

RAQAMLI IQTISODIYOT SHAROITIDA O'ZBEKISTONDA POS MOLIYALASHTIRISH VA BNPL BOZORINING RIVOJLANISH ISTIQBOLLARI

Oqiljonova Maxsuma Mirzane'mat qizi

Buxgalteriya hisobi va soliqqa oid masalalar bo'yicha maslahatchi

MCHJ "ABRAU CAPITAL"

Email: maxsuma0504@outlook.com

ORCID: 0009-0003-1896-4190

<https://doi.org/10.5281/zenodo.22824662>

Qabul qilindi: 12-sentabr 2026-yil • Ma'qullandi: 17-sentabr 2026-yil • Nashr qilindi: 18-sentabr 2026-yil

Annotatsiya

Mazkur tezisdagi raqamli iqtisodiyot sharoitida O'zbekistonda Point-of-Sale (POS) moliyalashtirish va Buy Now, Pay Later (BNPL) xizmatlari bozorining hozirgi holati, rivojlanish tendensiyalari va istiqbollari tahlil qilingan. Tadqiqotda KPMG, O'zbekiston Respublikasi Markaziy banki, Uzum, OECD va Bank for International Settlements (BIS) ma'lumotlaridan foydalanilgan. 2023-yilda O'zbekistonda POS moliyalashtirish va BNPL bozorining umumiy GMV (Gross Merchandise Value) ya'ni platforma orqali sotilgan barcha tovarlarning umumiy qiymati 450–500 mln AQSh dollarini tashkil etgan. Bozorning qariyb 77 foizi oflayn savdoga to'g'ri kelgan. Eng ommabop tovar kategoriyalari elektronika, maishiy texnika va moda mahsulotlari bo'lgan. KPMG prognoziga ko'ra, bozor hajmi 2027-yilga kelib 1,5–2 mlrd AQSh dollarigacha yetishi mumkin. Shu bilan birga, bozorning tez o'sishi aholining qarz yuklamasi, moliyaviy shaffoflik va iste'molchilar huquqlarini himoya qilish masalalarini dolzarb qilmoqda. Tadqiqot natijasida O'zbekistonda BNPL va POS moliyalashtirishning keyingi rivojlanishi mas'uliyatli va shaffof raqamli kreditlash tamoyillariga asoslanishi zarurligi asoslangan.

Kalit so'zlar:

raqamli iqtisodiyot, FinTech, POS moliyalashtirish, BNPL, bo'lib-bo'lib to'lash, elektron tijorat, moliyaviy inklyuziya, raqamli kreditlash, GMV, TTFV.

KIRISH

Raqamli texnologiyalarning rivojlanishi moliyaviy xizmatlar bozorida yangi mahsulot va biznes modellarining shakllanishiga olib kelmoqda. Mobil ilovalar, elektron tijorat, raqamli to'lovlar va avtomatlashtirilgan kredit skoring texnologiyalarining rivojlanishi natijasida iste'molchilar uchun tovarlarni xarid qilishni moliyalashtirishning yangi usullari paydo bo'lmoqda.

Shunday yo'nalishlardan biri Point-of-Sale (POS) moliyalashtirish va Buy Now, Pay Later (BNPL) xizmatlaridir. POS moliyalashtirish xarid vaqtida tovar yoki xizmat qiymatini bo'lib-bo'lib to'lash imkonini beruvchi moliyalashtirish mexanizmi bo'lsa, BNPL odatda xarid summasini qisqa muddatda bir necha qismlarga bo'lib to'lash imkonini beruvchi raqamli moliyaviy mahsulotdir.

O'zbekistonda ushbu bozor ayniqsa 2019–2020-yillardan boshlab FinTech kompaniyalari va moliyaviy tashkilotlarning raqamli xizmatlarni faol joriy etishi natijasida rivojlana boshladi [1].

KPMG ma'lumotlariga ko'ra, 2023-yilda O'zbekistonda POS moliyalashtirish va BNPL bozorining umumiy GMV (Gross Merchandise Value) ya'ni platforma orqali sotilgan barcha tovarlarning umumiy qiymati 450–500 mln AQSh dollarini tashkil etgan. Bozorning qariyb 77 foizi oflayn savdoga to'g'ri kelgan [1]. Mazkur ko'rsatkichlar O'zbekistonda bo'lib-bo'lib to'lash xizmatlari nafaqat elektron tijorat, balki an'anaviy savdo uchun ham muhim moliyaviy vositaga aylanayotganini ko'rsatadi.

Tadqiqotning maqsadi O'zbekistonda POS moliyalashtirish va BNPL bozorining hozirgi holatini baholash, asosiy rivojlanish omillarini aniqlash hamda uning barqaror rivojlanish istiqbollari belgilashdan iborat.

TADDIQOT METODOLOGIYASI

Tadqiqotda statistik, qiyosiy, tizimli usullaridan foydalanildi. Axborot bazasini KPMGning O'zbekiston FinTech bozori bo'yicha tadqiqoti [1], O'zbekiston Respublikasi Markaziy bankining rasmiy ma'lumotlari [2; 3], Uzum Holdingning moliyaviy natijalari [4], OECD tadqiqotlari [5] va BIS ilmiy tadqiqoti [6] tashkil etdi.

Tahlil davomida bozor hajmi, asosiy ishtirokchilar, xarid qilinadigan tovar kategoriyalari, raqamli skoringning roli, bozor o'sish prognozlari va iste'molchilar uchun yuzaga keladigan asosiy xatarlar o'rganildi.

TADDIQOT NATIJALARI

2023-yilda O'zbekistonda POS moliyalashtirish va BNPL bozorining GMV (Gross Merchandise Value) ya'ni platforma orqali sotilgan barcha tovarlarning umumiy qiymati 450–500 mln AQSh dollarini tashkil etgan. Ushbu bozorning taxminan 77 foizi oflayn savdo hissasiga to'g'ri kelgan [1].

Bozorning asosiy ishtirokchilari orasida Uzum Nasiya va Alif Nasiya yetakchi o'rinni egallagan. 2023-yilda Uzum Nasiya GMV (Gross Merchandise Value) ya'ni platforma orqali sotilgan barcha tovarlarning umumiy qiymati taxminan 210 mln dollar, Alif Nasiya hajmi esa 123 mln dollarni tashkil etgan. Ikki kompaniyaning umumiy ulushi bozorning qariyb uchdan ikki qismiga teng bo'lgan [1].

Jadval 1. O'zbekistonda POS moliyalashtirish va BNPL bozorining asosiy ko'rsatkichlari

Ko'rsatkich	Qiymat
2023-yil bozor GMV	\$450–500 mln
Oflayn savdo ulushi	~77%
Uzum Nasiya GMV, 2023	~\$210 mln
Alif Nasiya GMV, 2023	~\$123 mln
Yetakchi ikki kompaniya ulushi	~2/3
2027-yil prognozi	\$1,5–2 mlrd
Prognoz CAGR	38–42%

Manba: KPMG ma'lumoti [1].

KPMG prognoziga ko'ra, bozor 2027-yilga kelib 1,5–2 mlrd AQSh dollarigacha yetishi mumkin. Bu 2023-yilga nisbatan taxminan 3–4 baravar o'sishni anglatadi [1].

KPMG tadqiqotiga ko'ra, POS moliyalashtirish va BNPL orqali xarid qilinadigan asosiy mahsulotlar quyidagi kategoriyalarga ajratiladi:

- Elektronika;
- Maishiy texnika;
- Moda mahsulotlari;
- Aksessuarlar, sport va avtomobil mahsulotlari [1].

Elektronika eng yuqori ulushga ega kategoriya hisoblanadi. KPMG ma'lumotlariga ko'ra, elektronika O'zbekiston elektron tijoratidagi GMV (platforma orqali sotilgan barcha tovarlarning umumiy qiymati) ning 50 foizdan ortig'ini tashkil qiladi [1].

Buning asosiy sabablaridan biri elektronika va maishiy texnika mahsulotlarining nisbatan yuqori narxga ega ekanligidir. Bo'lib-bo'lib to'lash xarajatlarni bir necha davrga taqsimlab, iste'molchining bir martalik moliyaviy yukini kamaytiradi.

Bundan tashqari, o'rtacha xarid summasi ham POS moliyalashtirish va klassik BNPL o'rtasidagi farqni ko'rsatadi. KPMG ma'lumotlariga ko'ra, Uzum Nasiya klassik BNPL xizmatida o'rtacha xarid summasi taxminan 30 dollar, POS moliyalashtirishda esa 300 dollar atrofida

bo'lgan. Alif Nasiya va Iman Pay POS moliyalashtirish xizmatlarida o'rtacha chek taxminan 400 dollarni tashkil etgan [1].

Demak, klassik BNPL kichikroq xaridlar uchun, POS moliyalashtirish esa yuqori qiymatdagi tovarlar uchun ko'proq qo'llanilmoqda.

BNPL xizmatlarining o'sishini Uzum Nasiya faoliyati misolida ham ko'rish mumkin. Uzum Holding ma'lumotlariga ko'ra, 2024-yilning dastlabki 9 oyida Uzum Nasiya BNPL xizmatining TFV (Total Financing Volume) ya'ni mijozlarga ajratilgan jami moliyalashtirish hajmi 235 mln AQSh dollariga yetgan va 2023-yilning mos davriga nisbatan 2,3 baravar oshgan. Shu davr oxirida yalpi kredit portfeli 169 mln dollardan oshgan [4].

Bu ko'rsatkichlar BNPL xizmatlarining elektron tijorat bilan tobora kuchli integratsiyalashayotganini ko'rsatadi.

Raqamli kreditlashda avtomatlashtirilgan kredit skoring ham muhim ahamiyatga ega. KPMG ma'lumotlariga ko'ra, O'zbekistondagi ayrim FinTech kompaniyalari kredit riskini baholashda Machine Learning texnologiyalaridan foydalanadi. Bu kredit arizalarini tezkor ko'rib chiqish va katta hajmdagi ma'lumotlarni qayta ishlash imkonini beradi [1].

MUHOKAMA

POS moliyalashtirish va BNPL xizmatlarining rivojlanishi O'zbekistonda bir qator iqtisodiy imkoniyatlarni yaratmoqda. Birinchidan, iste'molchilarning yuqori qiymatdagi mahsulotlarni xarid qilish imkoniyati kengayadi. Ikkinchidan, savdogarlar uchun sotuv hajmini oshirish va yangi mijozlarni jalb qilish imkoniyati paydo bo'ladi. Uchinchidan, raqamli kreditlash moliyaviy xizmatlardan foydalanish imkoniyati cheklangan ayrim iste'molchilar uchun muqobil moliyalashtirish vositasiga aylanishi mumkin.

Biroq bozorning tez kengayishi ayrim xavflarni ham yuzaga keltiradi. Eng muhim masalalardan biri — iste'molchilarning ortiqcha qarzdorligi.

O'zbekiston Respublikasi Markaziy banki chakana kreditlash bozorining tez o'sishi sharoitida qarz oluvchilarning umumiy majburiyatlarini hisobga olish va kredit risklarini nazorat qilish zarurligiga e'tibor qaratmoqda [2]. 2025-yilda Markaziy bank bo'lib-bo'lib to'lash bozorida faoliyat yurituvchi tashkilotlar bilan bozorni tartibga solish, kredit byurolari bilan axborot almashish va iste'molchilar manfaatlarini himoya qilish masalalarini muhokama qilgan [3].

Xalqaro tajriba ham ushbu masalaning dolzarbligini tasdiqlaydi. OECD ma'lumotlariga ko'ra, BNPL xizmatlari iste'molchilarga xarajatlarni vaqt bo'yicha taqsimlash imkonini bersa-da, ulardan ortiqcha foydalanish ortiqcha qarzdorlik va impulsiv xaridlar xavfini oshirishi mumkin [5].

BIS tadqiqotida esa kredit axborotlarini almashishning BNPL bozoriga ta'siri o'rganilgan. Tadqiqot natijalariga ko'ra, BNPL majburiyatlarini kredit hisobotlariga kiritish talabi joriy etilgach, BNPLdan foydalanish o'rtacha 14 foizga kamaygan [6]. Bu kredit axborotlarini to'liq almashish iste'molchilarning umumiy qarz yuklamasini yaxshiroq baholashga yordam berishini ko'rsatadi.

Shu asosda O'zbekistonda quyidagi yo'nalishlarni rivojlantirish maqsadga muvofiq:

1. BNPL majburiyatlarini kredit axborotlari tizimiga to'liq integratsiya qilish;
2. iste'molchiga yakuniy to'lov, ustama va komissiyalar haqida to'liq ma'lumot berish;
3. kredit skoring tizimlarida mas'uliyatli va shaffof algoritmlardan foydalanish;
4. aholining raqamli va moliyaviy savodxonligini oshirish;
5. kichik va o'rta biznesning BNPL ekotizimiga integratsiyasini kengaytirish.

XULOSA

Tadqiqot natijalari O'zbekistonda POS moliyalashtirish va BNPL bozori raqamli iqtisodiyotning istiqbolli segmentlaridan biriga aylanayotganini ko'rsatdi. 2023-yilda bozor GMV (platforma orqali sotilgan barcha tovarlarning umumiy qiymati) hajmi 450–500 mln AQSh dollarini tashkil etgan va bozorning qariyb 77 foizi oflayn savdoga to'g'ri kelgan. Uzum Nasiya va Alif Nasiya bozorning asosiy ishtirokchilari bo'lib, elektronika va maishiy texnika eng talab yuqori bo'lgan tovar kategoriyalaridir [1].

KPMG prognoziga ko'ra, bozor hajmining 2027-yilga kelib 1,5–2 mlrd dollargacha yetishi ushbu yo'nalishning yuqori o'sish salohiyatini ko'rsatadi. Shu bilan birga, BNPLning jadal

rivojlanishi iste'molchilarning qarz yuklamasi va moliyaviy barqarorlik bilan bog'liq xavflarni ham kuchaytirishi mumkin.

Shu sababli O'zbekistonda POS moliyalashtirish va BNPL bozorining keyingi rivojlanishi "tez o'sish" bilan bir qatorda "mas'uliyatli va shaffof raqamli kreditlash" tamoyiliga asoslanishi lozim. Kredit axborotlarini almashish, iste'molchilarning umumiy qarz yuklamasini baholash, moliyaviy shartlarning shaffofligini ta'minlash va raqamli moliyaviy savodxonlikni oshirish bozorning uzoq muddatli va barqaror rivojlanishining asosiy shartlari hisoblanadi.

Adabiyotlar, References, Литературы:

1. KPMG Caucasus and Central Asia. FinTech: B2C Payments, POS Financing and BNPL in Uzbekistan. Tashkent, 2024.
2. O'zbekiston Respublikasi Markaziy banki. Annual Report 2025. Toshkent, 2025.
3. O'zbekiston Respublikasi Markaziy banki. Sotuvlarni bo'lib-bo'lib to'lash faoliyati bilan shug'ullanuvchi bozor ishtirokchilari bilan davra suhbat. 19.08.2025.
4. Uzum Holding. Uzum Presents Q3'24 and 9M'24 Operating and Financial Results. 2024.
5. OECD. Supporting Informed and Safe Use of Short-Term Online Credit and Buy Now Pay Later through Digital Financial Literacy. OECD Publishing, 2025.
6. Dong Y., Hu J., Huang Y., Qiu H., Zhang Y. The Use and Disuse of FinTech Credit: When Buy-Now-Pay-Later Meets Credit Reporting. BIS Working Paper No. 1239. Bank for International Settlements, 2025.

THESIS INFORMATION IN OTHER LANGUAGES

РУССКИЙ

ENGLISH

Abstract.

This thesis examines the current state, development trends, and prospects of the Point-of-Sale (POS) financing and Buy Now, Pay Later (BNPL) markets in Uzbekistan amid the development of the digital economy. The study draws on data and analytical materials from KPMG, the Central Bank of the Republic of Uzbekistan, Uzum, the OECD, and the Bank for International Settlements (BIS). In 2023, the combined Gross Merchandise Value (GMV), representing the total value of goods sold through POS financing and BNPL platforms in Uzbekistan, was estimated at USD 450–500 million. Approximately 77% of the market was generated through offline sales. The most popular product categories included electronics, household appliances, and fashion products. According to KPMG projections, the market could reach USD 1.5–2 billion by 2027. At the same time, rapid market expansion raises concerns regarding household debt burdens, financial transparency, and consumer protection. The findings indicate that the further development of BNPL and POS financing in Uzbekistan should be based on the principles of responsible and transparent digital lending, supported by effective risk assessment, consumer protection mechanisms, and improved financial literacy.

Keywords:

digital economy, FinTech, POS financing, BNPL, Buy Now, Pay Later, installment payments, e-commerce, financial inclusion, digital lending, GMV, TFV.