



ФИНТЕХ: B2C-платежи, POS-финансирование и BNPL в Узбекистане



KPMG Caucasus and Central Asia

—
Апрель 2024 г.

Содержание

01	Макроэкономический обзор	3
02	Обзор финансового сектора	6
03	B2C-платежи	9
04	POS-финансирование и BNPL	18
05	Контакты	30

01

Макроэкономический обзор

Ключевые факты и статистические данные Узбекистана



5,5%

Темп роста реального ВВП (в % в год)



8,8%

Уровень инфляции (в % в год) в Узбекистане



\$2 468 (+9,4% к прошлому году)

ВВП на душу населения



36 800 тыс.
(+2,2% с начала года)

Население Узбекистана



14 393 тыс.
(+0,7% с начала года)

% населения в возрасте 15-39 лет по состоянию на 26 мая 2023 года^(б)



23 533 тыс.
(+5,2% к прошлому году)

количество пользователей Интернета в Узбекистане на 31 декабря 2022 года

\$15 млрд (+9% к прошлому году)

Размер рынка розничной торговли в Узбекистане^(в)

\$543-605 млн
(+75-95% к прошлому году)

Размер рынка электронной коммерции^(г)

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) в Узбекистан, млрд долл. США



Статистика занятости населения

\$290 (+15,8% к прошлому году)

Среднемесячная заработная плата в 2022 году

8,9%

Уровень безработицы (%) в Узбекистане на 31 декабря 2022 года^(б)

Примечания: (а) Данные приведены по состоянию на 31 декабря 2023 года, если не указано иное

(б) Наиболее актуальные данные

(в) KPMG применила собственную методологию для построения модели объема рынка и прогноза объема рынка розничной торговли

(г) KPMG применила собственную методологию для построения модели объема рынка и прогноза объема рынка e-commerce

Источники: Агентство по статистике Узбекистана, отчет KPMG «E-commerce in Uzbekistan», EIU, Анализ KPMG, Euromonitor

Население Узбекистана имеет наилучшие возможности для участия в цифровой экономике в регионе

Средняя стоимость 1 Гб интернета, долл. США



Источник: Cable.co.uk

	Прогноз реального ВВП		Прогноз реального ВВП на душу населения	
	2023A	2024F	2023A	2024F
Узбекистан	5,5%	5,7%	3,9%	4,2%
Таджикистан	6,2%	5,6%	3,8%	3,2%
Казахстан	5,1%	4,9%	3,9%	3,7%
Кыргызстан	4,7%	4,0%	3,0%	2,2%
Туркменистан	3,8%	3,5%	2,4%	2,2%

Источник: По данным EIU на 31 декабря 2023 года

Цель стратегии «Цифровой Узбекистан-2030»:

Охват домохозяйств сетью мобильного широкополосного доступа, %

2022г.

78%

2025г. и после

100%

57% населения Узбекистана - от 20 до 59 лет - потенциальная целевая аудитория банков

Источник: Агентство статистики Узбекистана, Анализ KPMG

Снижение затрат на Интернет

Доступ к цифровой экономике

Доступ к цифровым банковским услугам

02

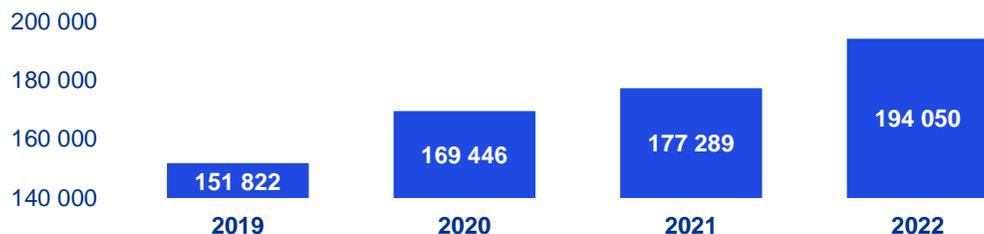
Обзор финансового сектора

Динамика показателей ниже указывает на значительный потенциал роста в сегментах цифровых платежей и BNPL

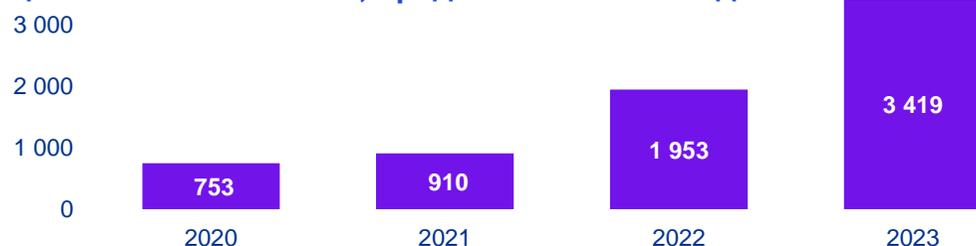
Наличные платежи и платежи через POS-терминалы в Узбекистане^(а), млн долл. США



Предприятия розничной торговли, количество



Потребительские кредиты населению в национальной валюте^(б), представлены в млн долл.



Примечания:

(а) Платежи наличными представляют собой поступление наличных денег в кассы банка

(б) Потребительские кредиты представляют собой общую сумму, выданную за период; ипотечные кредиты, автокредиты и кредиты на образование, микрозаймы, микрофинансирование, овердрафт не включены

Источники:

Центральный банк Республики Узбекистан, интервью с участниками рынка, открытые источники, Анализ KPMG



© 2024 ООО «KPMG Valuation and Consulting», компания, зарегистрированная в соответствии с законодательством Республики Узбекистан, участник глобальной организации независимых фирм KPMG, входящих в KPMG International Limited, частную английскую компанию с ответственностью, ограниченной гарантиями своих участников. Все права защищены.

50%

CAGR платежей через POS-терминалы в 2021-2023 гг.

8,5%

CAGR предприятий розничной торговли в 2019-2022 гг.

66%

CAGR потребительских кредитов в 2020-2023 гг.

Правительство Узбекистана демонстрирует приверженность к развитию финтех-индустрии в стране

2017

Национальная стратегия действий по пяти приоритетным направлениям развития на 2017-2021 гг:

впервые правительство начало привлекать инвестиции в государственные банки, продавая акции банков иностранным инвесторам

2023

Требования к капиталу

в отношении банков и платежных организаций. Если иностранный инвестор хочет владеть 100% акций местной платежной организации в Узбекистане, он должен иметь аналогичную лицензию за рубежом и 400 тысяч долларов США уставного капитала

2019

Появился рынок для нового типа компаний благодаря Закону о платежных системах. С началом оперирования большинства платежных сервисов появилась конкуренция на рынке Узбекистана

2022

Указ Президента Республики Узбекистан для операторов платежных систем:

введение обязанности для операторов подключаться к онлайн-кассам с интеграцией в информационные системы налоговых органов. Основная цель – снижение доли теневой экономики

2022-2026

Стратегия развития нового Узбекистана на 2022-2026 гг:

внедрение цифровой трансформации в национальную экономику, промышленность и в целом по стране. Повышение уровня цифровизации операционных процессов в банковском секторе

2019-2020

Развитие национальной информационно-коммуникационной системы:

правительственная программа приватизации стимулировала приток инвестиций в страну. COVID-19 способствовал укреплению доверия к цифровым банковским системам

2030

Цифровой Узбекистан - 2030:

Все обязательные государственные платежи в виде сборов и штрафов осуществляются через платежные онлайн-сервисы

Источники: Анализ KPMG, открытые источники, Spot.uz

03

В2С-платежи

Рынок платежей в Узбекистане	10
Прогноз роста общего объёма платежей	15

Click, Payme и Uzum Bank - ведущие финтех-компании на рынке безналичных операций

- Click и Payme стали лидерами рынка по общему объему транзакций среди платежных организаций в 2022 году. В 2023 году общий объем транзакций Click и Payme увеличился на 36% и 42%, соответственно (в долларах США)
- P2P-переводы – подавляющая часть объема транзакций среди платежных организаций, тогда как безналичные платежи (платежи через POS-терминалы и интернет-эквайринг) – основной вид безналичных операций среди клиентов банков
- Объемы в 2022 году выделяются по сравнению с предыдущими годами из-за значительного притока переводов от иммигрантов

Оцененный объем безналичных операций в 2022 году, млн долл. США



Примечания:

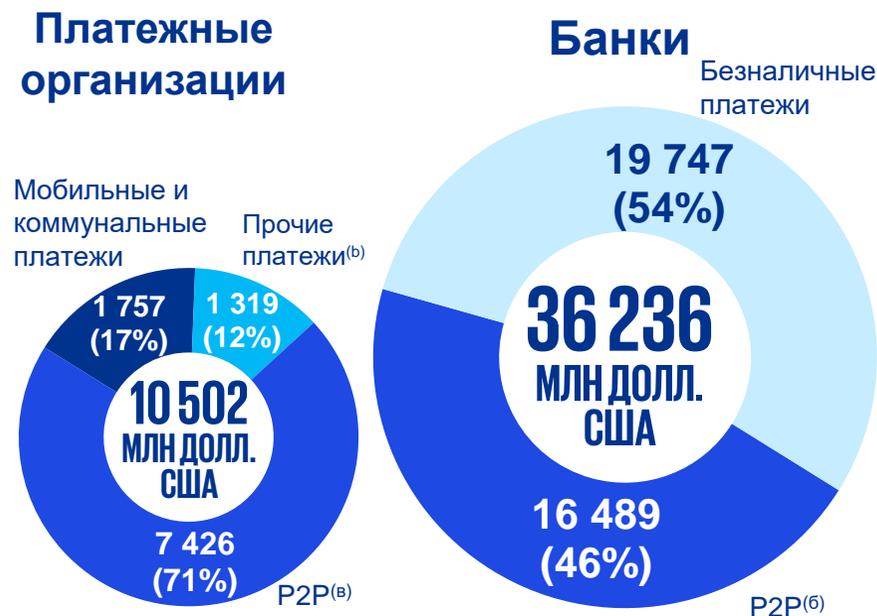
(а) Включает B2C P2P-переводы и безналичные платежи, обработанные через систему Uzum Bank другими компаниями.

Источники:

Отчет ЦБУ "Обзор платежных систем", 2022 г.; годовой отчет ЦБУ за 2022 г.; сайт банка, годовые отчеты TBC Bank, открытые источники, интервью, данные, предоставленные Uzum Bank



Разбивка рынка по видам услуг, 2022 год, млн долл. США



Примечания: (б) Прочие платежи включают оплату интернет-услуг, государственных услуг, погашение кредитов, транспортные услуги, электронные кошельки, платежи на месте и др.

(в) P2P-транзакции между физическими лицами, осуществляемые через финтех-компании и банки. Расчетная оценка KPMG

Источники: ЦБУ, Анализ КПМГ

Click и Payme - лидеры на рынке финтех-платежей, Uzum Bank занимает ведущее место среди цифровых банков

	Click	Payme	Uzum Bank
Ежемесячные активные пользователи (MAU) ^(a)	5 млн (2023)	3,3 млн (2023)	1,4 млн (2023)
Количество счетов	15 млн ^(б) (2023)	11,6 млн (2023)	>5 млн (2022)
Транзакции	>450 млн (2023)	~111 млн 2021	~55 млн 2021
Подключенные торговые агенты	>>76 000 (2023), >5 200 активных торговых агентов	73 600 (2023), 4 500 активных торговых агентов	н/д
Количество сотрудников	>400	>350	>200
Год регистрации	2011	2011	2021

Примечания: (a) MAU (Monthly active users) обозначает количество пользователей, которые заходили в приложение хотя бы раз в течение месяца

(б) Включает пользователей телеграм-ботов и USSD-кодов

Источники: Сайты компаний, orginfo.uz, интервью с участниками рынка, ЦБУ, годовые отчеты TBC Bank, открытые источники

Payme - оператор цифровых платежей, принадлежащий TBC Bank Group PLC. TBC Bank Group PLC также владеет цифровым банком TBC UZ

Uzum Bank функционирует как цифровой банк с лицензией на осуществление банковских операций. Вследствие низких комиссий в 2022 году, Uzum Bank имел значительный средний размер транзакции и общий объем платежей.

Универсальные платежные организации	Платежные организации, ориентированные на e-wallets (электронные кошельки)	Платежные организации, ориентированные на трансграничные операции
<ul style="list-style-type: none"> • Paylov • Alif mobi • Uray • Iwon • My UZ card • Multicard • Limonpay • Plat 	<ul style="list-style-type: none"> • Interpay • A-pay • Oson 	<ul style="list-style-type: none"> • Payway • MilliPay • TezPay • Unired Mobile

Приложения большинства банков по-прежнему уступают финтеху в плане удобства и разнообразия услуг



На финтех рынке Узбекистана наблюдается рост инвестиций, консолидация рынка и появление иностранных инвесторов



Консолидации рынка будут способствовать изменения в законодательстве, ожидаемые в секторе финтеха

- Начиная с 1 июля 2024 года АО (акционерное общество) – обязательная форма собственности для платежных систем и организаций
- АО обязаны раскрывать: ежеквартальные и годовые отчеты, структуру собственности, существенные сделки
- В настоящее время ведущие платежные системы работают как ООО (Payme, Click, Humo, Uzcard)



Изменение формы собственности с ООО (общество с ограниченной ответственностью) на АО

Требования к капиталу увеличиваются до 10 и 50 миллиардов сум



- С 1 июля 2024 года требование к капиталу для платежных организаций составляет 10 млрд сум (в настоящее время от 1 до 5 млрд сум)
- С 1 июля 2024 года требование к капиталу платежных систем (Humo, Uzcard) составляет 50 млрд сум (в настоящее время от 10 млрд сум)
- С 1 июля 2025 года требование к капиталу платежных организаций составит 20 млрд сум

- Национальное агентство перспективных проектов Республики Узбекистан назначено регулирующим органом вместо Министерства цифровых технологий и Министерства инвестиций, промышленности и торговли



Изменение регулирующего органа

Повышение контроля над P2P-переводами

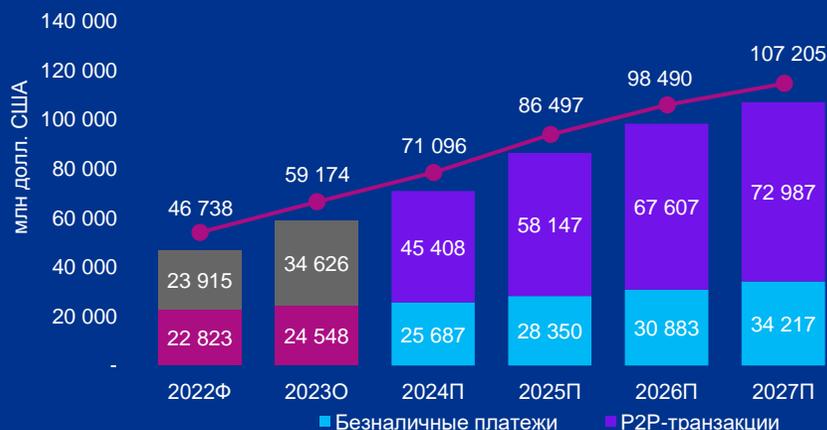


- Более строгий контроль будет введен в отношении частых и существенных P2P-переводов
- Ужесточение контроля за переводами поставщикам игорных услуг

Источники: "Указ Президента Республики Узбекистан "О мерах по усилению защиты прав потребителей цифровой продукции (услуг) и борьбы с правонарушениями, совершаемыми посредством цифровых технологий"

Объем безналичных платежей и P2P-транзакций вырастет в среднем в 1,9 раза с 18%-ным CAGR за 2023-2027 гг.

Безналичные платежи и P2P-транзакции, нижняя граница



Безналичные платежи и P2P-транзакции, верхняя граница



Безналичные платежи, среднее значение:

1,5x

прогнозируемый средний рост к концу 2027 г.

10%

прогнозируемый средний CAGR за 2023-2027 гг.

P2P-транзакции, среднее значение:

2,2x

прогнозируемый средний рост к концу 2027 г.

22%

прогнозируемый средний CAGR за 2023-2027 гг.

Примечания:
Источники:

Обратите внимание, что CAGR, представленный на этой странице, рассчитан в долларах США, а не в национальной валюте. Отчет ЦБУ "Обзор платежных систем", 2022 год; годовой отчет ЦБУ за 2022 год; Kaspi.kz, EIU, анализ КРМГ

Прогноз безналичных платежей как доли от ВВП

Нижняя граница и Верхняя граница:

29%-33%

прогнозируемый целевой показатель безналичных платежей в % от ВВП к концу 2027 года

Целевое значение на 2027 год было основано на % платежей B2C к ВВП на рынке Казахстана^(а):

- Для нижней границы целевое значение основано на фактических данных 2022 года
- Для верхней границы целевое значение основано на прогнозных данных 2027 года

Безналичные платежи, нижняя граница



Безналичные платежи, верхняя граница



Примечания: Использованы средние обменные курсы сума к долл. США за прогнозный период в соответствии с прогнозами EIU

(а) Данные из Kaspi Prospectus

Источники: Центральный банк Республики Узбекистан, Kaspi.kz, EIU, Анализ KPMG

Объем P2P-транзакций вырастет в среднем в 2,2 раза с 22%-ным CAGR в 2023-2027 гг.

P2P-транзакции (в т.ч. банки и финтех), нижняя граница



Верхняя граница:

2,3x

Прогнозируемый рост P2P-транзакций к концу 2027 года

P2P-транзакции (включая банки и финтех), верхняя граница



24%

Прогнозируемый CAGR P2P-транзакций за 2023-2027 гг.

Нижняя граница:

2,1x

Прогнозируемый рост P2P-транзакций к концу 2027 года

20%

Прогнозируемый CAGR P2P-транзакций за 2023-2027 гг.

Примечания:

P2P-транзакции включают в себя операции между физическими лицами, осуществляемые через банки и финтех-компании. В анализе использовался общий P2P (монетизированный и немонетизированный) CAGR Kaspi за 2020-2023 годы, который постепенно снижается до 2027 года. Для проверки результатов показатели сравнивались с соответствующими показателями в Казахстане и России

Источники:

Центральный банк Республики Узбекистан, Kaspi.kz, данные из открытых источников, EIU, Анализ КРММГ



© 2024 ООО «KPMG Valuation and Consulting», компания, зарегистрированная в соответствии с законодательством Республики Узбекистан, участник глобальной организации независимых фирм KPMG, входящих в KPMG International Limited, частную английскую компанию с ответственностью, ограниченной гарантиями своих участников. Все права защищены.

04

B2C POS-финансирование и BNPL

Рынок Point-of-Sale (POS) финансирования и BNPL в Узбекистане	19
Особенности рынка POS-финансирования и BNPL в Узбекистане	20
Прогноз роста GMV (Gross merchandise value – Валовая стоимость товаров)	25
Инвестиции в отрасль	29

Рынок POS-финансирования и BNPL в Узбекистане

POS-финансирование присутствует на рынке Узбекистана долгое время. Изначально только отдельные розничные сети в стране предлагали рассрочку при покупке товаров. В 2019-2020 гг. финансовые организации начали разрабатывать собственные предложения, автоматизируя процессы и активно продвигая опцию оплаты BNPL в e-commerce и цифровизируя процесс онлайн и офлайн POS-финансирования

Учитывая значительное население Узбекистана (~37 миллионов человек) и его стабильное экономическое развитие, страна открывает перспективы для развития цифровых и финтех-услуг

~77%

Доля офлайн GMV на общем рынке

POS-финансирования и BNPL в 2023 году^(a)

Офлайн GMV имеет большую долю, чем онлайн GMV, так как в основном включает POS-финансирование, которое было представлено в Узбекистане задолго до появления онлайн-опций. Ishonch, один из крупнейших поставщиков POS-финансирования, представлен исключительно в офлайне. ZOOD, в отличие от других участников рынка, больше представлен в онлайн сегменте

POS-финансирование и BNPL, предлагаемые нефинансовыми организациями, не регулируются по состоянию на 2023 год

Учитывая, что рассрочки только недавно стали заметным фактором долговой нагрузки населения, нормы регулирования еще не введены

от **450** до **500**
млн долл. США млн долл. США

Оценка GMV общего рынка POS-финансирования и BNPL в Узбекистане в 2023 году

Alif Nasiya и Uzum Nasiya занимали 2/3 от общего объема рынка по GMV в 2023 году



Примечания:
Источники:

(a) По данным интервью с участниками рынка
Данные из открытых источников, интервью с участниками рынка, анализ КПМГ

В BNPL прибыль поступает от продавцов, выплачивающих комиссии (до 10%); в POS-финансировании – от покупателей, оплачивающих наценки, или за счет комбинации

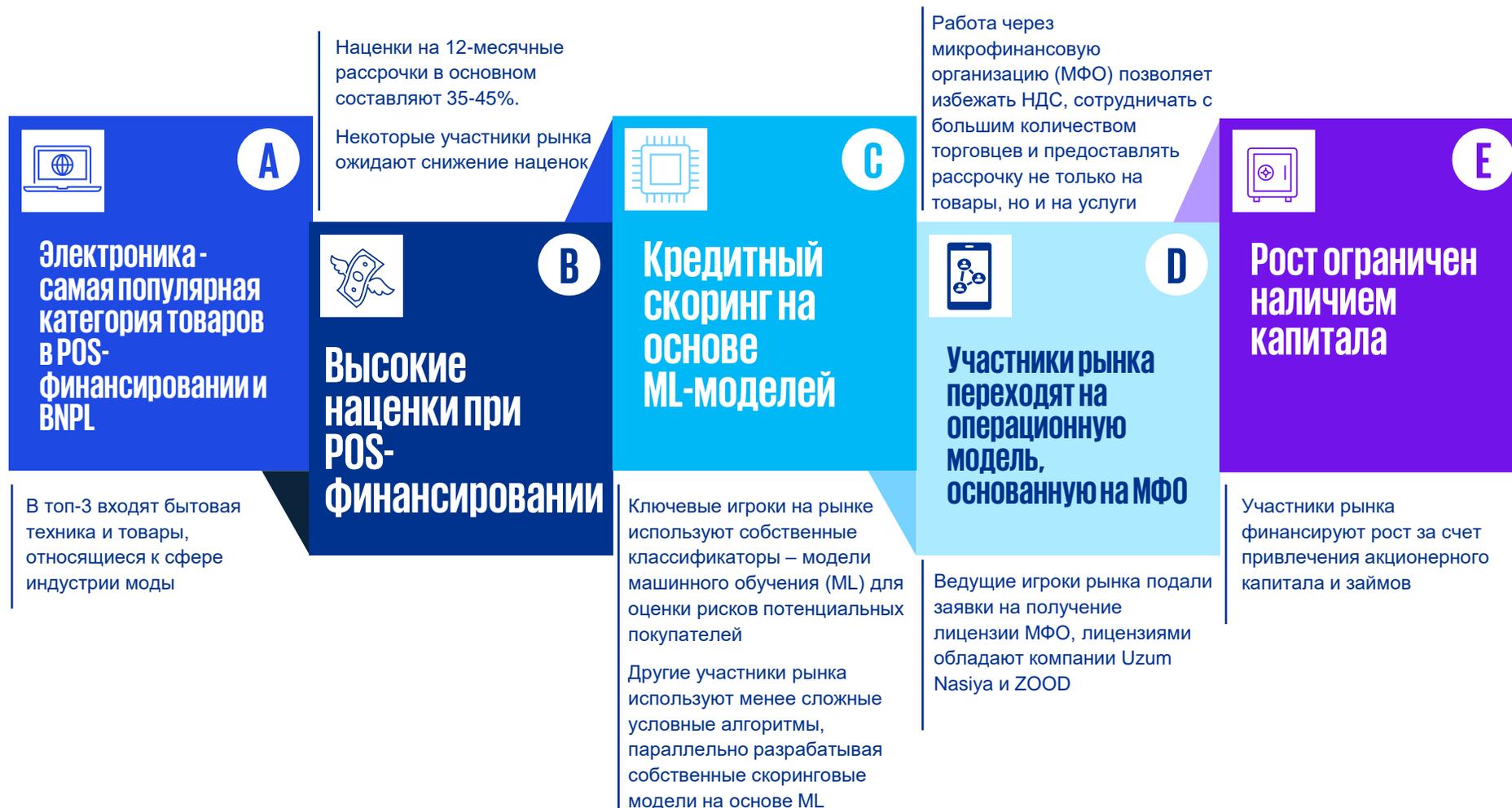
В Узбекистане POS-финансирование предполагает наценку на товары, оплачиваемую покупателями. Наценка варьируется от 0% до 68% для рассрочек на 3м-12м в зависимости от оператора и электронной площадки, на которой предоставляются услуги. Некоторые участники рынка – Uzum Nasiya, Iman, ZOOD и Solyf – предоставляют "классический" BNPL без наценок для рассрочек на 3м-4м, где комиссию платят продавцы

Высокие наценки в POS-финансировании являются следствием высокой стоимости финансирования (>20%) как в местной, так и в иностранной валюте

Диапазон наценок POS-финансирования, %



POS-финансирование и особенности рынка BNPL в Узбекистане



Источники: Данные из открытых источников, интервью с участниками рынка, Анализ КПМГ

Электроника - самая популярная категория среди пользователей POS-финансирования и BNPL



Источники: Данные из открытых источников, интервью с участниками рынка, Анализ KPMG

Наценки, уплачиваемые покупателями, среди крупных участников рынка

1 Участники рынка ожидают ограничения на наценки

2 Банки предоставляют более низкие наценки при POS-финансировании в сочетании с более низким процентом одобрений

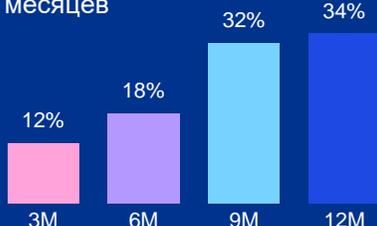
Uzum Nasiya

3-месячные рассрочки не предусматривают наценки для покупателей

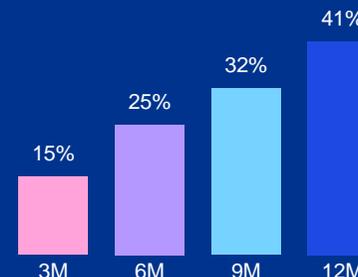


Alif Nasiya

В зависимости от электронной площадки наценка варьируется от 12% до 15% на 3 месяца, от 18% до 25% на 6 месяцев, от 34% до 42% на 12 месяцев

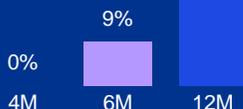


Iman Pay



ZOOD

4-месячные рассрочки не предусматривают наценки для покупателей



InTend

В зависимости от электронной площадки и категории товара наценка варьируется от 38% до 49%

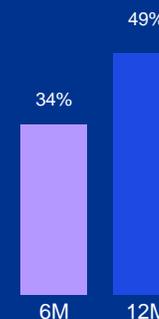


TBC Bank



Anorbank

В зависимости от электронной площадки наценка варьируется от 24% до 49% для рассрочки на 12 месяцев



Примечания:

Наценки для Uzum Nasiya, Alif Nasiya, Iman Pay и ZOOD обновлены по состоянию на февраль 2024 года; наценки для InTend, TBC Bank, Anorbank обновлены по состоянию на апрель 2024 года на основе данных электронных площадок

Источники:

Данные из открытых источников, интервью с участниками рынка, Анализ КПМГ

Участники рынка применяют скоринговые модели на основе ML, принимая решения менее, чем за минуту



3 подхода к скорингу:

1. Модель на основе ML проводит скоринг и принимает решение по всем заявкам
2. Модель на основе ML проводит скоринг и принимает решение по большинству заявок; заявки, не прошедшие отбор, оцениваются вручную
3. Скоринговая модель, основанная на условных операторах, проводит скоринг всех заявок

Скоринговые модели используют до 250 параметров из следующих источников:

1. Кредитные бюро
2. Государственные учреждения
3. Операции по карте покупателя
4. Поведение покупателя на электронной площадке



Скоринг покупателя и принятие решения занимают менее 1 минуты



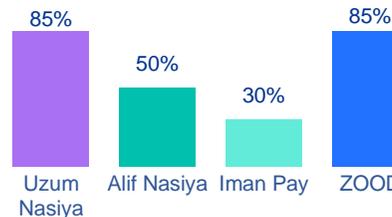
Uzum Nasiya, ZOOD и Iman Pay используют собственные скоринговые системы на основе ML

GulChatAI от Alif – скоринговая система на основе ML оценивает до 71% всех заявок



Всесторонняя проверка потенциальных покупателей - особенность, не характерная для "классических" BNPL-сервисов

Средние показатели одобрения



Участники рынка с более агрессивной стратегией имеют более высокие ставки одобрения и более высокие наценки, чтобы компенсировать более рискованную стратегию



Источники: Данные из открытых источников, интервью с участниками рынка, Анализ KPMG

Переход на МФО расширит спектр продуктов, подходящих для рассрочек, одновременно вводя регуляторные требования

- Услуги стоматологий, салонов красоты, абонементы в спортзал, туры можно оплачивать в рассрочку
- Карты рассрочки с единым лимитом – удобный способ оплаты услуг, Uzum Nasiya собирается запустить такую карту в конце 2024 года



Возможность оплачивать услуги в рассрочку через МФО

- По словам участников рынка, малый бизнес игнорирует обязательства по обработке счетов-фактур
- МФО позволит работать с продавцами, которые не обрабатывают счета-фактуры - в этом случае покупатели приобретают товары на деньги, одолженные у МФО, в отличие от BNPL-провайдеров, которые покупают товары у продавцов как юридических лиц и перепродают их



Упрощённое взаимодействие с малым бизнесом

Отсутствие налога на добавленную стоимость



- Сумма наценок, комиссий, сборов не может превышать 50% от суммы кредита в год
- Предельная сумма микрофинансирования - 100 млн сум с 2024 года
- ЦБ Узбекистана требует от МФО предоставлять отчеты по каждой рассрочке, предоставляемой покупателям
- Лицензия МФО отзывается, если МФО не предоставляет корректные отчеты в течение ограниченного числа попыток

Подверженность нормативным требованиям



Источники: Данные из открытых источников, интервью с участниками рынка, Анализ КПМГ

Участники рынка в Узбекистане пользуются растущим спросом и высокими наценками

75%

Темпы роста потребительских кредитов за 2022-2023 гг.



Спрос на лучшие предложения по финансированию

Высокий спрос на финансирование среди населения из-за низкого уровня одобрения кредитов от коммерческих банков

до 5x

раз выше наценки на POS-финансирование для покупателей в Узбекистане, чем на развитых рынках^(a)



Высокорентабельная бизнес-модель

Участники рынка в Узбекистане имеют более высокую рентабельность за счет большой доли более выгодного POS-финансирования

>6

государственных учреждений предоставляют цифровую информацию для целей кредитного скоринга



Большой массив данных для кредитного скоринга

Цифровизация доступных данных на государственных платформах дает возможность оптимизировать кредитный скоринг и стратегию одобрения рассрочек

Примечания:
Источники:

(a) США, Европа
Центральный банк Республики Узбекистан, интервью с участниками рынка, открытые источники, Анализ KPMG

GMV вырастет в 4,1 раза с 42%-ным CAGR за 2023-2027 гг.

Нижняя и верхняя границы:

3,6x-4,1x

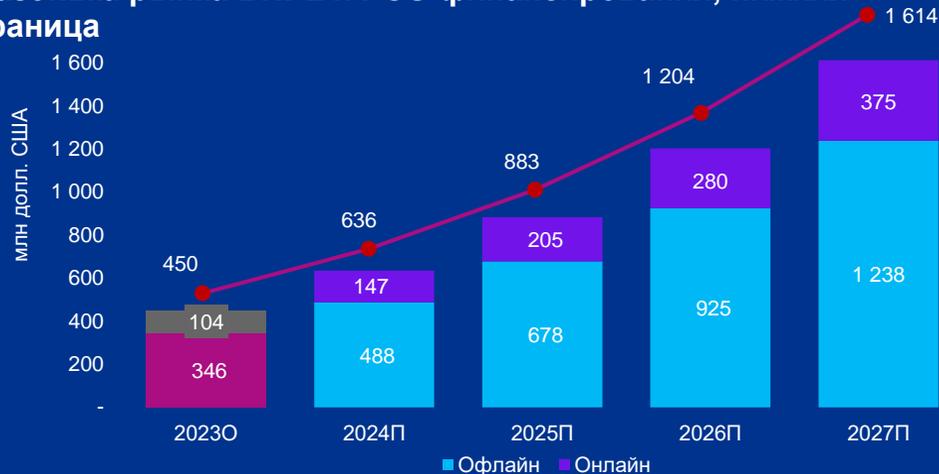
Прогнозируемый рост GMV к концу 2027 года

38%-42%

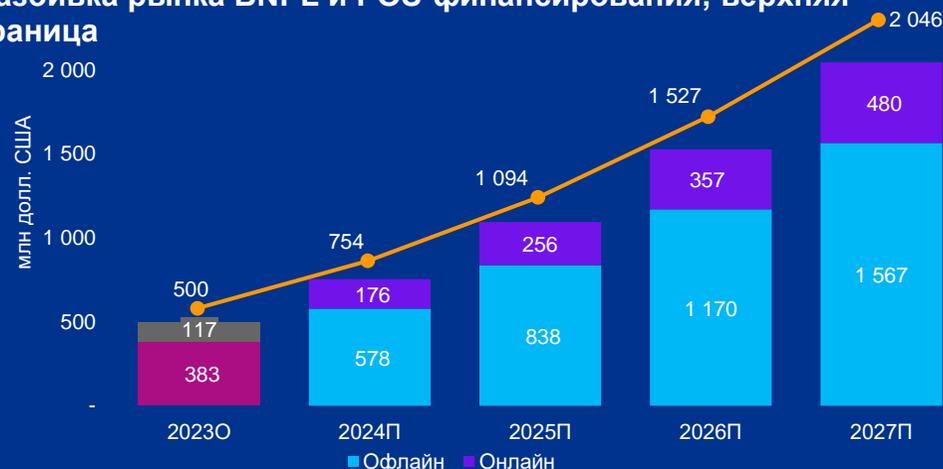
Прогнозируемый CAGR GMV за 2023-2027 гг.

В расчетах учтен CAGR BNPL Kaspi за 2020-2023, который к 2027 г. плавно снижается до медианного уровня CAGR POS-финансирования сопоставимых стран за 2020-2021 годы^(a) для онлайн GMV. Для офлайн GMV CAGR снижается до медианного CAGR офлайн POS-финансирования сопоставимых стран

Разбивка рынка BNPL и POS-финансирования, нижняя граница



Разбивка рынка BNPL и POS-финансирования, верхняя граница



Примечания:

CAGR, представленный на этой странице, рассчитан в долларах США

Диапазон GMV на 2023 год был оценен на основе интервью с участниками рынка и сопоставлен с долей POS-финансирования и BNPL в розничной торговле в сопоставимых странах

(a) После 2021 года методология оценки объема рынка FIS Global изменится

Ежегодные отчеты FIS «Global Payment Report», Kaspi.kz, интервью с участниками рынка, Анализ КРМГ

Источники:



Прогнозируемая доля POS-финансирования и BNPL в e-commerce

Нижняя граница:

21%

Прогнозируемая доля POS-финансирования и BNPL в e-com при нижнем сценарии роста e-com к концу 2027 года

Доля POS-финансирования и BNPL в e-commerce^(а), нижняя граница



Верхняя граница:

22%

Прогнозируемая доля POS-финансирования и BNPL в e-com при верхнем сценарии роста e-com к концу 2027 года

Доля POS-финансирования и BNPL в e-commerce^(а), верхняя граница



Примечания:
Источники:

(а) В отчете KPMG "Электронная коммерция в Узбекистане" от августа 2023 года представлены нижний и верхний сценарии прогноза размера рынка электронной коммерции FIS Global, Kaspi.kz, интервью с участниками рынка, отчет KPMG "E-commerce in Uzbekistan", Анализ KPMG.

Прогнозируемая доля POS-финансирования и BNPL в офлайн рынке розничной торговли

Нижняя граница:

7%

Прогнозируемая доля POS-финансирования и BNPL в офлайн рынке розничной торговли к концу 2027 года

Доля POS-финансирования и BNPL в офлайн рынке розничной торговли^(а), нижняя граница



Верхняя граница:

9%

Прогнозируемая доля POS-финансирования и BNPL в офлайн рынке розничной торговли к концу 2027 года

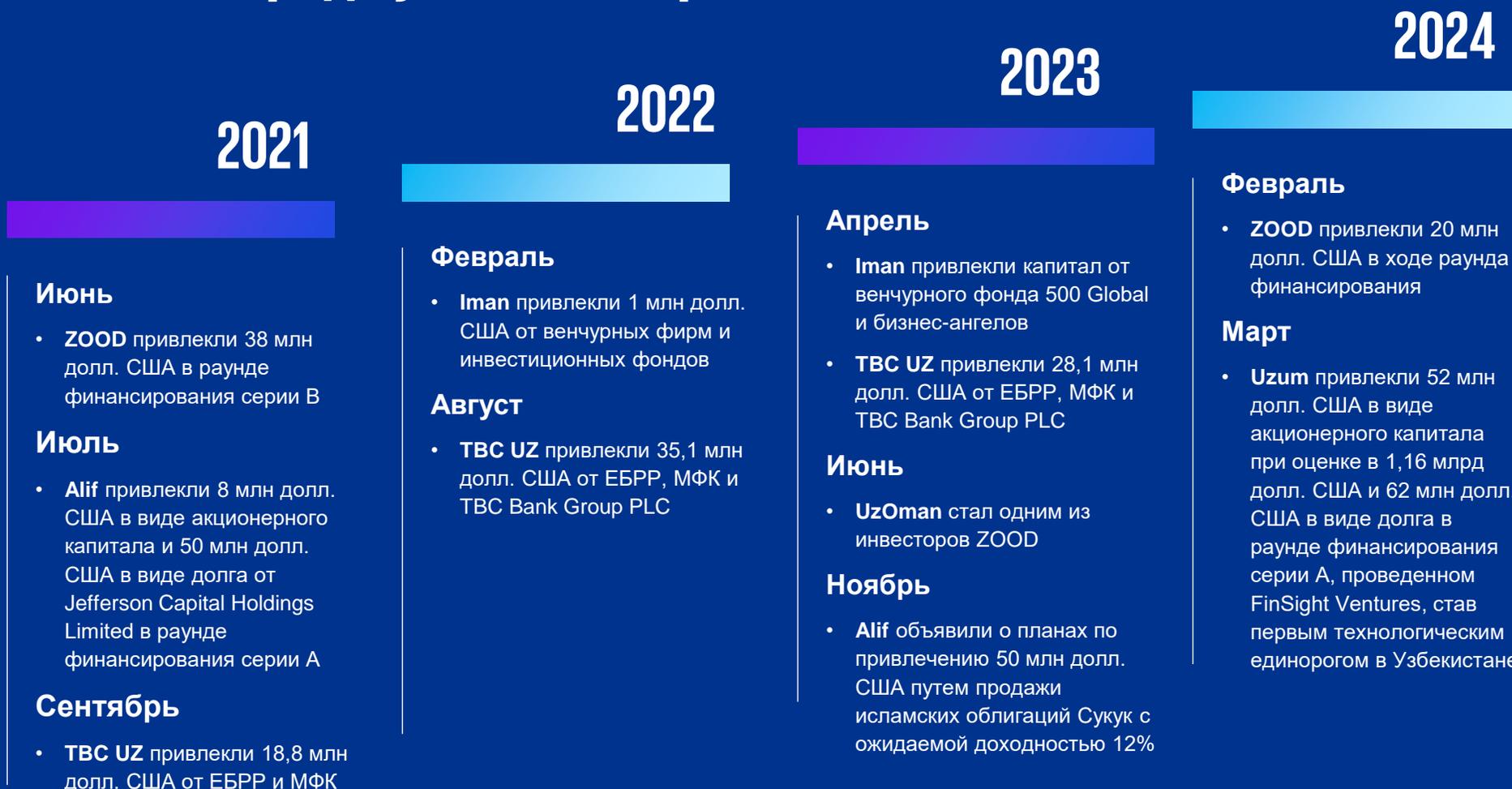
Доля POS-финансирования и BNPL в офлайн рынке розничной торговли^(а), верхняя граница



Примечания:
Источники:

(а) Доля рассчитывалась как GMV POS-финансирования и BNPL от GMV офлайн рынка розничной торговли FIS Global, Kaspi.kz, интервью с участниками рынка, отчет KPMG "E-commerce in Uzbekistan", Анализ KPMG.

Прямые инвестиции - основной способ привлечения капитала среди участников рынка



Источники: Данные из открытых источников, интервью с участниками рынка, Анализ KPMG

Команда



**Виталий
Яковлев**

Партнер

Отдел Инвестиций и
рынков капитала,
KPMG Caucasus and
Central Asia

vitaliyakovlev@kpmg.com



**Фаррух
Абдуллаханов**

Партнер

Руководитель отдела
консалтинга,
KPMG Uzbekistan

fabdullakhanov@kpmg.com



**Дильноза
Мирзоева**

Менеджер

Отдел Инвестиций и
рынков капитала,
KPMG Caucasus and
Central Asia

dilnozamirzoeva@kpmg.kz



kpmg.com

Информация, содержащаяся в настоящем документе, носит общий характер и подготовлена без учета конкретных обстоятельств того или иного лица или организации. Хотя мы неизменно стремимся предоставлять своевременную и точную информацию, мы не можем гарантировать того, что данная информация окажется столь же точной на момент получения или будет оставаться столь же точной в будущем. Предпринимать какие-либо действия на основании такой информации можно только после консультации с соответствующими специалистами и тщательного анализа конкретной ситуации.

© 2024 ООО «KPMG Valuation and Consulting», компания, зарегистрированная в соответствии с законодательством Республики Узбекистан, участник глобальной организации независимых фирм KPMG, входящих в KPMG International Limited, частную английскую компанию с ответственностью, ограниченной гарантиями своих участников. Все права защищены.

Название KPMG и логотип KPMG являются товарными знаками, используемыми по лицензии участниками глобальной организации независимых фирм KPMG.

Статус документа: Публичный