

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПЛАТФОРМ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В УЗБЕКИСТАНЕ

Раупов Жамшид Рашидович

*Старший преподаватель кафедры «Инновационный менеджмент»
Ташкентского государственного экономического университета*

aloqapress@yandex.com

Аннотация: В данном исследовании рассмотрены современные тенденции развития платформ электронной коммерции в Узбекистане. Сегодня в период активной цифровизации отраслей экономики и увеличения количества интернет-пользователей онлайн-торговля приобретает важное значение в экономической жизни республики. В статье анализируются ключевые факторы роста онлайн-продаж, включая совершенствование финансовой инфраструктуры, развитие логистики и повышение доверия потребителей к цифровым платформам.

Ключевые слова: *цифровизация, онлайн-торговля, электронная коммерция, цифровая экономика, технологии геолокации, торговая площадка, Узбекистан, цифровая платформа, пользователь.*

O‘ZBEKISTONDA ELEKTRON TIJORAT PLATFORMALARINING RIVOJLANISH TENDENSIYALARI

Raupov Jamshid Rashidovich

*Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti “Innovatsion menejment” kafedrasi katta
o‘qituvchisi*

aloqapress@yandex.com

Annotatsiya: Ushbu tadqiqotda O‘zbekistonda elektron tijorat platformalarining zamonaviy rivojlanish tendensiyalari ko‘rib chiqilgan. Bugungi kunda iqtisodiyot tarmoqlarining faol raqamlashtirilishi va internet foydalanuvchilari sonining ortib borayotgan sharoitida onlayn savdo respublika iqtisodiy hayotida muhim ahamiyat kasb etmoqda. Maqolada onlayn savdolar hajmining oshishiga ta’sir qiluvchi asosiy omillar, jumladan, moliyaviy infratuzilmaning takomillashuvi, logistika tizimining rivojlanishi va iste’molchilarning raqamli platformalarga bo‘lgan ishonchining ortishi tahlil qilinadi.

Kalit soʻzlar: raqamlashtirish, onlayn savdo, elektron tijorat, raqamli iqtisodiyot, geolokatsiya texnologiyalari, savdo maydonchasi, Oʻzbekiston, raqamli platforma, foydalanuvchi.

TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF E-COMMERCE PLATFORMS IN UZBEKISTAN

Raupov Jamshid Rashidovich

Senior Lecturer of the Department of Innovation Management of Tashkent State University of Economics

aloqapress@yandex.com

Abstract: This study examines current trends in the development of e-commerce platforms in Uzbekistan. In the era of active digitalization across economic sectors and a growing number of internet users, online commerce has become increasingly significant in the country's economic landscape. The article analyzes key drivers of online sales growth, including enhancements in financial infrastructure, logistics development, and increased consumer trust in digital platforms.

Keywords: digitalization, online trade, e-commerce, digital economy, geolocation technologies, marketplace, Uzbekistan, digital platform, user.

ВВЕДЕНИЕ

Объем розничной торговли в Узбекистане составляет 27,5 млрд, а доля электронной коммерции в нем на уровне менее 1 процента, тогда как у Казахстана данный показатель составляет 9,6 процента, у России – 9,2 процента, у США – 40,6 процента, а у Китая 49,8 процента¹.

В нашей республике онлайн-коммерция регулируется Законом «Об электронной коммерции». Данная сфера развивается ускоренными темпами. Важным стимулом и основой для ее поддержки стал выход в свет постановления Президента Республики Узбекистан «О мерах по ускоренному развитию электронной коммерции» от 14 мая 2018 года.

В соответствии с данным документом усовершенствована нормативно-правовая база, созданы благоприятные условия для увеличения экспортного потенциала, развития международной торговли и логистической инфраструктуры, а также продвижения и популяризации электронной коммерции среди населения и предпринимателей. Значительные изменения в сфере последовали после подписания Президентом Республики Узбекистан 29

¹ Обзор состояния электронной коммерции в Узбекистане: ГУ «Центр исследований цифровой экономики», 2023. URL: <https://infocom.uz/ru/obzor-ecom-uz/> (дата обращения: 12.08.2023).

сентября 2022 года новой редакции Закона «Об электронной коммерции», старая версия которого вышла еще в 2004 году.

АНАЛИЗ ЛИТЕРАТУРЫ

Согласно отчёту KPMG, рынок электронной коммерции в Узбекистане в 2022 году достиг \$311 млн, что в пять раз превышает показатель 2018 года. Прогнозируется, что к 2027 году объём рынка увеличится в 6–7 раз, достигнув \$1,76–2,16 млрд, при среднегодовом темпе роста от 41,4% до 47,4%².

В отчётах Государственного учреждения «Центр исследований цифровой экономики» отмечается активное развитие электронной коммерции в Узбекистане. Среди ключевых тенденций — увеличение объёмов торговли, переход торговых процессов в цифровой формат, рост доверия потребителей к онлайн-платформам, а также стремительное расширение экосистемы Uzum, чей оборот за 2024 год увеличился в 2,4 раза.

Анализ литературы показывает, что электронная коммерция в Узбекистане находится на этапе активного роста, поддерживаемого как внутренними инициативами, так и международным участием. Развитие маркетплейсов, инвестиции в инфраструктуру и государственная поддержка создают благоприятные условия для дальнейшего расширения рынка. Однако для устойчивого развития необходимо преодоление существующих вызовов, включая улучшение логистики, расширение ассортимента и повышение доверия потребителей.

МЕТОДОЛОГИЯ

В процессе исследования использовались методы сравнительного анализа, концептуального проектирования, статистики, обобщения и классификации. В работе также применены системно-функциональный метод, экономико-статистические методы сбора и обработки информации.

ОБСУЖДЕНИЕ И РЕЗУЛЬТАТЫ

Первые онлайн-магазины на территории страны начали появляться в начале 2000-х годов, предлагая всем желающим осуществление заказа товаров и услуг через интернет. В те годы магазины, торгующие онлайн, только начинали свой путь становления и развития в качестве важных игроков на рынке электронной коммерции. Сегодня они предлагают населению бытовую и электротехнику, косметику, одежду, продукты питания и различные услуги.

Впервые в нашей стране веб-сайт электронной торговли, работающий на основе бизнес-модели C2C (потребитель для потребителя) появился в 2004 году

² Обзор рынка электронной коммерции в Узбекистане. URL: <https://kpmg.com/uz/ru/home/insights/2023/08/e-commerce-market.html>

и назывался Torg.uz. Данная электронная доска объявлений стала хорошей основой для освоения населением знаний и навыков работы в онлайн-торговле. Прочный фундамент в дело формирования и роста числа интернет-пользователей заложили появившиеся позже социальные сети. В 2015 году Torg.uz после ребрендинга начал работать под названием OLX.uz. Сегодня количество пользователей сайта превышает 7 млн человек.

Только маркетплейсов в Узбекистане, по данным Национального агентства перспективных проектов, более 50. В 2024 году ключевым фактором развития электронной торговли в Узбекистане стала инфраструктура. На данный момент стране не хватает логистических, складских, программных и маркетинговых решений. Создание этой инфраструктуры с одной стороны, становится драйвером рынка электронной торговли, а с другой — следствием его развития. Получается такая «самодвижущаяся машина»³.

По данным НАПП, объем рынка электронной коммерции в Узбекистане в 2023 году превысил \$1 млрд, что составляет около 4% от общего объема розничной торговли⁴.

Как показал анализ деятельности цифровых платформ в Узбекистане, технологии геолокации применяют платформы, специализирующиеся на общепите, торговле, услугах такси, доставки, домашнего труда и др. В числе крупных цифровых платформ, использующих геолокационные сервисы, www.olx.uz. Данный крупный ресурс сегодня считается одним из лидеров на нашем рынке электронной коммерции. Торговая площадка была разработана специалистами компании Stilemix Group, которая тогда только начинала свою деятельность. Доходы владелец сайта получил от платного сервиса и размещенной рекламы. Сайт Torg.uz проработал на рынке 12 лет, и в 2015 году в результате слияния был переименован в Olx.

Olx (англ. Online Exchange – онлайн-обмен) – платформа онлайн-объявлений, которая объединяет людей для покупки, продажи или обмена товарами и услугами. Объявления классифицируются по таким категориям, как «Детский мир», «Недвижимость», «Транспорт», «Запчасти для транспорта», «Работа», «Животные», «Дом и сад», «Электроника» и др. По состоянию на 2018 год насчитывалось 35 штаб-квартир интернет-компании Olx, расположенных в таких городах, как Буэнос-Айрес, Киев, Познань, Ташкент, Бухарест, София, Пекин, Алматы, Мумбаи и других. Ежемесячно сайты Olx посещает более 330 миллионов людей из более 40 стран мира⁵.

³ Итоги: как менялся рынок электронной коммерции и чего ожидать в 2025 году. URL: https://www.spot.uz/ru/2024/12/31/e-com/?utm_source=share&utm_medium=telegram.

⁴ Электронная коммерция в Узбекистане превысила \$1млрд. URL: <https://fintech-retail.com/2024/11/21/e-com-5>.

⁵ OLX. Материал из Википедии - свободной энциклопедии. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/OLX>.

Платформа предназначена для осуществления онлайн-покупки или продажи товаров и услуг как частным лицам, так и представителям бизнеса. Перед тем как разместить объявление, пользователям нужно зарегистрироваться с помощью номера мобильного телефона, электронной почты или войти через аккаунты социальных сетей. После этого в форме подачи объявления нужно добавить описание товара или услуги, фото (картинку) и контактные данные для связи. Также имеется возможность откликнуться на ранее опубликованное объявление, связавшись с его автором через онлайн-чат прямо на сайте или по номеру телефона.

Объявления на сайте отображаются автоматически в соответствии с датой их размещения. Юридические лица могут открыть собственный Olx-магазин, создав и заполнив для этого бизнес-страницу своей организации. Туда нужно включить персональную страницу с именной ссылкой (субдомен на базе домена Olx), логотип, баннер, контактные данные, название компании, вкладку с ее описанием и список размещений.

Сайт имеет множество разных категорий, в каждой из которых найдется товар с упоминанием «б/у», будь то подержанный автомобиль, электрическая мясорубка, зимняя куртка или детская прогулочная коляска, а также с говорящим само за себя названием «Отдам даром». На данный момент на сайте в этой категории около 1300 объявлений.

За 2023 год в категории «Мода и стиль» в подкатегории «Одежда/обувь» было опубликовано 431 500 б/у-товаров (мужские, женские, детские), медианная стоимость которых варьировалась в пределах 100–150 тысяч сумов, а за первый квартал нынешнего года таких объявлений по аналогичной медианной цене стало 122 985. Стоит отметить, что пик размещения объявлений (наибольшее количество предложений продажи б/у-товаров) приходится на осенний сезон (свыше 31–33 тысяч публикаций) и зимний (более 35 тысяч)⁶.

Для удобства пользователей разработаны мобильные приложения Olx для платформ iOS и Android. С помощью приложения любой желающий может просматривать личный профиль, добавлять объявления, загружать фотографии с девайса, писать и отвечать на сообщения, звонить продавцу и другое.

В таблице 1 приведены показатели посещаемости пользователями досок объявлений и платформ электронной коммерции. Анализ данных показал практический интерес к подобным онлайн-ресурсам. Например, Olx.uz осуществляет деятельность с 2015 года, за месяц платформу посетило 6,5 млн человек. Несмотря на, то что Uzum.uz был создан в 2022 году, за этот же период его посетило 3,1 млн человек.

⁶ Узбекистанцы начали чаще интересоваться б/у-товарами URL: <https://upl.uz/economy/40936-news.html>.

Таблица 1

Посещаемость пользователей платформ Узбекистана за период с 25 апреля по 25 мая 2023 года⁷

| № | Платформы | Дата создания | Посещаемость | Просмотр страниц |
|---|-------------------|---------------|--------------|------------------|
| 1 | Olx.uz | 2015 | 6,5 млн | 73,6 млн |
| 2 | Uzum.uz | 2022 | 3,1 млн | 22,9 млн |
| 3 | uz.wildberries.ru | 2022 | 1,3 млн | 10,9 млн |
| 4 | Glotr.uz | 2015 | 0,460 млн | 1,3 млн |
| 5 | Mediapark.uz | 2020 | 0,410 млн | 1,5 млн |
| 6 | Texnomart.uz | 2016 | 0,377 млн | 1,9 млн |

Драйверами развития электронной коммерции в стране выступают локальные маркетплейсы, международные платформы, местные онлайн-магазины и платежные системы, необходимые для осуществления взаиморасчетов за приобретенные товары и услуги (рисунок 1).

В целях стимулирования субъектов предпринимательства в сфере электронной коммерции создан Национальный реестр субъектов электронной коммерции E-tijorat.uz. В него на добровольной и бесплатной основе включаются юридические лица и индивидуальные предприниматели, у которых доходы от реализации товаров и услуг посредством электронной коммерции составляют не менее 80 процентов от общего объема реализованных ими товаров и услуг.



Рисунок 1. Общая статистика рынка e-commerce в Узбекистане⁸

⁷ Составлено автором

⁸ Рынок электронной коммерции Центральной Азии: проблемы и перспективы. URL: <https://cart-power.ru/blog/tynok-elektronnoj-kommercii-centralnoj-azii-problemy-i-perspektivy>

При этом они являются плательщиками единого налогового платежа по двухпроцентной ставке⁹. Как сообщает портал налоговой службы, наблюдается впечатляющий рост количества субъектов электронной коммерции. На 1 августа 2023 года их число достигло 159, включая 52 системы электронных платежей и 35 – банковских мобильных приложений, а также 72 интернет-магазина и торговых площадок. Сумма предъявленных чеков с начала года до 1 августа составила 28,4 трлн сумов, из которых интернет-магазины и маркетплейсы обеспечили 7,4 процента¹⁰.

В 2018 году была создана Ассоциация электронной коммерции Узбекистана, которая уже шестой год занимается разработкой проектов и программ, направленных на улучшение климата, повышение правовой и экономической грамотности субъектов бизнеса и населения, содействует предпринимателям в разработке и внедрении новых продуктов. Ее членами являются платформы Arba.uz, Lebazar.uz, Mato.uz, Click.uz, Bringo.uz, Beatybox.uz, Kurbanov.net. Также успешно осуществляют свою деятельность такие платформы, как Olx.uz, Uzum.uz, Uz.wildberries.ru, Glotr.uz, Bulavka.uz, Olcha.uz, Asaxiy.uz, Unisavdo.uz, Alifshop.uz, Pmall.uz, Kmall.uz, Zoodmall.uz, Sello.uz. На сегодняшний день высокую популярность в нашей стране имеют такие маркетплейсы, как Uzum Market, Sello, Zoodmall, Asaxiy, Olcha и др. Крупнейшие маркетплейсы представлены на рисунке 2.









| КРУПНЕЙШИЕ МАРКЕТПЛЕЙСЫ | | | | |
|---|--|--|---|--|
| |  uzum |  ZOOMMALL |  sello! |  olcha.uz |
|  АКТИВНЫХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ | 2 МЛН. / МЕС | 1.5 МЛН. / МЕС | 150-200 ТЫС. / МЕС | 500 ТЫС. / МЕС |
|  ПУНКТОВ ВЫДАЧИ / ЗАПЛАНИРОВАНО | 100 / 170 | 30 / 114 | 30 / N/A | 3 / N/A |
|  ПОДКЛЮЧЕННЫХ ПРОДАВЦОВ | < 500 | < 500 | N/A | < 35 |
|  КОЛИЧЕСТВО ПОКУПОК | 1.5 МЛН | N/A | N/A | N/A |

Рисунок 2. Крупнейшие маркетплейсы Узбекистана¹¹

⁹ Исследование цифровой экономики Узбекистана: инвестиции в IT-сектор за 4 года выросли в 4 раза. URL: <https://www.gazeta.uz/ru/2021/05/05/research/>

¹⁰ Факторы успеха развития электронной коммерции в Узбекистане. URL: <https://kapital.uz/electronaya-kommerciya-uzb>

¹¹ Обзор состояния электронной коммерции в Узбекистане: ГУ «Центр исследований цифровой экономики», 2023. URL: <https://infocom.uz/ru/obzor-ecom-uz>

Цифровая платформа в качестве онлайн-площадки является одним из важных элементов электронной коммерции. Можно с уверенностью сказать, что из года в год многие доски объявлений, постепенно перерастая в маркетплейсы, послужили прочным фундаментом становления и развития онлайн-торговли в Узбекистане.

У субъектов предпринимательства республики появилась возможность размещать свои товары и услуги на маркетплейсах и торговать в режиме онлайн. Подобный формат бизнеса способствует привлечению еще большего количества покупателей и расширению клиентской базы.

В Узбекистане компании, создающие условия для коммерции, сталкиваются со следующими рисками:

- проблемы с логистикой и инфраструктурой;
- недостаточная обеспеченность инфраструктурой, необходимой для поддержания и развития рынка электронной коммерции;
- слабая или отсутствующая интеграция платежных и финансовых услуг;
- необходимость клиентской поддержки и сервисного обслуживания.

Для потребителей на рынке электронной коммерции серьезными проблемами являются вопросы, связанные со слабой цифровой грамотностью людей, безопасностью платежей, утечкой персональных данных, кражей личной информации и мошенничеством. Все эти риски не только препятствуют принятию положительного решения о покупке товаров дистанционно, но и создают у населения отрицательное представление об онлайн-торговле в целом.

Нынешнее состояние развития электронной коммерции в Узбекистане демонстрирует необходимость улучшения интернет-инфраструктуры с целью расширения доступа и снижения затрат, усиления кибербезопасности и повышения цифровой и финансовой грамотности, уровня сервиса платежных систем для упрощения онлайн-транзакций, оптимизации услуг доставки по надежности и стоимости.

Интернет считается ключевой инфраструктурой, необходимой для поддержания стабильного развития онлайн-торговли. В этой связи очень важной задачей государства является обеспечение населения республики стабильным интернетом с оптимальной скоростью (рисунок 3).

Исходя из этого проводятся работы по внедрению современных технологий и обеспечению доступа к сети. С 2015 по 2022 годы количество интернет-пользователей на 100 человек населения увеличилось с 26,6 до 75. Подобный прирост был обеспечен благодаря гражданам и физическим лицам, доступ которых к сети за этот период вырос в 2,7 раза.

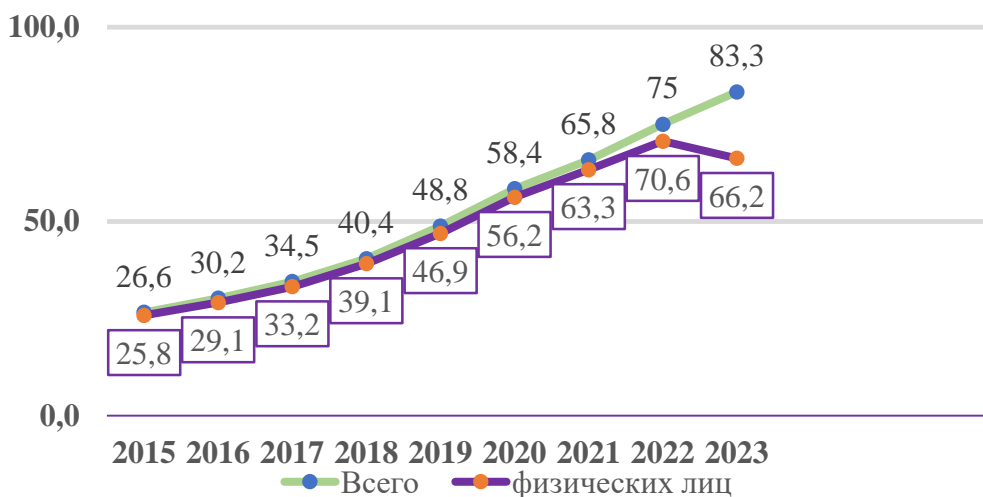


Рисунок 3. Обеспеченность населения интернетом (на 100 человек постоянного населения, на конец года: в ед.)¹²

С ускоренным ростом количества пользователей интернета наблюдается весьма активный прирост мобильного трафика (рисунок 4).

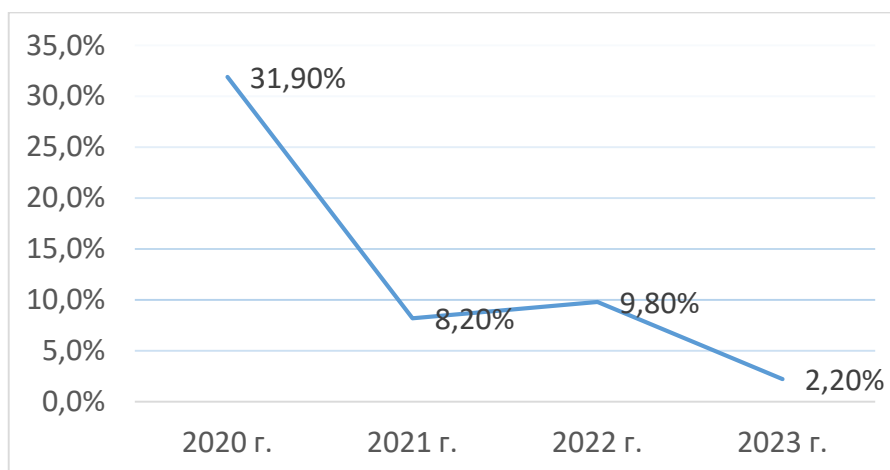


Рисунок 4. Рост мобильного трафика в Узбекистане по годам, %¹³

Особенно интересен 2020 год, когда пандемия вынудила граждан и компании изменить традиционные подходы к ведению бизнеса и жизнедеятельности. У физических и юридических лиц не было другого выхода, кроме как обращаться к сети для решения насущных задач.

Ежегодно растет количество интернет-пользователей, число которых на начало 2024 года превысило 31 млн, из них 29,52 млн – пользователи мобильного интернета. Только за 2023 год их стало больше на 1,5 процента, то есть 436 тысяч человек. Для сравнения: в конце 2021 года по стране насчитывалось 27,2 млн интернет-пользователей и 25,3 млн мобильных абонентов. В 2020 году их было

¹² Составлено автором

¹³ Разработано автором

22 млн и 19 млн соответственно. То есть за прошедшие два года количество интернет-пользователей выросло на 9 млн человек и на 10,5 млн – мобильных абонентов (таблица 2).

Таблица 2

Динамика роста количества интернет-пользователей в 2020–2024 годах
(млн человек)¹⁴

| | 2020 г. | 2021 г. | 2022 г. | 2023 г. | 2024 г. |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|
| Количество интернет-пользователей | 22,5 | 22,6 | 23,0 | 31,0 | 35,7 |
| Численность населения Узбекистана | 34,5 | 35,2 | 36,0 | 36,8 | 37,6 |

На начало 2024 года количество активных пользователей социальных сетей достигло 8,70 млн человек, это на 4,5 млн больше по сравнению с аналогичным периодом 2023 года. Причем одна треть пользователей интернета общались через социальные платформы.

Пользователи через интернет покупают разнообразную продукцию, список одних из самых продаваемых категорий товаров на рынке электронной коммерции Узбекистана. Самыми популярными являются товары для дома и электроника, одежда и обувь, косметическая и оздоравливающая продукция, продукты питания и товары первой необходимости, книги.

Как известно, самым важным критерием торговли уже с давних времен считается оплата за приобретенный товар или услугу. На сегодняшний день в республике все еще лидируют наличные, которыми оплачивается больше половины от всех покупок. Далее следуют платежи с банковских и карточных счетов, затем – с электронных кошельков.

В 2010 году была запущена платформа Lebazar.uz. На первых порах данный сайт совмещал в себе оффлайн-магазин или склад продавца. У компании много партнеров, но основным вот уже долгие годы является сеть супермаркетов Korzinka.uz. Пользователи платформы – это клиенты, осуществляющие оффлайн-покупки в этой сети. Примечательно, что заказанные через сайт товары доставляются потребителям без каких-либо наценок, по той же стоимости, что и в супермаркете.

Следующей крупной цифровой платформой, а также агрегатором товаров является Glotr.uz. Портал был создан в 2012 году и стал своего рода первым

¹⁴ Составлено автором

электронным торговым центром для онлайн-продаж своей продукции и услуг отечественными фирмами и компаниями.

Пользователи Glotr.uz имеют возможность бесплатно создать собственный интернет-магазин с описанием товаров и услуг, имеющихся акций, скидок и прочих интересных для потенциальных клиентов предложений. На данной платформе более 2300 компаний создали свои e-магазины.

Использование платформы не требует особенных знаний, помощи дизайнеров и поддержки IT-специалистов. Клиент, пройдя регистрацию на Glotr.uz, сможет самостоятельно создать интернет-магазин, настроив интерфейс и выбрав дизайн из имеющихся шаблонов. Хорошими помощниками в этом деле будут опции-подсказки. Далее загружаются фотографии, размещается описание товаров и услуг, после продавец связывается с покупателями и осуществляет дальнейшие бизнес-процессы по продаже и получению прибыли.

Овладеть навыками управления и администрирования платформой помогут работники Glotr.uz. Информация, размещаемая продавцами, автоматически попадает в общий каталог, то есть большую базу товаров и услуг, которая доступна покупателям для онлайн-пользования. Преимущество этой платформы в том, что она располагает значительным количеством категорий и рубрик, в которых можно найти широкий ассортимент разных товаров и услуг – от вакансий до автомобильных запчастей. Зайдя на платформу, посетители выбирают товары и услуги, анализируют цены, состояние, далее по телефону или чату уточняют их наличие и остальные детали.

В 2015 году наш соотечественник, предприниматель Фируз Аллаев выступил инициатором и основателем интернет-магазина Asaxiy.uz. Изначально над обслуживанием сайта работали два человека, сегодня этим занимаются более ста специалистов. Сайт начал свою деятельность с продажи оборудования, а ближе к 2019 году запустил сервис по продаже книг.

В настоящее время платформа предлагает пользователям смартфоны и другие гаджеты, компьютеры, телевизоры, аудио- и видеопroduкцию, бытовую и климатическую технику, товары для спорта и отдыха, дома и офиса, мебель, посуду, одежду, обувь, аксессуары, игрушки, подарки, сувениры.

С 2015 года осуществляет свою деятельность еще одна тематическая платформа под названием Bringo.uz. Данный сайт является онлайн-службой заказов и доставки еды из кафе и ресторанов. Любой желающий может легко выбрать и заказать горячее аппетитное блюдо из разных заведений общественного питания столицы и получить свой заказ в удобном для себя месте.

Bringo.uz не набавляет проценты и не делает наценку на стоимость еды, клиенты оплачивают только доставку. Еще одно удобство – это отсутствие необходимости в регистрации на платформе для оформления заказа. После его

успешного принятия оператором пользователь получает SMS-уведомление с подробной информацией.

Администрация платформы тщательно следит за процессом своевременной доставки заказов в течение часа. Клиент может оплатить услугу как до ее получения, так и после.

В 2016 году на отечественном рынке был запущен современный интернет-магазин www.bulavka.uz. Изначально основной концепцией сайта была продажа подержанных товаров, но позже с учетом мнения целевой аудитории было принято решение торговать только новыми.

В случае их отсутствия на складе объявление автоматически перестанет отображаться. Это стало возможным благодаря интеграции данных, хранящихся в базе складского учета. Доставка товаров осуществляется по всей республике штатными курьерами платформы.

С 2017 года на отечественном рынке функционирует интернет-магазин www.olcha.uz с сервисом доставки товаров по городу Ташкенту. Сроки – от 4-х часов до 2-х рабочих дней в зависимости от места проживания клиента. Для удобства пользователей и расширения доступа к платформе создано мобильное приложение. При определенных условиях товары можно вернуть и обменять.

С мая-месяца 2022 года данный сайт трансформировался и начал работу в качестве маркетплейса. Все желающие могут приобрести, в том числе в рассрочку, электронику, одежду, обувь, аксессуары, мебель, изделия для дома и многое другое. Клиенты имеют возможность оплачивать товары как наличными, так и пластиковой картой. Кроме этого, покупатели могут произвести расчет методом cash-on-delivery, то есть в процессе его доставки, ну а услуга Cashback возвращает проценты от суммы оплаты и делает покупку еще приятнее. Ежемесячно сайт посещает более 500 тысяч пользователей.

В 2019 году на рынке Узбекистана начал свою деятельность интернет-магазин Alifshop.uz, специализирующийся на продаже техники и электроники известных мировых производителей. На платформе представлен широкий спектр товаров: смартфоны, планшеты, ноутбуки, телевизоры, игрушки. Покупки доставляются курьерами данного интернет-магазина. Для постоянных клиентов внедрена бонусная программа лояльности, которая предоставляет разные скидки при покупке.

В 2019 году открылся еще один интернет-магазин под названием Primus Mall (www.pmall.uz), который в настоящее время функционирует как маркетплейс. Товары на сайте распределены по следующим категориям: «электроника», «женщинам/мужчинам», «детям», «спорт», «дом», «новинки», «хиты продаж», «скидки» и др. Данный ресурс сам доставляет купленные товары, при определенных условиях их можно вернуть или обменять.

Постоянные клиенты благодаря имеющейся программе лояльности могут совершать покупки с бонусными скидками.

В 2019 году открылся еще один интернет-магазин под названием Zoodmall.uz, являющийся торговой площадкой ведущей цифровой платформы онлайн-кредитования для электронной коммерции на Ближнем Востоке и в Центральной Азии ZoodPay. На начало апреля 2024 года количество пользователей экосистемы Zood, в которую входят ZoodShip, ZoodMall, и ZoodPay, составляет более 10 млн, из них 5 млн – в Узбекистане. В магазине свыше 7 млн товаров, его обслуживают 600 сотрудников и 30 тысяч продавцов. Zoodmall.uz в основном направлен на поддержку операционной деятельности местных фирм и компаний путем предоставления возможностей для развития и расширения бизнеса.

Одно из преимуществ платформы Zoodmall.uz – это простота и удобство организации экспорта различными субъектами предпринимательства. От пользователей всего лишь требуется сфотографировать товар с разных сторон, создать описание и артикул, после чего остается заключить договор с администрацией данной платформы и загрузить информацию на ресурс. Еще один плюс торговой площадки – возможность оплаты в рассрочку, а также отсрочка платежа на 14 дней после получения товара заказчиком.

Государство также уделяет внимание развитию электронной коммерции для поддержания торговых связей между субъектами бизнеса и населением. Практическим шагом в этом направлении стало создание в 2021 году Национальной торговой онлайн-платформы Unisavdo.uz. Предприятия-производители и предприниматели имеют возможность выставлять готовую продукцию на аукцион во всех уголках страны, а почтовая служба обеспечит доставку приобретенного товара по указанному покупателем адресу.

Таким образом, АО «Узбекистон почтаси» в качестве инициатора проекта выступает гарантом осуществляемых между продавцом и покупателем заказов (сделок). Среди отечественных платформ, успешно осуществляющих свою деятельность, и Kmall.uz, которая была создана в 2021 году для реализации продукции корейского производства. На сайте представлены такие основные категории, как «красота и уход», «продукты питания», «товары для дома», «электроника». Одной из уникальных сторон платформы является индивидуальный сервисный подход к каждому клиенту, включая помощь в поиске и подборе товаров. Ежемесячно сайт посещает более 10 тысяч пользователей.

В 2021 году был запущен еще один маркетплейс с собственной системой логистики Sello.uz. Преимуществами платформы являются наличие быстрой доставки, пунктов выдачи, системы онлайн-платежей и обслуживание 24/7. На

сайте представлены электроника, товары для дома и сада, одежда, книги, косметическая, детская и иная продукция.

Посредством данного маркетплейса любой желающий может заказать товары с доставкой либо через пункт выдачи заказов. Это удобно тем, что покупатель может лично забрать купленный товар в удобное для него время и сэкономить на услуге по доставке. В каждом пункте выдачи заказов, которых по республике насчитывается тридцать, имеются места для проверки товаров, а также примерочные. Отсканировав QR-код, расположенный на главной странице платформы, пользователи могут в онлайн-режиме скачать мобильное приложения для своих устройств.

В начале 2023 года приступил к работе крупный маркетплейс Uzum Market (uzum.uz), являющийся частью IT-экосистемы Uzum, в которую также входят сервисы Uzum Bank и Uzum Nasiya. Интегрированная работа всех сервисов выгодна и удобна клиентам, это преимущество позитивно сказывается и на пользователях, предпочитающих пользоваться услугами не покидая экосистемы. Сегодня услугами платформы могут воспользоваться жители 15 городов республики.

Дополнительным преимуществом платформы является наличие логистической службы, которая за короткое время обеспечивает доставку купленных товаров в другие города и населенные пункты. На маркетплейсе представлены такие категории товаров, как «электроника», «бытовая техника», «одежда», «обувь», «аксессуары», «красота», «здоровье», «товары для дома», «строительство и ремонт», «автотовары», «детские товары», «хобби и творчество».

Благодаря развитию инфраструктуры, запуску новых продуктов для бизнеса и пользователей и усилению синергии сервисов, за год число пользователей Uzum выросло более чем на 60%. Сегодня сервисами экосистемы пользуются более 16 млн жителей страны. Чистая прибыль экосистемы за 2024 год выросла на 50% год к году и составила \$150 млн¹⁵.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В Узбекистане созданы благоприятные условия для развития электронной коммерции: усовершенствована нормативно-правовая база, имеются возможности для увеличения экспортного потенциала, развития международной торговли и логистической инфраструктуры, а также продвижения и популяризации электронной коммерции среди населения и предпринимателей. Значительные изменения в сфере последовали после подписания Президентом

¹⁵ Экосистема Uzum подводит итоги 2024 года: за год оборот e-commerce вырос в 2,4 раза, а общий объем выданных рассрочек и микрозаймов — почти втрое. URL: <https://infocom.uz/ru/obzor-ecom-uz>

Республики Узбекистан 29 сентября 2022 года новой редакции Закона «Об электронной коммерции», старая версия которого вышла еще в 2004 году.

Драйверами развития электронной коммерции в Узбекистане выступают локальные и зарубежные маркетплейсы, международные платформы, местные онлайн-магазины и платежные системы, необходимые для осуществления взаиморасчетов за приобретенные товары и услуги. Такие цифровые платформы, как Arba.uz, Lebazar.uz, Mato.uz, Click.uz, Bringo.uz, Beautybox.uz, Kurbanov.net, Olx.uz, Uzum.uz, uz.wildberries.ru активно работают на рынке электронной коммерции республики.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Обзор состояния электронной коммерции в Узбекистане: ГУ «Центр исследований цифровой экономики», 2023. URL: <https://infocom.uz/ru/obzor-ecom-uz>.
2. Итоги: как менялся рынок электронной коммерции и чего ожидать в 2025 году. URL: https://www.spot.uz/ru/2024/12/31/e-com/?utm_source=share&utm_medium=telegram.
3. Электронная коммерция в Узбекистане превысила \$1 млрд. URL: <https://fintech-retail.com/2024/11/21/e-com-5>.
4. OLX. Материал из Википедии - свободной энциклопедии. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/OLX>.
5. Узбекистанцы начали чаще интересоваться б/у-товарами. URL: <https://upl.uz/economy/40936-news.html>.
6. Рынок электронной коммерции Центральной Азии: проблемы и перспективы. URL: <https://cart-power.ru/blog/rynok-elektronnoj-kommercii-centralnoj-azii-problemy-i-perspektivy>.
7. Исследование цифровой экономики Узбекистана: инвестиции в IT-сектор за 4 года выросли в 4 раза. URL: <https://www.gazeta.uz/ru/2021/05/05/research>.
8. Факторы успеха развития электронной коммерции в Узбекистане. URL: <https://kapital.uz/electronaya-kommerciya-uzb>.
9. Обзор состояния электронной коммерции в Узбекистане: ГУ «Центр исследований цифровой экономики», 2023. URL: <https://infocom.uz/ru/obzor-ecom-uz>.
10. Экосистема Uzum подводит итоги 2024 года: за год оборот e-commerce вырос в 2,4 раза, а общий объем выданных рассрочек и микрозаймов — почти втрое. URL: <https://infocom.uz/ru/obzor-ecom-uz>.