

## БӨЛІМ: БИЗНЕС

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

ЖАРИЯЛАНДЫ  
14.05.2026

ТІРЕК СӨЗДЕР  
кәсіп ашу, Кәсіпкерлік, Қазақстанда бизнес, қалай бизнес ашуға болады, шағын бизнес

СІЛТЕМЕ  
<https://bilimger.kz/188692/>

**Қазақстанда Қалай бизнес ашуға болады нақты жағдай қандай?** Бұл сұрақты қазір мыңдаған адам қояды. Себебі біреуде идея бар, біреуде ақша бар, бірақ көбінде ең керек нәрсе жетіспейді: нақты жоспар. Бизнес ашу — әдемі сөз емес. Ол салық, құжат, клиент, ақша айналымы, тәуекел және күнделікті тәртіп.

Жақсы жаңалық: Қазақстанда шағын іс бастауға мүмкіндік бар. Үлкен кеңсе де, қымбат команда да міндетті емес. Кішкентай дүкен, қызмет көрсету, онлайн сату, тамақ, жөндеу, логистика, білім беру — бәрі бастауға болатын бағыттар. Бірақ эмоциямен кіріп кетсеңіз, бизнес емес, уайым басталады.

### НАҚТЫ ЖАҒДАЙ — ҚАЗАҚСТАН ШЫНДЫҒЫ

Қазақстанда бизнес ашудың ең үлкен артықшылығы — бастауға есік жабық емес. Жеке кәсіпкер ретінде тіркелу оңай, онлайн саудаға сұраныс өсіп келеді, қызметке төлем жасайтын клиент бар. Бірақ шындық мынау: халық бағаны да, сапаны да, жылдамдықты да салыстырады.

Яғни, тек “менде идея бар” деу жеткіліксіз. Клиент не үшін дәл сізге келуі керек? Сіздің бағаңыз, жылдамдығыңыз, сервистіңіз немесе ыңғайлылығыңыз қандай? Қазақстанда жеңетіндер — ең әдемі сөйлейтіндер емес, ең тез түзелетіндер.

Тағы бір шындық: айналым ақшасы тез таусылады. Басында пайда көрінгенімен, жалға алу, шикізат, жеткізу, жарнама, салық, сервис шығыны бірден шығады. Сондықтан ақша барын есептеп, кемінде 3 айлық қор ұстаған дұрыс.

### СӘТТІ КЕЙС — НАҚТЫ МЫСАЛ (ӨЙТКЕНІ НЕМЕСЕ ШАМАМЕН

## ФОРМАТЫ)

Мысалы, Алматыда бір танысым үйден шағын десерт бизнесін бастады. Әуелі тек тапсырыспен істеді, Instagram-ға 10-15 фото салды, таныстарға жеткізді. Әр клиенттен пікір жинап, өнімнің дәмін, қорабын, жеткізу уақытын жақсартты.

Басында күнде 3-5 тапсырыс қана болды. Бірақ ол жарнаманы емес, қайта сатып алуды ойлады: тұрақты клиентке бонус берді, мерекелік жинақ жасады, WhatsApp арқылы тез жауап берді. Шамамен 6 айда үй асханасынан кішкентай цехқа шықты. Мұндағы сабақ қарапайым: бизнес бір күнде өсіп кетпейді, бірақ клиентпен дұрыс жұмыс істесең, ақыры үлкейеді.

## НАҚТЫ ҚАДАМДАР — НӨМІРЛЕНГЕН ТІЗІМ

1. **Идеяны емес, мәселені таңдаңыз.** “Не сатам?” дегеннен бұрын “Кімнің қандай проблемасын шешем?” деп сұраңыз.
2. **3 нақты клиентті табыңыз.** Досыңыз емес, сіздің өніміңіз үшін ақша төлеуге дайын адам керек.
3. **Қарапайым тексеріс жасаңыз.** 10 адамға ұсыныс жіберіңіз, 3 адам қызықса — бұл белгі.
4. **Шағын бастау жасаңыз.** Үлкен кеңсе мен көп тауарды кейін ойлаңыз. Алдымен сатылатын нұсқаны шығарыңыз.
5. **Ақша есебін жазыңыз.** Қанша кіріс, қанша шығын, қанша қалатынын аптасына бір рет қараңыз.
6. **Тіркеу мәселесін шешіңіз.** Заңды жұмыс істеңіз. Қай форма ыңғайлы екенін маманнан нақтылап алыңыз.
7. **Сатуды күнде жасаңыз.** Пост салу жеткіліксіз. Қоңырау, хабарлама, ұсыныс, келісім — бәрі күнделікті жұмыс.
8. **Кері байланыс жинаңыз.** Клиент не ұнатты, не ұнатпады — соны жазып жүріңіз.

## ЖИІ ЖІБЕРІЛЕТІН ҚАТЕЛЕР (ҚАЗАҚСТАН СПЕЦИФИКАСЫ)

- **“Адамдар өзі келеді” деп ойлау.** Келмейді. Ұсыну керек.
- **Бағаны тым төмен қою.** Арзан боламын деп өзіңізді тұншықтырмаңыз.
- **Құжатты кейінге қалдыру.** Кейін деген — көбіне кеш деген сөз.
- **Жарнамаға сеніп, өнімді ұмыту.** Нашар тауарды жарнама ұзақ құтқармайды.
- **Танысқа ғана сену.** Дос сатып алады, бірақ ол тұрақты бизнес емес.
- **Қойма мен ақшаны шатастыру.** Қолда тауар бар екен деп байып кеттім деп

ойламаңыз.

- **Жылдам өсуді күту.** Бір айда нәтиже болмаса, бәрін тастау қате.

Қазақстанда жиі қателік — “үлкен бастаймын” деп бастамай қалу. Іс жүзінде ұтатын адам аздан бастайды, бірақ ұялмай сатады. Клиентке пайдалы нәрсе берсеңіз, нарық сізді табады. Ал өзіңізді дұрыс ұйымдастырмасаңыз, нарық сізді тез ұмыттырады.

## ҚАЙДАН БАСТАУ КЕРЕК

Бүгін мына үш нәрседен бастаңыз: бір идея жазыңыз, үш әлеуетті клиентті табыңыз, және оларға тікелей хабарласыңыз. “Сәлем, сізге мына мәселені шешетін өнім/қызмет ұсынамын, қызық па?” деп жазыңыз. Ұзақ ойланбаңыз.

Егер идеяңыз әлі анық болмаса, қызмет көрсетуден бастаңыз: SMM, жеткізу, үйден тамақ, жөндеу, кеңес беру, шағын сауда. Қызметте тез ақша айналады, тәжірибе жинайсыз, содан кейін тауарға немесе үлкен форматқа өтесіз.

Ең маңыздысы — бизнес ашу рәсім емес, әрекет. Бүгін бір қадам жасасаңыз, ертең екіншісі жеңіл болады. Ал бір апта тек ойлансаңыз, біреудің орнына сіздің идеяңызды басқа адам сатып кетуі мүмкін.

**Қорытынды:** Қазақстанда бизнес ашуға болады. Бірақ ол үшін арман емес, есеп, тәртіп және күнде жұмыс керек. Кішкентай бастаңдар. Нақты сатылсын. Сосын өсіресіз.

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

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