

# Обзор рынка стройматериалов Казахстана: Анализ предложения

# Рынок стройматериалов: риски перепроизводства и рост импорта для крупных проектов

## Анализ локального производства стройматериалов: риски перепроизводства

Пока цены топчутся на месте, **отечественные заводы нажали на газ**. Последние два года в Казахстане вводятся новые мощности практически по всем видам стройматериалов. Это стратегически верно - снизить зависимость от импорта, обеспечить стройки местной продукцией. Уже видно, как доля импорта упала с 42% в 2020 до 33% в 2024. Но возникает логичный вопрос: *а сможет ли рынок переварить столько новых стройматериалов?*

Строительные материалы занимают значимую долю в торговле Казахстана – около 6–7% общего оборота торговли. При этом местное производство стройматериалов активно растёт, хотя эксперты предупреждают о рисках перепроизводства. Данные за 2025 год демонстрируют существенный прирост выпуска по многим ключевым категориям.

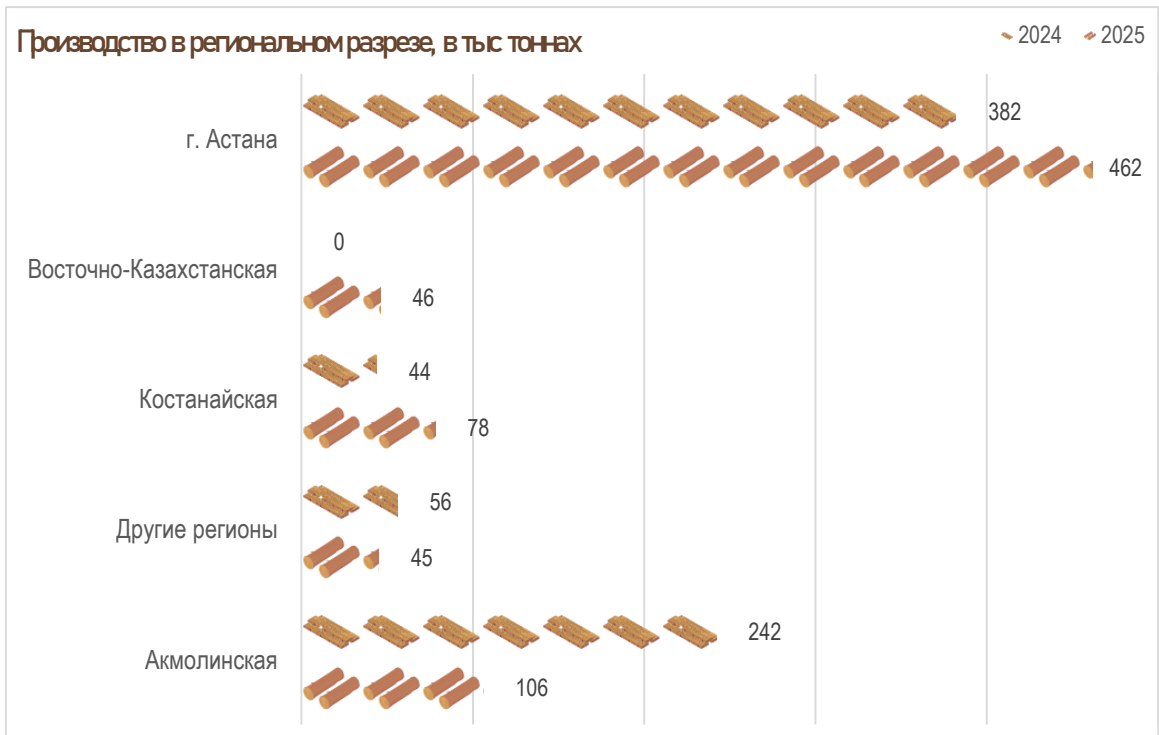
## Конструкции строительные сборные деревянные

Объем производства деревянных строительных конструкций увеличивается, так за 2025 год данный показатель составил 737 тонн, что выше на **1,8%** по сравнению с прошлым годом.



Данные БНС АСПИР РК

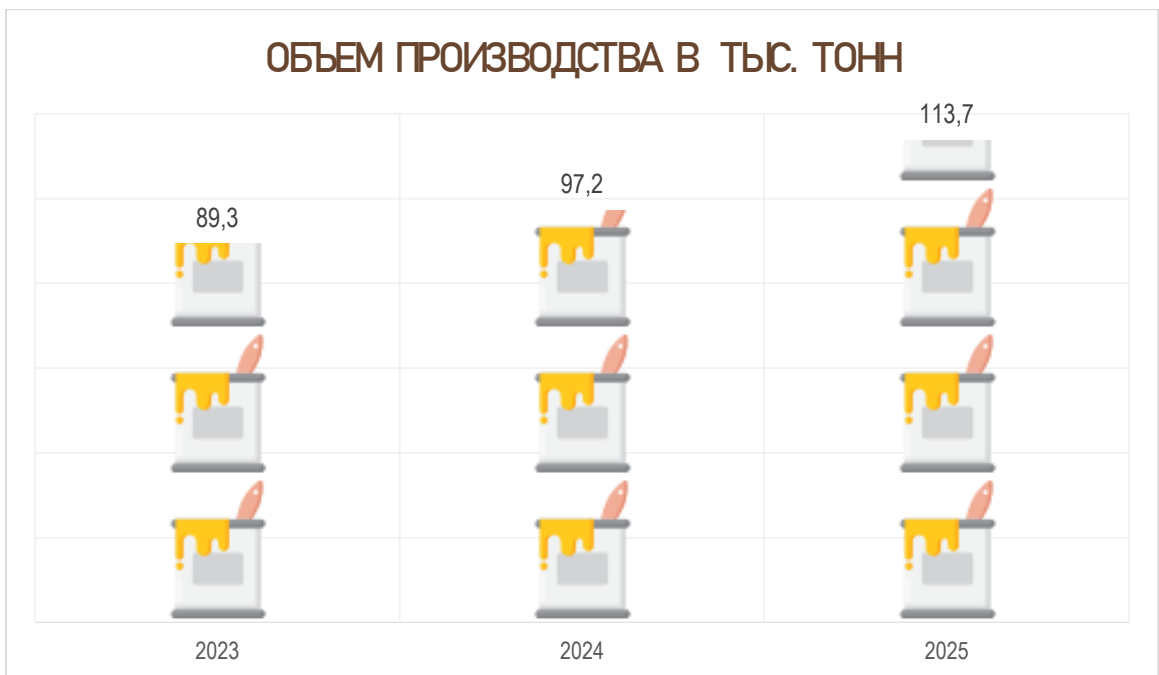
В региональном разрезе основной объем приходится на Астану и Акмолинскую область.



Данные БНС АСПИР РК

## Лакокрасочная продукция

Объем производства красок и лаков на основе полимеров увеличивается, так за 2025 год данный показатель составил 113,7 тыс. тонн, что выше на **17,0%** по сравнению с аналогичным периодом.



Данные БНС АСПИР РК

В региональном разрезе больше половины производства приходится на Алматы.



Данные БНС АСПИР РК

## Производство кирпичей

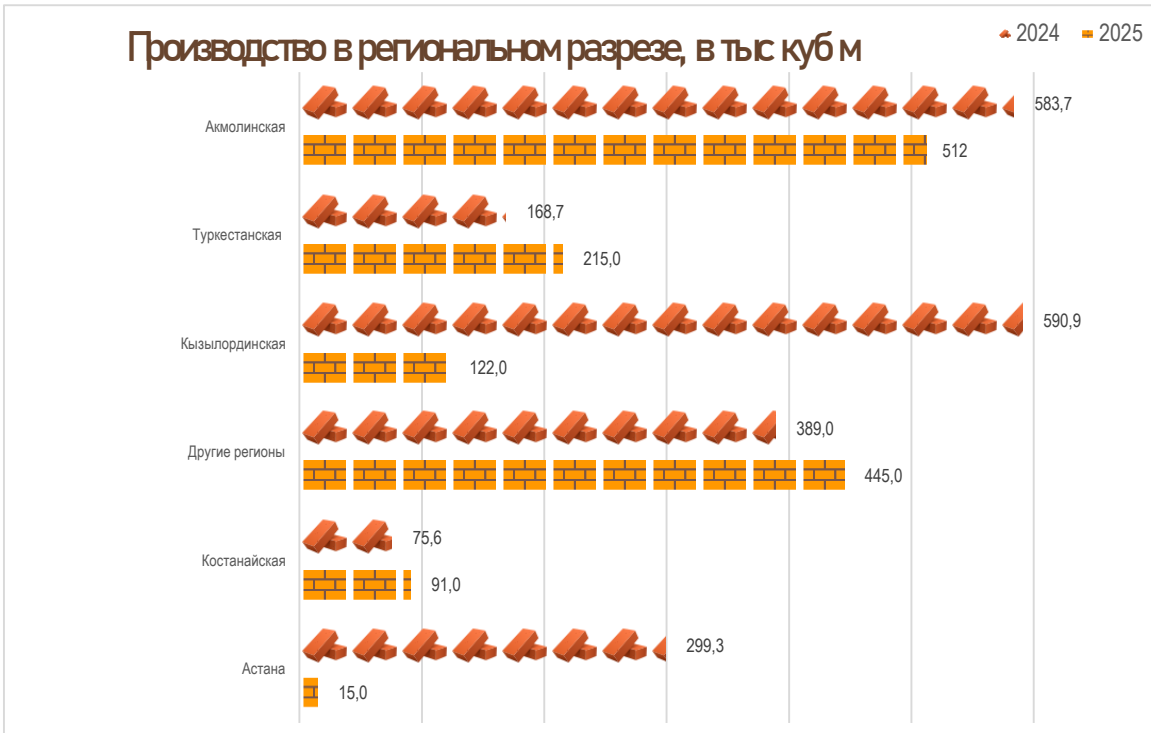
В отрасли кирпича наблюдается неоднородная ситуация: производство неогнеупорного кирпича сократился на 33,6% за 2025 год относительно прошлого года. Другими словами, в некоторых нишах уже имеется переизбыток предложения



Данные БНС АСПИР РК

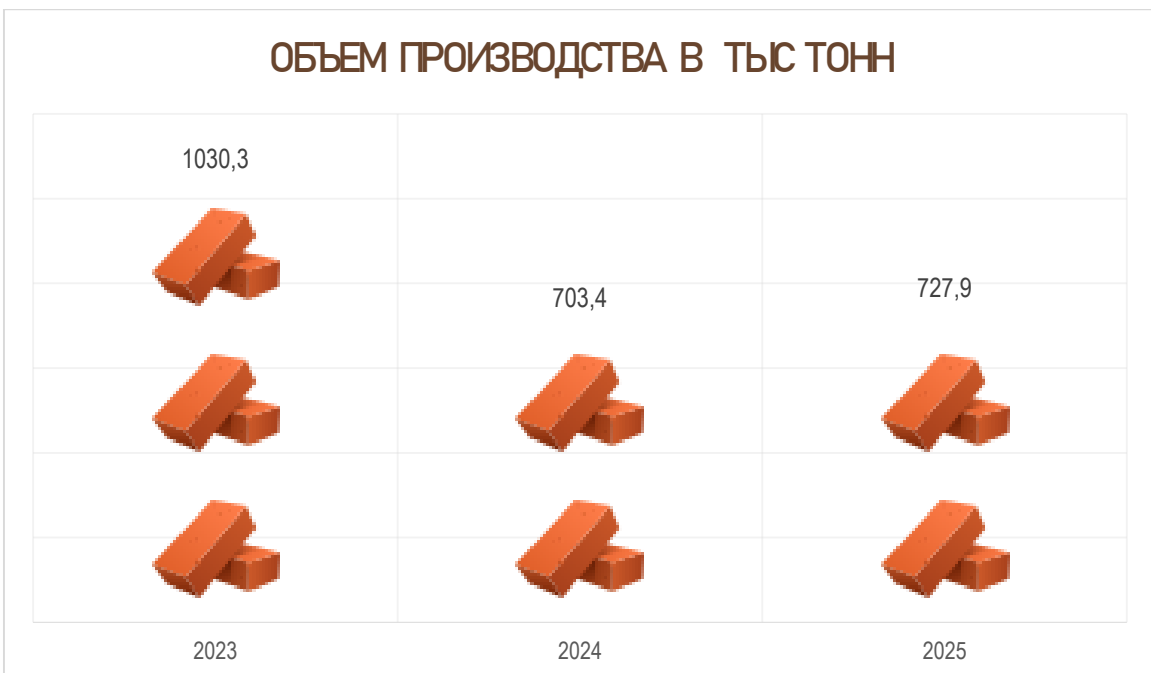
## Обзор рынка стройматериалов Казахстана: Анализ предложения

В региональном разрезе больше половины производства приходится на Туркестанскую и Акмолинскую области.



Данные БНС АСПИР РК

Объем производства силикатных кирпичей увеличился, так за 2025 год данный показатель составил 727,9 тыс. куб. м., что выше на 3,5% по сравнению с аналогичным периодом. При этом отрасль так и не вернулась на уровень производства 2023-го года, что связано с переизбытком мощностей и закрытием ряда производств.



Данные БНС АСПИР РК

## Обзор рынка стройматериалов Казахстана: Анализ предложения

В региональном разрезе больше половины производства приходится на Абайскую, Актюбинскую и Западно-Казахстанскую области.



Данные БНС АСПИР РК

## Производство цемента и бетона

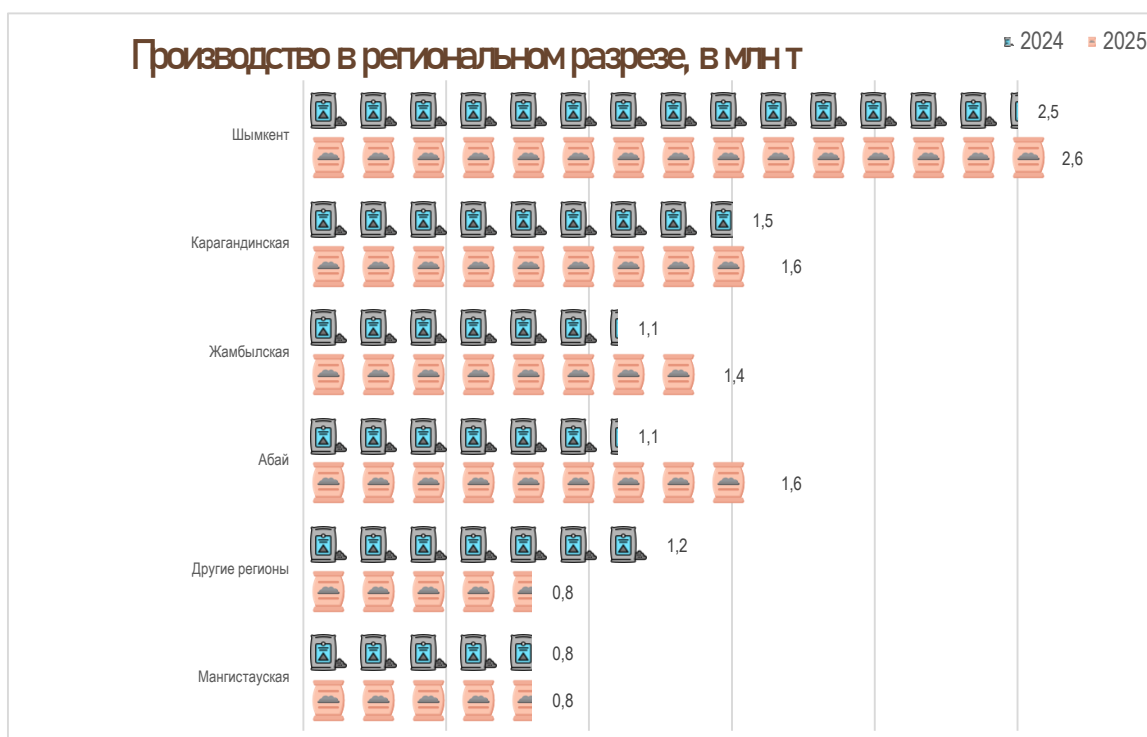
Похожая картина складывается и в цементной индустрии: совокупная установленная мощность цементных заводов (~18 млн тонн) почти вдвое превышает текущий внутренний спрос (~12 млн тонн). Это привело к жесткой конкуренции и недогрузке предприятий (в среднем 60–70%), давлению на цены и даже уходу отдельных игроков с рынка. Так, Рудненский цементный завод (мощность 0,5 млн т) был признан банкротом в 2025 году, а другой крупный завод (“Кокше-Цемент”) испытывал финансовые трудности.

Объем производства клинкеров цементных увеличился, так за 2025 год данный показатель составил 8,1 млн. т, что выше на 8,4% по сравнению с аналогичным периодом.



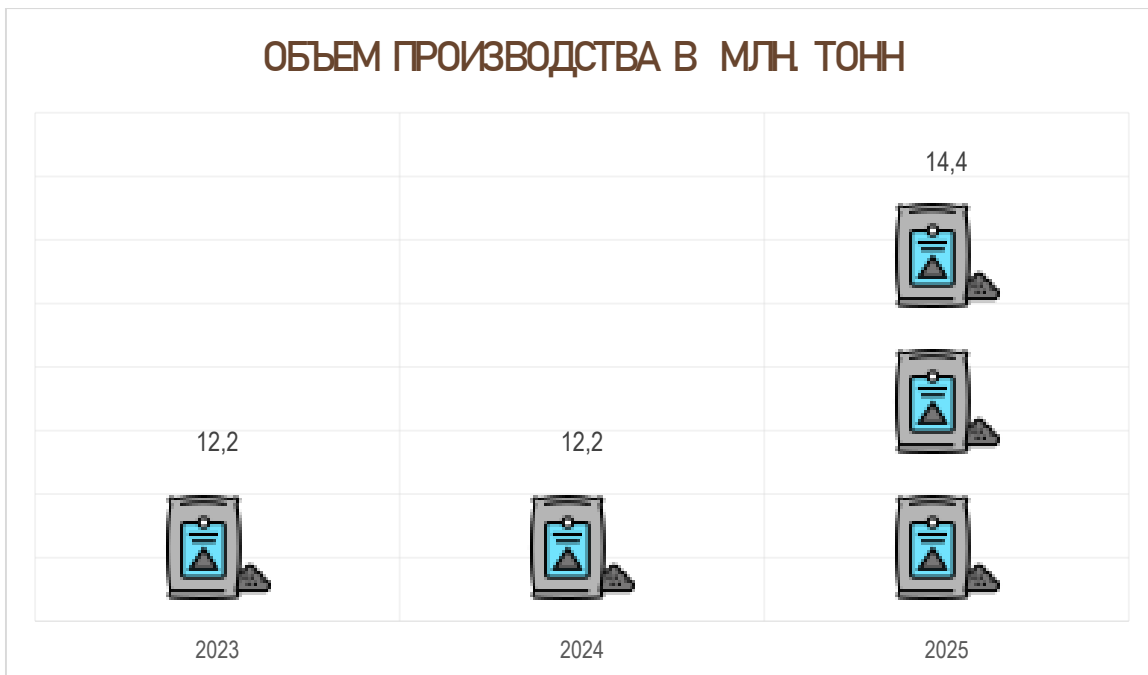
Данные БНС АСПИР РК

В региональном разрезе основная часть производства приходится на 4 региона: Шымкент, Абай, Жамбылская и Карагандинская области.



Данные БНС АСПИР РК

Объем производства портландцемента увеличился, так за 2025 год данный показатель составил 14,4 млн. т, что выше на 18,0% по сравнению с аналогичным периодом.



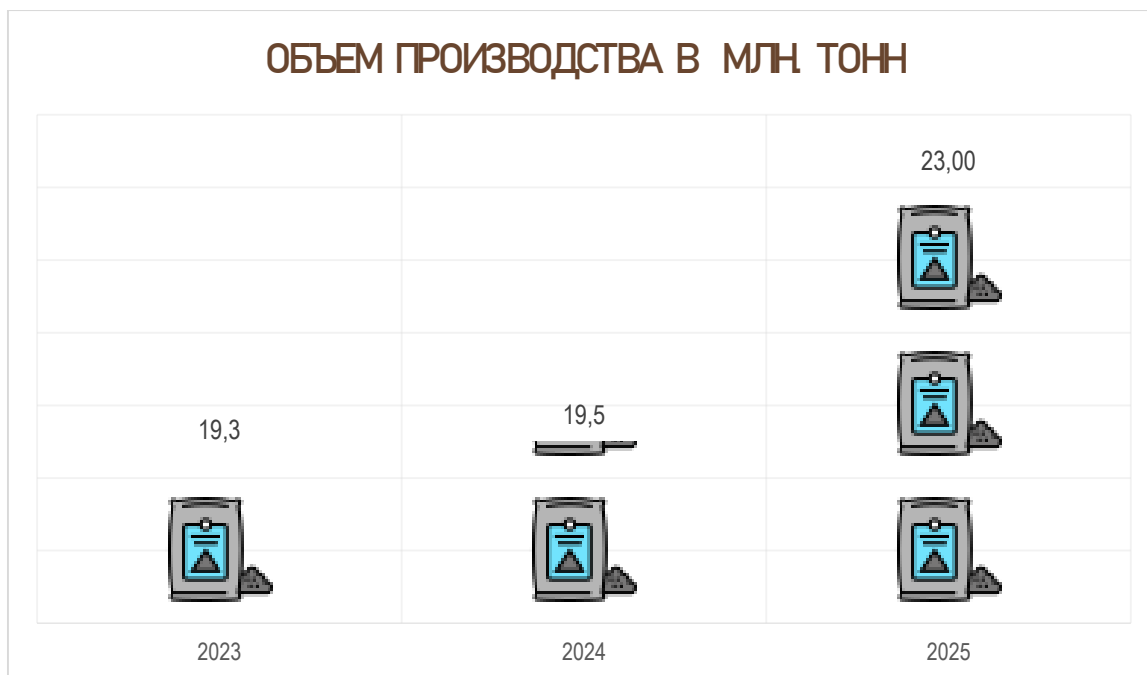
Данные БНС АСПИР РК

В региональном разрезе основная часть производства приходится на 4 региона: Шымкент, Абай, Жамбылская и Карагандинская области.



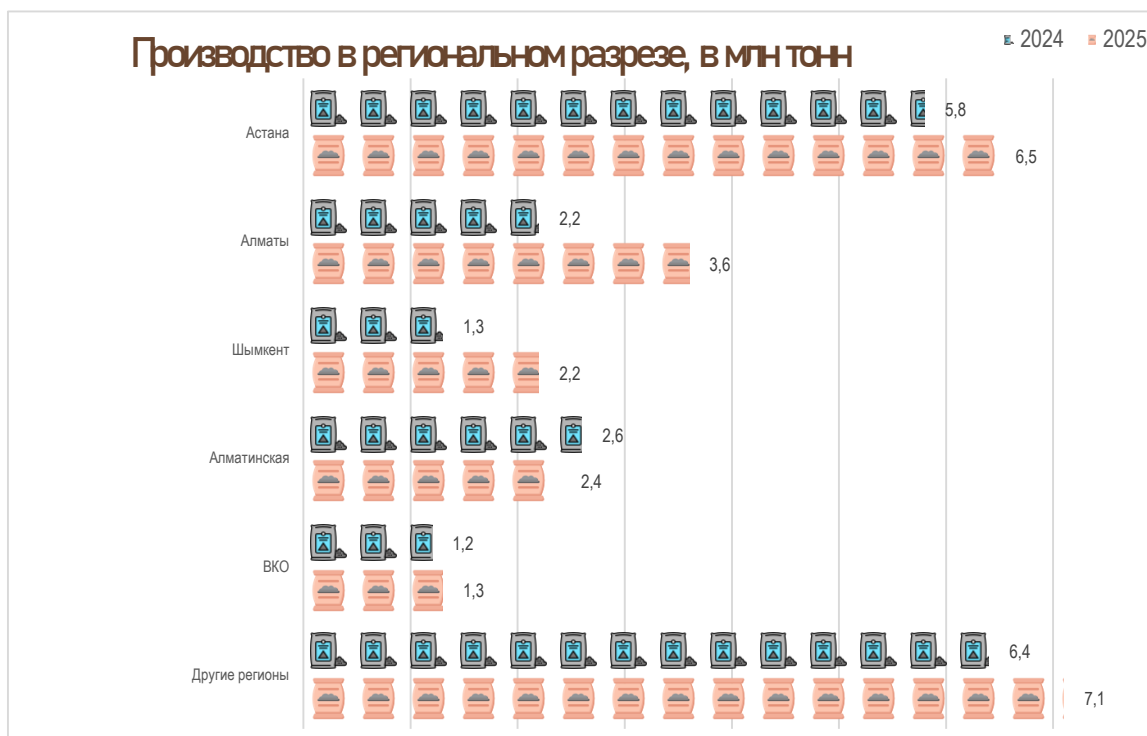
Данные БНС АСПИР РК

Объем производства товарного бетона увеличился, так за 2025 год данный показатель составил 23,0 млн. т, что выше на 18,3% по сравнению с аналогичным периодом.



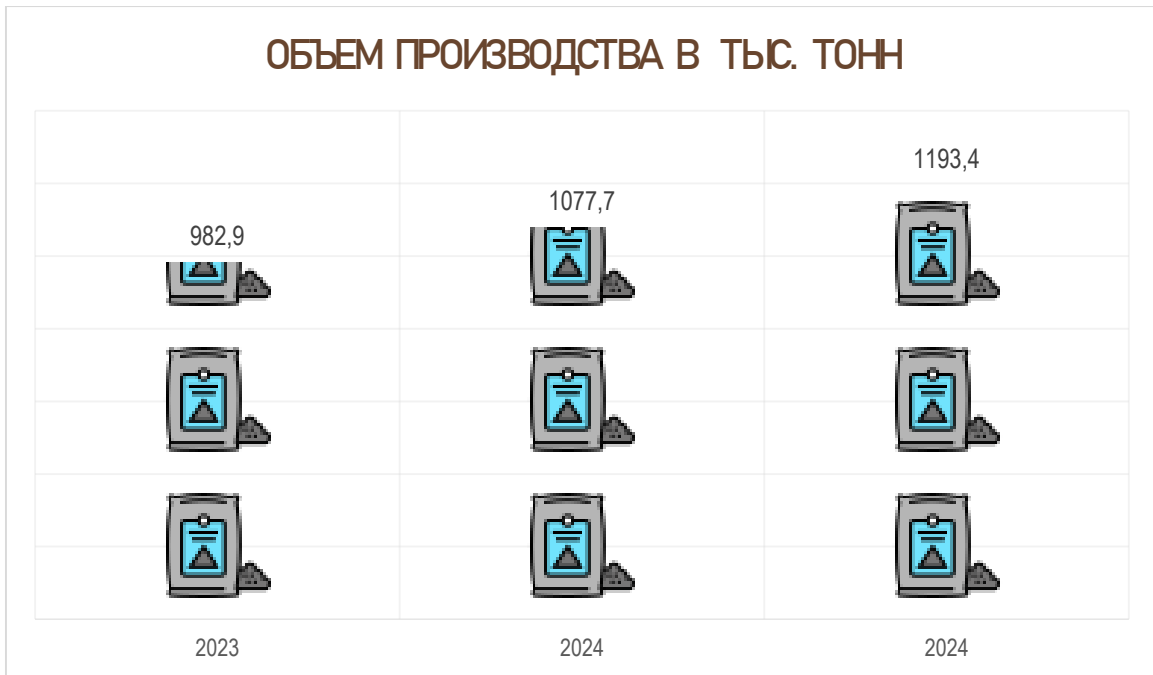
Данные БНС АСПИР РК

В региональном разрезе основная часть производства приходится на крупные города: Алматы, Астана и Шымкент.



Данные БНС АСПИР РК

Объем производства сборных строительных конструкций из бетона увеличился, так за 2025 год данный показатель составил 1,2 млн. т, что выше на 10,7% по сравнению с аналогичным периодом.



Данные БНС АСПИР РК

В региональном разрезе основная часть производства приходится на Алматы, Астана и Кызылординскую область.



Данные БНС АСПИР РК

Таким образом, на фоне уверенного роста локального производства назревает риск перенасыщения в отдельных категориях. Производителям приходится учитывать эти факторы, планируя загрузку заводов и возможные каналы сбыта избыточной продукции (например, экспортные поставки).

## Импорт: рывок благодаря крупным проектам

Несмотря на развитие отечественного производства, Казахстан всё ещё существенно зависит от импорта строительных материалов – около трети рынка покрывается завозной продукцией. В 2025 году импорт вырос на 16,4%, достигнув \$3,8 млрд.



Данные БНС АСПИР РК



Данные БНС АСПИР РК

Структура импорта строительных материалов показывает преобладание металлоёмких позиций и некоторых узкоспециализированных товаров. Крупнейшие доли приходятся на различные **металлоконструкции и изделия из чёрного металла** – например, прочие строительные металлоконструкции

## Обзор рынка стройматериалов Казахстана: Анализ предложения

(\$512,9 млн) и металлические инструменты (\$374,1 млн). Значительный объём импорта составляют также **трубная продукция** (сварные трубы и профили из стали) и крепёж. Отдельные категории продемонстрировали особенно резкий рост в 2025 году. Так, импорт некоторых минеральных строительных материалов вырос многократно: например, кирпичи огнеупорные, блоки, плитки и аналогичные огнеупорные керамические строительные материалы – с \$37,7 млн в 2024 году до \$71,7 млн в 2025 г. Похожим образом возрос ввоз крепежа (винты, болты) – с \$66,9 млн до \$109,9 млн. Эти скачки объясняются разовыми потребностями крупных промышленных проектов (тот же Qarmet потребовал огнеупорные материалы, специальный крепёж и др.). В целом же номенклатура импорта показывает, что Казахстан пока не обеспечивает себя полностью по таким товарам, как сложные металлические конструкции, специализированные стройматериалы из пластмасс и химии, облицовочные изделия и пр.

Наименование товара	2024, в млн \$	2025, в млн \$
Прочие строительные металлоконструкции из черного металла	305,3	512,9
Прочие строительные инструменты из черного металла	287,6	374,1
Сварные трубы из черных металлов, квадратного или прямоугольного поперечного сечения	118,0	124,8
Трубы прочие сварные, круглого поперечного сечения, из железа или нелегированной стали	104,3	100,3
Винты и болты прочие, в комплекте с гайками или шайбами или без них	66,9	109,9
Замазки стекольная и садовая, цементы смоляные, составы для уплотнения и прочие мастики; шпатлевки для малярных работ:	79,4	70,3
Двери, окна и их рамы, пороги для дверей из черных металлов	68,3	68,1
Двери и их рамы и пороги, прочие	81,0	65,7
Прочие детали строительные из пластмасс	71,1	63,5
Уголки, фасонные и специальные профили из железа или нелегированной стали, без дальнейшей обработки, кроме горячей прокатки, горячего волочения или экструдирования, прочие	85,8	61,4

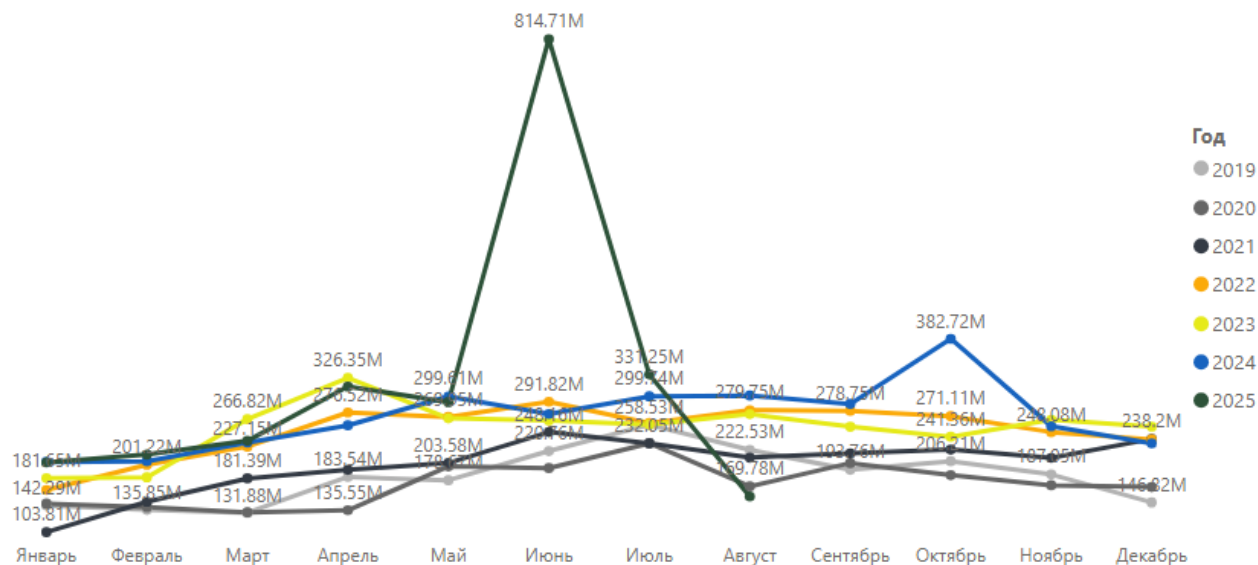
Данные БНС АСПИР РК

Динамика импорта относительно нестабильна по месяцам и отличается, но в основном показывает рост в весенние периоды, достигнув пика в летний период и постепенно снижаясь в осенний период. Особенно на этом фоне выделяются показатели экспорта в июне 2025-го – произошел значительный рост импорта товаров, достигнув максимума за 6 лет – \$814,7 млн. тг. Данный прирост связан с

## Обзор рынка стройматериалов Казахстана: Анализ предложения

началом модернизации коксовых батарей на металлургическом комбинате Qarmet.

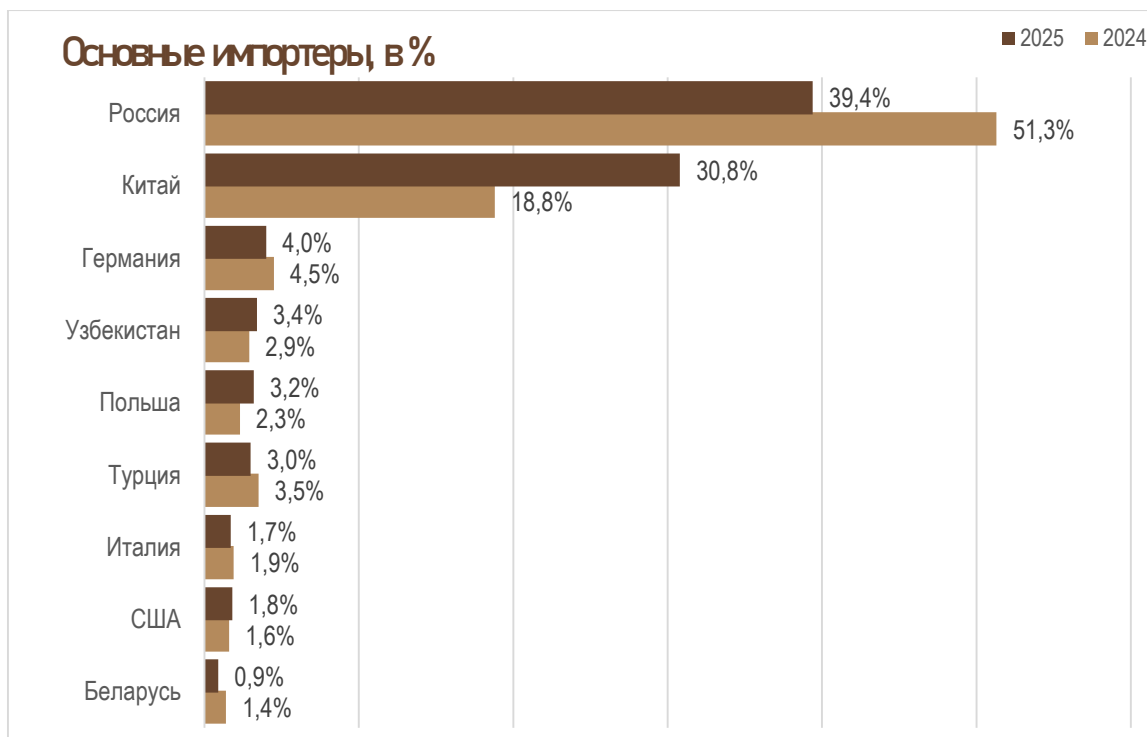
Динамика импорта



Данные БНС АСПИР РК

География импорта также претерпевает изменения. Традиционно крупнейшим торговым партнёром по завозу стройматериалов была **Россия**, однако в 2025 году её заметно потеснил **Китай**. Этот сдвиг связан с тем, что ключевым подрядчиком модернизации комбината «Qarmet» выступила китайская компания, которая завезла большой объём необходимых материалов и оборудования. В результате доля Китая в импорте стройматериалов в 2025 году существенно выросла. Для казахстанских импортёров такая тенденция означает необходимость диверсифицировать цепочки поставок с учётом новых конкурентоспособных источников.

## Обзор рынка стройматериалов Казахстана: Анализ предложения



Данные БНС АСПИР РК

Три региона выделяются импортом товаров: Астана, Алматы и Карагандинская область. Особенно выделяется Карагандинская область, где отмечается рост связанный с выше обозначенной модернизацией металлургического комбината.

Регионы	2024, в млн \$	2025, в млн \$
г. Алматы	807,2	975,8
г. Астана	753,6	710,0
Карагандинская область	223,8	741,5
Пavlодарская область	148,6	161,5
Актюбинская область	140,9	130,2
Костанайская область	107,3	127,0
Алматинская область	155,6	109,4
г. Шымкент	134,6	117,6
Атырауская область	122,8	108,3
область Жетісу	63,7	98,0
область Абай	89,9	82,6
Западно-Казахстанская область	87,3	75,4
Жамбылская область	25,8	70,4
Туркестанская область	50,6	64,4
Восточно-Казахстанская область	76,2	56,0
Ақмолинская область	55,4	47,0
Северо-Казахстанская	139,4	39,7
Мангистауская область	34,5	31,6

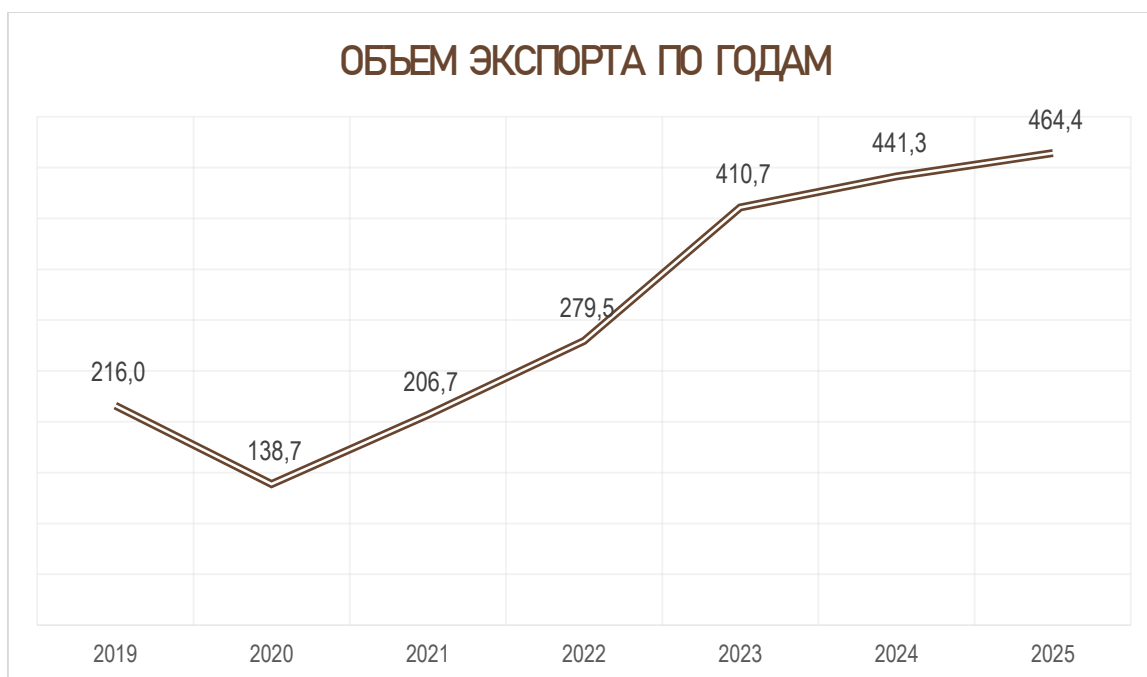
## Обзор рынка стройматериалов Казахстана: Анализ предложения

область Ұлытау	10,9	9,0
Қызылординская область	8,6	8,7

Данные БНС АСПИР РК

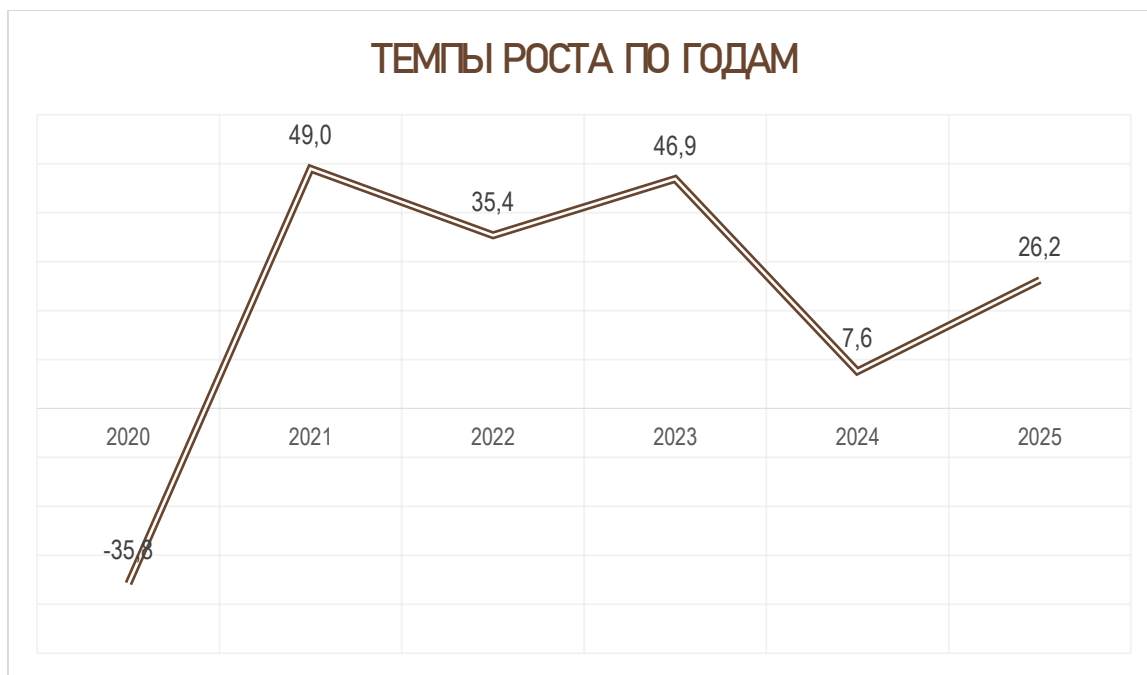
### Экспорт. рост спроса у соседей

Казахстанские стройматериалы тоже всё чаще находят путь за рубеж. Экспорт вырос с \$441,3 млн (2024) до \$464,4 млн в 2025 (+5,2%). Такой рост особенно заметен после 2022 года, на фоне политических событий в регионе и повышенного спроса в России. Наши производители начали активно занимать ниши, освободившиеся на российском рынке, а также закрывать потребности соседей в Центральной Азии.



Данные БНС АСПИР РК

Темпы роста стабилизировались после 2023 года, когда в связи с политическими событиями и ростом потребности в России был рост экспорта.



Данные БНС АСПИР РК

Структура казахстанского экспорта стройматериалов достаточно диверсифицирована, хотя объемы по каждой позиции относительно невелики. К числу основных экспортных товаров относятся **керамические облицовочные плитки и брусчатка** – совокупно около \$18,6 млн экспортной выручки в 2025 году. Значимым экспортным товаром стала **прочие трубы сварные** – \$46,2 млн в 2024 году. Также Казахстан экспортирует сырьевые и полусырьевые материалы для строительства: например, **вермикулит и глины** (\$26,7 млн.). Отдельные позиции резко нарастили экспорт в 2025 году: к примеру, экспорт **огнеупорного кирпича** (специальные огнеупоры с высоким содержанием глинозёма) вырос с \$1,4 млн в 2024 году до **\$17,2 млн** в 2025 г. благодаря запуску нового производства в Карагандинской области. В целом, номенклатура экспорта показывает, что Казахстан успешно продаёт за рубеж цементно-бетонные изделия, керамику, стекломатериалы, изоляцию и другие товары, хотя объёмы пока несопоставимы с импортом этих же групп.

Выделяются следующие товары в экспортной выручке:

Наименование товара	2024, в млн \$	2025, в млн \$
Прочие трубы сварные, круглого поперечного сечения, из железа или нелегированной стали, прецизионные трубы с толщиной стенки не более 2 мм	12,0	46,2
Глины вспученные	13,9	26,7

Стекло неармированное прочее, в листах, толщиной не более 3,5 мм	14,0	19,1
Плиты для мощения, плитки облицовочные для полов, печей, каминов или стен с коэффициентом поглощения воды не более 0,5 мас.%	19,8	18,6
Пена монтажная полиуретановая в аэрозольных баллонах	25,9	18,3
Проч. замазки стек., цементы смоляные, составы для уплотни проч. мастики, шпатл. для малярных работ	15,6	18,2
Кирпичи огнеупорные, блоки, плитка и аналогичные огнеупорные керамические строит. мат., содерж 93 мас.% или более кремнезёма	1,4	17,2
Минеральная вата навалом, в листах или рулонах	18,5	12,7
Брусчатка, бордюрные камни и плиты для мощения из природного камня	5,4	10,4
Трубы трубки шланги и их фитинги из пластм	2,3	10,3

Данные БНС АСПИР РК

Экспортный бум подкрепляется и новыми производствами внутри страны, которые изначально закладывают экспортный потенциал.

Три региона выделяются экспортом товаров: Карагандинская, Алматинская и Кызылординская области. Особенно выделяется Карагандинская область, где отмечается рост связанный так и с логистикой (является основной точкой логистики стройматериалов в Россию), так и расширение производства огнеупорных кирпичей на СЭЗ «Сарыарка» (ТОО «Терраформ»).

Обзор рынка стройматериалов Казахстана: Анализ предложения

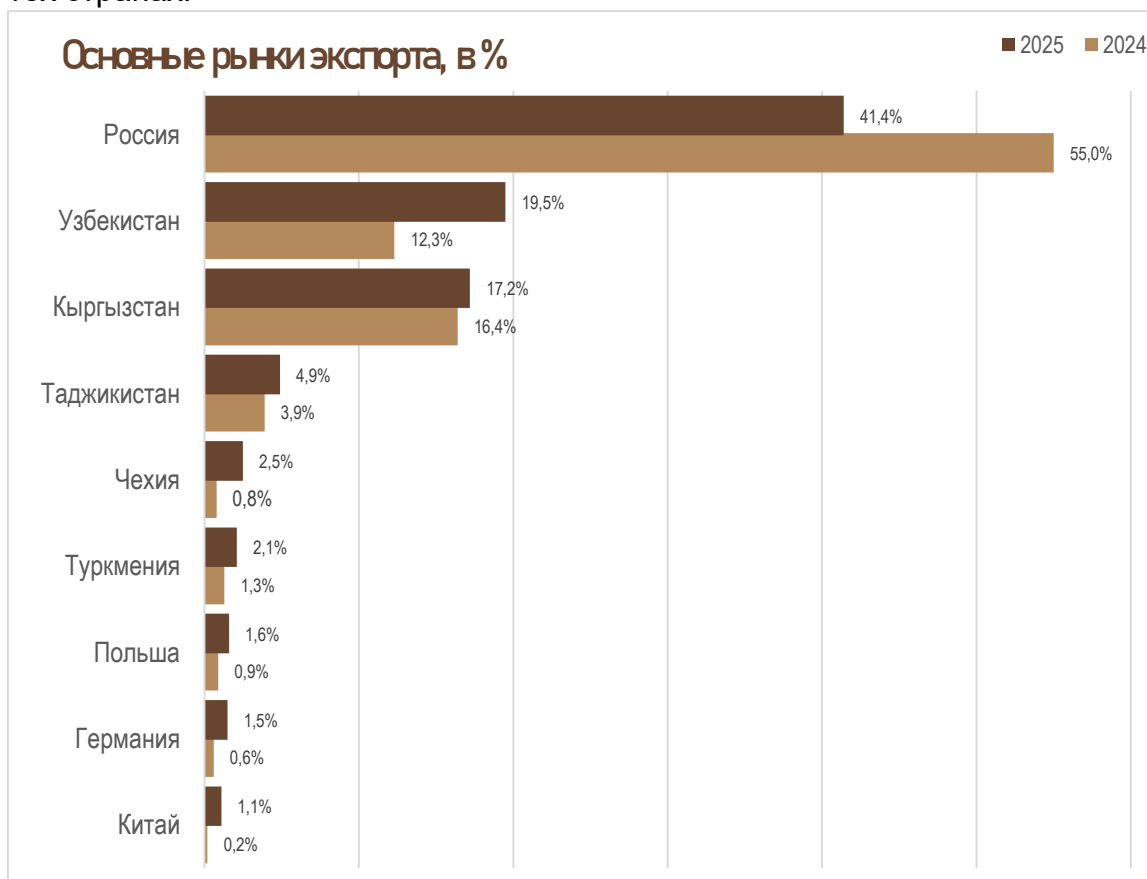
Регионы	2024, в млн \$	2025, в млн \$
г. Алматы	139,5	120,3
Карагандинская область	30,5	89,9
г. Астана	51,3	63,9
Алматинская область	34,6	39,6
Кызылординская область	20,0	25,4
Актюбинская область	25,6	21,9
Павлодарская область	19,7	19,4
Костанайская область	31,0	18,9
Западно-Казахстанская область	18,4	13,3
Северо-Казахстанская	7,7	9,9
г. Шымкент	9,5	9,8
Атырауская область	6,8	6,2
область Жетісу	4,7	6,2
Ақмолинская область	9,9	6,0
Восточно-Казахстанская область	14,5	5,2
Жамбылская область	8,4	3,2
Мангистауская область	4,6	3,1

## Обзор рынка стройматериалов Казахстана: Анализ предложения

область Абай	21	1,2
Туркестанская область	27	1,1
область Ұлытау	0,04	0,00

Данные БНС АСПИР РК

Основными потребителями казахстанских стройматериалов за рубежом являются ближайшие страны. **Россия** остаётся крупнейшим направлением сбыта, а также важны рынки Центральной Азии (Узбекистан, Кыргызстан и др.). На долю этих соседних стран приходится большая часть экспорта. Однако за последний год произошла примечательная диверсификация экспортных направлений: появились новые покупатели из Восточной Европы и Китая. В частности, в 2025 году заметно вырос экспорт в **Чехию, Польшу и КНР** – суммарная доля этих нетрадиционных направлений увеличилась с **1,9%** (в 2024 г.) до **5,2%**. Это означает, что отечественные производители начали осваивать новые ниши на дальних рынках, возможно, благодаря конкурентным ценам или дефициту отдельных материалов в тех странах.



Данные БНС АСПИР РК

Что это значит для бизнеса? Если вы производите стройматериалы или задумываетесь об этом, ориентируйтесь не только на внутренний спрос. Есть растущий внешний спрос – особенно в России и соседних странах, где

## Обзор рынка стройматериалов Казахстана: Анализ предложения

казахстанское качество и цена сейчас весьма конкурентоспособны. Экспортные поставки утеплителей, цемента, листовых материалов набирают обороты. Даже для чисто торговой компании открываются возможности: стать дистрибьютором казахстанских материалов за рубеж или, наоборот, представителем зарубежного бренда, востребованного на наших стройках.

## Изменения предложения, связанного с новыми проектами

### Изделия из цемента и бетона

Несмотря на профицит мощностей, в Казахстане продолжается реализация новых цементных проектов с прицелом на экспорт и замену импорта. В 2024 году произошел запуск строительства нового цементного завода Aqtobeset в Актюбинской области стоимостью **70 млрд тенге** (мощность 1,2 млн т в год) – проект с участием сингапурского инвестора. Ожидается создание ~400 рабочих мест, запуск перенесён на 2025 г. из-за инфраструктурных вопросов. Ещё один завод строится в Западно-Казахстанской области с привлечением инвестиций из Китая (мощность 580 тыс. т, инвестиции ~75 млрд т) для обеспечения удалённых западных регионов цементом. Эти проекты вызывают споры: ассоциация производителей QazSet указывает, что существующие заводы недозагружены, и новые могут усугубить кризис перепроизводства. Тем не менее, государство приветствует инвестиции и локализацию: новые предприятия строятся с оговоркой о возможном экспорте продукции (например, завод в ЗКО нацелен снабжать близлежащие регионы РФ и Кавказ).

В сегменте бетона инвестиции идут в развитие **предприятий ЖБИ и сборного домостроения**. В 2023–2024 гг. в Астане и Алматы открылись новые цеха по выпуску сборных железобетонных элементов (панелей, свай), что повышает индустриализацию строительства. Также внедряются автоматизированные бетономешальные узлы, мобильные РБУ на крупных стройплощадках. Хотя конкретные суммы инвестиций невелики по сравнению с цементом, эти проекты важны для повышения качества бетона и скорости строительства.

### Кирпичи

Отрасль производства кирпича переживает инвестиционный бум. За 2021–2024 гг. было запущено несколько крупных заводов «с нуля» и масштабных расширений:

- **SG Brick (г. Астана)** – проект компании «Astana Ceramics», инвестор Габит Сатмагамбетов. Завод стоимостью около 16 млрд тенге начал работу в июле 2022 г. и уже вышел на проектную мощность 120 млн кирпичей/год. Планируется поэтапное расширение: в ходе 2-й, 3-й и 4-й очереди мощность может быть увеличена в несколько раз.
- **ENKI (г. Кокшетау)** – модернизация и расширение. Заводы ENKI и ENKI Plus в Акмолинской обл. обновили оборудование, увеличив ассортимент и объёмы.
- **Завод керамического гранита «Зерде-Керамика» (г. Шымкент)** – первый в РК производитель керамогранитной плитки. Запущен ещё в 2016 г., но к

## Обзор рынка стройматериалов Казахстана: Анализ предложения

2022 г. получил развитие: расширена номенклатура с 6 до 30 видов плитки. Инвестиции составили около \$20 млн. Теперь «Зерде-Керамика» планирует строить филиал в Актобе на площади 15 га, чтобы обеспечить плиткой западный регион.

- **Кирпичный завод в Жамбылской области** – новейший проект 2025 г. за 2,5 млрд тг, мощность 36 млн шт/год. Оснащён китайским автоматизированным оборудованием, полный цикл от подготовки глины до обжига роботизирован. Запуск состоялся в июле 2025 г. Завод ориентирован как на локальный рынок, так и на экспорт в соседние страны.
- **Кирпичный завод в Кызылорде** – инвестиции - 5 млрд тг, мощность - 90 млн шт/год. Запуск состоялся в июле 2025 г.

Кроме этого, в Караганде в 2024 г. открылась линия «Qaz Carbon» по производству пеноблоков из металлургического шлака, в Улытауской области местные власти поддержали инвестиции 1,5 млрд тг в строительство нового кирпичного завода. Такие региональные проекты суммарно дают значимый прирост мощностей.

## Тепло- и звукоизоляционные материалы

Наиболее значимые инвестиции в отрасли теплоизоляции сейчас связаны с расширением присутствия корпорации **Технониколь**:

- **Завод ТН в Алматинской области (Индустриальная зона «Кайрат»)** – открыт **2024 г.** По сообщению компании, это комплекс из двух производств: завод каменной ваты и завод XPS (экструдированного пенополистирола). Инвестиции – около ≈55 млрд тенге суммарно по Казахстану в 2024 г. Завод каменной ваты является первым для Технониколь в РК и обеспечивает южные и центральные регионы утеплителем, ранее возившимся из РФ. Предприятие создано с нуля за рекордно короткий срок – стройка заняла около года, запуск состоялся в сентябре 2024 г. (по некоторым данным, пробный запуск был ещё в феврале). К проекту проявило внимание руководство страны, так как он решает проблему дефицита минваты на юге. Создано порядка 120 рабочих мест.

- **Завод ТН в Карагандинской обл. (Сарань)** – строительство начато в 2024 г., планируемый ввод – апрель 2026 г. Проект оценён в **≈60–65 млрд тг.** Это будет крупное производство базальтовой ваты, ориентированное на северный Казахстан и экспорт в Россию (Урал, Сибирь). Мощность не раскрыта, но ожидается порядка 50–70 тыс. тонн/год. Около 30% продукции завода предполагалось экспортировать

## Отделочные материалы (лакокрасочные, облицовочная плитка, гипсокартон и др.)

**Гипсокартон и гипс:** Компания Knauf периодически инвестирует в обновление своих активов. Так, планируется строительство завода сухих гипсовых смесей в Жамбылской области. Уточняется, что завод будет работать на основе местного сырья. Объем инвестиций составит 30,5 млн долларов, а проектная мощность – 225 тыс. тонн в год. Ожидается, что 80% продукции будет реализовываться на

## Обзор рынка стройматериалов Казахстана: Анализ предложения

внутреннем рынке Казахстана, а оставшиеся 20% – поставляться в страны ЕАЭС и Центральной Азии.

- **Keywords:** рынок строительных материалов 2024, спад продаж стройматериалы, региональный спрос стройматериалы, тренды стройрынка Казахстан

### Выводы и рекомендации для бизнеса

Вышеприведённый анализ показывает, что рынок строительных материалов РК находится в фазе активного развития предложения. Для представителей МСБ – производителей, дистрибьюторов, импортёров – это создаёт как новые возможности, так и вызовы. Ниже приведены практические рекомендации с учётом текущих трендов:

**Производителям стройматериалов:** Тщательно оценивайте баланс спроса и предложения в выбранной нише. Не рекомендуется входить в сегменты с явным **переизбытком мощностей** без конкурентных преимуществ – например, в цементную отрасль, где суммарная мощность заводов почти вдвое превышает внутренний спрос, или в выпуск рядового кирпича при наличии множества новых заводов. Если вы уже работаете в насыщенном секторе, фокусируйтесь на повышении эффективности и себестоимости – в условиях жёсткой конкуренции цены остаются стабильными и растут умеренно, поэтому выигрывают самые производительные игроки. Параллельно прорабатывайте экспортные каналы сбыта: избыток продукции можно реализовать на новых рынках (по опыту цементников – Таджикистан, Афганистан и др., по кирпичу – соседние регионы РФ и Средней Азии). Государство поддерживает экспортоориентированные проекты, и активный выход на внешние рынки поможет загрузить мощности и избежать ценовых войн на внутреннем рынке. В то же время ищите возможности в нишах с нехваткой предложения – где спрос покрывается импортом. Например, пока ещё высока зависимость от импорта отделочных материалов (керамической плитки, напольных покрытий, некоторых видов отделочной химии). Вход в такую нишу или организация совместного производства (с привлечением технологий и партнёров) может быть перспективнее, чем ещё один завод в перенасыщенном сегменте. Учитывайте, что импортозамещение сейчас в приоритете: проекты, закрывающие хронический дефицит (как заводы Технониколь в утеплителях), получают поддержку и быстро занимают рынок.

**Дистрибьюторам и оптовым поставщикам:** Рост местного производства при одновременной стабилизации цен означает, что у дистрибьюторов появляются новые возможности по ассортименту и условиям закупок. Избыток предложения в некоторых категориях может сыграть вам на руку - оптовые цены в таких сегментах могут быть более гибкими, а производители будут заинтересованы продвигать продукцию через дистрибуцию. Используйте это: расширяйте портфель за счёт локальных производителей, налаживайте прямые отношения с новыми заводами. Например, появление отечественной минваты, гипсовых смесей, пеноблоков и др. позволяет заменить импортные аналоги в вашем ассортименте, обеспечивая клиентов более дешёвым местным товаром. В то же время будьте готовы, что при избытке продукции некоторые крупные производители могут стремиться работать напрямую с конечными потребителями или строителями, минуя посредников – поэтому повышайте свою ценность как

## Обзор рынка стройматериалов Казахстана: Анализ предложения

оптового звена (логистика, складской запас, сервис). Ещё один путь роста – экспортная дистрибуция: сотрудничайте с отечественными производителями в продвижении их товаров на внешние рынки. Если у вас есть налаженные каналы сбыта в соседних странах, вы можете стать связующим звеном для экспорта казахстанских стройматериалов (цемента, кирпича, плитки и т.д.), получая новую выручку и помогая разгрузить внутренний рынок. Кроме того, учитывайте изменения географии поставок: китайские производители и другие новые источники предлагают конкурентные цены и условия. Диверсификация импорта в вашем портфеле (например, прямые закупки из Китая по ряду позиций вместо традиционной зависимости от российского импорта) может снизить издержки и повысить устойчивость бизнеса.

**Импортерам стройматериалов:** Компании, специализирующиеся на импорте, сейчас работают в условиях трансформации рынка. С одной стороны, некоторые товары, которые вы поставляли, начинают производиться внутри страны (*лакокрасочные материалы, минвата, гипсокартон* и пр.), и потребность в их импорте будет снижаться. Стоит пересмотреть ассортимент: выделите группы, где локальное производство закрывает спрос, и сфокусируйтесь на тех товарах, которые по-прежнему требуются рынку и мало производятся в РК. Такими направлениями могут быть специализированные стройматериалы и химия (*герметики, клеевые составы, высококачественные отделочные покрытия*), высокотехнологичные изделия, новое оборудование. Например, до сих пор почти полностью импортируются разные вспомогательные материалы для утепления – герметики, клеи, плёнки. Возможно, имеет смысл либо укреплять свои позиции в их дистрибуции, либо самим вкладываться в организацию производства таких товаров локально. Рассмотрите стратегию локализации: правительство приветствует совместные предприятия с иностранными участниками для производства тех товаров, которые пока импортируются. Если у вас есть партнёры-поставщики за рубежом, изучите возможность создания СП или локального производства в Казахстане – это может обеспечить вам льготные условия, гарантированный рынок сбыта и снижение валютных рисков. И наконец, продолжайте диверсификацию стран-поставщиков. Мировая логистика меняется, и чтобы сохранить конкурентоспособность, импортерам МСБ стоит иметь альтернативных поставщиков из разных стран. В 2025 году, к примеру, заметна экспансия более дешёвых китайских стройматериалов на наш рынок – возможно, стоит наладить прямой импорт из КНР или других стран Азии, если качество соответствует требованиям. В целом же импортеры должны смещаться от простой торговой модели к модели экспертизы и поиска нишевых продуктов: предлагайте то, чего нет у местных производителей, либо становитесь партнёром в развитии локального производства. Такой практичный подход поможет сохранить бизнес устойчивым на фоне усиливающейся локальной конкуренции и меняющегося ландшафта рынка стройматериалов.