

ОТРАСЛЕВАЯ РАМКА КВАЛИФИКАЦИИ

«Деятельность в области оптовой и розничной торговли»

Разработана:

Комитетом торговли

Министерства торговли и интеграции

Республики Казахстан

2025г.

СОДЕРЖАНИЕ

- 1. ПАСПОРТ ОТРАСЛЕВОЙ РАМКИ КВАЛИФИКАЦИИ**
- 2. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ**
- 3. ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ СФЕРЫ (ОТРАСЛИ)**
- 4. АНАЛИЗ СФЕРЫ (ОТРАСЛИ)**
- 5. ОПИСАНИЕ КЛЮЧЕВЫХ ГРУПП ЗАНЯТИЙ И ПРОФЕССИЙ
ПО НКЗ**
- 6. ПЕРЕЧЕНЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ СФЕРЫ
(ОТРАСЛИ): ДЕЙСТВУЮЩИХ И ПЛАНИРУЕМЫХ К РАЗРАБОТКЕ**
- 7. ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ**
- 8. ОПИСАНИЕ КВАЛИФИКАЦИОННЫХ УРОВНЕЙ ОРК**
- 9. ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ КАРТА ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ
КВАЛИФИКАЦИЙ С УКАЗАНИЕМ ПРОФЕССИЙ В
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ГРУППАХ**
- 10. КАРТА ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КВАЛИФИКАЦИЙ**

ПАСПОРТ ОТРАСЛЕВОЙ РАМКИ

Описание сферы (отрасли): Оптовая и розничная торговля.

Вид экономической деятельности: *Деятельность в области оптовой и розничной торговли; ремонта автомобилей и мотоциклов (G 46,47).*

Профессиональные группы и подгруппы, по которым разработана ОРК

НКЗ 2017

Малая группа	Начальная группа	Группа занятий
142 «Руководители (управляющие) специализированных подразделений по услугам розничной и оптовой торговли»	1420 «Руководители (управляющие) специализированных подразделений по услугам розничной и оптовой торговли»	1420-0 «Руководители (управляющие) специализированных подразделений по услугам розничной и оптовой торговли»
243 «Специалисты-профессионалы по связям с общественностью, сбыту и маркетингу продукции и услуг»	2431 «Специалисты-профессионалы по рекламе, маркетингу и связям с общественностью»	2431-1 «Аналитики по маркетингу и исследованию рынка»
	2433 «Специалисты-профессионалы по продажам специализированной продукции»	2433-9 «Другие специалисты-профессионалы по продажам специализированной продукции, н.в.д.г.»
332 «Вспомогательный профессиональный персонал по закупкам и продажам товаров»	3322 «Агенты по коммерческим продажам»	3322-2 «Агенты по продажам и изучению потребителей»
		3322-9 «Другие агенты по коммерческим продажам, н.в.д.г.»
	3323 «Закупщики и снабженцы»	3323-1 «Закупщики»
333 «Агенты по коммерческим услугам»	3331 «Агенты по таможенной очистке и сопровождению грузов и товаров»	3331-0 «Агенты по таможенной очистке и сопровождению грузов и товаров»
432 «Служащие, занятые учетом материалов и транспортных перевозок»	4321 «Служащие на складе»	4321-0 «Служащие на складе»
521 «Продавцы магазинов»	5210 «Супервайзеры, продавцы в магазинах и их помощники»	5210-1 Супервайзеры в магазинах
		5210-2 «Продавцы магазинов и их помощники»
952 «Торговцы на улицах и рынках»	9520 «Торговцы на улицах и рынках»	9520-0 «Торговцы на улицах и рынках»

Занятия отрасли «Деятельность в области оптовой и розничной торговли»

Код НКЗ	Наименование занятия (с названиями групп занятий)
Группа 142	
1420-0-001	Директор (заведующий) организации розничной торговли
1420-0-002	Директор (заведующий) торгового дома
1420-0-004	Директор магазина
1420-0-005	Директор малого предприятия, патрон (управляющий) (в торговле)
1420-0-007	Заведующий отделом (в торговле)
1420-0-008	Заведующий предприятием розничной торговли
1420-0-009	Заведующий секцией (в торговле)
1420-0-011	Заведующий товарным комплексом
1420-0-014	Начальник отдела (в торговле)
1420-0-015	Начальник службы оптовой и розничной торговли
1420-0-016	Руководитель (в коммерческой деятельности)
1420-0-017	Руководитель (управляющий) в торговле
1420-0-018	Руководитель категорийного менеджмента
1420-0-019	Руководитель универсама
Группа 243	
2431-1-001	Аналитик маркетинговых кампаний
2431-1-002	Аналитик-маркетолог
2431-1-003	Консультант по маркетингу
2431-1-004	Маркетолог
2431-1-005	Специалист по маркетингу
2431-1-006	Специалист по прогнозам рынка
2431-1-007	Специалист по ценовому маркетинговому исследованию
2433-9-004	Торговый представитель (публикационные товары)
2433-9-005	Торговый представитель (спортивные товары)
Группа 332	
3322-2-001	Агент по продажам и изучению потребителей
3322-2-002	Коммивояжер
3322-9-003	Агент по коммерческим продажам
3322-9-004	Агент торговый
3322-9-005	Инспектор торговый
3323-1-005	Мерчендайзер
Группа 333	
3331-0-001	Агент (торгово-коммерческий)
Группа 432	
4321-0-001	Весовщик
4321-0-002	Дежурный по товарной конторе
4321-0-003	Делопроизводитель по учёту запасов
4321-0-004	Диспетчер по отпуску готовой продукции
4321-0-005	Контролёр при погрузке и выгрузке товара
4321-0-006	Приемщик грузов
4321-0-010	Служащий по вычислению стоимостных затрат
4321-0-011	Служащий по инвентаризации
4321-0-012	Служащий по поставкам
4321-0-013	Служащий по снабжению
4321-0-014	Служащий склада

Код НКЗ	Наименование занятия (с названиями групп занятий)
4321-0-015	Товаровед
4321-0-016	Учетчик по отгрузке товаров (на складе)
4321-0-017	Учётчик по складу
4321-0-018	Учетчик-маркировщик
Группа 521	
5210-1-001	Бригадир в магазине
5210-1-002	Бригадир в супермаркете
5210-2-001	Консультант- продавец
5210-2-002	Помощник продавца магазина
5210-2-003	Продавец (предприятие оптовой торговли)
5210-2-004	Продавец (предприятие розничной торговли)
5210-2-005	Продавец магазинов
5210-2-006	Продавец-кассир
5210-2-007	Продавец-флорист
Группа 952	
9520-0-001	Бакалейщик
9520-0-002	Киоскер
9520-0-003	Контролер рынка
9520-0-004	Лоточник
9520-0-005	Продавец в киоске
9520-0-007	Продавец на рынке
9520-0-008	Продавец непродовольственных товаров
9520-0-009	Продавец палаток и рынков
9520-0-010	Продавец продовольственных товаров
9520-0-011	Уличный торговец непродовольственными товарами
9520-0-012	Уличный торговец продовольственными товарами

ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Согласно Закону Республики Казахстан «О регулировании торговой деятельности» от 12 апреля 2004 года № 544:

- розничная торговля – предпринимательская деятельность по продаже покупателю товаров, предназначенных для личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью
- оптовая торговля – предпринимательская деятельность по реализации товаров, предназначенных для последующей продажи или иных целей, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием

В соответствии с общим классификатором видов экономической деятельности Республики Казахстан (далее – ОКЭД), отрасль «торговля» поделена на 3 сектора: оптовая торговля, розничная торговля, торговля и ремонт автомобилей и мотоциклов.

Данная классификация послужила основой для составления отраслевой рамки квалификации.

Также для определения уровней и видов профессиональной деятельности в сфере торговли были использованы следующие документы:

- Национальный классификатор занятий Республики Казахстан (НК РК 01-2017)
- Трудовой кодекс Республики Казахстан от 23 ноября 2015 года № 414-V ЗРК
- Закон Республики Казахстан от 4 июля 2023 года № 14-VIII «О профессиональных квалификациях»
- Приказ Министра труда и социальной защиты населения РК от 14 сентября 2023 года № 384 «Об утверждении Правил разработки и (или) актуализации отраслевых рамок квалификаций»
- Приказ Министра труда и социальной защиты населения РК от 7 сентября 2023 года № 377 «Об утверждении Правил разработки и (или) актуализации профессиональных стандартов»
- Методические рекомендации по разработке, актуализации и оформлению отраслевых рамок квалификаций от 2024 г.
- Методические рекомендации по разработке и (или) актуализации профессиональных стандартов от 2024г.

Целью ОРК является определение требований к основным занятиям в сфере торговли на основе НРК с учетом современных тенденций и перспектив развития сферы торговли в Республике Казахстан.

Основные задачи разработки ОРК:

- Определение современных основных тенденций и перспектив развития отрасли;
- Актуализация и содержание основных профессий в отрасли;

Описание уровней квалификации по основным рекомендуемым профессиям.

3. Текущее состояние сферы (отрасли):

Анализ современных тенденций развития отрасли

Сектор торговли в экономике Республики Казахстан выполняет важную экономическую и социальную роль. Один из самых крупных в структуре ВВП сектор экономики «Торговля» как вид экономической деятельности, обеспечивающий продвижение товаров и услуг от производителей к потребителям в масштабах страны и в рамках внешнеэкономической деятельности, тесно связан с другими отраслями экономики.

Как видно из таблицы 1, торговля занимает большую долю в структуре ВВП по итогу 2024 года – 14,4% или 25 804,6 млрд. тенге.

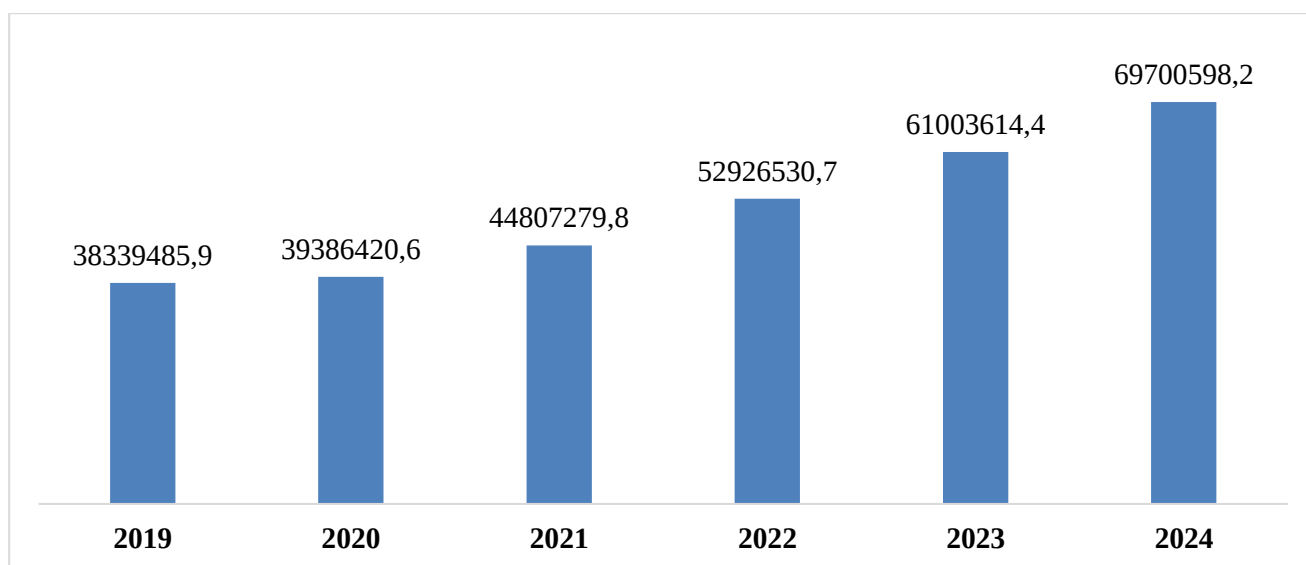
Таблица 1. Структура ВВП Казахстана по видам экономической деятельности за период 2023-2024 гг.

№	Наименование секторов экономики	2023г.		2024г.	
		млн.тенге	доля, %	млн.тенге	доля, %
1	Промышленность	32 012 398,60	26,8	34 640 814,90	19,3
2	Оптовая и розничная торговля; ремонт автомобилей и мотоциклов	21 816 414,20	18,3	25 804 629,10	14,4
3	Обрабатывающая промышленность	14 677 293,60	12,3	16 171 087,50	9,0
4	Горнодобывающая промышленность и разработка карьеров	15 365 189,30	12,9	16 152 172,70	9,0
5	Операции с недвижимым имуществом	8 942 176,80	7,5	11 088 679,20	6,2
6	Чистые налоги на продукты и импорт	8 841 170,70	7,4	8 713 991,30	4,9
7	Налоги на продукты и импорт	9 180 745,30	7,7	8 713 991,30	4,8
8	Строительство	6 720 925,60	5,6	7 844 131,80	4,4
9	Транспорт и складирование	6 716 351,20	5,6	7 533 043,00	4,2
10	Образование	5 337 072,70	4,5	6 133 475,00	3,4
11	Сельское, лесное и рыбное хозяйство	4 568 671,30	3,8	5 322 726,70	3,0
12	Профессиональная, научная и техническая деятельность	4 188 167,10	3,5	4 834 208,50	2,7
13	Финансовая и страховая деятельность	3 934 921,80	3,3	4 519 171,60	2,5
14	Здравоохранение и социальное обслуживание населения	3 490 168,70	2,9	3 979 298,40	2,2
15	Деятельность в области административного и вспомогательного обслуживания	2 821 767,40	2,4	3 229 769,60	1,8
16	Предоставление прочих видов услуг	2 460 139,80	2,1	3 035 042,80	1,7
17	Информация и связь	2 595 103,40	2,2	2 948 716,40	1,7
18	Государственное управление и оборона; обязательное социальное обеспечение	2 442 908,70	2,1	2 634 589,50	1,5
19	Снабжение электроэнергией, газом, паром, горячей водой и кондиционированным воздухом	1 690 003,00	1,4	2 006 531,20	1,1
20	Предоставление услуг по проживанию и питанию	1 305 506,80	1,1	1 530 305,40	0,9
21	Искусство, развлечения и отдых	1 047 193,40	0,9	1 239 143,10	0,7

№	Наименование секторов экономики	2023г.		2024г.	
		млн.тенге	доля, %	млн.тенге	доля, %
22	Водоснабжение; сбор, обработка и удаление отходов, деятельность по ликвидации загрязнений	279 912,70	0,2	311 023,50	0,2
23	Деятельность домашних хозяйств, нанимающих домашнюю прислугу; деятельность домашних хозяйств по производству товаров и услуг для собственного потребления	201 231,50	0,2	219 927,30	0,1

Источник: БНС АСПиР РК

За период 2019-2024 гг., показатель растет с каждым годом, что указывает на позитивную динамику в сфере торговли.



Источник: БНС АСПиР РК

Рисунок 1. Объемы оптовой и розничной торговли в РК за период 2019-2024 гг., млн. тг.

Темпы роста объема торговли остаются высокими на протяжении 6 лет, при этом постепенное снижение темпа на 14,3% наблюдается в 2024 году по сравнению с 2023 годом. Несмотря на некоторое снижение темпов роста за последний год, сектор торговли продолжает демонстрировать динамичное развитие и устойчивую положительную тенденцию.

В региональном разрезе более 39% ВРП по сектору «Торговля» приходится на г. Алматы (таблица 2).

Таблица 2. ВРП по сектору «Торговля» в разрезе регионов в 2024 году

	млн. тенге	доля, %
г. Алматы	10 198 169,9	39,50
г. Астана	4 075 227,8	15,78
Атырауская область	2 351 359,7	9,11
Карагандинская область	1 711 514,6	6,63
г. Шымкент	886 228,4	3,43
Восточно-Казахстанская область	840 037,7	3,25
Актюбинская область	736 430,7	2,85
Костанайская область	689 841,3	2,67
Павлодарская область	652 661,4	2,53
Алматинская область	632 374,4	2,45
Западно-Казахстанская область	471 968,5	1,83
Северо-Казахстанская область	360 674,3	1,40
Жамбылская область	355 658,3	1,38
Акмолинская область	344 601,6	1,33
Область Абай	319 712,4	1,24
Мангистауская область	315 974,4	1,22
Область Жетісу	300 464,5	1,16
Кызылординская область	269 321,9	1,04
Туркестанская область	217 005,3	0,84
Область Ұлытау	87 926,7	0,34
Республики Казахстан	25 817 153,8	100,0

Источник: БНС АСПиР РК

На втором месте по вкладу в ВРП в сфере торговли находятся предприятия г. Астаны – 15,78 % или 4 075 млрд тенге.

В 2024 году основная доля торговых операций пришлась на такие крупные города как Астана и Алматы. Всего в них были осуществлено торговых операций на общую сумму в 14 273,4 млрд тг., что составило 55,3% от общего объема товарооборота. Наименьшие объемы торговли пришлись на область Ұлытау – менее 0,34%.

Если анализировать в разрезе оптовой и розничной торговли, то и здесь городами-лидерами остаются Астана и Алматы. На них приходится 53,7% оптовой торговли, и 46,8% розничной. Такие показатели не удивительны. Это связано с тем, что в этих городах сосредоточены основные субъекты МСП и в них проживает основная доля населения – потребителей с достаточно высокими доходами. Также на торговлю в этих городах положительно сказывается и высокие темпы развития экономики в целом.

В структуре объема реализации товаров и услуг на оптовую торговлю приходится 67,8% от общего объема (таблица 3).

Таблица 3. Объем реализации товаров и услуг в 2024 году

	Объем, тыс.тенге	Доля, %
Розничная торговля	22 445 445 704	32,2
<i>по видам продукции:</i>		
продовольственные товары	7 317 819 279	10,5
непродовольственные товары	15 127 626 425	21,7

	Объем, тыс.тенге	Доля, %
<i>по каналам реализации:</i>		
Торгующие предприятия и организации	14 306 430 008	
Индивидуальные предприниматели, в том числе торгующие на рынках	8 139 015 696	
Оптовая торговля	47 255 152 508	67,8
<i>по видам продукции:</i>		
продовольственные товары	8 373 860 824	12,8
непродовольственные товары	38 881 291 684	55,8
<i>Сельская местность</i>		
Розничная торговля	1 684 913 089	
Оптовая торговля	889 905 300	
Всего	94 720 862 305	100

Источник: БНС АСПиР РК

На долю розничной торговли приходится 32,2% всего объема внутренней торговли.

По всем рассматриваемым видам в сфере торговли преобладают предприятия с частной формой собственности (таблица 4).

Таблица 4. Объем реализации товаров и услуг по формам собственности за 2024 год, тыс. тенге

	Государственная форма собственности	Частная форма собственности	Иностранная форма собственности
Розничная торговля	0,0	20 377 887 631	2 067 500 386
Доля, %	0,0	90,8	9,2
Оптовая торговля	1 628 323 238	32 528 289 490	13 098 539 780
Доля, %	3,4	68,8	27,8
ИТОГО	1 628 323 238	52 906 177 121	15 166 040 166
Доля, %	2,3	75,9	21,7

Источник: БНС АСПиР РК

Выручка от реализации товаров предприятиями частной формы собственности, от торговли индивидуальными предпринимателями, в том числе торгующими на рынках, получена в сумме 20 377,9 млрд. тенге (90,8%), предприятий с иностранной формой собственности 2 067,5 млрд. тенге (9,2%).

В формировании общего объема розничной торговли 36,3% принадлежит торговле индивидуальными предпринимателями, в том числе торгующими на рынках, оборот которых получен в размере 8 139,0 млрд. тенге.

При этом, соотношение количества торговых точек и торговых площадей свидетельствует о развитии предприятий сферы торговли современных форматов – это магазины с торговой площадью свыше 100 кв.м. Основным фактором роста количества торговых точек в данных регионах послужил соответствующий рост объемов розничной торговли.

Оптовая торговля в Казахстане выступает самостоятельным, связанным с розничной торговлей звеном. Она обеспечивает потребность в продовольственных и непродовольственных товарах (55,8% от общего объема занимают непотребительские товары, такие как, ГСМ, зерно, черные металлы, стройматериалы и другие).

Оборот оптовой торговли за 2024 год составил 47 255,2 млрд. тенге или на 8,6% больше, чем в 2023 году.

Наибольшую долю в структуре оптовой торговли республики занимали продукты нефтепереработки – дизельное топливо и автомобильный бензин, а также черные металлы и пшеница, т.е. непродовольственные товары и товары производственно-технического назначения.

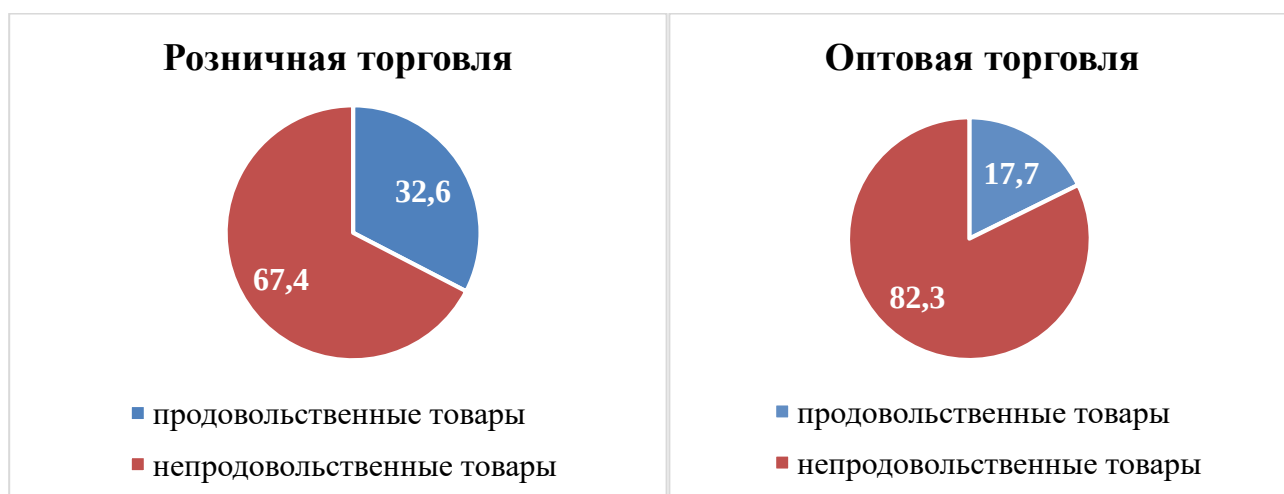
Таблица 5 – Объем реализации товаров и услуг по размерности предприятий 2024г., в тыс. тенге

	Малые предприятия	Средние предприятия	Крупные предприятия	ВСЕГО
Розничная торговля	15 795 017 962	2 194 892 725	4 455 535 017	22 445 445 704
Доля, %	70,4	9,8	19,8	100,0
Оптовая торговля	36 458 447 420	8 769 118 705	2 027 586 383	47 255 152 508
Доля, %	77,2	18,6	4,2	100,0
ИТОГО	52 253 465 382	10 964 011 430	6 483 121 400	69 700 598 212
Доля, %	75,0	15,7	9,3	100,0

Источник: БНС АСПиР РК

В целом, в 2024 году малыми предприятиями реализовано товаров и оказано услуг на сумму 52,3 трлн тенге или 75%, средними – 11,0 трлн тенге или 15,7% и крупными предприятиями торговой сферы – 6,5 трлн тенге или 9,3%.

В структуре оказания торговых услуг субъектами МСП в 2024г. основная доля в розничной торговле приходилась на непродовольственные товары – 67,4%. В оптовой торговле также основная доля приходится на непродовольственные товары – 82,3% (рисунок 2).



Источник: БНС АСПиР РК

Рисунок 2. Структура торговых операций субъектами МСП в 2024 году, %

Оптовую торговлю осуществляют субъекты МСП, деятельность которых направлена на реализацию товаров, предназначенных для последующей продажи или иных целей, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием. В то время как целью розничной торговли является обеспечение конечного потребления товаров или услуг. Если рассматривать каналы реализации продукции в розничной торговле, то в 2024 г. основная доля пришлась на торгующие предприятия – 55,3%. На индивидуальных предпринимателей, торгующих в том числе на рынках, пришлось 44,7%.

Таким образом, несмотря на реализуемые государством меры по формированию цивилизованной торговой среды, индивидуальные предприниматели, в том числе работающие на рынках, продолжают занимать значимую долю в структуре розничной торговли (44,7% от общего объема реализации).

Важно отметить, что в рамках развития торговли большое значение имеют именно субъекты МСП. Так, объем розничной торговли в целом по Республике Казахстан составил 2 959,4 трлн. тенге. При этом на субъекты МСП пришелся 83,9% от всей розничной торговли.

Занятость в отрасли

По видам экономической деятельности, наибольшее количество занятых приходится на оптовую и розничную торговлю (таблица 6).

Таблица 6. Численность занятых по видам экономической деятельности за период 2020-2024 гг., тыс. человек

	2020	2021	2022	2023	2024	Структура 2024г., %
Занятое население, всего	8 732,0	8 807,1	8 971,5	9 081,9	9 214,2	100,0
Сельское, лесное и рыбное хозяйство	1 175,1	1 176,4	1 108,9	1 078,7	1 027,9	11,2
Промышленность	1 089,2	1 098,0	1 121,2	1 121,5	1 157,8	12,6
Строительство	630,9	641,4	658,9	642,3	665,5	7,2
Оптовая и розничная торговля; ремонт автомобилей и мотоциклов	1 421,3	1 451,9	1 497,9	1 515,1	1 529,0	16,6
Транспорт и складирование	617,5	609,5	640,6	647,7	670,1	7,3
Предоставление услуг по проживанию и питанию	193,7	190,9	198,4	214,3	232,5	2,5
Информация и связь	159,7	161,7	166,5	187,8	188,5	2,0
Финансовая и страховая деятельность	189,0	184,9	186,3	201,7	202,5	2,2

	2020	2021	2022	2023	2024	Структура 2024г., %
Операции с недвижимым имуществом	158,4	168,4	166,1	151,1	162,9	1,8
Профессиональная, научная и техническая деятельность	254,7	247,3	253,7	265,0	263,6	2,9
Деятельность в области административного и вспомогательного обслуживания	285,5	287,5	280,8	272,8	277,2	3,0
Государственное управление и оборона; обязательное социальное обеспечение	489,3	484,1	508,5	523,7	517,0	5,6
Образование	1 109,5	1 120,1	1 142,3	1 183,0	1 198,4	13,0
Здравоохранение и социальное обслуживание населения	512,4	526,0	561,2	577,5	583,9	6,3
Искусство, развлечения и отдых	138,4	134,7	137,9	139,4	154,2	1,7
Предоставление прочих видов услуг	307,5	324,4	342,5	360,2	383,3	4,2

Источник: БНС АСПиР РК

За период 2020-2024гг. доля торговли в общей занятости увеличилась на 0,3 п.п. и составила 16,6% от общей численности занятого населения в экономике, при этом численность занятого населения в торговле выросла с 1 421,3 тыс. человек до 1 529,0 тыс. человек или на 7,6%.

По итогам 2024 года в сфере оптовой и розничной торговли заняты 1 529,0 тыс. человек из 9 214,2 тыс. занятых в экономике в целом.

Рост численности занятого населения в торговле наблюдается на фоне роста физических объемов ВВП, в частности – объемов торговли, и роста общей занятости в экономике. Опережающие темпы роста торговли по сравнению с темпами роста численности занятого в торговле населения определяют рост производительности отрасли.

Промышленность как высокопроизводительная отрасль, и сельское хозяйство – как самая трудоемкая, торговля находится ближе остальных к сельскохозяйственной отрасли. Это свидетельствует о невысокой производительности торговой деятельности и имеющемся потенциале для развития более эффективных форматов торговли.

Однако, торговый сектор экономики со временем не только не утрачивает своей «привлекательности» для населения как сферы занятости трудовой деятельностью, но и увеличивает эту «привлекательность», о чем можно судить по динамике численности занятых.

Численность и фонд заработной платы наемных работников в торговом секторе преобладает в крупном ритейле (таблица 7).

Таблица 7. Численность и фонд заработной платы наемных работников в торговом секторе в 2024 году

	Число предприят ий (организац ий), единиц	Фактическая численность работников, тыс. человек		Фонд заработной платы работников, млн. тенге	
		всего	из нее женщин	всего	из него начислено женщинам
Всего					
В целом по сектору	2 536	226,2	116,3	991 340,5	452 286,2
Оптовая и розничная торговля автомобилями и мотоциклами и их ремонт	129	11,7	3,1	67 214,0	15 098,6
Оптовая торговля	1 230	91,1	39,8	479 032,6	187 264,5
Розничная торговля	1 177	123,4	73,3	445 093,9	249 923,2
в том числе крупные предприятия					
В целом по сектору	486	112,8	61,8	473 152,5	233 939,2
Оптовая и розничная торговля автомобилями и мотоциклами и их ремонт	11	4,2	1,1	23 331,1	5 346,2
Оптовая торговля	72	29,0	12,7	142 680,7	53 345,4
Розничная торговля	403	79,6	48,0	307 140,8	175 247,6
в том числе средние предприятия					
В целом по сектору	697	82,4	39,0	399 138,9	166 259,1
Оптовая и розничная торговля автомобилями и мотоциклами и их ремонт	44	6,0	1,6	36 890,8	7 941,2
Оптовая торговля	339	41,9	18,0	249 355,6	99 066,8
Розничная торговля	314	34,6	19,4	112 892,6	59 251,1
в том числе малые предприятия					
В целом по сектору	1 353	31,0	15,5	119 049,2	52 087,9
Оптовая и розничная торговля автомобилями и мотоциклами и их ремонт	74	1,5	0,4	6 992,2	1 811,1
Оптовая торговля	819	20,2	9,1	86 996,4	34 852,3
Розничная торговля	460	9,3	6,0	25 060,6	15 424,5

Источник: БНС АСПиР РК

Как видно из приведенных статистических данных из 226,2 тыс. человек 112,8 тыс. наемных работников или 49,9% работают на крупных торговых предприятиях, 82,4 тыс. наемных работников заняты на средних предприятиях и только 31,0 тыс. наемных работников трудоустроены на малых предприятиях. В гендерном отношении можно отметить, что численность женщин в розничной торговле больше, чем в оптовой.

Также следует отметить и некоторое различие в уровне среднемесячной

заработной платы (таблица 8).

Таблица 8. Среднемесячная заработная плата наемных работников в торговом секторе за 2024 г.

	Среднемесячная номинальная заработная плата, тенге		
	всего	мужчин	женщин
<i>В целом по сектору</i>	365 157	408 497	324 167
Оптовая и розничная торговля автомобилями и мотоциклами и их ремонт	478 855	507 769	400 196
Оптовая торговля	438 121	473 847	392 065
Розничная торговля	300 518	324 622	284 048
в том числе крупные предприятия			
<i>В целом по сектору</i>	349 529	390 963	315 355
Оптовая и розничная торговля автомобилями и мотоциклами и их ремонт	461 928	485 185	397 784
Оптовая торговля	409 903	457 370	349 210
Розничная торговля	321 582	347 577	304 446
в том числе средние предприятия			
<i>В целом по сектору</i>	403 582	446 993	355 254
Оптовая и розничная торговля автомобилями и мотоциклами и их ремонт	515 984	555 867	409 005
Оптовая торговля	495 958	523 669	459 102
Розничная торговля	272 214	294 863	254 515
в том числе малые предприятия			
<i>В целом по сектору</i>	319 891	358 549	280 949
Оптовая и розничная торговля автомобилями и мотоциклами и их ремонт	380 838	384 123	371 744
Оптовая торговля	358 719	390 803	319 476
Розничная торговля	225 211	241 870	215 920

Источник: БНС АСПиР РК

В первую очередь, наивысший уровень заработной платы зафиксирован на предприятиях торговли автомобилями и их ремонтом – 478,9 тыс. тенге, тогда как наименьший у работников розничной торговли – 300,5 тыс. тенге.

В целом по сектору уровень среднемесячной заработной платы составляет 365,2 тыс. тенге.

Распределение предприятий и рабочей силы по регионам страны

Согласно статистическим данным Бюро национальной статистики АСПиР РК, сеть магазинов розничной торговли составило 142 583 единиц, при этом большая часть из них составляют индивидуальные предпринимателями (116 229 единиц). Общая площадь торговых предприятий Республики Казахстан увеличилась до 15 379,1 тыс. кв.м. По распределению торговых площадей пропорции выравниваются между торговыми предприятиями и ИП. Рост

торговых площадей связан с ростом физического объема розничной торговли за этот период на 51% и повышением инвестиционной привлекательности объектов розничной торговли.

Таблица 9. Сеть магазинов розничной торговли по продаже потребительских товаров по областям за 2024 год

	всего		Торгующие предприятия		ИП	
	единиц	торговая площадь, кв. м	единиц	торговая площадь, кв. м	единиц	торговая площадь, кв. м
В целом по РК	142 583	15 379 131	26 354	6 683 043	116 229	8 696 088
Абай	4 583	436 799	514	167 966	4 069	268 833
Акмолинская	7 896	640 900	763	156 658	7 133	484 242
Актюбинская	6 098	543 935	872	279 229	5 226	264 706
Алматинская	7 044	623 962	976	226 754	6 068	397 208
Атырауская	3 106	440 752	808	287 073	2 298	153 679
ЗКО	6 491	555 327	825	237 400	5 666	317 927
Жамбылская	4 218	592 912	860	220 451	3 358	372 461
Жетісу	5 756	459 123	382	129 455	5 374	329 668
Карагандинская	13 764	1 418 642	1 748	516 809	12 016	901 833
Костанайская	8 663	791 314	1 150	264 220	7 513	527 094
Кызылординская	5 124	590 932	694	130 157	4 430	460 775
Мангистауская	3 763	607 530	646	174 912	3 117	432 618
Павлодарская	10 567	849 522	1 232	326 431	9 335	523 091
СКО	5 672	524 821	693	121 367	4 979	403 454
Туркестанская	3 513	327 622	936	117 328	2 577	210 294
Ұлытау	1 302	205 734	155	43 085	1 147	162 649
ВКО	7 701	1 184 979	1 237	441 179	6 464	743 800
город Астана	11 124	1 455 640	2 992	892 682	8 132	562 958
город Алматы	22 262	2 471 465	7 592	1 519 458	14 670	952 007
город Шымкент	3 939	657 218	1 280	430 424	2 659	226 794

Источник: БНС АСПиР РК

Необходимо выделить следующие регионы: гг. Алматы, Астана, Карагандинскую и Павлодарскую области. В указанных регионах функционируют 50% торговых предприятий. Такие же тенденции характерны по региональному распределению сети аптек (таблица 10).

Таблица 10. Сеть аптек по областям Казахстана за 2024 год

	всего		торгующие предприятия		ИП	
	единиц	торговая площадь, кв. м	единиц	торговая площадь, кв. м	единиц	торговая площадь, кв. м
В целом по РК	8 005	525 774	5 547	391 297	2 458	134 477
Абай	206	10 949	132	7 632	74	3 317
Акмолинская	196	12 360	151	10 303	45	2 057
Актюбинская	345	26 892	102	6 285	243	20 607
Алматинская	351	22 523	178	14 569	173	7 954

	всего		торгующие предприятия		ИП	
	единиц	торговая площадь, кв. м	единиц	торговая площадь, кв. м	единиц	торговая площадь, кв. м
Атырауская	235	13 421	82	8 655	153	4 766
ЗКО	152	12 481	152	12 481		
Жамбылская	311	26 956	183	21 562	128	5 394
Жетісу	257	11 953	83	6 510	174	5 443
Карагандинская	524	29 719	316	20 946	208	8 773
Костанайская	279	16 086	279	16 086		
Кызылординская	225	15 512	162	12 922	63	2 590
Мангистауская	237	17 394	153	13 397	84	3 997
Павлодарская	387	20 500	220	14 128	167	6 372
СКО	192	11 262	147	7 534	45	3 728
Туркестанская	387	22 726	273	16 432	114	6 294
Ұлытау	52	3 785	23	1 966	29	1 819
ВКО	275	15 864	242	14 330	33	1 534
город Астана	714	38 095	493	31 883	221	6 212
город Алматы	2 357	166 321	1 898	124 606	459	41 715
город Шымкент	325	30 976	280	29 070	45	1 906

Источник: БНС АСПиР РК

По итогам 2024 года на территории Республики Казахстан функционировало 8 005 торговых объектов с совокупной торговой площадью 525,8 тыс. кв. м. Из них 69% приходится на юридических лиц (торгующие предприятия), и 31% - на индивидуальных предпринимателей (ИП).

Юридические лица обеспечивают основную долю торговой площади – 391,3 тыс. кв. м, что составляет 74% от общего объема. ИП владеют 134,5 тыс. кв. м, или 26%. В среднем торговая площадь одного объекта у юридических лиц составляет 70,5 кв. м, тогда как у ИП – 54,7 кв. м, что свидетельствует о большей компактности объектов частных предпринимателей.

Отдельно следует выделить увеличение количества торговых объектов, с площадью не менее 2000 кв.м. (таблица 11)

Таблица 11. Количество торговых объектов, торговой площадью не менее 2000 кв.м, по предприятиям с видом деятельности «Розничная торговля» за период 2022-2024 гг.

	2022		2023		2024	
	Кол-во, единиц	торговая площадь, кв.м	Кол-во, единиц	торговая площадь, кв.м	Кол-во, единиц	торговая площадь, кв.м
РК	271	973 636	498	1 542 634	504	1 383 739
Абай	1	3 274	1	3 274	5	11 526
Акмолинская	1	3 738	1	3 556	1	3 556
Актюбинская	16	53 682	22	78 506	18	59 084
Алматинская	3	8 212	12	26 665	6	12 239
Атырауская	16	52 451	18	58 234	28	87 925
ЗКО	13	50 509	29	82 252	17	68 909

	2022		2023		2024	
	Кол-во, единиц	торговая площадь, кв.м	Кол-во, единиц	торговая площадь, кв.м	Кол-во, единиц	торговая площадь, кв.м
Жамбылская	7	20 884	5	12 722	6	14 220
Жетісу	3	11 894	3	10 242	14	39 797
Карагандинская	21	59 846	73	195 043	22	64 470
Костанайская	16	54 956	70	222 625	13	40 979
Кызылординская	3	14 547	16	60 742	38	81 476
Мангистауская	11	43 964	63	143 722	69	160 625
Павлодарская	8	25 343	9	28 534	8	25 710
СКО	7	19 834	7	21 304	11	34 316
Туркестанская	4	8 911	1	2 180	22	30 317
Ұлытау			9	29 918	19	65 661
ВКО	12	52 973	16	66 736	44	115 570
город Астана	45	176 545	45	173 226	49	162 476
город Алматы	61	238 274	66	234 947	96	249 822
город Шымкент	22	73 799	30	88 206	18	55 062

Источник: БНС АСПиР РК

По итогам 2024 года в Республике Казахстан насчитывалось 504 объекта розничной торговли с торговой площадью от 2 000 кв. м и выше, что на 1,2% больше, чем годом ранее (498 объектов в 2023 году), но на 86% больше, чем в 2022 году (271 объект). Совокупная площадь данных крупных объектов в 2024 году составила 1,38 млн кв. м, сократившись по сравнению с 2023 годом на 158,9 тыс. кв. м, или 10,3%.

Общее число крупных торговых объектов в стране продолжает расти, но торговая площадь впервые за 3 года сократилась, что указывает на структурную трансформацию в секторе.

Алматы и Астана сохраняют статус центров высокоразвитой розничной инфраструктуры, но региональные центры начинают активно наращивать присутствие крупноформатной торговли – особенно в Мангистауской, Кызылординской областях и ВКО.

Таблица 12. Сеть торговых рынков в 2024 году

	Количество рынков	Количество торговых мест	Площадь рынков, кв. м
Республика Казахстан	626	150 872	7 469 412
Абай	23	3 056	115 506
Акмолинская	17	1 278	113 063
Актюбинская	57	7 593	340 842
Алматинская	56	17 462	1 212 649
Атырауская	18	7 724	269 575
ЗКО	23	5 622	217 275
Жамбылская	36	19 755	576 035
Жетісу	20	3 921	158 754
Карагандинская	18	3 739	201 777
Костанайская	28	3 349	111 876

	Количество рынков	Количество торговых мест	Площадь рынков, кв. м
Кызылординская	25	4 353	228 943
Мангистауская	40	6 635	421 871
Павлодарская	16	869	52 732
СКО	15	1 449	85 319
Туркестанская	106	15 738	849 439
Ұлытау	7	360	35 005
ВКО	32	2 591	193 690
г. Астана	25	7 456	409 813
г. Алматы	45	26 172	1 311 094
г. Шымкент	19	11 750	564 154

Источник: БНС АСПиР РК

Здесь следует выделить 2 агломерации: Алматинская с г. Алматы и Туркестанскую с городом Шымкент. На данные две агломерации приходится порядка 52,7% всех площадей торговых рынков страны. Это связано с близостью г. Ташкент, центра продаж Хоргоса, а также спецификой логистики импорта в Казахстан.

Высокие показатели объема оптовой торговли и его ежегодного прироста по г. Алматы объясняются особой ролью этого города. Алматы является городом с крупнейшим автопарком (значительное потребление ГСМ и большие продажи автомобилей), а также местом размещения значительной части пищевой промышленности (производство пива, вина, соков, молочной и кондитерской продукции).

Одной из причин столь неравномерного распределения объемов является отсутствие у предприятий оптовой торговли достаточного объема собственных оборотных средств, что чаще всего приводит к концентрации больших объемов товаров вблизи крупных рынков сбыта, т.е. в регионах с наибольшим уровнем потребления продукции.

Таблица 13. Объемы розничной торговли в 2024 году, млн. тенге

	Общий объем розничной торговли, млн. тенге	Объем розничной торговли торговых предприятий, млн. тенге	Объем розничной торговли индивидуальных предпринимателей, млн. тенге
Республика Казахстан	22 445 445,7	14 306,4	8 139 015,7
Абай	634 121,7	220,5	413 626,6
Акмолинская	524 474,3	254,2	270 318,5
Актюбинская	767 850,5	613,1	154 754,2
Алматинская	680 162,8	505,7	174 433,8
Атырауская	543 527,2	336,0	207 509,7
ЗКО	604 449,5	418,8	185 637,1
Жамбылская	547 760,3	354,9	192 819,1
Жетісу	285 747,2	231,8	53 911,3
Карагандинская	1 678 142,0	760,9	917 285,6
Костанайская	691 206,3	487,4	203 833,6

	Общий объем розничной торговли, млн. тенге	Объем розничной торговли торговых предприятий, млн. тенге	Объем розничной торговли индивидуальных предпринимателей, млн. тенге
Кызылординская	516 311,8	188,5	327 840,5
Мангистауская	504 104,1	275,9	228 240,5
Павлодарская	718 570,4	495,7	222 843,5
СКО	401 063,7	191,6	209 510,6
Туркестанская	382 520,6	257,1	125 460,4
Ұлытау	113 488,9	66,0	47 525,0
ВКО	1 277 220,5	403,4	873 802,8
г. Астана	2 965 127,6	2 071,7	893 451,7
г. Алматы	7 545 644,5	5 404,2	2 141 437,6
г. Шымкент	1 063 951,9	769,2	294 773,6

Источник: БНС АСПиР РК

На долю торговых домов и предприятий приходится 63,7% всех розничных продаж, тогда как доля ИП в общем объеме розничных продаж составляет 36,3%.

Региональные особенности остаются прежними.

В оптовой торговле также большое значение имеют субъекты МСП. Всего в 2024г. в Республике Казахстан было осуществлено торговых оптовых операций на сумму в 47 255,2 млрд. тенге. Из них на субъекты МСП пришлось 95,8%.

Наибольшее значение в оптовом товарообороте в регионе имели субъекты МСП в Жетысуской, Атырауской и Мангистауской областях, где почти 100% оптового товарооборота пришлось на предприятия МСП. Менее всего были отмечены показатели в области Абай – 89,6% от объема оптовой торговли (таблица 14).

Таблица 14. Объемы оптовой торговли и доля предприятий МСП, 2024г.

	Всего, млн. тенге	Доля МСП, в %
Республика Казахстан	47 255 153	95,8
Абай	392 190	89,6
Акмолинская	834 140	95,6
Актюбинская	1 450 284	95,6
Алматинская	1 090 784	93,4
Атырауская	6 620 933	99,7
ЗКО	647 437	97,3
Жамбылская	434 758	97,6
Жетісу	600 141	99,8
Карагандинская	3 024 666	91,2
Костанайская	1 165 817	94,3
Кызылординская	315 638	97,6
Мангистауская	592 257	99,2
Павлодарская	950 841	98,5
СКО	586 389	97,2
Туркестанская	203 293	97,3
Ұлытау	132 620	94,2
ВКО	820 668	98,1

г. Астана	8 066 931	95,8
г. Алматы	17 317 917	94,7
г. Шымкент	2 007 447	94,9

Источник: БНС АСПиР РК

Региональные особенности также выражаются и в распределении занятых (таблица 15).

Таблица 15. Численность занятых в торговле в 2024 году

	Численность занятых в экономике, человек	Численность занятых в торговле, человек	Доля занятых в торговле, %
в целом по РК	9 214 184	1 528 981	16,6
Абай	292 342	60 984	20,9
Акмолинская	401 827	42 446	10,6
Актюбинская	457 857	64 431	14,1
Алматинская	722 267	106 619	14,8
Атырауская	347 788	44 967	12,9
ЗКО	336 811	50 704	15,1
Жамбылская	544 832	74 705	13,7
Жетісу	296 698	32 153	10,8
Карагандинская	542 672	76 259	14,1
Костанайская	439 308	88 647	20,2
Кызылординская	334 499	57 670	17,2
Мангистауская	347 428	35 059	10,1
Павлодарская	386 143	54 049	14,0
СКО	267 702	37 378	14,0
Туркестанская	817 137	133 110	16,3
Ұлытау	97 315	8 560	8,8
ВКО	367 038	47 496	12,9
город Астана	685 103	117 069	17,1
город Алматы	1 083 048	282 255	26,1
город Шымкент	446 369	114 420	25,6

Источник: БНС АСПиР РК

Следует выделить города Алматы и Шымкент, особенно мегаполисы, характеризуются развитым сектором услуг, включая торговлю. Высокая плотность населения и потребительская активность стимулируют развитие торговли.

Также значительна доля занятых в области Абай, Костанайской, Кызылординской областях и городе Астана.

Высокая доля занятых в торговле определяет необходимость исследования необходимых компетенций и образовательных рамок именно для данной отрасли.

4. Анализ сферы (отрасли)

Сфера торговли является ключевым элементом в структуре экономики Республики Казахстан, обеспечивая значительный вклад в валовой внутренний продукт и высокую занятость населения. Несмотря на масштабность и

динамичное развитие отрасли, на рынке труда сохраняется стабильный и растущий спрос на квалифицированные кадры в области торговой деятельности.

Ускоренное развитие цифровых технологий и сетевого ритейла, цифровизация процессов, а также расширение внешнеэкономических связей усиливают потребность в квалифицированных кадрах, способных работать в условиях современной конкурентной среды. В первую очередь, возрастает значимость практических навыков в области цифровых продаж, управления товарными потоками, клиентского сервиса, а также аналитики потребительского спроса.

Подготовка кадров в данной отрасли осуществляется в учреждениях технического и профессионального, а также высшего образования по образовательным программам направления «Бизнес и управление». В то же время наблюдается несоответствие между содержанием образовательных программ и актуальными запросами рынка труда, особенно в части цифровых компетенций и практико-ориентированной подготовки.

С учётом текущих тенденций развития торговой отрасли, представляется целесообразным усиление прикладного компонента в обучении, внедрение элементов дуального образования, а также актуализация образовательных программ с учётом требований цифровой экономики и практики ведущих отраслевых работодателей.

Следует отметить, что основными потребителями специалистов в данной сфере являются:

- крупные розничные и оптовые торговые сети;
- платформы электронной коммерции и маркетплейсы;
- логистические и дистрибуционные компании;
- субъекты малого и среднего предпринимательства;
- производственные предприятия с интегрированными торговыми подразделениями;
- зарубежные и международные торговые представительства.

Далее в таблице 16 представлена фактическая численность наемных работников по укрупненным группам занятий.

Таблица 16. Фактическая численность и среднемесячная заработная плата работников по укрупненным группам занятий в сфере «Торговля» в 2024 году

	Фактическая численность работников	Доля, в %	Среднемесячная заработная плата, тг
руководители и государственные служащие	11 678	5,2	921 840
специалисты-профессионалы	34 006	15,0	506 604
специалисты-техники и иной вспомогательный профессиональный персонал	17 601	7,8	426 530

	Фактическая численность работников	Доля, в %	Среднемесячная заработная плата, тг
служащие в области администрирования	12 893	5,7	371 087
работники сферы услуг и продаж	105 253	46,5	294 062
фермеры и рабочие сельского и лесного хозяйства, рыбоводства и рыболовства	3	0,0	217 633
рабочие промышленности, строительства, транспорта и других родственных занятий	4 472	2,0	334 064
операторы производственного оборудования, сборщики и водители	17 738	7,8	258 111
неквалифицированные рабочие	19 872	8,8	228 700
работники, не входящие в другие группы	2 720	1,2	278 862
ИТОГО	226 236	100,0	365 157

Источник: БНС АСПиР РК

В 2024 году в сфере торговли работало 226,2 тысячи человек. Средняя зарплата – 365,2 тысячи тенге в месяц. Большая часть занятых (46,5%) – продавцы, кассиры, консультанты и другие работники сферы услуг и продаж. Среднемесячная оплата их труда – 294 тыс. тенге, что на 19% ниже средней по отрасли.

Наиболее высокие доходы – у руководителей. При численности в 11,7 тыс. человек (5,2% от общего количества) их зарплата составила 921,8 тыс. тенге. Специалисты-профессионалы, то есть экономисты, аналитики и маркетологи – получают в среднем 506,6 тыс. тенге, занимая 15% от общего числа работников.

Немного ниже по уровню оплаты – технический персонал и офисные служащие: 426,5 и 371 тыс. тенге соответственно. Рабочие, занятые в логистике, на складах и транспорте – 258 тыс. тенге. Самые низкие зарплаты у неквалифицированных работников – 228,7 тыс. тенге.

В торговле наблюдается значительный разрыв в оплате труда между управляющим звеном и исполнителями. Высокооплачиваемые позиции занимают около 20% персонала, в то время как массовые должности с более скромными доходами формируют основную часть занятости.

Таблица 17. Возрастные характеристики наемных работников в сфере торговли

	Лица в возрасте, лет				
	Списочная численность работников, человек	15-34	35-62	63 года и старше	Работающие пенсионеры, человек
Оптовая и розничная торговля; ремонт автомобилей и мотоциклов	232 501	102 666	123 032	6 803	7 791
Оптовая и розничная торговля автомобилями и мотоциклами и их ремонт	11 036	5196	5 615	225	273
Оптовая торговля, за исключением торговли автомобилями и мотоциклами	92 934	34947	55 747	2 240	2 673
Розничная торговля, кроме торговли автомобилями и мотоциклами	128 531	62 523	61 670	4 338	4 845

Источник: БНС АСПиР РК

В 2024 году в сфере торговли, включая ремонт автомобилей и мотоциклов, в Казахстане было занято 232,5 тыс. человек. Большая часть работников приходится на возрастную группу (35-62 лет) – 123 тыс. человек, или почти 53% от общей численности. Младшая возрастная группа (от 15 до 34 лет) составляет 44%, то есть около 102,7 тыс. человек. Доля работников старше 63 лет составляет менее 3% (6,8 тыс. человек), при этом официально работающих пенсионеров зарегистрировано чуть меньше 7,8 тыс. человек.

В розничной торговле, которая является самой массовой подотраслью, наблюдается почти равное распределение между молодыми и более зрелыми кадрами: по 48-49% на каждую возрастную группу. Это может свидетельствовать о доступности рабочих мест в рознице как для начинающих специалистов, так и для более опытных работников, включая пенсионеров.

В оптовой торговле преобладают сотрудники среднего возраста – 60%, тогда как молодёжь здесь составляет около 38%. В обслуживании и продаже автомобилей доля молодых работников превышает 47%, но общее число занятых здесь существенно меньше по сравнению с другими сегментами.

В целом возрастная структура наемных работников в торговле сбалансирована. Основную нагрузку несут сотрудники среднего возраста, при этом отрасль остаётся открытой и для молодежи, и для пожилых работников.

Возрастная структура занятых в торговле тесно связана с текущими кадровыми вызовами отрасли. Почти половина всех работников – это молодёжь в возрасте до 34 лет, особенно в розничной торговле, где отмечается высокий уровень текучести и слабая профессиональная устойчивость. Массовая доля именно молодых сотрудников свидетельствует о доступности рабочих мест, но одновременно отражает уязвимость отрасли с точки зрения стабильности кадров.

Наибольший дефицит наблюдается среди низкоквалифицированного и среднего по квалификации персонала – именно тех категорий, которые составляют основную часть работников сферы продаж. Основные причины кадрового дефицита – низкая оплата труда, отсутствие карьерных перспектив, высокая физическая и эмоциональная нагрузка, особенно в сегменте розничной торговли. Как следствие – текучесть персонала достигает 50%, а спрос на такие кадры нередко превышает предложение в два раза.

Следует отметить, что возрастная структура персонала в торговле отражает кадровую нестабильность и уязвимость: с одной стороны, отрасль открыта для молодёжи и пенсионеров, с другой – остро нуждается в стабильных, квалифицированных кадрах, особенно в «среднем звене», способном удерживать и развивать операционные процессы.

В подтверждение указанных тенденций можно привести данные анализа потребности в кадрах на 2025-2027 годы, проведённого Национальной палатой предпринимателей Республики Казахстан «Атамекен». Целью исследования являлось выявление прогнозной потребности работодателей в трудовых ресурсах на предстоящий трёхлетний период. Опрос проводился в форме самостоятельного заполнения анкет, что обеспечило получение непосредственной информации от представителей бизнеса о планируемом найме персонала.

Таблица 18. Количество опрошенных работодателей в разрезе регионов и наличия потребности в кадрах на 2025-2027 гг.

Регион	Планируют найм сотрудников	Не планируют найм	Всего
г. Астана	3 500	1 214	4 714
г. Алматы	500	3 265	3 765
г. Шымкент	197	2 703	2 900
Акмолинская область	236	1 522	1 758
Актюбинская область	470	1 989	2 459
Алматинская область	164	2 549	2 713
Атырауская область	210	1 415	1 625
ВКО	527	1 080	1 607
Жамбылская область	520	1 913	2 433
ЗКО	483	1 120	1 603
Карагандинская область	809	2 091	2 900
Костанайская область	386	1 824	2 210
Кызылординская область	444	1 048	1 492
Мангистауская область	149	1 274	1 423
Область Абай	207	1 335	1 542
Область Жетісу	338	1 241	1 579
Область Ұлытау	91	400	491
Павлодарская область	330	1 272	1 602
СКО	387	795	1 182
Туркестанская область	167	2 416	2 583
Всего	10 115	32 466	42 581

Источник: НПП РК «Атамекен»

Полученные результаты позволили сформировать представление о планах развития бизнес-сообщества, а также определить отрасли и регионы с наибольшей ожидаемой кадровой активностью. Согласно итогам исследования, из 42 581 опрошенного работодателя 10 115 предприятий (24%) заявили о планах по найму сотрудников в период 2025-2027 годов, в то время как 32 466 респондентов (76%) не планируют изменений в численности персонала.

Таблица 19. Количество опрошенных работодателей в разрезе ВЭД и наличия потребности в кадрах на 2025-2027 гг.

ВЭД	Планируют найм	Не планируют найм	Всего
Водоснабжение; сбор, обработка и удаление отходов, деятельность по ликвидации загрязнений	96	189	285
Горнодобывающая промышленность и разработка карьеров	71	341	412
Государственное управление и оборона; обязательное социальное обеспечение	318	600	918
Деятельность в области административного и вспомогательного обслуживания	322	1 285	1 607
Деятельность домашних хозяйств, нанимающих домашнюю прислугу; деятельность домашних хозяйств по производству товаров и услуг для собственного потребления	7	42	49
Деятельность экстерриториальных организаций и органов	1	19	20
Здравоохранение и социальное обслуживание населения	377	562	939
Информация и связь	289	413	702
Искусство, развлечения и отдых	197	467	664
Обрабатывающая промышленность	843	2 143	2 986
Образование	1 840	1 744	3 584
Операции с недвижимым имуществом	330	1 499	1 829
Оптовая и розничная торговля; ремонт автомобилей и мотоциклов	1 706	10 531	12 237
Предоставление прочих видов услуг	520	3 220	3 740
Предоставление услуг по проживанию и питанию	368	1 106	1 474
Профессиональная, научная и техническая деятельность	520	935	1 455
Сельское, лесное и рыбное хозяйство	982	3 621	4 603
Снабжение электроэнергией, газом, паром, горячей водой и кондиционированным воздухом	75	75	150
Строительство	676	1 741	2 417
Транспорт и складирование	459	1 677	2 136
Финансовая и страховая деятельность	118	256	374
Всего	10 115	32 466	42 581

Источник: НПП РК «Атамекен»

Анализ потребности в кадрах по видам экономической деятельности выявил значительные различия в уровне планируемого найма. Наибольшую активность в данном направлении продемонстрировали организации, работающие в сфере образования – 1 840 респондентов сообщили о потребности в новых сотрудниках. Существенная кадровая потребность также отмечена в оптовой и розничной торговле (1 706 предприятий), в обрабатывающей промышленности (843 предприятия), а также в сельском, лесном и рыбном хозяйстве (982 предприятия).

Таблица 20. Потребность в кадрах на 2025-2027 гг. в разрезе ВЭД, человек

Регион	2025	2026	2027	Всего
Образование	6 859	4 648	4 557	16 064
Оптовая и розничная торговля; ремонт автомобилей и мотоциклов	4 717	4 146	4 568	13 431
Обрабатывающая промышленность	5 349	3 483	3 949	12 781
Сельское, лесное и рыбное хозяйство	3 167	2 056	2 195	7 418
Строительство	2 237	1 821	2 061	6 119
Здравоохранение и социальное обслуживание населения	2 386	1 422	1 242	5 050
Предоставление прочих видов услуг	1 572	1 380	1 608	4 560
Государственное управление и оборона; обязательное социальное обеспечение	1 487	995	997	3 479
Профессиональная, научная и техническая деятельность	1 274	1 041	1 074	3 389
Предоставление услуг по проживанию и питанию	1 212	956	1 025	3 193
Деятельность в области административного и вспомогательного обслуживания	1 211	871	993	3 075
Транспорт и складирование	1 013	775	848	2 636
Операции с недвижимым имуществом	789	710	817	2 316
Искусство, развлечения и отдых	895	467	385	1 747
Снабжение электроэнергией, газом, паром, горячей водой и кондиционированным воздухом	817	445	430	1 692
Информация и связь	558	502	559	1 619
Горнодобывающая промышленность и разработка карьеров	406	391	436	1 233
Водоснабжение; сбор, обработка и удаление отходов, деятельность по ликвидации загрязнений	389	192	418	999
Финансовая и страховая деятельность	522	243	231	996
Деятельность домашних хозяйств, нанимающих домашнюю прислугу; деятельность домашних хозяйств по производству товаров и услуг для собственного потребления	26	8	10	44
Деятельность экстерриториальных организаций и органов	5			5
Всего	36 891	26 552	28 403	91 846

Источник: НПП РК «Атамекен»

С точки зрения общего объёма заявленного спроса на трудовые ресурсы, наибольшие значения зафиксированы в сферах образования (16 064 человека или 17%), оптовой и розничной торговли (13 431 человек или 15%), а также обрабатывающей промышленности (12 781 человек или 14%). Указанные данные свидетельствуют о высокой значимости данных отраслей для национальной экономики и подчёркивают актуальность разработки системных мер,

направленных на обеспечение их квалифицированными кадрами.

Классификатор специальностей и квалификаций технического и профессионального образования

В соответствии с Приказом Министра образования и науки Республики Казахстан от 27 сентября 2018 года № 500 «Об утверждении Классификатора специальностей и квалификаций технического и профессионального, послесреднего образования», а также на основании внесённых изменений и дополнения, утверждённых последующими нормативными правовыми актами, был сформирован и введён в действие обновлённый перечень специальностей и квалификаций.

Данные изменения направлены на повышение качества подготовки кадров, усиление практической направленности образовательных программ, а также на приведение содержания образования в соответствие с социально-экономическими приоритетами страны.

В таблицах 21 и 22 ниже представлены классификаторы специальностей и квалификаций технического и профессионального, а также послесреднего образования по специальности «0414 Маркетинг и реклама».

Таблица 21. Классификатор специальностей и квалификаций технического и профессионального образования по специальности «0414 Маркетинг и реклама»

Код и наименование специальности	Наименование квалификации	Код в Международной стандартной классификации образования	Код в Национальном классификаторе занятий Республики Казахстан
04 Бизнес, управление и право			
041 Бизнес и управление			
0414 Маркетинг и реклама			
04140100 Маркетинг (по отраслям)	3W04140101 Продавец	0414	5210
	3W04140102 Мерчендайзер	0414	2431-2
	4S04140103 Маркетолог	0414	2431

Примечание:

1. Области образования и направления подготовки технического и профессионального образования в Классификаторе объединены по группам и представлены девятизначными цифровыми кодами в соответствии с Международной стандартной классификацией образования – 2013:

- первый и второй знаки кода, имеющие цифровое и буквенное выражение, обозначают уровень образования согласно Национальной рамке квалификаций в соответствии с Европейской рамкой квалификаций:

- квалифицированные рабочие кадры – 3W;
- специалисты среднего звена – 4S;
- третий и четвертый знаки кода обозначают области технического и профессионального образования;

- пятый знак кода указывает на направление подготовки в данной области технического и профессионального образования;

- шестой знак кода указывает на специализацию в данной области технического и профессионального образования;

- седьмой и восьмой знаки кода обозначают двузначный цифровой код специальности технического и профессионального образования;

- девятый и десятый знаки кода обозначают двузначный цифровой код наименования квалификации.

* специальности и квалификации действует до 15 июля 2025 года для лиц, поступивших на обучение в организации образования;

** квалификации действует до 15 июля 2028 года для лиц, поступивших на обучение в организации образования;

*** перечень специальностей по данному профилю определяется в соответствии с приказами руководителей министерств и ведомств, в ведении которых находятся военные, специальные учебные заведения.

2. В каждую область образования включаются междисциплинарные программы, которые формируются на стыке нескольких областей или направлений подготовки кадров. Междисциплинарные программы классифицируются при помощи добавления цифр "088" в кодах областей образования и порядкового номера междисциплинарной программы.

Таблица 22. Классификатор специальностей и квалификаций послесреднего образования по специальности «0414 Маркетинг и реклама»

Код и наименование специальности	Наименование квалификации	Код в Международной стандартной классификации образования	Код в Национальном классификаторе занятий Республики Казахстан
04 Бизнес, управление и право			
041 Бизнес и управление			
0414 Маркетинг и реклама			
04140100 Маркетинг (по отраслям)	5AB04140101 Прикладной бакалавр маркетинга	0414	2431 2631
	5AB04140102 Прикладной бакалавр категорийного менеджмента		

Примечание:

1. Области образования и направления подготовки послесреднего образования в Классификаторе объединены по группам и представлены девятизначными цифровыми кодами в соответствии с Международной стандартной классификацией образования – 2013:

- первый и второй знаки кода, имеющий цифровое и буквенное выражение, означает

уровень образования согласно Национальной рамке квалификации в соответствии с Европейской рамкой квалификации:

- прикладной бакалавр – 5AB;
- третий и четвертый знаки кода обозначают области послесреднего образования;
- пятый знак кода указывает на направление подготовки в данной области послесреднего образования;
- шестой знак кода указывает на специализацию в данной области послесреднего образования;
- седьмой и восьмой знаки кода обозначают двузначный цифровой код специальности послесреднего образования;
- девятый и десятый знаки кода обозначают двузначный цифровой код наименования квалификации;

2. В каждую область образования включаются междисциплинарные программы, которые формируются на стыке нескольких областей или направлений подготовки кадров. Междисциплинарные программы классифицируются при помощи добавления цифр "088" в кодах областей образования и порядкового номера междисциплинарной программы.

Таблица 23. Классификатор направлений подготовки кадров с высшим и послевузовским образованием в соответствии с Приказом № 569 Министерства образования и науки РК от 13 октября 2018 г.:

Код и классификация области образования	Код и классификация направлений подготовки	Код в Международной стандартной классификации образования
Направления подготовки в высшем образовании – бакалавриате		
6B04 Бизнес, управление и право	6B041 Бизнес и управление	0410
Направления подготовки в послевузовском образовании - магистратуре		
7M04 Бизнес, управление и право	7M041 Бизнес и управление	0410
Направления подготовки в послевузовском образовании - докторантуре		
8D04 Бизнес, управление и право	8D041 Бизнес и управление	0410

Таблица 24. Наименования присуждаемых степеней в соответствии с областями и уровнями образования согласно Приказу № 2 Министра науки и высшего образования РК от 20 июля 2022 г.:

№	Наименование области образования	Присуждаемая степень по образовательным программам бакалавриата (диплом о высшем образовании с присуждением степени бакалавр)	Присуждаемая степень по образовательным программам магистратуры (научно-педагогическое направления/ профильное)	Присуждаемая степень по образовательным программам докторантуры доктора философии (PhD)/доктора по профилю
1	Бизнес, управление и право	1. Бакалавр экономики, или бакалавр бизнеса и управления по образовательной программе «код и наименование образовательной программы» 2. Бакалавр права по образовательной программе «код и наименование образовательной программы»	1. Магистр экономических наук/магистр бизнеса и управления, или MBA по образовательной программе «код и наименование образовательной программы» 2. Магистр юридических наук/магистр права по образовательной программе «код и наименование образовательной программы»	1. Доктор философии PhD/доктор экономики по образовательной «код и наименование образовательной программы», или DBA по образовательной программе «код и наименование образовательной программы» 2. Доктор философии PhD/доктор права по образовательной программе «код и наименование образовательной программы»

Таблица 25. Перечень организаций высшего и (или) послевузовского образования, в которых размещается государственный образовательный заказ на подготовку кадров с высшим образованием на 2025 - 2026 учебный год по группам образовательных программ «B047 Маркетинг и реклама»:

№ п/п	Наименование ВУЗа	Эл.почта
1.	НАО «Казахский национальный педагогический университет имени Абая»	rector@abaiuniversity.edu.kz
2.	НАО «Казахский национальный университет имени аль-Фараби»	info@kaznu.edu.kz
3.	НАО «Казахский национальный аграрный исследовательский университет»	info@kaznaru.edu.kz

№ п/п	Наименование ВУЗа	Эл.почта
4.	НАО «Атырауский университет имени Халела Досмухамедова»	asu.edu.kz
5.	НАО «Восточно-Казахстанский технический университет имени Д.Серикбаева»	kence@edu.ektu.kz
6.	НАО «Западно-Казахстанский университет имени Махамбета Утемисова»	zapkazu@wku.edu.kz
7.	НАО «Казахский агротехнический исследовательский университет имени Сакена Сейфуллина»	office.kazatu.edu.kz
8.	НАО «Карагандинский технический университет имени Абылкаса Сагинова»	kstu@kstu.kz
9.	НАО «Карагандинский университет имени академика Е.А. Букетова»	office@buketov.edu.kz
10.	НАО «Каспийский университет технологий и инжиниринга имени Ш. Есенова»	info@yu.edu.kz
11.	НАО «Костанайский региональный университет имени Ахмет Байтұрсынұлы»	info@ksu.edu.kz
12.	НАО «Торайгыров университет»	pgu@tou.edu.kz
13.	НАО «Южно-Казахстанский университет имени М. Ауэзова»	info@auezov.edu.kz
14.	АО «АЛТ университет имени Мухамеджана Тынышпаева»	info@alt.edu.kz
15.	Учреждение «Esil University»	info@esil.edu.kz
16.	Учреждение «SDU University»	info@sdu.edu.kz
17.	АО «Казахстанско-Британский технический университет»	kense@kbtu.kz
18.	Учреждение образования «Казахстанско-Немецкий Университет в Алматы»	info@dku.kz
19.	Частное учреждение «Карагандинский университет Казпотребсоюза»	mail@keu.kz
20.	Учреждение образования «Каспийский общественный Университет»	cu@cu.edu.kz
21.	ТОО «Международная образовательная корпорация»	info@mok.kz
22.	ТОО «Международный инженерно-технологический университет»	info@metu.kz
23.	Учреждение «Международный транспортно-гуманитарный университет»	info@mtgu.edu.kz
24.	ТОО «Международный университет Астана»	info@aiu.edu.kz
25.	Учреждение «Алматинский гуманитарно-экономический университет»	ageu_1@ageu.edu.kz

№ п/п	Наименование ВУЗа	Эл.почта
26.	Учреждение образования «Алматы менеджмент университет»	info@almau.edu.kz
27.	Учреждение «Университет Туран»	reception@turan-edu.kz
28.	АО «Университет КАЗГЮУ имени М.С.Нарикбаева»	info@kazguu.kz
29.	ТОО «Университет Международного бизнеса имени Кенжегали Сагадиева»	uib@uib.kz
30.	НАО «Университет Нархоз»	narxoz@narxoz.kz

5. Описание ключевых групп занятий и профессий по НКЗ на предприятиях каждого вида профессиональной деятельности по ОКЭД и соответствующие им квалификации по образованию (дипломы, сертификаты, свидетельства) и опыту работы

№	Квалификация	Уровень НРК/ ОРК	Профессиональные компетенции	Пути достижения квалификации	Наименование должности на предприятии
1.	Руководитель	6-8	Стратегическое и операционное управление торговым предприятием, обеспечивающий эффективность коммерческой деятельности, соблюдение нормативных требований и развитие персонала.	Высшее образование	1. Директор (заведующий) организации розничной торговли 2. Директор (заведующий) торгового дома 3. Директор магазина 4. Директор малого предприятия, патрон (управляющий) (в торговле) 5. Заведующий отделом (в торговле) 6. Заведующий предприятием розничной торговли 7. Заведующий секцией (в торговле) 8. Заведующий товарным комплексом 9. Начальник отдела (в торговле) 10. Начальник службы оптовой и розничной торговли 11. Руководитель (в коммерческой деятельности) 12. Руководитель (управляющий) в торговле 13. Руководитель категорийного менеджмента 14. Руководитель универсама

№	Квалификация	Уровень НРК/ ОРК	Профессиональные компетенции	Пути достижения квалификации	Наименование должности на предприятии
2.	Маркетолог	4-6	Анализ рынка и потребительского поведения, разработка и реализация стратегии продвижения товаров и услуг с целью повышения спроса, узнаваемости бренда и увеличения продаж.	Высшее образование, техническое и профессиональное образование, неформальное образование (подтвержденное сертификатом)	1. Аналитик маркетинговых кампаний 2. Аналитик-маркетолог 3. Консультант по маркетингу 4. Маркетолог 5. Специалист по маркетингу 6. Специалист по прогнозам рынка 7. Специалист по ценовому маркетинговому исследованию 8. Агент по продажам и изучению потребителей
3.	Продавец (универсальный)	2-6	Комплексное обслуживание покупателей в торговом зале, включая консультирование, отпуск товаров, проведение расчетов и поддержание товарного ассортимента, вне зависимости от категории реализуемой продукции (продовольственные и непродовольственные товары).	Общее среднее / среднее профессиональное образование	1. Бригадир в магазине 2. Бригадир в супермаркете 3. Консультант-продавец 4. Помощник продавца магазина 5. Продавец (предприятие оптовой торговли) 6. Продавец (предприятие розничной торговли) 7. Продавец магазинов 8. Продавец-кассир 9. Продавец-флорист 10. Бакалейщик 11. Киоскер 12. Контролер рынка 13. Лоточник 14. Продавец в киоске

№	Квалификация	Уровень НРК/ ОРК	Профессиональные компетенции	Пути достижения квалификации	Наименование должности на предприятии
					15. Продавец на рынке 16. Продавец непродовольственных товаров 17. Продавец палаток и рынков 18. Продавец продовольственных товаров 19. Уличный торговец непродовольственными товарами 20. Уличный торговец продовольственными товарами
4.	Мерчендайзер	4-6	Осуществление размещения, учёта, хранения, приёмки и выкладки товаров, а также контроля товарных остатков, документооборота и соблюдения стандартов оформления торгового пространства. Его деятельность обеспечивает сохранность продукции, оптимизацию складских и торговых процессов, а также стимулирует сбыт.	Высшее образование, техническое и профессиональное образование, неформальное образование (подтвержденное сертификатом)	1. Мерчендайзер 2. Весовщик 3. Дежурный по товарной конторе 4. Делопроизводитель по учёту запасов 5. Диспетчер по отпуску готовой продукции 6. Контролёр при погрузке и выгрузке товара 7. Приемщик грузов 8. Служащий по вычислению стоимостных затрат 9. Служащий по инвентаризации 10. Служащий по поставкам 11. Служащий по снабжению 12. Служащий склада

№	Квалификация	Уровень НРК/ ОРК	Профессиональные компетенции	Пути достижения квалификации	Наименование должности на предприятии
					13. Товаровед 14. Учетчик по отгрузке товаров (на складе) 15. Учётчик по складу 16. Учетчик-маркировщик
5.	Торговый представитель	4-6	Осуществление активного продвижения и реализации товаров/услуг, сопровождение клиента на всех этапах покупки и представление интересов торговой организации перед потребителем или партнёром. Он играет ключевую роль в формировании лояльности клиента и достижении плановых показателей по продажам.	Высшее образование, техническое и профессиональное образование, неформальное образование (подтвержденное сертификатом)	1. Торговый представитель (публикационные товары) 2. Торговый представитель (спортивные товары) 3. Агент по продажам и изучению потребителей 4. Коммивояжер 5. Агент по коммерческим продажам 6. Агент торговый 7. Инспектор торговый 8. Агент (торгово-коммерческий)

6. Перечень действующих профессиональных стандартов сферы (отрасли):

1) G46431001 – Оптовая торговля непродовольственными товарами потребительского назначения;

2) G46903008 – Оптовая торговля широким ассортиментом товаров без какой-либо конкретизации в торговых объектах с торговой площадью более 2000 кв.м (2000 кв.м и выше), включая оптово-продовольственные распределительные центры;

3) G47111012 – Розничная торговля преимущественно продуктами питания, напитками и табачными изделиями в неспециализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью менее 2000 кв.м;

4) G45113007 – Розничная торговля автомобилями и легкими автотранспортными средствами в торговых объектах с торговой площадью более 2000 кв.м (2000 кв.м и выше);

5) G47191006 – Прочая розничная торговля в неспециализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью менее 2000 кв.м;

6) G47191005 – Прочая розничная торговля в неспециализированных магазинах.

7. Выводы и предложения:

В соответствии с положением о деятельности Комитета торговли, а также на основании анализа всех профессиональных стандартов в области торговли, предлагаем следующее:

В связи с актуализацией **отраслевой рамки квалификаций (ОРК)** в сфере торговли, действующие профессиональные стандарты, относящиеся к оптовой и розничной торговле, утратили актуальность и подлежат признанию утратившими силу.

В рамках перехода на обновлённую модель квалификаций предлагаем разработать новые профессиональные стандарты, основанные на положениях актуализированной ОРК и структурированных по **пяти укрупнённым профессиям**.

Учитывая, что функциональные обязанности специалистов оптовой и розничной торговли являются идентичными по своему содержанию, дальнейшее разделение профстандартов по данным направлениям считаем нецелесообразным. Объединение позволит обеспечить единообразие подходов к квалификационным требованиям, устранить дублирование и повысить практическую применимость стандартов.

8. Описание квалификационных уровней ОРК представлено в табличном формате

Урове нь ОРК	Занятия из НКЗ	Урове нь НРК	Стадии	Роль в коллективном разделении труда (в том числе область ответственност и)	Знания	Навыки (умения)	Личностные компетенции	Секция ОКЭД (отраслевые направления) * для всех разделов данной таблицы
Раздел 1. Смежные и сквозные управленческие процессы								
6-8	1420 «Руководители (управляющие) специализированных подразделений по услугам розничной и оптовой торговли»	6-8	Анализ и регулирование выполнения процессов, управление изменениями	Управление	Законодательство и другие нормативные акты для зоны своей ответственности. Налоговое законодательство. Номенклатуру выпускаемой предприятием продукции, виды выполняемых работ и услуг, научно-технические достижения в соответствующей отрасли. Организация маркетинговой работы материально-	Руководители (управляющие) специализированных подразделений по услугам розничной и оптовой торговли планируют, организуют, координируют и контролируют деятельность организаций, которые продают товары в розничной или оптовой торговой сети. Они несут	Лидерство. Ориентация на развитие. Инновационность. Новаторство. Разработка решений. Умение работать с информацией. Достижение целей. Саморегулирование и выдержка. Инициатива и решительность.	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,

Урове нь ОРК	Занятия из НКЗ	Урове нь НРК	Стадии	Роль в коллективном разделении труда (в том числе область ответственност и)	Знания	Навыки (умения)	Личностные компетенции	Секция ОКЭД (отраслевые направления) * для всех разделов данной таблицы
					технического обеспечения, складского хозяйства, транспортного обслуживания и сбыта продукции. Порядок заключения и исполнения трудовых, хозяйственных, финансовых договоров и тарифных соглашений. Принципы, методы, технологии оптимизации логистики продуктов (услуг, товаров и их частей) организации.	ответственность за бюджет, штатное расписание, руководство магазинами или их структурными подразделениями в рамках магазина, продающими отдельные виды товарной продукции		живыми животными, текстильным сырьем и полуфабрикатами 46.11.0 Деятельность агентов по оптовой торговле сельскохозяйственным сырьем, живыми животными, текстильным сырьем и полуфабрикатами 46.17 Деятельность агентов по
8	1420-0-001	8	Стратегическое	Развитие	Действительное и	Директор		

Урове нь ОРК	Занятия из НКЗ	Урове нь НРК	Стадии	Роль в коллективном разделении труда (в том числе область ответственност и)	Знания	Навыки (умения)	Личностные компетенции	Секция ОКЭД (отраслевые направления) * для всех разделов данной таблицы
	Директор (заведующий) организации розничной торговли		планирование и общее руководство. (1420-0-001)	организации, управление. (1420-0-001)	перспективное положение организации на рынке (состояние рынка). Действия основных игроков рынка, государства и приоритеты, ожидания потребителей. Закономерности развития политической, правовой, социокультурной, экономической, технологической ситуации в стране и за рубежом.	определяет стратегию и политику развития розничной сети, принимает ключевые решения, отвечает за прибыльность, конкурентоспос обность, взаимодействие с государственны ми органами и партнерами. (1420-0-001)		оптовой торговле пищевыми продуктами, напитками и табачными изделиями 46.17.0 Деятельность агентов по оптовой торговле пищевыми продуктами, напитками и табачными изделиями
	1420-0-002 Директор (заведующий) торгового дома		Управление многопрофильно й торговой структурой. (1420-0-002)	Организация и координация. (1420-0-002)	Методы анализа взаимодействия организации и внешнего окружения (среды). Методы	Директор организует и координирует работу		46.2 Оптовая торговля сельскохозяйс твенным сырьем и живыми

Урове нь ОРК	Занятия из НКЗ	Урове нь НРК	Стадии	Роль в коллективном разделении труда (в том числе область ответственност и)	Знания	Навыки (умения)	Личностные компетенции	Секция ОКЭД (отраслевые направления) * для всех разделов данной таблицы
	1420-0-004 Директор магазина		Оперативное управление торговым предприятием (1420-0-004)	Управление деятельностью магазина. (1420- 0-004)	анализа рынков. Принципы, методы, технологии анализа (оценки) рисков, разработки планов управления рисками, связанными с проводимыми изменениями и определении потребности организации в ресурсах. Принципы, методы, технологии, инструменты анализа производственной , финансовой, маркетинговой и инновационной	различных отделов торгового дома (продовольстве нные, промышленные товары, аренда площадей), обеспечивает эффективное использование ресурсов, отвечает за логистику и взаимодействие с поставщиками. (1420-0-002) Директор руководит деятельностью магазина, обеспечивает		животными 46.21 Оптовая торговля зерном, необработанны м табаком, семенами и кормами для животных 46.21.1 Оптовая торговля зерном, семенами и кормами для животных 46.21.2 Оптовая торговля необработанны м табаком 46.21.3 Оптовая торговля масличными

Урове нь ОРК	Занятия из НКЗ	Урове нь НРК	Стадии	Роль в коллективном разделении труда (в том числе область ответственно сти)	Знания	Навыки (умения)	Личностные компетенции	Секция ОКЭД (отраслевые направления) * для всех разделов данной таблицы
	1420-0-008 Заведующий предприятием розничной торговли		Координация административно й деятельности. (1420-0-008)	Координация (1420-0-008)	деятельности организации. Специфика отрасли и производственной деятельности организации, включая технологии производства и выпускаемой предприятием продукции.	выполнение планов продаж, контроль товарных запасов, организацию выкладки, работу с покупателями, отвечает за соблюдение стандартов обслуживания и охраны труда. (1420-0-004) Заведующий отвечает за снабжение, складирование, учет и хранение товаров; организует		культурами 46.3 Оптовая торговля продуктами питания, напитками и табачными изделиями 46.31 Оптовая торговля фруктами и овощами 46.31.0 Оптовая торговля фруктами и овощами 46.32 Оптовая торговля мясом и мясными продуктами

Урове нь ОРК	Занятия из НКЗ	Урове нь НРК	Стадии	Роль в коллективном разделении труда (в том числе область ответственност и)	Знания	Навыки (умения)	Личностные компетенции	Секция ОКЭД (отраслевые направления) * для всех разделов данной таблицы
	1420-0-019 Руководитель универсама		Управление средним торговым предприятием широкого ассортимента. (1420-0-019)	Обеспечение работы универсама. (1420-0-019)		работу по поддержанию материально- технической базы; контролирует выполнение хозяйственных операций. (1420-0-008) Руководитель обеспечивает работу универсама (продовольстве нные и непродовольств енные отделы), следит за ассортиментом и качеством обслуживания, организует		46.32.0 Оптовая торговля мясом и мясными продуктами 46.33 Оптовая торговля молочными продуктами, яйцами и пищевыми маслами и жирами 46.33.0 Оптовая торговля молочными продуктами, яйцами и пищевыми маслами и жирами 46.34 Оптовая торговля

Урове нь ОРК	Занятия из НКЗ	Урове нь НРК	Стадии	Роль в коллективном разделении труда (в том числе область ответственно сти)	Знания	Навыки (умения)	Личностные компетенции	Секция ОКЭД (отраслевые направления) * для всех разделов данной таблицы
						работу нескольких заведующих отделами, отвечает за рентабельность и удовлетворенно сть покупателей. (1420-0-019)		напитками 46.34.1 Оптовая торговля напитками в магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью менее 2000 кв.м
7-8	1420-0-005 Директор малого предприятия, патрон (управляющий) (в торговле)	7-8	Организация и контроль деятельности малого бизнеса в торговле. (1420- 0-005)	Определение стратегии развития малого предприятия. (1420-0-005)		Директор малого предприятия самостоятельно определяет стратегию развития и оперативное управление торговым бизнесом, отвечает за поиск клиентов и поставщиков, ведение		46.34.2 Оптовая торговля напитками в магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью более 2000 кв.м (2000 кв.м и выше),

Урове нь ОРК	Занятия из НКЗ	Урове нь НРК	Стадии	Роль в коллективном разделении труда (в том числе область ответственност и)	Знания	Навыки (умения)	Личностные компетенции	Секция ОКЭД (отраслевые направления) * для всех разделов данной таблицы
	1420-0-016 Руководитель (в коммерческой деятельности)		Организация коммерческих процессов и развитие бизнеса. (1420-0-016)	Поиск и реализация сделок. (1420-0- 016)		договорной работы, финансовый результат и развитие предприятия. (1420-0-005) Руководитель в коммерческой деятельности обеспечивает поиск и реализацию выгодных сделок, отвечает за коммерческую стратегию, анализ рынка, формирование ценовой политики и развитие		включая оптово- продовольстве нные распределитель ные центры 46.35 Оптовая торговля табачными изделиями 46.35.0 Оптовая торговля табачными изделиями 46.36 Оптовая торговля сахаром, шоколадом и сахаристыми кондитерскими изделиями

Урове нь ОРК	Занятия из НКЗ	Урове нь НРК	Стадии	Роль в коллективном разделении труда (в том числе область ответственност и)	Знания	Навыки (умения)	Личностные компетенции	Секция ОКЭД (отраслевые направления) * для всех разделов данной таблицы
	1420-0-017 Руководитель (управляющий) в торговле		Управление торговыми процессами и персоналом в торговом предприятии. (1420-0-017)	Организация торговой деятельности. (1420-0-017)		клиентской базы. (1420-0- 016) Руководитель в торговле организует деятельность торгового подразделения, отвечает за выполнение планов продаж, контроль товарных запасов, соблюдение стандартов обслуживания, управление персоналом и обеспечение финансовой устойчивости.		46.36.0 Оптовая торговля сахаром, шоколадом и сахаристыми кондитерскими изделиями 46.37 Оптовая торговля кофе, чаем, какао и специями 46.37.0 Оптовая торговля кофе, чаем, какао и специями 46.38 Оптовая торговля прочими продуктами питания, включая рыбу,

Урове нь ОРК	Занятия из НКЗ	Урове нь НРК	Стадии	Роль в коллективном разделении труда (в том числе область ответственност и)	Знания	Навыки (умения)	Личностные компетенции	Секция ОКЭД (отраслевые направления) * для всех разделов данной таблицы
						(1420-0-017)		
6-7	1420-0-007 Заведующий отделом (в торговле)	6-7	Организация и координация работы торгового отдела. (1420-0- 007)	Управление торговым отделом. (1420- 0-007)	Закон РК «О защите прав потребителей», иные законы, устанавливающие требования к осуществлению торговли. Правила продажи отдельных видов товаров и иные нормативные правовые акты по вопросам торгового обслуживания. Постановления, распоряжения, приказы, другие руководящие и нормативные документы вышестоящих и других органов, касающиеся	Заведующий отделом организует деятельность торгового отдела, распределяет обязанности между сотрудниками, отвечает за выполнение планов продаж, контроль ассортимента и выкладки товаров. (1420- 0-007)		ракообразных и моллюсков 46.38.1 Оптовая торговля рыбой и рыбными продуктами 46.38.9 Оптовая торговля прочими продуктами питания 46.39 Неспециализир ованная оптовая торговля продуктами питания, напитками и табачными изделиями
	1420-0-009 Заведующий секцией (в торговле)		Управление ограниченной частью торгового зала или	Ответственность за эффективность товарной секции.		Заведующий секцией отвечает за эффективную		

Урове нь ОРК	Занятия из НКЗ	Урове нь НРК	Стадии	Роль в коллективном разделении труда (в том числе область ответственност и)	Знания	Навыки (умения)	Личностные компетенции	Секция ОКЭД (отраслевые направления) * для всех разделов данной таблицы
	1420-0-011 Заведующий товарным комплексом		товарной группы. (1420-0-009) Комплексное управление несколькими торговыми направлениями. (1420-0-011)	(1420-0-009) Координация товарного комплекса. (1420-0-011)	работы торгового предприятия. Правила внутреннего трудоого распорядка. Правила и нормы охраны труда, техники безопасности, производственной санитарии и противопожарной защиты.	работу конкретной товарной секции, контролирует наличие продукции, поддерживает выкладку и стандарты обслуживания покупателей. (1420-0-009) Заведующий товарным комплексом координирует деятельность разных секций или отделов в составе комплекса, отвечает за ассортимент, товарные		46.39.0 Неспециализир ованная оптовая торговля продуктами питания, напитками и табачными изделиями 47 Розничная торговля, кроме торговли автомобилями и мотоциклами 47.1 Розничная торговля в неспециализи рованных

Урове нь ОРК	Занятия из НКЗ	Урове нь НРК	Стадии	Роль в коллективном разделении труда (в том числе область ответственност и)	Знания	Навыки (умения)	Личностные компетенции	Секция ОКЭД (отраслевые направления) * для всех разделов данной таблицы
	1420-0-014 Начальник отдела (в торговле)		Управление административн ыми и хозяйственными процессами отдела. (1420-0- 014)	Выполнение плановых показателей. (1420-0-014)		запасы и организацию взаимодействия между подразделения ми. (1420-0- 011) Начальник отдела обеспечивает выполнение плановых показателей, руководит персоналом, отвечает за соблюдение правил документообор ота, трудовой дисциплины и безопасности. (1420-0-014)		магазинах 47.11 Розничная торговля в неспециализир ованных магазинах преимуществен но продуктами питания, напитками и табачными изделиями 47.11.1 Розничная торговля преимуществен но продуктами питания, напитками и табачными изделиями в неспециализир ованных
	1420-0-015 Начальник службы			Координация				

Урове нь ОРК	Занятия из НКЗ	Урове нь НРК	Стадии	Роль в коллективном разделении труда (в том числе область ответственно сти)	Знания	Навыки (умения)	Личностные компетенции	Секция ОКЭД (отраслевые направления) * для всех разделов данной таблицы
	оптовой и розничной торговли		Управление смешанными торговыми направлениями (оптом и в розницу). (1420- 0-015)	работы подразделений. (1420-0-015)		Начальник службы оптовой и розничной торговли координирует работу подразделений, совмещающих оптовую и розничную торговлю, отвечает за стратегию развития, ассортимент и финансовые показатели. (1420-0-015)		магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью менее 2000 кв.м 47.11.2 Розничная торговля преимуществен но продуктами питания, напитками и табачными изделиями, в неспециализир ованных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью
6	1420-0-018 Руководитель категорийного менеджмента	6	Управление ассортиментом и ценовой политикой в	Формирование ассортиментной стратегии.		Руководитель категорийного менеджмента формирует		

Урове нь ОРК	Занятия из НКЗ	Урове нь НРК	Стадии	Роль в коллективном разделении труда (в том числе область ответственност и)	Знания	Навыки (умения)	Личностные компетенции	Секция ОКЭД (отраслевые направления) * для всех разделов данной таблицы
			категориях товаров.			ассортиментну ю стратегию компаний, отвечает за ценовую политику, переговоры с поставщиками и внедрение категорийных планов.		более 2000 кв.м (2000 кв.м и выше) 47.19 Прочая розничная торговля в неспециализир ованных магазинах 47.19.1 Прочая розничная торговля в неспециализир ованных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью менее 2000 кв.м 47.19.2 Прочая розничная

Урове нь ОПК	Занятия из НКЗ	Урове нь НРК	Стадии	Роль в коллективном разделении труда (в том числе область ответственно сти)	Знания	Навыки (умения)	Личностные компетенции	Секция ОКЭД (отраслевые направления) * для всех разделов данной таблицы
								торговля в неспециализир ованных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью более 2000 кв.м (2000 кв.м и выше) 47.2 Розничная торговля продуктами питания, напитками и табачными изделиями в специализиро ванных магазинах

Урове нь ОРК	Занятия из НКЗ	Урове нь НРК	Стадии	Роль в коллективном разделении труда (в том числе область ответственност и)	Знания	Навыки (умения)	Личностные компетенции	Секция ОКЭД (отраслевые направления) * для всех разделов данной таблицы
								47.21 Розничная торговля фруктами и овощами в специализиров анных магазинах 47.21.1 Розничная торговля фруктами и овощами в специализиров анных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью менее 2000 кв.м 47.21.2 Розничная

Урове нь ОРК	Занятия из НКЗ	Урове нь НРК	Стадии	Роль в коллективном разделении труда (в том числе область ответственно сти)	Знания	Навыки (умения)	Личностные компетенции	Секция ОКЭД (отраслевые направления) * для всех разделов данной таблицы
								торговля фруктами и овощами в специализиров анных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью более 2000 кв.м (2000 кв.м и выше) 47.22 Розничная торговля мясом и мясными продуктами в специализиров анных магазинах 47.22.1 Розничная

Урове нь ОРК	Занятия из НКЗ	Урове нь НРК	Стадии	Роль в коллективном разделении труда (в том числе область ответственност и)	Знания	Навыки (умения)	Личностные компетенции	Секция ОКЭД (отраслевые направления) * для всех разделов данной таблицы
								торговля домашней птицей, дичью и изделиями из них в специализиров анных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью менее 2000 кв.м 47.22.2 Розничная торговля домашней птицей, дичью и изделиями из них в специализиров анных магазинах, являющихся

Урове нь ОРК	Занятия из НКЗ	Урове нь НРК	Стадии	Роль в коллективном разделении труда (в том числе область ответственност и)	Знания	Навыки (умения)	Личностные компетенции	Секция ОКЭД (отраслевые направления) * для всех разделов данной таблицы
								торговыми объектами, с торговой площадью более 2000 кв.м (2000 кв.м и выше) 47.22.3 Прочая розничная торговля мясом и мясными продуктами в специализиров анных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью более 2000 кв.м (2000 кв.м и выше) 47.22.4 Прочая розничная торговля мясом

Урове нь ОРК	Занятия из НКЗ	Урове нь НРК	Стадии	Роль в коллективном разделении труда (в том числе область ответственно сти)	Знания	Навыки (умения)	Личностные компетенции	Секция ОКЭД (отраслевые направления) * для всех разделов данной таблицы
								и мясными продуктами в специализиров анных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью менее 2000 кв.м 47.23 Розничная торговля рыбой, ракообразными и моллюсками в специализиров анных магазинах 47.23.1 Розничная

Урове нь ОРК	Занятия из НКЗ	Урове нь НРК	Стадии	Роль в коллективном разделении труда (в том числе область ответственност и)	Знания	Навыки (умения)	Личностные компетенции	Секция ОКЭД (отраслевые направления) * для всех разделов данной таблицы
								торговля рыбой, ракообразными и моллюсками в специализиров анных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью менее 2000 кв.м 47.23.2 Розничная торговля рыбой, ракообразными и моллюсками в специализиров анных магазинах, являющихся

Урове нь ОРК	Занятия из НКЗ	Урове нь НРК	Стадии	Роль в коллективном разделении труда (в том числе область ответственност и)	Знания	Навыки (умения)	Личностные компетенции	Секция ОКЭД (отраслевые направления) * для всех разделов данной таблицы
								торговыми объектами, с торговой площадью более 2000 кв.м (2000 кв.м и выше) 47.24 Розничная торговля хлебобулочны ми, мучными и сахаристыми кондитерскими изделиями в специализиров анных магазинах 47.24.1 Розничная торговля хлебобулочны ми, мучными и сахаристыми

Урове нь ОРК	Занятия из НКЗ	Урове нь НРК	Стадии	Роль в коллективном разделении труда (в том числе область ответственно сти)	Знания	Навыки (умения)	Личностные компетенции	Секция ОКЭД (отраслевые направления) * для всех разделов данной таблицы
								кондитерскими изделиями в специализиров анных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью менее 2000 кв.м 47.24.2 Розничная торговля хлебобулочны ми, мучными и сахаристыми кондитерскими изделиями в специализиров анных магазинах, являющихся, торговыми объектами, с

Урове нь ОРК	Занятия из НКЗ	Урове нь НРК	Стадии	Роль в коллективном разделении труда (в том числе область ответственно сти)	Знания	Навыки (умения)	Личностные компетенции	Секция ОКЭД (отраслевые направления) * для всех разделов данной таблицы
								торговой площадью более 2000 кв.м (2000 кв.м и выше) 47.25 Розничная торговля напитками в специализированных магазинах 47.25.1 Розничная торговля напитками в специализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью

Урове нь ОРК	Занятия из НКЗ	Урове нь НРК	Стадии	Роль в коллективном разделении труда (в том числе область ответственно сти)	Знания	Навыки (умения)	Личностные компетенции	Секция ОКЭД (отраслевые направления) * для всех разделов данной таблицы
								менее 2000 кв.м 47.25.2 Розничная торговля напитками в специализиров анных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью более 2000 кв.м (2000 кв.м и выше) 47.26 Розничная торговля табачными изделиями в специализиров анных

Урове нь ОРК	Занятия из НКЗ	Урове нь НРК	Стадии	Роль в коллективном разделении труда (в том числе область ответственно сти)	Знания	Навыки (умения)	Личностные компетенции	Секция ОКЭД (отраслевые направления) * для всех разделов данной таблицы
								магазинах 47.26.1 Розничная торговля табачными изделиями в специализиров анных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью менее 2000 кв.м 47.26.2 Розничная торговля табачными изделиями в специализиров анных магазинах, являющихся

Урове нь ОРК	Занятия из НКЗ	Урове нь НРК	Стадии	Роль в коллективном разделении труда (в том числе область ответственно сти)	Знания	Навыки (умения)	Личностные компетенции	Секция ОКЭД (отраслевые направления) * для всех разделов данной таблицы
								торговыми объектами, с торговой площадью более 2000 кв.м (2000 кв.м и выше) 47.29 Прочая розничная торговля продуктами питания в специализиров анных магазинах 47.29.1 Прочая розничная торговля продуктами питания в специализиров анных магазинах,

Урове нь ОРК	Занятия из НКЗ	Урове нь НРК	Стадии	Роль в коллективном разделении труда (в том числе область ответственно сти)	Знания	Навыки (умения)	Личностные компетенции	Секция ОКЭД (отраслевые направления) * для всех разделов данной таблицы
								являющихся торговыми объектами, с торговой площадью менее 2000 кв.м 47.29.2 Прочая розничная торговля прод уктами пита ния в специализи рованных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью более 2000 кв.м (2000 кв.м и выше) 47.8 Розничная

Урове нь ОРК	Занятия из НКЗ	Урове нь НРК	Стадии	Роль в коллективном разделении труда (в том числе область ответственно сти)	Знания	Навыки (умения)	Личностные компетенции	Секция ОКЭД (отраслевые направления) * для всех разделов данной таблицы
								торговля в палатках, киосках и на рынках 47.81 Розничная торговля продуктами питания, напитками и табачными изделиями в торговых палатках, киосках и на рынках 47.81.1 Розничная торговля продуктами питания, напитками и табачными изделиями в торговых палатках,

Урове нь ОРК	Занятия из НКЗ	Урове нь НРК	Стадии	Роль в коллективном разделении труда (в том числе область ответственност и)	Знания	Навыки (умения)	Личностные компетенции	Секция ОКЭД (отраслевые направления) * для всех разделов данной таблицы
								ларьках и киосках 47.81.2 Розничная торговля продуктами питания, напитками и табачными изделиями на рынках
Раздел 2. Отраслевые процессы (определяют отраслевые границы)								
4-6	2431 «Специалисты- профессионалы по рекламе, маркетингу и связям с общественностью»	4-6	Инициация и планирование	Основное производство	Закон РК «О защите прав потребителей», иные законы, устанавливающие требования к осуществлению торговли. Правила продажи отдельных видов товаров и иные нормативные правовые акты по вопросам	Специалисты- профессионалы по рекламе, маркетингу и связям с общественност ью разрабатывают и координируют рекламные стратегии и кампании, находят рынки	Инициативност ь. Грамотная речь. Коммуникабел ьность. Целеустремлен ность. Ответственнос ть. Порядочность. Организаторск ие способности. Стрессоустойч	

Урове нь ОРК	Занятия из НКЗ	Урове нь НРК	Стадии	Роль в коллективном разделении труда (в том числе область ответственност и)	Знания	Навыки (умения)	Личностные компетенции	Секция ОКЭД (отраслевые направления) * для всех разделов данной таблицы
					торгового обслуживания. Постановления, распоряжения, приказы, другие руководящие и нормативные документы вышестоящих и других органов, касающиеся работы торгового предприятия. Правила внутреннего трудового распорядка. Правила и нормы охраны труда, техники безопасности, производственной санитарии и противопожарной защиты.	сбыта новых товаров и услуг, выясняют и разрабатывают маркетинговые возможности в отношении существующих товаров и услуг, а также планируют, разрабатывают, претворяют в жизнь информационные и коммуникационные стратегии, способствующие пониманию и благоприятному отношению к организациям,	ивость. Ориентация на результат. Высокая работоспособность. Честность.	

[illegible]

Урове нь ОРК	Занятия из НКЗ	Урове нь НРК	Стадии	Роль в коллективном разделении труда (в том числе область ответственност и)	Знания	Навыки (умения)	Личностные компетенции	Секция ОКЭД (отраслевые направления) * для всех разделов данной таблицы
			поведения. 2431-1-002		Прогрессивные формы и методы торговли и сбыта.	исследует конъюнктуру рынка, отвечает за сбор статистических данных и разработку прогнозов для принятия управленческих решений. 2431-1-002		
5	2431-1-003 Консультант по маркетингу	5	Консультации по вопросам маркетинговой стратегии. 2431-1-003	Выстраивание стратегии. 2431-1-003	Трудовое законодательство. Основы маркетинга (концепцию маркетинга, основы управления маркетингом, способы и направления исследований рынка, способы продвижения	Консультант по маркетингу помогает организациям выстраивать стратегию продвижения, отвечает за рекомендации по брендингу, рекламе и позиционированию на рынке. 2431-1-003		

Урове нь ОРК	Занятия из НКЗ	Урове нь НРК	Стадии	Роль в коллективном разделении труда (в том числе область ответственно сти)	Знания	Навыки (умения)	Личностные компетенции	Секция ОКЭД (отраслевые направления) * для всех разделов данной таблицы
	2431-1-004 Маркетолог		Разработка и реализация маркетинговых мероприятий. 2431-1-004	Продвижение услуг и товаров. 2431-1-004	товаров на рынок). Методы ценообразования, стратегию и тактику ценообразования.	Маркетолог организует продвижение товаров и услуг, отвечает за формирование спроса и поддержание имиджа компаний. 2431-1-004		
4	2431-1-005 Специалист по маркетингу	4	Текущая работа по продвижению товаров и услуг. 2431-1-005	Реализация маркетинговых задач. 2431-1- 005	Основы маркетинга (концепцию маркетинга, основы управления маркетингом, способы и направления исследований рынка, способы	Специалист по маркетингу реализует отдельные маркетинговые задачи, отвечает за коммуникацию с клиентами и поддержание активности		

Урове нь ОРК	Занятия из НКЗ	Урове нь НРК	Стадии	Роль в коллективном разделении труда (в том числе область ответственно сти)	Знания	Навыки (умения)	Личностные компетенции	Секция ОКЭД (отраслевые направления) * для всех разделов данной таблицы
	2431-1-006 Специалист по прогнозам рынка		Прогнозирование динамики спроса и предложения. 2431-1-006	Прогноз тенденций рынка. 2431-1- 006	продвижения товаров на рынок). Методы ценообразования, стратегию и тактику ценообразования.	бренда. 2431-1- 005 Специалист по прогнозам рынка анализирует тенденции, отвечает за подготовку прогнозов продаж и оценку перспектив развития отрасли. 2431- 1-006		
	2431-1-007 Специалист по ценовому маркетинговому исследованию		Анализ ценовой политики и поведения покупателей. 2431-1-007	Ценовое исследование. 2431-1-007		Специалист по ценовому исследованию изучает динамику цен,		

Урове нь ОРК	Занятия из НКЗ	Урове нь НРК	Стадии	Роль в коллективном разделении труда (в том числе область ответственно сти)	Знания	Навыки (умения)	Личностные компетенции	Секция ОКЭД (отраслевые направления) * для всех разделов данной таблицы
	2433-9-004 Торговый представитель (публикационные товары)		Продвижение и продажа печатной продукции. 2433- 9-004	Поиск клиентов 2433-9-004		отвечает за формирование рекомендаций по ценообразовани ю и конкурентной политике. 2431- 1-007 Торговый представитель по публикационны м товарам занимается поиском клиентов, отвечает за заключение договоров и продвижение печатной продукции		
	2433-9-005 Торговый		Продвижение					

Урове нь ОРК	Занятия из НКЗ	Урове нь НРК	Стадии	Роль в коллективном разделении труда (в том числе область ответственно сти)	Знания	Навыки (умения)	Личностные компетенции	Секция ОКЭД (отраслевые направления) * для всех разделов данной таблицы
	представитель (спортивные товары)		спортивной продукции на рынке. 2433-9- 005	Представление спортивных товаров. 2433-9- 005		(книги, журналы, газеты). 2433-9- 004 Торговый представитель по спортивным товарам продвигает продукцию, отвечает за расширение клиентской базы и выполнение планов продаж. 2433-9-005		
Раздел 3. Подготовительные межотраслевые процессы								
4-6	3322 Агенты по коммерческим продажам 3323 Закупщики и	4-6	Инициация и планирование	Подготовка производства	Стандарты и технические условия на товары, основные их свойства и	Служащие на складе ведут учет произведенных товаров и	Инициативност ь. Грамотная речь. Коммуникабел ьность.	

Урове нь ОРК	Занятия из НКЗ	Урове нь НРК	Стадии	Роль в коллективном разделении труда (в том числе область ответственност и)	Знания	Навыки (умения)	Личностные компетенции	Секция ОКЭД (отраслевые направления) * для всех разделов данной таблицы
	снабжение 3331 Агенты по таможенной очистке и сопровождению грузов и товаров 4321 Служащие на складе				качественные характеристики. Методы учета товаров, расчета потребности в них. Формы учетных документов и порядок составления отчетности. Организация складского хозяйства. Инструкции по приемке товаров по качеству, количеству и комплектности. Действующие ценники и прејскуранты. Нормативы запасов товаров. Номенклатура и ассортимент	полученных материалов для производства, взвешивают, выдают, отгружают или направляют на склад.	Целеустремленность. Ответственность. Порядочность. Организаторские способности. Стрессоустойчивость. Ориентация на результат. Высокая работоспособность. Честность.	

Урове нь ОРК	Занятия из НКЗ	Урове нь НРК	Стадии	Роль в коллективном разделении труда (в том числе область ответственност и)	Знания	Навыки (умения)	Личностные компетенции	Секция ОКЭД (отраслевые направления) * для всех разделов данной таблицы
					товаров, реализуемых предприятием.			
6	3323-1-005 Мерчендайзер	6	Организация выкладки и продвижения товаров	Обеспечение правильного размещения товара.	Знание психологии осуществления покупки товаров населением; Правила работы предприятий розничной торговли; Правила внутренней торговли; Закон Республики Казахстан «О защите прав потребителей»; Информационная база данных по товарному ряду; Основы деловой этики; Знание основ товароведения;	Мерчендайзер обеспечивает правильное размещение продукции в торговых точках, отвечает за визуальную привлекательно сть и соответствие стандартам бренда.		

Урове нь ОРК	Занятия из НКЗ	Урове нь НРК	Стадии	Роль в коллективном разделении труда (в том числе область ответственност и)	Знания	Навыки (умения)	Личностные компетенции	Секция ОКЭД (отраслевые направления) * для всех разделов данной таблицы
					Знание предлагаемой продукции; Правила внутренней торговли; Знание свойств оборудования и инвентаря.			
5	3331-0-001 Агент (торгово- коммерческий) 4321-0-005 Контролёр при	5	Поиск и заключение сделок с клиентами. 3331- 0-001 Контроль	Организация сделок. 3331-0- 001 Проверка груза.	Законодательство и другие нормативно- правовые акты, касающиеся материально- технического обеспечения и сбыта товаров на предприятиях торговли. Инструкции по приемке товаров по качеству, количеству и комплектности. Действующие	Агент торгово- коммерческий организует сделки купли- продажи, отвечает за расширение клиентской базы и выполнение планов по продажам. 3331-0-001 Контролёр		

Урове нь ОРК	Занятия из НКЗ	Урове нь НРК	Стадии	Роль в коллективном разделении труда (в том числе область ответственност и)	Знания	Навыки (умения)	Личностные компетенции	Секция ОКЭД (отраслевые направления) * для всех разделов данной таблицы
	погрузке и выгрузке товара		операций при транспортировке. 4321-0-005	4321-0-005	ценники и прейскуранты. Нормативы запасов товаров. Номенклатура и ассортимент товаров, реализуемых предприятием.	проверяет соответствие груза документам, отвечает за правильность погрузки, выгрузки и сохранность товара. 4321-0- 005		
	4321-0-010 Служащий по вычислению стоимостных затрат		Расчёт себестоимости и затрат. 4321-0- 010	Вычисление затрат и расходов. 4321- 0-010		Служащий по вычислению стоимостных затрат рассчитывает расходы по хранению, перевозке и реализации товаров. 4321- 0-010		

Урове нь ОРК	Занятия из НКЗ	Урове нь НРК	Стадии	Роль в коллективном разделении труда (в том числе область ответственно сти)	Знания	Навыки (умения)	Личностные компетенции	Секция ОКЭД (отраслевые направления) * для всех разделов данной таблицы
	4321-0-011 Служащий по инвентаризации		Проверка наличия товарно- материальных ценностей. 4321- 0-011	Учет товаров. 4321-0-011		Служащий по инвентаризаци и проводит учет товаров и материалов, отвечает за выявление недостач и излишков. 4321-0-011		
	4321-0-012 Служащий по поставкам		Организация снабжения предприятия. 4321-0-012	Оформление поставок. 4321- 0-012		Служащий по поставкам отвечает за оформление заказов, доставку и учет товаров. 4321- 0-012		
	4321-0-013							

Урове нь ОРК	Занятия из НКЗ	Урове нь НРК	Стадии	Роль в коллективном разделении труда (в том числе область ответственност и)	Знания	Навыки (умения)	Личностные компетенции	Секция ОКЭД (отраслевые направления) * для всех разделов данной таблицы
	Служащий по снабжению		Обеспечение предприятия необходимыми ресурсами. 4321- 0-013	Закуп материалов. 4321-0-013		Служащий по снабжению подбирает и закупает материалы и товары, отвечает за своевременност ь и полноту снабжения. 4321-0-013		
	4321-0-015 Товаровед		Оценка качества и учет товаров. 4321-0-015	Контроль ассортимента. 4321-0-015		Товаровед отвечает за экспертизу товаров, контроль ассортимента и учет товарных запасов. 4321- 0-015		
	3322-2-001							

Урове нь ОРК	Занятия из НКЗ	Урове нь НРК	Стадии	Роль в коллективном разделении труда (в том числе область ответственно сти)	Знания	Навыки (умения)	Личностные компетенции	Секция ОКЭД (отраслевые направления) * для всех разделов данной таблицы
	Агент по продажам и изучению потребителей 3322-9-003 Агент по коммерческим продажам 3322-9-004		Изучение спроса и продвижение товаров. 3322-2- 001 Осуществление коммерческих сделок. 3322-9- 003	Выявление потребностей покупателей. 3322-2-001 Заключение договоров. 3322- 9-003		Агент по продажам и изучению потребителей выявляет потребности покупателей и организует сбыт продукции. 3322-2-001 Агент по коммерческим продажам организует заключение договоров купли-продажи и продвижение товаров. 3322- 9-003		

[illegible]

Урове нь ОРК	Занятия из НКЗ	Урове нь НРК	Стадии	Роль в коллективном разделении труда (в том числе область ответственност и)	Знания	Навыки (умения)	Личностные компетенции	Секция ОКЭД (отраслевые направления) * для всех разделов данной таблицы
						обслуживания. 3322-9-005		
4	4321-0-001 Весовщик 4321-0-002 Дежурный по товарной конторе	4	Взвешивание и учет грузов. 4321-0-001 Организация текущей работы товарной конторы. 4321-0- 002	Контроль массы груза. 4321-0-001 Учет товаров. 4321-0-002	Инструкции по приемке товаров по качеству, количеству и комплектности. Действующие ценники и прейскуранты. Нормативы запасов товаров. Номенклатура и ассортимент товаров, реализуемых предприятием.	Весовщик осуществляет контроль массы грузов при приеме и отправке, отвечает за правильность учета. 4321-0- 001 Дежурный по товарной конторе ведет учет поступающих и отпускаемых товаров, отвечает за документацию и оперативные		

Урове нь ОРК	Занятия из НКЗ	Урове нь НРК	Стадии	Роль в коллективном разделении труда (в том числе область ответственно сти)	Знания	Навыки (умения)	Личностные компетенции	Секция ОКЭД (отраслевые направления) * для всех разделов данной таблицы
	4321-0-003 Делопроизводитель по учёту запасов		Документирован ие движения товаров. 4321-0- 003	Учет складских запасов. 4321-0- 003		сообщения. 4321-0-002		
	4321-0-004 Диспетчер по отпуску готовой продукции		Организация отпуска товаров со склада. 4321- 0-004	Отпуск товаров со склада. 4321- 0-004		Делопроизводи тель по учету запасов ведет учет складских запасов, отвечает за оформление документов. 4321-0-003		
						Диспетчер по отпуску готовой продукции обеспечивает своевременную отгрузку, отвечает за		

Урове нь ОРК	Занятия из НКЗ	Урове нь НРК	Стадии	Роль в коллективном разделении труда (в том числе область ответственност и)	Знания	Навыки (умения)	Личностные компетенции	Секция ОКЭД (отраслевые направления) * для всех разделов данной таблицы
	4321-0-006 Приемщик грузов		Приемка поступающих товаров и грузов .4321-0-006	Приемка груза. 4321-0-006		правильность оформления документов и учет. 4321-0- 004 Приемщик грузов проверяет количество и качество поступивших товаров, отвечает за оформление документов. 4321-0-006		
	4321-0-014 Служащий склада		Учет и хранение товаров на складе. 4321-0- 014	Учет и хранение продукции. 4321-0-014		Служащий склада организует учет		

Урове нь ОРК	Занятия из НКЗ	Урове нь НРК	Стадии	Роль в коллективном разделении труда (в том числе область ответственност и)	Знания	Навыки (умения)	Личностные компетенции	Секция ОКЭД (отраслевые направления) * для всех разделов данной таблицы
	4321-0-016 Учетчик по отгрузке товаров (на складе)		Ведение учета отгружаемой продукции. 4321- 0-016	Фиксация данных об отгруженной продукции. 4321-0-016		и хранение продукции, отвечает за порядок и сохранность материальных ценностей. 4321-0-014		
	4321-0-017 Учётчик по складу		Учет складских операций. 4321- 0-017	Учет операций внутри склада. 4321-0-017		Учетчик по отгрузке товаров фиксирует данные об отгруженной продукции, отвечает за оформление документов. 4321-0-016		
						Учетчик по		

Урове нь ОРК	Занятия из НКЗ	Урове нь НРК	Стадии	Роль в коллективном разделении труда (в том числе область ответственнос ти)	Знания	Навыки (умения)	Личностные компетенции	Секция ОКЭД (отраслевые направления) * для всех разделов данной таблицы
	4321-0-018 Учетчик- маркировщик		Учет и маркировка продукции. 4321- 0-018	Учет и маркировка продукции. 4321-0-018		складу ведет учет товарных операций внутри склада, отвечает за оформление документации. 4321-0-017		
	3322-2-002 Коммивояжер		Продвижение товаров на выезде. 3322-2- 002	Продвижение товаров на выезде. 3322-2- 002		Учетчик- маркировщик отвечает за учет товаров и нанесение маркировки согласно стандартам. 4321-0-018		
						Коммивояжер занимается		

Урове нь ОРК	Занятия из НКЗ	Урове нь НРК	Стадии	Роль в коллективном разделении труда (в том числе область ответственност и)	Знания	Навыки (умения)	Личностные компетенции	Секция ОКЭД (отраслевые направления) * для всех разделов данной таблицы
						прямыми продажами и демонстрацией товаров у клиентов, отвечает за продвижение продукции. 3322-2-002		
Раздел 4. После производственные межотраслевые процессы (сбыт)								
4-6	5210 Супервайзеры, продавцы в магазинах и их помощники	4-6	Организация и контроль	Послепроизвод ственные процессы	Законодательство и другие нормативно- правовые акты, касающиеся материально- технического обеспечения и сбыта товаров на предприятиях торговли. Стандарты и технические условия на товары, основные их свойства и	Супервайзеры, продавцы в магазинах и их помощники осуществляют надзор и координируют работу продавцов магазинов и их помощников, контролеров и других работников в таких розничных и	Инициативност ь. Грамотная речь. Коммуникабел ьность. Целеустремлен ность. Ответственнос ть. Порядочность. Организаторск ие способности. Стрессоустойч ивость. Ориентация на	

Урове нь ОРК	Занятия из НКЗ	Урове нь НРК	Стадии	Роль в коллективном разделении труда (в том числе область ответственност и)	Знания	Навыки (умения)	Личностные компетенции	Секция ОКЭД (отраслевые направления) * для всех разделов данной таблицы
					качественные характеристики. Методы учета товаров, расчета потребности в них. Формы учетных документов и порядок составления отчетности. Организация складского хозяйства. Инструкции по приемке товаров по качеству, количеству и комплектности. Действующие ценники и прейскуранты. Нормативы запасов товаров. Номенклатура и ассортимент	оптовых магазинах, как супермаркеты и универмаги. Они также продают различные товары и оказывают услуги непосредственно о широким слоям населения или от имени розничных и оптовых предприятий, а также разъясняют функции и качество таких товаров и услуг.	результат. Высокая работоспособность. Честность.	

Урове нь ОРК	Занятия из НКЗ	Урове нь НРК	Стадии	Роль в коллективном разделении труда (в том числе область ответственност и)	Знания	Навыки (умения)	Личностные компетенции	Секция ОКЭД (отраслевые направления) * для всех разделов данной таблицы
					товаров, реализуемых предприятием.			
6	5210-1-001 Бригадир в магазине 5210-1-002 Бригадир в супермаркете	6	организация работы смены, контроль выкладки товаров, распределение обязанностей. 5210-1-001 организация работы в торговом зале, контроль за чистотой и кассовыми операциями, координация больших потоков покупателей. 5210-1-002	Координация работы торгового персонала. 5210- 1-001 Обеспечение бесперебойной работы торговой точки. 5210-1- 002	Трудовое законодательство. Основы рыночной экономики, предприниматель ства и ведения бизнеса. Основы общей и специальной психологии, социологии и психологии труда. Структура и штат предприятия, профиль, специализацию и перспективы его развития. Основные технологические процессы деятельности предприятия.	Бригадир в магазине отвечает за дисциплину и выполнение планов. 5210-1- 001 Бригадир в супермаркете, контролирует выполнение стандартов сети. 5210-1- 002		

Урове нь ОРК	Занятия из НКЗ	Урове нь НРК	Стадии	Роль в коллективном разделении труда (в том числе область ответственност и)	Знания	Навыки (умения)	Личностные компетенции	Секция ОКЭД (отраслевые направления) * для всех разделов данной таблицы
					Кадровая политика и стратегия предприятия. Методы оценки сильных и слабых сторон подчиненных работников. Правила внутреннего трудового распорядка. Правила и нормы охраны труда.			
5	5210-2-001 Консультант-продавец	5	консультирование клиентов, демонстрация товара, оформление продаж. 5210-2-001	повышение качества обслуживания и рост продаж. 5210-2-001	Постановления, распоряжения, приказы, другие руководящие и нормативные документы вышестоящих и других органов, касающиеся ведения кассовых операций. Формы	Консультант-продавец является специалистом по продажам, помогает клиенту выбрать товар, ориентирует по ассортименту. 5210-2-001		

Урове нь ОРК	Занятия из НКЗ	Урове нь НРК	Стадии	Роль в коллективном разделении труда (в том числе область ответственност и)	Знания	Навыки (умения)	Личностные компетенции	Секция ОКЭД (отраслевые направления) * для всех разделов данной таблицы
	5210-2-003 Продавец (предприятие оптовой торговли)		прием заказов, оформление оптовых сделок, контроль поставок. 5210-2- 003	поддержка оптовых клиентов и увеличение объемов продаж. 5210-2-003	кассовых и банковских документов. Правила приема, выдачи, учета и хранения денежных средств и ценных бумаг. Порядок оформления приходных и расходных документов. Лимиты остатков кассовой наличности, установленной для организации. Порядок ведения кассовой книги, составления кассовой отчетности. Порядок подготовки претензий к	Продавец (предприятие оптовой торговли) является специалистом по оптовым продажам, работает с крупными клиентами, увеличивает объем продаж. 5210-2-003		
	5210-2-004 Продавец (предприятие розничной торговли)		прием товара, обслуживание покупателей, оформление	удовлетворение спроса конечного покупателя. 5210-2-004		продавец в рознице, обеспечивает прямые продажи, консультирует		

Урове нь ОРК	Занятия из НКЗ	Урове нь НРК	Стадии	Роль в коллективном разделении труда (в том числе область ответственност и)	Знания	Навыки (умения)	Личностные компетенции	Секция ОКЭД (отраслевые направления) * для всех разделов данной таблицы
	5210-2-005 Продавец магазинов		возвратов. 5210-2-004 реализация товара, работа на кассе, оформление скидок. 5210-2-005	поддержка торговли в магазине. 5210-2-005	покупателям и ответов на поступающие претензии. Правила внутреннего трудоого распорядка	клиентов. 5210-2-004 Продавец магазинов обеспечивает продажи, обслуживает клиентов. 5210-2-005		
	5210-2-006 Продавец-кассир		прием наличных и карт, выдача чеков, обслуживание покупателей. 5210-2-006	Контроль кассовых операций и продажи. 5210-2-006		продавец-кассир совмещает продажи и кассовые операции. 5210-2-006		
	5210-2-007 Продавец-флорист			реализация		продавец-		

Урове нь ОРК	Занятия из НКЗ	Урове нь НРК	Стадии	Роль в коллективном разделении труда (в том числе область ответственност и)	Знания	Навыки (умения)	Личностные компетенции	Секция ОКЭД (отраслевые направления) * для всех разделов данной таблицы
			консультация клиентов, уход за цветами, оформление букетов. 5210-2- 007	цветочной продукции с эстетическим акцентом. 5210- 2-007		флорист совмещает сборку букетов, а также их продажу и консультацию. 5210-2-007		
4	5210-2-002 Помощник продавца магазина	4	помощь в выкладке, упаковке, консультировании и клиентов.	обеспечение помощи в работе основного продавца.	Порядок ведения кассовой книги, составления кассовой отчетности. Порядок подготовки претензий к покупателям и ответов на поступающие претензии. Правила внутреннего трудоустройства распорядка.	помощник продавца поддерживает торговый процесс, работает с товаром и клиентами.		
2-4	9520 Торговцы на	2-4	Организация и	Послепроизводс	Знание порядка	Торговцы на	Инициативность	

Урове нь ОРК	Занятия из НКЗ	Урове нь НРК	Стадии	Роль в коллективном разделении труда (в том числе область ответственност и)	Знания	Навыки (умения)	Личностные компетенции	Секция ОКЭД (отраслевые направления) * для всех разделов данной таблицы
	улицах и рынках		контроль	твенные процессы	получения разрешения на торговлю от местных исполнительных органов. Знание порядка получения разрешений на торговлю и лицензий для определённых товаров. Правила и ограничения для уличной торговли.	улицах и рынках обычно продают ассортимент товаров на улицах, в небольших розничных магазинах и в таких общественных местах, как станции, развлекательны е центры, кинотеатры или театры.	ь. Грамотная речь. Коммуникабел ьность. Целеустремлен ность. Ответственнос ть. Порядочность. Организаторск ие способности. Стрессоустойч ивость. Ориентация на результат. Высокая работоспособн ость. Честность.	
4	9520-0-003 Контролер рынка	4	контроль торговых точек, проверка соответствия документов, фиксация нарушений.	Обеспечение порядка и соблюдений правил.	Знание требований по лицензированию для продажи определённых товаров (например, алкоголя или табачных	Контролер рынка обеспечивает порядок и законность на рынке, выявляет нарушения.		

Урове нь ОРК	Занятия из НКЗ	Урове нь НРК	Стадии	Роль в коллективном разделении труда (в том числе область ответственност и)	Знания	Навыки (умения)	Личностные компетенции	Секция ОКЭД (отраслевые направления) * для всех разделов данной таблицы
					изделий). Правила заключения договора аренды торгового места (если торговля происходит на рынке или в другом фиксированном месте).			
3	9520-0-007 Продавец на рынке 9520-0-008 Продавец	3	прием товара, выкладка, продажа, расчет с покупателями. 9520-0-007 прием партии, консультировани	Осуществление продаж на рынке. 9520-0- 007 Продажа	Правила заключения договора аренды торгового места (если торговля происходит на рынке или в другом фиксированном месте). Знание обязательств использования контрольно- кассовой техники (ККТ) при	Продавец на рынке обеспечивает прямое взаимодействие с клиентами, осуществляет продажи ассортимента.9 520-0-007 Продавец отвечает за		

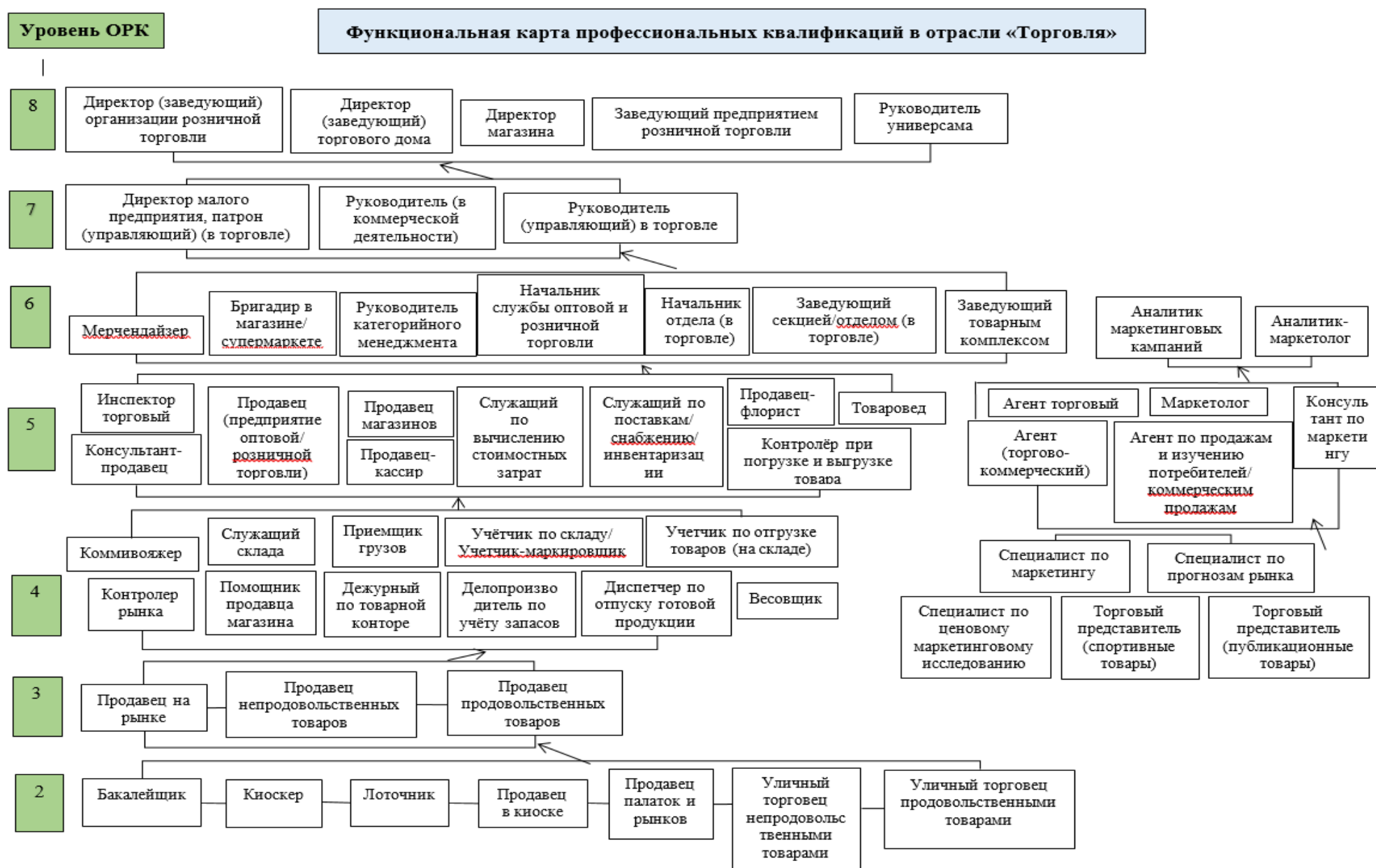
Урове нь ОРК	Занятия из НКЗ	Урове нь НРК	Стадии	Роль в коллективном разделении труда (в том числе область ответственност и)	Знания	Навыки (умения)	Личностные компетенции	Секция ОКЭД (отраслевые направления) * для всех разделов данной таблицы
	непродовольственн ых товаров 9520-0-010 Продавец продовольственных товаров		е, продажа, учет остатков. 9520-0- 008 прием и проверка качества, хранение, продажа, расчет. 9520-0-010	непродовольстве нной продукции. 9520-0-008 Обеспечение продажи продовольственн ой продукции. 9520-0-010	расчетах с покупателями, порядка выдачи чека покупателю при использовании ККТ, требований по наличию сертификатов качества и товарных накладных на товары (особенно для продуктов питания и товаров с ограничениями).	реализацию непродовольств енных товаров. 9520-0-008 Продавец обеспечивает покупателей свежими продуктами. 9520-0-010		
2	9520-0-001 Бакалейщик	2	прием бакалейных товаров, размещение, продажа, учет остатков. 9520-0- 001	Продажа бакалейных товаров. 9520-0- 001	Знание товарных запасов, сроков годности и принципов работы с крупными партиями товаров. Знание специфики торгового	Бакалейщик реализует продукты повседневного спроса, обслуживает покупателей, выкладывает товар. 9520-0- 001		

Урове нь ОРК	Занятия из НКЗ	Урове нь НРК	Стадии	Роль в коллективном разделении труда (в том числе область ответственност и)	Знания	Навыки (умения)	Личностные компетенции	Секция ОКЭД (отраслевые направления) * для всех разделов данной таблицы
	9520-0-002 Киоскер		прием товара, хранение, продажа в киоске. 9520-0- 002	Торговля продукцией в киоске. 9520-0- 002	оборудования, сезонных товаров, а также правильного обслуживания кассовых аппаратов и терминалов. Знание прав потребителей и обязанностей продавца по возврату или обмену товара. Знание санитарных норм и правил при торговле продуктами питания.	Киоскер - обслуживает покупателей в малой торговой точке. 9520-0- 002		
	9520-0-004 Лоточник		раскладка товара, продажа, работа с наличными, учет остатков. 9520-0- 004	Осуществление продаж. 9520-0- 004		Лоточник работает с мобильной или уличной торговлей. 9520-0-004		
	9520-0-005 Продавец в киоске		прием товара, хранение, продажа через прилавок. 9520-0- 005	Продажи в киоске. 9520-0- 005		Продавец в киоске обеспечивает сервис продаж в киоске. 9520- 0-005		

Урове нь ОРК	Занятия из НКЗ	Урове нь НРК	Стадии	Роль в коллективном разделении труда (в том числе область ответственно сти)	Знания	Навыки (умения)	Личностные компетенции	Секция ОКЭД (отраслевые направления) * для всех разделов данной таблицы
	9520-0-009 Продавец палаток и рынков		развоз товара, установка палатки, продажа, расчет. 9520-0-009	Продажа в палаточных и рыночных точках. 9520-0- 009		продавец палаток и рынков реализует продажи в палаточных точках. 9520-0- 009		
	9520-0-011 Уличный торговец непродовольственн ыми товарами		подготовка товара, продажа на улице, учет. 9520-0-011	Реализация непродовольстве нных товаров на улице. 9520-0- 011		Уличный торговец реализует непродовольств енные товары на открытых площадках. 9520-0-011		
	9520-0-012 Уличный торговец продовольственным					Уличный		

Урове нь ОРК	Занятия из НКЗ	Урове нь НРК	Стадии	Роль в коллективном разделении труда (в том числе область ответственност и)	Знания	Навыки (умения)	Личностные компетенции	Секция ОКЭД (отраслевые направления) * для всех разделов данной таблицы
	и товарами		хранение и транспортировка, выкладка, продажа, учет. 9520-0-012	Реализация продовольственн ых товаров на улице. 9520-0- 012		торговец обеспечивает уличную торговлю продуктами питания. 9520- 0-012		

9. Функциональная карта профессиональных квалификаций с указанием профессий в профессиональных группах, рекомендуется показать связь между профессиями/занятиями для демонстрации возможного профессионального развития работников. Профессиональное развитие может происходить как по горизонтали – в пределах одного квалификационного уровня ОРК, так и по вертикали – по различным квалификационным уровням:



10. Карта профессиональных квалификаций в ОРК с учетом Международной стандартной классификации занятий 2008 (ISCO-08) и НКЗ

№	Международная стандартная классификация занятий 2008 (начальные группы)			Совпадение	НКЗ 01-2017 (начальные группы)			Совпадение	НКЗ 01-2017 (группы занятий)		
	Код МСКЗ	Наименование на английском языке	Наименование на казахском/русском языках		Код НКЗ	Наименование на казахском языке	Наименование на русском языке		Код НКЗ	Наименование на казахском языке	Наименование на русском языке
1	1224	Retail and wholesale trade services managers	Руководители (управляющие) специализированных подразделений по услугам розничной и оптовой торговли		1420	«Бөлшек және көтерме сауда қызметтерін жүзеге асыратын мамандандырылған бөлімшелердің басшылары (басқарушылары)»	«Руководители (управляющие) специализированных подразделений по услугам розничной и оптовой торговли»		1420-0	«Бөлшек және көтерме сауда қызметтерін жүзеге асыратын мамандандырылған бөлімшелердің басшылары (басқарушылары)»	«Руководители (управляющие) специализированных подразделений по услугам розничной и оптовой торговли»
2	2431	Advertising and marketing professionals	Специалисты-профессионалы по рекламе и маркетингу		2431	«Жарнама, маркетинг және қоғаммен байланыс бойынша кәсіби мамандар»	«Специалисты-профессионалы по рекламе, маркетингу и связям с общественностью»		2431-1	«Маркетинг және нарықты зерттеу аналитиктері»	«Аналитики по маркетингу и исследованию рынка»
3	2433	Technical and medical product sales professionals (excluding information and communication technologies)	Специалисты-профессионалы по сбыту технической и медицинской продукции (исключая информационно-коммуникационные технологии)		2433	«Мамандырылған өнімдерді сату бойынша кәсіби мамандар»	«Специалисты-профессионалы по продажам специализированной продукции»		2433-9	«Басқа мамандырылған өнімдерді сату бойынша кәсіби мамандар ж.с.қ.»	«Другие специалисты-профессионалы по продажам специализированной продукции н.в.д.г.»

№	Международная стандартная классификация занятий 2008 (начальные группы)			Совпадение	НКЗ 01-2017 (начальные группы)			Совпадение	НКЗ 01-2017 (группы занятий)		
	Код МСКЗ	Наименование на английском языке	Наименование на казахском/русском языках		Код НКЗ	Наименование на казахском языке	Наименование на русском языке		Код НКЗ	Наименование на казахском языке	Наименование на русском языке
4	3322	Commercial sales agents	Агенты по коммерческим продажам		3322	«Коммерциялық сату агенттері»	«Агенты по коммерческим продажам»		3322-2	«Сату және тұтынушыларды зерттеу агенттері»	«Агенты по продажам и изучению потребителей»
									3322-9	«Басқа коммерциялық сату агенттері ж.с.қ.»	«Другие агенты по коммерческим продажам н.в.д.г.»
5	3323	Purchasers	Закупщики		3323	«Сатып алушылар мен жабдықтаушылар»	«Закупщики и снабженцы»		3323-1	Сатып алушылар	Закупщики
6	3331	Customs clearance and cargo & goods forwarding agents	Агенты по таможенной очистке и сопровождению грузов и товаров		3331	«Кедендік рәсімдеу және жүк пен тауарларды ілестіру агенттері»	«Агенты по таможенной очистке и сопровождению грузов и товаров»		3331-0	«Кедендік рәсімдеу және жүк пен тауарларды ілестіру агенттері»	«Агенты по таможенной очистке и сопровождению грузов и товаров»
7	4321	Office workers at the warehouse	Канторские служащие на складе		4321	«Қойма қызметкерлері»	«Служащие на складе»		4321-0	«Қойма қызметкерлері»	«Служащие на складе»
8	5223	Supervisors, shop	Супервайзеры, продавцы в		5210	«Супервайзерлер, дүкен сатушылары	«Супервайзеры, продавцы в		5210-1	«Дүкендегі супервайзерлер»	«Супервайзеры в магазинах»

№	Международная стандартная классификация занятий 2008 (начальные группы)			Совпадение	НКЗ 01-2017 (начальные группы)			Совпадение	НКЗ 01-2017 (группы занятий)		
	Код МСКЗ	Наименование на английском языке	Наименование на казахском/русском языках		Код НКЗ	Наименование на казахском языке	Наименование на русском языке		Код НКЗ	Наименование на казахском языке	Наименование на русском языке
		salespersons and their assistants	магазинах и их помощники			және олардың көмекшілері»	магазинах и их помощники»		5210-2	«Дүкен сатушылары мен олардың көмекшілері»	«Продавцы магазинов и их помощники»
9	5212	Street food vendors	Уличные торговцы продовольственными товарами		9520	«Көше мен базар саудагерлері»	«Торговцы на улицах и рынках»		9520-0	«Көше мен базар саудагерлері»	«Торговцы на улицах и рынках»