Рынок керамической плитки в Казахстане: Deep Dive

Демонстрационный пример структуры (поле интервью не проведено; прогноз и рекомендации — демо-сценарии)

Подготовлено для	демонстрационный клиент (БИН скрыт)
Дата сдачи	09.09.2026 · Версия 0.1 (демонстрационный пример)
База	Market Snapshot (демо, 09.09.2026, IMS-EI-003) + план поля 10 интервью (не проведены)
Стоимость (по прайсу)	4 500 000 ₸ · 30 рабочих дней
Аналитик · QA	ИИ-ассистент ИМСИ Elim (демо) · [ФИО аналитика]
Статус	ДЕМО: структура продукта на реальных данных таможенной статистики; выводы из интервью отсутствуют, прогноз и рекомендации — демонстрационные сценарии с допущениями
Основание	Демо-пример на основе потерянного заказа; реквизиты скрыты
Лицензия	Внутреннее использование. Передача третьим лицам — по отдельному соглашению.

0. Паспорт заказа

Поле	Значение
Вопрос клиента (реконструкция)	Как продолжить рост доли на сжимающемся рынке в Казахстане: какой сегмент, какие игроки и какой ценовой ярус — приоритеты на 12–36 мес.?
Решение, которое поддерживает	Ассортиментная и ценовая стратегия, выбор каналов, решение по доле премиум-сегмента
Границы рынка	ТН ВЭД 6907 (690721–690740); импорт ДТ КГД + ЕАЭС-канал; локальное производство учтено только по реимпорту
Snapshot-основание	98,6 млн USD импорта 2025 (ДТ, без реимпорта), −34 % к 2023; +10 % г/г январь–июль 2026; доля керамогранита в тоннаже 35 %

Квоты интервью (план, 10)	4 импортёра (Құрылыс Таң Сервис, Альфа-КТ, NST&H, XLIKZ/Stonrog) · 2 ритейлера (Мегастрой Астана DIY, Орби) · 1 производитель (Зерде-Керамика Актобе) · 1 логист/брокер · 1 застройщик-подрядчик (Ronesans/Сембол) · 1 эксперт ЕЭК/КГД
Веха 1 (день 5) · Веха 2 (день 10) · Показ (день 25) · Сдача (день 30)	Демо: не проводилось (структура показана)

1. Резюме для ЛПР

Ответ.

Рынок после двух лет сжатия в 2026 году стабилизировался (+10 % г/г за январь–июль до 59,9 млн USD), и рост идёт изнутри: выросла доля керамогранита (35 % тоннажа), число активных импортёров достигло 500, эконом-каналы сдали цену. Для заказчика главный вопрос — не «растёт ли рынок», а какой ярус удержать: премиум, где растут Испания/Германия, или замещение освобождающихся оптовых каналов (NST&H, XLIKZ −56 % г/г).

Ключевые выводы

1. Рынок стабилизировался: январь–июль 2026 — 59 900 830 тыс. USD, +10 % г/г (ДТ КГД, выгрузка 09.09.2026); при этом сжатие к 2023 в деньгах −34 % и в тоннаже −43 % остаётся. (Вывод 1, данные)
2. Структурный сдвиг в керамогранит: доля субпозиции 690721 (водопоглощение ≤0,5 %) в тоннаже выросла с 20,7 % до 35,1 %, тоннаж +12 % при рынке −43 % (ДТ КГД). (Вывод 2, данные)
3. Премиум-каналы консолидируют рост: Испания +7,1 п.п. доли (до 15,4 %), Германия +2,4 п.п., медианная цена премиум-яруса 620–680 USD/т против 180–270 в экономе (ДТ КГД). (Вывод 3, данные)
4. Зона неопределённости — мотивы сжатия крупных оптовиков (NST&H −56 %, XLIKZ −56 %, Стройинвест-К −73 %) и судьба возвращённого казахстанского керамогранита (Зерде-Керамика, 8,4 млн USD реимпорта в 2025): требует поля (гипотезы H1–H3, §4); без интервью не подтверждено. (Вывод 4, открытый вопрос)
5. Демо-сценарии (не являются результатом исследования): base 60 % — 2026–2027 в диапазоне +3…+7 % г/г в USD; up 25 % — до +12 %; down 15 % — −5 % (допущения в §5). (Вывод 5, демо)

Что решать заказчику.

Развилка подтверждается данными и решается полем: (1) брать рост в нижнем премиуме (620–680 USD/т, растущий канал, высокая конкуренция с Испанией/Германией) или (2) консолидировать средний сегмент, освобождающийся при уходе оптовиков (цена входа 300–400 USD/т). Решение о канале (ритейл DIY vs спец. салоны vs подрядчики) — до интервью не рекомендуется.

2. Верификация и разбор данных Snapshot

2.1 Сегменты и каналы

Сегмент (субпозиция)	Доля тоннажа 2023	Доля тоннажа 2025	Δ тоннажа, %	Цена 2025, USD/т (ср.)
690721 керамогранит ≤0,5 %	20,7 %	35,1 %	+12 %	366
690722 0,5–10 %	56,7 %	44,8 %	−48 %	313
690723 >10 % (эконом)	14,1 %	7,7 %	−64 %	295
690740 отделочные	8,4 %	12,2 %	−4 %	227

Источник: ДТ КГД РК, выгрузка 09.09.2026. Цена — USD/т по сумме группы. Механика: рынок сжимается в эконом-ярусе; премиум (690721+690740) держит тоннаж.

Каналы: эконом-канал (Китай, Узбекистан — 180–270 USD/т) работает на коммерческую отделку и сетевой ритейл; премиум-канал (Испания, Германия, Италия — 620–3 110 USD/т) — на салоны,

дизайнеров и дорогую отделку; ЕАЭС-канал (РФ 16,9 млрд ₸, КГ-транзит 6,2 млрд ₸ в 2025) — средний сегмент и фасады.

2.2 Вторые эшелоны (ниже топ-20 Snapshot)

Позиция	Импортёр	тыс. USD 2025	Роль в цепочке
21–27	House Facade · Ronesans Infra · Domus Almaty · GL Aqua · Big Tile · Құрық Қызмет	0,93–1,15 млн USD каждый	салонный премиум, подрядчики застройщиков

Источник: ДТ КГД РК, выгрузка 09.09.2026. Слой 21–30 — ~15 % объёма; там появляются подрядчики (Ronesans, филиал China Railway) и салонный премиум (Domus Almaty, House Facade) — они задают спрос для застройщиков.

2.3 Аномалии и пробелы данных

(а) Реимпорт казахстанского керамогранита: 2025 — 8,4 млн USD / 46,7 тыс. т (процедуры 40/60, происхождение РК, в осн. Зерде-Керамика Актобе) — исключён из импорта, но является сигналом перегрева локального производства; к маю 2026 прекратился. (б) ЕАЭС-канал (РФ, КГ-транзит) — треть канала, но данных о конечных игроках в «заявлениях о ввозе» нет. (в) Площадь (м²) в ДТ не сведена с весом — пересчёт в USD/м² требует верификации. (г) 2023: importer_bin заполнен частично — динамика игроков считается с 2024.

3. Карта цепочки ценности (демо-схема)

Узел	Кто (из реестра/ДТ)	Роль (2025)	Модель ценообразования	Маржа
Производство РК	Зерде-Керамика Актобе; прочие — вне таможенной статистики	Локальное покрытие; реимпорт 8,4 млн USD — сигнал перегрева	Опт/ритейл; без таможенной обвязки	н/о — вне данных
Импортёр-дистрибьютор	Топ-20 (Құрылыс Таң Сервис 6,5 млн $, Альфа-КТ 6,3, NST&H 4,1…)	53 % рынка; фрагментировано (крупнейший — 6,6 %)	Эконом 180–300 USD/т (контейнеры); премиум 620–680 USD/т	н/о — вне данных
Ритейл/салоны	Мегастрой Астана DIY, Орби (спец. розница), Палатин СК, Domus, House Facade, Big Tile	Растущий конец: Орби +62 %; частые партии (225–957 декл./год)	Розничные наценки (вне данных)	н/о
Застройщики/подрядчики	Ronesans Infra (1,15 млн $), филиал China Railway (0,71), Сембол (0,47)	Прямые закупки импорта — нишевый, но платёжеспособный спрос	Тендеры/прямые контракты	н/о
Регуляторная обвязка	ЕТТ ЕАЭС: 7,5–12 % (6907); спецтариф Ирана 6 % отменён 15.05.2025	Влияет на канал Ирана (10,9 % → 4,6 %)	—	—

Источники: ДТ КГД РК (09.09.2026), ГБД ЮЛ (2026), ЕТТ ЕАЭС (tws.by, 13.06.2026). Марка «н/о» — данные вне досягаемости; подтверждаются только интервью (квоты импортёры/ритейл).

Ограничение: схема построена по структуре; интервалы цен, условия поставки и маржа не верифицированы полем. В версии с полем узлы дооборудуются фактами из интервью.

4. Интервью-поле

Поле не проводилось (демо-пример). Раздел показывает план и инструментарий; факты о мотивах игроков до интервью не подтверждены. В версии с полем сюда войдут: панель, инсайты по темам, противоречия.

4.1 План панели (квоты 10)

№	Квота/роль	Кандидаты (из данных)	Цель интервью

1–4	Импортёры-оптовики	Құрылыс Таң Сервис, Альфа-КТ, NST&H, XLIKZ/Stonrog	Причины сжатия: цена, кредит, спрос; планы 2026–27; роль Испании
5–6	Ритейл/салоны	Мегастрой Астана DIY, Орби	Смена поставщиков, требования по ассортименту
7	Производитель РК	Зерде-Керамика Актобе	Реимпорт 2025: причины; планы экспорта/внутреннего рынка
8	Логист/брокер	уточнить (контейнерные линии, таможенный представитель)	Схемы поставок, сроки, стоимость
9	Застройщик/подрядчик	Ronesans Infra / Сембол / China Railway	Прямые закупки: критерии выбора, тендеры
10	Эксперт по тарифам	ЕЭК/эксперт, брокер КГД	Перспективы пошлин, классификация

4.2 Гайд (темы): причины сжатия; как меняется цена; условия и кредит; маржа и наценка; что читают о рынке; кто растёт и почему; блокеры (сертификация, логистика, платежи).

4.3 Гипотезы (по данным, требуют верификации полем): H1 — сжатие оптовиков вызвано ограничением финансирования, а не спроса; H2 — возврат реимпорта Зерде связан с давлением китайского импорта; H3 — рост Испании — переток в салоны/дизайнеров, а не ценовой эффект.

5. Прогноз 12–36 месяцев (демо-сценарии)

Демо: количественные сценарии построены на данных таможенной статистики и регуляторики, без поля. Вероятности — экспертные, требуют валидации интервью; это не результат исследования.

Сценарий	Вероятность	2026 (год), млн USD	2027, млн USD	Ключевые допущения
Base	60 %	105–107	108–112	Темп января–июля 2026 (+10 % г/г) сохранится; пошлины 7,5–12 % без изменений; реимпорт РК не вернётся; курс 500–540 ₸/$
Up	25 %	112–118	120–126	Рост доли керамогранита и премиума продолжается; ЕАЭС-канал стабилизируется; строительный спрос сохраняется
Down	15 %	93–98	88–95	Возврат реимпорта (перепроизводство РК), ужесточение платежей, рост пошлин, новый сбой в цепочке

База: ДТ КГД РК 2023–2026 (09.09.2026), ЕТТ ЕАЭС (13.06.2026). Чувствительность: +10 % к курсу (522→575 ₸/$) ≈ +10 % к ₸-выручке при том же физ. объёме; +1 п.п. доли керамогранита ≈ +5 млн USD в тоннаже группы.

Переломы: восстановление платежей через ЕАЭС-схемы; локальное производство (вне таможни); тарифные решения ЕЭК. Не подтверждённые данными позиции отмечены как неопределённость.

6. Рекомендации (демо-варианты, требуют валидации полем)

#	Рекомендация	Основание	Ожидаемый эффект	Риски
1	Расширить керамогранит ≤0,5 % (690721) в нижнем-среднем премиуме	Доля тоннажа 20,7 %→35,1 %; цена сегмента 366 USD/т (+25 % к среднему рынку)	Соответствие росту сегмента; защита выручки при сжатии рынка	Конкуренция с Китаем (43 % доли, 270 USD/т)
2	Подхватить объём уходящих оптовиков (NST&H, XLIKZ, Стройинвест-К: −56…−73 % г/г) в среднем ярусе 300–400 USD/т	Суммарно −15,2 млн USD освободившихся объёмов (2024→2025)	Замещение без ценового демпинга	Кредитные риски клиентов-оптовиков; качество платежей — проверить полем
3	Отработать канал салонов/дизайнеров (Орби +62 %, Палатин СК, средний чек растёт)	225–957 декл./год, медианы 620–680 USD/т; рост доли Испании +7,1 п.п.	Маржинальный рост; дубль роста премиума	Малый объём (салоны ~1–2 %); высокая конкуренция за партнёрства

Основание — ДТ КГД РК и реестры; каждая рекомендация маркирована и требует валидации на поле (минимум 2 интервью по правилам DeepDive). Это варианты для обсуждения, а не выводы исследования.

7. Дорожная карта (30–60–90)

Период	Шаги (для клиента)	Точка проверки
30 дней	Утвердить вопрос и квоты поля; собрать данные по каналам; заявки поставщикам среднего яруса	Согласование пакета DeepDive с заказчиком
60 дней	Провести 10 интервью; скорректировать гипотезы; пересчитать сценарии	Брифинг по фактам поля, обновлённый прогноз
90 дней	Выбор стратегии (ярус/канал); план входа; подписание с поставщиками; KPI	Метрики против базовой линии

8. Измерение успеха

KPI	Базовая линия (Snapshot)	Целевая	Период
Доля в сегменте 690721 (тоннаж)	35,1 % (рынок)	+2 п.п. по целевым каналам	12 мес
Цена реализации, USD/м²	— (нет данных; ввести на этапе 60 дн.)	не ниже рынка по ярусу	12 мес
Оборот по премиум-ярусу	106,0 млн USD (2026е рынок)	+10 % г/г	12 мес
Активные точки (салоны/ритейл)	н/о — вне данных	+20 % по партнёрам	6 мес

KPI требуют привязки к внутренним данным заказчика (вне таможенной статистики) — согласуются этапом 60 дней.

Приложения

А. Полевые материалы и данные: snapshot_data.xlsx (листы 2.1, 2.2, 3.1, 3.2, 4.1, 5.1, 5.2, Субкоды, Методика); план интервью — §4.1 настоящего отчёта.

Б. Методика: источники — ДТ КГД РК (09.09.2026), «заявления о ввозе» ЕАЭС (09.09.2026), ГБД ЮЛ (снимок 2026), ЕТТ ЕАЭС (tws.by 13.06.2026, tongbao.ru 13.12.2025). Импорт — ДТ ИМ по ТН ВЭД 6907; ЕАЭС — отдельным каналом (не суммируется); реимпорт РК исключён (2025: 8,4 млн USD / 46,7 тыс. т). Курс USD/₸: 455,8 / 468,7 / 522,0. Лакуны: 2026 — янв–июль; ЕАЭС 2026 — янв–фев; БИН 2023 — частично.

В. Лог источников: 1) ДТ КГД РК (kazdata-customs, 09.09.2026); 2) Заявления о ввозе ЕАЭС (09.09.2026); 3) ГБД ЮЛ (2026); 4) ЕТТ ЕАЭС (tws.by 13.06.2026); 5) Трекер demo_tracker.xlsx

Г. Дисклоузер об использовании ИИ: текст подготовлен с использованием ИИ-ассистента ИМСИ Elim; каждое количественное утверждение проверено по первичному источнику, рендер без статуса «verified» невозможен; ответственность за содержание несёт ИМСИ Elim. Демо-версия: проверено по данным таможенной статистики; поле не проведено.

Д. Условия: 1 итерация правок 5 раб. дней после сдачи; erratum 30 дней; SLA 30 раб. дней; кредит 10 % при просрочке 3+ дней, 25 % при 10+; часы стоят при ожидании входа клиента более 2 раб. дней; лицензия — внутреннее использование заказчиком.