

ФАКТОРЫ РОСТА РЫНКА ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ УЗБЕКИСТАНА

Как и в других странах Центральной Азии, электронная коммерция в Узбекистане в последние несколько лет получила дополнительный импульс к развитию. Сегодня это быстро развивающаяся экосистема, включающая не только покупку и продажу товаров и услуг онлайн, но и смежные сферы деятельности и процессы: управление цепочками поставок, управление запасами, интернет-маркетинг, электронные платежи, онлайн-обработка транзакций и многое другое.

По некоторым оценкам, рынок электронной коммерции Узбекистана вырос на 55–60 % в 2023 г., и для этого есть несколько причин:

- демографическая причина — наличие большого количества молодых людей в возрасте от 24 до 40 лет, которые являются ядром рынка электронной коммерции во всех странах. В частности, в Узбекистане в 2023 г. 36 % жителей делали покупки онлайн;

- экономическая причина — рост экономики, поддерживающий растущий потребительский спрос. В 2023 г. ВВП Узбекистана вырос на 5,7 %;

- технологическая причина — в странах Центральной Азии высокий уровень проникновения интернета (более 55 %) и высокая доля владения смартфонами, что тоже усиливает импульс к развитию;

- психологическая причина — пандемийные ограничения сыграли очень позитивную роль в развитии рынка электронной коммерции, большое количество людей приобрело устойчивую привычку делать покупки онлайн, и после снятия ограничений эта привычка осталась.

Самые популярные категории в самом большом секторе электронной коммерции Узбекистана — B2C: товары для дома и электротовары, одежда и обувь, красота и здоровье, продукты питания и товары первой необходимости, книги.

Преимущества электронной коммерции заключаются в том, что и покупатели, и продавцы экономят свое время. Это значит, что все больше пользователей будут готовы покупать онлайн, тем самым давая толчок к росту новых участников рынка — продавцов и представителей смежных сфер. Ожидается, что в конце 2023 г. и к 2024 г. рынок e-commerce в Узбекистане вырастет еще на 55–60 %, что в три раза превышает среднемировой уровень.

Вместе с ростом рынка электронной коммерции параллельно растут и онлайн-платежи, ведь ее эффективность стоит на двух китах — удобные и быстрые платежи и проработанные логистические процессы. Рынок онлайн-платежей стал более искушенным и предъявляет все новые требования: наличие разнообразных методов платежей для

разных целевых сегментов; все большее внимание уделяется клиентскому опыту и бесшовности платежей на всем этапе клиентского пути; простое подключение и управление платежами; рост платежной инфраструктуры, включая дополнительные сервисы, которые помогают бизнесу: выставление счетов, регулярные платежи, сплитование, онлайн-фискализация и т.д.

На данный момент среди платежных методов в Узбекистане первое место по-прежнему держат наличные — ими оплачивается более половины всех покупок. Далее по популярности идут платежи с банковских счетов и карт, платежи с электронных кошельков и другие методы. В число последних входит прием платежей в мессенджере Telegram, который является самой популярной социальной платформой в стране.

Рынок электронной коммерции Узбекистана имеет огромный потенциал. Предпринимателям, которые хотят построить успешный онлайн-бизнес, необходимо не только отслеживать текущее состояние рынка, но и думать о том, как отвечать на будущие тренды. В частности, одним из значимых трендов онлайн-шопинга является желание потребителей экономить онлайн по сравнению с традиционными магазинами. Поэтому будут развиваться такие форматы, как покупка-продажа поддержанных товаров, сервисы по обмену и аренде товаров.