



MOLIYA VA BANK ISHI

O'ZBEKISTON RESPUBLIKASI BANK-MOLIYA AKADEMIYASI ILMYI JURNALI



ЗНАЧИМОСТЬ ПЛАТЕЖНЫХ ОРГАНИЗАЦИИ В РАЗВИТИИ ФИНТЕХ РЕСПУБЛИКЕ УЗБЕКИСТАН

Садыков Азиз Миршарапович

Банковско-Финансовая Академия Республики Узбекистан

Независимый соискатель

a.sadikov@atmos.uz,

Tel: +998-90-929-90-99.

Maqola haqida ma'lumot

Topshirilgan vaqti: 08.09.2025

Qabul qilingan vaqti: 09.09.2025

Tayanch so'z va iboralar: *финтех, платёжная организация, платёжная система, UZCARD, HUMO, Click, Payme, Payme Plus, P2P, QR-платежи, эквайринг, финансовая инклюзия, регулирование Республика Узбекистан.*

Annotatsiya

Статья исследует роль и значимость платёжных организаций в развитии финтех-экосистемы Республики Узбекистан. На основе нормативно-правовой базы (ЗРУ-578 «О платежах и платёжных системах» и сопряжённых актов), официальной статистики Центрального банка, аналитики международных организаций (Всемирный банк, МВФ, ПРООН) и рыночных данных о национальных платёжных инфраструктурах (UZCARD, HUMO) и финтех-провайдерах (Click, Payme, Payme Plus, TBC UZ) показано, что платёжные организации выступают системным драйвером безналичных транзакций, P2P-переводов, POS-эквайринга, развивают супер-модели и ускоряют финансовую инклюзию. Анализируются положительные и отрицательные стороны ускоренного роста, в том числе вопросы конкуренции инфраструктур, информационной безопасности, устойчивости бизнес-моделей и регуляторного надзора. Предложены приоритеты дальнейшего развития: открытая банковская архитектура (Open API), риск-ориентированное регулирование, интероперабельность и развитие трансграничных платёжных коридоров.

THE IMPORTANCE OF PAYMENT ORGANIZATIONS IN THE DEVELOPMENT OF FINTECH IN THE REPUBLIC OF UZBEKISTAN

Sadikov Aziz Mirsharapovich

Academy of Banking and Finance of the Republic of Uzbekistan, independent researcher

Email: a.sadikov@atmos.uz

Tel: +998-90-929-90-99.

ARTICLE INFO

Received: 09.09.2025

Accepted: 09.09.2025

Key words: *fintech, payment organization, payment system, UZCARD, HUMO, Click, Payme, Payme Plus, P2P, QR payments, acquiring, financial inclusion, regulation Republic of Uzbekistan.*

Abstract

The article examines the role and importance of payment organizations in the development of the fintech ecosystem of the Republic of Uzbekistan. Based on the regulatory framework (ZRU-578 "On Payments and Payment Systems" and related acts), official statistics of the Central Bank, analytics of international organizations (World Bank, IMF, UNDP) and market data on national payment infrastructures (UZCARD, HUMO) and fintech providers (Click, Payme, Payme Plus, TBC UZ), it is shown that payment organizations act as a systemic driver of non-cash transactions, P2P transfers, POS acquiring, develop super-up models and accelerate financial inclusion. The positive and negative aspects of accelerated growth are analyzed, including issues of infrastructure competition, information security, sustainability of

business models and regulatory oversight. The following priorities for further development are proposed: open banking architecture (Open API), risk-oriented regulation, interoperability and development of cross-border payment corridors.

Kirish

За последние годы платёжные сервисы стали одним из наиболее динамичных сегментов финансового рынка Узбекистана. Синхронно с реформами финансового сектора и цифровой трансформацией экономики формируется новая архитектура платежей, где наряду с банками ключевую роль играют специализированные платёжные организации и инфраструктуры. В стране функционируют две национальные карточные платёжные системы — UZCARD и HUMO, обеспечивающие массовую эмиссию карт, расчёты и межбанковскую обработку. Параллельно быстро развиваются экосистемы небанковских платёжных провайдеров (Click, Payme и др.), интегрирующие P2P-переводы, QR-платежи, онлайн-эквайринг, счета, подписочные продукты и рассрочку. Такая конструкция способствует росту безналичных оборотов и повышению доступности финансовых услуг, что соответствует целям социально-экономического развития. На уровне нормативного поля эту трансформацию закрепил Закон «О платежах и платёжных системах» (№ ЗРУ-578 от 1 ноября 2019 г., с последующими изменениями), определивший статус операторов и участников платёжной инфраструктуры, требования к безопасности и надзору.

С макроэкономической точки зрения быстрый рост безналичных платежей и цифровых сервисов коррелирует с устойчивыми темпами ВВП и развитием частного сектора, на что указывают материалы консультаций МВФ по статье IV (2024) и последующие оценки (2025).

Tadqiqot metodologiyasi

Показать, каким образом платёжные организации — как инфраструктурные (операторы карточных систем) так и небанковские провайдеры платёжных услуг — формируют спрос на безналичные инструменты, расширяют финансовую инклюзию, стимулируют развитие финтех-экосистемы Узбекистана и интеграцию с региональными рынками; а также выявить риски и ограничения, требующие адресного регулирования и технологических решений. Опорой служат официальные статистические публикации ЦБ РУз, международная аналитика (Всемирный банк, МВФ, АБР, ПРООН) и отраслевые отчёты.

Нормативно-правовой анализ (закон «О платежах и платёжных системах», подзаконные акты, отраслевые разъяснения); 2) Количественная оценка динамики рынка по открытым данным ЦБ РУз и профильным релизам; 3) Сравнительный анализ инфраструктур

(UZCARD и HUMO) и финтех-провайдеров (Click, Payme, Payme Plus), включая бизнес-модели и показатели масштабирования; 4) Контент-анализ отчётов международных организаций (МВФ, Всемирный банк, ПРООН) о цифровой экономике и финансовой инклюзии.

Tablil va natijalar muhokamasi

Платёжные организации как узловые акторы экосистемы. В узбекской модели платёжные организации выполняют несколько ключевых ролей: (а) обеспечивают фронт-энд доступа населения и бизнеса к платежам (мобильные приложения, суперапы); (б) формируют спрос на безналичные инструменты (P2P, QR, интернет-эквайринг); (в) создают сетевые эффекты для цифровой торговли и МСБ; (г) проявляют инновации — подписочные финсервисы, рассрочка (BNPL/насия), микрострахование. Примеры — Click и Payme, лидирующие по объёмам и числу пользователей, в 2024–2025 гг. расширили экосистемные предложения (включая Payme Plus), а также усилили партнёрства с банками и BigTech-логикой маркетплейсов.

Инфраструктурные организации (UZCARD и HUMO). Эти системы выступают «коммуникационным слоем» карточных платежей: эмиссия карт, процессинг, клиринг, межбанковские расчёты. Они обеспечили масштаб P2P-переводов: только в 2023 году объём card-to-card переводов через UZCARD и HUMO достиг 224,3 трлн сумов (+56% к 2022 году); при этом QR-платежи выросли в 2,5 раза. Это прямой индикатор того, как инфраструктурные решения капитализируются платёжными провайдерами в пользовательские сервисы.

Экономический вклад и устойчивость. По публичным данным, в 2024 году UZCARD показал чистую прибыль порядка 955,7 млрд сумов, а HUMO — около 168,3 млрд, что отражает масштаб сети и экономику процессинга/эквайринга. Эти показатели сопряжены с эффектами масштаба и высокой загрузкой сетей, но одновременно повышают значимость вопросов конкуренции и интероперабельности.

Институциональная рамка. Закон № ЗРУ-578 закрепляет понятия платёжной системы, оператора, оператора услуг платёжной организации, требования к управлению рисками и информационной безопасности, а также полномочия регулятора — ЦБ. Это создаёт предсказуемую среду для входа новых игроков и для интеграции небанковских сервисов с банковской инфраструктурой.

Как платёжные организации развивают финтех страны.

1. Инклюзия и цифровая привычка. Данные Всемирного банка (Global Findex 2021; анонс

обновления 2025) указывают на ускорение распространения цифровых платежей в развивающихся экономиках; кейс Узбекистана демонстрирует тот же тренд через массовые P2P и QR, доступные «с любого смартфона». Суперап-модель дополнительно подтягивает нефинансовые сценарии (доставка, госуслуги), повышая частоту входа в приложение и LTV.

2. Экономика МСБ и эквайринг. Платёжные организации снижают издержки торговцев через агрегированный интернет-эквайринг, бесшовные QR-схемы и «коробочные» кассы. Рост POS и онлайн-эквайринга отражается в статистике ЦБ и отраслевых обзорах, а также в отчётах консультантов (KPMG, 2024), где констатируется лидерство Click и Raume среди небанковских игроков и существенный вклад P2P в обороты.

3. Инновации продуктов. Запуск Raume Plus (январь 2025) — переход от транзакционного бизнеса к подписочной модели с пакетными сервисами (банковские и лайфстайл-функции) в рамках экосистемы TBC Uzbekistan. Это снижает чувствительность к комиссии и диверсифицирует доходы.

4. Региональная интеграция и капитал. В 2025 году объявлено о крупном партнёрстве Click с казахстанским Halyk Bank (оценка сделки ~\$237 млн), что открывает потенциал кросс-бордер синергий (эквайринг, переводы, совместные продукты) и доступ к капиталу/экспертизе. Такие сделки усиливают устойчивость финтех-сектора и ускоряют внедрение лучших практик.

5. Развитие карточной экосистемы. Масштаб эмиссии новых продуктов (например, Salom Card от TBC UZ — >500 тыс. за 6 месяцев 2025 г.) усиливает роль мобильных банков в платёжной экосистеме и подталкивает конкуренцию за повседневные платежи.

Положительные и отрицательные стороны

Плюсы.

- Быстрый рост безналичных транзакций и финансовой инклюзии — за счёт P2P, QR и суперап-сценариев.

- Снижение транзакционных издержек для МСБ через агрегированную инфраструктуру эквайринга и интернет-платежей.

- Приток инвестиций и международных партнёрств (Raume/TBC, Click/Halyk), повышение качества продуктового менеджмента.

- Повышение устойчивости и прозрачности расчётов в экономике, что позитивно влияет на макро-оценки.

Минусы/риски.

- Концентрация рыночной власти у крупных инфраструктурных операторов и суперапов, риск «toll-gate» в транзакциях.

- Зависимость от цифровых каналов повышает требования к кибербезопасности и операционной устойчивости; нарушения могут иметь системный эффект. (Подтверждается рамками закона и практикой надзора.)

- Регуляторные вызовы: баланс между инновациями (BNPL/насия, подписки) и защитой потребителей; необходимость единого стандарта раскрытий.

- Интероперабельность и межсетевые комиссии: потенциальные барьеры между инфраструктурами и провайдерами. (Вопрос признан в профильных обзорах ПРООН/ADB о цифровой экономике и открытых платформах.)

Дальнейшее развитие (policy & roadmap)

1. Open API и открытое банкинг-взаимодействие. Регуляторные стандарты для API (аутентификация, согласие, SLA) и песочницы — ускоряют интеграцию провайдеров и конкуренцию услуг. Международные практики указывают на рост инноваций и снижение барьеров входа.

2. Интероперабельность и единые стандарты QR. Общие правила маршрутизации и клиринга, «единый QR» для торговцев, прозрачные межсетевые тарифы — снижают издержки и повышают UX. (См. тенденции удвоения/утроения QR-платежей в 2023 г.)

3. Кросс-бордер коридоры и P2P-ремиттансы. Усложнение миграционных потоков требует безопасных и дешёвых каналов переводов (интеграция с соседними странами, прямые расчёты, лицензирование платёжных институтов). Партнёрства Click/Halyk и присутствие TBC UZ открывают пространство для взаимного эквайринга и переводов.

4. Risk-based supervision и тестовые режимы. Режим проактивного надзора за новыми продуктами (BNPL/подписки) и стресс-тесты киберрисков — в логике требований закона ЗРУ-578.

5. Данные и защита потребителей. Прозрачные тарифы, контроль овердью в рассрочке, единый стандарт информирования о рисках, усиление CERT-механизмов. (См. направления ЦБ по защите прав потребителей и киберцентру CERT-CBU.)

Результаты / обсуждение

Рынок платежей переживает фазу «суперапизации». Click и Raume исторически стартовали как «кошельки/агрегаторы платежей», но за 2022–2025 гг. эволюционировали в экосистемы: у Click к сентябрю 2024 г. — >18,4 млн зарегистрированных пользователей и ~38% доля среди небанковских приложений в транзакциях через HUMO/UZCARD; к 2025 г. — сообщения о >20 млн пользователей и расширении партнёрств. Raume интегрирован в цифровую экосистему TBC (Raume Plus — подписочный пакет, инсталмент продукты). Эти факты демонстрируют создание устойчивых моделей монетизации поверх инфраструктурных сетей UZCARD/HUMO.

Инфраструктура карточных систем усиливает сетевой эффект. Пиковый рост P2P в 2023 г. (224,3 трлн сумов, +56%) и бурный рост QR-платежей показывают, что именно «бытовые» сценарии (переводы, мелкие покупки) стали основой перехода к беззалу. Повышение прибыльности операторов (UZCARD, HUMO) указывает на экономию от масштаба и зрелость процессинговых услуг. Однако это ставит

вопросы справедливого доступа и условий интерконнекта для новых участников.

Изменение структуры собственности и корпоративного управления. Приватизация доли HUMO (январь 2025) в пользу крупного платёжного оператора Paynet — важный сигнал по углублению рыночных механизмов и возможному ускорению принятия решений, однако требует повышенного внимания к недискриминационному доступу и управлению тарифами.

Международный контекст и макроэко­система. В докладах МВФ и ПРООН подчёркивается, что цифровизация финансов — часть более широкой трансформации экономики (рост финсектора, приватизация, развитие ИКТ, стартап-экосистема). В таком контексте платёжные организации выступают проводником инноваций и инклюзии.

Таблица 1

Сравнительные показатели рынка безналичных платежей Узбекистана

Показатель	2022	2023	Источник/примечание
Объём P2P-переводов через UZCARD+HUMO, трлн сум	≈143,8*	224,3	2023: официально; 2022: оценка из роста +56% к 2023 г.
Динамика QR-платежей	n/a	×2,5 к 2022	В 2023 г. рост в 2,5 раза к 2022 г.
Пользователи Click, млн (зарегистрированные)	~15,7**	≥18,4 (IX.2024)	2024: данные UzDaily; рост +17,1% за 9 мес. 2024
Пользователи Click, млн (заявления 2025)	—	>20 (VII–VIII.2025)	Оценки в публикациях о сделке Click–Nalyk
Чистая прибыль UZCARD, млрд сум	—	955,7 (2024 отчётный год)	Публикация Pivot (апр. 2025) ¹
Чистая прибыль HUMO, млрд сум	—	168,3 (2024 отчётный год)	Публикация Pivot (апр. 2025)

* 2022 оценена как 224,3 / 1,56 = ≈143,8 трлн сум (из сообщения о +56% в 2023 г).

** Получено обратным счётом из +17,1% к 18,4 млн к сентябрю 2024 г. (иллюстративно).

Сравнительный правовой и институциональный контекст

Правовой каркас ЗРУ-578 гармонизирован с современными определениями платёжной системы и платёжной организации: определены операторы, участники, правила доступа, требования к управлению рисками и безопасности, а также полномочия ЦБ по регуляции и надзору. Регулирование предусматривает регистрацию и лицензирование платёжных организаций, а также ответственность за устойчивость сервисов, защиту

персональных данных и противодействие отмыванию средств. В 2024 г. в закон вносились изменения/уточнения, что подтверждает актуальность рамки.

Кроме того, ЦБ публикует статистические бюллетени, в которых содержатся показатели платёжной системы (количество POS/ATM, объёмы транзакций, безналичная активность). Наличие регулярной официальной статистики — важное условие «evidence-based policy».

Таблица 2

Сравнение моделей участников платёжной экосистемы

Критерий	UZCARD (оператор системы)	HUMO (оператор системы)	Click (платёжная организация)	Payme / Payme Plus (платёжная организация)
Роль	Национальная карточная система, процессинг и клиринг	Национальная карточная система, процессинг и клиринг	Суперап/провайдер платежей: P2P, QR, эквайринг, биллинги	Платёжный провайдер и подписочные финсервисы в экосистеме TBC
Правовой статус	Оператор платёжной системы (ЗРУ-578)	Оператор платёжной системы (ЗРУ-578)	Платёжная организация, лицензируемая ЦБ	Платёжная организация, интегрирована с TBC
Масштаб/метрики	Высокая прибыльность (955,7 млрд сум за 2024)	Положительная прибыль (168,3 млрд сум за 2024); приватизация доли (2025)	≥18,4–20+ млн пользователей (2024–2025), лидер среди небанковских приложений	Запуск Payme Plus (01.2025), экосистема TBC (17 млн уник. пользователей в 2024)
Инновации	Массовый P2P, расширение QR-сценариев через участников	Рост QR и P2P, развитие интероперабельности	Суперап-модель, партнёрство с Nalyk Bank (2025)	Подписки, инсталмент-сервисы (Payme Nasya), маркетинговые пакеты
Риски	Концентрация, тарифная политика, доступ третьих лиц	Корп. управление после приватизации, интерконнект	Кибербезопасность, защита прав, системная значимость	Прозрачность условий подписок/расписки

Эмпирические наблюдения и кейсы

Кейс 1 — P2P и QR как «массовые сценарии». Объём P2P-переводов через UZCARD и HUMO за 2023 г. — 224,3 трлн сум (+56% г/г). Параллельно QR-платежи выросли в 2,5 раза. Эти показатели отражают, что поведение пользователей смещается в пользу мгновенных, недорогих и повседневных платежей из суперапов.

Кейс 2 — Суперап-подписки: Payme Plus. В январе 2025 г. TBC Uzbekistan запустил Payme Plus — ежемесячная подписка, объединяющая банковские и лайфстайл-сервисы (привилегии, скидки, дополнительные функции). Подписочная модель

позволяет снижать чувствительность к «pay-reg-transaction», повышая ARPU и удержание.

Кейс 3 — Партнёрства и капитал: Click × Halyk Bank. Сделка 2025 г. демонстрирует новую фазу: интеграция с крупными региональными банками для масштабирования эквайринга и ремиттансов, обмен экспертизой и доступом к рынкам. Это повышает устойчивость бизнеса и поддерживает экспансию продуктов на соседние рынки.

Кейс 4 — Корпоративные изменения в инфраструктуре: HUMO. Приватизация госдоли HUMO в пользу Paynet (январь 2025) может ускорить принятие продуктовых решений и гибкость тарифной политики; вместе с тем критична «недискриминационность» доступа для всех участников рынка.

Дискуссия: баланс инноваций и устойчивости

Стремительное распространение платёжных сервисов создаёт «положительную спираль» (больше пользователей → больше торговцев → ниже издержки → выше мотивация идти в безнал → больше данных). Однако появляются и новые вызовы.

1. Рыночная концентрация и интероперабельность. Усиление крупных акторов (инфраструктуры + суперапы) требует проработанных правил межсетевого взаимодействия и прозрачных межбанковских/межсистемных тарифов — чтобы не возникал «бутылочный горлышко» инноваций. Практика развивающихся рынков (ADB, международные обзоры) показывает эффективность «единых QR» и стандартных API.

2. Киберустойчивость и защита потребителей. Рост подписок и рассрочек требует стандартов раскрытия стоимости, управления просрочкой, чёткого согласия пользователя на обработку данных. Национальная нормативная база (ЗРУ-578) задаёт рамки, а ЦБ усиливает инструменты (CERT-CBU, защита прав потребителей).

3. Международные расчёты и ремиттансы. С учётом роли переводов трудовых мигрантов и растущих торговых связей, создание дешёвых и безопасных кросс-бордер каналов (включая интеграцию с соседними системами) позволит снизить стоимость переводов и ускорить расчёты МСБ.

Xulosa va takliflar

Платёжные организации в Узбекистане — ключевые агенты развития финтеха: они переводят инновации уровня инфраструктуры (UZCARD/HUMO) в массовые пользовательские сценарии, наращивают безналичный оборот, расширяют инклюзию и способствуют насыщению экономики цифровыми сервисами. Законодательная база (ЗРУ-578) и активная роль регулятора обеспечивают предсказуемость и безопасность, а рыночные игроки — высокие темпы продуктовых инноваций (суперап-

модели, подписки, рассрочка, интернет-эквайринг). Для устойчивого роста на горизонте 3–5 лет важны: развитие Open API и единых стандартизованных QR, усиление интероперабельности, риск-ориентированный надзор за новыми продуктами, киберустойчивость и формирование кросс-бордер платёжных коридоров. В совокупности это позволит конвертировать текущую «суперап-волну» в долговременные выгоды — более высокую производительность МСБ, снижение транзакционных издержек, рост налоговой базы и дальнейший прогресс финансовой инклюзии.

Foydalanilgan adabiyotlar ro'yxati

1. Закон Республики Узбекистан № ЗРУ-578 «О платежах и платёжных системах» (с изм. на 20.09.2024).
2. Центральный банк РУз. Статистика и статистические бюллетени (раздел «Indicators of payment system»).
3. Kun.uz. «В 2023 году объём P2P-переводов через UZCARD и HUMO достиг 224,3 трлн сум» (08.02.2024).
4. Newslines.uz. «Card-to-card transfers in 2023 — 224.3 trln UZ\$».
5. KPMG (2024). «Fintech: B2C Payments, POS financing and BNPL in Uzbekistan».
6. UzDaily (2024). «Click increases revenue by 35% in nine months of 2024; 18.4 млн пользователей».
7. FF News / UzDaily / The Paypers / Qorus (2025). «Запуск Payme Plus в экосистеме TBC Uzbekistan».
8. Pivot.uz (2025). «UZCARD net profit 955.7 млрд сум; HUMO — 168.3 млрд».
9. Gazeta.uz (14.01.2025). «Paynet приватизировал долю HUMO».
10. The Astana Times / bne IntelliNews (2025). «Партнёрство Click × Halyk Bank; >20 млн пользователей Click».
11. Всемирный банк. Global Findex 2021 и обновление 2025.
12. МВФ (2024–2025). Консультации по ст. IV, Staff Report.
13. ПРООН (2025). «Digital Economy of Uzbekistan: State of Digital Entrepreneurship & AI».