

БӨЛІМ: БИЗНЕС

Қазақстанда бизнес ашу үшін не істеу керек: нақты қадамдар, қателер және бастау жолы

ЖАРИЯЛАНДЫ
14.05.2026

ТІРЕК СӨЗДЕР
бизнес бастау, жеке кәсіп,
Кәсіпкерлік, Қазақстанда бизнес ашу,
шағын бизнес

СІЛТЕМЕ
<https://bilimger.kz/188710/>

Қазақстанда Бизнес ашу үшін не істеу керек нақты жағдай қандай? Егер қысқа жауап керек болса: идеядан бұрын есеп, арманнан бұрын әрекет, ал әрекеттен бұрын қарапайым тексеріс керек. Көп адам бизнес бастау дегенді логотип жасау, Instagram ашу немесе кеңсе жалдау деп ойлайды. Шын мәнінде, ең бірінші сұрақ — сіздің өніміңізді кім алады, не үшін алады, және сіз одан қалай ақша табасыз.

Қазақстанда бизнес ашу қиын емес, бірақ жеңіл де емес. Біреу саудадан бастайды, біреу қызмет көрсетуден, біреу онлайннан кіріседі. Ортақ заңдылық біреу: ақшаны тез табу емес, ақшаның қайда кететінін ерте түсіну керек. Тіркеу, салық, жалдау, жеткізуші, клиент, жарнама — осының бәрі қағазда емес, шынайы өмірде тексеріледі. Сондықтан бүгінгі мақсат — әдемі жоспар емес, іске кірісетін жол картасы.

НАҚТЫ ЖАҒДАЙ — ҚАЗАҚСТАН ШЫНДЫҒЫ

Қазақстанда кәсіп бастайтын адам үшін ең үлкен кедергі — нарықтың өзі емес, шатасқан бастапқы қадам. Біреулер заңды тұлға ашпай тұрып тауар сатып алады, біреулер сұранысты тек танысқа сұрап бағалайды, енді біреулер жалға ақша төлеп алып, кейін клиент іздейді. Бұның бәрі қаражатты ерітеді.

Екінші шындық: Қазақстанда шағын бизнес көбіне сенімге сүйеніп жұмыс істейді. Тауар сапасы, мерзімінде жеткізу, сөзінде тұру — клиентті ұстап қалатын басты нәрсе. Баға маңызды, бірақ жалғыз фактор емес. Қызмет жақсы болса, адам қайта келеді. Ал бір рет алдасаңыз, чат арқылы бүкіл аудан біледі.

Үшінші шындық: бастау үшін көп капитал міндетті емес. Бірақ қолдағы ақшаны қалай есептеу керегін білу керек. Егер сізде 1 миллион теңге болса, оның бәрін тауарға салу дұрыс емес. Бір бөлігі тіркеуге, бір бөлігі айнымалы шығынға, бір бөлігі жарнамаға, бір бөлігі күтпеген жағдайға қалуы тиіс.

СӘТТИ КЕЙС — НАҚТЫ МЫСАЛ (ӨЙТКЕНІ НЕМЕСЕ ШАМАМЕН ФОРМАТЫ)

Мысалы, Алматыда бір жігіт тұрмыстық химияны онлайн сатудан бастады. Әуелде ол үлкен қойма алмады, кеңсе де жалдамады. Өйткені ең алдымен сұранысты тексергісі келді. 150 мың теңгеге аз мөлшерде тауар алып, Instagram мен WhatsApp арқылы сатты. Бірінші айда пайда аз болды, бірақ ол қай өнім тез өтетінін, қайсысы өтпей қалатынын көрді.

Шамамен үш айдан кейін ол ең өтімді 5 тауарды ғана қалдырды, жеткізуді күнде емес, аптасына екі ретке қойды, орау шығынын азайтты. Сол кезде ғана тұрақты ақша көріне бастады. Бұл кейс бір нәрсені көрсетеді: бизнес кейде үлкен басталмайды, дұрыс басталады. Ал дұрыс бастау — қателікті арзанға түсіру.

НАҚТЫ ҚАДАМДАР — НӨМІРЛЕНГЕН ТІЗІМ

1. **Идеяны бір сөйлемге түсіріңіз.** Не сатасыз, кімге сатасыз, не үшін сізден алады — осы үшеуі анық болсын.
2. **Сұранысты тексеріңіз.** 20 адамға сұрақ қойыңыз, 5 клиенттен нақты жауап алыңыз, 1-2 сынама сатылым жасаңыз.
3. **Шағын бюджет жазыңыз.** Тіркеу, тауар, жарнама, жеткізу, салық, резерв — бәрін бөлек көрсетіңіз.
4. **Құқықтық форманы таңдаңыз.** Жеке кәсіпкер ме, әлде серіктестік пе — қызмет түріне қарай шешіңіз.
5. **Атын, бағаны, арнаны таңдаңыз.** Атау әдемі болсын, бірақ түсініксіз емес. Баға бәсекеге сай, арна клиент жүретін жер болсын.
6. **Алғашқы сатылымды тез жасаңыз.** Перфекционизмді кейінге қалдырыңыз. Бірінші клиент — ең жақсы мұғалім.
7. **Есеп жүргізіңіз.** Түскен ақша, кеткен ақша, маржа, қай өнім өтеді — бәрі жазылсын.
8. **Қайта сату жүйесін құрыңыз.** Клиентті бір рет емес, бірнеше рет келетіндей қылыңыз.

Қарапайым ереже

Егер бизнесіңіз бірінші айда өзіңізге түсініксіз болса, ол клиентке де түсініксіз болады. Қарапайым сөйлеңіз, қарапайым сатыңыз, қарапайым есептеңіз.

ЖИІ ЖІБЕРІЛЕТІН ҚАТЕЛЕР (ҚАЗАҚСТАН СПЕЦИФИКАСЫ)

- **Танысқа қарап шешім қабылдау.** «Ағайым ашты, жүріп жатыр» деген сөз — бизнес моделі емес.
- **Тіркеуді кейінге қалдыру.** Ақша айнала бастағанда заңды жағынан қиналып қаласыз.
- **Бар ақшаны тауарға құю.** Жарнамаға, логистикаға, резервке орын қалдырмау — ең жиі қате.
- **Бағаны эмоциямен қою.** «Арзан болса өтеді» деген ой ұзаққа бармайды. Шығынды есептеңіз.
- **Клиентпен нашар байланыс.** Уақытында жауап бермеу, кешіктіру, түсіндірмеу — қайталап сатып алуды өлтіреді.
- **Салық пен бухгалтерияны елемеу.** «Кейін көреміз» деген позиция кейін айыппұлға айналуы мүмкін.

ҚАЙДАН БАСТАУ КЕРЕК

Бүгін-ақ үш нәрседен бастаңыз. Біріншіден, қандай бизнес ашқыңыз келетінін қағазға жазыңыз. Екіншіден, сол идеяға кемі 10 адамның пікірін алыңыз: дос емес, нақты әлеуетті клиент. Үшіншіден, 7 күндік мини-жоспар жасаңыз: тіркеу, тауар, баға, жарнама, алғашқы сату.

Егер сіздің мақсатыңыз табыс болса, алдымен арзан сынақ жасаңыз. Егер мақсатыңыз тұрақты іс болса, жүйе құрыңыз. Ал егер мақсатыңыз жай ғана «көрейін» болса, онда да көріп қана қоймай, бірінші қадамды бүгін жасаңыз. Бизнес дәл қазір басталады: қоңыраудан, жазбадан, есептен, бір клиенттен.

Қорытынды: Қазақстанда бизнес ашу үшін ғажайып идея керек емес. Нақты сұраныс, дұрыс есеп, әрі бірінші қадам керек. Көп адам арманда қалады, аз адам әрекет етеді. Сіз аз адамның қатарында бола аласыз.

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

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