

# Свободные ниши в экосистеме электронной торговли Казахстана



2023

# Что можно увидеть в этом исследовании

В отчете мы проанализировали рынок интернет-торговли Казахстана: ниши, в которые перспективно инвестировать, области с высоким потенциалом развития, страновые особенности рынка электронной коммерции, а также этапы развития экосистемы eCommerce.

В отчете вы увидите **аналитику спроса на сервисы в каждой нише**, оценку наполненности ниш, а также **оценку перспектив старта бизнеса** в этих нишах.

Настоящее исследование – анализ возможных для инвестирования ниш в экосистеме онлайн-торговли Казахстана. На основе нашего понимания текущего развития онлайн-торговли в стране, страновых особенностей, циклов развития исследуемой экосистемы, нашей экспертизы развития технологических проектов на рынке онлайн-торговли, мы составили карту ниш для инвестиций с оценкой их перспектив

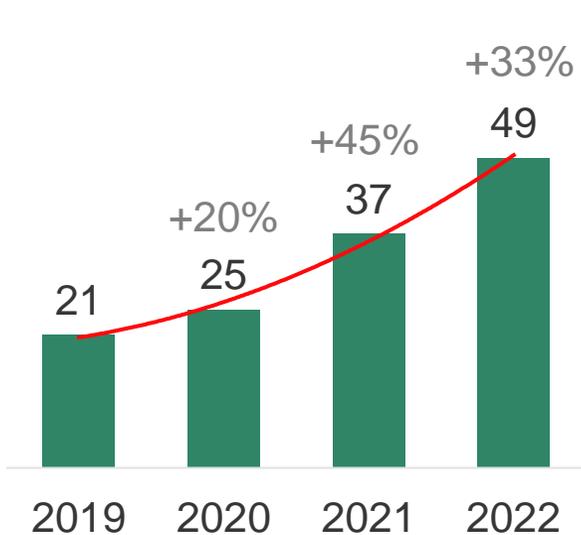
В рамках настоящего исследования мы показываем именно ниши, которые сейчас интересны для инвестирования. Это – универсальные задачи.

Определение оптимальных бизнес-моделей, необходимых технологий и ресурсов, срока окупаемости бизнеса и соответственного ему горизонта планирование – не является универсальным для всех, поэтому выходит за рамки настоящего исследования.

# Онлайн-рынок Казахстана: заказы, оборот, чек

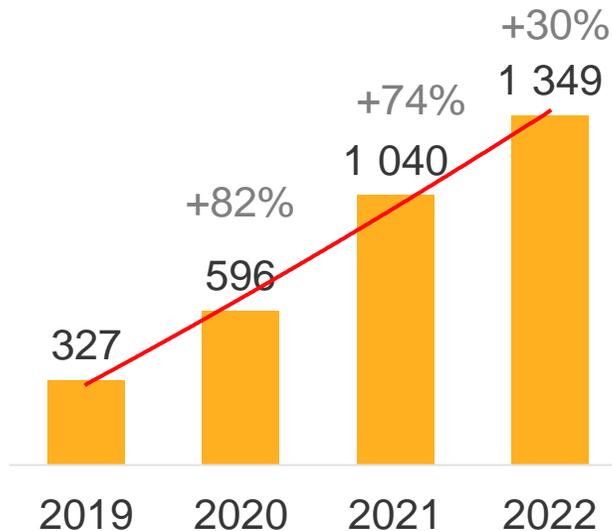
## Количество заказов, млн штук

Рост количества заказов в 2022 г. к 2021 г. составил 33%, а к 2020 г. – 96%



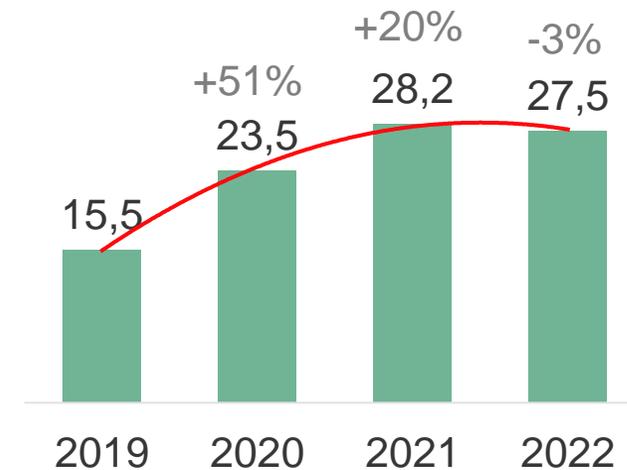
## Объем и динамика рынка, млрд тенге

Объем рынка в деньгах в 2022 г. вырос в 1,3 раза к 2021 г. и более чем в 2 раза к объему 2020 г.



## Динамика среднего чека, тыс. тенге

Рост среднего чека в 2022 г. составил -3% к 2021 и +17% к 2020 г. Темп роста за период год к году снизился с 20% до -3% в 2022 г.



Источники: Данные PWC, Cross Insights

# Сравнение онлайн-рынка Казахстана с другими рынками

Доля онлайн-канала в розничной торговле в Казахстане в 2022 г. была примерно в 1,7 раза ниже, чем в России и в США. При этом количество покупок в интернете в Казахстане неизменно растет от года к году.

В 2022 году сумма среднего чека в интернете снизилась на 3%, а количество транзакций выросло на 33%.

Сравнение доли онлайн-канала в розничной торговле в 2022 году, \$



Источники: [Datareportal: Digital 2023: Kazakhstan](#), «Интернет-торговля в России 2022», [Data Insight](#), март 2023, [Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан](#), Данные PWC

# Покупатель



Количество активных онлайн-покупателей в Казахстане – **4,9 млн**



Количество домохозяйств в Казахстане – **5,7 млн**



Доля городского населения – **61,8%**



Среднемесячная номинальная заработная плата в стране – **285 433 тенге (623,6 USD)**



ВВП на душу населения – **11 331 USD**

Особенность населения Казахстана: рост доли населения, для которого родной язык – казахский за счет большей рождаемости в казахских семьях (в большей степени).

Источники: [Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан](#), [Kapital.kz](#)

# Тренды и особенности eCommerce в Казахстане

Особенности страны	Тренды eCommerce
1 Большая территория, низкая и неравномерная плотность населения;	Высокие требования к логистике и маркетингу;
2 Клановое общество, состоящее из больших домохозяйств со слабыми связями между ними;	Большой вес личных рекомендаций в покупках и в карьере;
3 Потребление, как демонстрация статуса в обществе;	Влияние социальных авторитетов на выбор в покупках и карьере;
4 Молодое активное население страны (30-летние – возраст самых активных онлайн-покупателей) – легко и с удовольствием осваивает и применяет новые технологии;	Благодаря высокой доле носимых гаджетов и мобильного интернета большая часть онлайн покупок совершается через приложения и мобильные сайты

# Тренды и особенности eCommerce в Казахстане

## Особенности страны

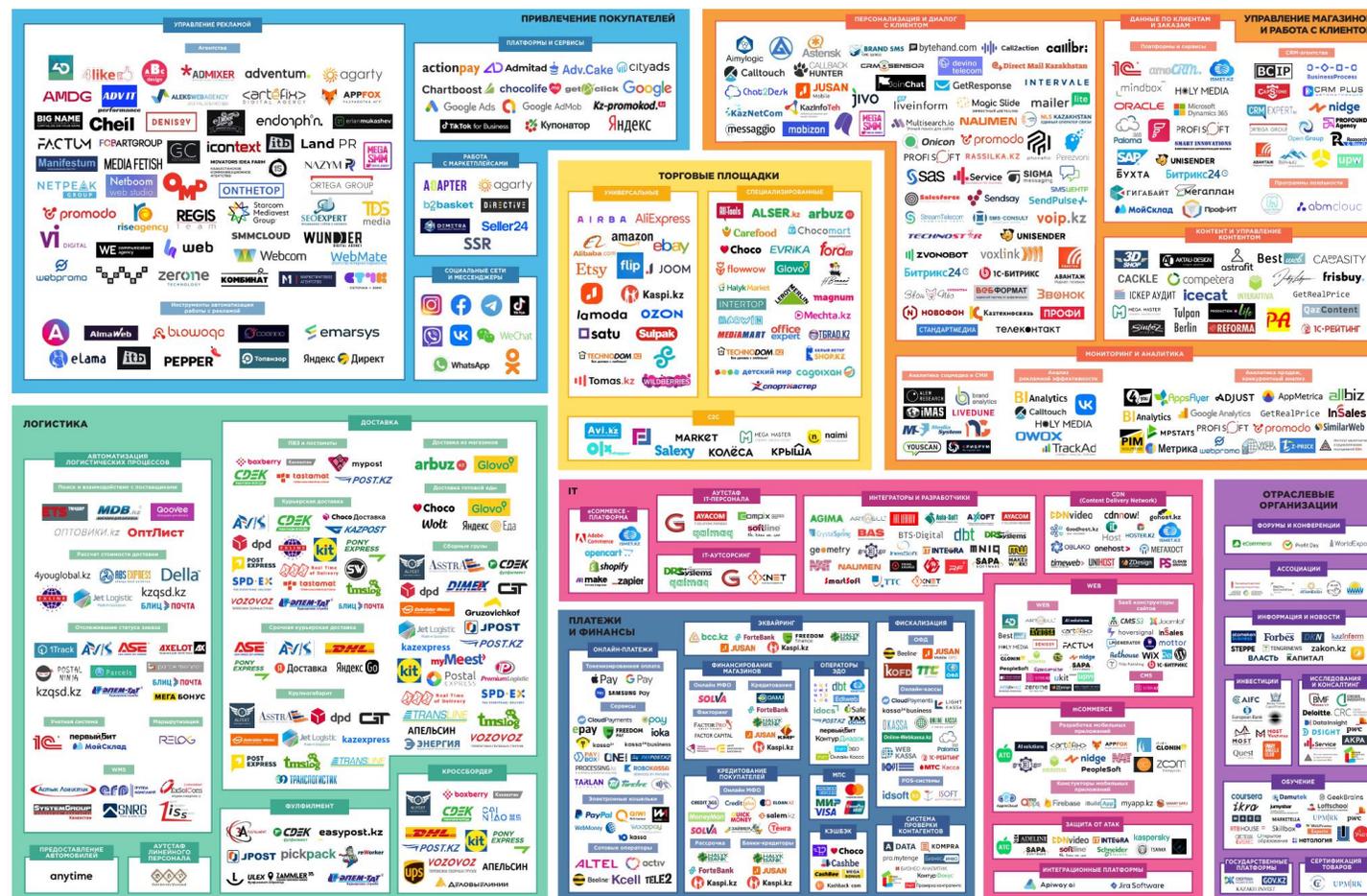
## Тренды eCommerce

- |   |  |   |
|---|--|---|
| 5 | Значительное присутствие государства в экономике;  | Госпроекты как мощный драйвер сегмента, госрегулирование как барьер;  |
| 6 | Невысокий доход на душу населения;   | Востребованность разнообразных платежных инструментов (кредитование, рассрочка) для покупки дорогих товаров;      |
| 7 | COVID-19 стимулировал проникновение онлайн за короткий период, на что во время без ковида потребовалось несколько лет;                       | Темпы роста увеличились, но сейчас они уже не так высоки;   |
| 8 | Влияние геополитики: стало сложнее использовать инфраструктуру России, надо создавать локальную (логистическую, финансовую и платежную, IT); | Нехватка квалифицированных кадров – появились перспективы, связанные с притоком профессионалов из соседних стран. |

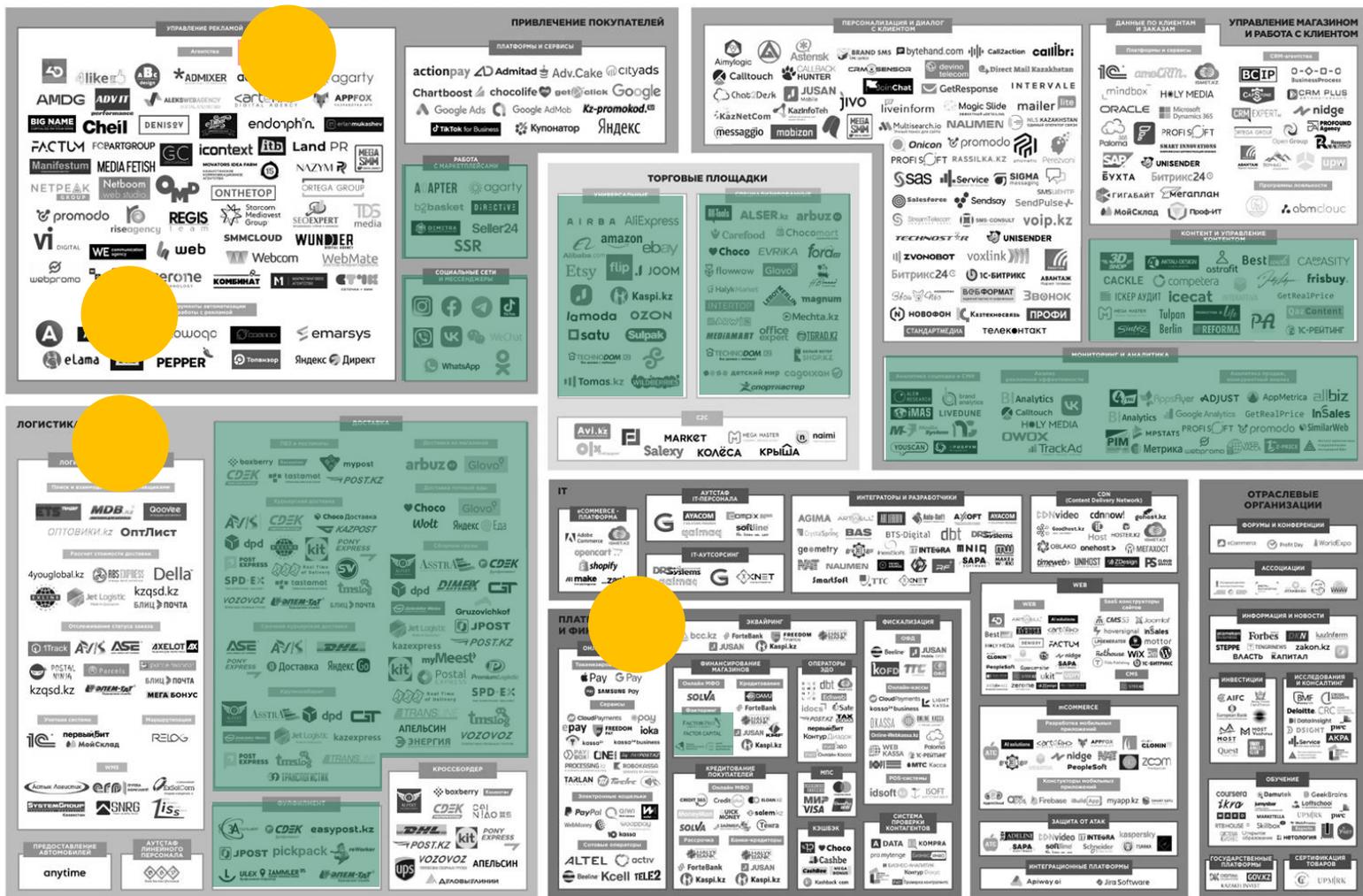
# Экосистема электронной торговли Казахстана

## Экосистема рынка электронной торговли Казахстана:

- представлена 620 компаниями (720 сервисами);
- компании собраны в 7 функциональных блоков;
- суммарно блоки имеют 43 категории и 40 подкатегорий.



# Карта возможностей в экосистеме Казахстана



Это – полностью свободные ниши, и спрос потребителей здесь не закрыт совсем. Эти ниши свободны для стартапов, которые имеют все шансы занять большую долю рынка. Группа привлекательности GoA = 1 Наполненность Consistance = 0.

**Блок «Логистика»:**

- Торговый аутсорсинг;

**Блок «Платежи и финансы»:**

- Проверка покупателей;

**Блок «Привлечение покупателей»:**

- Retail Media (агентства);
- Retail Media (площадки).

Высокий потенциал роста бизнесов в нишах. Спрос селлеров и покупателей в этих нишах закрыт не полностью, что является отличным драйвером для развития новых бизнесов. Группа привлекательности GoA = 1, Наполненность ниши Consistence = 1.

\* Для этапа развития экосистемы eCommerce Казахстана «Formation»

# Данные в полной версии отчета

**Оценка этапов развития экосистемы электронной торговли Казахстана по уникальной методике eCDS Matrix by Cross Insights.** Мы анализируем, на каком этапе развития экосистемы находится сейчас, а также по какому пути развития она пойдет в ближайшем будущем: прогнозы роста числа сервисных компаний, темпов роста рынка и другие метрики.

**Оценка ниш eCommerce Казахстана:** IT, логистика, привлечение покупателей, торговые площадки, работа с магазином, платежи и финансы – всего 7 сегментов экосистемы. В этом разделе есть оценка наполненности каждого блока, текущее состояние блока с точки зрения этапа развития экосистемы, данные о том, на какие компании и сервисы сейчас есть спрос.

**Оценка перспективных областей для инвестиций.** Мы рассказываем, в каких блоках экосистемы в ближайшее время можно ожидать рост, а какие находятся на этапах развития, когда инвестиции в них нерентабельны. Вы узнаете, в каких нишах сейчас существуют лучшие условия для инвестирования, а в каких они появятся в ближайшие несколько лет.

# Исследование «Экосистема электронной торговли Казахстана»

Интернет-торговля требует для своей работы огромное количество специализированных сервисов, компаний, инструментов и данных.

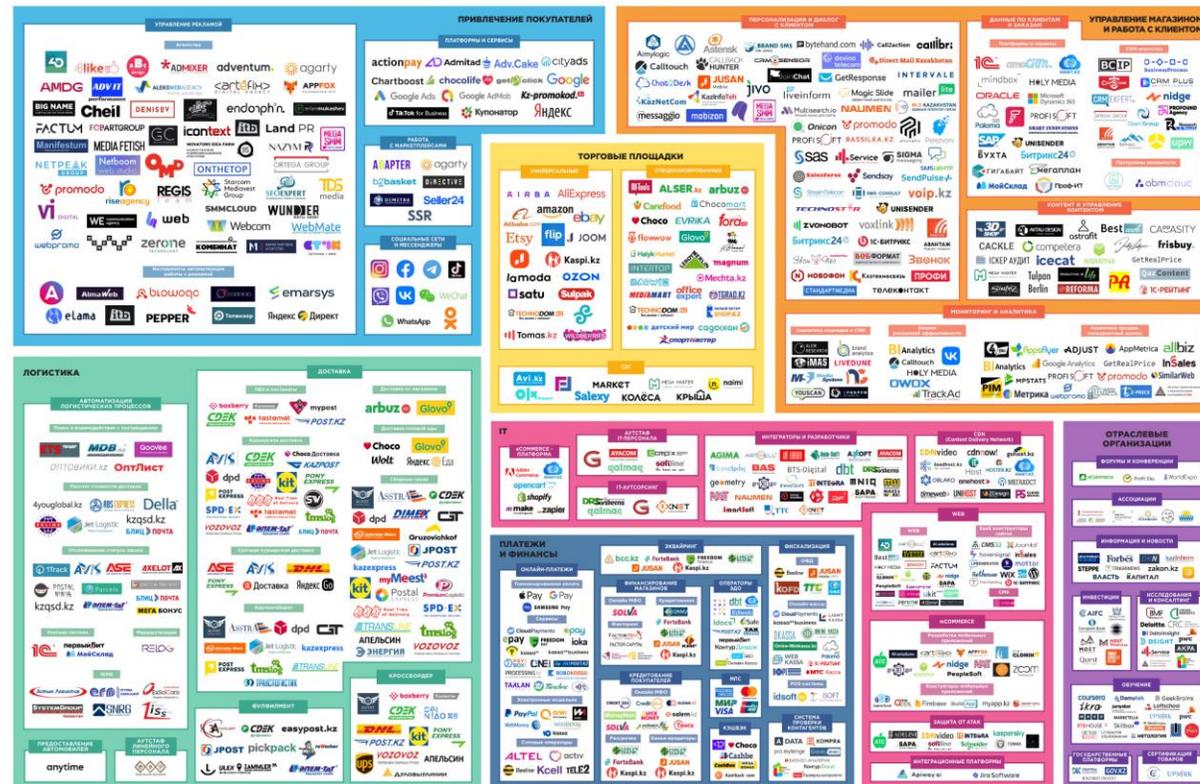
Карта экосистемы интернет-торговли, с одной стороны, определяет здоровье отрасли, а с другой – инвестиционные ниши рынка. Карта работает источником информации о возможностях аутсорса для участников рынка.

## Формат:

карта рынка электронной торговли, отражающая структуру услуг и сервисов поддержки и развития онлайн-продаж в республике Казахстан.

[Скачать карту](#)  
[Подать заявку на участие](#)

## Экосистема электронной торговли Казахстана 2022



Дата выхода: ноябрь 2022 года

# Исследование Чек-лист «Готовность к интернет-торговле для производителей и поставщиков товаров»

**Цель исследования:** показать алгоритм шагов для выхода на рынок онлайн-торговли, особенности подготовки и продаж товаров в онлайн.

Отчет представлен в формате чек-листа. Вопросы в чек-листе «разложены» по четырем блокам, соответствующим этапам подготовки и старта онлайн-продаж в компании.

Этап I. Исследование. Что, как и кому продавать в онлайн.

Этап II. Подготовка к онлайн-продажам. Тест продаж.

Этап III Онбординг и анализ результатов теста.

Этап IV. Управление эффективностью.

**Формат отчета:** лонгрид, включает более 300 вопросов с комментариями, подводками и объяснениями, перечень законов, регулирующих дистанционную торговлю в Казахстане, список полезных исследований.

[Оставить заявку на покупку](#)

Стоимость чек-листа – 173 000 ₸ до 31 мая



# Исследование «Перспективы бизнеса в Узбекистане»

В исследовании мы проанализировали сегодняшний Узбекистан с точки зрения открытия в нем бизнеса: данные по стране, особенности ведения бизнеса, свободные ниши, отношение к иностранным инвестициям, ключевые факторы успеха, ключевые проблемные места.

**Цель исследования:** Ответить на ключевые вопросы о стране, которые задают себе предприниматели, когда планируют открытие своего бизнеса в Узбекистане

**Исследование нацелено на предпринимателей:** тех, кто сегодня ищет и новые рынки в других странах, и возможности развития в своей стране за счет партнерства с бизнесами в соседних странах. В данном случае — в Узбекистане.

**Формат отчета:** логнрид

[Оставить заявку на покупку](#)

Стоимость отчета – 1 150 000 ₺



# Контакты Data Insight

Data Insight – первое в России агентство, специализирующееся на **исследованиях** и **консалтинге** в области eCommerce и digital рынков.

## Новости Data Insight

---

Исследования по почте  
от Data Insight



## Мониторинг e-commerce

---

Еженедельный мониторинг  
eCommerce от Data Insight



## Контакты

---

[datainsight.ru](http://datainsight.ru)  
[a@datainsight.ru](mailto:a@datainsight.ru) +7 (495) 540 59 06



YouTube  
[@datainsightresearch](https://www.youtube.com/@datainsightresearch)



Telegram  
[@datainsight](https://t.me/datainsight)

# Контакты Cross Insights

Cross Insights – исследовательское агентство, специализирующееся на исследованиях онлайн-ритейла и смежных рынков: логистики, FinTech, EdTech, eTravel, онлайн-услуг, недвижимости, онлайн-рекламы.

## Новости Cross Insights

---

Новые исследования на e-mail



## Новости рынков

---

Исследования, кейсы, финпоказатели в тг-канале



Telegram  
[t.me/ecommerce\\_kz](https://t.me/ecommerce_kz)

## Контакты

---

[info@crossinsights.pro](mailto:info@crossinsights.pro)  
[kz.crossinsights.pro](https://kz.crossinsights.pro)

