



Финтех рынок Узбекистана

RISE
research



FINTECH
Association Uzbekistan

FINTECH
CONSULT

Декабрь 2023

Приветствие

Добро пожаловать на страницы отчета, посвященного динамичному развитию финтех-рынка Узбекистана.

Узбекистан занимает важное место среди приоритетных рынков для Mastercard, и за последние годы страна проделала значительный путь развития, демонстрируя не только экономический рост, но и активное внедрение технологических инноваций.

Цифровые платежи в Узбекистане переживают стремительное развитие, а развитие финансовых технологий играет ключевую роль в обеспечении финансовой инклюзии, цифровой трансформации и экономического процветания страны. Для Mastercard эта тема является одним из приоритетов сотрудничества в рамках Договора о Цифровом Партнерстве, заключенного с Центральным Банком Узбекистана, а также Меморандума о взаимопонимании с Министерством развития информационных и коммуникационных технологий Узбекистана.

Мы намерены продолжать сотрудничать с местными банками, правительством, зрелыми финтехами и молодыми звездами финтех-сектора для совместной разработки и внедрения инновационных платежных и цифровых решений, способствующих развитию Узбекистана.

Данный отчет представляет собой всесторонний анализ финтех-рынка Узбекистана и предоставит вам информацию о трендах, вызовах, регуляторной среде, ключевых игроках экосистемы, молодых стартапах, а также о ключевой роли, которую финтех играет в повседневной жизни частных лиц и предприятий по всей стране.

Мы выражаем нашу искреннюю признательность за поддержку и экспертное мнение наших партнеров, таких как RISE Research, Fintech Consult, Финтех Ассоциация Узбекистана и IT Park Узбекистана.

Пока мы отправляемся в это увлекательное путешествие в мир финтеха в Узбекистане, я призываю вас активно участвовать, задавать вопросы и делиться своим мнением для дальнейшего исследования потенциала инноваций.

С уважением,




Денис Филиппов


Генеральный менеджер
Mastercard, Узбекистан





Краткий обзор

Финтех рынок Узбекистана в цифрах по состоянию на 31 декабря 2022:


 **77%** уровень проникновения интернета


 **76%** уровень проникновения смартфонов


 **35** банков*. На долю 5 крупнейших государственных коммерческих банков приходится 62% всех активов

 **49** платежных организаций*

 **70+** финтехов

 **61%** всех венчурных инвестиций за последние 2 года было направлено в финтех*

 **2,2%** проникновение электронной коммерции (доля от розничной торговли)

 **10** крипто-магазинов, **2** крипто-биржи,
2 крипто-депозитария*

4 рыночные возможности:



Молодое, быстрорастущее и урбанизируемое население

Население Узбекистана является одним из самых быстрорастущих в Центральной Азии. По состоянию на 1 июля 2023 г. численность населения составила 36,4 млн. человек. Относительно молодое население страны, средний возраст которого составляет 29 лет, создает возможности для развития финтех-сектора.



Развитие финансовой инклюзивности

Правительство страны активно занимается расширением доступа к финансовым услугам, стимулируя развитие финтех экосистемы.



Увеличение расходов и рост ВВП

В 2022 г. урбанизация, изменение образа жизни, рост покупательной способности и ВВП стимулировали развитие рынка финансовых технологий. Дальнейшее развитие финтеха будет обусловлено ростом благосостояния и сокращением неравенства.



Рынок полон перспективных ниш

Существовавший в прошлом неравномерный доступ к банковским услугам, особенно для некоторых слоев населения и МСБ, создал возможности для быстрого роста финансового сектора. Несмотря на то, что финтехи добились прогресса в области цифровых кошельков и платежей, по мере развития рынка все еще появляются незанятые перспективные ниши.



Краткий обзор

7 трендов от лидеров рынка:

1

Медленная цифровизация банков стимулирует рост популярности цифровых кошельков

3

Финтех предлагает разнообразный набор сервисов, стремясь стать "супераппами"

5

Высокий спрос населения на исламские финансы приведет к стремительному росту данной сферы в ближайшие годы

7

Контролируемое развитие крипто-индустрии, как альтернативного источника инвестирования для населения и бизнеса

2

Рынок электронной коммерции в Узбекистане демонстрирует устойчивый рост. В 2022 г. уровень проникновения составил 2,2%, что значительно превышает показатели 2018 г. – 0,6%

4

В стране наблюдается значительный рост числа небанков, обслуживающих как физические, так и юридические лица с фокусом на МСБ

6

Купи сейчас - оплати потом (BNPL) становится одним из главных драйверов роста электронной коммерции



01

Инфраструктура и факторы роста

- Экономика в цифрах
- Цифровая инфраструктура
- Банковский сектор

7-13

02

Финтех экосистема

- Ландшафт финтех рынка
- Доступ к капиталу
- Государственная поддержка и развитие IT-тантов

14-21

03

Главные финтех тренды

- Цифровые кошельки
- Электронная коммерция
- Супераппы
- Необанкинг
- Купи сейчас - плати потом
- Исламские финансы
- Крипто

22-31

04

Восходящие звезды финтеха

- Zood
- Billz
- Iman
- Marta
- Sug'urta Bozor

32-37

05

Основные выводы и перспективы

- Рыночные возможности
- Ограничения
- Перспективы и будущие тренды

38-41





01

Инфраструктура и факторы роста

- Экономика в цифрах
- Цифровая инфраструктура
- Банковский сектор

Богатый природными ресурсами Узбекистан в рамках стратегии диверсификации экономики осуществляет стратегический переход от сельского хозяйства к энергетике, металлургии и развитию МСБ

Узбекистан в цифрах (по состоянию на 31 декабря 2022)



Основные сведения

Территория	447 400 km ²
Столица	Ташкент
Форма государственного устройства	Президентская республика

Население

Численность, млн.	34,6
Уровень безработицы	8,9%

ВВП и резервы

Номинальный ВВП, млрд. долл.	74,7
ВВП на душу населения, долл.	2 164
Реальный рост ВВП	5,5%
Международные резервы, млрд. долл.	35,8
Валютные резервы, млрд. долл.	11,6

Экспорт / Импорт

Экспорт, млрд. долл.	19,3
Импорт, млрд. долл.	30,7

Кредитный рейтинг страны

Международный
кредитный
рейтинг

BB-

Fitch Стабильный (март

2023)

S&P Стабильный (июнь 2023)

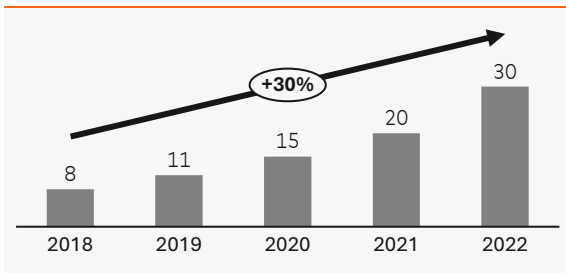
Ключевые выводы

Узбекистан, расположенный в Центральной Азии и обладающий значительными минеральными ресурсами, стремится уменьшить зависимость от сельского хозяйства и делает упор на развитие **энергетического и металлургического секторов**. Одновременно с этим большое внимание уделяется развитию частного предпринимательства. Стратегия развития Нового Узбекистана на 2022-2026 гг. нацелена на достижение к 2030 г. уровня ВВП на душу населения в размере 4 000 долларов США и создание предпосылок для вхождения в категорию «стран с уровнем дохода выше среднего».

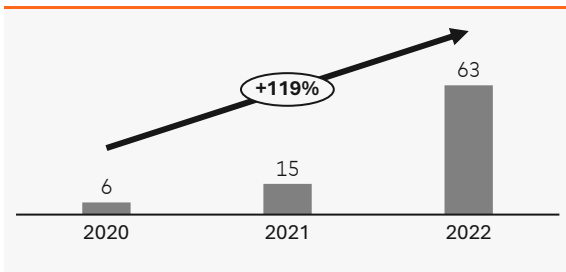


В последние годы наблюдается значительный рост объемов дистанционного банковского обслуживания, что говорит о большом потенциале для дальнейшего повышения качества финансовых услуг

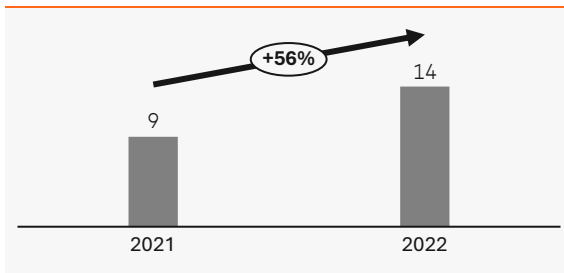
Количество пользователей онлайн транзакций, млн. чел.



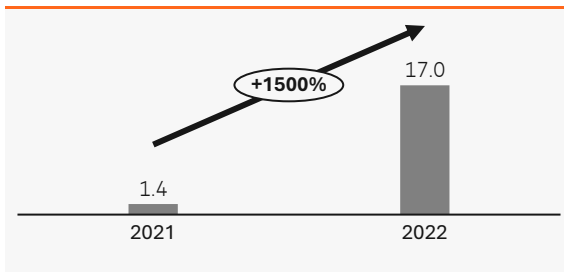
Количество пользователей QR транзакций, тыс. чел.



Объем транзакций через POS-терминалы, млрд. долл. США



Объем транзакций с использованием QR, млн. долл. США



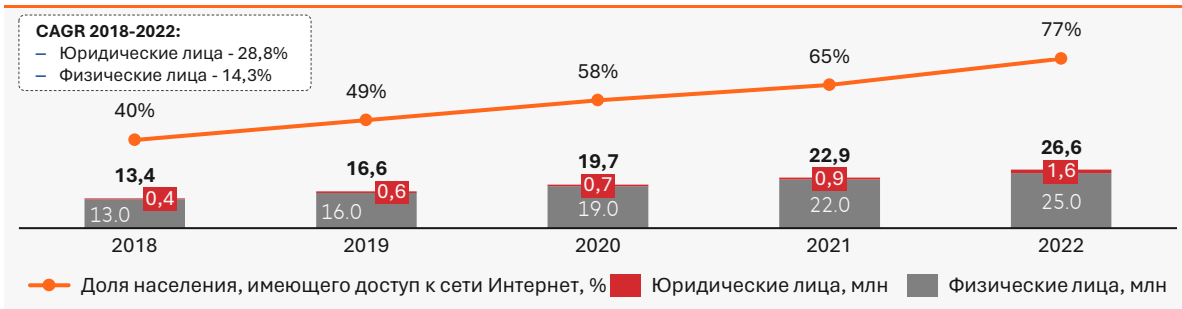
Ключевые выводы

- **Рынок платежей и потребительские привычки сильно изменились после пандемии.** Возросший спрос на онлайн платежи за услуги и товары стал мощным катализатором развития цифровых финансовых сервисов.
- В 2019 г. **доля теневой экономики в Узбекистане составила 52%.** На сегодняшний день правительство предприняло ряд шагов для решения этой проблемы, таких как внедрение **цифровых технологий**, увеличение объема безналичных платежей, повышение популярности **банковских услуг**.
- Государственные реформы в банковском секторе, которые также привели к появлению новых иностранных игроков, подтолкнули местные банки к трансформации бизнеса в сторону упрощения клиентского пути и развития **дистанционных каналов обслуживания, преимущественно через мобильные банковские приложения.**

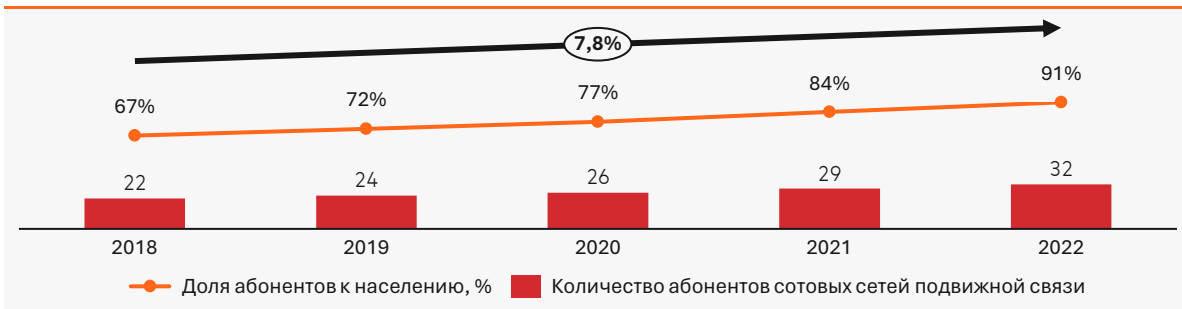


Пандемия Covid-19 ускорила развитие цифровой инфраструктуры, что стимулировало переход к дистанционному банковскому обслуживанию

Количество граждан, имеющих доступ в интернет, млн. чел.



Количество абонентов сотовой связи, млн. чел.



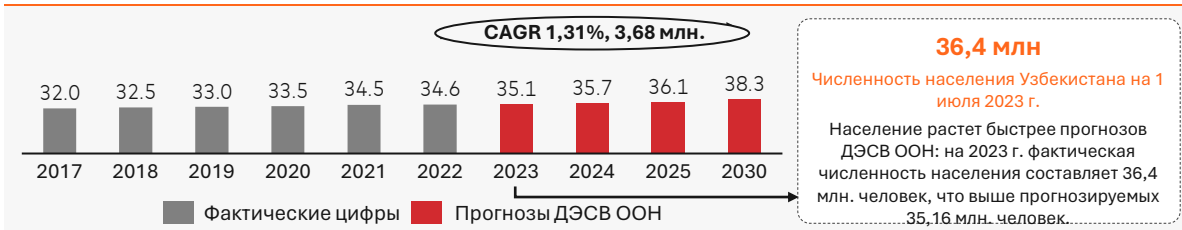
Ключевые выводы

- На начало 2023 г. в Узбекистане насчитывалось 26,7 млн. пользователей интернета, что соответствует уровню проникновения в **77%**.
- Всего насчитывалось 32 млн. активных сотовых соединений, что составляет **91%** от общей численности населения.
- Положительное влияние государственных программ, направленных на развитие цифровой экономики, совершенствование системы «**Электронного правительства**» и реализация стратегии «**Цифровой Узбекистан – 2030**», наблюдается по многим целевым показателям.

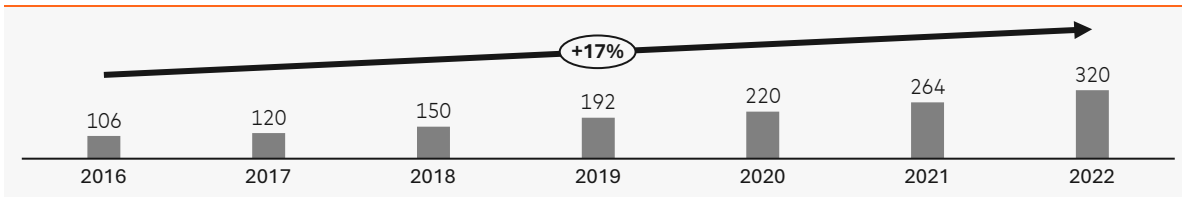


Демографический ландшафт Узбекистана и последовательный рост среднего дохода населения еще больше стимулируют рост финтеха

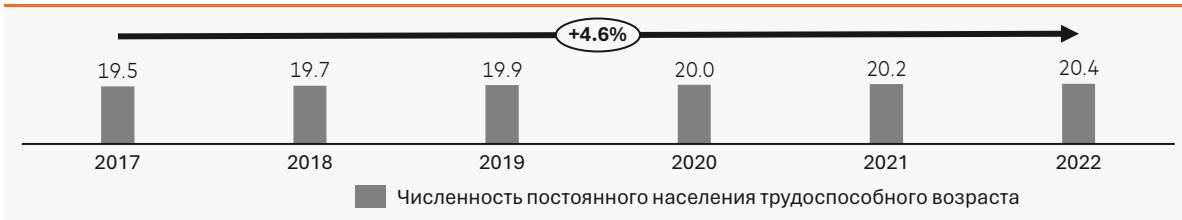
Общая численность населения, млн. человек



Доход на душу населения, долл. США



Трудоспособное население, млн. человек



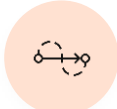
Ключевые выводы

- **Трудоспособное население** составляет от **55% до 60%** от общей численности населения.
- По данным Всемирного банка, население страны сравнительно молодо и останется молодым в течение почти 10 лет, **средний возраст составляет 29 лет**. Высокая доля молодого населения предоставляет банковскому сектору возможность запускать новые цифровые продукты.
- Рост экономического благосостояния, снижение экономического неравенства и прогрессирующая урбанизация будут способствовать дальнейшему развитию финтеха.





Правительство объявило о стратегии реформирования банковского сектора на 2020-2025 годы, целью которой является переориентация банков в сторону розничных клиентов и МСБ

Приоритетные направления реформ

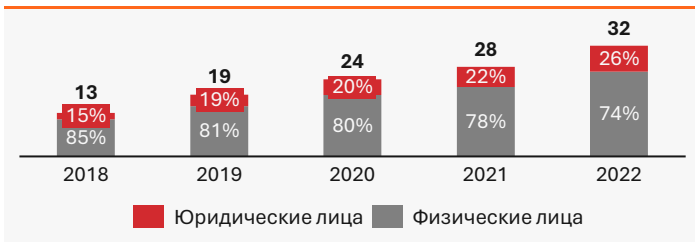
 **Повышение эффективности банковской системы**

 **Обеспечение финансовой устойчивости банковской системы**

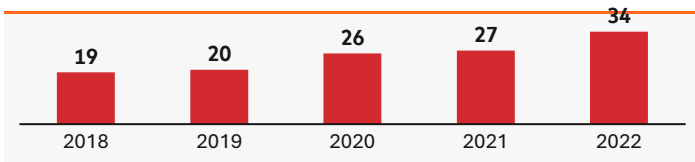
 **Снижение доли государства в банковском секторе**

 **Повышение доступности и качества финансовых услуг**

Кредиты физическим и юридическим лицам, млрд. долл. США



Количество эмитированных банковских карт, млн.



Количество банкоматов



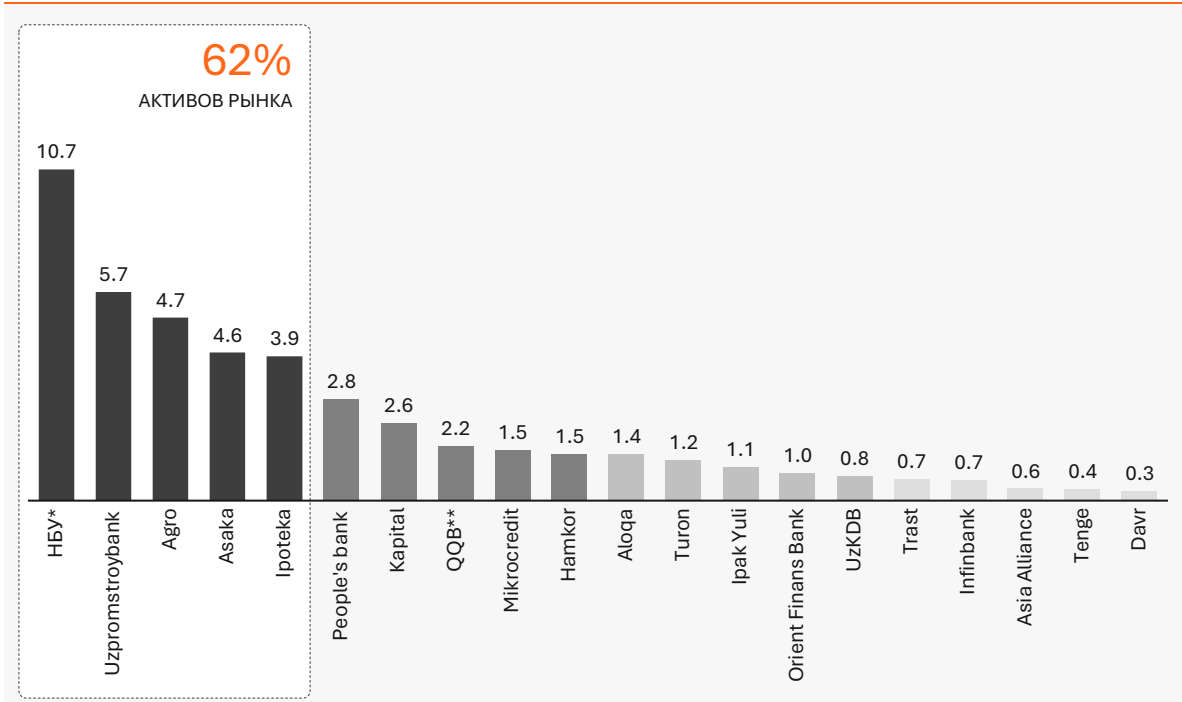
Ключевые выводы

- В 2020 г. банки начали разрабатывать стратегии, направленные на диверсификацию своих кредитных и депозитных портфелей и снижение зависимости от государственных программ. Это привело к разработке **новых сервисов, депозитов, займов и других комиссионных продуктов для привлечения розничных клиентов.**
- Центральный банк обязал банковский сектор **привлечь частные инвестиции к 2024 г.**, что, в свою очередь, делает необходимым увеличение доли физических лиц и МСБ.



Доминирующее положение в финансовой системе страны занимает банковский сектор со значительным уровнем государственного участия

Активы банковского сектора по состоянию на 31 декабря 2022, млрд. долл. США



Ключевые выводы

- На долю коммерческих банков приходится более 95% от общего объема активов финансового сектора. На данный момент банковский сектор состоит из 35 банков.
- По итогам 2022 года на долю пяти крупнейших государственных коммерческих банков приходилось 62% от общего объема активов.

* Национальный банк внешнеэкономической деятельности Республики Узбекистан

** Узпромстройбанк

Источник: Центральный банк Республики Узбекистан





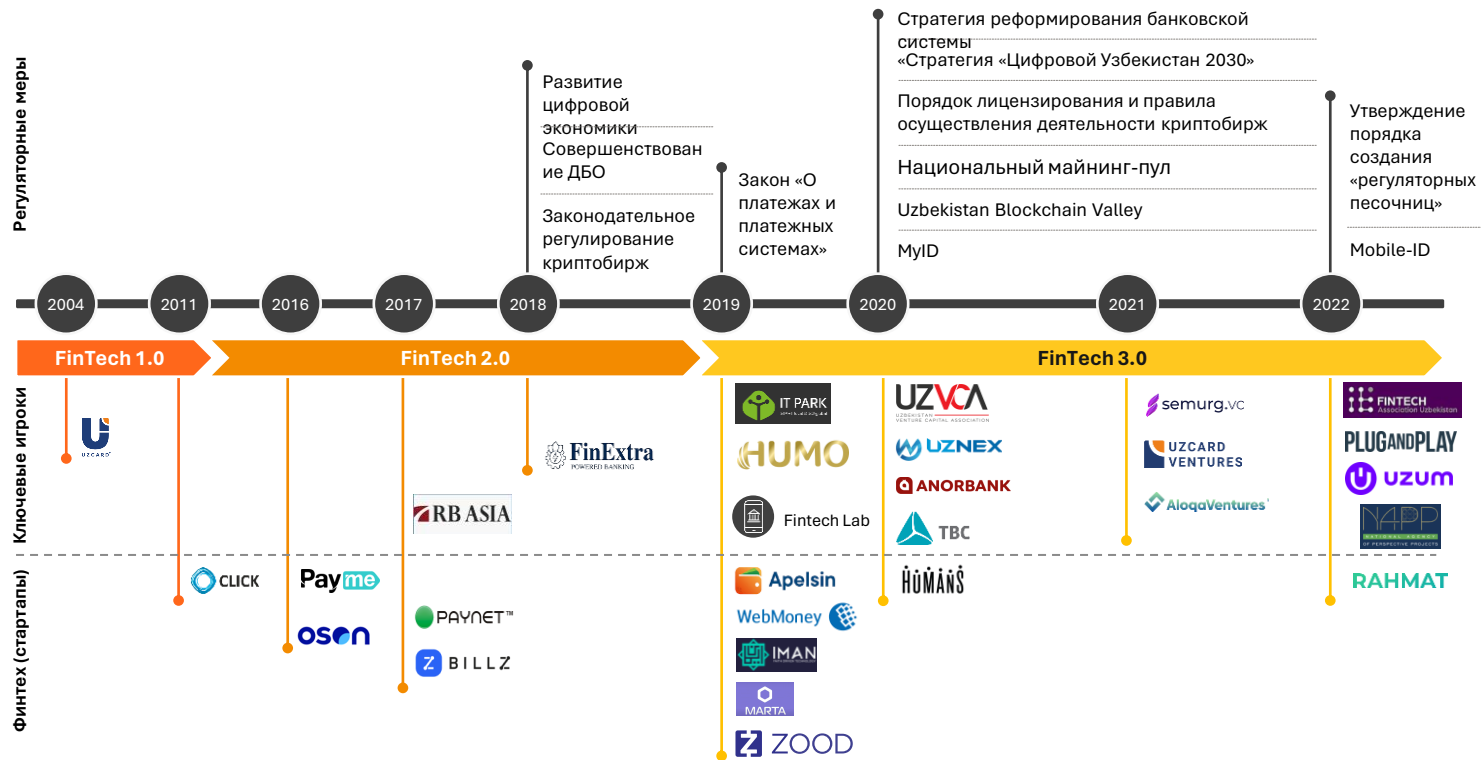
02

Финтех экосистема

- Ландшафт финтех рынка
- Доступ к капиталу
- Государственная поддержка и развитие IT-тантов

Ключевые финтех игроки Узбекистана начали появляться в 2010-х годах

Историческое развитие рынка



“Ключевые факторы роста включают развитие «песочницы» и совершенствован ие нормативно-правовой базы. Несмотря на то, что песочница была создана, она все еще находится на ранних стадиях развития, и ей не хватает экспертов с комплексным пониманием».

Rustam Rustam Рахматов,
генеральный директор и основатель Iman

Источники: открытые данные, мнения экспертов, «О мерах по коренному совершенствованию деятельности Центрального банка РУ» Kup.UZ, Постановления «О мерах по развитию цифровой экономики в РУ» и «О мерах по организации деятельности криптобирж в РУ», Указ Президента РУз «О стратегии реформирования банковской системы РУ на 2020 — 2025 гг.»
* ДБО - Дистанционное банковское обслуживание



Ландшафт финтех рынка

не является исчерпывающим

Мобильный банкинг

Процессинговые центры и платежные системы

Управление финансами МСБ

Уполномоченные органы

Международные организации

Платежи и переводы

Интернет эквайринг

Ассоциации

Инкубаторы и акселераторы

Инкабаторы и акселераторы

Крипто

Технопарки

BNPL сервисы

Цифровое страхование

POS

Венчурный капитал

Скоринг

Венчурный капитал

Инвестиции

Эмитенты электронных денег

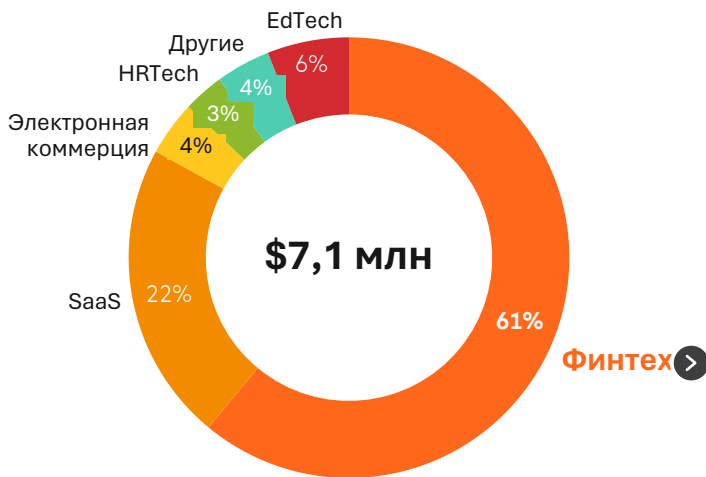
Финансовые маркетплейсы

Образование



С 2022 по 2023 год в 25 стартапов из разных отраслей было инвестировано 7,1 млн. долл. США, причем более 61% этих средств приходится на финтех

Объем сделок с венчурным капиталом по отраслям



Финтех-стартап	Год	Сумма сделки, тыс. долл.	Инвесторы
EPOZIT.UZ	2023	200	UzVC, AloqaVentures
IMAN	2023, 2022	3 000	500 Global, Uzcard Ventures, oth.
zypl.ai	2022	250	UzVC, AloqaVentures
sugurta bozor	2022	100	UzVC
MULTICARD	2022	200	Semurg VC
lett	2022	250	AloqaVentures, Semurg VC
multibank	2022	200	Semurg VC
RAHMAT	2022	100	Semurg VC
BILLZ	2022	650*	Sturgeon Capital, Quest Ventures

“

Рынок венчурных инвестиций находится в начальной стадии своего развития. Лишь недавно начали появляться первые игроки. В основном корпоративные и полугосударственные.

”

Рустам Хамдамов,
генеральный директор и соучредитель компании BILLZ



Правительство Узбекистана демонстрирует твердую приверженность развитию банковской и финтех индустрии страны

Стратегия действий по пяти приоритетным направлениям развития стала важным шагом для развития банковского сектора. Стратегия предусматривала привлечение инвестиций в государственные банки с целью продажи их акций иностранным инвесторам.

2017-2021



2013-2020

Программа развития Национальной информационно-коммуникационной системы Республики Узбекистан на 2013-2020 годы стимулировала облегчение кредитования бизнеса в Узбекистане.

Пандемия COVID-19 способствовала укреплению доверия к цифровым банковским системам ввиду оцифровки многих сфер жизни граждан. Интеграция цифровых технологий в банковский сектор позволила оптимизировать рост кредитного портфеля и снизить риски. Правительство также поддержало бизнес, выделив кредиты на товары и услуги, не производимые в Узбекистане.



2020-2030

Принятие стратегии **Цифровой Узбекистан-2030** стало важной вехой на пути цифровой трансформации страны. Основная цель стратегии – превращение Узбекистана в развитую цифровую экономику и получение выгод от развития технологических отраслей к 2030 году.



2022-2026

Стратегия развития нового Узбекистана на 2022-2026 годы направлена на реализацию цифровой трансформации в экономике, промышленности и обществе. Стратегия направлена на увеличении доли цифровой экономики в ВВП не менее чем в 2,5 раза. Уровень цифровизации производственных и операционных процессов в реальном, а также финансовом секторе, должен составить 70%.



2023-2027

Стратегия развития электронной коммерции направлена на создание процветающей цифровой экономики путем поддержки МСБ. Он был разработан Министерством инвестиций, промышленности и торговли совместно с Министерством цифровых технологий, Ассоциацией электронной коммерции и другими ведомствами при поддержке проекта Ready4Trade Central Asia Центра международной торговли, финансируемого Европейским Союзом.



“В последние годы правительство приняло законы, способствующие развитию финтеха, в частности, лицензивав около **50 платежных компаний**, однако новое требование налогового комитета заставило торговые предприятия **избегать QR-платежей** из-за обмена данными с налоговыми органами”

Сэм Бобоев
финтех-эксперт,
операционный директор и соучредитель
botcommerce.io

“У финтехеров есть возможность **заполнить пустоту**, оставленную традиционными институтами, создавая продвинутое информационные системы. Эта задача решается с нескольких сторон: прямое **потребительское кредитование**, осуществляемое такими компаниями, как ZoodPay, **кредитование малого и среднего бизнеса**, осуществляемое Oasis Microcredit, или реализация концепции **встроенных финансов**, предлагаемая BILLZ. Сочетание этих различных подходов, а также государственная поддержка приводят к **быстрому росту финтеха** в стране”

Робин Батлер
партнер Sturgeon Capital

“В настоящее время финтех в Узбекистане находится в фазе **консолидации и роста**. Мы наблюдаем появление новых отечественных и иностранных игроков. Однако с точки зрения регулятора наблюдается явное **стремление к усилению надзора**”

Рустам Рахматов
генеральный директор и основатель Iman



Создание IT Park является поворотным моментом для развития технологического сектора. Налоговые льготы и стимулирующие меры подпитывают стремительный рост сектора

Резиденты IT Park освобождаются от уплаты налогов, а также получают ряд льгот:

- 7,5% подоходного налога
- 0% корпоративного налога
- 0% социального налога
- 0% таможенных сборов по импорту товаров для собственных нужд

Акселерационная программа рассчитана на 3 месяца и предоставляет стартапам следующие возможности:

- Комфортабельный офис
- Наставничество
- Юридические консультации
- Бухгалтерское сопровождение
- Нетворкинг
- Неограниченный доступ к деловым мероприятиям
- Венчурный капитал

Что касается инфраструктуры, то к 2024 году IT Park расширится почти на 7 гектаров. 385 000 м² будут включать в себя 17 зданий высокого класса с конференц-залами, ИТ-академией, ИТ-университетом, спортивным комплексом, коворкинг-центрами, ИТ-резиденцией, гостиницей и офисными помещениями.

IT Park также имеет представительства во всех регионах Узбекистана, предоставляя офисные помещения, коворкинги и образовательную инфраструктуру.

“ В Узбекистане насчитывается около **1 200 стартапов**, находящихся преимущественно на ранних стадиях развития и испытывающих трудности с привлечением инвесторов. Однако венчурный ландшафт активно развивается благодаря появлению таких игроков, как **UzVC, AloqaVentures, UZCARD Ventures и Semurg VC**, в стране наблюдается рост числа программ инкубации и акселерации. ”

Дилшод Хашимов
генеральный директор UzVC



В Узбекистане проводятся многочисленные хакатоны, конкурсы, акселерационные и инкубационные программы, стимулирующие развитие ИТ-тантов и появление новых стартапов



Акселераторы, конкурсы, хакатоны

- Uzbekistan Fintech Accelerator
- Startup Bridge
- TEAM Hackathon – марафон по созданию бизнес-идеи или стартапа
- The Open Data Challenge – ежегодный конкурс по разработке технологических решений с использованием открытых данных
- Tumaris.Hack – онлайн соревнование для девушек из стран СНГ
- ASTRUMHACK Hackathon 2022
- URBAN. TECH UZBEKISTAN
- AntiHack Challenge – турнир в сфере кибербезопасности.



Конкурс «President Tech award»

Ежегодно с 2023 г. проводится конкурс на соискание Премии Президента с общим призовым фондом 1 млн. долл. США.

Направления конкурса:

- технологии на основе ИИ
- цифровые технологии в социальной сфере
- технологии в сфере кибербезопасности
- предпринимательство и финансовые технологии
- компьютерные и мобильные игры.



Университеты

- При поддержке IT Park планируется открытие инкубационных центров в ряде ВУЗов Ташкента для студентов, желающих создавать собственные инновационные проекты и развивать их.
- IT Park совместно с компанией ЕРАМ основал первый в Узбекистане онлайн-университет IT Park University. Программа университета направлена на получение современных и востребованных профессий в сфере IT.
- «One Million Uzbek Coders» - онлайн-платформа для обучения населения навыкам программирования и работы с цифровыми технологиями. 2,5 млн. человек прошли данное обучение.

“Доступ к венчурному капиталу в Узбекистане улучшается благодаря государственной поддержке и появлению местных фондов, таких как UzVC. Однако важно отметить, что экосистема все еще развивается, и стартапы должны сохранять способность к адаптации, искать различные источники финансирования и **быть в курсе событий, чтобы максимально расширить свой доступ к венчурному капиталу**”

Алим Хамитов

управляющий партнер MOST Ventures



03

Главные финтех тренды

- Цифровые кошельки
- Электронная коммерция
- Супераппы
- Необанкинг
- Купи сейчас - плати потом
- Исламские финансы
- Крипто

Тренд 1

Цифровые кошельки

Медленная цифровизация банков стимулировала рост популярности цифровых кошельков



Присутствие в регионах и офлайн режим

- Сервис ориентирован на людей, не охваченных банковскими услугами.
- Имея сильное региональное присутствие, Click ориентируется на пользователей, не имеющих смартфонов и доступа к интернету.



Расширение клиентской базы через суперапп

- В состав холдинга входят Kapitalbank, маркетплейс Uzum Market, сервис рассрочки Uzum Nasiya, цифровой банк Uzum Bank (ранее Apelsin Bank).
- Целью проекта является создание крупнейшей в стране экосистемы с фокусом на электронную коммерцию.
- Имея полноценную банковскую лицензию, Uzum предлагает расширенный спектр услуг, включая депозиты и кредиты.



Активное вовлечение городского населения

- Payme ориентирован в основном на городское население и слабо представлен в сельской местности.
- Для предоставления банковских услуг сервис использует лицензию TBC Bank, входящий в TBC Group.

“ Payme, Click и другие мобильные кошельки уже получили широкое распространение по всей стране и играют важную роль в расширении использования цифровых финансовых технологий ”

Робин Батлер

партнер Sturgeon Capital



Ключевые выводы

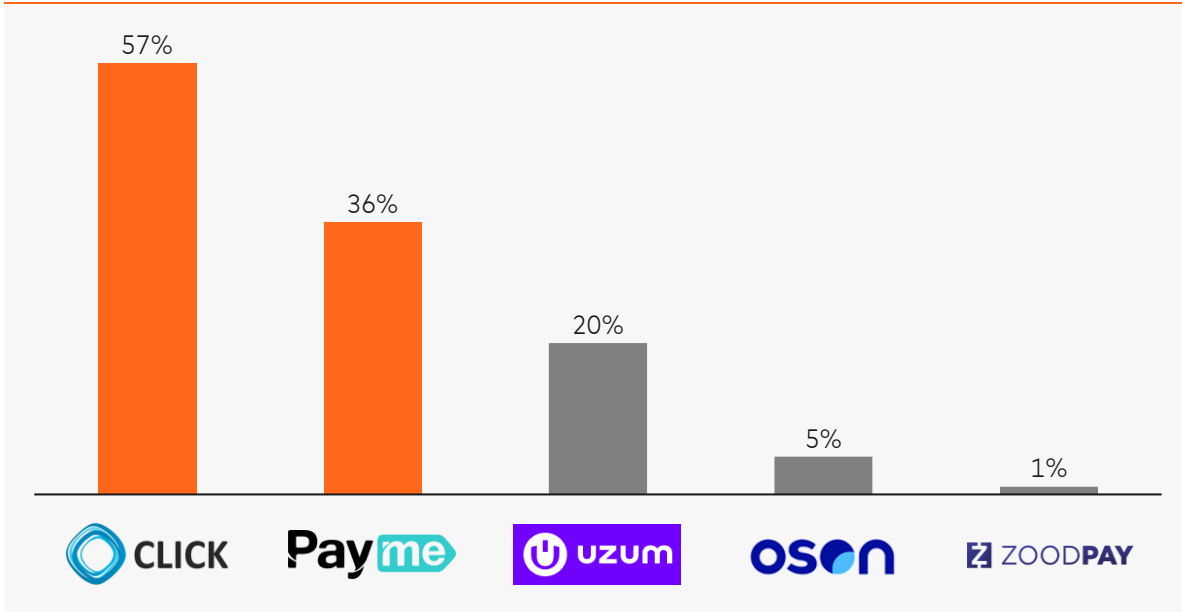
Ориентация страны на цифровизацию стимулирует сделки по слиянию и поглощению среди финтех компаний. Стоит отметить несколько сделок:

- Соглашение о приобретении экосистемой Uzum цифрового кошелька Click в 2023 г.;
- Консолидация банковской группой TBC 100% доли в Payme в 2023 г.



Более 50% продавцов предпочитают принимать платежи с помощью Click, за ним следует Payme – более трети; также заметным интересом пользуется сервис Uzum

Доля продавцов, принимающих платежи с использованием различных типов цифровых кошельков (2023)



Источники: Mastercard Advisors; Stonewater Partners
 Результаты основаны на опросе 326 предприятий Узбекистана

“ Рынок финтеха в Узбекистане переходит в стадию консолидации. Приобретение ТБС компании Payme, значимого финтех-игрока, и слияние экосистемы продуктов Uzum с Click, крупнейшей финтех-компанией в Узбекистане, могут стать отличными примерами начала процесса консолидации на рынке. Я думаю, нам следует ожидать приобретений платежных компаний, особенно иностранными игроками, которые хотели бы выйти на рынок.”

Сэм Бобоев

финтех-эксперт, операционный директор и соучредитель botcommerce.io



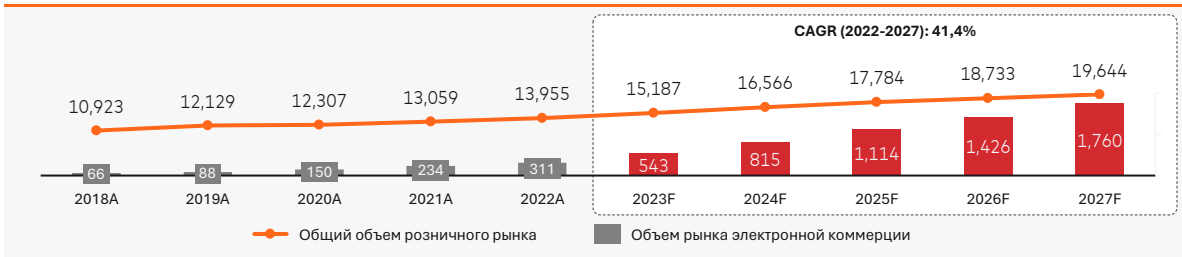
Тренд 2

Электронная коммерция

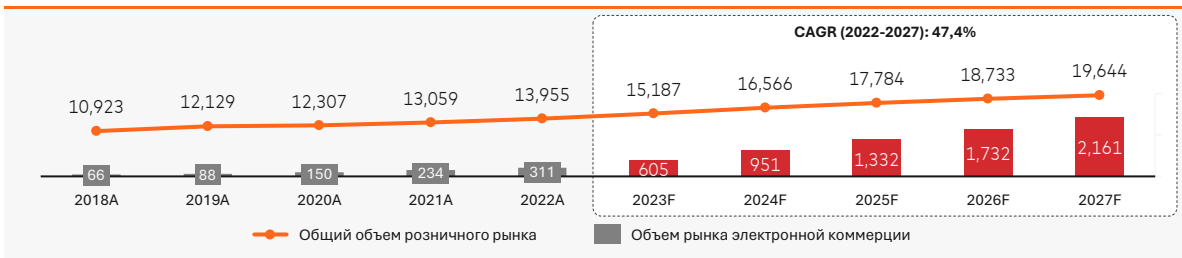
Рынок электронной коммерции в Узбекистане демонстрирует устойчивый рост. В 2022 г. уровень проникновения составил 2,2%, что значительно превышает показатели 2018 г. – 0,6%

Международные платформы как Wildberries и ZoodMall вначале лидировали на узбекском рынке электронной коммерции. Однако с появлением Uzum в 2022 г. местные игроки начали увеличивать свою долю.

Объем рынка электронной коммерции, млн долл США (пессимистический прогноз)



Объем рынка электронной коммерции, млн долл США (оптимистический прогноз)



\$311 млн

Объем рынка электронной коммерции



+47%

Совокупный среднегодовой прирост с 2018 по 2022 гг.



+40%

Совокупный среднегодовой прирост с 2023 по 2027 гг.



Тренд 3

Супераппы

Финтехи предлагают разнообразный набор сервисов, стремясь стать «супераппами»

Экосистема Zood



Экосистема Uzum



«Ключевой тенденцией рынка является рост числа супераппов. Недавно произошло слияние компаний **Click** и **Uzum**, объединивших 13 с лишним млн. пользователей и предлагающих различные услуги: платежи, банковские услуги, электронную коммерцию и доставку еды. Компания **Payme**, поддерживаемая банком ТВС, стремится расширить свою клиентскую базу, насчитывающую более 9 млн. пользователей, не только за счет платежей. Компания **Humans**, начинавшая как виртуальный оператор, теперь предоставляет целый ряд услуг, включая карты и платежи, и так же выходит на рынок супераппов.

Сэм Бобоев

финтех-эксперт,

операционный директор и соучредитель botcommerce.io

«В Узбекистане под влиянием **Kaspi** предпринимаются активные усилия по созданию аналогичной экосистемы. В настоящее время двумя ведущими игроками являются **Zood** и **Uzum**, хотя их стратегии несколько отличаются. Местные банки пытаются понять, как они могут предложить экосистему продуктов и услуг, но это не входит в их ДНК, поэтому они испытывают некоторые трудности.

Робин Батлер

партнер sturgeon Capital



Тренд 4

Необанкинг

В стране наблюдается значительный рост числа необанков, обслуживающих как физические, так и юридические лица с фокусом на МСБ

 ANORBANK

В 2020 г. отечественный Anorbank получил лицензию на осуществление банковских операций.

Возможности приложения:

- Онлайн-заказ карты с курьерской доставкой
- Подача заявки и одобрение онлайн-кредита
- Открытие депозитного счета в режиме онлайн
- Открытие расчетного счета в режиме онлайн для МСБ.

 TBC

Банк предоставляет розничные банковские услуги через мобильное приложение TBC UZ, созданное на базе инновационной финтех-платформы Space.

Банк был удостоен звания «Лучший цифровой банк Узбекистана 2022 года».

Возможности приложения:

- Онлайн-заказ карт с курьерской доставкой
- Онлайн-заявка и одобрение кредита
- Открытие депозитного счета в режиме онлайн.

 uzum

Цифровой банк Apelsin, дочерняя структура Kapitalbank, в 2022 г. начал процесс интеграцией с экосистемой Uzum и трансформировался в Uzum Bank.

Возможности приложения:

- Онлайн-заказ карты с курьерской доставкой
- Подача заявки и одобрение онлайн-кредита
- Открытие депозитного счета в режиме онлайн.
- Платежи через Uzum Pay с использованием QR-кодов.

 SMARTBANK

SmartBank, цифровой банк и дочерняя компания Агробанка, нацелен на обслуживание юридических лиц.

В 2022 г. компания получила лицензию на осуществление банковских операций.

 multibank

Multibank - это необанк для микро-, малого и среднего бизнеса. Основная задача сервиса - интегрировать все необходимые инструменты для комплексной поддержки бизнеса.

Возможности приложения:

- Банковские услуги
- Электронный документооборот
- Выставление счетов-фактур
- Проверка контрагентов.



Тренд 5

Исламский финтех

Высокий спрос населения на исламские финансы приведет к стремительному росту данной сферы в ближайшие годы

На протяжении нескольких лет правительство Узбекистана работает над увеличением предложения халяльных финансовых инструментов в экономике страны. Данная инициатива должна позволить вовлечь в финансовый сектор значительное количество частных лиц и МСБ, которые сейчас лишены доступа к фондированию по религиозным причинам.

При поддержке Исламской корпорации по развитию частного сектора (дочерняя структура ИБР) ряд узбекских банков развивает принцип «исламского окна»

Исламский финтех все еще недостаточно представлен в стране, но цифровые халяльные услуги BNPL набирают популярность (многие сервисы имеют сертификаты соответствия нормам шариата)



2021



2022



При поддержке Исламского банка развития (ИБР) государственные органы Узбекистана начали работу по созданию нормативно-правовой базы в области исламских финансов (банкинг и рынки капитала)

Закон «О небанковских кредитных организациях и микрофинансовой деятельности», в рамках которого небанковские организации получили право предоставлять услуги исламского финансирования

Игроки рынка

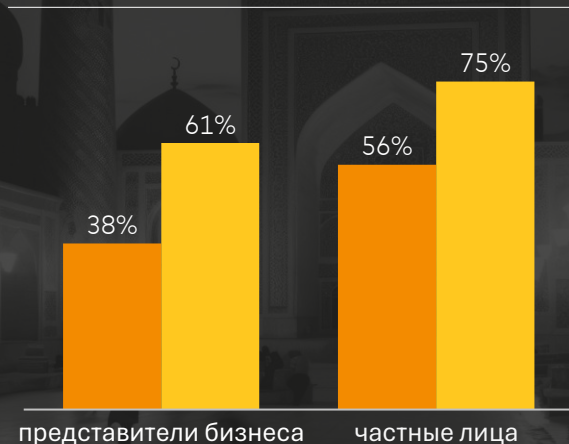


Источники: открытые данные, данные с официальных веб-сайтов компаний, экспертные интервью "Landscaping Analysis of Islamic Finance Instruments in Uzbekistan", UNDP, 2020. "Transformation and structural change In Uzbekistan's economy", OECD, 2021



9 из 10

граждан исповедуют ислам



- не берут кредиты в традиционных банках по религиозным убеждениям
- выразили готовность использовать исламские финансы для удовлетворения своих потребностей



Тренд 6

Купи сейчас – плати потом (BNPL)

BNPL становится одним из главных драйверов роста электронной коммерции

Сервисы BNPL (купи сейчас – плати потом) приобрели большую популярность в Узбекистане по нескольким причинам:

- Многие услуги BNPL соответствуют законам шариата, что привлекает преимущественно мусульманское население Узбекистана.
- Финтех сервисы предлагают быстрое одобрение рассрочки в режиме онлайн, зачастую менее чем за три минуты.
- Учитывая умеренную среднемесячную зарплату в стране, составляющую около 321 доллара, услуги BNPL делают покупки более доступными с финансовой точки зрения.



Сервис халяльной рассрочки Paymart, запущившийся в начале 2021 г., в 2022 г. был переименован в Uzum Nasya, став частью цифровой экосистемы Uzum. В апреле 2023 г. сервис насчитывал более 350 тыс. клиентов.

Uzum Nasya предлагает:

- онлайн и офлайн рассрочку в 5000 партнерских точках, а также в маркетплейсе Uzum Market
- одобрение в течение 3-5 минут
- тариф Limit Start - рассрочка на 3 месяца без переплат и первоначального взноса (до \$200)
- тариф Limit Max - рассрочка на 6 и 12 месяцев без первоначального взноса (до \$2000)

Игроки рынка



ZoodPay BNPL - сервис рассрочки, запущенный в Узбекистане в 2019 г., в рамках цифровой экосистемы Zood. Сервис также доступен в Ливане, Ираке и Пакистане.

Сегодня ZoodPay предлагает:

- онлайн и офлайн рассрочку на товары более 4 тыс. местных, а также 30 тыс. зарубежных продавцов
- мгновенный скоринг (80% - уровень одобрения)
- 4 беспроцентных платежа на сумму до \$500

“ В стране ограниченная практика кредитования, в том числе из-за религиозных особенностей. В подобной ситуации перспективным направлением является BNPL-кредитование. ”

Мадияр Султанов

бывший руководитель ZoodPay Uzbekistan, генеральный директор и основатель компании Plat

“ Маркетплейсы становятся очень популярными и активными в последние годы и в ближайшие 3-5 лет, безусловно, будут задавать тренды в финтехе, поскольку эти две отрасли тесно связаны. Уже сейчас мы можем наблюдать бум в секторах BNPL и кредитных карт банков. ”

Сэм Бобоев

финтех-эксперт, операционный директор и соучредитель botcommerce.io



Тренд 7

Крипто

Контролируемое развитие крипто-индустрии, как альтернативного источника инвестирования для населения и бизнеса

С 2018 г. правительство работает над формализацией крипто-индустрии, в результате чего транзакции с использованием крипто-активов физическими и юридическими лицами не подпадают под налогообложение и валютное регулирование.

В рамках НАПП запущен специальный режим (регуляторная песочница), позволяющий пилотировать инновационные продукты в сфере оборота крипто-активов (участники освобождены от уплаты всех видов налогов)

Использование крипто-активов в качестве средств платежа и приема оплаты запрещено на территории республики

Майнинг подлежит обязательной регистрации в НАПП



2

крипто-биржи



2

крипто-депозитария



10

оффлайн и онлайн крипто-магазинов



3

участника специального режима





04

Восходящие финтех звезды

- Zood
- Billz
- Iman
- Marta
- Bozor

Zood

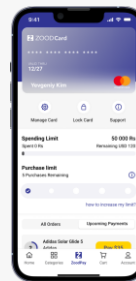


История развития

- 2019
 - Запуск маркетплейса ZoodMall в Узбекистане
- 2021
 - Запуск ZoodPay BNPL в автономном режиме
 - Запуск кредита ZoodPay в 12 платежей
- 2022
 - Приобретение компании Fargo e-Logistics
 - Запуск центра электронной комплектации ZoodShip
 - Запуск системы кредитования малого и среднего бизнеса ZoodPay
 - Партнерство с гипермаркетом «Корзинка»
 - Партнерство с Mastercard
 - Запуск брокера ZoodPay
- 2023
 - Запуск виртуальной карты рассрочки ZoodPay



О компании



Экосистема, объединяющая платформу кредитования электронной коммерции (ZoodPay), маркетплейс (ZoodMall), службы доставки и логистики (ZoodShip) и цифровой банк.



Ключевые метрики



30 000

активных продавцов
представлены на
площадке



1,1 млн

активных пользователей
супераппа в месяц по
состоянию на 2022 год



560 000

кредитов выдано



MARTA



История развития

- 2018**
 - Создание MayaSoft
 - Создание решения SoftPoS с кард-ридером

- 2020**
 - Привлечение венчурного финансирования - 750 000 долл.
 - Начало создания полноценного SoftPoS

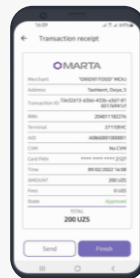
- 2021**
 - Запуск SoftPoS терминала MARTA
 - 7 банков-партнеров в Узбекистане

- 2022**
 - 2 000 торговых предприятий Узбекистана
 - 12 банков-партнеров в Узбекистане

- 2023**
 - 2 500 торговых предприятий Узбекистана
 - 15 банков-партнеров в Узбекистане
 - Совместные проекты SoftPoS в Саудовской Аравии, странах Балтии, Африки, Таджикистане



О компании



MARTA

Финтех-стартап, предоставляющий услуги мобильного эквайринга для малого бизнеса. Компания предлагает мобильный терминал, с помощью которого можно подключиться к смартфону и принимать платежи с карт различных платежных систем.



Ключевые метрики



1,5%

доля в общем сегменте POS-терминалов



7x

увеличение числа пользователей и объемов транзакций за последний год



\$750 000

привлечены в рамках предпосевого раунда



BILLZ



История развития и планы

- 2017**
 - Основание проекта
 - Запуска финансирования МСБ на платформе BILLZ
- 2020**
 - Привлечение 750 тыс. долларов от британского венчурного фонда Sturgeon Capital и Quest Ventures
- 2023**
 - Планируется привлечь 2-4 млн. долларов инвестиций
- 2023**
 - Расширение присутствия в 8 странах (Казахстан, Киргизия, Грузия, Саудовская Аравия, Египет, Марокко, Индонезия, Вьетнам)
- 2024**
 - Увеличение количества магазинов до 10 000
- 2025**
 - Трансформация в финтех-компанию



О компании



Предоставляет комплексные решения по автоматизации управления ритейла. Компания предлагает 3 вида месячных и годовых подписок с разнообразными сервисами, кроме того, она начала предлагать финансирование и разработку интернет-магазина для своих клиентов.



Ключевые метрики



1 200+

магазинов используют BILLZ



500 000

транзакций в месяц



\$25 млн

объем транзакций в месяц



Iman



История развития и планы

2020



- Основание проекта
- Демо-запуск сервиса рассрочки IMAN Pay в Ташкенте
- Победитель «Entrepreneurship World Cup» (EWC) – 1 млн. долларов

2021



- Привлечен 1 млн. долларов от бизнес-ангелов
- Победитель конкурса «Seedstars World Competition 2021»

2024



- Компания планирует расширять свою деятельность в других мусульманских странах, таких как Пакистан и Бангладеш, кроме того, компания намерена выйти на рынок Казахстана



О компании



В состав компании входят два подразделения - IMAN Invest и IMAN Pay. IMAN Invest предоставляет своим пользователям инвестиционный счет Mudarabah через мобильное приложение. IMAN Pay - это финансовое решение, соответствующее нормам шариата, которое предоставляет рассрочку на покупку потребительских товаров (купи сейчас - плати потом).



Ключевые метрики



30x

рост в 2023 году



30 000

активных пользователей в месяц



\$10 млн

розничных инвестиций привлечено



Sug'urta Bozor



История развития

- 2021**
 - Создание лидогенератора для страховых компаний
- 2022**
 - Проект трансформируется в B2B маркетплейс с фокусом на автострахование
- 2022**
 - Проект привлек 100 тыс. долларов от UzVC
- 2023**
 - Стартап со 120 тыс. пользователей начинает предоставлять B2B SaaS, который помогает увеличить прибыль страховых компаний за счет снижения стоимости оформления полиса автострахования



О компании



Первый страховой маркетплейс, предлагающий наиболее релевантные для пользователя продукты страховых компаний Узбекистана. Стартап ввел ежемесячную подписку на автострахование. Полисы автострахования можно приобрести без осмотра автомобиля.



Ключевые метрики



120 000

пользователей платформы



4 500

полисов, продаваемых ежемесячно



300%

темпы роста за последние 9 месяцев





05

Основные выводы и перспективы

Рыночные возможности

Молодое, быстрорастущее и урбанизируемое население



- На 1 июля 2023 г. численность населения Узбекистана составляет 36,4 млн. человек, что превышает прогнозы ДЭСВ ООН в 35,16 млн. человек, при этом доля трудоспособного населения составит от 55% до 60%. Относительно молодое население страны, средний возраст которого составляет 29 лет, открывает возможности для развития финтех-сектора.

Увеличение расходов и рост ВВП



- В 2022 г. урбанизация, изменение образа жизни, рост покупательной способности и процветание экономики стимулировали рост рынка финтеха. Дальнейшее развитие финансовых технологий будет обусловлено ростом благосостояния и сокращением неравенства.

Государственное регулирование и поддержка



- Правительство страны активно занимается расширением доступа к финансовым услугам, одновременно создавая благоприятную финтех экосистему.
- Отсутствие регулирования со стороны государства до 2018 г., фокус на развитии рынка платежей.
- Отсутствие регулирования небанковских платежных систем.

Особенности банковской системы



- Отсутствие качественных финансовых услуг в стране в начале 2000-х годов.
- Долгое время банки были ориентированы только на корпоративный сектор.
- Неравномерный доступ к банковским услугам для различных слоев населения и МСБ.

Квалифицированные кадры



- Приток большого количества ИТ-специалистов из России в 2022-2023 гг.
- Привлекательность финтех-сектора как места работы для этих специалистов.

Развитие рынка



- Развитие рынка электронной коммерции, а также распространение QR-кодов среди индивидуальных предпринимателей.

“ Большие возможности для развития финтеха в регионах Узбекистана. Ташкент - это мегалопольс с высоким уровнем конкуренции, но отъехать на 100 км и проникновение банковских услуг и финтеха будет невелико. ”

Кайыржан Кожалы

эксперт в области финтеха

“ МСБ достаточно мало пользуется банковскими услугами. Слабый доступ к банковскому финансированию. ”

Рустам Хамдамов

генеральный директор и соучредитель компании BILLZ



Ограничения

Развитие инфраструктуры



- Трудности бизнеса с развитием своего цифрового присутствия могут повлиять на его способность охватить большую потребительскую базу и эффективно конкурировать в области финансовых технологий. Цифровая инфраструктура страны, в том числе внедрение интернета и наличие широкополосной связи, не столь развита, как в других странах с аналогичной экономикой.
- Ограниченная доступность мобильных телефонов среди населения, высокая стоимость мобильной передачи данных и низкая скорость интернета в некоторых регионах.
- Низкий уровень автоматизации бизнес-процессов, особенно у МСБ.
- Наличие уязвимостей в ИТ-системах, что может привести к возникновению новых киберугроз.

Охват населения банковскими услугами



- Ограниченный охват населения банковскими услугами.
- Большая финансовая нагрузка на некоторые слои населения и МСБ.
- Ограниченный доступ к финансированию и инвестициям.

“Сами инициативы государства идут в правильном направлении. Но их реализация это то, на что нужно обратить внимание и выстроить более эффективную методологию. Нет той тесной коллаборации которой хотелось бы.”

Мадияр Султанов

бывший руководитель ZoodPay Uzbekistan, генеральный директор и основатель компании Plat

“Существуют такие проблемы, как низкий уровень проникновения Интернета, отсутствие доверия к онлайн-транзакциям, высокие затраты на доставку и задержки, а также нормативные барьеры. Например, клиенты должны предоставлять подтверждение дохода при транзакциях на сумму свыше 1000 долларов США, что может препятствовать онлайн-покупкам. Более того, некоторые маркетплейсы не полностью соответствуют местному налоговому законодательству и правилам защиты прав потребителей, что может подвергнуть их юридическим рискам.”

Сэм Бобоев

Финтех-эксперт, операционный директор и соучредитель botcommerce.io



Перспективы и будущие тренды

“ По мере развития финтеха настало время задуматься об **интеграции с международными игроками** и обеспечении беспрепятственного проведения международных транзакций как для потребителей, так и для бизнеса. Для достижения этой цели необходимо взаимодействие как компаний, так и правительств, поскольку речь идет **не только о технологиях, но и о нормативном регулировании.** ”

Сэм Бобоев

Финтех-эксперт,
операционный директор и соучредитель
botcommerce.io

“ Точкой роста также является предоставления населению возможности **инвестировать в фондовый рынок**, создание соответствующих приложений. ”

Рустам Хамдамов

генеральный директор и соучредитель компании BILLZ

“ **Маркетплейсы** будут стимулировать инновации в B2B финтехе, поскольку они обслуживают не только потребителей, но и предприятия. Мы можем ожидать появления новых цифровых финансовых услуг, **предназначенных для бизнеса, особенно для малых и средних предприятий.** Эти сервисы помогут им удобно управлять всеми своими финансовыми потребностями в одном месте. ”

Алим Хамитов

управляющий партнер MOST Ventures

“ Общий тренд указывают на возможность **консолидации финтех-индустрии** вокруг 1-2 крупных игроков, что может создать проблемы для общего состояния и конкурентоспособности рынка. ”

Рустам Рахматов,

генеральный директор и основатель Iman

“ Точно будут развиваться **маркетплейсы.** Определенные перспективы есть у **GovTech и HealthTech,** при условии совершенствования нормативной базы в области медицины и страхования. ”

Нодир Бадриддинов

генеральный директор Marta

“ Другим перспективным трендом являются **встроенные финансы,** особенно для МСБ. Стартапы обладают уникальными **навыками работы с данными,** которые они могут использовать в партнерстве с финансовыми организациями для **обеспечения МСБ оборотным капиталом.** Микрофинансовые компании, как например **Oasis Microcredit,** уже сотрудничают с такими стартапами, как **Billz,** для выдачи кредитов МСБ, и количество таких кейсов будет только увеличиваться. ”

Робин Батлер

партнер of Sturgeon Capital



Спасибо за внимание, дорогие читатели!

www.mastercard.uz

DISCLAIMER

This document contains information related to a general market view and is provided for informational purposes only. It does not constitute an offer, commitment, or agreement by Mastercard to engage in negotiations or enter into any specific arrangement with your organization ("Company") based on the content of this presentation. The general market view presented here is intended for informational purposes and should not be construed as a formal proposal or binding commitment from Mastercard.

The information in this document is proprietary to Mastercard and any use of information must include explicit reference to the source. Any projections, estimates, or expectations related to the market view are for illustrative purposes and should not be relied upon for decision-making. No assurances are given that any of these projections, estimates, or expectations will be realized, and no representation is made that the analysis provided is error-free.

