

БӨЛІМ: БИЗНЕС ЖОСПАРЛАР

Кофейня ашуға бизнес жоспар: Қазақстанда банкке өтетін дайын үлгі

ЖАРИЯЛАНДЫ
14.05.2026

ТІРЕК СӨЗДЕР
бизнес жоспар, кофе бизнесі, кофейня ашу, Қазақстан бизнесі, қаржылық жоспар

СІЛТЕМЕ
<https://bilimger.kz/188719/>

«Бизнес жоспар керек, бірақ қайдан бастарды білмейсің ба?» немесе «Банк қарызы алғалы жатырсың ба?» — егер жауап «иә» болса, кофейня ашуға бизнес жоспарды жай құжат емес, нақты сату құралы ретінде дайындау керек. Қазақстанда банк те, инвестор да ең алдымен үш нәрсеге қарайды: сұраныс бар ма, ақша қайдан келеді, тәуекелді қалай жабасың. Төмендегі практикалық нұсқаулық осы үш сұраққа дайын жауап беруге көмектеседі.

КОФЕЙНЯ АШУҒА БИЗНЕС ЖОСПАР ҮШІН БИЗНЕС ЖОСПАРДЫҢ НЕГІЗГІ 5 БӨЛІМІ

Кез келген кофейня жобасы мына 5 бөлімнен тұруы керек. Осы құрылымды сақтасаң, құжат жүйелі көрінеді және банктік сараптамаға ыңғайлы болады.

- **1. Жоба сипаттамасы.** Кофейня форматы, орны, орташа чек, мақсатты аудитория.
- **2. Нарық талдауы.** Бәсекелес, клиент, локация, сұраныс, маусымдылық.
- **3. Операциялық жоспар.** Жабдық, қызметкерлер, жеткізуші, ашылу мерзімі.
- **4. Қаржылық жоспар.** Бастапқы инвестиция, айлық шығын, кіріс, өтелу мерзімі.
- **5. Тәуекел және маркетинг.** Баға саясаты, жарнама, тәуекелді азайту жолдары.

Шаблон құрылымы

Осы реттілікті ұстан: **Жоба атауы → Мақсат → Мақсатты клиент → Орналасу → Бюджет → Түсім → Тәуекел.** Егер бизнес жоспардың ішінде осы логика болса, банк менеджері ақпаратты тез оқиды.

НАРЫҚ ТАЛДАУЫ — ҚАЗАҚСТАН ҮШІН НАҚТЫ ЖАСАУ ЖОЛЫ

Қазақстанда кофейня ашарда «барлығы кофе ішеді» деген сөз жеткіліксіз. Нақты дәлел керек. Нарық талдауын 4 қадаммен жаса:

- **1-қадам: Локацияны өлше.** Адам ағыны көп пе: бизнес орталық, университет, тұрғын үй кешені, вокзал, сауда үйі.
- **2-қадам: Бәсекелесті сана.** 300–500 метр радиуста қанша кофейня бар, бағасы қандай, қандай форматта жұмыс істейді.
- **3-қадам: Клиент портретін жаз.** Мысалы: 18–35 жастағы кеңсе қызметкері, студент, ата-ана, жолай кіретін клиент.
- **4-қадам: Сұранысты тексер.** Google Maps, 2GIS, Instagram, Yandex сұранымдары арқылы ағым мен пікірді талда.

Практикалық формула: күніне келуші саны × орташа чек = күндік түсім.

Мысалы, 70 клиент × 2500 ₸ = 175 000 ₸ күніне.

Қазақстанда банкке ұнайтын нәрсе — болжамның логикасы. «Менде жақсы орын бар» деудің орнына: «**Күніне 70 клиент күтемін, оның 40%-ы тұрақты, орташа чек 2500 ₸**» деп жазың.

ҚАРЖЫЛЫҚ БОЛЖАМ — ҚАРАПАЙЫМ ЕСЕПТЕУ

Кофейня ашуға бизнес жоспардың ең маңызды бөлігі — ақша есебі. Қарапайым модель төмендегідей:

- **Бастапқы инвестиция:** жөндеу, жиһаз, кофе машинасы, касса, алғашқы шикізат.
- **Айлық тұрақты шығын:** жалға алу, жалақы, коммуналдық төлем, маркетинг.
- **Айлық түсім:** клиент саны × орташа чек × жұмыс күні.
- **Таза пайда:** түсімнен барлық шығынды алып тастағандағы сома.

Мысал есеп:

Көрсеткіш	Сома
Күніне 70 клиент	$70 \times 2500 \text{ ₸} = 175\,000 \text{ ₸}$
Айлық түсім	$175\,000 \times 26 \text{ күн} = 4\,550\,000 \text{ ₸}$
Айлық шығын	3 200 000 ₸
Айлық пайда	1 350 000 ₸

Өтелу мерзімі формуласы: Бастапқы инвестиция / айлық таза пайда. Егер 18

000 000 ₸ салсаң, ал таза пайда 1 350 000 ₸ болса, өтелу мерзімі шамамен 13,3 ай болады.

ИНВЕТОРҒА / БАНККЕ ҰСЫНУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ (ҚЗ СПЕЦИФИКАСЫ)

Қазақстандағы банк немесе инвестор эмоцияға емес, құжатқа сенеді. Сондықтан бизнес жоспарда мына деректер міндетті болуы керек:

- ИП немесе ТОО тіркеу форматы;
- жалдау келісімінің жобасы немесе локация дәлелі;
- жабдыққа коммерциялық ұсыныстар;
- санитарлық және өрт қауіпсіздігі талаптарын орындау жоспары;
- несие болса — кепіл, бастапқы жарна, айналым қаражатының көзі.

Банкке ұсыну тәсілі: бірінші бетте жоба түйіндемесін бер: кімсің, не ашасың, қанша керек, қанша айда қайтарасың. Бұл 1 бетте түсінікті болса, қалған бөлімді оқуға ықылас артады.

Инвесторға ұсыныс жасағанда **ROI, өтелу мерзімі, масштабтау жоспары** көрсетілуі тиіс. Мысалы: «6 айдан кейін екінші нүкте ашу мүмкіндігі бар» деген сценарий сенімділік береді.

ЖИИ КЕЗДЕСЕТІН ҚАТЕЛЕР (БАНК НЕГЕ ҚАБЫЛДАМАЙДЫ)

- **Өте оптимистік болжам.** Күніне 200 клиент деп жазып, дәлел келтірмеу.
- **Шығынды жасыру.** Жалақы, салық, комиссия, шығын материалдары ескерілмейді.
- **Локация дәлелінің жоқтығы.** Орны нақты таңдалмаған жоба сенімсіз көрінеді.
- **Бәсекелес талдауы жоқ.** Нарықтағы басқа кофейнялардың бағасы, форматы, әлсіз тұсы көрсетілмейді.
- **Қайтару жоспары түсініксіз.** Несие қалай өтелетіні ашық жазылмайды.

Банк неге қабылдамайды? Себебі құжаттағы сандар өзара байланыспаса, жоба «әдемі идея» деңгейінде қалады. Ал банкке керек нәрсе — есеппен дәлелденген бизнес.

ҮЛГІ ЖҮКТЕП АЛУ / ШАБЛОН

Төмендегі қысқа шаблонды көшіріп, өз кофейняңа бейімде:

- **Жоба атауы:** _____
- **Формат:** кофе-to-go / залмен / франшиза
- **Орналасуы:** қала, аудан, нақты мекенжай
- **Бастапқы инвестиция:** _____ ₸
- **Орташа чек:** _____ ₸
- **Күніне клиент саны:** _____ адам
- **Айлық түсім:** _____ ₸
- **Айлық таза пайда:** _____ ₸
- **Өтелу мерзімі:** _____ ай

Егер осы шаблонды дұрыс толтырсаң, кофейня ашуға бизнес жоспар тек қағаз емес, банкке де, инвесторға да түсінікті жұмыс құжатына айналады. Ең бастысы — сандарды асыра сілтемей, дәлелмен жаз.

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

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