

## ТЕМА ВЕБИНАРА:

«Гранты, субсидии и гос. программы: как использовать возможности по максимуму»



Для подробной информации:  
**+7 777 568 88 85**



Проректор по науке  
Исполнительный директор



Шәмшідін Ә.С.  
Галимуллина М.Р.

06.11.2025  
10-00

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:  
ЗКАТУ им. Жангир хана

# ВЕБИНАР: Гранты, субсидии и госпрограммы как использовать возможности по максимуму



## ЦЕЛЬ – вебинара

Дать фермерам Казахстана **четкое понимание действующих мер государственной поддержки**, научить на практике пользоваться грантами и субсидиями, а также показать, как избежать ошибок при подаче заявок и повысить шансы на успех. Главная цель — **помочь фермерам превратить государственные программы из сложных бюрократических инструментов в реальные источники развития хозяйства.**

## Ключевая мысль

Государственная поддержка — это не “сложно и недоступно”, а **реальный инструмент роста и модернизации фермерского хозяйства**, если знать, как правильно действовать.

# ЗАДАЧИ Вебинара

**Разъяснить** актуальные программы поддержки фермеров в Казахстане на будущее: гранты, субсидии, льготное кредитование, кооперативные программы.

**Показать пошагово**, как подать заявку на грант или субсидию через порталы Qoldau.kz, Gov.kz и через местные управления.

**Разобрать типичные ошибки заявителей** и способы их избежать.

**Продемонстрировать реальные примеры успешных фермеров**, получивших поддержку, и как они использовали её для развития бизнеса.

**Научить выбирать подходящую программу** в зависимости от типа хозяйства (растениеводство, животноводство, переработка и т.д.).

## **ПРАКТИЧЕСКАЯ ЦЕННОСТЬ ДЛЯ ФЕРМЕРА**

**Понять, на какие программы они реально могут рассчитывать.**

**Составить план действий и пакет документов для подачи заявки.**

**Избежать бюрократических ошибок и увеличить шансы на одобрение гранта или субсидии.**

**Получить список действующих программ и контактные данные консультантов.**

**Усвоить настоящие примеры фермеров, которые успешно использовали господдержку.**

## Зачем государству помогать аграриям

Открыть фермерский бизнес — это всегда инвестиции: техника, корма, животные, здания, вода, удобрения. Чтобы уменьшить нагрузку на фермеров и стимулировать развитие агросектора, государство Казахстана предоставляет:

**субсидии** — возврат части уже потраченных средств;

**льготное кредитование и лизинг** — доступное финансирование под низкий процент;

**налоговые льготы и цифровые сервисы (Qoldau.kz, Gosagro)** для подачи заявок.

Так государство решает две задачи:

Повышает **продовольственную безопасность страны.**

Помогает сельчанам развивать **устойчивый бизнес на земле.**

# **Субсидии на племенное ЖИВОТНОВОДСТВО**

**На что можно получить:**

**покупка племенного маточного поголовья (КРС, овцы, кони, верблюды, свиньи);**

**покупка племенных быков-производителей;**

**покупка племенного молодняка птицы (мясное и яичное направление);**

**содержание племенных производителей (быков, баранов и др.);**

**услуги искусственного осеменения;**

**работа с племенными пчелосемьями и маралами.**

# Что такое субсидии в сельском хозяйстве

**Субсидия** — это целевая компенсация части затрат фермера, подтверждённая документально.

Сначала предприниматель **вкладывает собственные средства**, потом предоставляет отчёт и получает возврат части расходов.

## **Кто может получить:**

КФХ, ИП, ТОО, сельхозкооперативы, племенные хозяйства.

Все уровни — от малых фермеров до крупных агрохолдингов.

## **На что выделяются субсидии:**

техника и оборудование;

семена и удобрения;

корма, вода, топливо;

покупка племенного скота и птицы;

внедрение технологий и инноваций;

переработка и хранение урожая.

# Требования к фермерам:

Всё поголовье должно быть зарегистрировано в базах **ИСЖ** и **ИБСПР**.

На 20–30 маток — минимум **1 племенной бык** старше года, не участвовавший ранее в разведении.

Отсутствие задолженностей по налогам и субсидиям.

## **Сроки подачи заявок:**

20 января по 20 декабря текущего года (в течение 12 месяцев после покупки).

# Субсидии на растениеводство

**Основные направления:**

**Производство приоритетных культур**

(определяются для каждой области ежегодно).

Примеры: сахарная свекла, кукуруза, масличные, овощи в теплицах, гречиха.

Для Жетысу — 6 культур, для Шымкента — 3 (сафлор и тепличные овощи).

**Семеноводство** — для производителей оригинальных и элитных семян.

пшеница — 166 000 тг/тонна,

горох — 171 500 тг/тонна.

**Удобрения и пестициды** — компенсация части затрат (кроме органических).

**Подача поливной воды**

для риса — компенсация 50% тарифа,

для других культур — от 20% до 40% (в зависимости от региона и тарифа).

**Топливо (дизель)**

фермер получает льготное топливо в объёме, рассчитанном по площади и севообороту;

подтверждает посевные культуры и подписывает заявку ЭЦП на портале.

# Текущая ситуация: ключевые аспекты

## **Недостаточная информированность фермеров.**

Многие фермеры не знают, какие именно программы им доступны и как оформить заявку корректно.

## **Бюрократические барьеры и ошибки.**

Ошибки в документах, несоблюдение сроков подачи или несоответствие критериям часто становятся причиной отказа.

## **Изменения в политике господдержки.**

В 2024–2025 гг. Министерство сельского хозяйства РК проводит реформу субсидирования — внедряются **новые цифровые инструменты** (портал Qoldau.kz, реестр субсидий).

## **Рост интереса к фермерству среди молодежи и женщин.**

Появились **специальные гранты для молодых фермеров, женщин-предпринимателей, начинающих фермеров.**

## **Усиление роли кооперации.**

Государство активно поддерживает **создание сельхозкооперативов** — для переработки, хранения и реализации продукции.

# Текущая ситуация: ключевые аспекты **Недостаточная информированность фермеров.**

## **В чём суть проблемы**

Информация «распылена»: сайты, письма акиматов, телеграм-каналы, слухи.

Нет простого сопоставления «мой профиль → подходящие меры поддержки».

Обновления правил выходят часто, а фермер узнаёт о них постфактум.

## **Как это влияет**

Упущенные дедлайны подачи.

Подачи «не в ту программу» → отказ.

Переплата из-за незнания компенсаций (техника, орошение, племенное дело и т.

# Текущая ситуация: ключевые аспекты Бюрократические барьеры и ошибки

## Корневые причины

Неполный/неверный пакет документов.

Несоответствие формальным критериям (ОКЭД, стаж, налоги, отсутствие задолженностей).

Сметы «без рыночных подтверждений», коммерческие предложения «для вида».

Слабые бизнес-планы: нет расчёта окупаемости, сезонности, логистики сбыта.

## Типовые отказы

«Не соответствует целям программы/критериям участника».

«Недостоверные либо неполные данные».

«Пропуск срока подачи либо срока устранения замечаний».

## Текущая ситуация: ключевые аспекты Изменения в политике господдержки и цифровизация

### **Что меняется по сути**

Больше «цифры»: личные кабинеты, электронные очереди, сверка данных с реестрами.

Смещение к **прозрачности и адресности**: балльные системы, приоритет молодым/кооперации/инвестпроектам с повышенной добавленной стоимостью.

Жёстче контроль пост-условий: целевое использование, отчётность, инспекционные проверки.

# Текущая ситуация: ключевые аспекты

## Рост интереса молодёжи и женщин

### Что происходит

Вход в агро идут начинающие фермеры: молодёжь, женщины-предприниматели.

Для них чаще предусмотрены **льготные пороги входа:** по стажу/софинансированию/обучению.

### Барьеры этой аудитории

Недостаток залога/кредитной истории.

Нехватка практического опыта, особенно в животноводстве и переработке.

Сложность сбыта и контрактования на старте.

# Текущая ситуация: ключевые аспекты

## Усиление роли кооперации

### Почему это тренд

Экономия на масштабе:  
техника, сушилки,  
молокоприём, убой,  
холодильники.

Сильнее переговорная  
позиция (закуп сырья,  
продажа продукции,  
логистика).

Легче соответствовать  
критериям программ  
(объём, рабочие места,  
локализация).

### Рабочие модели

**Снабженческий кооператив:** совместная закупка семян, ГСМ, удобрений, сервисов.

**Производственно-перерабатывающий:**  
общий  
мини-цех/холодильник/склад, распределение мощностей по графику.

**Сбытовой:** общий бренд/маркетинг/контракты с сетями

## Факты об экономике села

Новый формат позволит аграриям ежегодно получать финансирование под те же залоги.

С 1 октября 2025 года уже начался прием заявок на финансирование весенне-полевых работ 2026 года.

По словам министра, обновление техники также остается приоритетом. Благодаря программе льготного лизинга, объем которой достиг 250 млрд тенге. За два года темпы обновления сельхозтехники выросли до 6,5%, а износ машинного парка снизился с 80% до 70% — с учетом списания устаревшей техники.

<https://www.inform.kz/ru/kazahstanskije-agrarii-podpisali-dogovori-lizinga-na-postavku-85-tisyachi-edinits-tehniki-7f12b1>

# Детальное описание текущей ситуации:

В 2025 году действует **Национальный проект по развитию АПК до 2030 года**, который включает более **40 направлений** субсидирования.

Приоритетные направления:

**Животноводство** (молочное, мясное, овцеводство);

**Переработка сельхозпродукции;**

**Цифровизация сельского хозяйства;**

**Внедрение водосберегающих технологий.**

Основные площадки подачи заявок:

[goldau.kz](http://goldau.kz) — платформа для регистрации и подачи заявок на субсидии.

[gov.kz](http://gov.kz) — портал госуслуг и программ.

Региональные управления сельского хозяйства — очное консультирование.

## **Детальное описание текущей ситуации:**

**По данным МСХ РК, в 2024 году господдержку получили более 30 000 фермеров, но около 25% заявок были отклонены из-за ошибок или несоответствия требованиям.**

## КЕЙС А «Мини-молочка через кооператив»

8 фермеров, суммарно 4,5 т молока/сутки.

Общий мини-цех пастеризации + холодильник, субсидия на оборудование.

Контракт с 2 розничными сетями на отгрузку под СТМ.

**Эффект:** +28% к цене реализации, – 15% логистических расходов, окупаемость 2,5 года.



## КЕЙС

**Кейс В — «Молодой фермер + наставник»**

Стартап-овцеводство на 600 маток.

Наставник-зоотехник по договору, КРІ:  
падёж < 3%, многоплодие > 1,3,  
себестоимость ↓ на 12 мес.

Грант на племенное ядро + субсидия на  
корма.

**Эффект:** выход ягнят 120%, контракт на  
мясо с кооперативом.



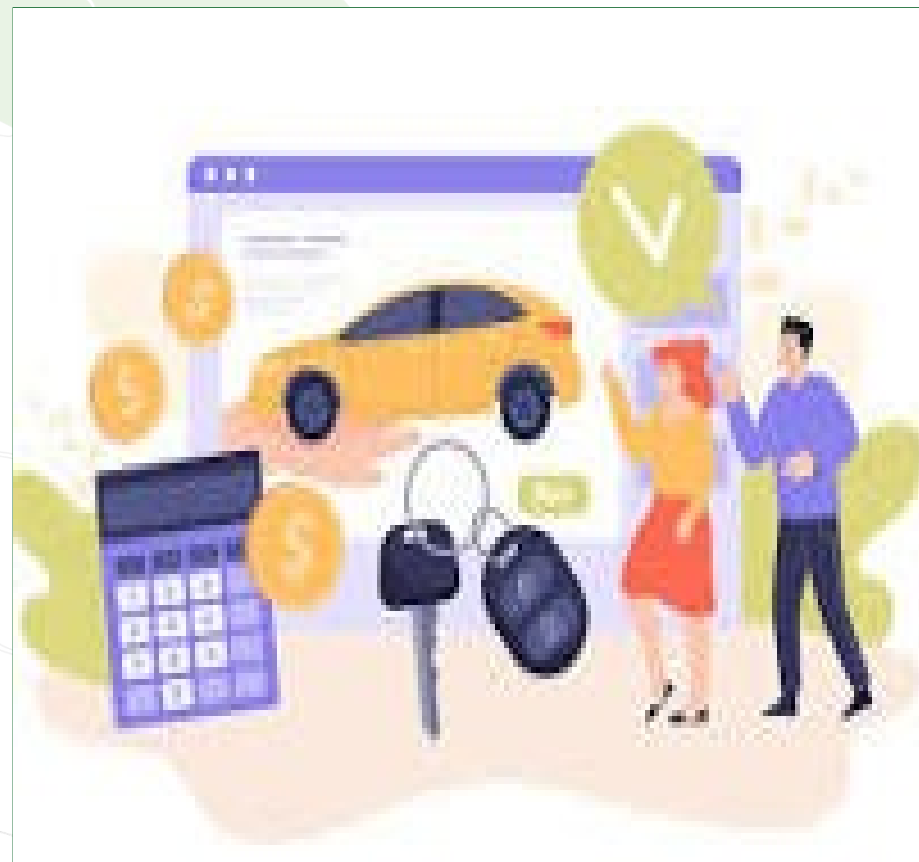
## КЕЙС

**Кейс С — «Техника в лизинг + компенсация»**

Кооператив берёт посевной комплекс и тележку удобрений в лизинг; компенсация части стоимости.

График использования по сельсоветам, учет моточасов в общей системе.

**Эффект:** –18% на гектар по затратам, рост производительности +22%.



# Заключение:

## Направление

Органическое производство

Цифровизация

Биогаз и энергия

Женские кооперативы

Переработка и экспорт

## Что сделали фермеры Германии

Переход на эко-фермы с господдержкой

Дроны, датчики, Smart Farming

Переработка навоза и отходов

Общие бренды и сбыт

Поддержка добавленной стоимости

## Что можно перенять в Казахстане

Внедрить сертификацию и эко-маркетинг для локальных рынков

Установить базовые IoT-системы, подаваться на субсидии инноваций

Биогазовые мини-установки для КФХ и кооперативов

Создание кооперативов женщин и молодёжи с маркетингом

Локальная переработка (сыр, масло, вино, сушёные фрукты)

## РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ФЕРМЕРОВ

### Недостаточная информированность фермеров

#### Что сделать прямо сейчас (быстрые шаги на 2 недели)

Сформировать **паспорт хозяйства** (1 страница): профиль (растение/животноводство/переработка), размер, техника/МТП, земля, водообеспечение, планы на 12 мес. Это база для подбора программ.

Настроить **минимум 3 источника обновлений**:

Личный кабинет на профильных порталах (Qoldau, Gov).

Подписка на рассылку/канал вашего областного УСХ + НПП «Атамекен».

Поставщик техники/банки партнёры (КазАгроФинанс/АКК) — у них часто свои уведомления о новых компенсациях.

Сделать **календарь возможностей** на год: сезоны субсидирования, окна приёма заявок, агротехсроки.

#### Системные решения (на 3–6 месяцев)

Назначить в хозяйстве **ответственного по господдержке** (может быть бухгалтер/менеджер).

Вести **реестр программ** (таблица): критерии, лимиты, дедлайны, документы, статус.

Ежеквартально обновлять паспорт хозяйства и реестр.

#### Индикаторы, что вы «в курсе»

Не менее 3 поданных заявок/уведомлений в год.

0 просроченных дедлайнов.

Доля компенсируемых расходов  $\geq 20\text{--}30\%$  по САРЕХ/ОПЕКС, где применимо.

## РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ФЕРМЕРОВ

### Бюрократические барьеры и ошибки

#### Чек-лист «безошибочной» заявки

**Юридическая чистота:** устав/решение, ОКЭД соответствует деятельности, ЕЦП действующая, нет налоговой/соцзадолженности (справки).

**Финансовый блок:** бизнес-план (P&L, cash-flow по месяцам  $\geq 24$  мес., точка безубыточности, чувствительность), смета с 2–3 независимыми КП, подтверждение собственных средств/залога (если кредит/лизинг).

**Производственный блок:** технология, мощности, календарь работ, источники воды/корма/племматериала, подтверждённые каналы сбыта (LOI/контракты).

**Приложения:** земельные документы/аренда, вет/фитосправки, эко-разрешения (если требуются), сертификаты на оборудование.

**Коммуникация:** один контакт «front-man», который оперативно отвечает, закрывает замечания в срок.

#### Процессная дисциплина

Раскладываем подачу по таймлайну: «Т-30» (сбор КП и справок) → «Т-10» (финальный аудит пакета) → «Т-0» (подача).

Делаем **внутреннее техзадание:** что, где, за сколько, с какими КРІ после получения субсидии.

#### КРІ качества

Доля заявок без замечаний  $\geq 70\%$ .

Средний срок ответа на замечания  $\leq 2$  рабочих дня.

Конверсия «подача → одобрение»  $\geq 50\%$  (по «правильным» программам).

## РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ФЕРМЕРОВ

**Изменения в политике господдержки и цифровизация****Как адаптироваться**

Держать **актуальные цифровые профили**: ЕЦП, зарегистрированные земли/активы, корректные ОКЭД, сведения в личных кабинетах.

Подготовить **«цифровой портфель»** заранее: сканы правоустанавливающих документов, шаблоны заявлений, реестры животных/техники, бухгалтерские выгрузки.

Следить за **регламентами/правилами**: при изменении — оперативно обновлять бизнес-план и смету под новые лимиты/критерии.

Делать **контрольный прогон**: отправить «черновую» заявку консультанту/в УСХ для предварительной валидации.

**Риски и как их снизить**

*Риск*: зависания в ИС/портале в последний день. → *Мера*: подавать на 3–5 дней раньше.

*Риск*: несоответствие новым лимитам. → *Мера*: иметь 2 сценария бюджета (базовый/урезанный).

*Риск*: отказ по неполным данным из смежных реестров. → *Мера*: сверка с кадастром/ветреестрами до подачи.

## РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ФЕРМЕРОВ

## Изменения в политике господдержки и цифровизация

**Риски и как их снизить**

*Риск:* зависания в ИС/портале в последний день. → *Мера:* подавать на 3–5 дней раньше.

*Риск:* несоответствие новым лимитам. → *Мера:* иметь 2 сценария бюджета (базовый/урезанный).

*Риск:* отказ по неполным данным из смежных реестров. → *Мера:* сверка с кадастром/ветреестрами до подачи.

## РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ФЕРМЕРОВ

## Рост интереса молодёжи и женщин

## • Как повысить шансы

**Пилот малой мощности** (MVP-ферма, мини-цех) на 6–12 месяцев с чёткими KPI (выход, падёж, себестоимость).

**Инкубация и наставничество:** прикрепить опытного технолога/зоотехника на аутсорсе (2–4 визита в месяц + удалённое сопровождение).

**Ко-инвестиции:** партнёрство с переработчиком/кооперативом в обмен на контракт сбыта.

**Обучение с сертификатами:** краткие курсы (технология, финансы, ветеринария, управление персоналом) — нередко это прямо указано в критериях программ как плюс.

**Пакет документов, который «любит» комиссия**

Простой, но точный план запуска (капвложения, график ввода, окупаемость).

Письма о намерениях от закупщиков/сетей/кооператива.

Резюме основной команды + договор наставничества/аутсорса ключевых функций.

**KPI старта**

Выполнение календаря запуска  $\pm 10\%$ .

Контрактованный сбыт  $\geq 50\%$  планового объёма.

Факт-себестоимость  $\leq$  плана  $+10\%$  к 3-му месяцу.

## РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ФЕРМЕРОВ

## Усиление роли кооперации

## Как создавать «здоровый» кооператив

**Экономика прежде формы:** просчитайте денежный эффект (скидки, маржа, окупаемость общего актива).

**Чёткий устав и правила:** паи, распределение прибыли, график/тарифы использования, порядок выхода.

**Управление:** наблюдательный совет из 3–5 членов, директор по контракту, ежегодный внешний аудит.

**IT-дисциплина:** единый учёт объёмов/качества, прозрачные отчёты по затратам/выручке.

## Риски и контрмеры

*Конфликты интересов* → медиатор/арбитражная оговорка в уставе.

*«Безбилетники» (free-rider)* → тарифы с фикс/переменной частью, штрафы за неисполнение графика.

*Недогруз общих мощностей* → обязательства по минимальным объёмам/штрафы, активный сбыт.

## КРІ кооператива

Заполняемость общих мощностей  $\geq 75\%$ .

Снижение себестоимости членам на 10–20% в первый год.

Доля контрактованного сбыта  $> 70\%$ .