

БӨЛІМ: БИЗНЕС ЖОСПАРЛАР

Бизнес жоспар қалай жазылады: үлгісі, құрылымы және Қазақстанға арналған практикалық нұсқаулық

ЖАРИЯЛАНДЫ
14.05.2026

ТІРЕК СӨЗДЕР
бизнес жоспар, Қазақстан, қаржылық жоспар, нарық талдауы, шағын бизнес

СІЛТЕМЕ
<https://bilimger.kz/188701/>

«Бизнес жоспар керек, бірақ қайдан бастарыңды білмейсің бе?» немесе «Банк қарызы алғалы жатырсың ба?» — онда бұл нұсқаулық дәл саған арналған. Бизнес жоспар тек құжат емес, ол сенің идеяңды сандармен, нарықпен және нақты әрекетпен дәлелдейтін құрал. Қазақстанда банк те, инвестор да әдемі сөзге емес, түсінікті логикаға, есепке және тәуекелді дұрыс көрсеткен жоспарға қарайды.

Төменде бизнес жоспар қалай жазылады деген сұраққа дайын құрылым, үлгі және банк қабылдайтын деңгейдегі практикалық тәсіл беремін.

БИЗНЕС ЖОСПАР ҚАЛАЙ ЖАЗЫЛАДЫ ҮЛГІСІ ҮШІН БИЗНЕС ЖОСПАРДЫҢ НЕГІЗГІ 5 БӨЛІМІ

Кез келген шағын бизнес жоспары 5 негізгі блоктан тұруы керек. Осы құрылымнан ауытқысаң, құжат шашыраңқы көрінеді.

1. Жобаның қысқаша сипаттамасы

Мұнда 1 бетке сыйатын қысқа жауап жаз:

- Жоба не туралы?
- Қай қалада/ауданда іске асады?
- Қандай өнім немесе қызмет ұсынады?
- Қанша ақша керек?
- Қанша уақытта өтеледі?

2. Өнім немесе қызмет сипаттамасы

Өнімнің артықшылығын қарапайым тілмен түсіндір. Мысалы: «Кофехана ашамын» деме, орнына «Күніне 80-100 чекке есептелген takeaway форматтағы кофехана» деп жаз.

3. Нарық және бәсекелес талдауы

Бұл бөлімде сенің клиентің кім, неге сенен алады, және бәсекелес не істеп отыр — соны көрсетесің.

4. Маркетинг және сату жоспары

Сатып алушыны қайдан әкелесің? Instagram, 2GIS, Kaspi, маркетплейс, офлайн трафик — бәрін нақты көрсет.

5. Қаржылық жоспар

Ең маңызды бөлім. Мұнда бастапқы шығын, айлық табыс, тұрақты шығын, таза пайда және өтелу мерзімі жазылады.

Қысқа үлгі:

- Бастапқы инвестиция: 8 500 000 теңге
- Айлық түсім: 2 400 000 теңге
- Айлық шығын: 1 650 000 теңге
- Таза пайда: 750 000 теңге
- Өтелу мерзімі: 11-12 ай

НАРЫҚ ТАЛДАУЫ — ҚАЗАҚСТАН ҮШІН НАҚТЫ ЖАСАУ ЖОЛЫ

Қазақстанда нарық талдауы «нарық үлкен» деп жазумен бітпейді. Банкке немесе инвесторға аймақтық дәлел керек.

Мына 4 сұраққа жауап бер:

- Клиент қай жерде тұрады немесе қайда жүреді?
- Оның сатып алу қабілеті қандай?
- Бәсекелес қанша және қайда орналасқан?
- Сенің артықшылығың неде?

Қазақстанға арналған қарапайым тәсіл:

- 2GIS арқылы жақын маңдағы бәсекелестерді сана.
- Instagram және TikTok-та осындай бизнес қанша белсенді жұмыс істеп тұрғанын қара.
- Клиенттің орташа чекін анықта: мысалы, 2 500 тг, 5 000 тг, 12 000 тг.
- Аудан халқы, ағын, офис, мектеп, базар, ТРЦ сияқты факторларды бағала.

Мини-кесте үлгісі:

КӨРСЕТКІШ	МӘЛІМЕТ
Мақсатты клиент	25–45 жас, жұмыс істейтін қала тұрғындары
Орташа чек	4 000 теңге
Күніне клиент саны	30 адам
Айлық түсім	3 600 000 теңге

Осы жерде бір ереже бар: егер сен нарықты өз көзіңмен көрмесең, банк те сенімсіз қабылдайды.

ҚАРЖЫЛЫҚ БОЛЖАМ — ҚАРАПАЙЫМ ЕСЕПТЕУ

Қаржы бөлімін күрделендірмей-ақ түсінікті етіп жазуға болады. Ең бастысы — логика.

Негізгі формула:

Таза пайда = Түсім — Тұрақты шығын — Айнымалы шығын

Мысал:

- Күніне 25 клиент
- Орташа чек: 4 000 тг
- Айына 30 күн

Айлық түсім: $25 \times 4\,000 \times 30 = 3\,000\,000$ тг

Шығындар:

- Жалдау: 450 000 тг
- Жалақы: 900 000 тг
- Шикізат: 850 000 тг
- Коммуналдық және маркетинг: 200 000 тг

Жалпы шығын: 2 400 000 тг

Таза пайда: 600 000 тг

Өтелу мерзімі: Бастапқы инвестиция / айлық таза пайда

Мысалы, $7\,200\,000 / 600\,000 = 12$ ай.

Банкке ұсынғанда 3 сценарий жаса:

- Пессимистік
- Негізгі
- Оптимистік

Бұл сенің цифрларыңды шынайы көрсетеді.

ИНВЕТОРҒА / БАНККЕ ҰСЫНУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ (ҚЗ СПЕЦИФИКАСЫ)

Қазақстанда банкке бизнес жоспар ұсынғанда құжаттың тек мазмұны емес, тәртібі де маңызды.

- Мақсатты нақты жаз: «айналым қаражаты», «жабдық алу», «жалдау».
- Кірістер мен шығындарды ай бойынша бөліп көрсет.
- Салықтық режимді жаз: ЖК, ЖШС, патент, оңайлатылған режим.
- Кепіл, өз қаражатың, серіктес үлесі болса, міндетті түрде көрсет.
- Құжатта артық эмоция емес, сандар болсын.

Банкке арналған акцент: «Менде идея бар» емес, «менде төлем қабілеті бар бизнес моделі бар» деп көрсету керек.

Инвесторға арналған акцент: ол өсу мен масштабты көреді. Сондықтан нарық көлемін, маржаны және қайта инвестициялау жоспарын қос.

ЖИИ КЕЗДЕСЕТІН ҚАТЕЛЕР (БАНК НЕГЕ ҚАБЫЛДАМАЙДЫ)

Банктер көбіне жобаны емес, әлсіз дәлелді қабылдамайды. Мына қателерді жіберме:

- Нақты есепсіз «айына миллион табамын» деу.
- Нарықты зерттемей жазу.
- Бәсекелесті елемей.
- Шығындарды толық көрсетпеу.
- Өтелу мерзімін шындықтан алшақ жазу.
- Құжаттағы сандардың бір-біріне сәйкес келмеуі.

Банк неге күмәнданады? Егер түсім бар, бірақ жалақы, салық, аренда, маркетинг жоқ болса — жоспар сенімсіз көрінеді. Сол сияқты клиент саны көп, бірақ орналасу орны әлсіз болса, жоба өтпей қалуы мүмкін.

ҮЛГІ ЖҮКТЕП АЛУ / ШАБЛОН

Төмендегі құрылымды көшіріп алып, өз бизнесіңе бейімдей аласың:

- **1. Жобаның атауы:** мысалы, «Алматы қаласындағы takeaway кофехана»
- **2. Мақсаты:** 12 айда өзін-өзі ақтайтын бизнес құру

- **3. Өнім/қызмет:** кофе, десерт, жеткізу
- **4. Нарық:** аудан, клиент, бәсекелес
- **5. Маркетинг:** Instagram, 2GIS, таргет, офлайн
- **6. Қаржы:** инвестиция, түсім, шығын, пайда
- **7. Тәуекел:** маусымдылық, бәсеке, жабдықтың қымбаттауы
- **8. Қорытынды:** жобаның тартымдылығы мен өтелуі

Дайын шаблон формуласы:

Жоба атауы → Мақсат → Өнім → Нарық → Маркетинг → Қаржы → Тәуекел → Қорытынды

Егер қаласаң, осы шаблонды Word/Google Docs форматында көшіріп толтыруға болады. Ең маңыздысы — әдемі жазу емес, банкке түсінікті, инвесторға сенімді және өзіңе пайдалы жоспар жасау.

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

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