



Рынок обучения в государственных закупках

Казахстан · 2024–2026

9 536 договоров обучения на 10,24 млрд ₸
3 336 заказчиков · 901 исполнителей
Медианный договор — 159 000 ₸

*Каждый второй договор подписан по стартовой цене.
Десять исполнителей забирают почти половину денег.*

Iowa Solutions · 9 сентября 2026 года

Отчёт разбирает открытые данные о том, чему государство учит своих работников за бюджетные деньги: какие темы закупаются, кто выигрывает эти закупки и какие закономерности в данных стоят отдельного разговора.

Подготовлено 9 сентября 2026 года по выгрузке портала государственных закупок на ту же дату.

Contents

1. Что показал разбор	4
2. Как собраны данные	4
2.1. Чего эта выборка не показывает	4
3. Что закупается	5
3.1. Полный 2026 год отдельно	7
4. Кто выигрывает	7
5. Заказчики, регионы, процедуры	10
6. Аномалии	12
6.1. Цена не снижается	12
6.2. Заказчик с единственным исполнителем	13
6.3. Устойчивые пары и договоры одним днём	13
6.4. Исполнители-универсалы	14
6.5. Крупнейшие договоры	14
6.6. Расторжения	15
7. Что из этого следует для нас	15
8. Оговорки	16
Источники	18

1. Что показал разбор

Из выгрузки портала государственных закупок [1] за период с 1 января 2024 года по 9 сентября 2026 года отобраны закупки услуг обучения: 9 536 сделок на 10,24 млрд Т. Заказчиков — 3 336, исполнителей — 901. Медианный договор стоит 159 000 Т, средний — 1 074 056 Т: рынок состоит из множества мелких закупок и немногих крупных.

Три наблюдения задают тон всему остальному.

Половина договоров заключается по стартовой цене. Снижения нет вовсе у 49,4% договоров на 4,20 млрд Т, медианное снижение по рынку — 0,03%. При запросе ценовых предложений, которым проводится подавляющее большинство закупок, цена не двигается в половине случаев.

Предмет закупки часто не назван. У 24,3% договоров (2 315 штук на 1,36 млрд Т) ни в лоте, ни в объявлении, ни в договоре нет темы обучения — только шаблон «услуги по обучению персонала/сотрудников». Из карточки закупки невозможно понять, чему учили людей за эти деньги.

Под видом обучения проходят посторонние закупки. При отборе пришлось отсеять 138 договоров на 15,83 млрд Т — содержание футбольных клубов и спортивных команд, оформленное как «учебно-тренировочный процесс», — и 121 договор на 1,95 млрд Т на товары: учебники, приборы, роботы-тренажёры. Спортивная часть по деньгам крупнее всего рынка обучения, взятого целиком.

2. Как собраны данные

Выгрузка сделана через GraphQL-интерфейс портала [1], доступный по токену с зарегистрированного адреса. Порядок такой:

1. Поиск лотов по 45 формулировкам («обучение», «повышение квалификации», «семинар», «управление проектами» и другим), ограниченный периодом. Собрано 46 516 лотов.
2. Отсев по тексту лота: поиск портала разбивает фразу на слова и возвращает лишнее, поэтому принадлежность к обучению проверяется отдельно.
3. Загрузка договоров по каждой закупке — 12 901 договоров с позициями и реквизитами победителя.
4. Сопоставление позиции договора с конкретным лотом. Без этого шага в рынок обучения попадают соседние лоты той же закупки: в одном объявлении бывают и курсы, и ремонт.

Единица счёта — договор в части учебных лотов. Заказчик, регион и способ закупки берутся из карточки объявления, победитель и сумма — из договора.

2.1. Чего эта выборка не показывает

Поисковая выдача портала ограничена по объёму, поэтому ранние годы добраны частично: за 2026 год в выборке 21 417 лотов, за 2025-й — 2 178, за 2024-й — 2 093. Рост числа договоров по годам отражает полноту сбора; движение рынка по нему не читается, и сравнивать годы между собой по этим данным нельзя.

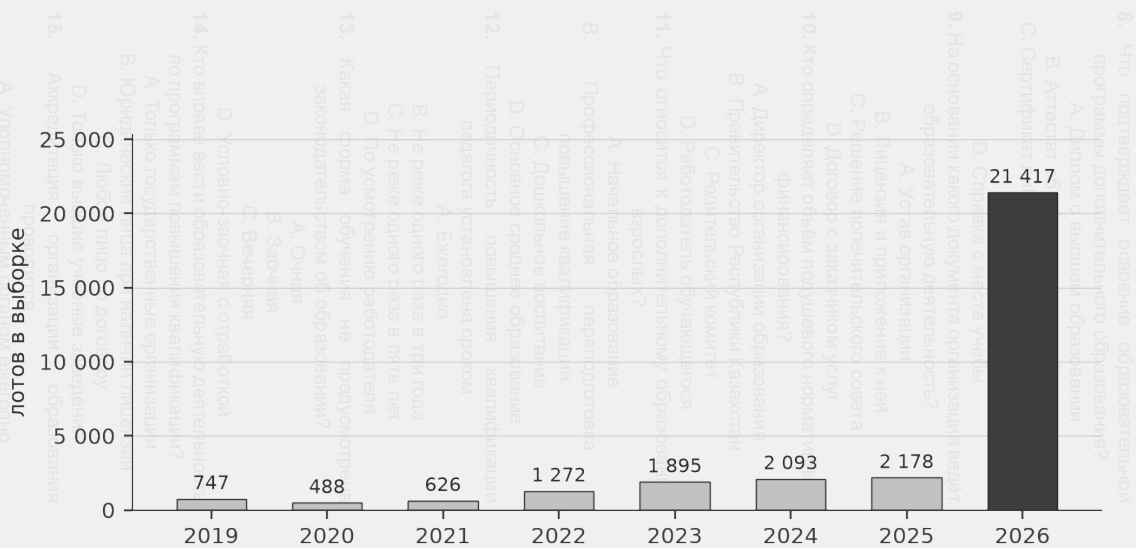


Рисунок 1: Сколько лотов попало в выборку по году публикации закупки

Там, где важна полнота, приводится отдельно 2026 год: 7 560 договоров на 5,97 млрд ₸. Суммы указаны по договорам; фактическое исполнение отличается, поскольку договор бывает изменён или расторгнут позже. Договоров с нулевой суммой исполнения при сроке 2024–2025 годов в выборке 280 на 382 млн ₸.

3. Что закупается



Рисунок 2: Повышение квалификации взрослых — предмет каждой второй закупки в выборке

Тема определяется по текстам лота, объявления и договора. Формулировки в карточках типовые, поэтому крупная доля приходится на строку «прочее профессиональное обучение» — это те закупки, где тема названа общими словами.

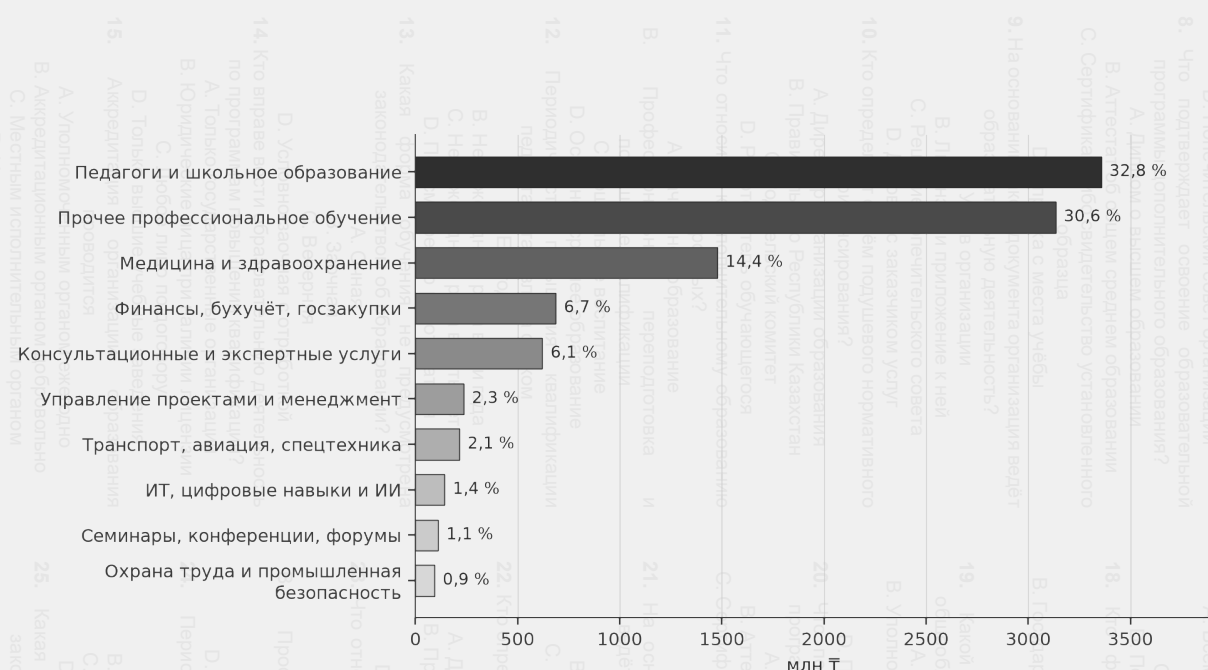


Рисунок 3: Куда уходят деньги: темы обучения по сумме договоров

Тема	Сумма, ₸	Договоров	Доля
Педагоги и школьное образование	3 356 396 504	356	32,8%
Прочее профессиональное обучение	3 133 119 367	4 913	30,6%
Медицина и здравоохранение	1 476 810 592	1 461	14,4%
Финансы, бухучёт, госзакупки	686 030 712	713	6,7%
Консультационные и экспертные услуги	620 768 112	310	6,1%
Управление проектами и менеджмент	235 598 030	136	2,3%
Транспорт, авиация, спецтехника	214 366 535	142	2,1%
ИТ, цифровые навыки и ИИ	141 898 847	104	1,4%
Семинары, конференции, форумы	110 381 660	228	1,1%
Охрана труда и промышленная безопасность	92 524 369	992	0,9%
Языковые курсы	75 037 879	33	0,7%
Инженерно-технические и рабочие профессии	69 835 004	101	0,7%
Госслужба, право, антикоррупция	29 433 710	47	0,3%

Таблица 1: Структура спроса за весь период выборки

Первое место занимает школьное образование: повышение квалификации педагогов и оценка учащихся — 3,36 млрд ₸ при всего 356 договорах. Это закупки областных управлений образования, где один контракт закрывает целую область. Медицина, наоборот, берёт числом: 1 461 договоров на 1 477 млн ₸ — больницы отправляют врачей на циклы усовершенствования поштучно.

Темы, за которые Iowa Solutions конкурирует напрямую, в деньгах занимают немного: управление проектами и менеджмент — 236 млн ₸ (2,3%), цифровые навыки и

искусственный интеллект — 142 млн ₸ (1,4%). При этом договоров в этих темах 136 и 104 соответственно, средний чек — 1 732 338 и 1 364 412 ₸.

3.1. Полный 2026 год отдельно

Тема	Сумма, ₸	Договоров	Доля
Прочее профессиональное обучение	2 239 686 887	4 029	37,5%
Педагоги и школьное образование	1 388 554 984	84	23,3%
Медицина и здравоохранение	735 917 247	1 216	12,3%
Финансы, бухучёт, госзакупки	514 913 873	626	8,6%
Консультационные и экспертные услуги	484 009 248	103	8,1%
Транспорт, авиация, спецтехника	127 562 855	98	2,1%
Семинары, конференции, форумы	104 745 043	206	1,8%
ИТ, цифровые навыки и ИИ	87 496 546	78	1,5%

Таблица 2: Структура спроса за 2026 год, 7 560 договоров на 5,97 млрд ₸

4. Кто выигрывает

Победителей в выборке 901. Десять первых забирают 48,7% всех денег, пятьдесят первых — 71,4%. Индекс концентрации ННП равен 494 — по общепринятой шкале [2] это низкая концентрация: рынок формально открыт, а перекус создаётся несколькими крупными контрактами.

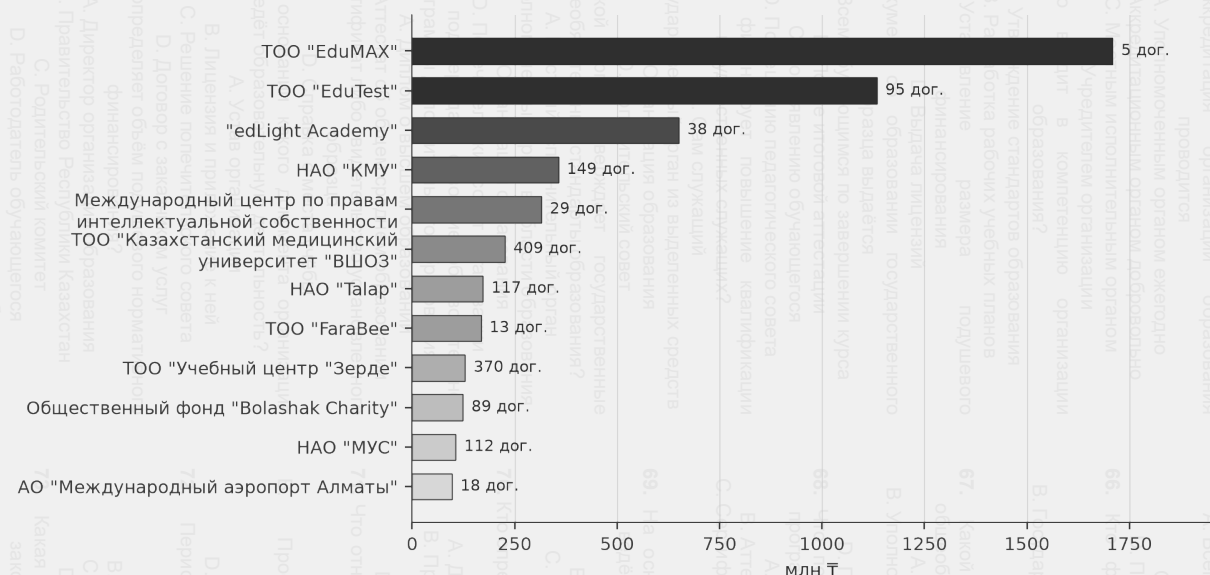


Рисунок 4: Двенадцать исполнителей с наибольшей суммой договоров

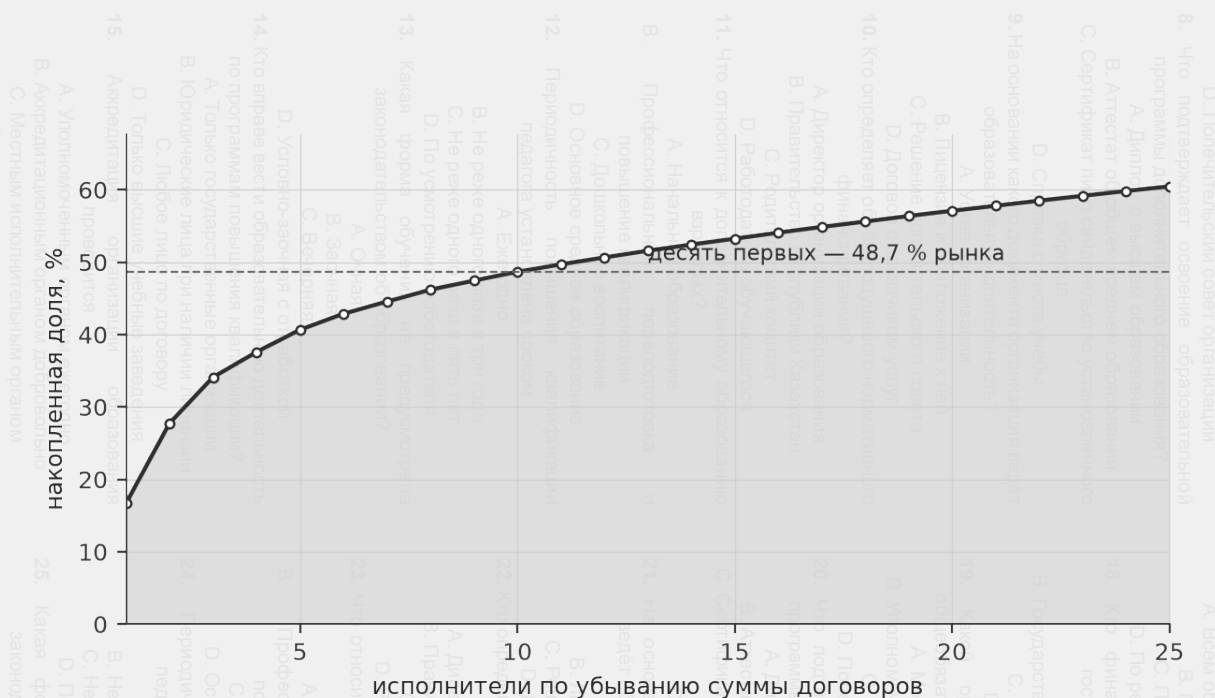


Рисунок 5: Накопленная доля рынка: как быстро набираются первые проценты

#	Исполнитель	Сумма, ₸	Дога.	Доля рынка
1	TOO "EduMAX"	1 709 136 000	5	16,7%
2	TOO "EduTest"	1 133 634 440	95	11,1%
3	"edLight Academy"	650 608 000	38	6,4%
4	НАО "КМУ"	356 666 919	149	3,5%
5	Международный центр по правам интеллектуальной...	315 092 000	29	3,1%
6	TOO "Казахстанский медицинский университет "ВШ..."	226 178 999	409	2,2%
7	НАО "Talap"	172 328 888	117	1,7%
8	TOO "FaraBee"	167 803 323	13	1,6%
9	TOO "Учебный центр "Зерде"	129 187 973	370	1,3%
10	ОФ "Bolashak Charity"	123 823 496	89	1,2%
11	НАО "МУС"	106 147 230	112	1,0%
12	АО "Международный аэропорт Алматы"	96 941 411	18	0,9%
13	РОО "Национальный центр независимой экзаменаци...	96 317 333	24	0,9%
14	НАО "Карагандинский национальный исследователь..."	85 396 500	13	0,8%
15	TOO "Эйрбас Хеликоптерс Казахстан инжиниринг" ...	84 950 000	4	0,8%

Таблица 3: Пятнадцать крупнейших победителей по сумме договоров

Первое место — ТОО "EduMAX": 1,71 млрд ₸ всего за 5 договоров с 4 заказчиками. Это конкурсы областных управлений образования, каждый на сотни миллионов тенге. Второе место — ТОО "EduTest" — устроено иначе: 95 договоров с 82 заказчиками на 1,13 млрд ₸, то есть работа по всей стране мелкими партиями.

Рейтинг по числу договоров показывает другой срез рынка — тех, кто живёт на потоке недорогих курсов.

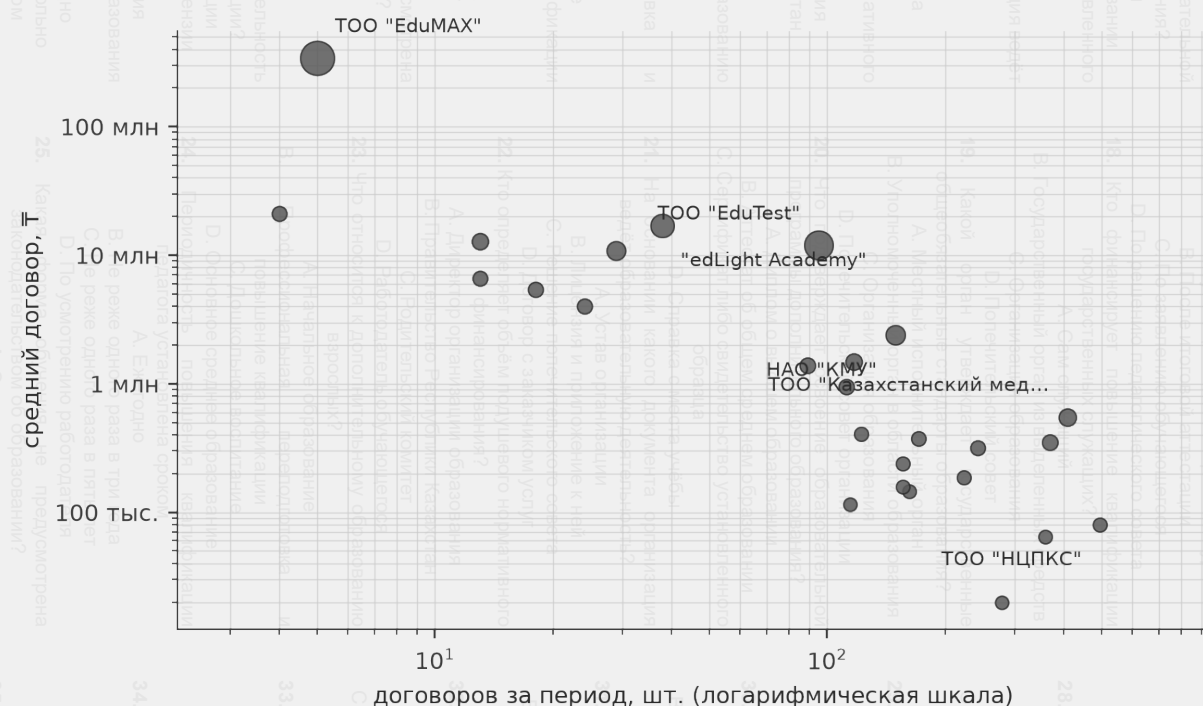


Рисунок 6: Два способа работать на этом рынке: редкие крупные договоры и поток мелких. Размер точки — сумма договоров исполнителя

#	Исполнитель	Дог.	Сумма, ₸	Средний, ₸
1	ТОО "НЦПКС"	496	40 049 592	80 745
2	ТОО "Казахстанский медицинский университет "ВШ..."	409	226 178 999	553 005
3	ТОО "Учебный центр "Зерде"	370	129 187 973	349 157
4	ТОО "Kemenger Prom"	360	23 423 307	65 065
5	ИП Региональный центр переподготовки кадров	279	5 547 269	19 883
6	АО "Национальный центр исследований и оценки о...	242	77 256 443	319 241
7	ТОО "Академия бизнеса и финансового сектора"	223	41 635 825	186 708
8	РГП на ПХВ "Национальный научный центр развити...	171	63 878 640	373 559

#	Исполнитель	Дог.	Сумма, ₸	Средний, ₸
9	РГП на ПХВ "Национальный центр общественного з...	162	23 610 721	145 745
10	ТОО "Национальная академия безопасности"	156	24 539 700	157 306
11	ТОО "ННЦРО "Санат"	156	37 217 948	238 577
12	НАО "КМУ"	149	356 666 919	2 393 738

Таблица 4: Двенадцать самых активных исполнителей по числу договоров

Разрыв в среднем чеке доходит до двух порядков: от 19 883 ₸ у ИП Региональный центр переподготовки кад... до 2 393 738 ₸ у НАО "КМУ". Это разные занятия под общим названием «обучение»: короткие обязательные инструктажи и полноценные программы для организаций.

5. Заказчики, регионы, процедуры

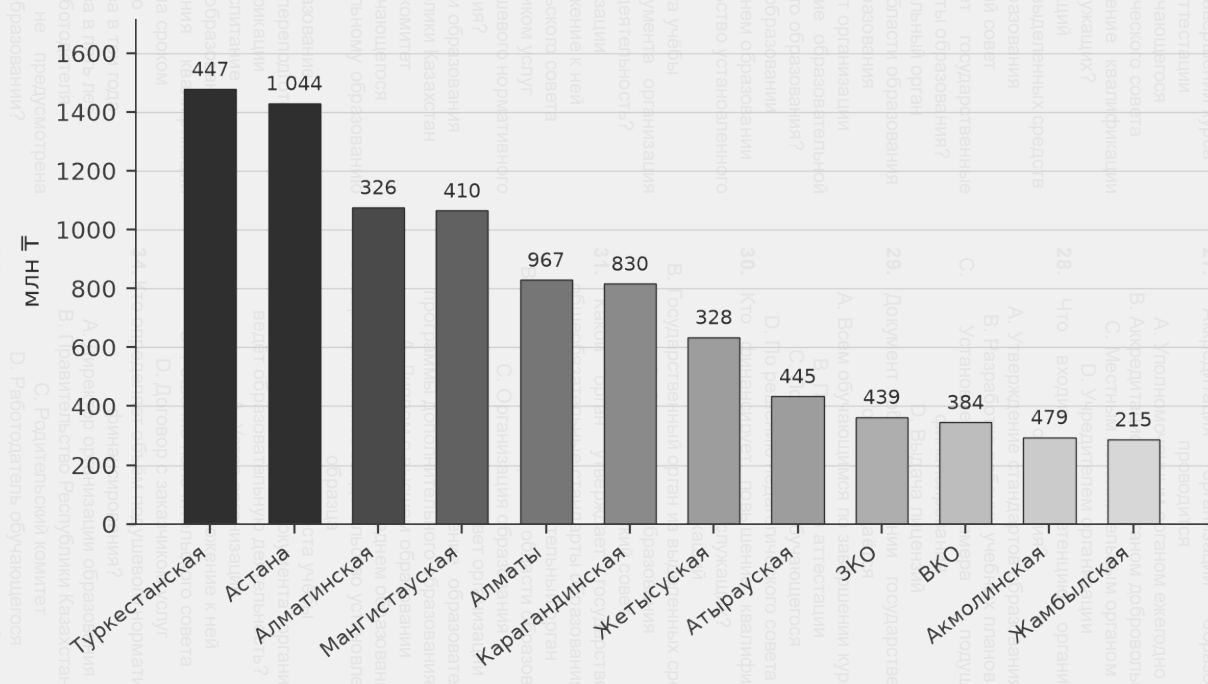


Рисунок 7: Регионы заказчиков: сумма договоров и их число над столбцами

Заказчик	Сумма, ₸	Дог.	Доля
ГУ "Управление образования Алматинской области"	878 093 000	3	8,6%
ГУ "Управление образования Туркестанской области"	470 840 000	1	4,6%
ГУ "Управление образования области Жетісу"	309 648 000	1	3,0%
КГУ "Учебное-методический центр" ОО по городу Актау ...	231 300 000	4	2,3%
ГУ "Министерство просвещения Республики Казахстан"	214 791 379	2	2,1%

Заказчик	Сумма, ₸	Дог.	Доля
КГУ "Учебно-методический центр" ОО по Мунайлинскому ...	174 794 000	3	1,7%
КГУ «Учебно-методический центр» ОО по Мангистаускому...	166 640 240	4	1,6%
АО "Казавиаспас"	154 484 146	72	1,5%
КГУ "Восточно-Казахстанский региональный научно-мето...	151 870 966	3	1,5%
ГККП "Областной центр по выявлению и поддержке одаре...	137 060 000	4	1,3%
ГУ "Отдел образования города Атырау Управления образ...	130 340 000	4	1,3%
КГП "Областная клиническая больница" УЗ Карагандинск...	117 915 184	45	1,2%

Таблица 5: Двенадцать крупнейших заказчиков

Верх списка заняли областные управления образования: три первых заказчика потратили 1,66 млрд ₸ на 5 договорах. Один договор на область — это форма закупки, при которой в конкурсе участвует несколько крупных исполнителей, а остальные не подают заявку.

Регион	Сумма, ₸	Доля
Туркестанская	1 476 858 842	14,4%
Астана	1 428 975 036	14,0%
Алматинская	1 075 300 604	10,5%
Мангистауская	1 064 111 920	10,4%
Алматы	829 017 322	8,1%
Карагандинская	815 830 677	8,0%
Жетысуская	634 135 525	6,2%
Атырауская	433 399 454	4,2%
ЗКО	363 016 542	3,5%
ВКО	344 831 518	3,4%

Таблица 6: Регионы заказчиков

Открытым конкурсом проведено 538 договоров, но на них приходится 53,1% денег. Запросом ценовых предложений — 8 930 договоров и 46,6% суммы. Крупные деньги идут через конкурс, повседневный поток — через запрос цен.

Способ	Дог.	Доля суммы
Открытый конкурс	538	53,1%
Запрос ценовых предложений	8 930	46,6%
Запрос ценовых предложений...	54	0,3%
Тендер	14	0,0%

Таблица 7: Способы закупки

6. Аномалии



Рисунок 8: Договор подписан: половина из них заключается по стартовой цене

Ниже — закономерности, которые видны в данных и требуют объяснения. Каждая описывает наблюдаемый факт; вывода о нарушении из одного лишь факта не следует.

6.1. Цена не снижается



Рисунок 9: Доля договоров, заключённых по стартовой цене, по способам закупки

Способ закупки	Всего	Без снижения	Доля
Запрос ценовых предложений	8 930	4 485	50,2%
Открытый конкурс	538	211	39,2%
Запрос ценовых предложений (не ГЗ new)	54	11	20,4%
Тендер	14	3	21,4%

Таблица 8: Договоры, заключённые ровно по стартовой цене лота

Медианное снижение по всему рынку — 0,03%. При запросе ценовых предложений цена остаётся стартовой в 50,2% случаев, при открытом конкурсе — в 39,2%. Отсутствие торга при формально состязательной процедуре относится к признакам, на которые ОЭСР рекомендует смотреть в первую очередь [3].

6.2. Заказчик с единственным исполнителем

12 заказчиков из числа тех, у кого не меньше четырёх договоров и бюджет от 20 млн ₸, отдали одному исполнителю 80% суммы и больше.

Заказчик	Исполнитель	Сумма, ₸	Доля
КГУ "Учебное-методический центр" ОО по...	ТОО "EduTest"	202 000 000	87,3%
КГУ «Учебно-методический центр» ОО по ...	ТОО "EduTest"	151 940 240	91,2%
ГККП "Областной центр по выявлению и п...	"edLight Academy"	136 880 000	99,9%
ГККП "Центр дополнительного образовани...	"edLight Academy"	104 600 000	100,0%
АО "Академия Гражданской Авиации"	АО "Международный аэропорт Алматы"	96 941 411	98,7%
НАО "КМУ"	НАО "Карагандинский национальный и...	83 565 000	92,3%
АО "Автобусный парк №1"	Amina	67 800 000	99,6%
КГУ "Центр выявления и поддержки талан...	"edLight Academy"	54 000 000	82,6%

Таблица 9: Заказчики, у которых один исполнитель забрал почти весь бюджет обучения

6.3. Устойчивые пары и договоры одним днём

Заказчик	Исполнитель	Дог.	Сумма, ₸
РГП "Казаэронавигация"	ТОО "Национальная академия безопас...	63	5 922 700

Заказчик	Исполнитель	Дог.	Сумма, ₸
РГП "Казаэронавигация"	ТОО "Kemenger Prom"	23	886 920
КГП на ПХВ "Многопрофильная больница..."	НАО "КМУ"	22	71 899 000
ГУ «Управление здравоохранения облас...	ГКП на ПХВ «Талдыкорганский высший...	22	17 200 000
КГП "Областная клиническая больница"...	НАО "КМУ"	19	78 241 919
КГП на праве хозяйствен	НАО "КМУ"	18	36 680 000

Таблица 10: Пары, повторяющиеся чаще остальных

В 12 случаях один заказчик заключил с одним исполнителем пять и более договоров в один день. Рекорд — 22 договоров от 17.06.2026 на 17 млн ₸ (ГУ «Управление здравоохранения области Жетісу»). Разбивка одной потребности на несколько мелких договоров укладывает каждый из них в порог, при котором закупка проводится упрощённо.

Ещё 11,5% договоров (1 098 штук на 674 млн ₸) подписаны в тот же день, когда опубликованы итоги закупки.

6.4. Исполнители-универсалы

Исполнитель	Тем	Дог.	Сумма, ₸
ТОО "Учебный центр "Зерде"	12	370	129 187 973
ТОО "НЦПКС"	11	496	40 049 592
ТОО "Национальная академия безопасности"	9	156	24 539 700
ТОО "Kemenger Prom"	8	360	23 423 307
ТОО "Стандарт ЛК"	8	122	49 712 000
ТОО Академия бизнеса "Искер"	8	35	9 779 490

Таблица 11: Исполнители, закрывающие наибольшее число тем

ТОО "Учебный центр "Зерде" выиграл 370 договоров в 12 темах — от охраны труда до управления проектами. Учебный центр, одинаково успешно обучающий сварке, бухгалтерии и информационной безопасности, либо располагает широким штатом преподавателей, либо привлекает их под каждый договор.

6.5. Крупнейшие договоры

Заказчик	Исполнитель	Сумма, ₸
ГУ "Управление образования Алматинской о...	ТОО "EduMAX"	546 468 000

Заказчик	Исполнитель	Сумма, ₸
ГУ "Управление образования Туркестанской...	ТОО "EduMAX"	470 840 000
ГУ "Управление образования области Жетіс...	ТОО "EduMAX"	309 648 000
ГУ "Управление образования Алматинской о...	ТОО "EduMAX"	247 628 000
ГУ "Министерство просвещения Республ	НАО "Talap"	153 944 828
КГУ "Восточно-Казахстанс	ТОО "EduMAX"	134 552 000
КГУ "Учебное-методический центр" ОО по г...	ТОО "EduTest"	106 000 000
КГУ "Учебное-методический центр" ОО по г...	ТОО "EduTest"	96 000 000

Таблица 12: Восемь крупнейших договоров обучения в выборке

6.6. Расторжения

Расторгнуто или отменено 149 договоров — 1,6% выборки. Показатель низкий: обучение относится к услугам, которые редко срываются после подписания.

7. Что из этого следует для нас



Рисунок 10: Обучение по договорам государственных закупок

Ниши с деньгами и без конкуренции за них. Управление проектами (236 млн ₸, 136 договоров) и цифровые навыки с искусственным интеллектом (142 млн ₸, 104 договоров) занимают вместе меньше четырёх процентов рынка. Крупные победители сосредоточены в школьном образовании и медицине, где вход требует лицензий и аккредитаций.

Средний чек задаёт формат участия. Медианный договор — 159 000 ₸, девяносто процентов договоров дешевле 1 414 000 ₸. Участие в таких закупках окупается только потоком: отдельная подготовка к запросу цен на 150 тысяч тенге стоит дороже возможной выручки.

Крупные заказчики известны поимённо. Двадцать организаций из таблицы заказчиков дают заметную часть рынка, и их закупки повторяются из года в год. Это готовый список для адресной работы: у 3 336 заказчиков в выборке есть БИН, а контакты подтягиваются из реестра участников закупок.

Половина рынка проходит без снижения цены. Там, где заявка одна, выигрывает тот, кто про закупку узнал. Раннее отслеживание объявлений по темам обучения даёт больше, чем ценовая борьба в самой процедуре.

8. Оговорки

Данные получены из открытого интерфейса портала государственных закупок [1] 9 сентября 2026 года и отражают состояние на эту дату. Выборка построена поиском по формулировкам и не является полным перечнем закупок обучения: часть закупок названа словами, не попавшими в список поиска, а глубина выдачи портала ограничена, из-за чего годы до 2026-го представлены частично.

Отнесение закупки к теме выполнено автоматически по тексту лота, объявления и договора. Формулировки в карточках типовые, поэтому границы между темами условны, а строка «прочее профессиональное обучение» объединяет закупки, где тема не названа.

Разделы про аномалии описывают статистические закономерности в открытых данных. Совпадение суммы договора со стартовой ценой, устойчивая пара заказчика и исполнителя или несколько договоров одним днём сами по себе не означают нарушения закона о государственных закупках [4] и правил его применения [5]: у каждого такого случая может быть законное объяснение — единственный поставщик услуги в регионе, рамочная потребность, разные предметы обучения. Отчёт не содержит утверждений о недобросовестности конкретных организаций и не заменяет проверку уполномоченного органа.

Порядок сбора данных, критерии отбора закупок, пороги показателей и перечень того, что этими данными подтвердить нельзя, вынесены в приложения к отчёту: «Методика» и «Происхождение данных». Там же описано, как повторить расчёт. Выгрузка портала, скрипты сбора и обработки, агрегаты и сам документ зафиксированы контрольными суммами: проверка целостности и повторный прогон

расчёта выполняются одной командой и показывают, совпадают ли числа документа с тем, что получается из приложенных данных.

Фотографии в отчёте взяты с Pexels [6] по лицензии Pexels License, которая разрешает коммерческое использование; авторы снимков перечислены в файле `img/credits.md` рядом с изображениями. Графики построены по тем же агрегатам, что и таблицы, скриптом `charts.py`.

Материал носит информационный характер, подготовлен для внутреннего использования и не является юридической, инвестиционной или иной профессиональной рекомендацией. Решения, принятые на его основе, остаются на ответственности принимающей стороны. Вопросы на фоне страницы декоративные: они написаны для оформления, не являются изложением норм законодательства об образовании и не воспроизводят ни один настоящий экзамен.

Страница 17 из 18

Источники

- [1] НАО «Информационно-учётный центр» Министерства финансов РК, “Открытые данные веб-портала государственных закупок: GraphQL API v3.” Accessed: Sept. 09, 2026. [Online]. Available: <https://ows.goszakup.gov.kz/v3/graphql>^o
- [2] United States Department of Justice — Antitrust Division, “Herfindahl-Hirschman Index,” 2024. Accessed: Sept. 09, 2026. [Online]. Available: <https://www.justice.gov/atr/herfindahl-hirschman-index>^o
- [3] Organisation for Economic Co-operation and Development, “Guidelines for Fighting Bid Rigging in Public Procurement,” 2009. Accessed: Sept. 09, 2026. [Online]. Available: <https://www.oecd.org/competition/guidelinesforfightingbidrigginginpublicprocurement.htm>^o
- [4] Республика Казахстан, *О государственных закупках*. 2024. Accessed: Sept. 09, 2026. [Online]. Available: <https://adilet.zan.kz/rus/docs/Z2400000106>^o
- [5] Министр финансов Республики Казахстан, *Правила осуществления государственных закупок*. 2024. Accessed: Sept. 09, 2026. [Online]. Available: <https://adilet.zan.kz/rus/docs/V2400035021>^o
- [6] “Pexels — бесплатные фотографии по лицензии Pexels License.” Accessed: Sept. 09, 2026. [Online]. Available: <https://www.pexels.com/>^o