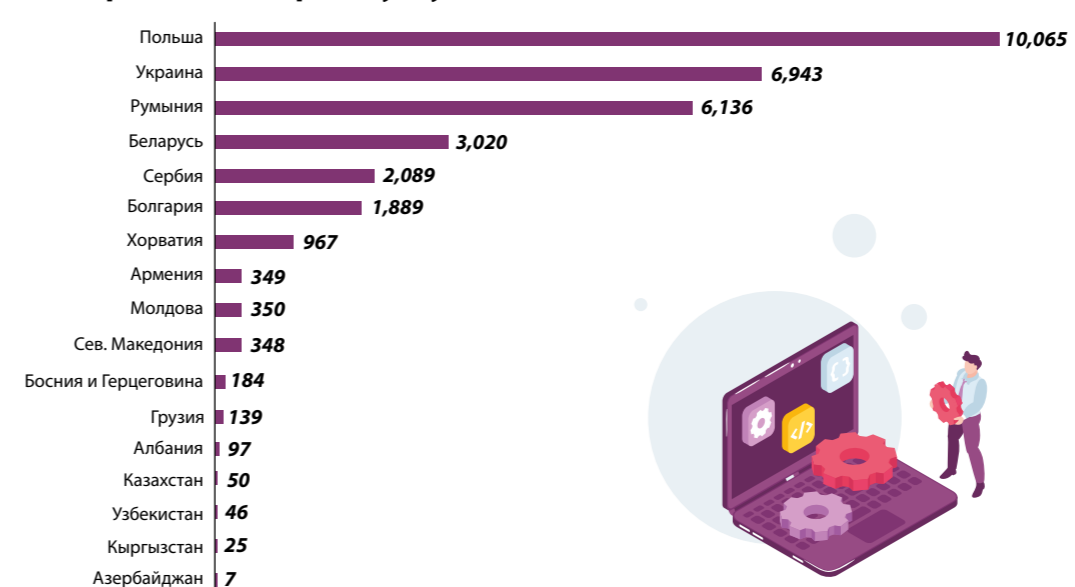
Как написал в своей недавней статье «Сила инновации» бывший председатель совета директоров Google Эрик Шмидт, в эпоху искусственного интеллекта (ИИ) отстающим в технологическом плане странам грозит опасность отстать навсегда. После всех предыдущих технологических революций – при переходе от бронзы к стали, от пара к ядерной энергии и т. п. – прогресс носил дискретный характер. Чтобы нивелировать преимущество страны-лидера, отстающим надо было всего лишь овладеть новой технологией. Век ИИ принципиально отличается от бронзового или железного тем, что использование искусственного интеллекта ставит инновационный процесс в странах-лидерах на поток, постоянно увеличивая пропасть между ними и аутсайдерами. Цифровой поезд еще не ушел, но надо поспешить.

Экспорт компьютерных услуг на душу населения, \$ (2021 г.)



Источник: The Billion in the Distance: Central Asian IT Exports and Strategies for Growing Them, StratEast, 2022

Экспорт компьютерных услуг, \$ млн (2021 г.)



Источник: The Billion in the Distance: Central Asian IT Exports and Strategies for Growing Them, StratEast, 2022

Шерзод
Шерматов:

«Практически
по всем показателям
мы наблюдаем рост,
превышающий
ожидания»

За несколько лет IT-индустрия в Узбекистане превратилась в один из важнейших элементов развития экономики. Сегодня перед республикой стоят амбициозные задачи по цифровизации, которую планируют полностью завершить к 2030 году. Для этого стране нужны квалифицированные кадры, а в РУз открываются новые учебные заведения и государство активно поддерживает программы подготовки IT-специалистов. О том, как в Узбекистане развивается сектор IT и телекома, мы поговорили с министром цифровых технологий РУз Шерзодом Шерматовым.

Павел НОСАЧЁВ



Базовая потребность

– Шерзод Хотамович, 2022 год был насыщенным для IT-сектора Узбекистана. Чего удалось добиться и какие планы на этот год?

– Один из главных результатов прошлого года – активное позиционирование и продвижение Узбекистана на международной арене. В 2022-м республика заметно улучшила свои показатели сразу в нескольких мировых индексах. Так, в рейтинге уровня развития электронного правительства ООН Узбекистан по сравнению с 2020 годом поднялся на 18 позиций и занял 69-е место. Страна вошла в список 73 стран с высоким уровнем развития ЭП.

По итогам 2022 года объем услуг ИКТ вырос на 125,5% и составил 22,9 трлн сумов, из них 4,2 трлн сумов – это услуги по программированию, которые оказывали узбекские компании и специалисты.

Сегодня в отрасли занято свыше 100 тыс. человек. Экспорт услуг достиг \$323 млн, что превысило наши годовые прогнозы на 156%, экспорт программных продуктов и услуг ВРО (прим. ред. – Business Process Outsourcing) по сравнению с прошлым годом вырос в три раза и достиг \$140 млн.

В 2023 году мы прогнозируем рост объема услуг ИКТ на 23% (до 28,2 трлн сумов), в том числе по компьютерному программированию до 30% с объемом в 5,5 трлн сумов. Среди приоритетов – вдвое увеличить экспорт услуг резидентов IT Park и довести объем до \$300 млн.

– Готова ли цифровая инфраструктура республики к таким перспективам?

– У государства в лице президента, правительства и министерства есть четкое понимание того, что инфраструктура – это основа развития цифровой экономики. В связи с этим принимаются важные и своевременные решения по созданию необходимых условий цифровизации страны, и в первую очередь оптимальных условий для бизнеса, занятого в ИКТ. И это уже приносит свои плоды.

Согласно индексу телекоммуникационной инфраструктуры (ТИ), Узбекистан назван страной с высоким уровнем ТИ. По данным cable.co.uk, РУз занимает 19-е место из 220 стран по стоимости широкополосного интернета.

Суммарная пропускная способность подключения к международной сети Интернет увеличена в 2,6 раза, до 3200 Гбит/с (прим. ред. – 1200 Гбит/с в 2020 году). Пропускная способность магистральных сетей телекоммуникаций на межрегиональном уровне выросла до 600 Гбит/с. Операторы увеличили скорость интернета в республике и на 25% снизили тарифы.

В Узбекистане сегодня самая высокая численность населения в Центральной Азии – 36 млн человек. Количество интернет-пользователей увеличилось до 31,1 млн, из них пользователей мобильного интернета – 29,5 млн. За два года прирост составил 8 млн человек.

С 2020 года в стране установлено 22,3 тыс. базовых станций, и сейчас их 54 тыс. Уровень покрытия мобильной связью по республике достиг 99%, а число абонентов – 31,3 млн граждан.

Все для бизнеса

– Как государство сегодня поддерживает участников рынка?

– Создание цифровой инфраструктуры, сервис и качество услуг требуют серьезных финансовых вливаний. И без бизнеса, инвесторов, в том числе зарубежных, нам не обойтись. В прошлом году в секторе ИКТ было освоено \$396,1 млн инвестиций на 132% от плана, около половины этих денег – иностранные.

Отрасль постепенно превращается в один из двигателей нашей экономики во многом благодаря пристальному вниманию Президента Шавката Миромоновича Мирзиёева. И одна из главных задач, которую глава государства ставит перед профильными ведомствами, – создать максимально благоприятные условия для ведения бизнеса в Узбекистане. И это наш приоритет.

В первую очередь за последние несколько лет были изменены некоторые нормативные документы. Серьезного прогресса нам удалось добиться в сфере лицензирования операторов и телеком-провайдеров. Часть видов лицензируемой деятельности мы упростили, сократили количество необходимой документации, а для некоторых видов вовсе действует неограниченная лицензия. Ну и самое главное – весь процесс лицензирования осуществляется онлайн через Единый портал интерактивных государственных услуг (ЕПИГУ).

Налоговые льготы сегодня действуют для операторов и провайдеров, которые развивают инфраструктуру в от-

По итогам 2022 года объем услуг ИКТ вырос на 125,5% и составил 22,9 трлн сумов, из них 4,2 трлн сумов – это услуги по программированию, которые оказывали узбекские компании и специалисты.

даленных поселениях, зонах отдыха, на туристических и транспортных маршрутах. Преференции предусмотрены и для компаний, которые на основе ГЧП создают инфраструктуру для бюджетных организаций на отдаленных территориях.

Правительство также освободило от таможенных пошлин оборудование, ПО, разные материалы для компаний в сфере ИКТ, а с прошлого года до 10% был снижен акцизный налог на услуги мобильной связи для операторов. Целый ряд льгот и преференций имеют резиденты IT Park Uzbekistan.

Подобные меры поддержки ИКТ-бизнеса, как мы видим, работают эффективно, потому что практически по всем показателям мы наблюдаем рост, превышающий наши ожидания.

С нас кадры, с вас оплата

– Вы неоднократно акцентировали внимание на развитии ВРО в Узбекистане. Почему именно это направление? И что республика может предложить рынку?

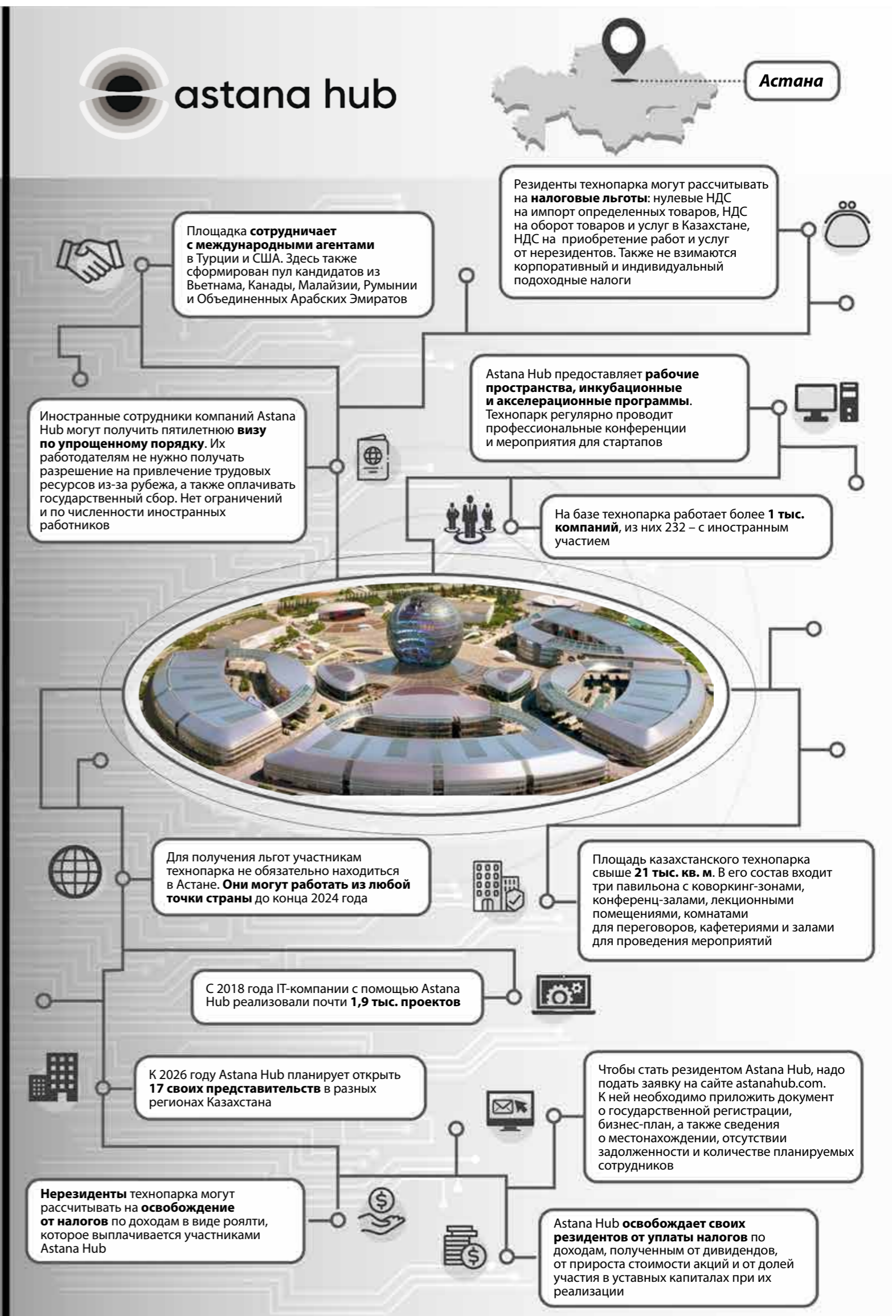
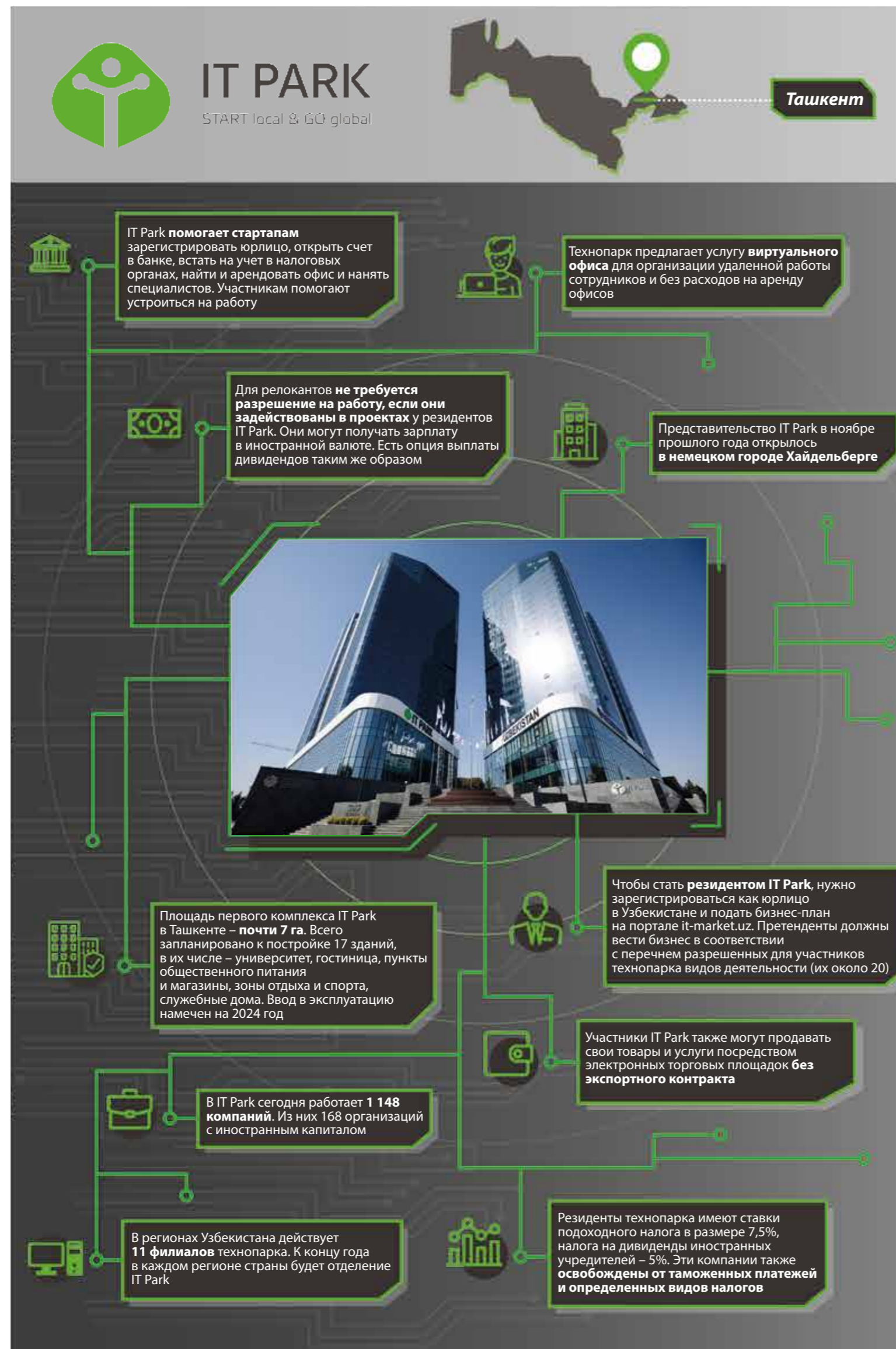
– Узбекистан на международном уровне имеет огромный потенциал по предоставлению услуг на основе аутсорсинга бизнес-процессов (ВРО) и аутсорсинга знаний (КРО – Knowledge Process Outsourcing), особенно в сфере социальных сетей, блокчейн-технологий и технологий искусственного интеллекта. Главный наш ресурс – молодое

Двойная страховка

«Курсив» сравнил казахстанский и узбекистанский IT-парки

Центром развития информационных технологий в странах Центральной Азии стали специальные IT-парки. Их резиденты не просто получают поддержку в развитии стартапов и всевозможные льготы – они попадают в особую среду, где нетворкинг и взаимное обучение становятся нормой жизни. Самые известные сегодня цифровые площадки в регионе – это казахстанский Astana Hub и IT Park в Узбекистане. Обе площадки сегодня готовы предложить стартапам условия для реализации потенциала. IT-команды получают офисные помещения с необходимыми коммуникациями, а также сопровождение специалистов из разных сфер – от финансовой до рекламной. Резиденты технопарков могут рассчитывать и на весомый пакет налоговых льгот. Эти условия привлекли в IT-хабы Центральной Азии уже сотни компаний.

Дарья БАРАКИНА



**Талъат
Дадажанов:**

**«Государство
сегодня сделало
все, нам
остаётся только
работать»**



Государственная поддержка IT-сектора в Узбекистане получила отклик среди бизнеса, который активно осваивает новые ниши в сфере цифровых технологий, а также развивает действующие направления. Новые правила регулирования и возможности, которые открываются для занятых в сфере IT, сильно отличаются от тех, что были еще несколько лет назад. Однако выросла и конкуренция. О том, как сегодня работает крупный бизнес в индустрии цифровых технологий, мы поговорили с основателем одной из старейших компаний-разработчиков программного обеспечения в Республике Узбекистан Fido-Biznes Талъатом Дадажановым.

Цифровизация для всех

– Талъат Каримович, ваша компания работает на рынке уже 30 лет. Чем отличаются условия, в которых вы начинали свою деятельность, и сегодняшние реалии?

– Основное отличие в том, как строился бизнес. Мы начинали в постсоветское время, когда в экономике превалировала плановая система. Наши главные клиенты – банки были на 90% идентичными. Сегодня республика активно развивается в условиях рыночной экономики. И здесь уже все по-другому. Банки стремятся отличаться друг от друга и иметь конкурентные преимущества для своих клиентов. А цифровизация и IT-технологии как раз дают возможности для создания продуктов, отличных от других.

– Цифровизация провозглашена одним из приоритетов развития узбекской экономики. На ваш взгляд, как сегодня продвигается данный процесс в республике?

– Государство сделало все для того, чтобы IT-технологии активно проникали в нашу жизнь. Изменен целый ряд законов, действуют разные программы поддержки и развития цифровизации, созданы абсолютно все условия для развития бизнеса. Нам остается только работать.

Как компания-разработчик, мы видим значительные изменения на рынке. Это очень сильно заметно в банковском секторе, где сегодняшний клиент банка сильно отличается от того, который был 30 лет назад. В первую очередь это цифровой клиент. Люди, имея приложение в телефоне, могут решить любой свой вопрос не выходя из дома. Да, есть клиенты, которые по старинке ходят в банк, чтобы прогуляться, пообщаться, зайти по пути в магазин. Как правило, это люди старшего поколения. Но будущее именно за цифровыми клиентами. И если банк не будет трансформироваться, то клиенты от него отвернутся.

К сожалению, не все организации осознают важность цифровой трансформации. В некоторых компаниях не до конца понимают, что это такое, и каких результатов с помощью нее можно добиться. И зачастую, провозгласив цифровизацию, бизнес уходит в ошибочном направлении. Чтобы этого не случилось, компании должны развивать внутри цифровую культуру, чтобы каждый сотрудник понимал, для чего происходит диджитализация.

Не стоит забывать и о том, что цифровизация – это следующий этап после автоматизации. Некоторые компании еще не прошли этот уровень, без завершения которого цифровизация просто невозможна.

– Как государство продвигает цифровизацию экономики?

– Мы активно работаем с госсектором и с каждым днем видим улучшения. Меняется система, меняются и сами чиновники. И сегодня у руководителей министерств и ведомств и их замов есть понимание, что без цифровизации и автоматизации никакого движения вперед не будет. Да и сами руководители другие. Это в большинстве молодые кадры с хорошим образованием, некоторые с опытом на международном уровне. Так что все условия для цифровизации есть, дело только за бизнесом.

Отставание стало преимуществом

– Очень часто про Узбекистан говорят, что в некоторых вопросах страна отстала от своих соседей и других республик бывшего СССР. Есть ли отставание в IT и насколько оно глубоко?

– Если сравнивать с такими постсоветскими странами, как Россия и Казахстан, то, конечно, там процесс цифровизации начался раньше. Узбекистан немного потерял в цифровом развитии. Но сейчас правительство сделало все, чтобы догнать, а по некоторым параметрам даже опередить наших соседей и партнеров. И это уже получается.

Могу сказать точно, что центральноазиатский финтех, я имею в виду Казахстан и Узбекистан, сегодня опережает по своему развитию многие европейские страны. Запад более консервативен. При этом банковская система там развивалась намного дольше и имеет разветвленную сеть филиалов, сотрудников, банкоматов и т. д. И долгое время отсутствие всего этого мы считали своим отставанием от западного банкинга. Но сегодня, когда технологии шагнули так далеко, те, кто считались аутсайдерами в бан-

кинге, становятся лидерами финтеха. Потому что новый бизнес без огромных финансовых вложений за счет своей мобильности предлагает людям сервис, отвечающий их потребностям, которые не каждый банк из-за громоздкости способен закрыть. И для этого не нужно идти в банк, достаточно иметь мобильный телефон и выход в интернет.

Очень важно, что сегодня, когда Узбекистан все больше открывается новым идеям и технологиям, мы имеем перед глазами опыт других государств. А это значит, что учиться мы будем не на своих, а на их ошибках.

Человеческий ресурс

– Еще один стереотип об Узбекистане, который характерен и для других стран, – это нехватка квалифицированных кадров. Как вы у себя решаете эту проблему?

– Вопрос нехватки профессионалов сегодня активно решается на государственном уровне. Во-первых, появился IT Park, который не только стал местом для работы и развития стартапов, но и превратился в центр кадрового воспитания молодежи в сфере цифровизации. Появились зарубежные и частные IT-вузы. Учебные центры открываются в регионах, а государство разрабатывает и запускает программы поддержки для юношей и девушек в получении цифровых знаний.

В своей компании мы занимаемся подготовкой кадров самостоятельно. Как правило, берем студентов с третьих-четвертых курсов, для которых организовываем стажировку и обучение в составе специальных команд. Они получают зарплату и вместе со своими руководителями защищают проекты. Если защита прошла успешно, то предлагаем этим ребятам трудоустройство у нас.

Также мы активно привлекаем и зарубежных специалистов, которые помогают нам организовать в компании определенные процессы, чтобы держать руку на пульсе и быть более клиентоориентированными.

Безопасность превыше всего

– Вы давно в цифровом бизнесе, на ваш взгляд, какие основные тренды развития отрасли в Узбекистане сегодня?

– Прежде всего это вопросы информационной безопасности. В стране активно развиваются государственные и финансовые услуги, которые осуществляются онлайн, в связи с чем остро возникает проблема сохранности персональных данных.

Информационная безопасность – это не только информационные возможности, но и организационные комплексные решения. Служба информационной безопасности в коммерческих банках и госучреждениях постоянно должна проходить переподготовку. Технологически все возможности для защиты есть, даже создан центр кибербезопасности. В последнее время банки уже начали в этом плане серьезно работать, и эту деятельность надо только усиливать.

Другой тренд – это развитие финтеха и электронной коммерции. Данные направления сегодня представляют серьезную конкуренцию для банков и традиционных форм торговли. Появление финтеха и e-commerce существенным образом сказываются на развитии банковского сектора. Сами банки понимают, что без онлайн-сервисов им сегодня просто не выжить.

И, наконец, третий тренд – это образование. Молодежь видит, что IT-сектор сегодня самая развивающаяся отрасль, поэтому парни и девушки активно поступают в вузы, обучаются на разных курсах. Среди молодых специалистов сегодня есть негласный тренд работы в Узбекистане на зарубежные компании на условиях так называемого ВРО (Business Process Outsourcing). Государство поддерживает это направление, в связи с чем в страну приходят дополнительные инвестиции, а для молодежи создаются рабочие места и появляются возможности экспорта знаний наших ребят за рубеж.

Все эти тенденции в ближайшие годы станут определяющими в IT-секторе Узбекистана. Задача государства и бизнеса – грамотно интегрироваться в данную реальность. Если это произойдет, то Узбекистан может занять лидирующие позиции в развитии IT.

Беседовал Павел НОСАЧЁВ

Цифровые первопроходцы

Как Fido-Biznes из небольшой компании единомышленников превратилась в одну из крупнейших разработчиков программного обеспечения Узбекистана

В последние несколько лет рынок IT Узбекистана начал новый, более активный виток развития. Появление многочисленных компаний и стартапов, реализующих проекты в цифровой индустрии, сопровождается активной поддержкой государства. Но это совсем не значит, что до рассвета цифровизации IT-сектор в стране не развивался. В Узбекистане есть ряд организаций, которые на протяжении многих лет успешно развиваются, продвигая IT-потенциал республики. Одна из таких компаний – Fido-Biznes, которая является IT-первопроходцем в РУз и уже более 30 лет занимает лидирующие позиции в производстве программного обеспечения для разных отраслей экономики.

Павел НОСАЧЁВ



Фото: Роман Федотов

История Fido-Biznes берет свое начало в проектно-конструкторском бюро при институте кибернетики, где основатель компании Талъат Дадажанов был начальником отдела. Фирма разрабатывала программное обеспечение для автоматизации производства на крупнейших промпредприятиях страны: Алмалыкский и Навоийский горно-металлургические комбинаты, «Чирчикхиммаш» и другие.

«С самого начала главная наша задача и цель были в разработке и создании программного обеспечения, основанного на современных технологиях. Эти приоритеты сохранились в нашей деятельности до сих пор, и мы четко придерживаемся данной концепции», – рассказал «Курсиву» Талъат Дадажанов.

У истоков диджитализации

Компания Fido-Biznes стояла у истоков автоматизации процессов банков Узбекистана. В 1995 году в стране началось реформирование банковского сектора, одна из главных задач которого заключалась в создании единой системы, объединяющей все финучреждения республики.

Совместно с Центральным банком РУз Fido-Biznes разработала автоматизированную банковскую систему для территориальных центров расчетов ЦБ и программных комплексов «Операционный день банка» на базе промышленной системы управления базами данных Oracle. Данная система стала применяться в большинстве узбекских банков.

Позже Fido-Biznes представила новый программный комплекс «Интегрированная автоматизированная банковская система» (ИАБС). «Это качественно новый продукт, предназначенный для комплексной автоматизации всех аспектов финансовой и хозяйственной деятельности коммерческого банка на базе современных информационных технологий. ИАБС спроектирована как система с единым центром обработки информации, консолидирующая в единой базе данных всю информацию по хозяйственной и операционной деятельности филиалов коммерческого банка. Архитектура ИАБС разработана с учетом особенностей многоуровневой организационной структуры и IT-инфраструктуры современного банка. Подходит как банку без филиалов, так и для многофилиальных финучреждений со сложной организационной структурой, позволяя им обеспечить высокую надежность и безопасность с минимальными затратами и людскими ресурсами», – рассказывает технический директор Fido-Biznes Шохайдар Шаусупов.

Сегодня уже действует седьмая версия ИАБС, а в ее основе есть более сорока подсистем, автоматизирующих валютные операции, банковские переводы, ведение и исполнение экспортных и импортных сделок, хозяйственные операции, сделок по банковским гарантиям и т. д. По словам Шохайдара Шаусупова, данный программный



Шохайдар ШАЮСУПОВ,
технический директор
Fido-Biznes

продукт обеспечил поэтапный переход банков на экстерриториальное оказание услуг – единое МФО.

Среди других программных решений Fido-Biznes, которые узбекские банки сейчас активно применяют в своей повседневной работе, – комплекс для дистанционного обслуживания клиентов «Корпоративный интернет-банкинг», «Мобильный банк для физических лиц», система «Обменные пункты», «Корпоративное хранилище данных», FB CRM, а также сервисная шина FB ESB.

Технологии в государство

Fido-Biznes активно работает именно с корпоративными клиентами и государственными структурами. Компания принимала участие в цифровизации многих важных процессов. Так, Fido-Biznes разработала программный комплекс для биометрических загранпаспортов в Узбе-

кистане, автоматизированную систему «Пенсия» для назначения и исчисления пенсионных выплат, их перерасчета и учета, а также создания единой централизованной базы данных о пенсионерах.

Для Министерства экономики и финансов компания разработала «Информационную систему управления государственными финансами», а для Министерства обороны РУз систему учета кадров, призывников и гражданских мобилизационных ресурсов.

Для АО O'ZBEKISTON POCHTASI была создана «Автоматизированная система электронных денежных переводов», программный комплекс приема платежей и системы выплаты пенсий и пособий. Для Министерства энергетики специалисты Fido-Biznes создали комплекс управления персоналом, биллинговую систему и систему учета трансформаторов и технических условий.

Свои решения у компании есть для телекома, страхования, медицины, промышленности, ЖКХ и других отраслей, где есть необходимость автоматизации процессов и обработки большого объема данных.

Трансформация бизнеса

За 30 лет Fido-Biznes из небольшой фирмы в 13 человек превратилась в крупную организацию, штат которой сегодня насчитывает около 300 сотрудников. Среди них не только программисты, но и аналитики, тестировщики, системные архитекторы. Среднегодовой кадро-

проектов и менеджера продуктов. Все это значительно влияет на конечный результат. Если раньше мы слушали клиента и реализовывали его запрос, то сегодня мы слушаем клиента, делаем анализ рынка и предлагаем продукт, который отвечает требованиям времени», – подчеркнул Нодир Курбанов.

По словам Талъата Дадажанова трансформационных изменений удалось добиться в том числе за счет получения резидентства в IT Park. Компании были предоставлены налоговые льготы, что помогло направить ресурсы на повышение зарплаты сотрудникам и прием новых кадров.

«Для нас очень важно, чтобы сотрудники не чувствовали себя наемными работниками, которые работают и получают зарплату. Мы хотим, чтобы каждый наш работник чувствовал себя частью компании. Мы предлагаем достойные финансовые условия, но сегодня молодежи нужно не только хорошее денежное поощрение, но и комфортные условия труда, оборудование, а самое главное – возможности для развития. Именно для этого мы и проводим сегодня трансформацию в компании, чтобы Fido-Biznes была не только самой технологичной компанией, но и коллективом, в котором растут и развиваются лучшие кадры страны», – отметил Талъат Дадажанов.



СЕЙЧАС УСИЛИЛАСЬ КОНКУРЕНЦИЯ, МЕНЯЮТСЯ МЕТОДЫ РАБОТЫ, ДА И МЫШЛЕНИЕ САМИХ ИТ-СОТРУДНИКОВ. МЫ ОПТИМИЗИРОВАЛИ КЛИЕНТСКУЮ СЛУЖБУ, АВТОМАТИЗИРОВАЛИ ВЕСЬ БИЗНЕС-ПРОЦЕСС, КОТОРЫЙ ПОЛНОСТЬЮ КОНТРОЛИРУЕТСЯ. ВСЕ ЭТО ЗНАЧИТЕЛЬНО ВЛИЯЕТ НА КОНЕЧНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ.

вый прирост достигает 20%. Перед компанией стоят задачи не только по работе с узбекскими клиентами, но и выход на международный рынок.

По словам заместителя генерального директора – Нодира Курбанова, в компании сегодня идет трансформация, причем не только в бизнес-процессах, но и в кадровых вопросах. «Главным приоритетом все эти годы для нас было качество для клиентов. Но автоматизируя бизнес-процессы в тех компаниях, которые к нам обращались, о себе мы не задумывались. Сейчас усилилась конкуренция, меняются методы работы, да и мышление самих IT-сотрудников. Мы оптимизировали клиентскую службу, автоматизировали весь бизнес-процесс, который полностью контролируется. Пересмотрели наш подход к проектному управлению, например, начали применять разработку скрам-команд под управлением руководителей



Нодир КУРБАНОВ,
заместитель генерального
директора Fido-Biznes

Время собирать

Рассрочка, маркетплейс и банки – в Uzum

Более 5 млн узбекистанцев ежемесячно пользуются сервисами Uzum – это четвертая часть трудоспособного населения республики. При этом экосистема активно запускает все новые сервисы – и для миллионов рядовых пользователей, и для предпринимателей. О том, зачем бизнесу все новые ниши, и для кого работает Uzum, разобрался Kursiv Guide.

Вадим ЕРЗИКОВ

Экосистема сервисов

Сегодня Uzum объединяет маркетплейс, сервис рассрочки и два банка, один из которых – крупнейший в стране частный финансовый институт, а второй – лидирующий цифровой банк.

Но зачем объединять и без того успешные бизнесы? Холдинг Uzum принадлежит местным предпринимателям Равшану и Максуду Абдусаматовым, Джасуру Джумаеву, Бахраму Кадырову, Ильясу Матрасулову, Джамолу Дадажонову и Владимиру Яну, которые близко знают потребности бизнеса и рядовых жителей страны. В основе стратегии Uzum – создание платформы, которая обеспечит уникальный пользовательский опыт и создаст стимул для роста предпринимательской активности.

Синергия сервисов в рамках экосистемы создает преимущества для жителей даже самых отдаленных регионов страны – огромный ассортимент товаров становится доступным, при этом у покупателя есть возможность выбрать, как оплатить товар: в рассрочку с Uzum Nasiya, с помощью Uzum Pay и кешбэком от Uzum Bank, онлайн картой, наличными или в кредит. При этом при оплате картой Uzum Card пользователи также смогут получать кешбэк за покупки на маркетплейсе в течение минимум шести месяцев после получения карты. В то же время предприниматели получают удобные инструменты для решения текущих задач: дистанционное банковское обслуживание, расчетно-кассовое обслуживание и даже кредитование на развитие своего дела на Uzum Market.

Экосистема помогает жителям даже отдаленных населенных пунктов страны получить

доступ к огромному ассортименту товаров, удобным финансовым сервисам и банковским услугам, в то же время индивидуальные предприниматели с помощью Uzum могут начать продавать свои товары по всей стране, привлечь новых клиентов с помощью повышенного кешбэка и получить удобные инструменты для ведения бизнеса.

Благодаря объединению всех сервисов узбекистанские пользователи получают уникальный опыт: Uzum становится синонимом онлайн-сервиса, позволяющего закрыть самые разные потребности в едином окне. Так, с развитием экосистемы сами пункты выдачи заказов становятся мультифункциональными: здесь можно получить заказ с Uzum Market, оплатив его в том числе в рассрочку, а предприниматели могут привезти сюда товары для отправки на склад платформы, сэкономить время и средства.

Ассортимент с доставкой

Сегодня в Uzum Market свои заказы с доставкой за день могут получить жители 27 городов РУз. В топ самых популярных категорий входят товары для дома, одежда, продукция для красоты и здоровья, продовольствие, электроника и бытовая техника.

О популярности сервиса можно судить по растущему в разы от месяца к месяцу числу заказов. В период первой распродажи в ноябре 2022-го количество заказов у магазина выросло в 10 раз по сравнению со среднесуточными показателями октября. В декабре зафиксирован двукратный рост по сравнению с ноябрем. Первый месяц 2023-го вместо традиционного затишья между распродажами тоже отметился ростом покупок, а статистика февраля показала увеличение в 2,5 раза по сравнению с январскими показателями.

«Основными драйверами роста стали и расширение географии работы маркетплейса, и увеличение ассортимента. В этом году уже открыли более 20 новых пунктов выдачи заказов, всего же их сейчас более 80 по всей стране. Сейчас на платформе представлено порядка 250 тыс. товаров, а к декабрю ассортимент расширится до 800 тыс. единиц. К концу года товары Uzum Market с доставкой за один день смогут получить жители уже 126 населенных пунктов», – пояснили «Курсиву» представители маркетплейса.

Халяльный продукт

Росту популярности онлайн-покупок способствует и интеграция с другими сервисами платформы. Так, заказы с Uzum Market можно оплатить с помощью халяльной рассрочки от Uzum Nasiya. Пару месяцев назад сервис также запустил новую программу 0-0-3. Таким об-

разом можно получить возможность купить товары на сумму до 300 тыс. сумов в рассрочку без процентов, просто пройдя идентификацию через государственный сервис MyID. Для тех, кто впервые использует финтех-сервисы, это отличная возможность протестировать сервис рассрочки, даже не оставляя данные своей карты.

«Вся процедура получения рассрочки 0-0-3 занимает всего пару минут, максимальная сумма рассрочки составляет 300 тыс. сумов, при этом первый платеж можно сделать через месяц, а общая длительность рассрочки составит три месяца. Эта функция будет полезна тем, кто оформляет свою первую покупку в рассрочку, – вводить данные карт, чтобы сделать покупку, не нужно, – говорит финансовый директор и сооснователь сервиса рассрочки Uzum Nasiya



На платформе представлено порядка 250 тыс. товаров, а к декабрю ассортимент расширится до 800 тыс. единиц

Ильяс Матрасулов. – Уверены, наши пользователи оценят скорость, прозрачность и удобство сервиса», – резюмировал он.

Указанная процедура действует при быстрой рассрочке и требует только идентификации через MyID. Но клиенты могут подать заявку и на большую сумму со сроком погашения до 12 месяцев. Для этого уже понадобятся данные карты.

На сегодняшний день более 350 тысяч клиентов воспользовались сервисом рассрочки. Сервис соответствует принципам исламских финансов, так как не подразумевает выплаты процентов – пользователи сразу видят график и сумму всех платежей. Сейчас у сервиса порядка 1,7 тыс. магазинов-партнеров по всей стране, а чтобы сотрудничать с Uzum было максимально удобным для партнеров, сервис запустил платформу Uzum Nasiya Business. Она позволяет партнерам автоматизировать



Свои заказы с доставкой за день можно получить в 27 городах

НОВЫЙ СЕРВИС СООТВЕТСТВУЕТ ПРИНЦИПАМ ИСЛАМСКИХ ФИНАНСОВ, ТАК КАК НЕ ПОДРАЗУМЕВАЕТ ВЫПЛАТЫ ПРОЦЕНТОВ

процесс работы с сервисом, а также контролировать действующие договоры и товары, доступные для рассрочки.

Платформа для предпринимателей

По прогнозам экспертов Uzum, рынок электронной коммерции в Узбекистане вырастет в 12 раз к 2026 году и достигнет отметки в \$1,8 млрд. Ключевую роль в этом росте должен сыграть не только спрос, но и наличие качественных сервисов на рынке, которые смогут привлечь не только покупателей, которым станет доступен огромный ассортимент товаров, но и продавцов, – за счет простых и удобных инструментов для ведения и развития бизнеса.

Uzum Market помогает предпринимателям реализовывать товары, используя свою логистику по всей стране и сеть из более чем 80 пунктов выдачи, причем некоторые пункты в регионах работают не только на выдачу, но и на прием товаров, а значит, продавцам не нужно беспокоиться о том, как донести товары до склада платформы в Ташкенте. Маркетплейс предоставляет склад, фотостудию и сам готов подготовить товары к отправке.

На практике это означает, что предпринимателю не нужно хранить товары у себя, самостоятельно фотографировать, а затем бороться за внимание пользователей в социальных сетях или поисковой выдаче. Такой подход позволяет бизнесу сосредоточиться на развитии новых направлений, при этом аналитика продаж и движения товаров доступна в режиме онлайн – а значит, можно быть спокойным, что ни один товар не потеряется по пути.

Сейчас свои товары на Uzum Market продают более 1,5 тыс. компаний и предпринимателей со всей страны, и их число активно растет, в том

числе благодаря интеграции сервисов внутри экосистемы. Так, например, продавцы маркетплейса могут использовать все многообразие сервисов от АКБ «Капиталбанк», в том числе дистанционное банковское обслуживание, что позволяет экономить время на визитах в банк, расчетно-кассовое обслуживание и кредиты на развитие бизнеса на выгодных условиях.

Банковские сервисы

В феврале 2023 года стало известно, что АКБ «Капиталбанк», крупнейший частный финансовый институт Узбекистана по величине активов (29,2 трлн сумов на 1 февраля), стал частью холдинга Uzum.

«Тесная интеграция в экосистему Uzum позволит банку активно участвовать в цифровизации банковского сервиса страны и создании единой цифровой инфраструктуры для развития предпринимательства и повышения качества жизни узбекистанцев», – заявил председатель наблюдательного совета банка Максуд Абдусаматов после анонса интеграции «Капиталбанка».

Сегодня АКБ «Капиталбанк» – один из самых популярных в стране банков для среднего и малого бизнеса, среди его клиентов более 43 тыс. юридических лиц, в том числе и продавцы с Uzum Market, которым банк готов предоставить особые условия обслуживания.

На несколько месяцев раньше экосистемы стал Uzum Bank – один из ведущих цифровых банков страны. Банк запустил программу повышенного кешбэка, которая позволяет предпринимателям привлекать новых клиентов, при этом делая оплату товаров и услуг для клиентов банка еще более выгодной.

Кешбэк составляет до 20%, причем среди предложений от банка в том числе бонусы за

оплату проезда АТТО. Для тех, кто регулярно пользуется общественным транспортом, например, студентов, такие бонусы становятся весомым аргументом при выборе банка.

В ближайшее время среди сервисов банка появится и Uzum Card – банковская карта с целым рядом бонусов, среди которых и бесплатные переводы между картами, и повышенный кешбэк, и возможность снятия наличных в банкоматах АКБ «Капиталбанк» без комиссии.

Перспективы развития

Недавно Uzum анонсировал планы по привлечению в страну иностранных инвестиций для запуска новых направлений бизнеса и ускорения роста экосистемы. Холдинг уже ведет переговоры с рядом инвестиционных фондов из стран Ближнего Востока.

Развитие новых цифровых сервисов позволит не только повысить уровень жизни жителей Узбекистана, но и создать тысячи рабочих мест как в рамках самой экосистемы Uzum, так и у предпринимателей со всей страны. Только за первое полугодие прошлого года в Узбекистане было зарегистрировано порядка 40 тыс. новых юридических лиц – наличие цифровых инструментов для бизнеса позволит новым компаниям успешно пережить первый, зачастую самый сложный, для бизнеса год и продолжить активно расти.

Что значит привлечение иностранных инвесторов для страны? Это и цифровизация, и рост экономики, и создание рабочих мест как в рамках самой экосистемы, так и бизнеса, который использует ее сервисы. И что не менее важно – это внедрение передовых технологий и обучение молодых специалистов, которые и будут строить будущее страны.

Виза по техническим причинам

Какие условия
Казахстан и Узбекистан
предлагают
для релокации
IT-специалистов

Дарья БАРАКИНА

Конфликт в Украине и последовавшие за ним антироссийские санкции привели в 2022 году к оттоку в соседние страны компаний, которые работают в сфере информационных технологий (IT). Переезжали как компании, так и отдельные специалисты.

По признанию главы министерства цифрового развития, связи и массовых коммуникаций России Максута Шадаева, во время двух волн эмиграции государство покинули около 100 тыс. айтишников. Речь идет о 10% от общего числа таких специалистов в России. Forbes заявлял, что эта доля в ближайший год может превысить 30%.

Так, по оценкам экспертов, только в Узбекистан с марта 2022 года переехали 5–6 тыс. российских специалистов сферы IT. Масштабы эмиграции профессионалов в Казахстан, по всей видимости, еще больше: в эту страну после объявления мобилизации в России отправились несколько сотен тысяч человек.

Некоторые компании, причем не только из России, но и из Беларуси, переезжали в Центральную Азию целыми офисами. Власти стран региона быстро сориентировались в ситуации и внесли изменения в действующие правила работы иностранного бизнеса и сотрудников, занятых в IT.

Сегодня в Казахстане и Узбекистане значительно упрощены условия пребывания зарубежных специалистов, а некоторым из них даже предоставляется вид на жительство (ВНЖ). «Курсив» сравнил, какие льготы и преференции дает иностранным спецам IT-виза в двух республиках.



Приготовиться к 6G

Как Huawei развивает цифровую инфраструктуру Узбекистана

В прошлом году в Узбекистане к Саммиту ШОС в Самарканде была запущена сеть 5G, что стало одним из главных событий в ИКТ-сфере республики. Но РУз с ее активно развивающейся экономикой в пору готовиться к внедрению новых стандартов связи. На проходившем в Барселоне Всемирном конгрессе мобильной связи компания Huawei представила свои решения для сетей 5G и 5.5G. Презентованные технологии заинтересовали узбекских операторов, которые уже активно сотрудничают с Huawei в республике. О том, как в РУз внедряются новые стандарты и технологии и что разработчики готовы предложить для эффективной цифровизации страны, мы поговорили с генеральным директором Huawei в Узбекистане Чэнь Цзякай.

Инвестиции в цифру – рост экономики

– Господин Цзякай, в этом году в Барселоне на Всемирном мобильном конгрессе обсуждались возможность и сроки внедрения 6G. Каким Huawei видит этот стандарт? Какие трудности на пути его определения и запуска имеются?

– Говоря об особенностях конгресса этого года, индустрия действительно уделила внимание технологиям и сетям будущего. Компания Huawei представила свои решения на 9000 квадратных метрах выставочного стенда и провела ряд мероприятий, призвав отраслевых партнеров объединить усилия в эпоху развития 5.5G, тем самым заложить основу для дальнейшего внедрения 6G.

Ожидается, что 6G появится на рынке примерно в 2030 году, хотя наша компания приступила к исследованиям и разработкам еще в 2017 году. Сейчас не так просто ответить на вопрос, что такое 6G на самом деле. Осмыслить этот стандарт нам всем придется в ближайшие 10 лет. Давайте пока что вернемся к сетям пятого поколения.

К концу 2022 года число глобальных пользователей 5G превысило 1 млрд, число гигабитных пользователей широкополосного доступа достигло 100 млн, было внедрено более 20 тыс. отраслевых приложений. Новые иммерсивные сервисы, такие как XR и голографическая связь, становятся зрелищными, опыт подключения улучшается с 1 Гбит/с до 10 Гбит/с. Взрывной рост IoT-приложений является трендом. Например, в 2022 году число подключений Интернета вещей в Китае превысило число подключений для людей. Цифровизация расширилась вглубь основных производственных систем, создав более разнообразные требования. Например, восходящий канал 1 Гбит/с необходим для поддержки высокоточного промышленного видения для контроля на основе искусственного интеллекта, дистанционного управления в горнодобывающей промышленно-

сти, автономного вождения и других услуг, в которых 5G интегрирован с облаком и ИИ.

Уже существует необходимость расширения возможностей 5G и ее перехода к своей следующей вехе 5.5G, что предоставит расширенные возможности и, без сомнения, еще больше будет стимулировать новые потребности, удовлетворить которые может только 6G.

Постоянные и активные инвестиции в инфраструктуру ИКТ напрямую стимулируют рост цифровой экономики. По мере эволюции новых сетей от одного поколения к другому этот эффект будет усиливаться на 15%. И хотя 6G все еще находится на ранней стадии исследований, 5.5G является необходимой и естественной эволюцией 5G.

Кадры решают

– В прошлом году Huawei и IT Park договорились о создании двух центров ВРО в Намангане и Термезе. На какой стадии данный проект? Какой эффект они будут иметь для экономики Узбекистана?

– Результаты прошлого года продемонстрировали верное направление в Узбекистане по созданию экспортного потенциала страны в сфере IT-услуг. Усилиями IT Park экспорт услуг уже привнес 140 млн долл. США, включая экспорт услуг ВРО-компаний. В стране также на базе IT Park создаются ВРО-центры для трудоустройства молодежи, и мы договорились во исполнение своей корпоративной социальной ответственности, направленной на поддержку местных ИКТ-танталов, принять участие в открытии двух таких центров. Проекты реализуются в рамках меморандума о взаимопонимании с Министерством цифровых технологий и меморандума с IT Park. Локации совместных ВРО-центров в Намангане и Термезе были закреплены в протоколе, подписанном с IT Park в рамках ICTWEEK 2022. Проекты разработаны на базе решений по созданию умных и зеленых кампусов.

Каждый центр включает в себя 30 посадочных мест и обеспечен экосистемой интеллектуальных устройств: компьютеры, мониторы Huawei, инновационные точки доступа Wi-Fi 6, интерактивная доска Ideahub, а также на крыше здания размещена солнечная фотоэлектростанция мощностью 10 кВт для обеспечения центра возобновляемой энергией. Можно сказать, что ВРО-центр в Термезе стал первым подобным центром на базе зеленых цифровых технологий. Проект второго центра в Намангане находится на стадии завершения, и в скором времени также ожидается его запуск. Я думаю, экономическая выгода от открытия такого рода центров значительно на как с точки зрения поддержки молодежи и создания благоприятных условий для трудоустройства, так и вклада в устойчивое развитие страны за счет внедрения возобновляемых источников энергии.



“

В СОТРУДНИЧЕСТВЕ С МЕСТНЫМИ ПАРТНЕРАМИ И ОПЕРАТОРАМИ СВЯЗИ МЫ ПРОДОЛЖИМ ПРИНИМАТЬ УЧАСТИЕ В ПРОЕКТАХ ПО ПОДГОТОВКЕ ТАЛАНТЛИВЫХ КАДРОВ И ПРЕВРАЩЕНИЮ СТРАНЫ В ЦИФРОВОЙ ХАБ.

Технологии будущего

– Возобновляемая энергетика – это новое направление в работе Huawei?

– Huawei хорошо известна своим телекоммуникационным оборудованием, интеллектуальными устройствами. На протяжении 24 лет мы принимаем участие в ключевых проектах в сфере ИКТ Узбекистана – от внедрения сетей 2G до 5G. За последнее десятилетие Huawei инвестировала более \$132 млрд в сферу исследований и разработок, считая, что постоянные инновации способствуют развитию бизнеса, расширению рынка, глобальному прогрессу и устойчивому развитию мира. Шаг за шагом мы осознали свое главное преимущество, которое заключается в сочетании двух ведущих мировых технологий: цифровых технологий и технологий силовой электроники.

В 2021 году был открыто подразделение Huawei Digital Power, деятельность которого фокусируется на конвергентных и инновационных технологиях для ускорения цифровизации энергетики и создания возможностей по модернизации разных отраслей промышленности. Наша компания предоставляет фотоэлектрические решения для крупных электростанций, коммерческого и промышленного секторов и для рынка бытовых солнечных электростанций. В Узбекистане уже реализован ряд проектов на базе решений Huawei, включая запуск крупных солнечных электростанций, а также солнечных станций для университетов и их кампусов, других организаций.

Вопрос смягчения последствий изменения климата и достижения углеродной нейтральности является одним из основных на повестке мировых сообществ. Для достижения углеродной нейтральности важно добиться экологически чистого производства электроэнергии на стороне ее производства, внедрить зеленую электрификацию промышленности, транспортного сектора, гражданской энергетики и достичь эффективного использования энергии в сфере ИКТ. Чтобы сосредоточиться на этих ключевых сценариях, Huawei предлагает интеллектуальные фотоэлектрические системы, внедрить зеленую электрификацию промышленности, экологически чистые объекты ИКТ и комплексные интеллектуальные энергетические решения для городов и сообществ.

Развитие возобновляемой энергетики сейчас особо актуально в Узбекистане, учитывая планы руководства страны по скорейшему переходу к чистой энергии и достижению углеродной нейтральности. Особую роль в ускорении этого процесса играет сплоченность и сотрудничество всех партнеров и игроков индустрии для создания благоприятной экосистемы. В прошлом году мы заключили меморандум о взаимопонимании с Мини-

стерством энергетики РУз. И уже в этом году с целью обмена опытом и демонстрации всех возможностей зеленого развития приняли делегацию во главе с Минэнерго в штаб-квартире компании в Китае, где также были представлены производственные мощности подразделения Huawei Digital Power по производству инверторов и аккумуляторных батарей для солнечных электростанций разного назначения. Мы надеемся, что достигнутые договоренности поспособствуют ускорению работы зеленого сектора и также позволят привлечь больше внимания на внедрение цифровых энергоэффективных технологий в промышленности.

– Каковы планы Huawei по развитию телекоммуникационной инфраструктуры в Узбекистане?

– Телекоммуникационная сфера Узбекистана развивается стабильно, ежегодно

демонстрируя положительную динамику по расширению и укреплению инфраструктуры со стороны всех операторов связи страны. Даже если судить по прошлому году, Узбекистан сделал прорывные шаги в цифровизации: была запущена сеть 5G в Самарканде в преддверии саммита Шанхайской организации сотрудничества и был сдан проект Единого центра хранения и обработки данных системы «Электронное правительство», что заложило фундамент для дальнейшей реализации стратегии «Цифровой Узбекистан – 2030».

Важно не останавливаться на достигнутом, так как по мере цифровизации объемы информации будут неимоверно расти, создавая больше требований для ее передачи, хранения и обработки. Со своей стороны мы готовы и дальше оказывать всестороннюю поддержку операторам связи и всем партнерам ИКТ-сферы в укреплении инфраструктуры. Я думаю, в краткосрочной перспективе вся индустрия должна сфокусироваться на обеспечении повсеместного покрытия сетью, особенно в сельской и удаленной местностях, постепенно модернизируя сети от 3G и 4G до 5G. Учитывая, что эволюция сетей ИКТ порождает повышение энергопотребления, мы будем стремиться помочь операторам связи построить экологически чистые сети на базе упрощенных сайтов с низким уровнем выбросов углерода на протяжении всего жизненного цикла: от строительства сети, энергоснабжения до эксплуатации.

Также стоит продолжить работу над укреплением инфраструктуры и созданием больших возможностей для электронных государственных услуг, финтех и банковской сферы. Стремительный взлет Узбекистана на 37 позиций в Индексе технологической готовности государств (GovTech Maturity Index) демонстрирует значимость вклада в построение дата-центров и внедрения облачных технологий.

У нас большой опыт по созданию платформ для публичных облаков. К примеру, в национальном дата-центре осуществляется локализация сервисов на базе публичного облака, открывая пользователям доступ к безопасными и гибким облачными ресурсами. На данной передовой облачной платформе мы помогаем миграции и реконструкции приложений электронного правительства и улучшаем качество приложений. Мы также надеемся, что большее число государственных учреждений смогут выбрать национальные центры обработки данных, чтобы сэкономить затраты на строительство отдельной ИТ-инфраструктуры. Чем больше государственных учреждений используют национальные центры обработки данных, тем больше преимуществ будет у них.

В дополнение к существующим правительственным приложениям на основе глобального опыта мы будем предлагать внедрять новые приложения с использованием технологий больших данных и искусственного интеллекта. Например, национальная электронная система оценки кредитоспособности физических лиц или же обеспечение ВРО-центров единой облачной платформой для лучшего опыта оказания аутсорсинговых услуг из Узбекистана.

Что касается наших долгосрочных планов, хотелось отметить приверженность поддержке местных ИКТ-танталов за счет реализации таких проектов, как Seeds for the Future и ИКТ Академии, а также участие в общественной жизни страны и оказание поддержки окружающей среде в рамках инициативы Green Uzbekistan.

Беседовал Иван МАТБЕЕВ



Центр ВРО в Термезе

Согласно прогнозам аналитиков компании Mordor Intelligence, в период с 2023 по 2028 год мировой рынок страхования жизни будет расти в среднем на 3% в год. Такие результаты обусловлены глобальным внедрением новых онлайн-технологий в сфере страхования. Председатель правления АО «КСЖ «Freedom Finance Life» Азамат Ердесов рассказал «Курсиву» о цифровизации этого и других направлений.



Азамат ЕРДЕСОВ,
председатель правления
АО «КСЖ «Freedom Finance Life»

За последние несколько лет в секторе InsurTech произошло значительное технологическое и инвестиционное развитие. Традиционные направления страхового бизнеса, такие как здравоохранение, туризм, накопительное страхование из программ с классическими бумажными договорами, эволюционировали в новых форматах, таких как электронный полис, онлайн-договор и «Подписка на здоровье». Прежде всего это позволило людям экономить время и деньги на поездку в офис страховщиков и самостоятельно оформлять страховку в течение нескольких минут посредством личного гаджета и наличия интернета.

Основным драйвером диджитализации в Казахстане, как и во многих развитых странах, стала пандемия COVID-19 в 2020–2021 годах. Из-за жесткого карантина и массовой изоляции людям были необходимы новые решения, благодаря которым они могут застраховать свое здоровье и жизнь не выходя из дома. Например, в КСЖ «Freedom Life» на тот период наиболее актуальной онлайн-программой стало страхование от коронавируса Corona Protect. Уже в первые недели после запуска страховку приобрели более двух тысяч физических и юридических лиц.

Когда часть стран на время ослабила карантин и открыла границы, стало доступно онлайн-страхование туристов, выезжающих за рубеж. При этом в списке рисков по этой страховке добавился еще один пункт – покрытие госпитализации в результате заболевания COVID-19.



Цифры завтрашних дней

Помимо страхования от коронавируса, разрабатывались и другие технологические продукты по страхованию здоровья. Так, в 2021 году впервые в Казахстане появилась «Подписка на здоровье». Это онлайн-страхование от критических заболеваний (рак, инфаркт, инсульт и другие) по программе Freedom Health, только в новом, более удобном и доступном цифровом формате. Принцип действия продукта схож с привычными онлайн подписками на музыкальные, киносервисы и другие платные приложения (Netflix, iTunes, «Яндекс»), которые клиент ежемесячно оплачивает небольшими суммами в течение года. «Подписка на здоровье» оформляется за пять минут и при страховом случае покрывает лечение на сумму до 150 000 долларов в год и до 1 000 000 долларов в течение жизни.

При этом не стоит забывать и о том, что компании по страхованию жизни создают не только продукты, которые оказывают финансовую поддержку при разных заболеваниях, несчастных случаях и травмах. На сегодняш-

ний день это один из мощнейших финансовых инструментов, благодаря которому люди могут сохранить и приумножить свой капитал во время девальваций, инфляций и глобальных финансовых кризисов. Для этого на рынке была представлена программа накопительно-го страхования жизни (НСЖ) Freedom First с годовой эффективной ставкой вознаграждения в долларах 2,76%, которая стала альтернативой банковскому валютному депозиту с годовой ставкой, не превышающей 1%.

В целом программы НСЖ представляют собой очень удобный и выгодный инструмент для сохранения капитала и накопления. Во-первых, во время страхования накопления не подлежат взысканию и разделу имущества при разводе и судебных разбирательствах. Во-вторых, по программам НСЖ действуют налоговые льготы. В-третьих, в отличие от банковских депозитов программы осуществляют страховую защиту жизни и здоровья.

Если говорить о КСЖ «Freedom Life», то, помимо внедрения новых технологий в страхо-

вание жизни, компания также делает акцент на развитии финансовой грамотности населения, прежде всего подрастающего поколения. Чтобы граждане стали гораздо лучше разбираться в цифровых финансовых продуктах, услугах и их особенностях, взаимодействовать с финансовыми и иными организациями, необходимо погружать в мир финансов, прививать цифровые привычки уже со школы. С этой целью в этом году компания запустила образовательную онлайн-платформу по финансовой грамотности в рамках действующего проекта Freedom Camp. Для быстрого и простого обучения учеников подготовлены короткие, но емкие видеоролики: о финансах и как правильно ими распоряжаться, о расходах и доходах, о девальвации и инфляции, о банках, брокерах и страховых компаниях, о том, что такое пенсия и зачем платить налоги. При этом на платформе Freedom Camp нет оценок, но можно за каждый пройденный урок заработать Freedom Coins и затем обменять их на призы, такие как членство на Roblox.

На сегодняшний день финансовая грамотность и диджитализация стали основными трендами развития экономики и общества. Мы замечаем, что новый формат страхования стал не только быстрым и удобным, но и выгодным как для компании, так и для потребителей. Поэтому планируем продолжить тенденцию обучения финансовой грамотности и модернизации всего сервиса по страхованию жизни – от заключения договоров до получения страховых выплат онлайн в кратчайшие сроки.



Айдос ЖУМАГУЛОВ,
советник председателя совета
директоров Freedom Bank – о цифровой
политике банка в 2023 году:

«IT-сервисы доступны для всех»

В 2021–2022 годах Freedom Bank оцифровал самые сложные розничные продукты – ипотеку и автокредит. В этом году мы взяли курс на цифровизацию малого и среднего бизнеса. Банк уже построил клиентский путь, пройти который можно полностью онлайн. Оформление займа на развитие бизнеса для предпринимателей вместо прежних 14 дней займет всего сутки без сбора документов и походов в банк.

В ближайшее время совместно с «Даму» мы планируем запустить финансирование индивидуальных предпринимателей под 7% в рамках государственной программы по поддержке бизнеса. Сейчас ждем распределение средств от фонда, этот процесс также на 100% оцифрован.

Мы стараемся менять подходы на рынке и создавать новые индустриальные стандарты, которые включают в себя работу с большой датой для оптимизации клиентского пути и ухода от бумажных документов, справок, деклараций при оценке клиента по платежеспособности и благонадежности. Такое стало возможным благодаря интеграциям с государственными сервисами, налоговым комитетом, кредитными бюро и т. д. Чем больше ты получаешь данных и анализируешь их, тем проще заменить классический подход на цифровой. Решения принимаются за секунды, а сам продукт или услуга предоставляются за несколько часов.

Мы продолжаем активную работу по цифровому автокредиту. На сегодня подключили уже свыше 60 автосалонов, то есть теперь оформить можно не только авто с пробегом, но и новую машину. В том числе и по программе trade-in. Основные преимущества такие же, как и у всех наших продуктов, – это онлайн-оформление без необходимости

куда-либо выезжать. Купить машину стало так же легко, как телефон или холодильник.

Важной вехой в развитии банка станет запуск «Супераппа» – приложения, где в одной экосистеме будут объединены финансовые, страховые и другие продукты Freedom Holding Corp. Все они будут доступны онлайн. Мы хотим построить цифровой мост наших сервисов для аккредитованных компаний, которые через сквозную авторизацию смогут получить доступ к продуктам банка. Развитие Open API – это достаточно понятный стратегический шаг для банка с учетом миллионов клиентов в экосистеме холдинга. Будут также новые карточные продукты, каскадная ипотека и др.

Безусловно, многое реализуется благодаря GovTech, и импульсы для рынка и финансовых организаций зависят от важных направлений развития госсервисов, а именно:

Стандартизированные базы данных. Благодаря уникальному ID ИИН и интеграциям только по одному идентификатору можно обогатить карточку клиента в автоматизированных системах банка большим количеством данных.

Удаленная идентификация личности в рамках биометрии с аккредитованными компаниями. Это позволяет идентифицировать клиента, удаленно открывать ему счет и предоставлять продукты в любое время любым удобным для него способом, будь это сайт или приложение.

Электронная цифровая подпись, позволяющая удаленно подписывать кредитные/депозитные договоры.

Если объединить эти три составляющие, то можно построить практически любой цифровой продукт любому казахстанскому банку. IT-сервисы доступны для всех.

Поделить поровну

«Курсив» узнал, как обстоят дела с гендерным равенством в IT-сфере Узбекистана и Казахстана

Ситуация с гендерным равенством в мире по-прежнему далека от идеальной, следует из международных исследований. Так, по данным Всемирного банка (ВБ), почти 2,4 млрд женщин сегодня лишены равных с мужчинами экономических прав. Для решения проблемы понадобится более 130 лет.



Дарья БАРАКИНА

Есть ли прогресс в этом направлении в Казахстане и Узбекистане? Чтобы ответить на вопрос, «Курсив» проанализировал доклады всемирных организаций и поговорил с экспертами в такой традиционно «мужской» сфере, как информационные технологии (IT).

ВБ: позиции Узбекистана стабильны

В начале марта Всемирный банк выпустил доклад «Женщины, бизнес и закон 2022». В нем утверждается, что в 178 странах мира пока еще существуют юридические барьеры, которые препятствуют женщинам участвовать в экономической жизни в полную силу. Ограничения на работу действуют в 86 государствах.

Исследователи отметили прогресс в деле обеспечения гендерного равенства, совершенный в Центральной Азии за последний год. В ряде стран региона приняли соответствующие законы. Однако сохраняются проблемы с оплатой труда и пенсионным обеспечением женщин.

В рейтинге «Женщины, бизнес и закон 2022» Узбекистан набрал 70,6 балла, Казахстан – 69,4. Наилучшие показатели (100 баллов) при этом продемонстрировали такие страны, как Бельгия, Канада, Дания, Франция, Ирландия, Латвия.

К слову, результат Узбекистана в этом рейтинге стабилен – он не менялся с 2020 года. Но для властей это скорее повод для беспокойства, чем для гордости: согласно указу президента, страна стремится к тому, чтобы набрать 88,1 балла.

GGG: в Казахстане стало больше женщин на руководящих постах

Помимо исследования ВБ, существует и другой всемирно признанный доклад, посвящен-

ный проблеме гендерного равенства, – Global Gender Gap (GGG).

В его новейшей редакции утверждается, что гендерный разрыв в Центральной Азии не менялся последний год, сейчас он равен примерно 69%. Это больше, чем по миру в целом, на 1%. Разница вроде бы невелика, но, если для ликвидации пропасти в правах между мужчинами и женщинами на планете потребуется 132 года, то в странах региона – уже 151.

Наиболее успешно гендерный разрыв закрывают в Молдове, Беларуси и Грузии. Самые скромные успехи в этом направлении фиксируют в Азербайджане, Таджикистане и Турции.

В общем рейтинге стран мира по уровню гендерного равноправия Казахстан занимает 65-е место. Исследователи отмечают успехи страны по увеличению доли женщин на руководящих должностях и расширению их доступа к образованию.

Анализ ситуации по Узбекистану в докладе не приводится.

Казахстан: зарплаты у женщин в IT меньше, чем у мужчин

В Казахстане действует некоммерческая корпорация TechnoWomen, которая объединяет девушек и женщин, работающих в технологической индустрии.

В числе целей своей работы организация называет ликвидацию всех форм неравенства и открытие новых возможностей для женщин в цифровом мире.

TechnoWomen, с одной стороны, развивает женское предпринимательство в сфере IT, с другой – способствует обучению девочек естественным наукам, программированию и робототехнике.

Как рассказала «Курсиву» соучредитель TechnoWomen, управляющий директор АО «Казпочта» Асем Нурғалиева, в республике около



Асем НУРГАЛИЕВА,
соучредитель TechnoWomen,
управляющий директор АО «Казпочта»

31% IT-работников – женщины. В основном это молодые специалисты от 20 до 30 лет.

«Зароботная плата у айтишников-женщин, как правило, ниже, чем у мужчин. В 2022 году среднемесячная зарплата женщин составила 409 тыс. тенге (\$911), что на 36% меньше, чем зарплата мужчин в IT-сфере», – рассказала Нурғалиева.

Она добавила, что в последние годы эта разница даже увеличилась: в 2019 году она составляла 28%.

Собеседница издания связывает эту ситуацию не только с молодостью женщин, работающих в казахстанском IT, но и с тем, что в этой сфере мало руководящих: топовые должности занимают главным образом мужчины.

Асем Нурғалиева при этом отметила, что вопросу упрочнения позиций женщин на IT-рынке в Казахстане уделяется большое внимание.

«Проводятся различные IT-хакатоны и IT-стартап-баттлы с целью поддержки женских стартапов», – пояснила она.

Особо соучредитель TechnoWomen выделила конкурс образовательных грантов от международного технопарка IT-стартапов Astana Hub.

Помимо TechnoWomen, в стране действуют еще ряд инициатив, направленных на развитие и поддержку женщин в IT, добавила Нурғалиева.

Узбекистан: женщине нужна женщина

В Узбекистане в сфере IT работает меньше женщин, чем в соседнем Казахстане, – около 15%, по данным за 2019 год. Об этом «Курсиву» рассказала советник министра цифровых технологий Узбекистана Камола Сабирова. Она также руководит IT-клубом для женщин GAP.

«Наши девушки при этом ведут бизнес в разных секторах IT-рынка: от аграрного до медицинского. Есть также несколько проектов по искусственному интеллекту», – сказала Сабирова изданию.

Собеседница «Курсива» отметила, что сложности, с которыми сталкиваются женщины в Узбекистане при попытке реализовать себя в профессии, носят во многом ментальный характер.

«Женщинам с малых лет внушают, что приоритет в жизни – это замужество, хотя по Конституции Узбекистана у нас равные с мужчинами права», – пояснила советник министра.

По ее словам, даже те жительницы Узбекистана, которые смогли преодолеть заложенные с детства установки, часто сталкиваются с непониманием своих вторых половинок: «Когда мотивируешь женщин развиваться, то страшно почему-то становится мужчинам».

Камола Сабирова считает важной просветительскую работу не только среди женщин, но и среди мужчин. Победить заложенные воспитанием комплексы, по ее мнению, можно популяризацией успешных ролевых моделей обоих полов.

Нельзя при этом забывать и о традициях и культуре Узбекистана, добавила собеседница агентства. Расширять права женщин необходимо с учетом национальных особенностей.

Делать это можно путем создания мотивированного комьюнити. В Узбекистане им призван стать клуб GAP.

«Мы долго думали над названием этого проекта и остановились, на мой взгляд, на удачном



Камола САБИРОВА,
советник министра цифровых технологий РУз,
руководитель IT-клуба GAP

варианте, – рассказала Сабирова. – С одной стороны, gap с узбекского переводится как «предложение, говорить». С другой, по-английски gap – это «разрыв, отставание, пробел». С помощью этого слова образуется знакомый нам термин Gender gap («гендерный разрыв»). То есть узбекскую фразу gap boshlaymiz можно перевести и как «начнем разговор», и как «начнем говорить о гендерном разрыве».

Собеседница «Курсива» добавила, что и до образования GAP в Узбекистане действовал ряд проектов помощи женщинам в профессиональной самореализации: IT-Women, TechBika, TumarisTech и другие.

Например, по программе IT-Women с 2021 по 2022 год навыкам компьютерной грамотности и предпринимательства обучились более 4,4 тыс. девушек в возрасте от 12 до 35 лет.

Краткосрочные стажировки Digital Internship прошли более 50 женщин, 25 из которых получили предложения для трудоустройства и получили работу. Также, свыше 1,2 тыс. поучаствовали в курсах TumarisTech по веб-дизайну, программированию и SMM.

Кроме того, в стране существуют отдельные меры для организации инклюзивного образования в сфере IT. Так, в 2022 году было организовано обучение 215 девочек школьного возраста

графическому дизайну и веб-технологиям, 60 из которых были девочки с инвалидностью.

В рамках клуба GAP мы организуем встречи в формате офлайн, развивая нетворкинг среди участниц. Ведь нетворкинг – это создание и развитие сети полезных знакомств, и каждый новый человек может открыть перед нами двери для новых возможностей.

«Мы не предъявляем к участницам никаких требований, в том числе возрастных. Если хочется прийти на встречу и послушать менторов – добро пожаловать», – сказала глава GAP.

На встречах клуба рассказывают истории успеха женщин, сделавших карьеру в IT. Причем упор в своих выступлениях спикеры делают на советах, которые помогут публике начать свой профессиональный путь.

«Многие женщины, когда слышат про IT, сразу представляют себе сложные математические формулы и решают, что не смогут их осилить. Наши менторы пытаются донести мысль, что работа в этой области не всегда требует знания программирования», – добавила Камола Сабирова.

Одновременно с этим от выступающих просят честного описания тех препятствий, с которыми могут столкнуться молодые IT-специалисты: «Такая искренность всегда вызывает доверие».

Среди других задач очных встреч клуба – распространение практической информации о методах обучения и мерах поддержки женщин-специалистов, которые действуют в стране.

Изначально GAP проводил свои мероприятия в Ташкенте. Но в определенный момент стало ясно – необходимо перебраться в регионы Узбекистана. Ситуация с гендерным равенством там хуже, чем в столице, но запрос на подобную активность от этого меньше не становится.

Так, следующую встречу GAP планирует организовать в Джизаке. По словам главы клуба, в этом городе есть несколько ролевых моделей добившихся успеха женщин.

IT-клуб GAP ежемесячно проводит онлайн-вебинары, куда в качестве спикеров приглашают менторов и IT-профессионалов, которые делятся секретами успеха. Еще один крупный проект министерства – Youth in IT, в рамках которого создаются видеоролики о молодых IT-специалистах Узбекистана для мотивации их сверстников.

Говоря о влиянии подобных инициатив на женское движение в стране, собеседница «Курсива» выразила сожаление, что менторов для программ пока недостаточно.

«Высокая зарплата и признание – это хорошо, но плюс к этому делиться с другими девушками своим опытом, помогать им – еще лучше. У нас, к сожалению, женщины пока до этой мысли не дозрели. Сестринство не развито», – сказала Камола Сабирова.

По мнению главы GAP, исправить ситуацию может более широкое освещение практик женской взаимопомощи. «Женщине нужна женщина», – добавила Сабирова.

В Узбекистане, по ее словам, живет много талантливых девушек. Они в силах помочь развитию IT-индустрии своей страны. Нужно лишь дать им возможность реализовать потенциал.



Александр ЛИХТМАН,
основатель PR-агентства ITCOMMS:

«Концепция «наш продукт продает себя сам» уже не работает»

Что нужно знать о продвижении
IT-компаний в Центральной Азии

Типичная ошибка многих бизнесов состоит в том, что они оценивают себя, свой продукт или свою технологию с точки зрения усилий, которые в нее вложены. «Наш продукт продает себя сам». Так не бывает. В мире избыточности всего вам нужно не только делать классный продукт или сервис, но и классно о нем рассказывать всем, кто может принести вам деньги, или то, что вашему бизнесу надо. Всем компаниям нужно продвигать себя. Цели могут быть разные, кому-то надо сделать экзит, кому-то надо продать больше товаров, кто-то готовится к IPO, и надо, чтобы в нужных местах появились публикации о ESG-инициативах.

В чем основные вызовы для IT-компаний

IT в этом смысле особенно выделяется. IT-продукты часто очень сложны «под капотом», то есть используют сложные технологии, ресурсоемки в разработке и часто решают такие задачи, которые сейчас решаются другим способом и решались другим способом десятки лет.

Например, система управления посещаемостью сотрудников, которая объединяет «облако» и FaceID камеры, решает ту же задачу, что и армия вахтеров и бухгалтеров. А вызов такси в приложении в телефоне отлично решался поднятой на дороге рукой или диспетчерской. То есть, чтобы такие продукты продвигать, зачастую нужно прорваться через стену консерватизма и нежелания менять статус-кво. Таким образом, первая проблема для IT-компаний – это необходимость изменить способ мышления целевой аудитории или ее подход к решению рутинных задач.

Другая проблема IT-компаний – это как раз определение тех самых целевых

аудиторий. Если компания, скажем, продает зарядные станции для электромобилей, то целевая аудитория – это не владельцы этих самых электромобилей, а владельцы недвижимости, которые решают задачу увеличения привлекательности своих объектов и проходимости клиентов для них. И если всю коммуникацию построить на автолюбителей, то они будут рады знать, что есть такие станции, но не будут способны ими воспользоваться, потому что для них эти станции никто не установил.

Третья проблема, это когда IT-компания определила свою целевую аудиторию и нашла инсайты про нее, но не может найти тех копирайтеров, которые бы соединяли глубокую техническую экспертизу и способность писать понятным для целевой аудитории языком. Эта проблема в отличие от двух предыдущих, практически нерешаема, потому что IT-специалисты обычно – высокооплачиваемые специалисты, и использовать их для создания текстов дорого. Да и не умеют они писать «человеческим» языком. А копирайтеры, которые умеют создавать такие тексты, не обладают достаточной квалификацией, чтобы разбираться в технологии и не наделать ошибок в сути. И если сам руководитель IT-компания – технарь, то для него велик соблазн говорить с потенциальными пользователями на языке красоты программного кода, а не инсайтов целевой аудитории. Аудитория просто не поймет те сообщения, которые всем в компании покажутся удачными.

Это, кстати, касается не только IT-компаний, но всех компаний, основывающих свои продукты на наукоемких или инновационных технологиях, будь это добыча и обогащение, агро- или биотехнологии, потребители которых – плюс минус массовый сегмент.

Что делать?

1 – забудьте про свой продукт. Сфокусируйтесь и изучите ту аудиторию, которая по вашему предположению будет его потреблять. Поймите, сколько ее на том конкретном рынке, где вы собираетесь продвигаться. Проведите интервью или исследования и выясните, в каком контексте они находятся, как сейчас решают ту проблему, с решением которой вы собираетесь к ним выйти. Узнайте, кто или что еще влияет на это решение, какие мотивы у этой аудитории и что ее ограничивает.

2 – продумайте коммуникации и рекламные объявления так, чтобы мотивы усилить, а ограничения снять. Если ваша целевая аудитория – какой-то конкретный сегмент – продумайте, как вы будете подтверждать свою экспертизу именно для этого сегмента? Банкиры никогда не обратятся к вам, если не будут уверены в том, что им безопасно начать с вами работать. В данном случае «безопасно» – это что вы успешно с кем-то посотрудничали или вас рекомендует кто-то, у кого есть авторитет именно в банковской сфере.

3 – продумайте каналы коммуникаций, через которые вы будете доносить свои сообщения. Даже если у вас IT-продукт, но потребители – не айтишники, то будет пустой тратой времени пытаться на них повлиять с помощью технологических СМИ или через техноблогеров в соцсетях.

4 – подумайте над языком. Что вы будете писать, чтобы условные банкиры поняли? Кто вам будет расшифровывать технический язык ваших разработчиков и продуктологов на язык финансистов или коммерсантов? Какой тон должен быть у ваших сообщений, чтобы целевая аудитория воспринимала его с нужным уважением и доверием?

5 – продумайте метрики. Как вы будете измерять успех и в какие сроки? Что вам для этого нужно сделать и как вы поймете в процессе, что по-прежнему делаете что-то нужное, что приведет вас к цели.

Для выхода на любой рынок, вывода нового продукта или достижения любой другой цели у бизнеса должна быть стратегия. И то, о чем я говорю выше в статье, – это про коммуникационную стратегию, которая должна дополнять вашу глобальную стратегию. В этом смысле IT-компания ничем не отличается в продвижении от любой другой. Просто язык посложнее.



Интегрируем онлайн-платежи в ваш бизнес

Наши преимущества:

- быстро подключаем более 5 методов оплаты и 2000 сервисов;
- техническое сопровождение при подключении вашего бизнеса;
- личный кабинет с аналитикой;
- предоставляем персонального менеджера для консультаций.

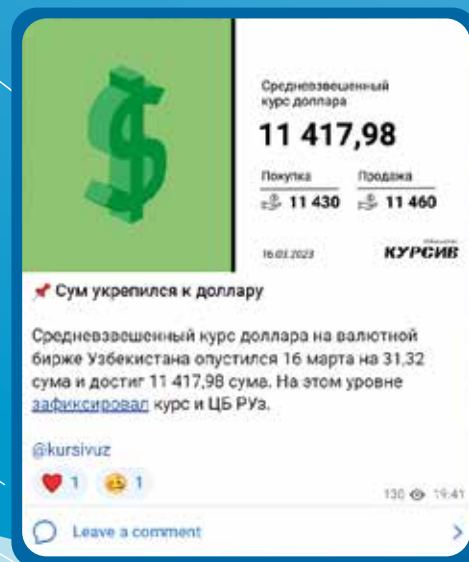


+998 90 828 00 00
info@oson.uz
business.oson.uz

Читайте **КУРСИВ** в Telegram



Наведи камеру телефона на QR-код
и перейди на Telegram-канал



Наведи камеру телефона на QR-код
и перейди на страницу подписки

Узнай больше на uz.kursiv.media



uz.kursiv.media

facebook.com/kursivuz

instagram.com/kursiv.uz

t.me/kursivuz