



# Обзор отрасли строительства Казахстана: Анализ спроса



# Строительная отрасль Казахстана: объёмы, спрос и экономический вклад

## 1. Размер и динамика рынка

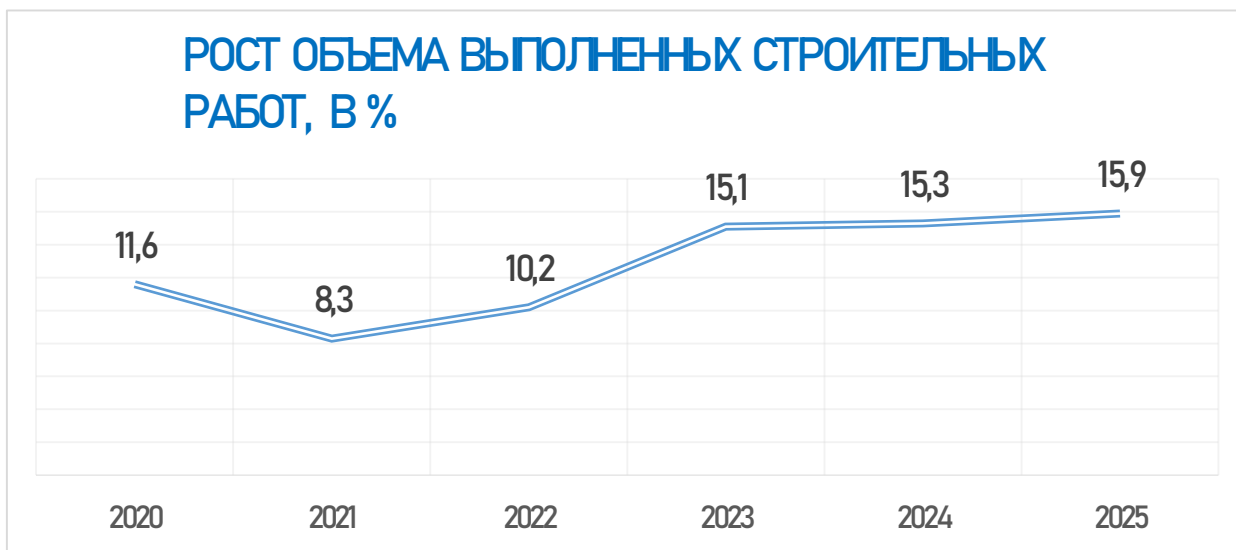
Строительный сектор в 2024–2025 годах продолжает стабильный рост и укрепляет свою роль в экономике Казахстана. Общий объём выполненных строительных работ достиг около ₸10,7 трлн (2025 г.), демонстрируя среднегодовой рост порядка 15%. Хотя темпы немного замедлились по сравнению с прошлым периодом, отрасль остаётся на подъёме.

В целом наблюдается позитивная динамика в отрасли, хотя отмечается небольшое замедление роста отрасли. В частности, продолжается рост объёмом выполненных строительных работ, так объём достиг ₸10,7 трлн.



Данные БНС АСПИР РК

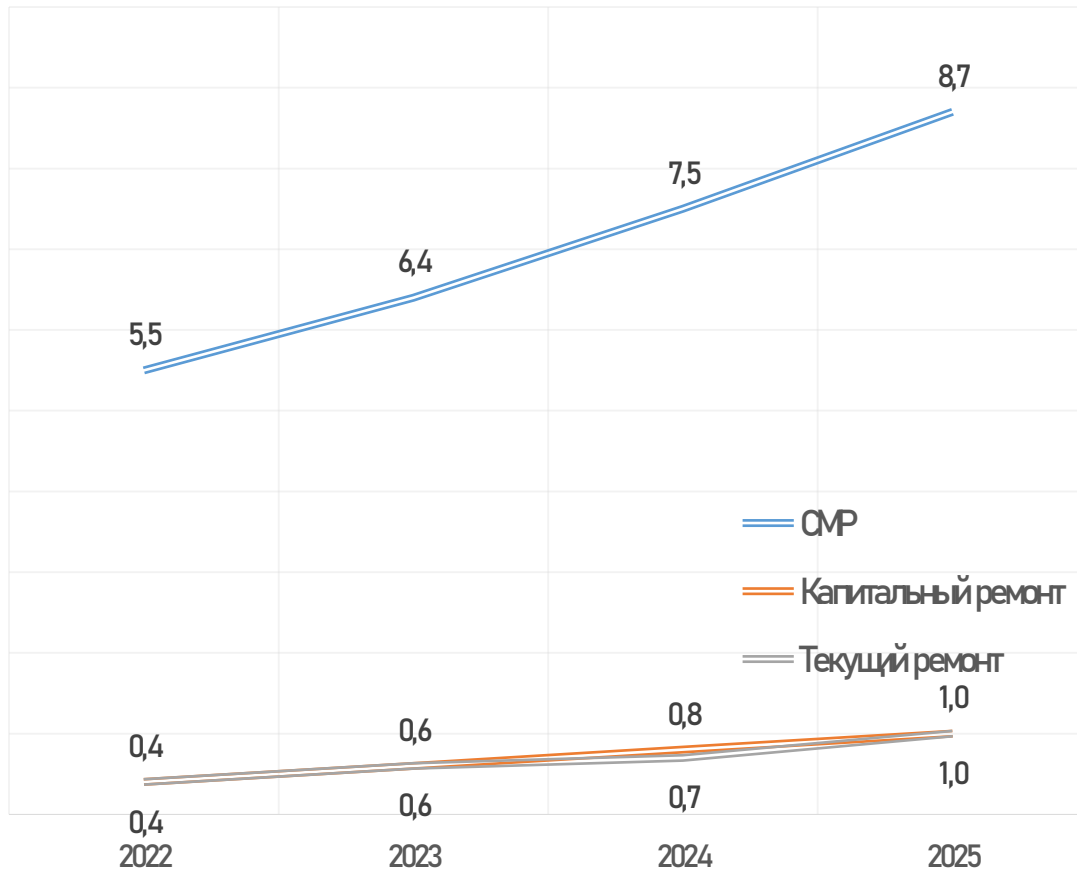
При этом отмечается стабильный рост объема выполненных работ, который составляет около 15% в среднем.



Данные БНС АСПИР РК

Основная масса работ приходится на строительно-монтажные работы (СМР), тогда как сегменты капитального и текущего ремонта развиваются менее равномерно. Иными словами, **основной драйвер активности – новые стройки и монтаж**, в то время как ремонтные работы показывают волатильность от года к году. Такая структура свидетельствует о преобладании *экспансивного строительства* над простым обновлением фонда.

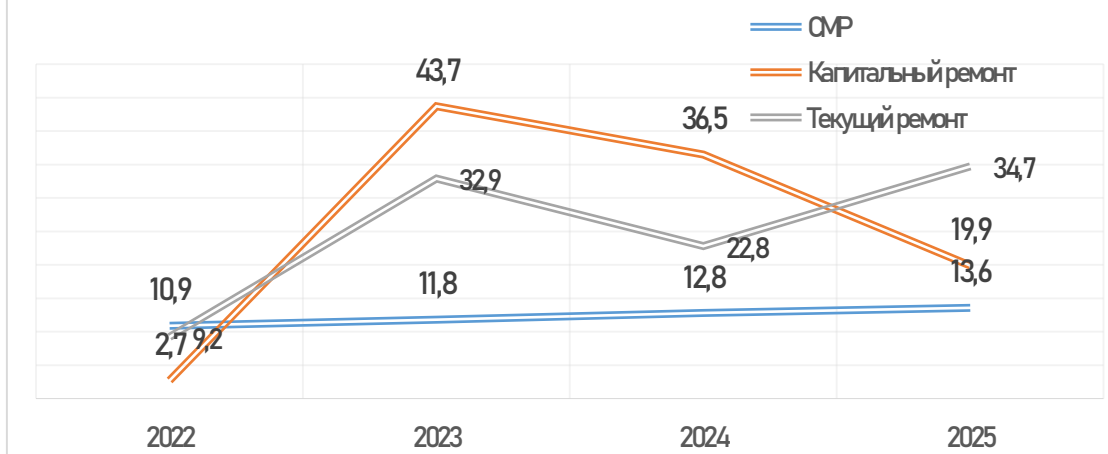
## ОБЪЕМ ВЫПОЛНЕННЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ РАБОТ ПО ТИПАМ РАБОТ, В ТРЛНТ



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.

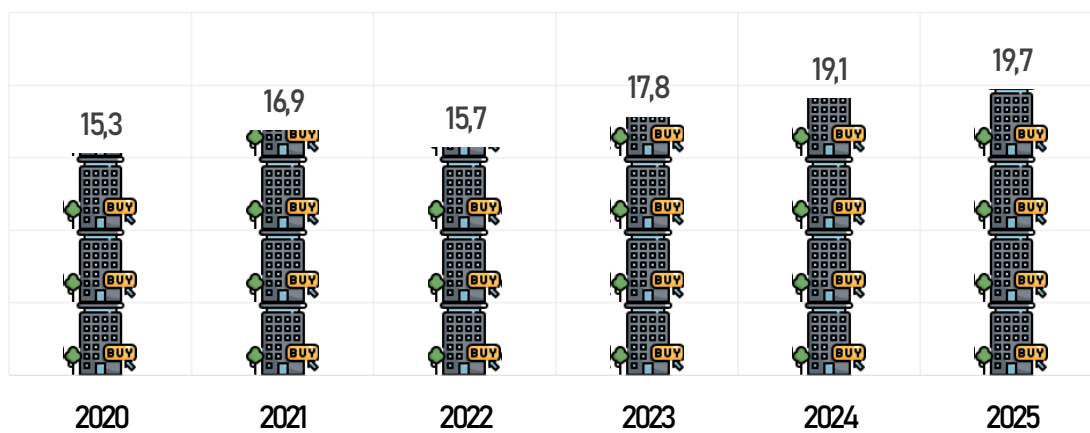
## РОСТ ОБЪЕМА РАБОТ ПО ТИПАМ СТРОИТЕЛЬНЫХ РАБОТ, В %



Данные БНС АСПИР РК

**Жилищное строительство продолжает бить рекорды.** В 2025 году в эксплуатацию введено около **19,7 млн м<sup>2</sup> жилья** – новый максимум для страны. Сектор жилой недвижимости стабильно наращивает объёмы ввода, обеспечивая позитивную динамику. В 2025 году темпы ввода жилья несколько снизились, однако государственная поддержка – в частности, расширение ипотечных программ – может вновь их ускорить. Правительство вдвое увеличило план объёма льготного ипотечного кредитования через Отбасы Банк (до ₸500 млрд) и продлило ряд госпрограмм жилищного финансирования. Эти меры направлены на поддержание спроса на новое жильё даже при росте себестоимости и умеренном снижении реальных доходов населения. Таким образом, **жилищное строительство остаётся локомотивом отрасли**, хотя его развитие теперь во многом зависит от программ господдержки и доступности ипотеки.

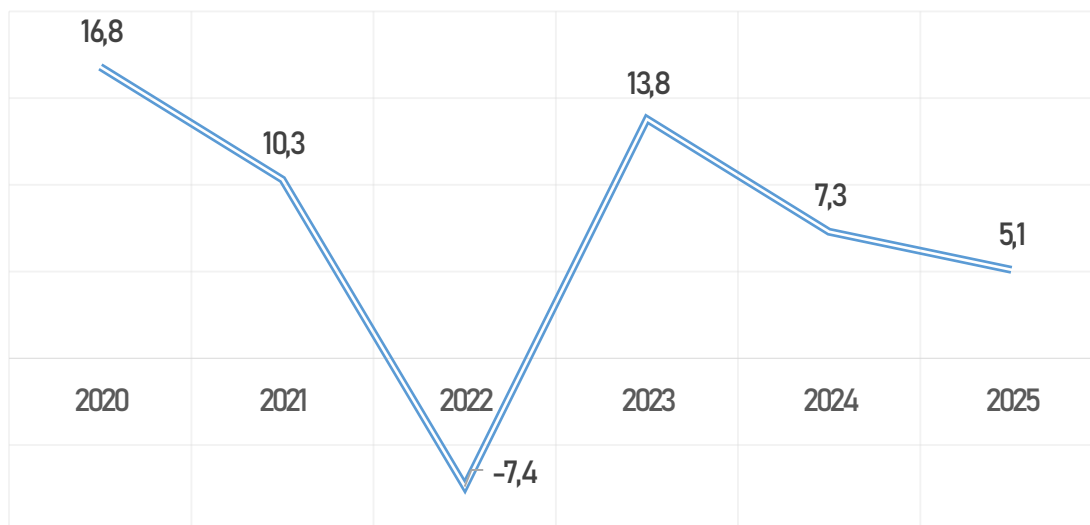
## ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ ВВЕДЕННЫХ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ЖИЛЬНЫХ ЗДАНИЙ, В МЛН КВ М



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.

## РОСТ ОБЪЕМА ВВЕДЕННОГО ЖИЛЬЯ, В %



Данные БНС АСПИР РК

**Нежилой фонд также стремительно растёт, особенно за счёт социальных объектов.** За последние периоды наблюдается бум строительства школ, больниц и другой социальной инфраструктуры – во многом благодаря нацпроекту «Комфортная

школа» и аналогичным инициативам в здравоохранении. Так, за 2025 год введено 5,4 тыс. нежилых зданий – на 22,3% больше, чем за предыдущий год.

Количество введенных в эксплуатацию нежилых зданий по типам

Тип объекта	2025	2024	2023	2022
Промышленные объекты	332	321	304	303
Торговые объекты	961	685	933	848
Объекты культурно-развлекательного назначения	198	132	178	122
Гостиничные, ресторанные и аналогичные объекты	316	314	315	246
Объекты учебных заведений	324	147	202	160
Здания медицинских организаций	206	306	159	90
Офисы	541	450	405	378
Объекты транспорта, связи и коммуникаций	312	228	215	182
Объекты гражданского строительства: автомагистрали, улицы, дороги, железные дороги, сооружения на аэродромах	78	78	75	67
Резервуары и склады	298	205	200	219

Сельскохозяйственные здания	606	319	291	239
Здания ветеринарии	20	-	4	1
Объекты религиозного культа	20	12	18	19
Магистральные и местные трубопроводы, линии связи, энергетические кабельные линии	1 075	1 144	723	1 696
Гавани, дамбы, системы орошения и др. водохозяйственные сооружения	27	14	13	11
Прочие здания	114	83	80	53

Данные БНС АСПИР РК

Общая **площадь** новых нежилых объектов за 2025 г. составила **7,4 млн м<sup>2</sup>**. Особенно заметен вклад образовательных проектов: до конца 2025 г. планируется открыть 217 современных школ (на 460 тыс. ученических мест) по нацпроекту «Комфортная школа» – эти крупноёмкие типовые школы решают проблему перегруженности (ликвидированы все аварийные школы и школы с трёхсменным обучением за 2023–2024 гг.).



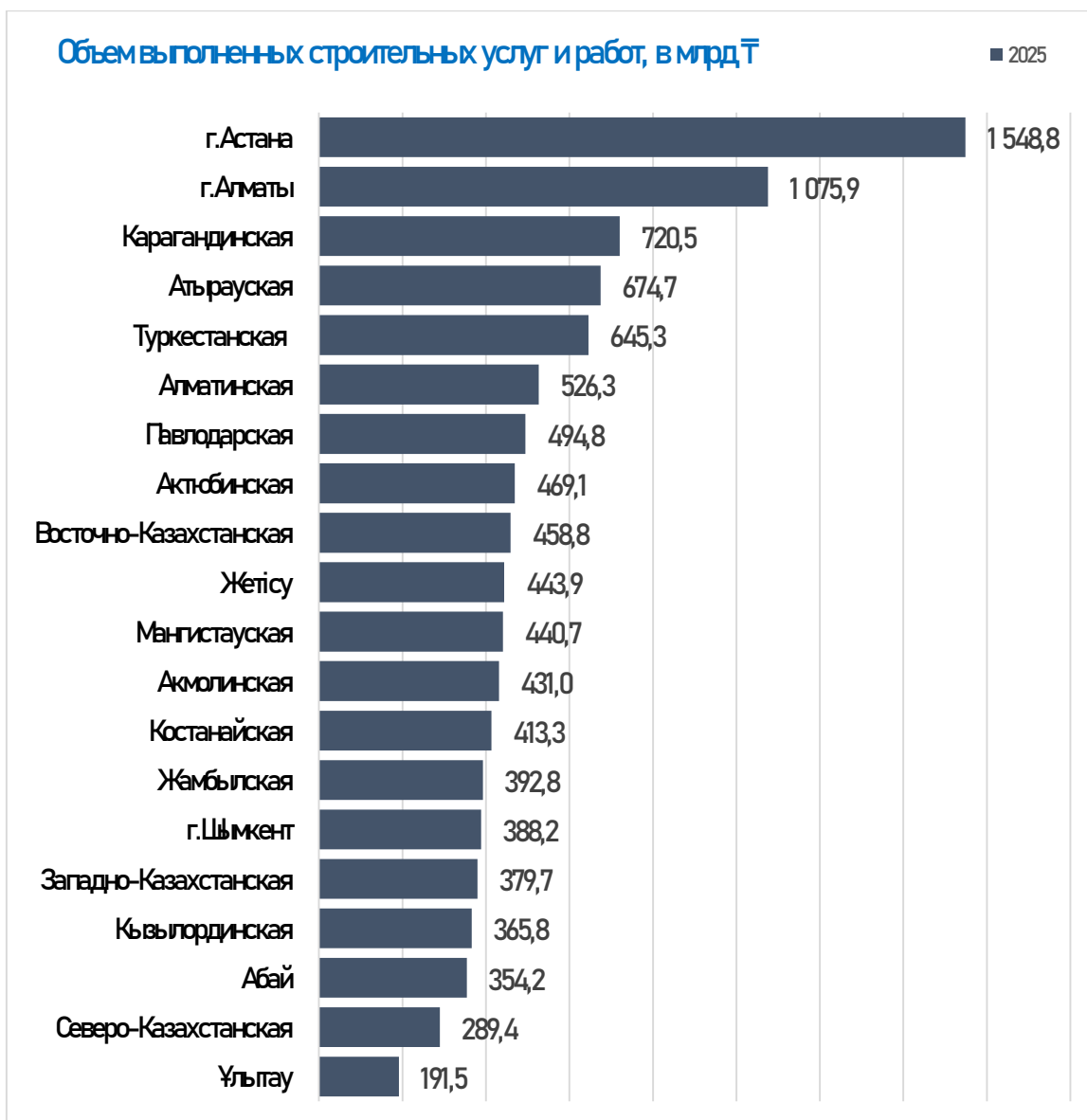
Данные БНС АСПИР РК

Общая площадь 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
общеобразовательные 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

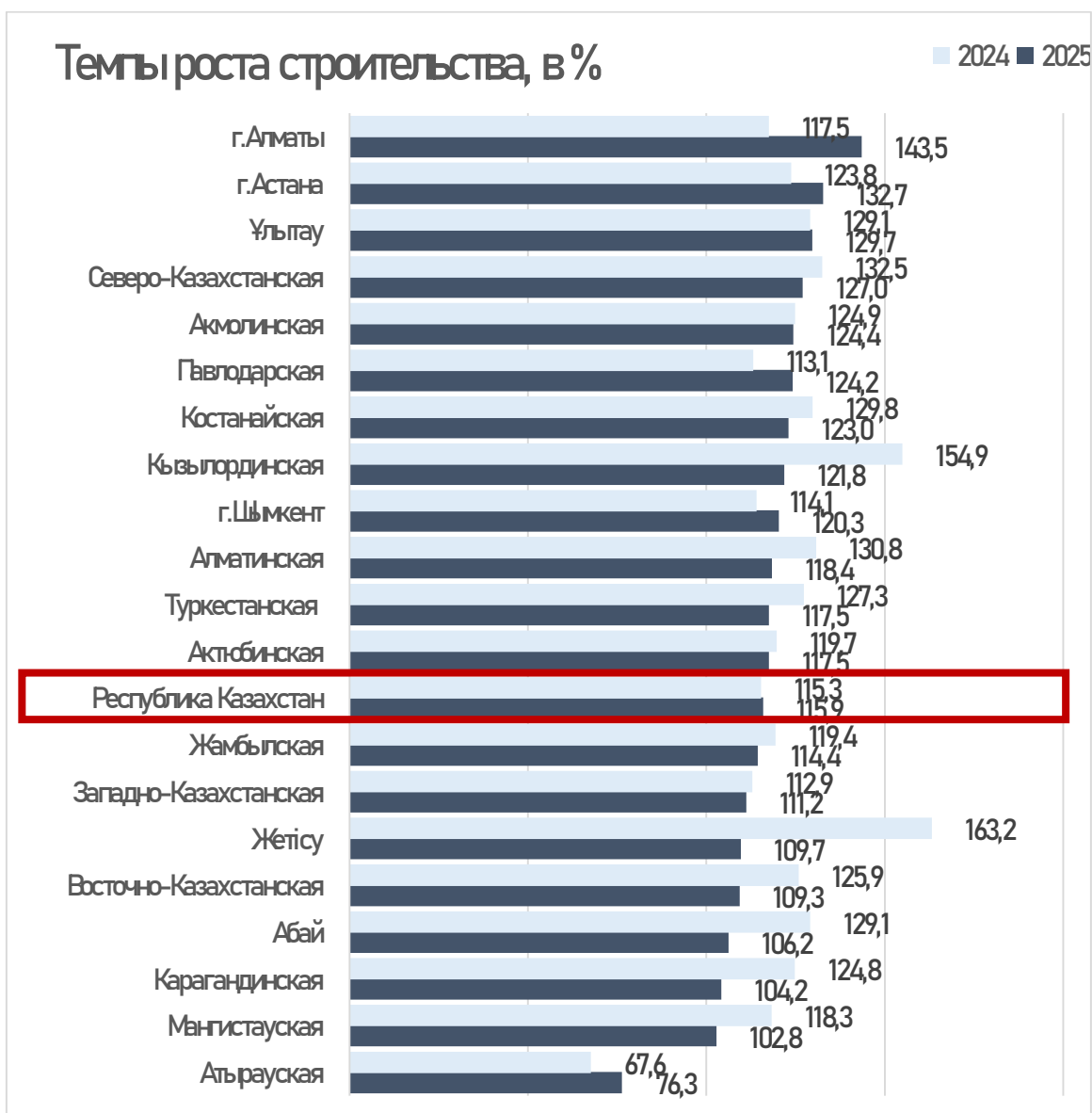
Данные БНС АСПИР РК

**Региональная специфика:** строительный бум носит неравномерный характер по стране. Лидерами по объемам ввода являются **г. Астана, г. Алматы, Карагандинская, Атырауская и Туркестанская области** – на эти регионы приходится наибольшая доля новых объектов. В столице и южной столице зафиксированы и самые высокие темпы роста строительства, что объясняется их экономической активностью и притоком населения. **Именно мегаполисы и прилегающие агломерации сегодня являются основными точками роста:** туда идут основные инвестиции, реализуются крупные проекты, концентрируется рабочая сила.



Данные БНС АСПИР РК

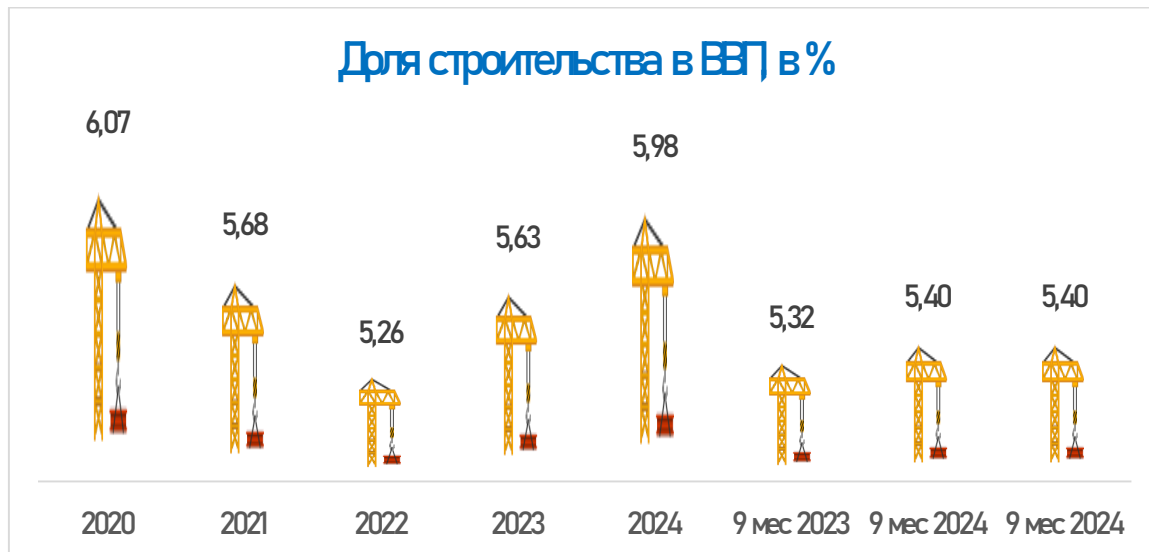
При этом необходимо отметить, что темпы роста строительства значительно растут в городах Астана и Алматы.



Данные БНС АСПИР РК

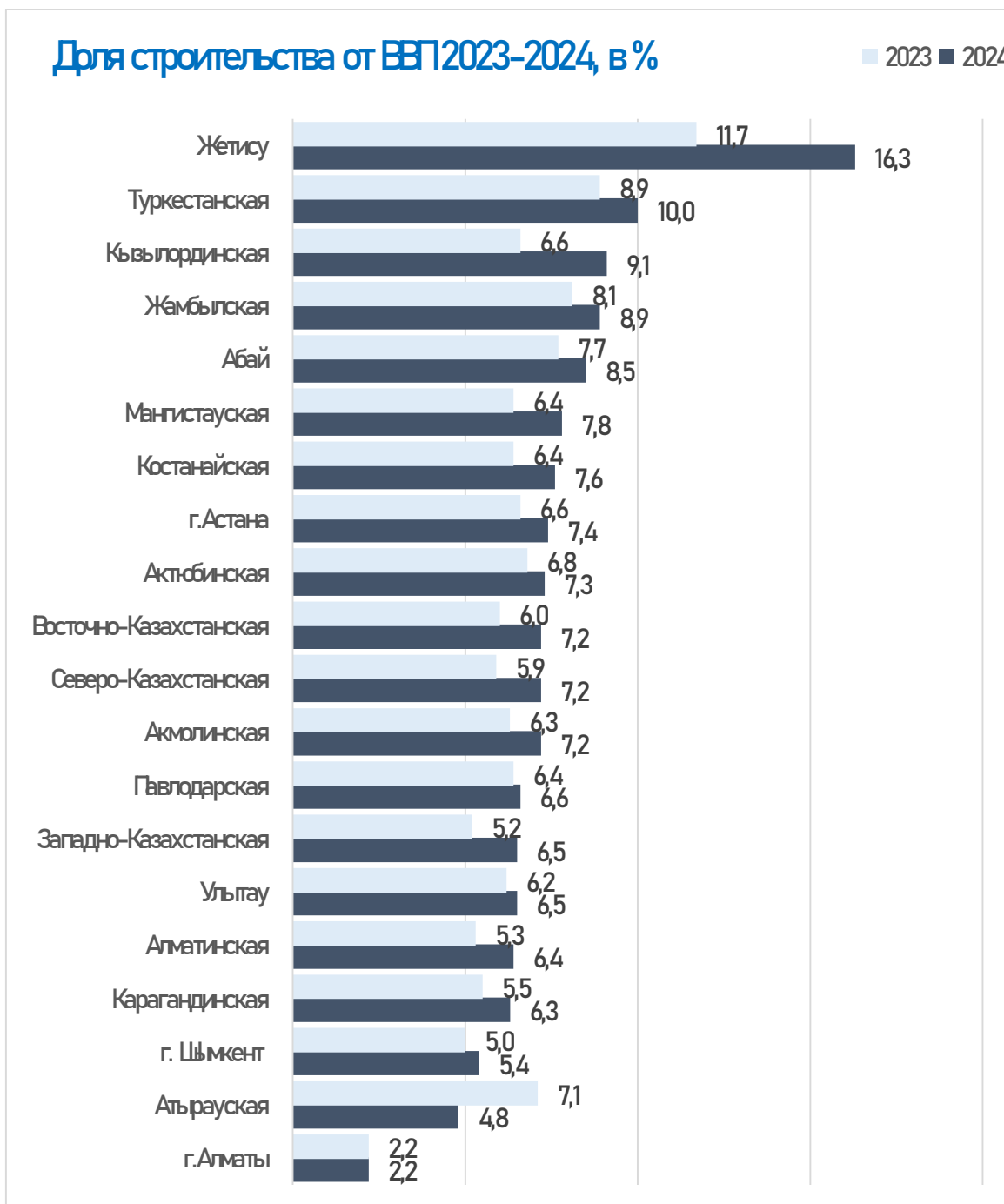
## 1.2 Роль в экономике

**Строительная отрасль упрочивает свою роль в экономике Казахстана.** По итогам 2024 года её вклад в ВВП достиг **5,98%**. Причём доля строительства увеличивается: рост стройсектора опережает рост экономики в целом, делая его одним из главных двигателей ВВП.



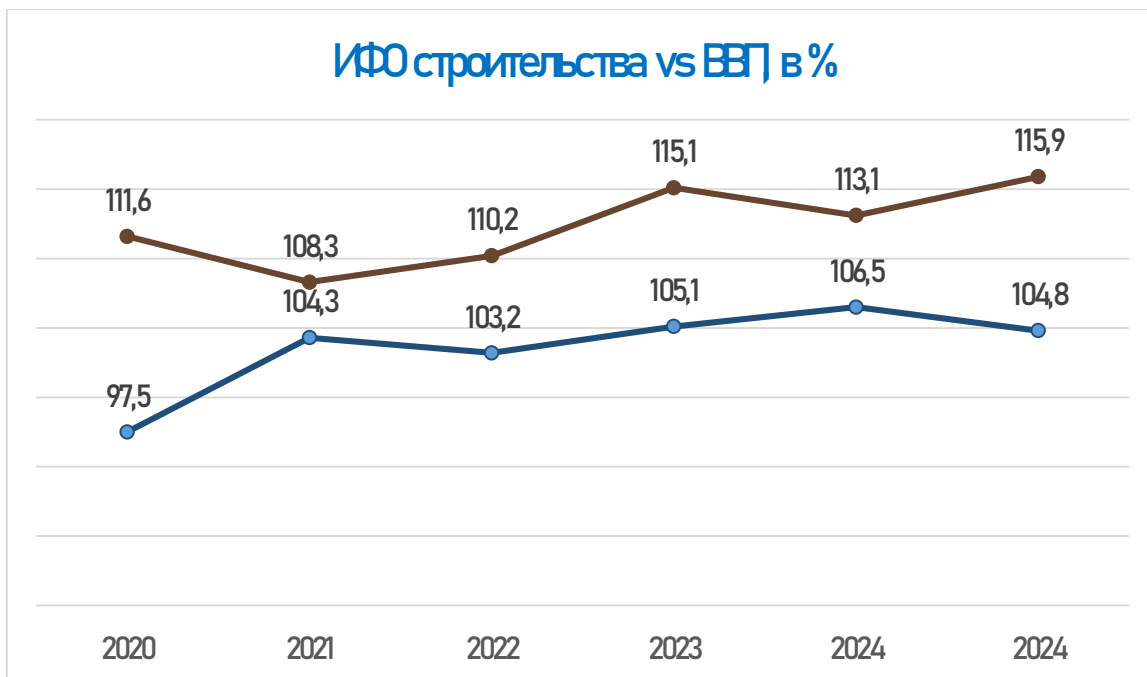
*Данные БНС АСПИР РК*

Для сравнения, ещё несколько лет назад доля была заметно ниже, а сейчас во всех регионах (кроме нефтедобывающей Атырауской обл.) строительный сектор растёт быстрее остальной экономики. В ряде областей с меньшим промышленным базисом строительство стало одной из ключевых отраслей региональной экономики (в упомянутых Жетысуской, Туркестанской, Жамбылской – до 8–10% регионального ВРП). **Иными словами, стройка – это точка опоры экономического роста, особенно вне сырьевого сектора.**



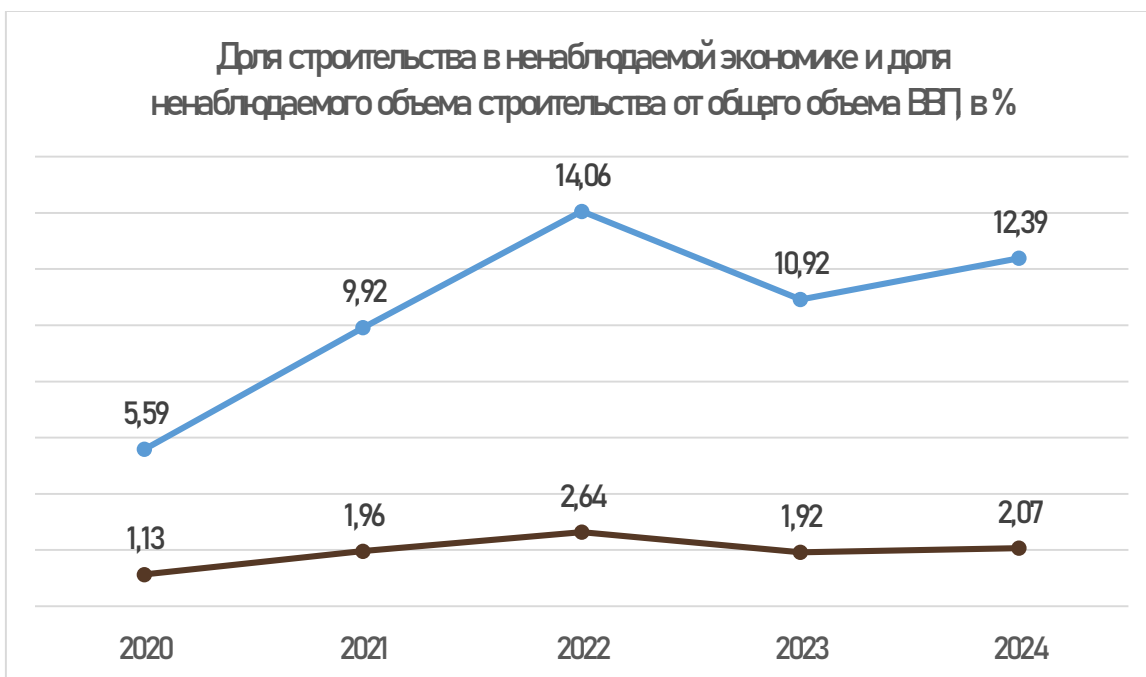
Данные БНС АСПИР РК

При этом необходимо отметить, что рост строительства опережает экономику в целом и отрасль является главным источником роста экономики Казахстана.



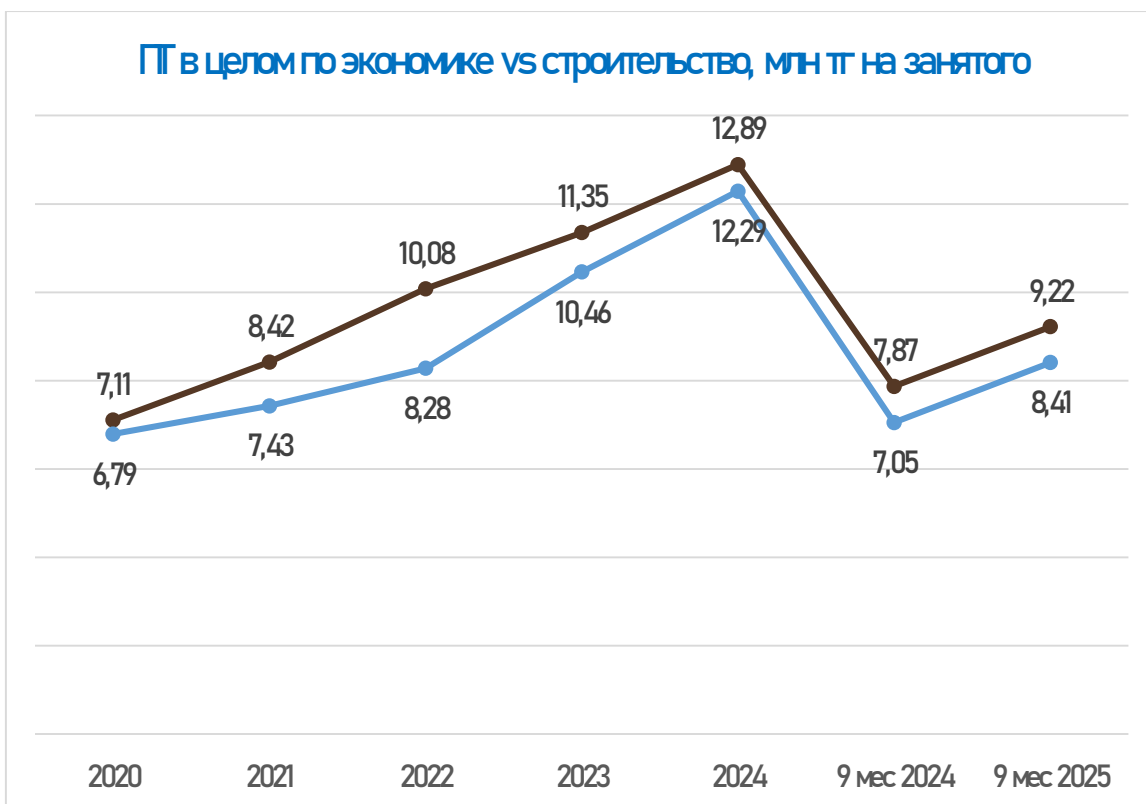
*Данные БНС АСПИР РК*

Одним из побочных эффектов бурного развития стало увеличение **теневого сегмента**. Строительство относится к отраслям с высокой долей неформальной активности, и за последние годы этот показатель вырос: с 5,6% всей «тени» экономики в 2020 г. до 12,4% в 2024 г. Оценочно, около **2,1% ВВП** производится сегодня «в тени» именно стройкомпаниями. Вывод большого числа мелких подрядчиков из неофициального сектора остаётся вызовом – хотя рост госзаказа и ужесточение регулирования (рассмотрены ниже) постепенно «обеляет» рынок.

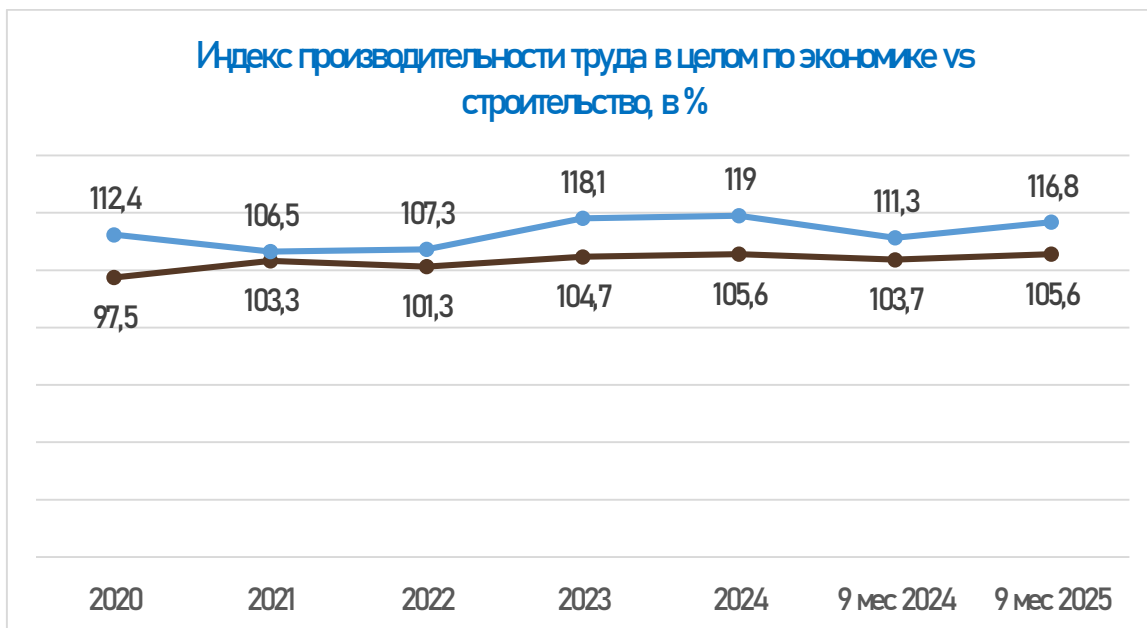


Данные БНС АСПИР РК

Позитивный момент – это ускорение производительности труда в отрасли. **Производительность труда в строительстве всё ещё ниже среднеэкономической, но растёт заметно быстрее, чем по экономике в целом.**

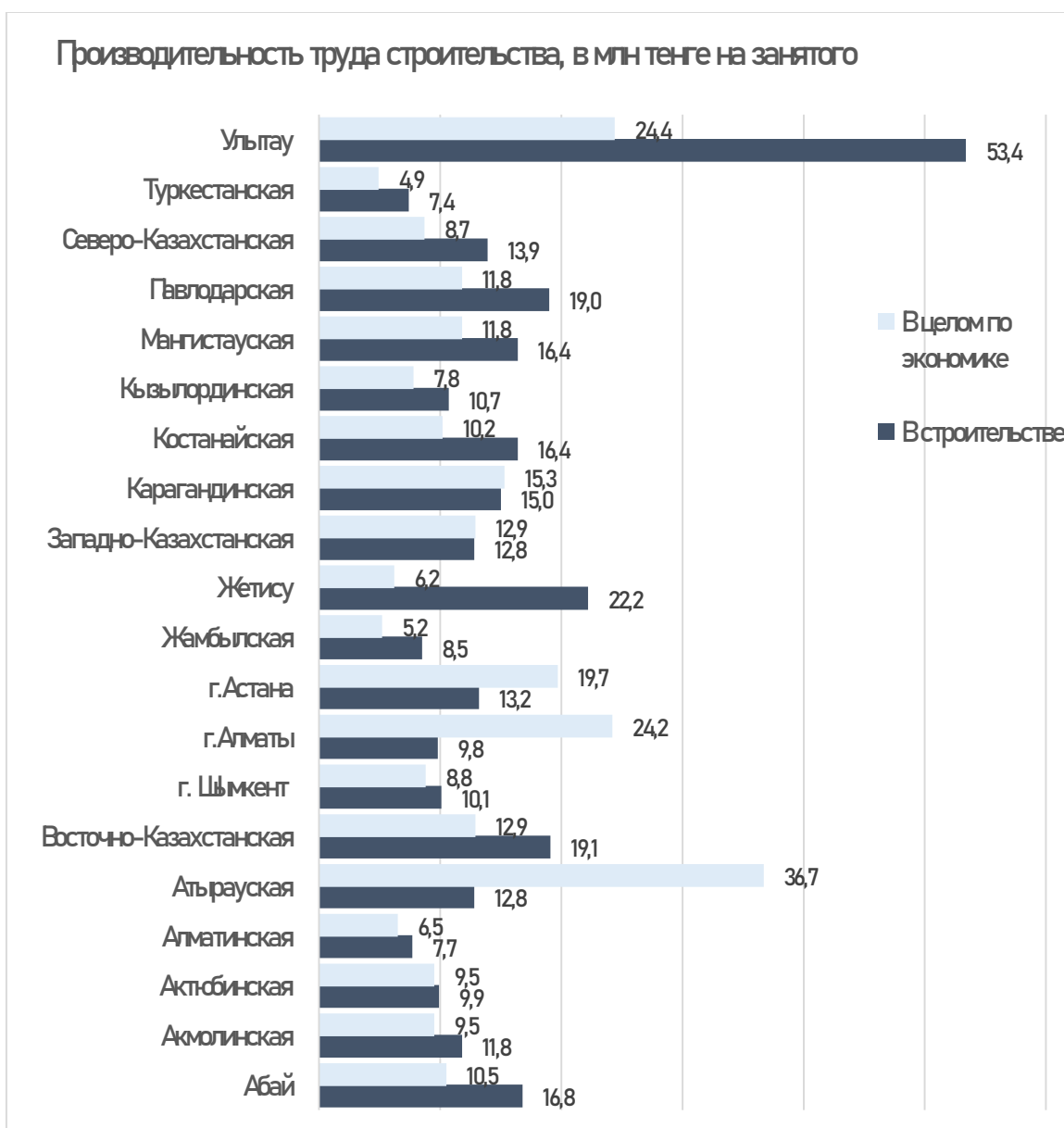


Данные БНС АСПИР РК



*Данные БНС АСПИР РК*

В некоторых новых областях (Улытау, Абайская и др.) производительность строителей уже превосходит среднереспубликанский уровень, хотя в крупнейших городах (Алматы, Астана) она по-прежнему отстаёт. Данный разрыв связан со структурой: в мегаполисах велика доля трудоёмкого индивидуального строительства и услуг, а в отдалённых регионах реализуются капиталоемкие инфраструктурные проекты (например, добычные и промышленные объекты), дающие высокий выхлоп на одного работника.

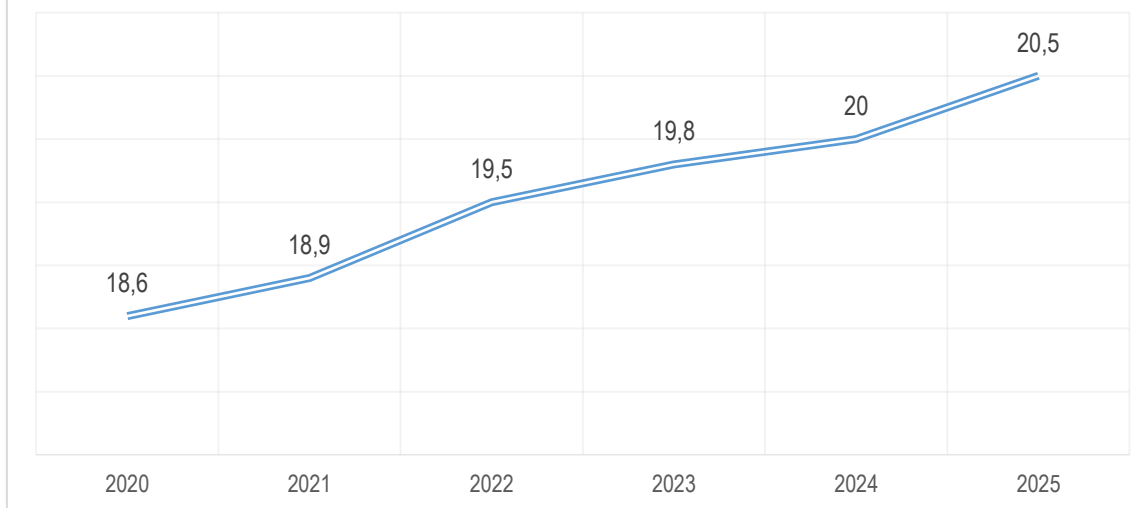


Данные БНС АСПИР РК

## Демографические изменения, влияющие на спрос

**Внутренний спрос на строительство в Казахстане подкрепляется существенными демографическими и миграционными трендами.** Население страны с 2020 г. выросло почти на 9%, и хотя рождаемость в последние годы снижается (–14,2% к 2022 г., с 426,7 до 365,9 тыс. новорождённых), *общий прирост жителей обеспечивает повышение базового спроса на жильё и инфраструктуру.*

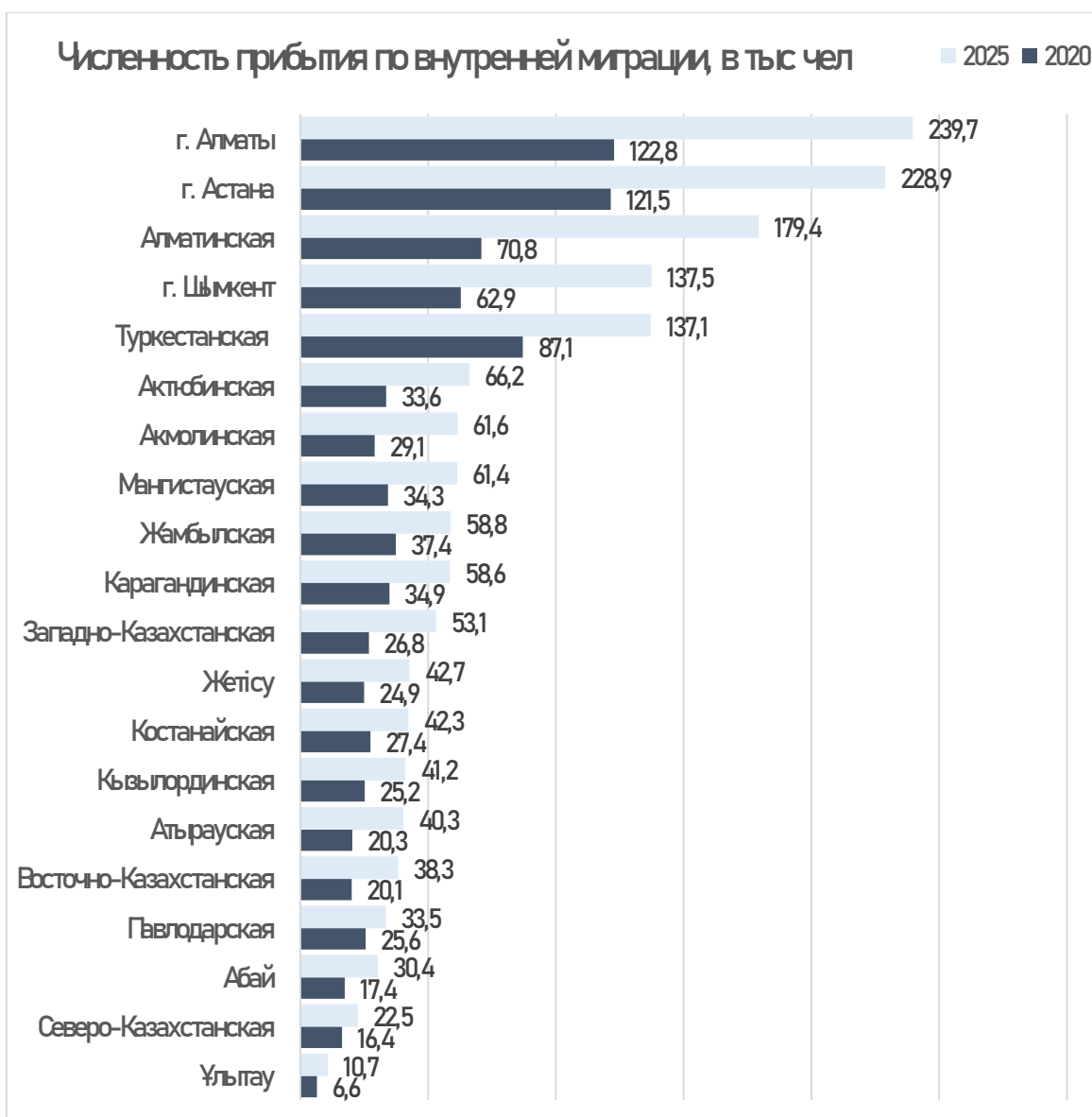
## ЧИСЛЕННОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ КАЗАХСТАНА, В МЛН. ЧЕЛ.



*Данные БНС АСПИР РК*

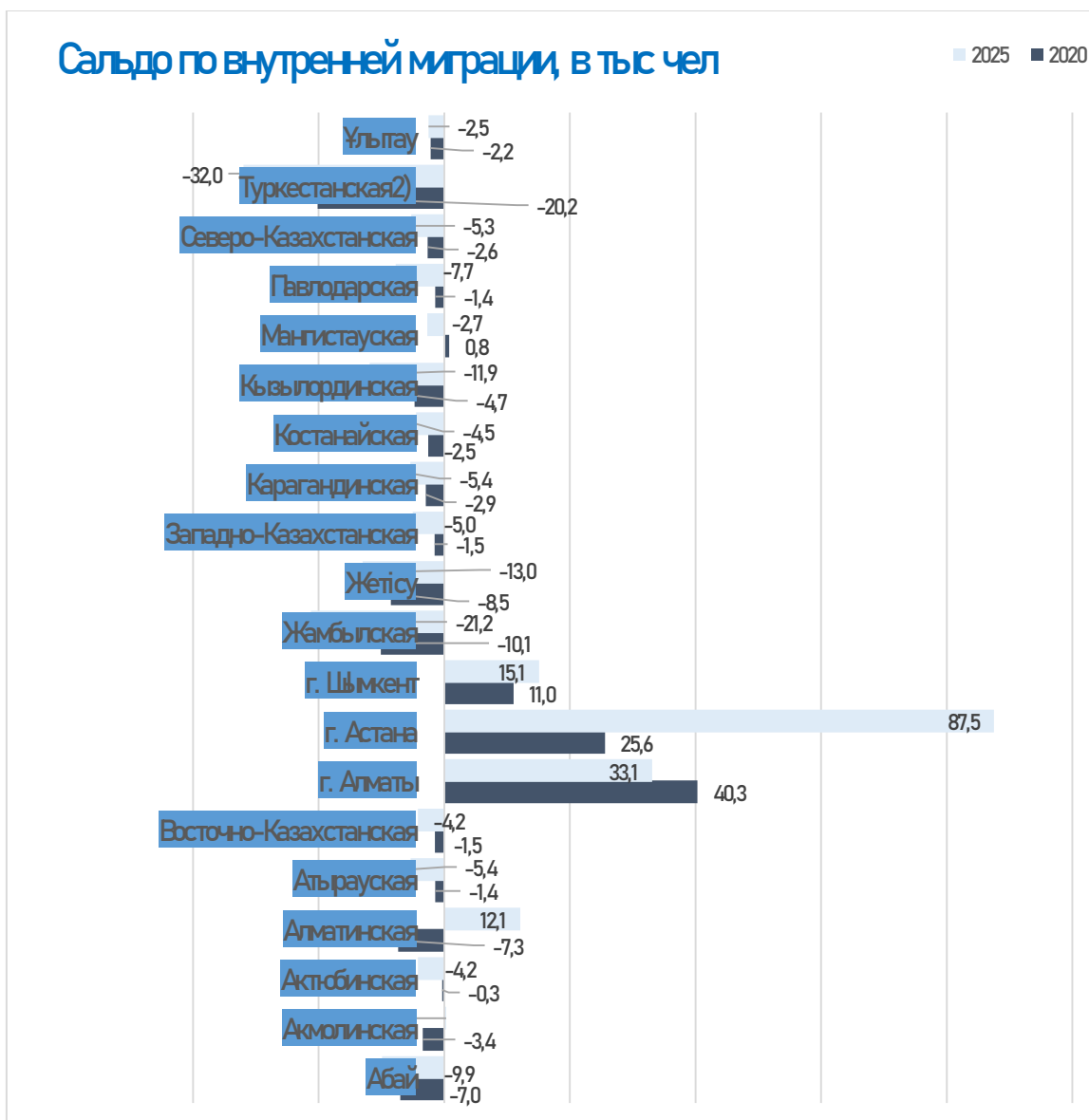
Однако состав и распределение населения меняются, формируя **точечные потребности**:

**Урбанизация и агломерации.** Основной приток населения сейчас приходится на крупные города и прилегающие области. Внутренняя миграция в 2025 г. выросла почти на **80%** – и **98% этого прироста обеспечен именно переездами внутри страны**. Люди стекаются в экономические центры: **65,3% всех мигрантов оседают в городах республиканского значения (Алматы, Астана, Шымкент) и окружающих их регионах** – Алматинской, Акмолинской, Туркестанской областях. Темпы миграционного прироста в этих локациях в разы превышают среднереспубликанский (в Алматинской области, Шымкенте и Астане – более чем в 2 раза).



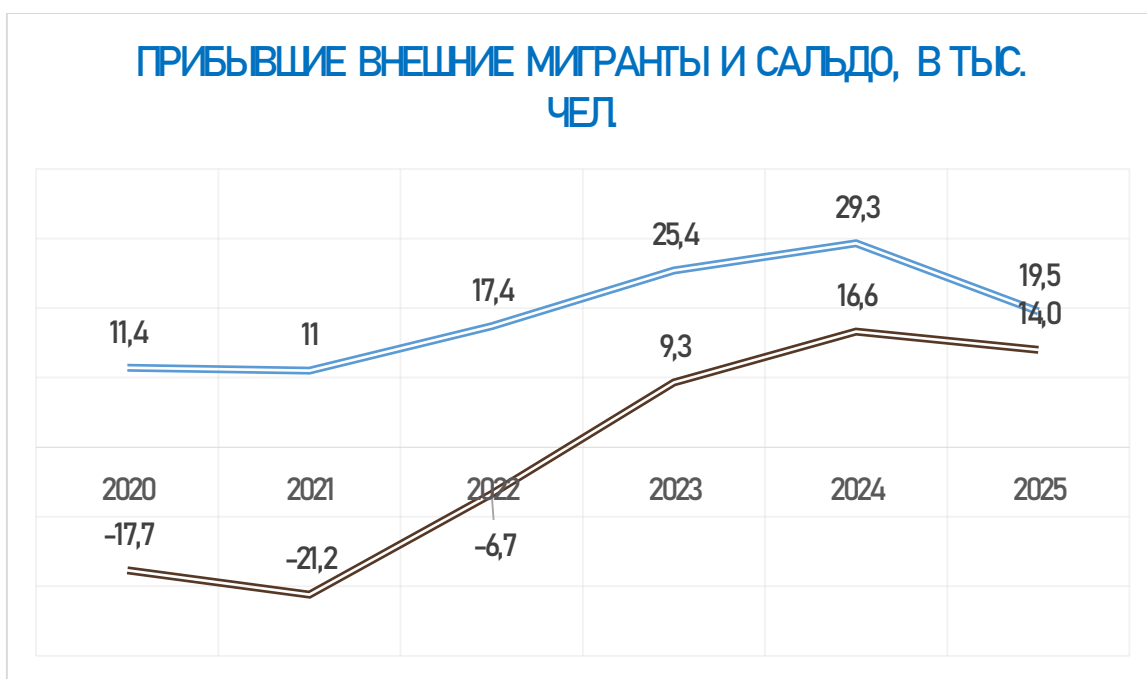
#### Данные БНС АСПИР РК

В результате только мегаполисы и их пригородные области показывают положительное сальдо внутренней миграции: **приток населения отмечен лишь в г. Алматы, г. Астане, г. Шымкенте. Ақмолинской и Алматинской области.** Показательно, что Алматинская область перешла из оттока в приток (благодаря расширению пригородной зоны вокруг Алматы), тогда как Мангистауская область, напротив, утратила приток из-за экономических трудностей. **Вывод:** строительство концентрируется там, куда едут люди – прежде всего в городских агломерациях. Здесь растёт спрос на жильё (особенно доступное), коммерческую недвижимость, дороги, инженерные сети и т.д. Для МСБ-застройщиков и подрядчиков **стратегически важно присутствие** в или около этих центров роста, либо работа по госзаказу в данных регионах



Данные БНС АСПИР РК

**Внешняя миграция.** Международные миграционные процессы также сказались на рынке недвижимости. В 2022 г. Казахстан испытал приток релокантов (осенью 2022 г. прибыло >400 тыс. граждан РФ). Хотя значительная их часть затем уехала, какая-то доля осталась, часто не оформив официально своё пребывание. Официальная статистика начала отражать эффект лишь в 2023–2024 гг.: так, **число внешних мигрантов в 2024 г. выросло на 68% по сравнению с 2022-м**, а сальдо миграции впервые стало положительным. В 2025-м рост остановился, но все равно показатель высок. Прибывающие иностранцы (Россия, Китай, другие страны) создают дополнительный спрос прежде всего на аренду жилья и коммерческие услуги в крупных городах. Хотя масштабы внешнего притока меньше внутреннего, для отдельных сегментов рынка (арендное жильё, апартаменты, склады) это ощутимый фактор.

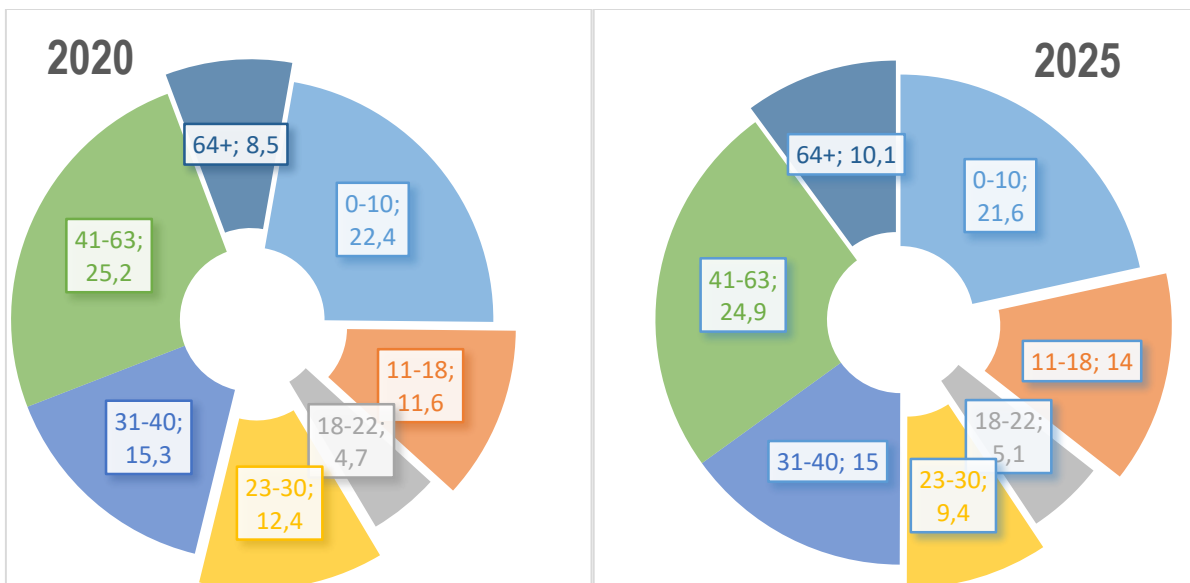


Данные БНС АСПИР РК

**Возрастная структура населения.** Изменения в возрастном составе напрямую влияют на **тип объектов строительства**, которые будут востребованы в ближайшие годы. Сейчас в стране заметно растёт **молодое поколение школьников и студентов**: доля детей 11–18 лет увеличилась с 11,6% до 14,0% населения, а молодёжи 18–22 лет – с 4,7% до 5,1%. Это означает, что **через 5–10 лет возрастёт потребность в вузах, студенческих общежитиях и доступном городском жилье для молодых специалистов**. Уже сейчас можно ожидать повышенного спроса на съёмное жильё в городах с крупными университетами.

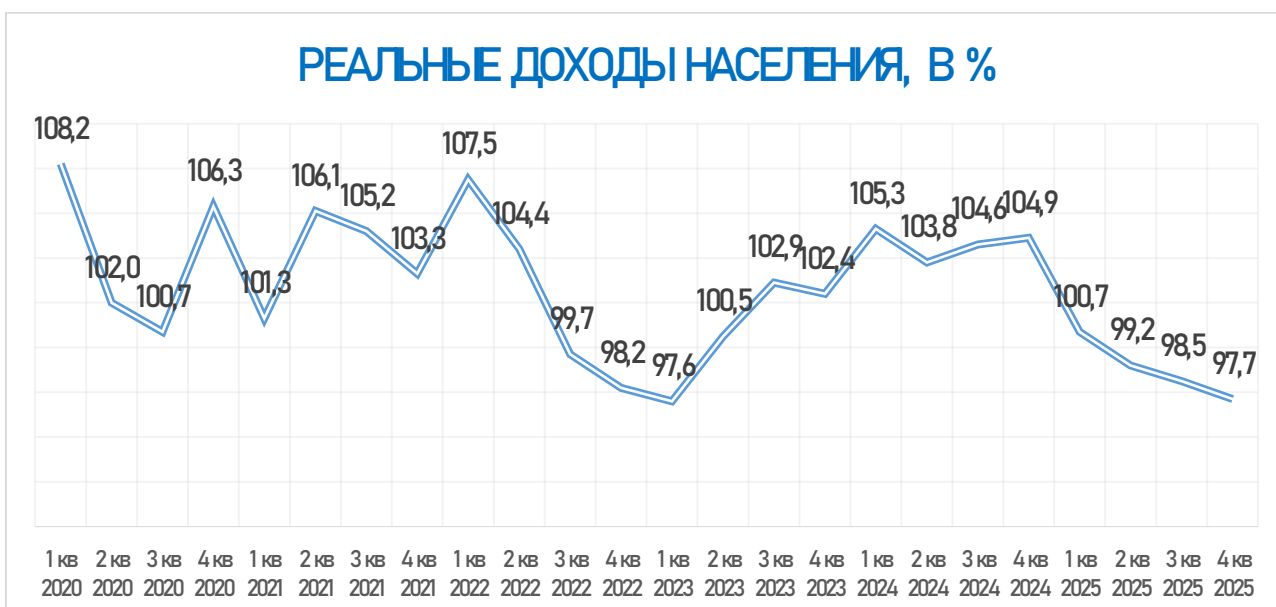
В то же время **численность населения 23–30 лет сократилась** (с ~2,3 млн до 1,9 млн, –17,5%) – это эхо демографической «ямы» 90-х. Меньшее число людей вступает в брачный и репродуктивный возраст, что *временно снижает спрос на дошкольные учреждения и starter-жильё*. Например, потребность в детских садах может даже сократиться в ближайшие годы – сигнал застройщикам и инвесторам соцсферы о возможной коррекции планов.

С другой стороны, растёт доля **старшего поколения 64+** за счёт увеличения продолжительности жизни. Это проецируется на **спрос в медицине и социальной инфраструктуре**: потребуются больше поликлиник, объектов геронтологии, возможна реализация отдельной программы строительства медицинских учреждений для пожилых по аналогии с «Комфортными школами». Для строительных компаний ниша объектов здравоохранения может стать перспективной, учитывая планы модернизации сельской медицины и общего повышения расходов на здравоохранение.



Данные БНС АСПИР РК

**Экономические факторы спроса** также следует учитывать. После всплеска роста доходов населения в 2023–2024 гг., в 2025 г. наблюдается **замедление**: прирост реальных доходов существенно снизился, а со 2-го квартала 2025 г. фиксируется даже снижение реальных доходов населения. Это означает, что **покупательная способность населения растёт медленнее**, и без госстимулов спрос на жильё мог бы охладиться. К счастью, пока эффект смягчается продлением льготных ипотечных программ и иных мер поддержки. Тем не менее, строительным фирмам стоит планировать проекты исходя из более сдержанного роста платежеспособного спроса со стороны домохозяйств в ближайшей перспективе. Например, высокая доля сделок с недвижимостью в 2024 г. могла быть частично обусловлена ажиотажным спросом на фоне ожидания роста цен; в будущем таких темпов может не быть. **Для компаний МСБ важно тщательно оценивать платёжный спрос по регионам и сегментам**, чтобы не столкнуться с профицитом предложения.



## Государственные программы, инвестиции и регулирование отрасли

Государство играет двойную роль в развитии строительства – крупнейшего заказчика и регулятора рынка. С одной стороны, через нацпроекты и инвестиционные программы оно генерирует значительную долю спроса на строительные услуги. С другой – вводит новые правила и стандарты, влияющие на условия работы бизнеса. Рассмотрим оба аспекта.

**Масштаб господдержки и инвестиций:** В 2024–2025 гг. государство запустило сразу несколько крупных инициатив, обеспечивающих строителей работой на годы вперёд.

Во-первых, как отмечалось, **программы доступного жилья** получили дополнительное финансирование – ипотечные лимиты расширены до ₸500 млрд, продолжаются программы вроде «Наурыз» (льготные займы) и возобновлена программа «Әскери баспана» (военная ипотека). Также акиматы **выкупили свыше 20 тыс. квартир для социально уязвимых граждан**, что поддержало застройщиков и стимулировало достройку объектов.

Во-вторых, реализуется **национальный инфраструктурный план до 2029 г.** – утверждено 204 проекта в сферах энергетики, транспорта, водоснабжения и цифровизации с общим объёмом инвестиций порядка **₸40 трлн**. Ключевые примеры: модернизация коммунальных сетей (программа «Тариф в обмен на инвестиции») с инвестпрограммой ~₸3 трлн на обновление 62 тыс. км сетей; расширение железнодорожного коридора Достык–Мойынты (₸1+ трлн инвестиций); строительство новых терминалов в аэропортах (в Алматы введён терминал на \$250 млн в 2024 г.) и т.д. Эти проекты нацелены на ликвидацию инфраструктурных узких мест и дают огромный фронт работ для строительных и монтажных компаний практически во всех регионах. Отдельно стоит подчеркнуть упомянутый нацпроект **«Комфортная школа»** – финансируемый из республиканского бюджета (в том числе через специальный фонд, пополняемый конфискованными у коррупционеров средствами), он стал мощнейшим драйвером строительства школ по всей стране (см. выше). Подобный подход применяется и в здравоохранении – пилотный нацпроект модернизации сельской медицины направил ресурсы на строительство сотен медучреждений на селе, что повышает качество жизни и параллельно поддерживает стройиндустрию.

**Государственный заказ и тендеры** занимают весомую долю рынка. По итогам 2025 года через систему госзакупок прошли стройпроекты на **₸17,0 трлн**, что значительно больше изначально запланированного объёма (₸11,6 трлн). Фактически, **госрасходы на строительство превысили планы почти на 46%**, что говорит об ускоренном освоении средств и, возможно, о дополнительных вливаниях в приоритетные проекты. Наибольшие статьи госзаказа – это дороги, транспортная инфраструктура и инженерно-коммунальные сети, на них пришлось свыше половины бюджета закупок. Значительные суммы также направлены на строительство и ремонт жилых и нежилых зданий. Для МСБ-подрядчиков государственный рынок – один из главных источников крупных контрактов. Важно учитывать, что в 2024–2025 гг. доля

государства в общем спросе на строительные услуги возросла (благодаря нацпроектам и антикризисным мерам), и освоение этих средств стало критичным для поддержания отраслевого роста.

Параллельно с наращиванием инвестиций государство ведёт **реформы в регулировании строительной отрасли**. Сейчас разрабатывается новый **Градостроительный кодекс** – он призван упорядочить нормативы строительства, требования к подрядчикам и экспертизе проектов. Уже вступили в силу поправки в закон о долевом участии в строительстве, направленные на защиту дольщиков. Эти поправки ужесточают требования к застройщикам и банковскому сопровождению проектов, что **уменьшит риски «обманутых дольщиков»** и отсеет недобросовестные компании. Однако обратной стороной может стать **повышение барьеров входа** для небольших строительных компаний без достаточного капитала и репутации. На местном уровне ряд городов вводят ограничения на застройку: так, в Астане временно приостановлена выдача технических условий на подключение новых жилых комплексов до расширения сетей (электро-, водо-, теплоснабжения). В Алматы ужесточены требования к сейсмостойкости зданий, в отдельных районах введён мораторий на точечную уплотнительную застройку. **В краткосрочной перспективе эти меры охлаждают запуск новых проектов**, но в долгосрочной – оздоравливают рынок и повышают качество строительства. Наконец, бизнес столкнётся с изменениями налогового законодательства: грядущие правки в Налоговый кодекс и новые требования также вызывают беспокойство у строителей[54]. МСБ следует заранее готовиться к ужесточению налоговой дисциплины и возможному росту фискальной нагрузки в секторе.

**Инвестиционные мегапроекты** дополняют картину отрасли, создавая новые ниши. Правительство отобрало перечень из **17 прорывных промышленных проектов** на 2025–2029 гг. общим объёмом ~15 трлн, которые должны сформировать современные кластеры с высокой добавленной стоимостью. Например, уже строится интегрированный газохимический комплекс в Атырауской области – завод полиэтилена стоимостью ~\$10 млрд, рассчитанный на 2025–2029 гг., с созданием ~1000 постоянных рабочих мест. В Павлодарской области возводится металлургический кластер (заводы ферросилиция, окатышей и стали в Экибастузе), модернизируется Карагандинский металлкомбинат (проект \$3,5 млрд до 2028 г.), в Мангистау планируется завод удобрений (~585 млрд) и т.д. Каждый такой проект – это крупная стройка, зачастую с участием иностранных подрядчиков, трансфером технологий и последующим эффектом на смежные отрасли. Для отечественных строительных компаний важно **участвовать в субподрядах** на этих стройках или поставлять материалы и услуги, поскольку они обеспечат загрузку на несколько лет вперёд и привнесут современные стандарты.

Подводя итог, **строительная отрасль Казахстана в 2024–2025 гг. переживает фазу активного роста, подкреплённого государственными инвестициями и миграционными трендами**. Одновременно происходит качественная перестройка правил игры – рынок становится более цивилизованным, ориентированным на масштабных надёжных игроков. Ниже приведены практические рекомендации для предприятий малого и среднего бизнеса, которые работают или планируют работать в этом секторе.

## Практические рекомендации для МСБ в строительстве

- **Используйте возможности государственного заказа.** Объём госзакупок в строительстве бьёт рекорды – в 2025 г. освоено 17,0 трлн против плана 11,6 трлн. Основные деньги идут на дороги, инженерные сети, соцобъекты. *Рекомендуем МСБ-подрядчикам активно участвовать в тендерах* – особенно региональным компаниям есть смысл выходить на республиканский уровень. Ознакомьтесь с планами нацпроектов (дороги, школы, ЖКХ) и готовьте квалификацию под их требования. Воспользуйтесь аналитическими инструментами для поиска закупок и оценки конкурентов, чтобы повышать шансы на выигрыш контрактов.
- **Ориентируйтесь на регионы роста.** Алматинская агломерация, Астана и Шымкент – магнит для населения и инвестиций. Здесь – наибольший спрос на жильё, торговую и складскую недвижимость, инфраструктуру. *Если ваша компания работает в застойном регионе*, рассмотрите возможность масштабирования или филиала в одном из регионов-притяжений. Например, Алматинская область из зоны оттока населения стала зоной притока благодаря развитию проекта G4 City и расширению влияния Алматы. Напротив, в регионах со спадом (Мангистау и др.) будьте осторожны с инвестициями – там сейчас отмечается отток населения и снижение внутреннего спроса[33]. Региональная диверсификация бизнеса поможет сгладить риски падения рынка на отдельных территориях.
- **Следите за изменением спроса по сегментам.** Демографические сдвиги означают, что *некоторые объекты будут востребованы больше других*. Так, рост числа студентов и молодых специалистов указывает на перспективность проектов молодёжного жилья: доступных квартир, общежитий, coliving-проектов в городах с крупными вузами. Старение населения – сигнал обратить внимание на нишу медицинских и реабилитационных учреждений (частные клиники, диагностические центры, дома престарелых). Уже в ближайшее время государство может анонсировать программы по строительству поликлиник и больниц, ориентированных на пожилых – *занимайте эту нишу заранее*. Одновременно спад рождаемости и сокращение 23–30-летних означает, что чрезмерное наращивание детских садов или стартовых «семейных» квартир может привести к их недозагрузке через 5–7 лет. Планируйте портфель проектов с учётом этих трендов, делая ставку на сегменты с ожидаемым ростом спроса.
- **Увеличивайте локальное производство стройматериалов.** Растущие объёмы строительства потребляют всё больше материалов – от цемента до оконных блоков. Статистика показывает двузначный рост выпуска основных материалов. *Это окно возможностей для МСБ*: если вы производитель или дилер стройматериалов, наращивайте мощности, расширяйте ассортимент и улучшайте логистику. Спрос особенно высок в быстроразвивающихся городах – к примеру, более половины производства бетона приходится на Алматы, Астану и Шымкент. Обеспечение бесперебойных поставок качественных материалов в эти узловые точки позволит занять прочную нишу на рынке. Кроме того, локализация производства (например, открытие мини-завода в регионе с дефицитом кирпича

или плитки) может дать конкурентное преимущество за счёт экономии на транспорте.

- **Адаптируйтесь к новым правилам и повышайте качество.** Регуляторные изменения в строительстве – не временная кампания, а новая реальность. Требования Градкодекса и закона о долевом строительстве подразумевают более строгий контроль, прозрачность и финансовую устойчивость компаний. *Малому и среднему бизнесу стоит заранее привести деятельность в соответствие:* обеспечить необходимый уровень уставного капитала или банковской гарантии для работы с дольщиками, внедрить стандарты качества и безопасности, пройти добровольную сертификацию там, где это повышает доверие заказчиков. Обратите внимание на требования по сейсмостойкости, энергоэффективности – они ужесточаются, особенно в крупных городах. Компании, игнорирующие новые нормы, рискуют потерять доступ к крупнейшим проектам. Вместо этого лучше **стать лидером в качестве** среди своих конкурентов: инвестировать в обучение персонала, новые технологии строительства (BIM-проектирование, модульные конструкции), партнериться с более крупными игроками для обмена опытом. Это позволит не только соответствовать правилам, но и повышать прибыльность за счёт эффективности.
- **Используйте аналитические инструменты и данные для принятия решений.** Строительный рынок становится всё более **дата-ориентированным**. Государство публикует планы закупок, тендеры, данные по вводу жилья и ценам – анализируйте эту информацию, чтобы быть на шаг впереди. Современные цифровые сервисы позволяют отслеживать действия конкурентов, получать уведомления о новых стройках, анализировать цены на материалы в разных регионах. *Руководителям МСБ имеет смысл внедрять такие аналитические практики в управление бизнесом.* Например, можно регулярно мониторить, какие лоты по вашему профилю появляются на госзакупках, и готовиться к участию заранее (формировать партнерства, искать финансирование под крупный контракт). Анализ миграции и демографии по регионам поможет понять, где открывать следующий офис или куда будут смещаться продажи недвижимости. **В условиях повышенной конкуренции выигрывает тот, кто владеет информацией** – не пренебрегайте возможностями больших данных и специализированных аналитических платформ для строительной отрасли.

В заключение, казахстанская строительная отрасль вступила в период больших возможностей и не меньших вызовов. **Объёмы работ высоки, спрос подкреплён объективными факторами, а экономическое значение сектора выросло до рекордного уровня.** Для малого и среднего бизнеса это открывает новые ниши – от участия в нацпроектах до удовлетворения меняющихся потребностей населения. Одновременно успех потребует профессионализации, гибкости и проактивной стратегии. Следуя описанным рекомендациям – от освоения госзаказа до повышения качества и использования аналитики – компании МСБ смогут занять достойное место в будущем ландшафте строительного рынка Казахстана. **Стройка продолжает быть локомотивом экономики, и у дальновидных игроков есть шанс взойти на этот локомотив,двигающий страну вперёд.**

**Keywords:** *строительная отрасль Казахстан, объёмы строительства 2024, спрос на жильё, экономический вклад строительства, региональный анализ строительства, урбанизация и миграция, госпрограммы строительство, МСБ в строительстве, ввод жилья и нежилых объектов, строительско-монтажные работы 2025*