

## БӨЛІМ: БИЗНЕС

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

ЖАРИЯЛАНДЫ  
14.05.2026

ТІРЕК СӨЗДЕР  
бизнес ашу, бизнес кеңес, Кәсіпкерлік,  
Қазақстанда шағын бизнес, шағын  
кәсіп

СІЛТЕМЕ  
<https://bilimger.kz/188718/>

«Қазақстанда Қазақстанда шағын бизнес қалай ашуға болады нақты жағдай қандай?» деген сұрақты қазір көп адам қояды. Себебі біреуге қосымша табыс керек, біреуге жұмыстан тәуелсіз болу маңызды, ал біреу қолында бар аз қаражатты бос жатқызбай іске қосуды қалайды. Жақсы жаңалық — Қазақстанда шағын бизнесті нөлден бастауға болады. Бірақ «ашамын» деу бір бөлек, алғашқы клиентке дейін жету бір бөлек. Екеуінің арасында ұсақ, бірақ шешуші қадамдар бар.

### НАҚТЫ ЖАҒДАЙ — ҚАЗАҚСТАН ШЫНДЫҒЫ

Қазақстанда шағын бизнестің ең үлкен артықшылығы — бастауға болатын бағыт көп. Қызмет көрсету, шағын сауда, тамақтану, онлайн-сату, жөндеу, оқу, жеткізу, өндірістің шағын түрлері — бәрі жүретін салалар. Бірақ шындық мынау: нарық көп жерде әлі де «сенімге» жұмыс істейді. Клиент алдымен бағаға қарайды, сосын сапаға, сосын ғана сіздің брендіңізге.

Тағы бір шындық — жалға алу, салық, жеткізу, қызметкер табу, құжат жүргізу оңай емес. Әсіресе үлкен қалада бәсеке жоғары, ал шағын қалада төлем қабілеті төмен болуы мүмкін. Сондықтан бизнес идеясын «маған ұнайды» деп емес, «кім төлейді?» деген сұрақпен тексеру керек.

Жаңадан бастаған кәсіпкерлердің көбі бір қателік жасайды: бірден кеңсе, үлкен тауар, әдемі логотип, жарнама агенттігіне ақша шашады. Ал шын мәнінде алғашқы 30 клиентті табу — ең маңыздысы. Көп бизнес дәл осы жерде тұрып қалады немесе керісінше, ақырындап жүреді.

### СӘТТИ КЕЙС — НАҚТЫ МЫСАЛ

Мысалы, Алматы маңындағы бір танысым 700 мың теңгемен шағын кофе мен бәліш

сату нүктесін ашты. Алғашында ол қала орталығын емес, адам көп жүретін шағын бизнес орталығын таңдады. Үлкен аренданы қумады. Ассортиментті де қысқа ұстады: кофе, шай, екі-үш түр бәліш, су. Неге? Өйткені көп тауар — көп шығын.

Бірінші айда табысы аса үлкен болмады, бірақ ол 3 нәрсені дұрыс істеді: клиент қай уақытта келетінін бақылап, мәзірді қысқартты; жеткізушіні ауыстырып, өнім құнын түсірді; тұрақты келушілерге жеңілдік енгізді. Үшінші айда тұрақты айналым пайда болды. Бұл жерде ғажайып жоқ. Тек есеп, тәртіп және шыдам.

Мұндай мысалдың сабағы қарапайым: шағын бизнесте ең күшті қару — сәнді идея емес, дұрыс орын, дұрыс баға, жылдам қызмет.

## НАҚТЫ ҚАДАМДАР — НӨМІРЛЕНГЕН ТІЗІМ

1. **Идеяны бір сөйлемге сыйдырыңыз.** Мысалы: «Аудан тұрғындарына үйге жеткізілетін үй тағамы» немесе «балаларға арналған ағылшын тілі курсы».
2. **Кімге сататыныңызды анықтаңыз.** Студент пе, жас ана ма, кеңсе қызметкері ме, кәсіпкер ме — клиент нақты болуы керек.
3. **3 бәсекелесті қараңыз.** Бағасы қанша, қалай сатады, қандай әлсіз тұсы бар — соны жазыңыз.
4. **Бірінші есеп жасаңыз.** Айлық шығын, жалға алу, тауар, жеткізу, жарнама, салық — бәрін қосыңыз. Содан кейін ғана баға қойыңыз.
5. **Минималды нұсқадан бастаңыз.** Бірден 20 өнім емес, 3-5 өнім, бір қызмет емес, негізгі бір қызмет.
6. **Құжат жағын реттеңіз.** Қай форма ыңғайлы екенін анықтап, заңды түрде тіркеліңіз. Кейін проблема іздеп жүрмеңіз.
7. **Сатуды ерте бастаңыз.** Instagram, WhatsApp, OLX, Kaspi, Telegram — қайсысы сізге ыңғайлы болса, соны қолданыңыз.
8. **Алғашқы клиенттен пікір алыңыз.** Не ұнады, не ұнамады, не қымбат, не жетіспейді — бәрін жинаңыз.

## ЖИІ ЖІБЕРІЛЕТІН ҚАТЕЛЕР (ҚАЗАҚСТАН СПЕЦИФИКАСЫ)

- **Тек танысқа сену.** «Әпкем, ағам, досым қолдайды» деген жоспар бизнес емес.
- **Қаланың беделді жеріне ұмтылу.** Көп адам қымбат орынды таңдайды да, жалға төлеп шаршайды.
- **Қолма-қол ақшаны араластырып жіберу.** Үйдің ақшасы мен бизнестің ақшасы бөлек болуы керек.
- **Тауарды көп алып қою.** Қазақстанда сұраныс тез ауысады. Қоймада тұрып

қалған өнім — байланған ақша.

- **Салық пен тіркеуді кейінге қалдыру.** «Әлі кішкентаймын» деп жүріп, айыппұлға ұрынуға болады.
- **Бағаны тым төмен қою.** Арзан баға клиентті тартуы мүмкін, бірақ сізді шығынға батырады.
- **Жарнаманы тек пост салу деп түсіну.** Пост салу жеткіліксіз. Ұсыныс, фото, пікір, акция, байланыс — бәрі бірге жұмыс істеуі керек.

## ҚАЙДАН БАСТАУ КЕРЕК

Ең дұрыс бастау — өзіңізде бар ресурстан бастау. Қолыңызда қандай дағды бар? Ас пісіру, сатылым, дизайн, оқыту, жөндеу, жеткізу, әкелу, тапсырыспен тігу — соның бірін таңдаңыз. Сосын бір күнде үлкен кәсіп ашуға тырыспаңыз. Алдымен шағын тест жасаңыз: 10 адамға сатуға тырысыңыз, 5 адамнан кері байланыс алыңыз, содан кейін үлкейтіңіз.

Егер ақша аз болса, қызмет көрсету бизнесі ыңғайлы: бастапқы шығын төмен. Егер қолыңызда тәжірибе мен жеткізуші болса, шағын сауда да жарайды. Егер сөйлеу мен түсіндіру жақсы болса, курс, кеңес, оқыту бағытына қараңыз.

Бүгін не істей аласыз? Бір парақ алыңыз да, үш нәрсені жазыңыз: **не сатамын, кімге сатамын, қаншаға сатамын**. Содан кейін бәсекелестерді ашып қарап, алғашқы ұсынысыңызды дайындаңыз. Шағын бизнес — дәл осылай басталады. Әдемі сөзден емес, қарапайым әрекеттен.

Есіңізде болсын: Қазақстанда шағын бизнес ашу үшін миллионер болудың қажеті жоқ. Бірақ тәртіп, есеп және батылдық керек. Көбі бастамайды. Ал сіз бүгін бастай аласыз.

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

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