

Обзор рынка стройматериалов Казахстана:

Анализ акторов, цен и
факторов развития



ODEPT

Рынок стройматериалов: риски перепроизводства и стабильность цен

Отрасль строительных материалов в Казахстане – значимая часть торговли (около 6–7% общего оборота) и переживает рост местного производства. Однако расширение выпуска несет и риски перенасыщения рынка. Импорт остается существенным источником товаров (около 33% рынка в 2024 г., против 42% в 2020 г.), но его структура меняется. Рассмотрим ключевых игроков рынка, динамику цен, факторы спроса/предложения и перспективы развития до 2026–2027 гг., опираясь на актуальные данные 2024–2025 годов.

Анализ основных акторов

Производство стройматериалов

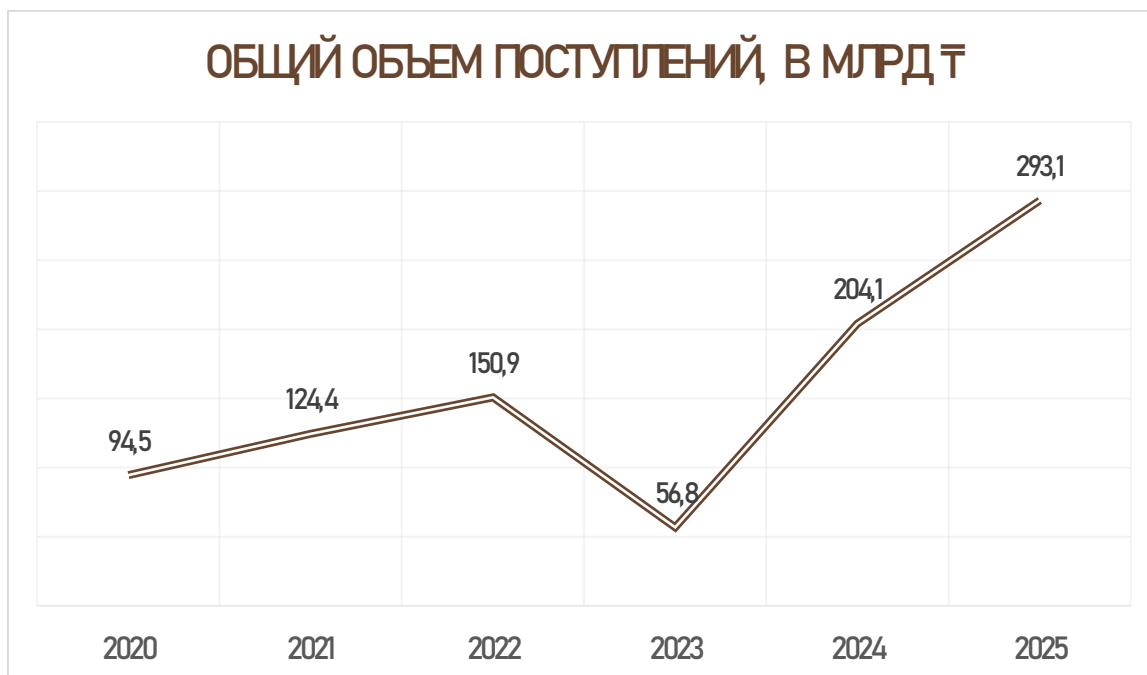
Всего количество активных налогоплательщиков, в отраслях, связанных с производством стройматериалов, составляет всего 2,9 тыс. предприятий. Новых предприятий открылось 56. Из них плательщиками с суммой более 1 млн. тг. составляет 1,9 тыс. предприятий. В среднем объем налогов выплачиваемых на одну компанию увеличивается: он составил 55,1 млн. в 2025 г.



Данные КГД МФ РК

Обзор рынка стройматериалов Казахстана: Анализ акторов, цен и факторов развития

Общий объем поступлений также растет, в 2024-м он составил 293,1 млрд. тг.



Данные КГД МФ РК

В региональном разрезе отмечается снижение уровня поступлений из г. Алматы и заметное увеличение по Актюбинской области.

Объем налогов в разрезе регионов

● 2024 ● 2025



Данные КГД МФ РК

Обзор рынка стройматериалов Казахстана: Анализ акторов, цен и факторов развития

В отраслевом разрезе наибольший вклад вносят предприятия, занимающийся производством материалов из бетона, гипса, цемента – 45,4%.

Наименование ОКЭД	2024, в млрд ₸	2025, в млрд ₸
Производство изделий из бетона, цемента и строительного гипса	86,2	130,6
Производство строительных металлических конструкций и изделий	32,3	41,9
Производство цемента, извести и строительного гипса	31,0	37,9
Производство пластмассовых изделий	13,9	18,4
Производство строительных материалов из глины	10,6	16,2
Производство стекла и изделий из стекла	6,8	11,0
Производство абразивных изделий и прочей неметаллической минеральной продукции	5,7	9,6
Производство красок, лаков и аналогичных покрытий, типографской краски и мастик	6,9	8,6
Производство прочих готовых металлических изделий	1,9	7,1
Резка, обработка и отделка камня	3,2	5,4
Производство огнеупорных изделий	3,9	4,1
Прочие отрасли	1,7	0,9

Данные КГД МФ РК

Топ-20 компаний в отрасли в основном связаны с производством изделий из бетона, цемента и строительного гипса и производством строительных металлических конструкций и изделий.

Наименование компании	2025, в млрд ₸
ТОО "КАЗАХСТАНКАСТИАНОФФШОР ИНДУСТРИВ"	16,0
ТОО "ALINA GROUP"	10,6
ТОО "СТРОЙДЕТАЛЬ"	8,9
ТОО "СИЛИКАТ"	7,1

Обзор рынка стройматериалов Казахстана: Анализ акторов, цен и факторов развития

ТОО "АСФАЛЬТОБЕТОН1"	6,8
ТОО "СТАНДАРТ ЦЕМЕНТ"	5,1
ТОО "САНТЕХПРОМ"	5,0
ТОО "ALASEM" (АГАЦЕМ)	4,8
ТОО "ЭЛХОН"	4,3
ТОО "КНАУФГИТС КАПНАГАЙГРЕДПРИЯТИЕ С УЧАСТИЕМ ДЭГ-ДРИЕ И-ВЕСТИЦОНС УНДЭНТВИКЛМГОТЭЗЭГШАФТМБХ"	4,3
ТОО "MODEX ASTANA"	4,2
АО "СТРОЙКОНСТРУКЦИЯ"	4,0
ТОО "КАСТИЙ ЦЕМЕНТ"	3,4
ТОО "ГК "ЦЕМЕНТНЫЙ ЗАВОД СЕМЕЙ"	3,4
АО "КАРЦЕМЕНТ"	3,3
ТОО «ШЫМКЕНТЦЕМЕНТ»	2,9
ТОО "КОМПАНИЯ ГЕЖУБАШИГИ ЦЕМЕНТ"	2,7
ТОО "АЗА"	2,7
ТОО "MASTER BUILDERS SOLUTIONS CENTRAL ASIA" (МАСТЕР БИЛДЕРС СОЛШУН-СЕНТРАЛЭЙША)	2,4
ТОО "ТОРТСТРОЙ"	2,4

Данные КГД МФ РК

Торговля стройматериалами

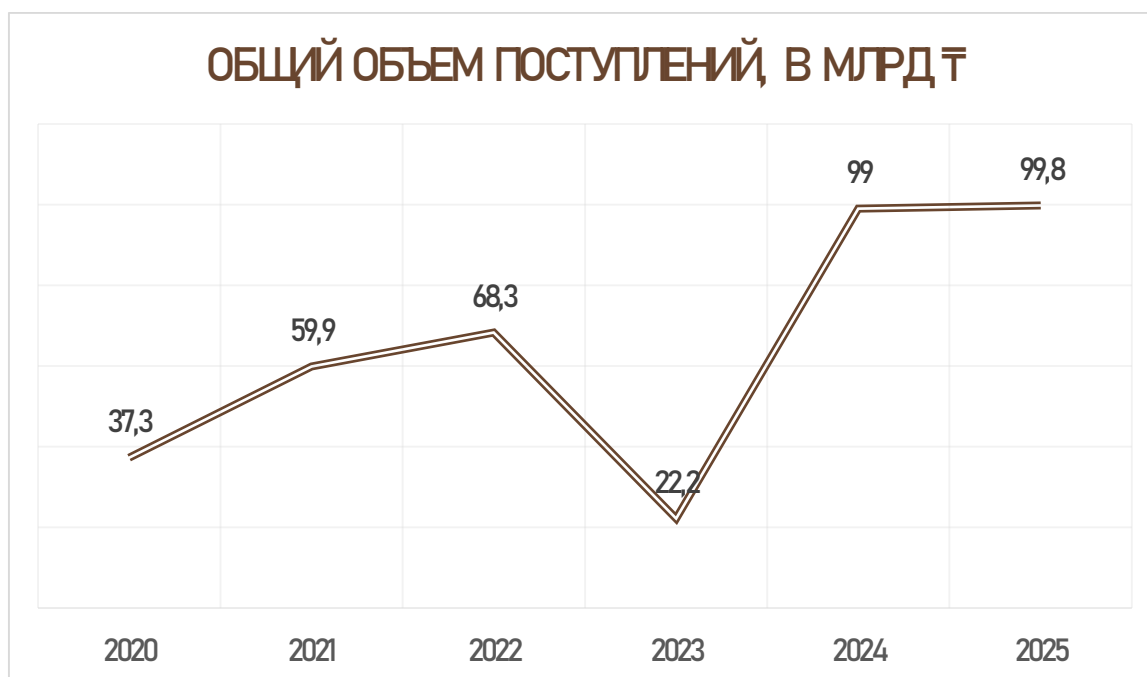
Всего количество активных налогоплательщиков, в отраслях, связанных с торговлей стройматериалов, составляет всего 1,9 тыс. предприятий. Новых предприятий открылось 42 в 2025-м. Из них плательщиками с суммой более 1 млн. тг. составляет 1,1 тыс. предприятий. В среднем объем налогов выплачиваемых на одну компанию увеличивается: он составил 24,2 млн. в 2025 г.

Обзор рынка стройматериалов Казахстана: Анализ акторов, цен и факторов развития



Данные КГД МФ РК

Общий объем поступлений также растет, в 2025-м он составил 99,8 млрд. тг.



Данные КГД МФ РК

Обзор рынка стройматериалов Казахстана: Анализ акторов, цен и факторов развития

В региональном разрезе в основном плательщики расположены в Алматы, Астане и Атырауской области.

Объем налогов в разрезе регионов

● 2024 ● 2025



Данные КГД МФ РК

В отраслевом разрезе наибольший вклад вносят предприятия, занимающийся производством материалов из бетона, гипса, цемента – 45,4%.

Наименование ОКЭД	2024, в млрд ₸	2025, в млрд ₸
Оптовая торговля скобяными изделиями, водопроводным и отопительным оборудованием и инвентарем	32,4	36,2
Оптовая торговля лакокрасочной продукцией и обоями	13,6	14,5
Оптовая торговля строительными металлическими конструкциями	19,1	11,7
Оптовая торговля древесиной	6,2	8,7
Оптовая торговля изделиями из бетона, цемента, гипса и аналогичных изделий	5,9	5,6

Обзор рынка стройматериалов Казахстана: Анализ акторов, цен и факторов развития

Розничная торговля скобяными изделиями, лакокрасочными материалами и стеклом в специализированных магазинах	4,6	4,9
---	-----	-----

Данные КГД МФ РК

Топ-20 компаний в отрасли по налоговым отчислениям:

Наименование компании	2025, в млрд ₸
ТОО "МЕТАЛЛИ-ВЕСТАТЬ РАУ"	7,2
ТОО "KRONSPAN TRADING KAZAKHSTAN"	3,9
ТОО "МЕТАЛЛ-СЕРВИС КЗ"	3,7
ТОО "ТОРГОВЫЙ ДРОМ "ТЭМ-КАЗАХСТАН"	2,4
ТОО "БУРАН БОЙГЕР"	2,1
ТОО "ГАЗТЕХ"	2,1
ТОО "РОБЕРТ БОШ (ROBERT BOSCH)"	2,0
ТОО "BAU GROUP"	1,9
ТОО "БИГ. ФЛДРИНГ КАЗАХСТАН"	1,8
ЧК QAZSTEEL PRODUCT LTD	1,4
ТОО "КРЕТЁЖНАЯ ЗАСТАВА"	1,3
ТОО "STEEL PROFESSIONAL"	1,3
ТОО "ARISTON KAZAKHSTAN"	1,1
ТОО "A-MARKA" (А-МАРКА)	1,1
ТОО "УРАЛМЕТАЛЛИ-ВЕСТ"	1,1
ТОО "РҚД"	1,0
ТОО "АЙРОН-НАБ"	1,0
ТОО "СТРОЙ-ВЕСТ-К"	0,9

Обзор рынка стройматериалов Казахстана: Анализ акторов, цен и факторов развития

ТОО "PILLARIS KAZAKHSTAN"	0,9
ТОО "ДЕКАЗИЯ"	0,9

Данные КГД МФ РК

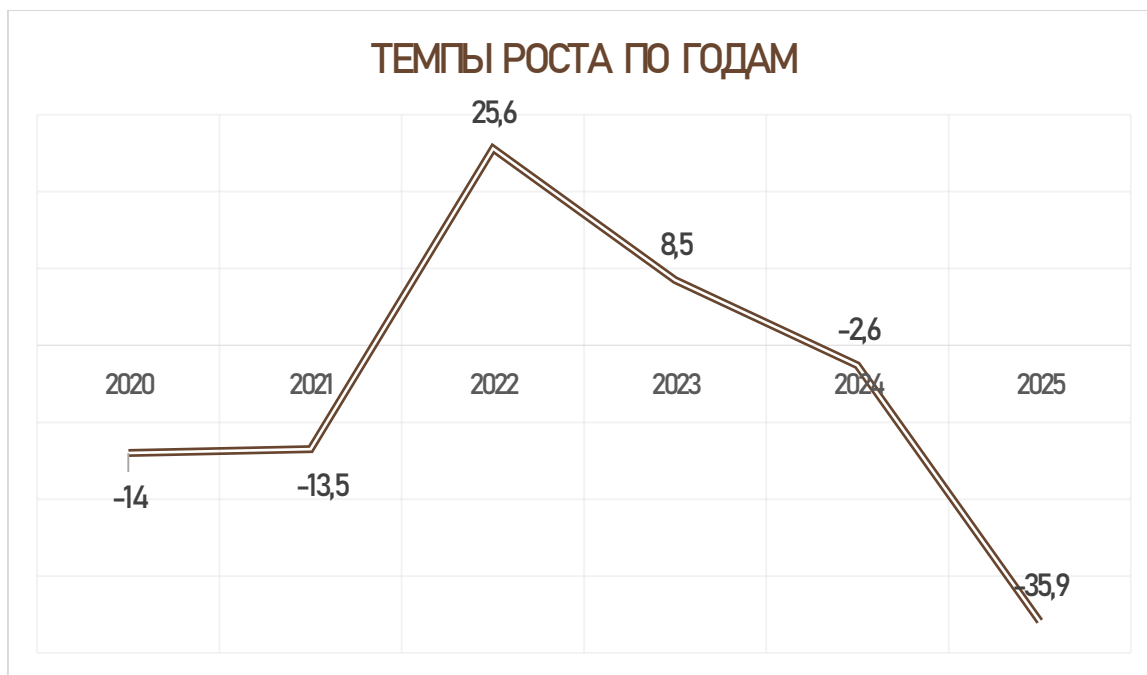
Цены и индексы

Хорошая новость – **цены в среднем относительно стабильны**. Официальные индексы показывают лишь умеренный рост по ключевым группам стройматериалов в 2025 году. Для сравнения: если в 2024-м некоторые категории дорожали на двузначные величины, то в январе–сентябре 2025 года рост цен не превышал нескольких процентов.

Для предпринимателя стабилизация цен – это и плюс, и минус. Плюс – планировать закупки и проекты проще, нет риска внезапно остаться без маржи из-за скачка цен поставщиков. Минус – **нет игры на спекулятивном росте**, когда можно было заранее закупить товар и заработать на подорожании. Теперь чтобы увеличить прибыль, надо брать не ценой, а качеством сервиса, ассортиментом или снижением издержек.

Цены импортируемых товаров

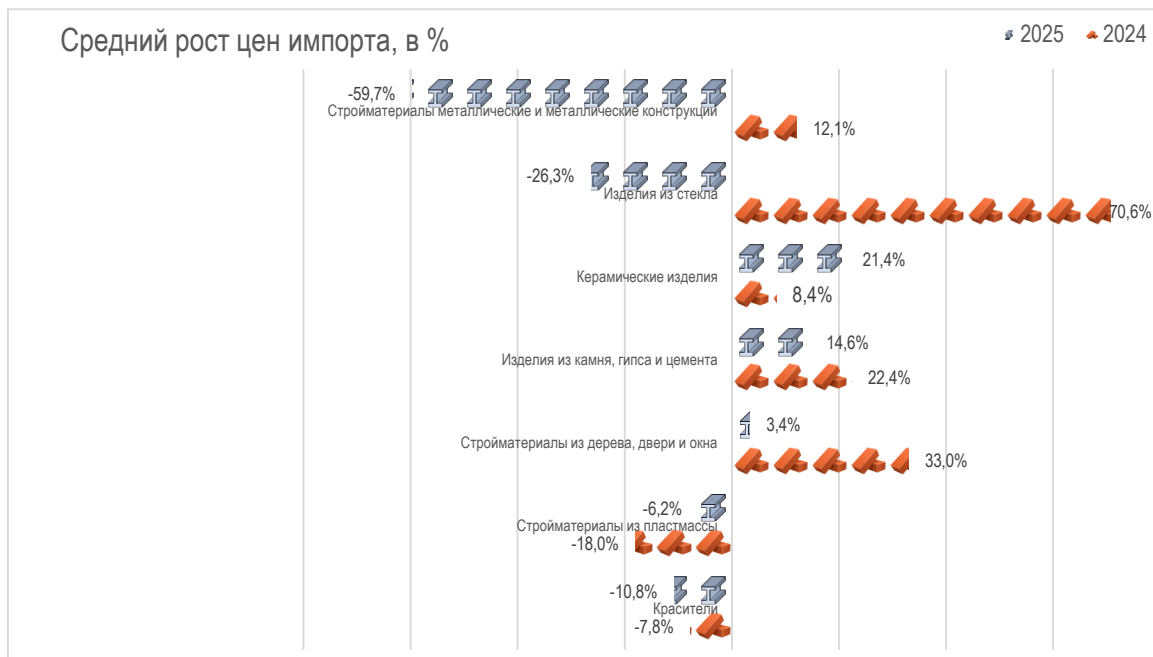
Отмечается заметное снижение цен импортируемых товаров, что связано как и со структурой импорта, так и снижением цен на рынках.



Данные БНС АСПИР РК

Обзор рынка стройматериалов Казахстана: Анализ акторов, цен и факторов развития

В среднем отмечается разнонаправленные тренды (так цены стройматериалы из пластмассы и красителей снизились, тогда цены на керамические изделия выросли), но основной вклад на снижение цен в 2025-м внесли крепежные изделия и металлоконструкции.



Данные БНС АСПИР РК

Индекс цен по данным БНС АСПИР РК

В целом отмечается рост цен по основным группам стройматериалов, но относительно 2024 г. рост относительно сдержанный. Так наибольший рост отмечается по камню для памятников и строительства, известняка и гипса – 21,6% роста, но рост относительно 2024-го сдержан.

Наиболее подорожавшие материалы: Некоторые сырьевые и базовые товары существенно выросли в цене. Например, *каменные материалы (природный камень для строительства, гипс, известняк)* подорожали на ~21,9% за 2025 г., хотя годом ранее рост по ним был гораздо выше. Также заметный рост показали цемент (+8,3%), известь и строительный гипс (+12,5%), товарный бетон (+6,9%), и отдельные металлоизделия – например, холоднодеформированная стальная проволока (+9,0%, после снижения годом ранее). Умеренно, но растут цены на нефтепродукты (битум, смолы), используемые в строительстве (+5,9%), а также на пластиковые плиты и трубы (+12,6%).

Вывод для МСБ: цены на ключевые «структурообразующие» материалы (цемент, бетон, металл) все же повышаются, поэтому важно закладывать этот рост в сметы и договоры. Желательно планировать закупки стратегически: например, заключать контракты заранее, пока цены стабильны, или создавать запасы перед ожидаемым ростом.

Обзор рынка стройматериалов Казахстана: Анализ акторов, цен и факторов развития

Группа стройматериалов	2025 к 2024	2024 к 2023
Камень для памятников, отделки и строительства, известняк, гипс, мел и сланец	121,9	157,3
Гравий, песок, глины и каолин	102,6	108,1
Лесоматериалы, продольно распиленные, строганные или пропитанные	101,6	99,7
Шпон, фанера клееная, плиты слоистые, древесно-стружечные, древесно-волокнистые, панели и плиты	98,9	100,0
Паркет щитовой сборный	98,9	99,3
Продукты переработки нефти	105,9	107,9
Краски, лаки и покрытия аналогичные, краска типографская и мастики	102,0	95,5
Плиты, листы, трубы и профили пластмассовые	112,6	100,9
Изделия строительные из пластмасс	100,5	101,4
Стекло листовое	104,0	97,9
Стекло листовое формованное и обработанное	103,3	92,4
Плитки и плиты керамические	81,3	100,4
Кирпичи, плитки и изделия строительные из глины обожженной	101,2	100,9
Цемент	108,3	102,4
Известь и гипс	112,5	109,7
Изделия из бетона для строительных целей	101,6	102,6

Обзор рынка стройматериалов Казахстана: Анализ акторов, цен и факторов развития

Изделия из гипса для строительных целей	101,0	102,7
Бетон товарный	106,9	101,8
Растворы строительные	104,0	102,4
Фиброцемент	101,0	102,9
Изделия из гипса, бетона или цемента прочие	101,0	102,9
Изделия минеральные неметаллические прочие, не включенные в другие группировки	99,0	104,8
Металлы черные основные: железо, чугун, сталь и ферросплавы	100,5	99,0
Трубы разных диаметров, профили полые и фитинги для труб разных диаметров из стали	98,0	101,3
Изделия, полученные холодной штамповкой или гибкой из стали	101,7	99,8
Проволока, полученная путем холодного вытягивания	109,0	99,3
Металлоконструкции и части конструкций	100,5	100,0
Двери и окна металлические	100,5	100,0

Данные БНС АСПИР РК

Стабильные или подешевевшие материалы: Ряд позиций не дорожает, а некоторые даже снизились в цене. *Древесные материалы* демонстрируют стабилизацию – пиломатериалы почти без изменений (+1,6%), плиты ДСП/ДВП – небольшое снижение. *Лакокрасочная продукция* после удешевления в 2024 г. (индекс ~95) слегка отыграла позиции в 2025 (+2,0%), оставаясь доступной. Сильнее всего подешевели **керамические облицовочные плитки** – цены снизились примерно на 18% относительно 2024. Небольшое снижение также отмечено по *стальным трубам* (-2,0%). Таким образом, отделочные материалы и металлопрокатные изделия отличаются наиболее конкурентными ценами, возможно из-за насыщения рынка и импортной конкуренции.

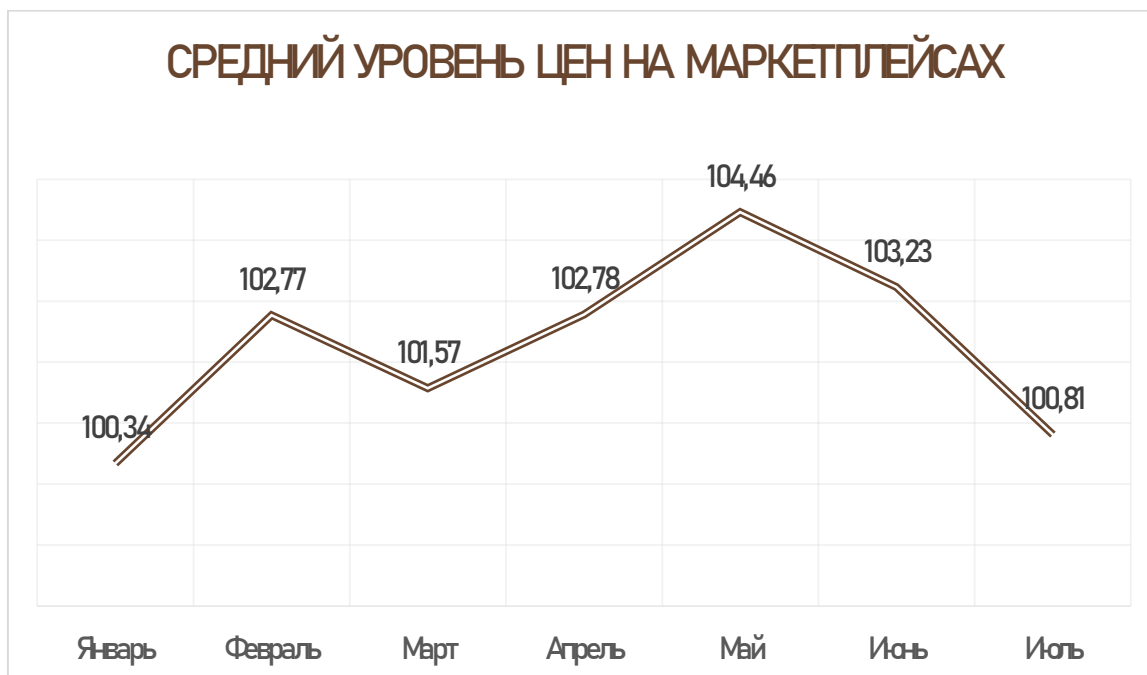
Что это значит для МСБ: цены на отделочные товары и стандартный металлопрокат сейчас выгодны для закупки. Компании могут воспользоваться

Обзор рынка стройматериалов Казахстана: Анализ акторов, цен и факторов развития

периодом ценовой стабильности или снижения, чтобы оптимизировать себестоимость – например, заключить долгосрочные соглашения с поставщиками керамики или труб по текущим низким ценам. Также стоит внимательно следить за ценовыми индексами от статорганов (БНС АСПиР РК) и рыночными площадками: они показывают, когда начинается сезонный рост цен (как правило, в мае–июне в начале строительного сезона). Планирование закупок в межсезонье, до скачка спроса, поможет сэкономить.

Цены на B2C-маркетплейсах

Даже в **пиковый строительный сезон** крупных потрясений не случилось. На маркетплейсах B2C, где частники покупают материалы онлайн, отмечалось лишь небольшое повышение цен. Интересна сезонность: **в мае–июне цены слегка подсакакивают**, к началу строительных работ, а потом стабилизируются.



Данные мониторинга цен на маркетплейсах

Лидерами удорожания на маркетплейсах стали **товары для водоснабжения, лакокрасочная продукция и строительный инвентарь** – видимо, весной население массово закупалось трубами, краской, инструментом для ремонтов, чем и подогрело цены. Однако затем, к осени, ажиотаж спал и рынок остыл. В целом же никаких «ценовых пузырей» не наблюдаем: инфляция в сегменте стройматериалов куда скромнее, чем в продовольствии или ГСМ.

Обзор рынка стройматериалов Казахстана: Анализ акторов, цен и факторов развития

Группа стройматериалов	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Итого
Водоснабжение	100,32	104,83	101,59	102,74	119,50	102,73	100,38	135,26
Двери, окна, лестницы	100,00	100,93	100,69	100,75	101,04	101,21	100,65	105,38
Кровля, фасад, ворота	100,05	101,17	100,79	102,52	100,96	101,28	100,40	107,39
Лькоокрасочные материалы	100,20	100,82	102,28	101,86	103,75	114,39	101,13	126,32
Отделочные материалы	100,18	102,08	100,55	100,32	101,86	100,75	100,75	106,65
Сантехника	100,37	101,75	101,08	101,67	100,91	101,05	100,35	107,39
Системы отопления	100,45	100,88	100,91	100,99	102,47	103,53	101,32	111,00
Строительные материалы	100,82	106,48	101,87	101,53	104,35	102,26	101,04	119,72
Строительный инвентарь	100,89	108,26	101,30	101,35	102,21	101,74	101,44	118,29
Строительный крепеж	100,16	100,51	104,60	114,04	107,55	103,37	100,65	134,36

Данные мониторинга цен на маркетплейсах

Факторы развития отрасли. Состояние добычи материалов

Одним из факторов, которые потенциально ограничивают рост производства стройматериалов является добыча сырья. В основном добыча является частью производственного процесса и рост добычи является относительно стабильное: в среднем 7-8%, хотя в 2024-м наблюдалось небольшое замедление.

Орье	2025	2024	2023	2022
Мрамор и камень известняковый прочий для памятников, отделки или строительства, тыс.куб.м	1 228,9	1 056,2	1 034,7	816,6
Гранит, песчаник и камень для памятников, отделки или	7 692,1	7 453,1	8 108,6	7 322,2

Обзор рынка стройматериалов Казахстана: Анализ акторов, цен и факторов развития

строительства прочий, тыс.куб.м				
Ивестняк и гипс, тыс.тонн	20 312,5	19 521,0	18 854,7	18 010,9
Пески природные, тыс.куб.м	15 334,4	13 350,6	13 851,0	13 436,2
Гранулы, крошка каменная и порошок каменный, галька, гравий, щебень или камень дробленый, тыс.куб.м	51 729,9	50 396,3	49 662,6	42 796,7
Глины и каолин, тыс.тонн	6 166,0	5 922,1	4 516,2	4 695,1

Данные БНС АСПИР РК

Факторы развития отрасли Состояние строительной отрасли

Строительная отрасль является главным потребителем продукции производства строительных материалов, формирующим текущий объем спроса на продукцию.

В целом наблюдается позитивная динамика в отрасли, хотя отмечается небольшое замедление роста отрасли. В частности, продолжается рост объемом выполненных строительных работ, так объем достиг Т10,7 трлн.



Данные БНС АСПИР РК

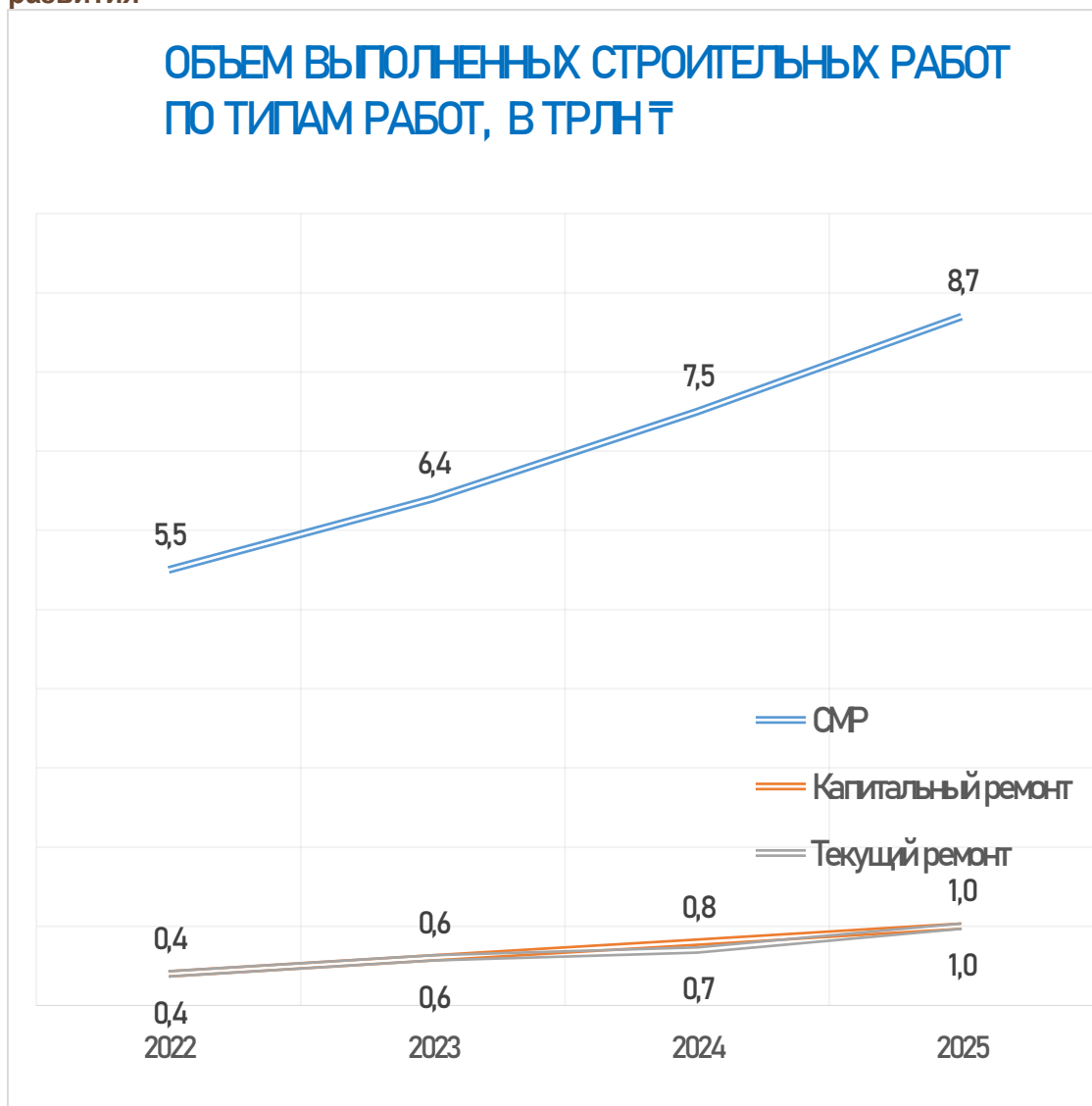
Обзор рынка стройматериалов Казахстана: Анализ акторов, цен и факторов развития

При этом отмечается стабильный рост объема выполненных работ, который составляет около 15% в среднем.



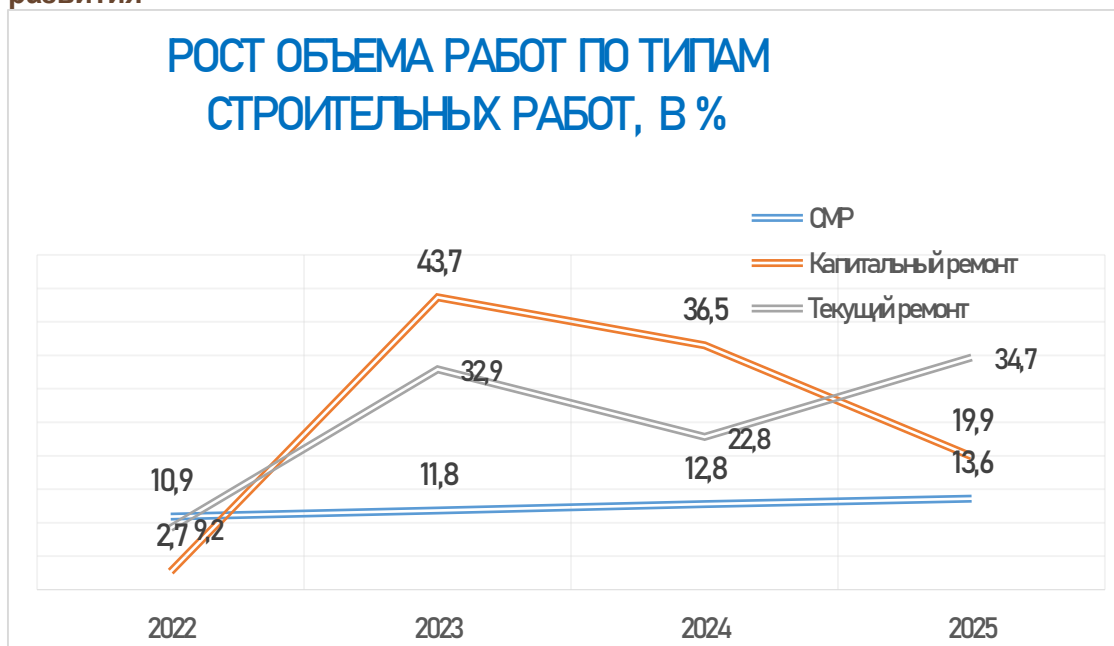
Данные БНС АСПИР РК

По типам выполненных работ, основной объем выполненных работ относится к строительско-монтажным работам.



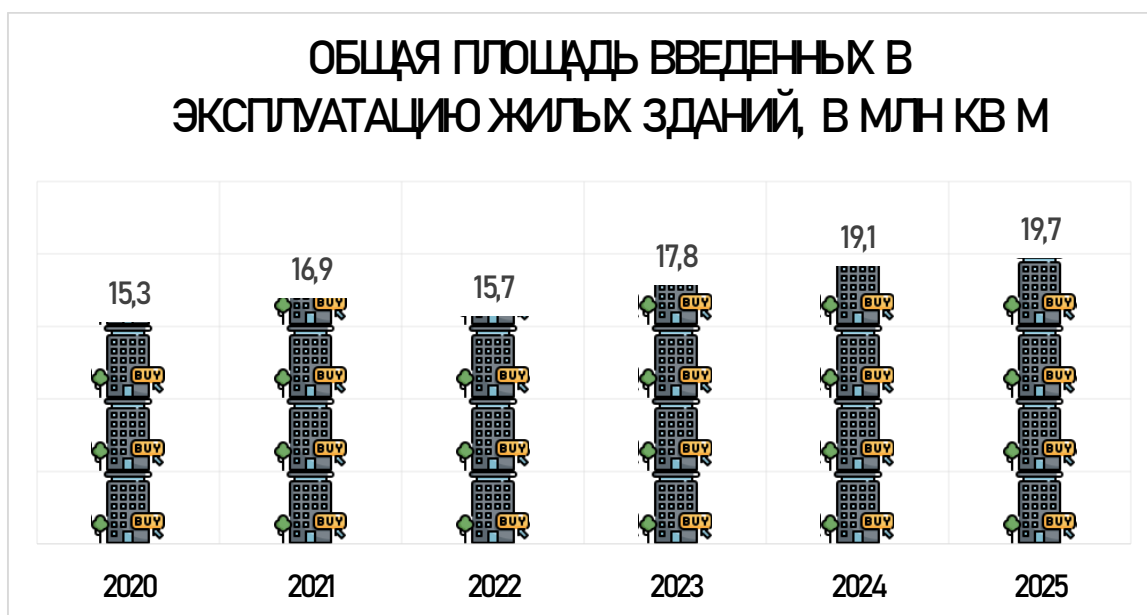
Данные БНС АСПИР РК

При этом отмечается, что темпы роста по типам работ не коррелируются друг с другом. Так, темп роста строительно-монтажных работ стабилен, в то время как капитальный и текущий ремонт довольно сильно отличается от года к году.



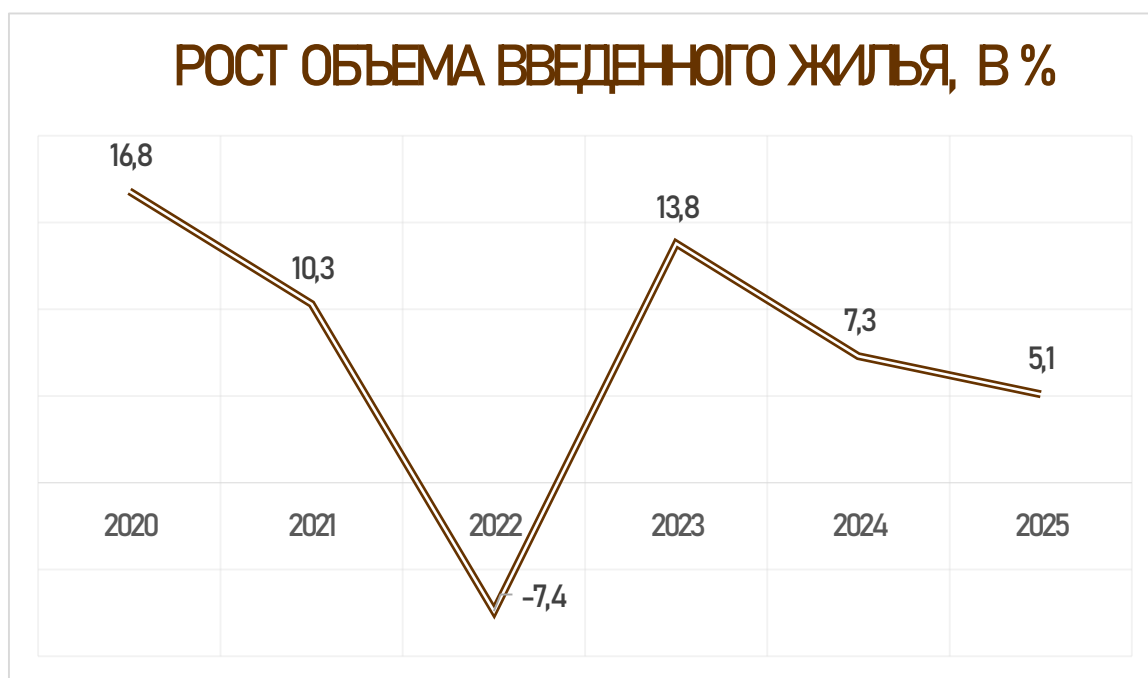
Данные БНС АСПИР РК

Основной рост связан с вводом в эксплуатацию жилых зданий. В частности, продолжается рост ввода в эксплуатацию жилых зданий, так объем достиг 19,7 млн. кв.м.



Данные БНС АСПИР РК

При этом отмечается стабильный рост объема ввода нового жилья, что означает положительную динамику с точки зрения рынка строительных материалов. Хотя в 2025-м году отмечается некоторое замедление объема ввода жилья, хотя расширение государственных программ по ипотекам могут заново ускорить ввод нового жилья.



Данные БНС АСПИР РК

Что касается нежилых зданий, так там отмечается значительный рост строительства соцобъектов, который связан с реализацией нацпроекта «Комфортные школы» и строительства объектов здравоохранения.

Количество введенных в эксплуатацию нежилых зданий по типам

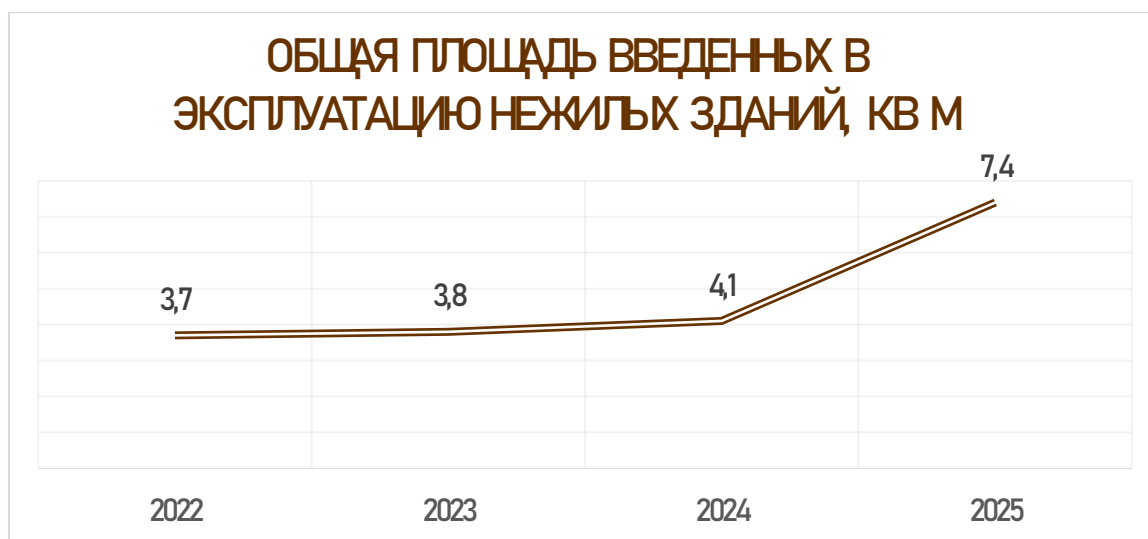
Тип объекта	2025	2024	2023	2022
Нежилые здания	7 358 882	4 104 825	3 822 854	3 730 797
образовательные школы	2 640 948	551 483	572 906	580 287
дошкольные организации	87 921	56 918	64 405	35 328
больницы	165 744	68 893	83 805	62 236
амбулаторно-поликлинические организации	71 461	85 647	46 950	31 924
другие	4 392 808	3 341 884	3 054 788	3 021 022

Данные БНС АСПИР РК

При этом если оценивать именно площадь введенных зданий, то мы можем наблюдать значительный рост: особенно строительства школ, дошкольных

Обзор рынка стройматериалов Казахстана: Анализ акторов, цен и факторов развития

организаций и поликлиник. Так общая площадь введенных в эксплуатацию нежилых зданий составила 7,4 млн. кв. м. за 2025 г.



Данные БНС АСПИР РК

Текущие перспективы роста и вызовы

Изделия из цемента и бетона

Цементная отрасль Казахстана существенно обновилась за последние 10–15 лет: **две трети заводов** – это новые предприятия, запущенные после 2005 г. с применением современного оборудования. Практически все крупные заводы работают по *сухому способу* обжига клинкера, внедрены электрофильтры и рукавные фильтры для очистки выбросов пыли. Инновации коснулись и продукции: заводы освоили выпуск специальных цементов (сульфатостойкий, тампонажный для нефтегазовых скважин и др.). По данным QazIndustry, в 2022 г. отечественные компании произвели **452,3 тыс. тонн добавок** для цемента и бетона (пластификаторы, минеральные добавки) – 95,5% внутренней потребности, что говорит о локализации производства химических добавок. Соответственно дальнейшее развитие отрасли связано с решением вызовов отрасли. Так, главный вызов цементников – **переизбыток мощностей на внутреннем рынке**. Совокупная мощность (~18 млн т) почти вдвое превышает текущий спрос (~12 млн т) по данным Qazsem. Данная ситуация породило жёсткую конкуренцию: цены оказались под давлением, часть заводов работает с неполной загрузкой (~60–70%). Например, Рудненский цементный завод (0,5 млн т) в 2025 г. признан банкротом из-за нерентабельности, под вопросом судьба «Кокше-Цемент» (в 2024 г. испытывал финансовые трудности). Одновременно на юге Узбекистан и Кыргызстан нарастили собственное производство и защищают рынки (что ограничивает экспорт Казахстана). В этой ситуации отрасли необходимо искать новые рынки сбыта (напр., Таджикистан, Афганистан) и повышать эффективность. Перспективным направлением может стать участие в больших инфраструктурных проектах внутри страны, которые потребуют много цемента и бетона. Другой вызов – **стоимость энергоносителей**. Производство цемента энергоёмко: до 60% себестоимости – уголь и электричество. Уголь в Казахстане доступен, но его качество ниже, чем, например, в РФ, что снижает КПД печей. Повышение тарифов на электроэнергию

Обзор рынка стройматериалов Казахстана: Анализ акторов, цен и факторов развития

в 2024–2025 гг. давит на издержки. Решение – модернизация: установка энергосберегающих горелок, теплообменников для рекуперации тепла. Многие заводы уже снизили расход топлива до 100–110 кг условного топлива на тонну клинкера и продолжают оптимизацию.

В производстве бетона и ЖБИ активно внедряются новые рецептуры и техника. Широко используются химические добавки – суперпластификаторы, замедлители – которые увеличивают подвижность бетонной смеси и прочность бетона. В практике домостроения появляются *3D-принтеры* для печати бетонных элементов (пока в экспериментальном режиме). Также казахстанские компании осваивают **предварительно напряжённый железобетон**, что снижает расход стали.

Кирпичи

В производстве кирпича Казахстан делает ставку на **современные энергосберегающие технологии**. Новые предприятия оснащаются автоматическими линиями формовки и обжига ведущих мировых фирм (Lingl, Keller, etc.). Применяются туннельные печи с рекуперацией тепла – они позволяют снизить расход топлива на обжиг до 800–900 ккал/кг, тогда как старые кольцевые печи потребляли 1300+ ккал/кг. К примеру, на заводе SG Brick обжиг происходит при 800 °С (предварительная сушка – 400 °С), а охлаждённые кирпичи сортируют **роботы**. Практически весь тяжёлый физический труд исключён – это огромный технологический прогресс по сравнению с традиционными методами.

В химическом плане освоено производство высокомарочного кирпича – марок М150–М200, тогда как раньше преобладал М100.

Энергозатраты и сырьевая база. Традиционный вызов кирпичных заводов – обеспечение топливом и сырьём. В ряде регионов (Жамбылская, Мангистауская обл.) дефицит природного газа ограничивает развитие – так, запуск некоторых новых заводов приходилось переносить из-за нехватки газа. В этих случаях заводы либо переходят на уголь (что увеличивает выбросы и затраты на фильтрацию), либо требуют от правительства газификации площадок. С сырьём ситуация лучше: глина широко распространена, месторождений достаточно, но важно близкое расположение к заводу. В будущем, по мере выработки карьеров вокруг городов, может потребоваться возить глину издалека или обогащать более худшие по качеству глины.

Конкуренция и загрузка мощностей. После ввода SG Brick и других крупных проектов может возникнуть локальный переизбыток кирпича. В этой связи важна экспансия на внешние рынки, иначе новые мощности будут недозагружены.

Строительные тренды. Перспективы отрасли кирпича тесно связаны с архитектурными трендами. В последние годы наблюдался переход части застройщиков к монолитному каркасному домостроению (с заполнением стен блоками), что снизило долю классического кирпичного строительства многоэтажек. Однако индивидуальное жилищное строительство и малоэтажка по-прежнему опираются на кирпич.

Тепло- и звукоизоляционные материалы

Загрузка новых мощностей и конкуренция. Основным вызов – сумеет ли рынок впитать резко возросший объём местной продукции. Если в 2023 г. Казахстан потреблял ~154 тыс. т утеплителей, то потенциал введённых и строящихся заводов Технониколь – порядка 100–120 тыс. т (Алматы + Сарань) плюс существующие ~50–60 тыс. т. Итого доступные мощности скоро превысят 160–180 тыс. т, что примерно равно прогнозируемому спросу 2025–2026 гг.

Повышение энергоэффективности зданий. Вызовом является инерционность строительного рынка: многие частные застройщики экономят на утеплении. Теплоизоляция до сих пор воспринимается иногда как необязательная статья расходов. Но с ростом тарифов на отопление будет расти и осознанный спрос. Перспективы отрасли напрямую связаны с *реализацией госпрограмм энергосбережения*. Если государство будет стимулировать утепление существующих зданий (капремонт панельных домов с утеплением фасадов, например), то рынок утеплителей может удвоиться. Пока таких масштабных программ нет, но предпосылки появляются – обсуждается необходимость снижения энергопотребления в ЖКХ.

Импортозамещение смежных материалов. Успех в локализации утеплителей высвечивает другие слабые места: например, до сих пор почти полностью импортируются **герметики, клеевые составы для теплоизоляции, пароизоляционные плёнки**. Это смежные отрасли (химия и полимеры). Вызов – подтянуть их за основным сегментом, чтобы комплексно покрывать рынок. Уже сейчас понятно, что выгодно бы производить клей-пену для приклейки пенопласта или мастики для приклейки рулонных материалов – ранее объёмы были малы, но с ростом стройактивности могут окупиться местные заводы.

Перспективы роста отрасли изоляционных материалов в Казахстане выглядят очень позитивно. Страна переходит к массовому индустриальному домостроению, кроме того, нефтегазовая отрасль требует много технической изоляции – ранее её закупали, теперь могут частично закрывать местными цилиндрами из минваты.

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

Импортозависимость в ключевых позициях. Несмотря на успехи с краской и гипсокартоном, Казахстан ещё очень зависим по ряду отделочных материалов – особенно плитка, напольные покрытия, обои. Вызов для отрасли – привлечь инвестиции в эти сегменты. Перспективно было бы наладить производство ПВХ-линолеума (в стране есть сырьё – нефть для ПВХ, но отмечается отсутствие необходимого производства в нефтехимии), либо пластифицированных плиток (LVT).

Качество и стандартизация. Внутренний рынок отделочных материалов очень разнороден по качеству. Требуется стандартизация, возможно, через ввод добровольной сертификации знаками качества.

Сырьевая база. Некоторые отделочные производства сдерживает отсутствие локального сырья. Например, для красок нужен пигмент TiO_2 – его нет, для ламината нужно производство HDF-плит.

Выводы и перспективы роста отрасли

Рынок стройматериалов в ближайшие годы обещает быть насыщенным, но не бесперспективным. Цены, скорее всего, останутся под контролем – резкого взлёта не ожидается, а избыточные мощности и вовсе могут удерживать или снижать цены на отдельные товары. Это хорошо для конечных потребителей и подрядчиков, но требует от поставщиков больше гибкости. Зарабатывать на одних только наценках будет трудно – придётся искать новые форматы (*сервис, комплектация «под ключ», индивидуальные решения*).

Главный вызов – возможное перепроизводство. Если вы производитель, заранее продумывайте каналы сбыта сверх изначально планируемого рынка. Утеплители, кирпич, цемент – по всем этим направлениям Казахстан серьёзно нарастил выпуск, и конкуренция обострится. Экспорт – один из ответов, и приятно видеть, что многие игроки уже смотрят в эту сторону. Также не стесняйтесь предлагать свои продукты госпрограммам: возможно, участие в инициативах по модернизации ЖКХ или инфраструктуры поможет загрузить мощности.

В то же время остаются дефицитные направления, где внутренний рынок ждет героев. Импортозамещение отделочных материалов – ниша для смелых. Кто создаст первый казахстанский линолеум или наладит выпуск современных обоев – тот может получить значительную долю рынка практически без конкуренции внутри страны. Даже менее капиталоемкие продукты, как строительные химикаты (герметики, пены, пленки), могут стать вашим успешным направлением при должном подходе.

Подводя итог: **стабильные цены дают передышку бизнесу,** чтобы тот сконцентрировался не на погоне за курсом или инфляцией, а на развитии продуктов и каналов сбыта. Используйте эту возможность. Растущий внутренний выпуск – это одновременно вызов и шанс. Импорт будет постепенно сокращаться, но полностью не уйдёт – ищите баланс между местным и зарубежным, чтобы всегда иметь в портфеле то, что нужно клиентам. А главное – следите за глобальными и государственными трендами: энергоэффективность, стандарты качества, новые стройтехнологии. Именно они во многом определяют, какие стройматериалы будут в цене (не столько денежной, сколько в ценности) завтра.

В ближайшие 2–3 года рынок строительных материалов Казахстана ожидает **продолжение роста,** но характер этого роста будет определяться балансом между внутренним спросом и нарастающим предложением.

Со **стороны спроса,** предпосылки для расширения рынка положительные. Во-первых, прогнозируется сохранение высокой строительной активности: потребность в жилье остается острой (*особенно при реализации госпрограмм в жилищной сфере*), а демография и урбанизация поддерживают долгосрочный спрос на новые дома. Если государство продлит или запустит новые ипотечные инициативы, это может вернуть темпы ввода жилья к прежним ~15% в год, что напрямую увеличит потребление стройматериалов. Во-вторых, национальные проекты в инфраструктуре, образовании, здравоохранении, вероятно, продолжатся и после 2025 г. Например, проект «Комфортные школы» может трансформироваться или дополниться программами по другим соцобъектам, требуя все новых объемов материалов. Казахстан также планирует крупные инфраструктурные стройки – дороги, промышленность (*например, газохимия,*

Обзор рынка стройматериалов Казахстана: Анализ акторов, цен и факторов развития

энергетика) – они выступают дополнительными драйверами спроса на металл, цемент, изоляцию и т.д. **Таким образом, внутренний спрос к 2026–2027 гг. скорее всего вырастет**, хотя, возможно, и не столь стремительно, как в посткризисные 2021–2022 годы. Темпы роста могут стабилизироваться на уровне высоких однозначных величин, что все равно опережает многие сектора экономики.

Со стороны предложения происходит опережающее наращивание мощностей. К 2026 г. выйдут на проектную мощность новые цементные заводы (Актобе, ЗКО) общей мощностью ~1,8 млн тонн, два больших завода минваты (Алматинский уже работает, Карагандинский запустится в 2026), несколько кирпичных предприятий суммарно более 200 млн шт/год и др. Если суммарный объем строительства не будет расти столь же быстрыми темпами, к 2026–2027 гг. на рынке возможен **избыток отдельных материалов** - прежде всего цемента и кирпича, где уже сейчас профицит мощностей отмечается участниками рынка. Это может привести к усилению конкуренции, снижению цен и маржинальности для производителей. Похожая ситуация была в 2010-х: волна инвестиций в цементные заводы привела Казахстан к полному самообеспечению цементом и необходимости экспорта излишков. Вероятно, история повторится - **экспорт станет критически важен** для поддержки отрасли. Уже в 2024–2025 гг. экспорт стройматериалов активно растет (+16,8% в 2024, +26,2% за 8 мес. 2025), особенно в Россию, где из-за геополитических изменений образовался спрос на казахстанскую продукцию. К 2026 г. доля экспорта, возможно, еще увеличится, если внутренний рынок не успеет потребить новые объемы.

Перспективы для МСБ в этих условиях двоякие. С одной стороны, **расширение рынка** - это больше возможностей заработать: новые стройки, проекты и ввод объектов сулят стабильный спрос для торговцев материалами и субподрядчиков. Можно планировать развитие бизнеса – открытие филиалов в растущих регионах (*например, там, где строятся новые заводы или крупные стройки*), расширение товарной линейки. Цены на материалы, вероятно, станут более предсказуемыми или даже снизятся по ряду *позиций (конкуренция и профицит будут сдерживать инфляцию)* – это облегчит планирование и снизит издержки строителей и продавцов. С другой стороны, **конкуренция обострится**. Крупные производители в условиях насыщения рынка могут пойти в агрессивный маркетинг, вытесняя мелких. Импортёры будут искать новые ниши или демпинговать, чтобы удержаться. Для выживания **малому и среднему бизнесу** важно занять свою нишу: либо предлагать специализированные материалы/услуги, либо брать сервисом и мобильностью то, что не под силу крупным компаниям. Например, МСБ-продавец может сфокусироваться на оперативной доставке на объект «день в день» или на комплексной комплектации мелких заказов – то, чем большие сети заниматься не любят. Производственным МСБ имеет смысл осваивать выпускаемые крупными заводами побочные продукты (*вспомогательные смеси, уникальные форматы плитки, индивидуальные ЖБИ под заказ и т.п.*). Также хорошая стратегия - **кооперация и партнерства**: объединения дилеров, ассоциации поставщиков для совместного выхода на тендеры или обмена складами помогут конкурировать с гигантами.

В целом, **отрасль стройматериалов Казахстана к 2027 году ожидается более емкой, технологичной и интегрированной в внешние рынки**. При сохранении господдержки строительного сектора и благоприятной конъюнктуре (*отсутствии глобальных кризисов*) рынок продолжит рост как в объемах, так и в качестве.

Обзор рынка стройматериалов Казахстана: Анализ акторов, цен и факторов развития

МСБ, заранее подготовившиеся – автоматизировав учет, наладив мониторинг цен и спроса, установив прочные связи с ключевыми актерами – смогут не только удержаться, но и занять свою долю в этом росте.