

БӨЛІМ: БИЗНЕС

Қазақстанда бизнес қалай ашуға болады: нақты қадамдар, қателер және бастау жолы

ЖАРИЯЛАНДЫ
14.05.2026

ТІРЕК СӨЗДЕР
бизнес идея, бизнес қадамдары,
Кәсіпкерлік, Қазақстанда бизнес ашу,
шағын бизнес

СІЛТЕМЕ
<https://bilimger.kz/188730/>

Қазақстанда Қазақстанда бизнес қалай ашуға болады нақты жағдай қандай?

Қысқасы: қағаз жүзінде бәрі оңай көрінеді, ал шын өмірде ең қиын нәрсе — алғашқы 30 күнде бағытыңды жоғалтпау. Біреулер «ақша жоқ» дейді, біреулер «нарық толып кетті» дейді. Бірақ Қазақстанда күні бүгін де дұрыс ойланған адамға жол бар. Тек сәнді сөзбен емес, нақты қадаммен жүру керек.

Мен кәсіпкер ретінде бір нәрсені анық түсіндім: бизнес бастау үшін міндетті түрде үлкен офис, көп қызметкер немесе қымбат бренд керек емес. Керегі — сұраныс бар ма, сен оны қаншалықты жылдам және сапалы жаба аласың, соны білу. Қазақстанда ең көп өтетін форматтар — қызмет көрсету, шағын сауда, жеткізу, тамақ, білім беру, B2B қызметтер, онлайн-сату. Яғни, халыққа немесе басқа бизнеске шынайы пайда беретін нәрсе.

НАҚТЫ ЖАҒДАЙ — ҚАЗАҚСТАН ШЫНДЫҒЫ

Қазақстанда бизнесті ашудың жақсы жағы да, қиындығы да бар. Жақсы жағы: тіркеу процесі түсінікті, онлайн ашуға болады, төлем қабылдау жүйелері дамыған. Қиындығы: салық, есеп, касса, банк талаптары, жалға алу, жеткізу, қызметкер табу — мұның бәрі бір күнде шешілмейді.

Ең бастысы — елдің әр қаласы бірдей емес. Алматыда бір өнім жақсы өтеді, Қызылордада сол нәрсе басқаша сатылуы мүмкін. Астанаға бағытталған қызметтің логикасы бөлек, аудан орталығындағы бизнестің логикасы бөлек. Сондықтан көшіріп бастау емес, жергілікті сұранысты оқып бастау керек.

Тағы бір шындық: көп адам «идея» іздеп жүреді де, ақша әкелетін қарапайым іске кеш кіріседі. Ал кейде ең табысты бизнес — күрделі емес, қайталанатын және түсінікті нәрсе. Мысалы, техника жөндеу, тазалау қызметі, құжат жүргізу, SMM, шағын жеткізу, балаларға қосымша сабақ, кондитерлік тапсырыс.

СӘТТИ КЕЙС — НАҚТЫ МЫСАЛ

Мысалы: Алматыда бір танысым бар, ол 2022 жылы шағын кофе-тостаған емес, көлік жууға арналған мобильді қызмет бастады. Әуелі бір көлік, бір химия, бір телефон. Офис жоқ. Қымбат жарнама жоқ. Тек Instagram, WhatsApp және ауызша ұсыныс. Алғашында күніне 3-4 тапсырыс қана болды, бірақ қызмет сапасы тұрақты болған соң тұрақты клиенттер жиналды.

Нәтижесінде: шамамен 6 айда ол екі адамды қосты, корпоратив клиенттермен сөйлесе бастады, айлық табыс өсті. Құпиясы «керемет идея» емес еді. Құпиясы — қарапайым қызметті дұрыс ұсыну, кешікпеу, чекпен жұмыс істеу, клиентпен тіл табысу.

Міне, Қазақстанда бизнес ашудың өмірдегі көрінісі осы: үлкен сөз емес, ұсақ нәрсені жақсы орындау.

НАҚТЫ ҚАДАМДАР — НӨМІРЛЕНГЕН ТІЗІМ

- Не сататыныңды анықта.** Өнім бе, қызмет пе, әлде екеуі ме? Бір сөйлеммен айта алмасаң, әлі дайын емессің.
- Сұранысты тексер.** Достарыңнан емес, нақты клиенттен сұра. Telegram, Instagram, OLX, 2GIS, таныстар арқылы қара.
- Бәсекені қара.** Олар неге өтеді? Баға ма, жылдамдық па, сенім бе? Сенің артықшылығың не болады?
- Қарапайым қаржы жоспарын жаз.** Қанша ақша керек: тіркеу, жалға алу, жабдық, жарнама, алғашқы айлық шығын. Пайда қайдан келеді?
- Тіркеу форматын таңда.** Жеке кәсіпкер ретінде бастау ма, әлде басқа нұсқа ма — нақты жағдайға қарай шеш.
- Ақша қабылдау мен есепті ретте.** Картамен төлем, QR, касса, банк картасы — басында-ақ дұрыста.
- Бірінші клиентті тап.** 100 мың адам емес, 10 шынайы клиент керек. Алғашқы сату — ең мықты дәлел.
- Қызметті жетілдір.** Клиент не айтты, соны тыңда. Қай жерден қиналды, қай жерде күмәнданды — белгіле.

ЖИИ ЖІБЕРІЛЕТІН ҚАТЕЛЕР (ҚАЗАҚСТАН СПЕЦИФИКАСЫ)

- **Тек идеяға ғашық болу.** Идея жақсы, бірақ ақша әкелмесе — ол тек әңгіме.
- **Бар ақшаны бірден салу.** Қорсыз бастау — қауіпті. Ең кемі бірнеше айлық буфер болсын.
- **Салық пен құжатты кейінге қалдыру.** Кейін деген сөз Қазақстанда жиі

қымбатқа түседі.

- **Жалға алуға асығу.** Орын керемет көрінуі мүмкін, бірақ клиент жоқ болса, жалдау — ауыр жүк.
- **Жарнамаға сеніп кету.** Жарнама көмектеседі, бірақ нашар қызметті құтқармайды.
- **Бағаны тым төмен қою.** Арзан болу мен тиімсіз болу — бір нәрсе емес, бірақ шекарасы жұқа.

Қазақстанда көп бизнес иесі дәл осы жерден сүрінеді: бәрін бірден жасағысы келеді. Ал шын мәнінде, бірінші мақсат — тірі қалу, екінші мақсат — тұрақтану, үшінші мақсат — өсіру.

ҚАЙДАН БАСТАУ КЕРЕК

Егер бүгін бастау керек болса, мына үш нәрсені жаса:

- Бір бизнес идеясын жаз.
- 10 потенциалды клиентке жазып, сұранысты тексер.
- Бір бетке шығын мен кіріс жоспарын құрастыр.

Сосын ертең тіркеу, үшінші күні баға қою, төртінші күні алғашқы сатылымға шығу. Көп адам «дұрыс уақытты» күтеді. Бірақ Қазақстанда бизнес ашуда дұрыс уақыт деген болмайды. Тек дәл қазірден бастау бар.

Ең өтімді кеңес мынау: өзіңе күрделі емес, клиентке пайдалы істі таңда. Одан кейін шағын қадаммен жүр. Бірінші сатылымды жаса. Бірінші клиенттен үйрен. Бірінші қателікті тірі қалдыр. Бизнес дәл осылай өседі.

ҚМ АА Куәлік нөмірі: **KZ45VPY00102718** — ҚР Мәдениет және Ақпарат министрлігі

© 2026 **Bilimger.kz** Ақпараттық-танымдық білім порталы. Барлық мазмұн авторлық құқықпен қорғалған.