Қазақстан Республикасы Сауда
және интеграция министрінің 2026
жылғы 19 ақпандағы № 107-НҚ
бұйрығы

Кәсіптік стандарт: «Көтерме және бөлшек саудада тауарларды ілгерілету жөніндегі қызмет»

1-ші тарау. Жалпы ережелер

1. Кәсіптік стандарттың қолдану аясы: Кәсіптік стандарт түрлі меншік нысандары мен ұйымдық-құқықтық нысандардағы кәсіпорындарды қоса алғанда, көтерме және бөлшек сауданы жүзеге асыратын ұйымдарда, сондай-ақ сауда өкілдерінің функцияларын орындайтын дара кәсіпкерлерде қолданылады. Сондай-ақ кәсіби стандарт тауарларды ілгерілету және өткізу, клиенттермен өзара іс-қимыл және қызмет көрсету стандарттарының сақталуын бақылау функцияларын орындайтын жұмыскерлердің біліктілігіне, кәсіби білімі мен дағдыларына қойылатын бірыңғай талаптарды белгілейді

2. Осы кәсіптік стандартта мынадай терминдер, анықтамалар мен қысқартулар қолданылады:

1) Өткізу нарығын талдау – берілген уақыт аралығында тиімді маркетингтік стратегия әзірлеу үшін нарықтың ерекшеліктері мен үрдістерін зерттеу.

2) Сатып алу-сату шарты – азаматтық құқықтағы ең кең таралған шарт түрлерінің бірі, оған сәйкес сатушы тауарды сатып алушының меншігіне беруге міндетті, ал сатып алушы бұл тауарды қабылдап, сатып алу-сату шартымен белгіленген және келісілген бағаны төлеуге міндетті.

3) Маркетингтік стратегия – кәсіпорынның маркетинг мақсаттарын айқындап, оларды нарықта жүзеге асыруды ұйымдастыруға мүмкіндік беретін қағидалар жиынтығы.

4) Көтерме сауда – кейін сатуға немесе жеке, отбасылық, үй ішінде және осындай өзге де пайдаланумен байланысты емес өзге мақсаттарға арналған тауарларды өткізу жөніндегі кәсіпкерлік қызмет

5) Ұйымдық құрылым – ұйым бөлімшелерінің жиынтығы және олардың өзара байланысы, оның шеңберінде басқару міндеттері бөлінеді, басшылар мен лауазымды тұлғалардың өкілеттіктері мен жауапкершілігі айқындалады

6) Нарықтық мінез-құлық – компанияның өнімдер мен көрсетілетін қызметтерді сатушы немесе сатып алушы рөлінде жасалатын әрекеттері. Компаниялардың нарықтық мінез-құлқы мен нарық құрылымы бірге оның қызметінің тиімділігін айқындайды; ұйымның нарықтық мінез-құлқында оның ерекшеліктері, нарықтағы орны және даму кезеңі көрініс табады

3. Осы кәсіптік стандартта мынадай қысқартулар қолданылады

1) ҚР – Қазақстан Республикасы

2) БТБА – жұмысшылардың кәсіптері мен мамандықтарының бірыңғай тарифтік-біліктілік анықтамалығы

3) БА – басшылардың, мамандардың және басқа қызметкерлердің лауазымдық біліктілік анықтамалығы

4) ЭҚЖЖ – экономикалық қызмет түрлерінің жалпы жіктеуіші

5) CRM жүйесі – клиенттердің өзара әрекеттесуін басқаруға, клиенттер базасын жүргізуге, тапсырыстарды өңдеуге, сатуды талдауға және сауда қызметін жоспарлауға арналған бағдарламалық платформа

6) ABC / XYZ-талдау – сатып алуды жоспарлау, тауарлық-материалдық құндылықтарды оңтайландыру және ассортимент матрицасын қалыптастыру үшін қолданылатын тауарлардың сатылымдағы маңыздылығы мен сұраныстың тұрақтылығы бойынша ассортиментті жіктеу әдістері

7) ТжКБ – техникалық және кәсіптік білім беру

2-ші тарау. Кәсіптік стандарттың паспорты

4. Кәсіптік стандарттың атауы: Көтерме және бөлшек саудада тауарларды ілгерілету жөніндегі қызмет

5. Кәсіптік стандарттың коды: G46909016

6. ЭҚЖЖ секциясын, бөлімін, тобын, сыныбын және кіші сыныбын көрсету:

G Көтерме және бөлшек сауда; автомобильдерді және мотоциклдерді жөндеу

46 Автомобильдер мен мотоциклдер саудасынан басқа, көтерме саудада сату

46.9 Мамандандырылмаған көтерме сауда

46.90 Мамандандырылмаған көтерме сауда

46.90.9 Қандай да бір нақтылаусыз тауарлардың кең ассортиментін көтерме саудада сату

G Көтерме және бөлшек сауда; автомобильдерді және мотоциклдерді жөндеу

47 Автомобильдер мен мотоциклдерді сатудан басқа, бөлшек саудада сату

47.8 Палаткалар, дүңгіршектер мен базарлар арқылы бөлшек саудада сату

47.89 Палаткалар, дүңгіршектер мен базарлар арқылы өзге де тауарларды бөлшек саудада сату

47.89.1 Сауда палаткаларында, дүкенше мен дүңгіршектерде өзге де тауарларды бөлшек саудада сату

7. Кәсіптік стандарттың қысқаша сипаттамасы: Тауарларды және (немесе) көрсетілетін қызметтерді белсенді ілгерілетуді және өткізуді жүзеге асыруға, сатып алудың барлық кезеңдерінде клиенттерді сүйемелдеуге және клиенттердің адалдығын қалыптастыруды және сатудың жоспарлы көрсеткіштеріне қол жеткізуді қамтамасыз ететін тұтынушылармен және әріптестермен өзара іс-қимылда сауда ұйымының мүдделерін ұсынуға қойылатын талаптарды айқындайды

8. Кәсіптер карточкаларының тізімі:

1) Сату жөніндегі агент - 3 СБШ-нің деңгейі

2) Коммерциялық сатылымдар жөніндегі агент - 3 СБШ-нің деңгейі

3-ші тарау. Кәсіптер карточкалары

9. Кәсіптің карточкасы «Сату жөніндегі агент»:			
Топтың коды:	3322-2		
Қызмет атауының коды:	3322-2-001		
Кәсіптің атауы:	Сату жөніндегі агент		
СБШ бойынша біліктілік деңгейі:	3		
СБШ бойынша біліктілік ішкі деңгейі:			
БТБА, БА, үлгілік біліктілік сипаттамалары бойынша біліктілік деңгейі:			
Кәсіптік білім деңгейі:	Білім деңгейі: ТжКБ (жұмысшы кәсіптер)	Мамандық: Маркетинг (салалар бойынша)	Біліктілік: -
Жұмыс тәжірибесіне қойылатын талаптар:	Тәжірибесіз		
Формалды емес және информалы біліммен байланыс:			
Кәсіптің басқа ықтимал атаулары:	3322-9-005 - Сауда инспекторы		
Қызметтің негізгі мақсаты:	Тауарларды сату, ассортименті, орналастыру және ілгерілету бойынша ұсынымдарды қалыптастыру үшін сұраныс, тұтынушылық мінез-құлық, бәсекелес орта және сауда нүктелерінің жұмысы туралы деректерді жинау, өңдеу және талдау		
Еңбек функциялардың сипаттамасы			
Еңбек функцияларының тізбесі:	Міндетті еңбек функциялары:	1. Нарық және тұтынушылар туралы ақпарат жинау 2. Орналастыру сапасы мен сауда стандарттарын бағалау 3. Есептілік пен талдамалық деректерді қалыптастыру	
	Қосымша еңбек функциялары:		
Еңбек функциясы 1: Нарық және тұтынушылар туралы ақпарат жинау	Дағды 1: Маркетингтік бақылаулар жүргізу	Машықтар:	
		1. Бағалар мен ассортиментке мониторинг жүргізу; 2. Сатып алушылардың мінез-құлқын талдау; 3. Деректерді белгіленген нысанда тіркеу.	
		Білімдер:	
		1. Бақылау әдістері; 2. Баға мониторингінің қағидаттары; 3. Тұтынушылық мінез-құлық негіздері.	
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	Талап етілмейді	
	Дағды 2: Бәсекелестер туралы ақпарат жинау	Машықтар:	
		1. Бәсекелестердің ассортименті мен жарнамалық ұсыныстарын зерделеу; 2. Қызмет көрсету шарттарын салыстыру; 3. Баға саясатындағы айырмашылықтарды анықтау.	

		Білімдер:
		1. Бәсекелестік талдау негіздері; 2. Ассортиментті салыстыру әдістері; 3. Акциялар мен жарнамаларды бағалау параметрлері.
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	Талап етілмейді
Еңбек функциясы 2: Орналастыру сапасы мен сауда стандарттарын бағалау	Дағды 1: Тауарды сақтау және ұсыну шарттарын бақылау	Машықтар:
		1. Жарамдылық мерзімін және қаптаманың тұтастығын тексеру. 2. Тауарды қатар қоюдың дұрыстығын бақылау. 3. Бүліну немесе сапаның төмендеу қаупін тіркеу.
		Білімдер:
		1. Санитариялық нормалар; 2. Сақтау талаптары; 3. Тауарлық бұзушылықтардың түрлері.
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	Талап етілмейді
	Дағды 2: Мерчандайзинг стандарттарын тексеру	Машықтар:
		1. Орналастырудың корпоративтік стандарттарға сәйкестігін бағалау; 2. POS материалдарының болуын тексеру; 3. Бұзушылықтарды тіркеу, есептерді жіберу.
		Білімдер:
		1. Орналастыруға қойылатын талаптар; 2. Баға белгілерін орналастыру қағидалары; 3. Бренд-мерчандайзингтің негізгі элементтері.
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	Талап етілмейді
Еңбек функциясы 3: Есептілік пен талдамалық деректерді қалыптастыру	Дағды 1: Сату бойынша ұсынымдарды қалыптастыру	Машықтар:
		1. Сатудың ықтимал өсу нүктелерін анықтау; 2. Орналастыруды жақсарту бойынша ұсыныстар беру; 3. Ассортиментті түзетуді ұсыну.
		Білімдер:
		1. Сату тиімділігін бағалау әдістері; 2. Жіктемелік талдау негіздері; 3. Ассортиментті қалыптастыру қағидаттары.
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	Талап етілмейді
	Дағды 2: Бастапқы талдамалық деректерді дайындау	Машықтар:
		1. Жиналған ақпаратты құрылымдау. 2. Сұраныс динамикасын бағалау. 3. Кестелер мен есептерді қалыптастыру.
		Білімдер:
		1. Саудадағы талдама негіздері; 2. Деректерді өңдеу әдістері; 3. Есеп беру нысандарының түрлері.
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	Талап етілмейді

Жеке құзыреттерге қойылатын талаптар:	Жауапкершілік Тәртіптілік Парасаттылық		
Техникалық регламенттер мен ұлттық стандарттардың тізімі:			
СБШ -нің ішіндегі басқа кәсіптермен байланыс:	СБШ-нің деңгейі:	Кәсіптің атауы:	
	10. Кәсіптің карточкасы «Коммерциялық сатылымдар жөніндегі агент»:		
Топтың коды:	3322-9		
Қызмет атауының коды:	3322-9-003		
Кәсіптің атауы:	Коммерциялық сатылымдар жөніндегі агент		
СБШ бойынша біліктілік деңгейі:	3		
СБШ бойынша біліктілік ішкі деңгейі:			
БТБА, БА, үлгілік біліктілік сипаттамалары бойынша біліктілік деңгейі:			
Кәсіптік білім деңгейі:	Білім деңгейі: ТжКБ (жұмысшы кәсіптер)	Мамандық: Маркетинг (салалар бойынша)	Біліктілік: -
Жұмыс тәжірибесіне қойылатын талаптар:	Тәжірибесіз		
Формалды емес және информалы біліммен байланыс:			
Кәсіптің басқа ықтимал атаулары:	2433-9-004 - Сауда өкілі (жарияланым тауарлары) 2433-9-005 - Сауда өкілі (спорттық тауарлар) 3322-2-002 - Коммивояжер 3322-9-004 - Сауда агенті 3331-0-001 - Агент (сауда-коммерциялық)		
Қызметтің негізгі мақсаты:	Клиенттік базаны дамыту, шарттар жасасу, тапсырыстарды қалыптастыру, жеткізілімдерді сүйемелдеу және көтерме және бөлшек саудада сату жоспарларының орындалуын қамтамасыз ету арқылы бекітілген аумақта тауарларды ілгерілету және сату.		
Еңбек функциялардың сипаттамасы			
Еңбек функцияларының тізбесі:	Міндетті еңбек функциялары:	1. Клиенттік базаны дамыту және сауда нүктелерімен жұмыс 2. Тауарларды ілгерілету және ассортиментті ұсыну 3. Тапсырыстарды қалыптастыру және жеткізілімдерді сүйемелдеу 4. ССату жоспарларын орындау және аумақты талдау	
	Қосымша еңбек функциялары:		
Еңбек функциясы 1: Клиенттік базаны дамыту және сауда нүктелерімен жұмыс	Дағды 1: Қазіргі клиенттермен қарым-қатынасты басқару	Машықтар:	
		1. Клиенттермен үнемі байланыста болу; 2. Жеткізу, сапа және қызмет көрсету мәселелерін жедел шешу; 3. Шарттар бойынша міндеттемелердің орындалуын қамтамасыз ету.	

		Білімдер:
		1. Клиенттік сервис қағидаттары; 2. Сауда әріптестеріне қызмет көрсету стандарттары; 3. Талап қою жұмысының тәртібі.
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	Талап етілмейді
	Дағды 2: Жаңа клиенттер табу және тарту	Машықтар:
		1. Ықтимал сауда нүктелерін анықтау және алғашқы келіссөздер жүргізу; 2. Тауар желісі мен ынтымақтастық шарттарын таныстыру; 3. Клиенттің қажеттіліктерін бастапқы бағалауды жүргізу.
		Білімдер:
		1. B2B/B2C сату негіздері; 2. Клиенттерді іздеу әдістері; 3. Ассортименттің бәсекелестік артықшылықтары.
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	Талап етілмейді
Еңбек функциясы 2: Тауарларды ілгерілету және ассортиментті ұсыну	Дағды 1: Тауарлардың таныстырылымын өткізу	Машықтар:
		1. Өнімнің артықшылықтарын көрсету; 2. Үлгілерді, каталогтарды және POS материалдарын дайындау; 3. Ассортимент бойынша консультация беру.
		Білімдер:
		1. тауарлардың қасиеттері мен сипаттамалары; 2. Таныстыру әдістері; 3. POS материалдарының түрлері.
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	Талап етілмейді
	Дағды 2: Сауда стандарттарын қамтамасыз ету	Машықтар:
		1. Планограммаға сәйкес тауарлардың орналасуын бақылау; 2. Баға белгілері мен акциялық материалдардың болуын қамтамасыз ету; 3. Бренд аймақтарының көрнекі күйін бағалау.
		Білімдер:
		1. Көрнекі мерчандайзинг қағидаттары; 2. Тауарлық қатар қою қағидалары; 3. Сауда алаңдарын безендіруге қойылатын талаптар.
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	Талап етілмейді
Еңбек функциясы 3: Тапсырыстарды қалыптастыру және жеткізілімдерді сүйемелдеу	Дағды 1: Сауда нүктелерінен тапсырыстарды жинау	Машықтар:
		1. Клиенттің қажеттіліктеріне сәйкес өтінімдерді қалыптастыру; 2. Жеткізу көлемін, мерзімдері мен шарттарын келісу; 3. Тапсырыстарды жүйеге жіберу және олардың мәртебесін қадағалау.

		Білімдер:
		1. Ассортимент матрицасы; 2. Тапсырыстарды қалыптастыру қағидалары; 3. CRM жүйелерінің негіздері.
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	Талап етілмейді
	Дағды 2: Жеткізуді және тауардың болуын бақылау	Машықтар:
		1. Тауарлардың уақтылы жеткізілуін қадағалау; 2. Қайтаруды, кемшіліктерді және қайта сұрыптауды бақылау; 3. Тапсырыстардың жабылуын құжатпен сүйемелдеу.
		Білімдер:
		1. Логистикалық жеткізу процестері; 2. Тауарға ілеспе құжаттардың түрлері; 3. Қайтаруды өңдеу қағидалары.
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	Талап етілмейді
Еңбек функциясы 4: ССату жоспарларын орындау және аумақты талдау	Дағды 1: Бекітілген аумақта сатуды талдау	Машықтар:
		1. Тауар айналымы және сату динамикасы бойынша деректерді жинау; 2. Өсу нүктелері мен проблемалық аймақтарды анықтау; 3. Жұмыс нәтижелері туралы есептерді қалыптастыру.
		Білімдер:
		1. Сатуды талдау әдістері; 2. Тиімділіктің негізгі көрсеткіштері (KPI); 3. ABC/XYZ талдау негіздері.
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	Талап етілмейді
	Дағды 2: Белсенділік пен маршрутты жоспарлау	Машықтар:
		1. Клиенттерге барудың маршруттық парақтарын жасау; 2. Күнделікті және апталық міндеттерді жоспарлау; 3. Жүктеуді ескере отырып, маршруттарды оңтайландыру.
		Білімдер:
		1. Маршруттық сапарларды жоспарлау қағидалары; 2. Сауда аумақтарының ерекшеліктері; 3. Жұмыс уақытын оңтайландыру әдістері.
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	Талап етілмейді
Жеке құзыреттерге қойылатын талаптар:	Жауапкершілік Тәртіптілік Парасаттылық	
Техникалық регламенттер мен ұлттық стандарттардың тізімі:		
СБШ -нің ішіндегі басқа кәсіптермен байланыс:	СБШ-нің деңгейі:	Кәсіптің атауы:

11. Мемлекеттік органның атауы:
Қазақстан Республикасының Сауда және интеграция министрлігі
Орындаушы:
Рахметова Ақерке Байғалиқызы, +7 (777) 101 10 70, a.rakhmetova@mti.gov.kz
12. Әзірлеуге қатысатын ұйымдар (кәсіпорындар):
«QazTrade» Сауда саясатын дамыту орталығы» Акционерлік қоғамы
Жоба жетекшісі:
А. Абдрашов
Телефон нөмірі: +7 (770) 283 00 63
Орындаушылар:
А. Жалмахамбетова, +7 (702) 702 97 97,
13. Кәсіптік біліктілік жөніндегі салалық кеңес: 3 , 29.12.2025 ж.
14. Кәсіптік біліктілік жөніндегі ұлттық орган: 09.01.2026 ж.
15. «Атамекен» Қазақстан Республикасының Ұлттық кәсіпкерлер палатасы: 23.12.2025 ж.
16. Нұсқа нөмірі және шығарылған жылы: Нұсқа 1, 2026 ж.
17. Болжамды қайта қарау күні: 31.12.2029 ж.