

ОСНОВЫ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В УЗБЕКИСТАНЕ И ЕЕ ПУТИ РАЗВИТИЯ

Замира Шаниязова

*Старший преподаватель кафедры «Цифровая технология экономика»
НУКУСКИЙ ФИЛИАЛ ТАШКЕНТСКОГО УНИВЕРСИТЕТА
ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ИМЕНИ МУХАММАДА АЛЬ-
ХОРАЗМИЙ (Узбекистан, г Нукус)*

Абдиразакова Асемай

*Студент кафедры «Цифровая технология экономика» НУКУСКИЙ
ФИЛИАЛ ТАШКЕНТСКОГО УНИВЕРСИТЕТА ИНФОРМАЦИОННЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ ИМЕНИ МУХАММАДА АЛЬ-ХОРАЗМИЙ (Узбекистан, г.
Нукус)*

***Аннотация:** В данной статье рассматриваются особенности развития электронной коммерции в Узбекистане и рассматриваются основные типы бизнес-моделей, успешно функционирующие на рынке Узбекистана, а также проводится анализ их эффективности и устойчивости в условиях современной экономической среды. Ее роль в цифровой экономике страны.*

***Annotatsiya:** Ushbu maqolada O'zbekistonda elektron tijoratni rivojlantirish xususiyatlari ko'rib chiqiladi va O'zbekiston bozorida muvaffaqiyatli faoliyat yuritayotgan biznes modellarining asosiy turlari ko'rib chiqiladi, shuningdek, ularning zamonaviy iqtisodiy sharoitda samaradorligi va barqarorligi tahlil qilinadi. Uning mamlakatning raqamli iqtisodiyotidagi roli.*

***Abstract:** This article examines the features of e-commerce development in Uzbekistan and reviews the main types of business models that successfully operate in the Uzbek market. It also analyzes their efficiency and sustainability in the context of the modern economic environment, highlighting their role in the country's digital economy.*

Ключевые слова: *e-commerce, цифровой экономика, бизнес модуль, транзакции.*

Kalit so'zlar: *elektron tijorat, raqamli iqtisodiyot, biznes moduli, tranzaktsiyalar.*

Keywords: *e-commerce, digital economy, business module, transactions.*

В последние годы электронная коммерция в Узбекистане стремительно развивается, становясь важным компонентом цифровой экономики. Основанные на аналитике исследования, проведенные «Центром исследований цифровой экономики» при Министерстве цифровых технологий. Согласно аналитика KPMG рынок будет расти на 40% в год и к 2027 году достигнет объема в \$1.76 млрд. Рынок может вырасти в 7 раз, достигнув отметки \$2.16 млрд. По некоторым оценкам, рынок электронной коммерции Узбекистана вырос на 50% в 2022 году, и для этого есть несколько причин:

- Демографическая причина
- Экономическая причина
- Технологическая причина
- Психологическая причина

Электронная коммерция (e-commerce) в Узбекистане развивается быстрыми темпами, благодаря ряду факторов, включая улучшение интернет-инфраструктуры, рост числа пользователей интернета и поддержка со стороны правительства.

Основы электронной коммерции в Узбекистане

1. **Интернет-инфраструктура:** После пандемия Узбекистан активно развивает свою интернет-инфраструктуру. Увеличение

скорости интернета и расширение зоны покрытия. Например: беспроводные сети: Мобильные операторы, такие как Beeline и Ucell, предоставляют услуги 4G по всей стране, а также работают над внедрением 5G. В 2022 году Beeline запустил пилотный проект 5G в Ташкенте, обеспечивая высокие скорости передачи данных для пользователей.

2. **Демографические факторы:** Молодое население страны активно использует интернет и мобильные устройства, что создает спрос на онлайн-услуги и товары. Например: Egov.uz: Это национальный портал электронного правительства, который предоставляет доступ к различным государственным услугам онлайн. Граждане могут регистрировать бизнес, получать справки, оплачивать налоги и штрафы, подавать заявления и запросы на различные документы, такие как паспорта и водительские удостоверения. MyDoctor.uz: Платформа, предлагающая консультации с врачами онлайн, запись на прием к врачу, а также доступ к медицинским услугам и информации. Это особенно удобно для удаленных регионов, где доступ к квалифицированной медицинской помощи может быть ограничен.

3. **Платежные системы:** Развитие местных платежных систем и интеграция международных платежных решений облегчают проведение онлайн-транзакций. Например: Click, Payme, Mbank и другие приложения банков: Мобильные приложения для управления банковскими счетами, перевода средств, оплаты услуг и покупки товаров онлайн. Эти сервисы значительно упрощают финансовые операции для пользователей.

4. **Законодательство:** Правительство Узбекистана внедряет меры для упрощения регулирования электронной коммерции и защиты

прав потребителей. Это включает в себя улучшение правовой базы для электронной торговли, защиту данных пользователей и борьбу с киберпреступностью.

В Узбекистане также активно развиваются различные модели взаимодействия между бизнесами, государством и потребителями. Вот примеры основных моделей:

• B2C (Business-to-Consumer)

OLX Uzbekistan:

OLX является популярной онлайн-платформой, где индивидуальные продавцы и малый бизнес могут продавать товары и услуги напрямую потребителям. Это включает в себя все, от бытовой электроники до автомобилей и недвижимости.

• B2B (Business-to-Business)

UzAuto Motors и поставщики автозапчастей:

UzAuto Motors, крупнейший производитель автомобилей в Узбекистане, работает с различными поставщиками автозапчастей и комплектующих. Эти поставщики, в свою очередь, предоставляют материалы и компоненты, необходимые для производства автомобилей.

• C2B (Consumer-to-Business)

Fotolia Uzbekistan:

Платформа Fotolia позволяет фотографам и художникам загружать свои работы, которые затем могут быть приобретены различными компаниями для использования в рекламных кампаниях и других коммерческих проектах.

• C2G (Consumer-to-Government)

Портал государственных услуг my.gov.uz:

Через этот портал граждане могут оплачивать различные государственные услуги онлайн, такие как штрафы за нарушение ПДД, коммунальные платежи, налоги и сборы. Платформа позволяет гражданам

взаимодействовать с правительством, предоставляя им доступ к важным услугам.

•B2G (Business-to-Government)

Uzbektelecom и правительство Узбекистана:

Uzbektelecom, крупнейший телекоммуникационный оператор в Узбекистане, предоставляет услуги связи и интернета правительственным учреждениям. Это включает в себя установку и обслуживание телекоммуникационной инфраструктуры для различных государственных органов.

•C2C (Consumer-to-Consumer)

OLX Uzbekistan:

OLX является популярной платформой для частных объявлений, где индивидуальные пользователи могут продавать свои товары другим пользователям. Например, люди могут продавать бывшие в употреблении автомобили, мебель, бытовую технику и многое другое.

Заключение

Электронная коммерция в Узбекистане имеет значительный потенциал для роста. Ключевыми факторами успешного развития являются улучшение инфраструктуры, законодательной базы, логистики и доверия потребителей. Системная поддержка со стороны государства и частного сектора поможет создать благоприятные условия для развития e-commerce и повышения конкурентоспособности узбекских компаний на международном уровне.