

БӨЛІМ: БИЗНЕС ЖОСПАРЛАР

Кофехана ашу бизнес жоспары: Қазақстанға арналған практикалық нұсқаулық

ЖАРИЯЛАНДЫ
14.05.2026

ТІРЕК СӨЗДЕР
бизнес жоспар, кофехана ашу,
Қазақстан бизнесі, қаржылық болжам,
шағын бизнес

СІЛТЕМЕ
<https://bilimger.kz/188711/>

«Бизнес жоспар керек, бірақ қайдан бастарыңды білмейсің бе?» — немесе «Банк қарызын алғалы жатырсың ба?» Онда кофехана ашу бизнес жоспары сен үшін тек құжат емес, ақша үнемдейтін және инвесторды сендіретін құрал болуы керек. Төменде Қазақстандағы шағын бизнеске бейімделген, банкке ұсынуға болатын нақты құрылым берілген.

КОФЕХАНА АШУ БИЗНЕС ЖОСПАРЫ ҮШІН БИЗНЕС ЖОСПАРДЫҢ НЕГІЗГІ 5 БӨЛІМІ

Жоспарды мына 5 блокпен жазсаң, ол түсінікті әрі сенімді көрінеді:

- **1. Жоба сипаттамасы:** кофехананың форматы, орны, мәзірі, нысаналы аудиториясы.
- **2. Нарық талдауы:** бәсекелестер, сұраныс, орташа чек, локация.
- **3. Операциялық жоспар:** жабдық, қызметкерлер, жеткізушілер, жұмыс кестесі.
- **4. Қаржылық жоспар:** бастапқы инвестиция, айлық шығын, түсім, өзін-өзі ақтау мерзімі.
- **5. Тәуекелдер мен іске асыру жоспары:** маусымдылық, жалға алу, кадр ауысуы, бәсеке.

Қарапайым ереже: банк «идея» емес, санмен дәлелденген модельді қалайды.

НАРЫҚ ТАЛДАУЫ — ҚАЗАҚСТАН ҮШІН НАҚТЫ ЖАСАУ ЖОЛЫ

Қазақстанда кофехана ашқанда ең маңыздысы — локация. Бірдей кофе сатсаң да, сауда орталығы, бизнес-орталық, университет маңы және тұрғын үй ауданының табысы

әртүрлі болады.

Нені зерттеу керек

- **Адам ағыны:** күніне қанша адам өтеді?
- **Бәсекелес саны:** 500 метр радиуста қанша кофехана бар?
- **Орташа чек:** американо, латте, десерт бағасы қандай?
- **Сатып алу себебі:** тез кофе ме, отыруға ыңғайлы орын ба, жеткізу ме?

Нарықты талдаудың қысқа формуласы

Нарық сыйымдылығы = әлеуетті клиент саны × келу жиілігі × орташа чек.

Мысалы, бір ауданда 2 000 тұрақты клиент бар делік, олардың 20%-ы аптасына 2 рет келеді, орташа чек 2 500 тг болса:

2 000 × 0,2 × 2 × 2 500 = 2 000 000 тг/апта әлеуетті айналым.

Бұл нақты түсім емес, бірақ локацияның күшін түсіндіреді. Банкке осы есепті көрсетсең, жобаң шынайы көрінеді.

ҚАРЖЫЛЫҚ БОЛЖАМ — ҚАРАПАЙЫМ ЕСЕПТЕУ

Кофехана ашу бизнес жоспарының ең маңызды бөлігі — ақша есебі. Тым күрделі модель қажет емес, бірақ логикасы анық болуы керек.

Бастапқы шығындар үлгісі

- Жөндеу және интерьер: 2 500 000 тг
- Кофе жабдықтары: 4 000 000 тг
- Алғашқы шикізат: 500 000 тг
- Жалға алу депозиті: 1 000 000 тг
- Маркетинг және ашылу: 700 000 тг
- **Барлығы:** 8 700 000 тг

Айлық шығындар

- Жалдау ақысы: 500 000 тг
- Еңбек ақы: 1 200 000 тг
- Шикізат: 30% айналымнан
- Коммуналдық және интернет: 120 000 тг
- Жарнама: 150 000 тг

Түсімді есептеу формуласы

Айлық түсім = күндік орташа чек × келуші саны × 30 күн.

Мысалы: 60 чек/күн × 2 500 тг × 30 = **4 500 000 тг.**

Егер шығындар 3 500 000 тг болса, таза пайда шамамен **1 000 000 тг.** Өзін-өзі ақтау мерзімі:

Өтеу мерзімі = бастапқы инвестиция / айлық таза пайда.

8 700 000 / 1 000 000 = **8,7 ай.**

ИНВЕТОРҒА / БАНККЕ ҰСЫНУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ (ҚЗ СПЕЦИФИКАСЫ)

Қазақстандағы банк пен инвестор үшін бастысы — кепіл, ақша ағыны және құжаттың тазалығы. Жоспарда төмендегілер міндетті болуы керек:

- ЖШС немесе ЖК тіркеу формасы
- Локация бойынша жалдау келісімі немесе алдын ала келісім
- Жабдыққа коммерциялық ұсыныстар
- 3 сценарий: **пессимистік, базалық, оптимистік**
- Қарызды өтеу кестесі

Банк не көреді? Ай сайынғы ақша түсімі несие төлемінен жоғары болсын. Идеал көрсеткіш: **DSCR 1,2+** (ақша ағымы қарызды жабады).

ЖИИ КЕЗДЕСЕТІН ҚАТЕЛЕР (БАНК НЕГЕ ҚАБЫЛДАМАЙДЫ)

- **Сәнді идея, бірақ сан жоқ:** «кофе өтеді» деген дәлел емес.
- **Тым оптимистік чек:** клиент саны шындықтан 2 есе көп жазылады.
- **Жалдау құны ескерілмейді:** бұл ең жиі қате.
- **Жалақы мен салық ұмыт қалады:** таза пайданы бұрмалайды.
- **Маркетинг жоқ:** жаңа кофеханаға трафик қайдан келетінін көрсетпейді.

Егер банк сенің есептеріңде «бос орындарды» көрсе, жоба тәуекелі жоғары деп бағалайды.

ҮЛГІ ЖҮКТЕП АЛУ / ШАБЛОН

Төмендегі құрылымды көшіріп, өз кофеханаңа бейімде:

1. Жоба атауы
2. Орналасуы
3. Мақсатты аудитория
4. Өнімдер мен баға
5. Бәсекелестер
6. Бастапқы инвестиция
7. Айлық шығын
8. Айлық түсім
9. Тәуекелдер
10. Қорытынды және өтініш

Дайын шаблон кеңесі: бір бетте қысқа түйін, қосымшада барлық есеп болсын. Банкке бірінші оқылатын құжат — қысқаша executive summary.

Егер қаласаң, келесі қадамда осы тақырыпқа **дайын толық бизнес жоспар үлгісін** немесе **Excel форматындағы қаржылық кестені** де жасап бере аламын.

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

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