Приказ Министра торговли и интеграции Республики Казахстан от 19 февраля 2026 года № 107-НҚ

Профессиональный стандарт: «Управление в оптовой и розничной торговле»

Глава 1. Общие положения

1. Область применения профессионального стандарта: Профессиональный стандарт устанавливает общие требования к знаниям, умениям, навыкам и уровням квалификаций к профессиям (занятиям) в области профессиональной деятельности руководителей в оптовой и розничной торговле

2. В настоящем профессиональном стандарте применяются следующие термины и определения:

1) Оптовая торговля – предпринимательская деятельность по реализации товаров, предназначенных для последующей продажи или иных целей, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием

2) Розничная торговля – предпринимательская деятельность по продаже покупателю товаров, предназначенных для личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью

3) Магазин – капитальное стационарное строение или его часть, обеспеченные торговыми, подсобными, административно-бытовыми помещениями, а также помещениями для приема, хранения и подготовки товаров к продаже

3. В настоящем профессиональном стандарте применяются следующие сокращения:

1) РК – Республика Казахстан

2) ЕТКС – Единый тарифно-квалификационный справочник работ и профессий рабочих

3) КС – Квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих

4) ОКЭД – Общий государственный классификатор видов экономической деятельности

5) СМИ – Средства массовой информации

Глава 2. Паспорт профессионального стандарта

4. Название профессионального стандарта: Управление в оптовой и розничной торговле

5. Код профессионального стандарта: G46110019

6. Указание секции, раздела, группы, класса и подкласса согласно ОКЭД:

G Оптовая и розничная торговля; ремонт автомобилей и мотоциклов

46 Оптовая торговля, за исключением торговли автомобилями и мотоциклами

46.1 Оптовая торговля за вознаграждение или на договорной основе

46.11 Деятельность агентов по оптовой торговле сельскохозяйственным сырьем, живыми животными, текстильным сырьем и полуфабрикатами

46.11.0 Деятельность агентов по оптовой торговле сельскохозяйственным сырьем, живыми животными, текстильным сырьем и полуфабрикатами

7. Краткое описание профессионального стандарта: Определение требований к компетенциям и управленческим навыкам в сфере стратегического и оперативного управления организациями и подразделениями оптовой и розничной торговли, планирования и организации бизнес-процессов, управления персоналом, контроля эффективности деятельности, развития ассортимента и применения современных форматов торговли

8. Перечень карточек профессий:

1) Руководитель категорийного менеджмента - 5 уровень ОРК

2) Начальник отдела (в торговле) - 5 уровень ОРК

3) Руководитель (управляющий) в торговле - 6 уровень ОРК

Глава 3. Карточки профессий

9. Карточка профессии «Руководитель категорийного менеджмента »:	
Код группы:	1420-0
Код наименования занятия:	1420-0-018
Наименование профессии:	Руководитель категорийного менеджмента
Уровень квалификации по ОРК:	5
подуровень квалификации по ОРК:	

Уровень квалификации по ЕТКС, КС и др типовых квалификационных характеристик:			
Уровень профессионального образования:	Уровень образования: послесреднее образование (прикладной бакалавриат)	Специальность: -	Квалификация: -
Требования к опыту работы:	Стаж работы в сфере торговли не менее 2 лет		
Связь с неформальным и информальным образованием:	Рекомендуется дополнительное профессиональное образование: - краткосрочные курсы повышения квалификации; - модульные программы переподготовки.		
Другие возможные наименования профессии:	1420-0-015 - Начальник службы оптовой и розничной торговли		
Основная цель деятельности:	Обеспечение эффективной работы торгового отдела через организацию товарооборота, управление ассортиментом и персоналом, выполнение плановых показателей и поддержание высокого уровня обслуживания покупателей.		
Описание трудовых функций			
Перечень трудовых функций:	Обязательные трудовые функции:	1. Организация работы отдела и управление операционными процессами 2. Управление персоналом отдела 3. Управление ассортиментом и товарными запасами 4. Контроль качества обслуживания и взаимодействие с клиентами	
	Дополнительные трудовые функции:		
Трудовая функция 1: Организация работы отдела и управление операционными процессами	Навык 1: Планирование и координация деятельности отдела	Умения:	
		1. Разрабатывать планы работы отдела и распределять обязанности между сотрудниками; 2. Контролировать выполнение операционных задач и соблюдение регламентов; 3. Организовывать работу в условиях высокой покупательской нагрузки; 4. Обеспечивать взаимодействие отдела с другими подразделениями магазина.	
		Знания:	
		1. Принципов организации торговой деятельности; 2. Внутренних регламентов и стандартов операционных процессов; 3. Основ планирования трудовых ресурсов.	
	Возможность признания навыка:	Не требуется	

	Навык 2: Управление торговыми операциями	Умения:
		1. Контролировать выкладку товаров и поддержание товарного вида; 2. Обеспечивать бесперебойность товарного движения и своевременное пополнение запасов; 3. Контролировать соблюдение правил торговли и обслуживания клиентов; 4. Выявлять и устранять проблемы в торговых процессах.
		Знания:
		1. Стандартов мерчандайзинга и обслуживания; 2. Правил внутренней торговли и кассовых операций; 3. Технологий организации торговых процессов.
	Возможность признания навыка:	Не требуется
Трудовая функция 2: Управление персоналом отдела	Навык 1: Организация работы и оценка персонала	Умения:
		1. Проводить инструктажи и доводить требования к выполнению задач; 2. Контролировать соблюдение дисциплины и корпоративных стандартов; 3. Оценивать работу сотрудников и выявлять потребности в обучении; 4. Формировать и поддерживать эффективную команду.
		Знания:
		1. Основ управления персоналом; 2. Методов оценки компетенций и результатов работников; 3. Требований по охране труда и технике безопасности.
	Возможность признания навыка:	Не требуется
Трудовая функция 3: Управление ассортиментом и товарными запасами	Навык 1: Развитие и мотивация сотрудников	Умения:
		1. Организовывать обучение и наставничество для новых сотрудников; 2. Разрабатывать предложения по мотивации работников; 3. Проводить корректирующие беседы по итогам оценки работы; 4. Создавать благоприятный психологический климат в коллективе.
		Знания:
		1. Методов адаптации и развития персонала; 2. Систем нематериальной и материальной мотивации; 3. Принципов трудовой этики и служебных взаимоотношений.

	Возможность признания навыка:	Не требуется
	Навык 2: Контроль ассортимента отдела	Умения:
		1. Анализировать спрос и формировать предложения по обновлению ассортимента; 2. Контролировать наличие товара и своевременное пополнение полок; 3. Выявлять неликвид и предлагать меры по его оптимизации; 4. Следить за сроками годности и качеством товаров.
		Знания:
		1. Принципов ассортиментного управления; 2. Методов мониторинга спроса и продаж; 3. Требований к качеству, хранению и маркировке товаров.
	Возможность признания навыка:	Не требуется
Трудовая функция 4: Контроль качества обслуживания и взаимодействие с клиентами	Навык 1: Обеспечение стандарта обслуживания	Умения:
		1. Контролировать работу сотрудников в зоне продаж; 2. Решать сложные ситуации и конфликты с покупателями; 3. Проводить мониторинг уровня сервиса и обратной связи; 4. Выявлять причины неудовлетворительности обслуживания и устранять их.
		Знания:
		1. Стандартов обслуживания клиентов; 2. Законодательства о защите прав потребителей; 3. Технологий обработки жалоб и предложений.
	Возможность признания навыка:	Не требуется
	Навык 2: Контроль выполнения требований безопасности	Умения:
		1. Контролировать соблюдение норм санитарии и охраны труда; 2. Организовывать проведение инструктажей по безопасности; 3. Предотвращать нарушения, связанные с сохранностью товаров; 4. Обеспечивать соблюдение правил эксплуатации торгового оборудования.
		Знания:
		1. Нормативов по охране труда и пожарной безопасности; 2. Требований санитарных правил и норм; 3. Правил использования торгового и холодильного оборудования.

	Возможность признания навыка:	Не требуется	
Требования к личностным компетенциям:	Стрессоустойчивость Умение быстро принимать решения Целеустремленность Лидерство		
Список технических регламентов и национальных стандартов:			
Связь с другими профессиями в рамках ОРК:	Уровень ОРК:	Наименование профессии:	
	10. Карточка профессии «Начальник отдела (в торговле)»:		
Код группы:	1420-0		
Код наименования занятия:	1420-0-014		
Наименование профессии:	Начальник отдела (в торговле)		
Уровень квалификации по ОРК:	5		
подуровень квалификации по ОРК:			
Уровень квалификации по ЕТКС, КС и др типовых квалификационных характеристик:			
Уровень профессионального образования:	Уровень образования: послесреднее образование (прикладной бакалавриат)	Специальность: -	Квалификация: -
Требования к опыту работы:	Стаж работы в сфере торговли не менее 2 лет		
Связь с неформальным и информальным образованием:	Рекомендуется дополнительное профессиональное образование: - краткосрочные курсы повышения квалификации; - модульные программы переподготовки.		
Другие возможные наименования профессии:	1420-0-009 - Заведующий секцией (в торговле) 1420-0-011 - Заведующий товарным комплексом 1420-0-007 - Заведующий отделом (в торговле)		
Основная цель деятельности:	Обеспечение эффективной работы торгового отдела через организацию торговых процессов, управление ассортиментом, контроль качества обслуживания и работу персонала с целью выполнения установленных показателей и удовлетворения потребностей покупателей.		
Описание трудовых функций			
Перечень трудовых функций:	Обязательные трудовые функции:	1. Организует и контролирует торговые процессы в отделе 2. Управляет персоналом торгового отдела. 3. Обеспечивает выполнение плановых показателей	
	Дополнительные трудовые функции:		
Трудовая функция 1: Организует и контролирует торговые процессы в отделе			

	Навык 1: Управление ассортиментом	Умения:
		1. Формировать ассортимент товаров в соответствии с потребительским спросом; 2. Контролировать наличие и своевременное пополнение товарных запасов; 3. Следить за соблюдением стандартов выкладки.
		Знания:
		1. Классификацию и свойства товаров по товарным группам; 2. Методы анализы спроса и рентабельности товаров; 3. Нормативные требования к хранению и реализации отдельных видов товаров (продовольственных и непродовольственных).
	Возможность признания навыка:	Не требуется
	Навык 2: Контроль качества обслуживания	Умения:
		1. Обеспечивать соблюдение правил торговли и обслуживания клиентов; 2. Оперативно решать конфликтные ситуации с покупателями; 3. Контролировать санитарные и технологические нормы в отделе.
		Знания:
		1. Стандартов обслуживания в оптовой и розничной торговле; 2. Оценки качества обслуживания покупателей; 3. Специализированные информационные программы и технологии, используемые в процессе организации основного производства организации торговли; 4. Методы управления, делопроизводства и подготовки отчетности в организациях торговли.
	Возможность признания навыка:	Не требуется
Трудовая функция 2: Управляет персоналом торгового отдела.	Навык 1: Организация работы сотрудников	Умения:
		1. Распределять обязанности между продавцами и другими сотрудниками отдела; 2. Контролировать выполнение должностных обязанностей; 3. Обеспечивать взаимодействие с другими подразделениями магазина/универсама.

		Знания:
		1. Трудового законодательства; 2. Организации труда и управления; 3. Методы оценки и развития персонала; 4. Основы охраны здоровья, санитарии и гигиены.
	Возможность признания навыка:	Не требуется
	Навык 2: Мотивация и развитие персонала	Умения:
		1. Организовывать обучение и наставничество; 2. Применять методы мотивации для повышения эффективности труда; 3. Поддерживать благоприятный психологический климат в коллективе.
		Знания:
		1. Командообразования и инструменты повышения командной сплочённости; 2. Методы материального и нематериального стимулирования персонала; 3.Теория конфликтологии и психологии делового общения; 4. Системы стимулирования персонала, повышения их мотивации и лояльности.
	Возможность признания навыка:	Не требуется
Трудовая функция 3: Обеспечивает выполнение плановых показателей	Навык 1: Анализ продаж и плановых показателей	Умения:
		1. Анализировать показатели продаж и динамику выполнения плана; 2. Выявлять причины отклонений и предлагать корректирующие меры; 3. Формировать отчётность по результатам работы отдела.
		Знания:
		1. Методов анализа продаж и товарооборота; 2. Ключевых показателей эффективности (KPI) торгового отдела; 3. Принципов планирования и контроля выполнения планов.
	Возможность признания навыка:	Не требуется
Требования к личностным компетенциям:	Стрессоустойчивость Умение быстро принимать решения Целеустремленность Лидерство	
Список технических регламентов и национальных стандартов:		
Связь с другими профессиями в рамках ОРК:	Уровень ОРК:	Наименование профессии:
	11. Карточка профессии «Руководитель (управляющий) в торговле»:	

Код группы:	1420-0		
Код наименования занятия:	1420-0-017		
Наименование профессии:	Руководитель (управляющий) в торговле		
Уровень квалификации по ОРК:	6		
подуровень квалификации по ОРК:			
Уровень квалификации по ЕТКС, КС и др типовых квалификационных характеристик:			
Уровень профессионального образования:	Уровень образования: высшее образование (бакалавриат, специалитет, ординатура)	Специальность: Бизнес и управление	Квалификация: -
	Уровень образования: высшее образование (бакалавриат, специалитет, ординатура)	Специальность: Право	Квалификация: -
Требования к опыту работы:			
Связь с неформальным и информальным образованием:	Рекомендуется дополнительное профессиональное образование: - краткосрочные курсы повышения квалификации; - модульные программы переподготовки.		
Другие возможные наименования профессии:	1420-0-002 - Директор (заведующий) торгового дома 1420-0-001 - Директор (заведующий) организации розничной торговли 1420-0-005 - Директор малого предприятия, патрон (управляющий) (в торговле) 1420-0-019 - Руководитель универсама 1420-0-016 - Руководитель (в коммерческой деятельности) 1420-0-004 - Директор магазина		
Основная цель деятельности:	Обеспечение эффективного функционирования и развития организаций оптовой и розничной торговли через стратегическое и оперативное управление, рациональную организацию бизнес-процессов, управление персоналом и достижение установленных экономических и производственных показателей.		
Описание трудовых функций			
Перечень трудовых функций:	Обязательные трудовые функции:	1. Определение стратегии развития организации 2. Контроль и анализ ключевых бизнес-процессов (продажи, логистика, маркетинг) 3. Организация работы персонала, формирование команды	
	Дополнительные трудовые функции:		
Трудовая функция 1: Определение стратегии развития организации	Навык 1: Стратегический анализ и прогнозирование	Умения:	
		1. Анализировать внутренние ресурсы и рыночную среду; 2.Выявлять конкурентные преимущества и риски; 3. Формировать долгосрочные цели и приоритеты развития.	

		Знания:
		1. Методы стратегического анализа; 2. Основы анализа внешней и внутренней среды предприятия; 3. Формы статистической, финансовой и другой отчетности.
	Возможность признания навыка:	Не требуется
	Навык 2: Разработка и принятие управленческих решений	Умения:
		1. Разрабатывать стратегические программы и планы; 2. Принимать ключевые решения, обеспечивающие устойчивость и прибыльность; 3. Выявление стратегических проблем развития, предприятия торговли и разработка мер по их устранению; 5. Стратегический контроль деятельности предприятия торговли.
		Знания:
		1. Законодательных и нормативно-правовых документов, регламентирующих работу предприятия торговли; 2. Аналитики продаж, планирование и прогнозирование; 3. Знания экономики, организации труда и управления; 4. Основы риск-менеджмента, и антикризисного управления.
	Возможность признания навыка:	Не требуется
Трудовая функция 2: Контроль и анализ ключевых бизнес-процессов (продажи, логистика, маркетинг)	Навык 1: Финансово-экономический контроль	Умения:
		1. Выявлять финансовые риски и предлагать меры по их снижению. 2. Рассчитывать рентабельность и маржинальность бизнес-процессов.
		Знания:
		1. Знания видов принципов внутреннего финансового контроля; 2. Основ финансового и управленческого учёта в торговле; 3. Методики и системы управления рисками.
	Возможность признания навыка:	Не требуется
	Навык 2: Бюджетирование и управление затратами	Умения:
		1. Распределять бюджетные средства; 2. Контроль исполнения утверждённого бюджета; 3. Мониторинг финансовых рисков; 4. Формирование финансовой отчётности.

		Знания:
		1. Методы планирования доходов и расходов; 2. Законодательных и нормативно-правовых документов по финансам и налогообложению; 3. Основы финансового и управленческого учёта в торговле.
	Возможность признания навыка:	Не требуется
Трудовая функция 3: Организация работы персонала, формирование команды	Навык 1: Формирование и управление персоналом	Умения:
		1. Подбирать сотрудников с учётом профессиональных и личностных качеств; 2. Распределять обязанности и ответственность между сотрудниками; 3. Контролировать выполнение задач и оценивать результаты работы; 4. Управление конфликтными ситуациями в коллективе.
		Знания:
		1. Основы трудового законодательства Республики Казахстан; 2. Основы организации деятельности предприятия торговли; 3. Основы организации, планирования и контроля деятельности подчиненных; 4. Теории мотивации персонала и его психологические особенности.
	Возможность признания навыка:	Не требуется
	Навык 2: Развитие команды	Умения:
		1. Создавать благоприятный психологический климат и предотвращать конфликты. 2. Организовывать обучение, наставничество и повышение квалификации. 3. Применять методы мотивации и поощрения для повышения эффективности. 4. Взаимодействие с другими отделами (службами) Предприятия торговли.
		Знания:
		1. Командообразования и инструменты повышения командной сплочённости; 2. Методы материального и нематериального стимулирования персонала; 3. Теории мотивации персонала и его психологические особенности. 4. Теория межличностного и делового общения, переговоров, конфликтологии малой группы.

	Возможность признания навыка:	Не требуется
Требования к личностным компетенциям:	Стрессоустойчивость Умение быстро принимать решения Целеустремленность Лидерство	
Список технических регламентов и национальных стандартов:		
Связь с другими профессиями в рамках ОРК:	Уровень ОРК:	Наименование профессии:

Глава 4. Технические данные профессионального стандарта

12. Наименование государственного органа:
Министерство торговли и интеграции Республики Казахстан
Исполнитель:
Рахметова Ақерке Байғалиқызы, +7 (777) 101 10 70, a.rakhmetova@mti.gov.kz
13. Организации (предприятия) участвующие в разработке:
Акционерное общество «Центр развития торговой политики «QazTrade»
Руководитель проекта:
А. Абдрашов
Номер телефона: +7 (702) 830 06 30
Исполнители:
А. Жалмахамбетова, +7 (702) 702 97 97,
14. Отраслевой совет по профессиональным квалификациям: 25.11.2025 г.
15. Национальный орган по профессиональным квалификациям: 30.12.2025 г.
16. Национальная палата предпринимателей Республики Казахстан «Атамекен»: 23.12.2025 г.
17. Номер версии и год выпуска: версия 1, 2026 г.
18. Дата ориентировочного пересмотра: 31.12.2029 г.