



САЛАЛЫҚ БІЛІКТІЛІК ШЕҢБЕРІ

«Көтерме және бөлшек сауда саласындағы қызмет»

Әзірленген:

Қазақстан Республикасы

Сауда және интеграция министрлігінің

Сауда комитеті

2025ж.

МАЗМҰНЫ

- 1. САЛАЛЫҚ БІЛІКТІЛІК ШЕҢБЕРІНІҢ ПАСПОРТЫ**
- 2. ЖАЛПЫ ЕРЕЖЕЛЕР**
- 3. САЛА (СФЕРА) ЖАҒДАЙЫНЫҢ ҚАЗІРГІ КҮЙІ**
- 4. САЛАҒА (СФЕРАҒА) ТАЛДАУ**
- 5. ҰЛТТЫҚ БІЛІКТІЛІК ШЕҢБЕРІ (ҰБШ) БОЙЫНША НЕГІЗГІ КӘСІПТЕР МЕН ҚЫЗМЕТ ТҮРЛЕРІНІҢ СИПАТТАМАСЫ**
- 6. САЛА (СФЕРА) БОЙЫНША КӘСІБИ СТАНДАРТТАР ТІЗБЕСІ: ҚОЛДАНЫСТАҒЫ ЖӘНЕ ӘЗІРЛЕУ ЖОСПАРЛАНҒАН**
- 7. ҚОРЫТЫНДЫЛАР МЕН ҰСЫНЫСТАР**
- 8. САЛАЛЫҚ БІЛІКТІЛІК ШЕҢБЕРІ БОЙЫНША БІЛІКТІЛІК ДЕҢГЕЙЛЕРІНІҢ СИПАТТАМАСЫ**
- 9. КӘСІБИ ТОПТАРДАҒЫ МАМАНДЫҚТАРДЫ КӨРСЕТЕ ОТЫРЫП, КӘСІБИ БІЛІКТІЛІКТЕРДІҢ ФУНКЦИЯЛЫҚ КАРТАСЫ**
- 10. КӘСІБИ БІЛІКТІЛІКТЕР КАРТАСЫ**

САЛАЛЫҚ БІЛІКТІЛІК ШЕҢБЕРІНІҢ ПАСПОРТЫ

Сала (сфера) сипаттамасы: Көтерме және бөлшек сауда.

Экономикалық қызмет түрі: *Көтерме және бөлшек сауда; автомобильдер мен мотоциклдерді жөндеу саласындағы қызмет (G 46, 47).*

ОРК әзірленген кәсіптік топтар мен кіші топтар:

ҚҰЖ 2017

Шағын топ	Бастапқы топ	Кәсіптер тобы
142 «Көтерме және бөлшек сауда қызметтері бойынша мамандандырылған бөлімшелердің басшылары (басқарушылары)»	1420 «Көтерме және бөлшек сауда қызметтері бойынша мамандандырылған бөлімшелердің басшылары (басқарушылары)»	1420-0 «Көтерме және бөлшек сауда қызметтері бойынша мамандандырылған бөлімшелердің басшылары (басқарушылары)»
243 «Өнімдер мен қызметтерді өткізу, маркетинг және қоғаммен байланыс жөніндегі кәсіби мамандар»	2431 «Жарнама, маркетинг және қоғаммен байланыс жөніндегі кәсіби мамандар»	2431-1 «Маркетинг және нарықты зерттеу жөніндегі талдаушылар»
	2433 «Мамандандырылған өнімдерді сату жөніндегі кәсіби мамандар»	2433-9 «Басқа топтарға кірмейтін мамандандырылған өнімдерді сату жөніндегі басқа кәсіби мамандар.»
332 «Тауарларды сатып алу және сату жөніндегі көмекші кәсіби қызметкерлер»	3322 «Коммерциялық сату агенттері»	3322-2 «Сату және тұтынушыларды зерттеу жөніндегі агенттер»
		3322-9 «Басқа топтарға кірмейтін басқа коммерциялық сату агенттері»
	3323 «Сатып алушылар мен жабдықтаушылар»	3323-1 «Сатып алушылар»
333 «Коммерциялық қызметтер жөніндегі агенттер»	3331 «Жүктер мен тауарларды кедендік ресімдеу және алып жүру жөніндегі агенттер»	3331-0 «Жүктер мен тауарларды кедендік ресімдеу және алып жүру жөніндегі агенттер»
432 «Материалдар мен көлік тасымалдарын есепке алу жөніндегі қызметкерлер»	4321 «Қоймадағы қызметкерлер»	4321-0 «Қоймадағы қызметкерлер»
521 «Дүкен сатушылары»	5210 «Дүкендегі супервайзерлер, сатушылар және олардың көмекшілері»	5210-1 Дүкендегі супервайзерлер
		5210-2 «Дүкен сатушылары және олардың көмекшілері»
952 «Көше және базар сатушылары»	9520 «Көше және базар сатушылары»	9520-0 «Көше және базар сатушылары»

«Көтерме және бөлшек сауда саласындағы қызмет» саласының сабақтары

Код ҚҰЖ	Кәсіптердің атауы (кәсіп топтарының атауларымен)
142 Топ	
1420-0-001	Бөлшек сауда ұйымының директоры (басшысы)
1420-0-002	Сауда үйінің директоры (басшысы)
1420-0-004	Дүкен директоры
1420-0-005	Кіші кәсіпорын директоры, патрон (басқарушы) (сауда саласында)
1420-0-007	Бөлім меңгерушісі (саудада)
1420-0-008	Бөлшек сауда кәсіпорнының басшысы
1420-0-009	Секция меңгерушісі (саудада)
1420-0-011	Тауар кешенінің меңгерушісі
1420-0-014	Бөлім бастығы (саудада)
1420-0-015	Көтерме және бөлшек сауда қызметінің басшысы
1420-0-016	Басқарушы (коммерциялық қызметте)
1420-0-017	Сауда саласындағы жетекші (басқарушы)
1420-0-018	Категориялық менеджмент жетекшісі
1420-0-019	Универсам жетекшісі
243 Топ	
2431-1-001	Маркетингтік науқандар аналитигі
2431-1-002	Аналитик-маркетолог
2431-1-003	Маркетинг бойынша кеңесші
2431-1-004	Маркетолог
2431-1-005	Маркетинг маманы
2431-1-006	Нарық болжамы маманы
2431-1-007	Баға маркетингтік зерттеу маманы
2433-9-004	Сауда өкілі (баспа өнімдері)
2433-9-005	Сауда өкілі (спорттық тауарлар)
332 Топ	
3322-2-001	Тұтынушыларды зерттеу және сату агенті
3322-2-002	Коммивояжер (сауда өкілі)
3322-9-003	Коммерциялық сату агенті
3322-9-004	Сауда агенті
3322-9-005	Сауда инспекторы
3323-1-005	Мерчендайзер (тауарды орналастыру маманы)
333 Топ	
3331-0-001	Агент (сауда-коммерциялық)
432 Топ	
4321-0-001	Таразышы
4321-0-002	Тауар бөлімшесінің кезекшісі
4321-0-003	Қор есебін жүргізуші (делопроизводитель)
4321-0-004	Дайын өнімдерді шығару диспетчері
4321-0-005	Тауарды тиеу және түсіру бойынша бақылаушы
4321-0-006	Жүк қабылдаушы
4321-0-010	Құндық шығындарды есептеуші қызметкер
4321-0-011	Инвентаризация қызметкері
4321-0-012	Жеткізу қызметкері
4321-0-013	Жабдықтау қызметкері
4321-0-014	Қойма қызметкері
4321-0-015	Тауар маманы (товаровед)
4321-0-016	Тауарларды жіберу есебін жүргізуші (қоймада)

Код ҚҰЖ	Кәсіптердің атауы (кәсіп топтарының атауларымен)
4321-0-017	Қойма есебін жүргізуші
4321-0-018	Есепші-маркировщик
521 Топ	
5210-1-001	Дүкен бригадирі
5210-1-002	Супермаркет бригадирі
5210-2-001	Кеңесші-сатушы
5210-2-002	Дүкен сатушысының көмекшісі
5210-2-003	Көтерме сауда кәсіпорнының сатушысы
5210-2-004	Бөлшек сауда кәсіпорнының сатушысы
5210-2-005	Дүкен сатушысы
5210-2-006	Сатушы-кассир
5210-2-007	Флорист-сатушы
952 Топ	
9520-0-001	Бакалея сатушысы
9520-0-002	Киоск сатушысы
9520-0-003	Базар бақылаушысы
9520-0-004	Лоток сатушысы
9520-0-005	Киосктегі сатушы
9520-0-007	Базардағы сатушы
9520-0-008	Тауарлық емес өнімдер сатушысы
9520-0-009	Палатка мен базар сатушысы
9520-0-010	Азық-түлік сатушысы
9520-0-011	Тауарлық емес өнімдерді көше сатушысы
9520-0-012	Көше азық-түлік сатушысы

ЖАЛПЫ ЕРЕЖЕЛЕР

Қазақстан Республикасының 2004 жылғы 12 сәуірдегі № 544 «Сауда қызметін реттеу туралы» Заңына сәйкес:

- бөлшек сауда – сатып алушыға жеке, отбасылық, үй жағдайындағы немесе кәсіпкерлік қызметке қатысы жоқ өзге де пайдалану үшін тауарларды сату жөніндегі кәсіпкерлік қызмет;
- көтерме сауда – кейіннен сату немесе жеке, отбасылық, үй жағдайындағы және соған ұқсас пайдалану мақсаттарымен байланысты емес өзге де мақсаттар үшін тауарларды өткізу жөніндегі кәсіпкерлік қызмет.

Қазақстан Республикасының Экономикалық қызмет түрлерінің жалпы жіктеуішіне (ОКЭД) сәйкес, «сауда» саласы үш секторға бөлінеді: көтерме сауда, бөлшек сауда, автокөліктер мен мотоциклдерді сату және жөндеу.

Аталған жіктеу салалық біліктілік шеңберін (СБШ) әзірлеуге негіз болды.

Сауда саласындағы кәсіби қызмет түрлері мен деңгейлерін айқындау үшін келесі құжаттар пайдаланылды:

- Қазақстан Республикасының Ұлттық кәсіптер классификаторы (ҚР ҰК 01-2017)
- 2015 жылғы 23 қарашадағы № 414-V ҚРЗ Қазақстан Республикасының Еңбек кодексі
- 2023 жылғы 4 шілдедегі № 14-VIII Қазақстан Республикасының «Кәсіптік біліктіліктер туралы» Заңы
- Қазақстан Республикасы Еңбек және халықты әлеуметтік қорғау министрінің 2023 жылғы 14 қыркүйектегі № 384 бұйрығы «Салалық біліктілік шеңберлерін әзірлеу және (немесе) өзектендіру қағидаларын бекіту туралы»
- Қазақстан Республикасы Еңбек және халықты әлеуметтік қорғау министрінің 2023 жылғы 7 қыркүйектегі № 377 бұйрығы «Кәсіптік стандарттарды әзірлеу және (немесе) өзектендіру қағидаларын бекіту туралы»
- 2024 жылғы салалық біліктілік шеңберлерін әзірлеу, өзектендіру және ресімдеу бойынша әдістемелік ұсынымдар
- 2024 жылғы кәсіптік стандарттарды әзірлеу және (немесе) өзектендіру бойынша әдістемелік ұсынымдар.

Салалық біліктілік шеңберінің (СБШ) мақсаты – Қазақстан Республикасындағы сауда саласының қазіргі заманғы үрдістері мен даму перспективаларын ескере отырып, Ұлттық біліктілік шеңбері (ҰБШ) негізінде осы саладағы негізгі кәсіптерге қойылатын талаптарды айқындау.

СБШ әзірлеудің негізгі міндеттері:

- Саланың қазіргі негізгі үрдістері мен даму перспективаларын айқындау;
- Саладағы негізгі кәсіптерді өзектендіру және мазмұнын анықтау;

Негізгі ұсынылатын кәсіптер бойынша біліктілік деңгейлерінің сипаттамасын беру.

3. Саланың (саланың) қазіргі жай-күйі

Саланың дамуындағы заманауи үрдістерді талдау

Қазақстан Республикасы экономикасындағы сауда секторы маңызды экономикалық және әлеуметтік рөл атқарады. Ішкі жалпы өнімнің (ЖІӨ) құрылымындағы ең ірі салалардың бірі болып табылатын «Сауда» экономикалық қызмет түрі ретінде тауарлар мен қызметтерді өндірушілерден тұтынушыларға дейін жеткізуді қамтамасыз етіп, ел көлемінде және сыртқы экономикалық қызмет аясында жүзеге асырылады және экономиканың басқа салаларымен тығыз байланысты.

1-кестеден көрініп тұрғандай, 2024 жылдың қорытындысы бойынша сауда секторы ЖІӨ құрылымында айтарлықтай үлеске ие – 14,4% немесе 25 804,6 млрд теңге.

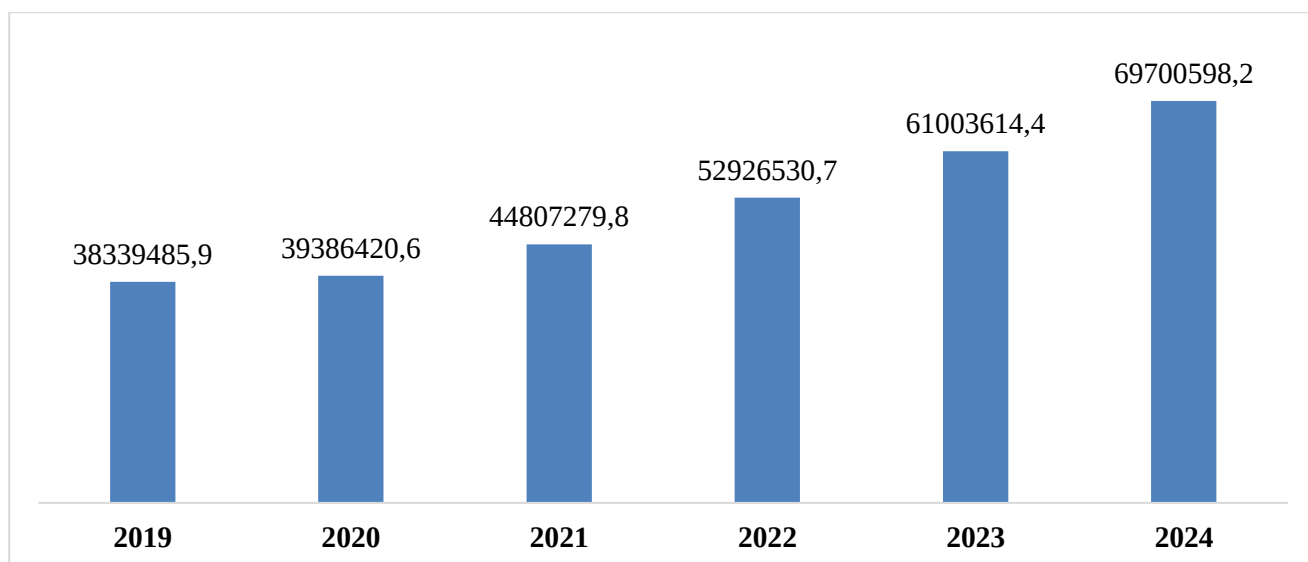
1-кесте. 2023–2024 жылдар аралығындағы экономикалық қызмет түрлері бойынша Қазақстан ЖІӨ құрылымы

№	Экономика салаларының атауы	2023ж.		2024ж.	
		млн.теңге	үлес, %	млн.теңге	үлес, %
1	Өнеркәсіп	32 012 398,60	26,8	34 640 814,90	19,3
2	Көтерме және бөлшек сауда; автомобильдер мен мотоциклдерді жөндеу	21 816 414,20	18,3	25 804 629,10	14,4
3	Өңдеу өнеркәсібі	14 677 293,60	12,3	16 171 087,50	9,0
4	Тау-кен өндіру өнеркәсібі және карьерлерді қазу	15 365 189,30	12,9	16 152 172,70	9,0
5	Жылжымайтын мүлікпен жасалатын операциялар	8 942 176,80	7,5	11 088 679,20	6,2
6	Өнімдер мен импортқа салынатын таза салықтар	8 841 170,70	7,4	8 713 991,30	4,9
7	Өнімдер мен импортқа салынатын салықтар	9 180 745,30	7,7	8 713 991,30	4,8
8	Құрылыс	6 720 925,60	5,6	7 844 131,80	4,4
9	Көлік және қоймалау	6 716 351,20	5,6	7 533 043,00	4,2
10	Білім беру	5 337 072,70	4,5	6 133 475,00	3,4
11	Ауыл, орман және балық шаруашылығы	4 568 671,30	3,8	5 322 726,70	3,0
12	Кәсіби, ғылыми және техникалық қызмет	4 188 167,10	3,5	4 834 208,50	2,7
13	Қаржы және сақтандыру қызметі	3 934 921,80	3,3	4 519 171,60	2,5
14	Денсаулық сақтау және халыққа әлеуметтік қызмет көрсету	3 490 168,70	2,9	3 979 298,40	2,2
15	Әкімшілік және қосалқы қызмет көрсету саласындағы қызмет	2 821 767,40	2,4	3 229 769,60	1,8
16	Басқа қызмет түрлерін ұсыну	2 460 139,80	2,1	3 035 042,80	1,7
17	Ақпарат және байланыс	2 595 103,40	2,2	2 948 716,40	1,7
18	Мемлекеттік басқару және қорғаныс; міндетті әлеуметтік қамсыздандыру	2 442 908,70	2,1	2 634 589,50	1,5
19	Электрмен, газбен, бу және ыстық сумен, кондиционерленген ауамен жабдықтау	1 690 003,00	1,4	2 006 531,20	1,1

№	Экономика салаларының атауы	2023ж.		2024ж.	
		млн.теңге	үлес, %	млн.теңге	үлес, %
20	Тұру және тамақтану қызметтерін көрсету	1 305 506,80	1,1	1 530 305,40	0,9
21	Мәдениет, ойын-сауық және демалыс	1 047 193,40	0,9	1 239 143,10	0,7
22	Сумен жабдықтау; қалдықтарды жинау, өңдеу және жою, ластануларды жою қызметі	279 912,70	0,2	311 023,50	0,2
23	Үй шаруашылықтарының жалдамалы жұмысшыларды жұмыспен қамтуы; жеке тұтынуға арналған тауарлар мен қызметтерді өндіру жөніндегі үй шаруашылықтарының қызметі	201 231,50	0,2	219 927,30	0,1

Дереккөз: ҚР ҰЭМ СК АСПиР БАС

2019–2024 жылдар аралығында бұл көрсеткіш жыл сайын өсіп келеді, бұл сауда саласындағы оң динамиканы көрсетеді.



Дереккөз: ҚР ҰЭМ СК АСПиР БАС

1-сурет. Қазақстан Республикасындағы көтерме және бөлшек сауда көлемі, 2019–2024 жылдар аралығында, млн теңге

Сауда көлемінің өсу қарқыны соңғы алты жыл ішінде жоғары деңгейде сақталып келеді. Алайда, 2024 жылы 2023 жылмен салыстырғанда өсім қарқыны 14,3%-ға баяулағаны байқалады. Өсім қарқынының біршама төмендеуіне қарамастан, сауда секторы серпінді даму мен тұрақты оң үрдісті көрсетуді жалғастыруда.

Аймақтық бөліністе сауда секторы бойынша жалпы өңірлік өнімнің (ЖӨӨ) 39%-дан астамы Алматы қаласының үлесіне тиесілі (2-кесте)

2-кесте. 2024 жылғы «Сауда» секторы бойынша өңірлерге бөлінген жалпы өңірлік өнім (ЖӨӨ)

	млн. теңге	үлес, %
Алматы қ.	10 198 169,9	39,50

	млн. теңге	үлес, %
Астана қ.	4 075 227,8	15,78
Атырау облысы	2 351 359,7	9,11
Қарағанды облысы	1 711 514,6	6,63
Шымкент қ.	886 228,4	3,43
Шығыс Қазақстан облысы	840 037,7	3,25
Ақтөбе облысы	736 430,7	2,85
Қостанай облысы	689 841,3	2,67
Павлодар облысы	652 661,4	2,53
Алматы облысы	632 374,4	2,45
Батыс Қазақстан облысы	471 968,5	1,83
Солтүстік Қазақстан облысы	360 674,3	1,40
Жамбыл облысы	355 658,3	1,38
Ақмола облысы	344 601,6	1,33
Абай облысы	319 712,4	1,24
Маңғыстау облысы	315 974,4	1,22
Жетісу облысы	300 464,5	1,16
Қызылорда облысы	269 321,9	1,04
Түркістан облысы	217 005,3	0,84
Ұлытау облысы	87 926,7	0,34
Қазақстан Республикасы	25 817 153,8	100,0

Дереккөз: ҚР ҰЭМ СК АСПиР БАС

Екінші орында сауда секторының жалпы өңірлік өнімге (ЖӨӨ) қосқан үлесі бойынша Нұр-Сұлтан қаласының кәсіпорындары тұр — 15,78% немесе 4 075 млрд теңге.

2024 жылы сауда операцияларының негізгі үлесі ірі қалалар — Нұр-Сұлтан мен Алматыға тиесілі болды. Жалпы осы қалаларда сауда операцияларының жалпы сомасы 14 273,4 млрд теңгені құрап, бұл тауар айналымының жалпы көлемінің 55,3%-ын құрады. Ең төменгі сауда көлемі Ұлытау облысына тиесілі — 0,34%-дан аз.

Көтерме және бөлшек сауда көлемі бойынша талдау жүргізсек, көшбасшы қалалар әлі де Нұр-Сұлтан мен Алматы болып табылады. Көтерме сауда көлемінің 53,7%-ы, ал бөлшек сауда көлемінің 46,8%-ы осы қалаларға тиесілі. Мұндай көрсеткіштер таңғалдырмайды, өйткені бұл қалаларда микро, шағын және орта бизнес субъектілері шоғырланған, сонымен қатар мұнда тұратын халықтың негізгі бөлігі — жоғары табысты тұтынушылар. Сонымен қатар, осы қалалардағы саудаға жалпы экономиканың жоғары даму қарқыны оң әсер етеді.

Тауарлар мен қызметтердің сатылым құрылымында көтерме сауда жалпы көлемнің 67,8%-ын құрайды (3-кесте).

3-кесте. 2024 жылғы тауарлар мен қызметтердің сатылым көлемі

	Көлемі, теңге	Үлес, %
Бөлшек сауда	22 445 445 704	32,2
<i>өнім түрлері бойынша:</i>		
азық-түлік тауарлары	7 317 819 279	10,5
азық-түлік емес тауарлар	15 127 626 425	21,7
<i>сату арналары бойынша:</i>		
Сауда кәсіпорындары мен ұйымдары	14 306 430 008	
Жеке кәсіпкерлер, соның ішінде базарларда сауда жасайтындар	8 139 015 696	
Көтерме сауда	47 255 152 508	67,8
<i>өнім түрлері бойынша:</i>		
азық-түлік тауарлары	8 373 860 824	12,8
азық-түлік емес тауарлар	38 881 291 684	55,8
<i>Ауылдық жерлер</i>		
Бөлшек сауда	1 684 913 089	
Көтерме сауда	889 905 300	
Барлығы	94 720 862 305	100

Дереккөз: ҚР ҰЭМ СК АСПиР БАС

Ішкі сауданың жалпы көлемінің 32,2%-ы бөлшек саудаға тиесілі.

Сауда саласындағы барлық қарастырылып отырған түрлер бойынша жеке меншік нысанындағы кәсіпорындар басым (4-кесте).

4-кесте. 2024 жылғы меншік нысандарына сәйкес тауарлар мен қызметтер сатылымының көлемі, теңге

	Мемлекеттік меншік нысаны	Жеке меншік нысаны	Шетелдік меншік нысаны
Бөлшек сауда	0,0	20 377 887 631	2 067 500 386
Үлес, %	0,0	90,8	9,2
Көтерме сауда	1 628 323 238	32 528 289 490	13 098 539 780
Үлес, %	3,4	68,8	27,8
ЖАЛПЫ	1 628 323 238	52 906 177 121	15 166 040 166
Үлес, %	2,3	75,9	21,7

Дереккөз: ҚР ҰЭМ СК АСПиР БАС

Жеке меншік нысанындағы кәсіпорындардың, соның ішінде базарларда сауда жасайтын жеке кәсіпкерлердің тауарларды сатуынан түскен кіріс жалпы сомасы 20 377,9 млрд теңге (90,8%) құрады, ал шетелдік меншік нысанындағы кәсіпорындардың кірісі — 2 067,5 млрд теңге (9,2%).

Бөлшек сауданың жалпы көлемін қалыптастыруда жеке кәсіпкерлердің, оның ішінде базарларда сауда жасайтындардың үлесі 36,3% құрайды, олардың айналымы 8 139,0 млрд теңге болды.

Сонымен бірге, сауда орындарының және сауда алаңдарының санының арақатынасы қазіргі заманғы форматтағы сауда кәсіпорындарының дамып келе жатқанын көрсетеді — бұл сауда алаңы 100 шаршы метрден асатын дүкендер.

Аталған аймақтарда сауда орындарының санының өсуінің негізгі факторы бөлшек сауда көлемінің сәйкес өсуі болды.

Қазақстандағы көтерме сауда — бөлшек саудамен байланысты, бірақ өз алдына дербес байланысқан буын болып табылады. Ол азық-түлік және азық-түлік емес тауарларға сұранысты қамтамасыз етеді (жалпы көлемнің 55,8%-ын отын-энергетика материалдары, астық, қара металдар, құрылыс материалдары және басқалар сияқты азық-түлік емес тауарлар құрайды).

2024 жылы көтерме сауда көлемі 47 255,2 млрд теңге болып, 2023 жылға қарағанда 8,6%-ға өсті.

Республиканың көтерме сауда құрылымында ең үлкен үлесті мұнай өңдеу өнімдері — дизель отыны мен автомобиль бензині, сондай-ақ қара металдар мен бидай (яғни азық-түлік емес тауарлар және өндірістік-техникалық тауарлар) алып отырды.

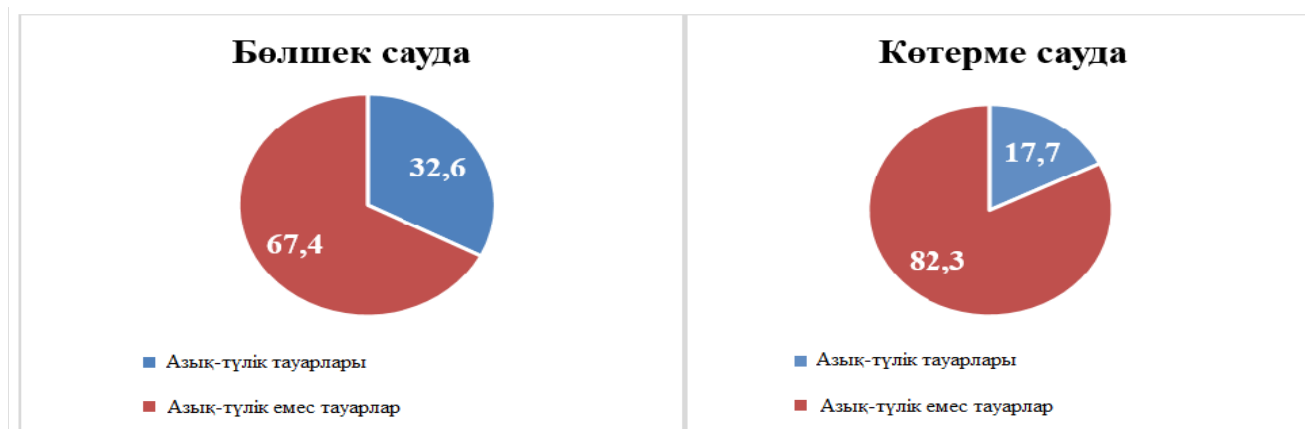
5-кесте – 2024 жылғы кәсіпорындардың көлемі бойынша тауарлар мен қызметтердің сатылым көлемі, мың теңге

	Шағын кәсіпорындар	Орта кәсіпорындар	Ірі кәсіпорындар	ЖАЛПЫ
Бөлшек сауда	15 795 017 962	2 194 892 725	4 455 535 017	22 445 445 704
Үлес, %	70,4	9,8	19,8	100,0
Көтерме сауда	36 458 447 420	8 769 118 705	2 027 586 383	47 255 152 508
Үлес, %	77,2	18,6	4,2	100,0
ЖАЛПЫ	52 253 465 382	10 964 011 430	6 483 121 400	69 700 598 212
Үлес, %	75,0	15,7	9,3	100,0

Дереккөз: ҚР ҰЭМ СК АСПиР БАС

Жалпы, 2024 жылы шағын кәсіпорындар сатылым мен қызмет көрсету көлемі бойынша 52,3 трлн теңге немесе 75%-ын, орта кәсіпорындар — 11,0 трлн теңге немесе 15,7%-ын, ал ірі кәсіпорындар — 6,5 трлн теңге немесе 9,3%-ын қамтамасыз етті.

2024 жылы МШҚ субъектілері көрсететін сауда қызметтерінің құрылымында бөлшек саудада негізгі үлес азық-түлік емес тауарларға тиесілі — 67,4%. Көтерме саудада да негізгі үлес азық-түлік емес тауарларға тиесілі — 82,3% (2-сурет).



Дереккөз: ҚР ҰЭМ СК АСПиР БАС

2-сурет. 2024 жылы МШҚ субъектілері жүргізетін сауда операцияларының құрылымы, %

Көтерме сауданы жүзеге асыратын МШҚ субъектілері – бұл тауарларды кейінгі сатуға немесе жеке, отбасылық, үй шаруашылығы және ұқсас мақсаттарға арналмаған басқа мақсаттарға жеткізуге бағытталған қызметпен айналысатындар. Ал бөлшек сауданың мақсаты – тауарлар мен қызметтердің соңғы тұтынуын қамтамасыз ету болып табылады. 2024 жылы бөлшек саудадағы өнімнің сатылу арналарына қарасақ, негізгі үлес сауда кәсіпорындарына тиесілі — 55,3%. Ал жеке кәсіпкерлерге, соның ішінде базарларда сауда жасайтындарға — 44,7%.

Осылайша, мемлекет тарапынан тәртіпті сауда ортасын қалыптастыруға бағытталған шаралар жүзеге асырылып жатқанына қарамастан, жеке кәсіпкерлер, оның ішінде базардағы саудагерлер бөлшек сауда құрылымында маңызды үлеске ие болып қала береді (жалпы сатылым көлемінің 44,7%-ы).

Сауданы дамыту аясында МШҚ субъектілерінің маңызы ерекше екенін атап өту қажет. Қазақстан Республикасы бойынша бөлшек сауда көлемі жалпы 2 959,4 трлн теңгені құрады. Оның ішінде МШҚ субъектілерінің үлесі бүкіл бөлшек сауданың 83,9%-ын құрады.

Саладағы еңбекпен қамту

Экономикалық қызмет түрлері бойынша ең көп еңбек ресурстары көтерме және бөлшек сауда саласына тиесілі (6-кесте).

6-кесте. 2020-2024 жылдар аралығындағы экономикалық қызмет түрлері бойынша жұмыс істейтіндердің саны, мың адам

	2020	2021	2022	2023	2024	Құрылым 2024ж., %
Жалпы жұмыспен қамтылған халық	8 732,0	8 807,1	8 971,5	9 081,9	9 214,2	100,0
Ауыл, орман және балық шаруашылығы	1 175,1	1 176,4	1 108,9	1 078,7	1 027,9	11,2
Өнеркәсіп	1 089,2	1 098,0	1 121,2	1 121,5	1 157,8	12,6
Құрылыс	630,9	641,4	658,9	642,3	665,5	7,2
Көтерме және бөлшек сауда; автокөліктер мен мотоциклдерді жөндеу	1 421,3	1 451,9	1 497,9	1 515,1	1 529,0	16,6
Көлік және қоймалау	617,5	609,5	640,6	647,7	670,1	7,3
Тұру және тамақтану қызметтерін көрсету	193,7	190,9	198,4	214,3	232,5	2,5
Ақпарат және байланыс	159,7	161,7	166,5	187,8	188,5	2,0
Қаржы және сақтандыру қызметі	189,0	184,9	186,3	201,7	202,5	2,2
Жылжымайтын мүлік операциялары	158,4	168,4	166,1	151,1	162,9	1,8
Кәсіби, ғылыми және техникалық қызмет	254,7	247,3	253,7	265,0	263,6	2,9

	2020	2021	2022	2023	2024	Құрылым 2024ж., %
Әкімшілік және көмекші қызмет	285,5	287,5	280,8	272,8	277,2	3,0
Мемлекеттік басқару және қорғаныс; міндетті әлеуметтік қамсыздандыру	489,3	484,1	508,5	523,7	517,0	5,6
Білім беру	1 109,5	1 120,1	1 142,3	1 183,0	1 198,4	13,0
Денсаулық сақтау және әлеуметтік қызмет көрсету	512,4	526,0	561,2	577,5	583,9	6,3
Өнер, ойын-сауық және демалыс	138,4	134,7	137,9	139,4	154,2	1,7
Басқа қызмет түрлерін көрсету	307,5	324,4	342,5	360,2	383,3	4,2

Дереккөз: ҚР ҰЭМ СК АСПиР БАС

2020-2024 жылдар аралығында жалпы жұмыспен қамтылуда сауданың үлесі 0,3 пайыздық тармаққа өсіп, экономикадағы жалпы жұмыспен қамтылған халықтың 16,6%-ын құрады. Осы уақытта сауда саласындағы жұмыспен қамтылғандардың саны 1 421,3 мың адамнан 1 529,0 мың адамға дейін өсті, яғни 7,6%-ға артты.

2024 жылдың қорытындысы бойынша көтерме және бөлшек сауда саласында 9 214,2 мың адам жұмыспен қамтылған экономикадағы жалпы санының ішінде 1 529,0 мың адам жұмыспен қамтылған.

Сауда саласындағы жұмыспен қамтылғандардың санының өсуі жалпы ішкі өнімнің физикалық көлемінің, атап айтқанда сауда көлемінің және экономиканың жалпы жұмыспен қамтуының өсуімен қатар жүруде. Сауда көлемінің жұмыспен қамтылғандар санынан жоғары қарқыны саланың өнімділігінің өсуін айқындайды.

Өнеркәсіп жоғары өнімді сала ретінде, ал ауыл шаруашылығы ең еңбекқор сала ретінде қарастырылғанда, сауда саласы ауыл шаруашылығы саласына ең жақын орналасқан. Бұл сауда қызметінің төмен өнімділігін және сауданың тиімдірек форматтарын дамыту үшін потенциалдың бар екенін көрсетеді.

Дегенмен, сауда секторы уақыт өте келе еңбекпен қамтылу саласы ретінде тұрғындар арасында өзінің «тартымдылығын» жоғалтпай, керісінше арттырып келеді, бұл жұмыспен қамтылғандардың санының динамикасынан байқалады.

2024 жылы сауда секторында жалдамалы қызметкерлердің саны мен жалақы қоры ірі бөлшек саудада басым болды (7-кесте).

7-кесте. 2024 жылғы сауда секторындағы жалдамалы қызметкерлердің саны және жалақы қоры

	Кәсіпорындар (ұйымдар) саны, бірлік	Қызметкерлердің нақты адам саны		Жұмысшылардың жалақы қоры, млн. теңге	
		барлығы	оның ішінде әйелдер	барлығы	оның ішінде әйелдерге есептелген
Барлығы					
Сала бойынша жалпы	2 536	226,2	116,3	991 340,5	452 286,2
Көлік құралдарын және мотоциклдерді көтерме және бөлшек саудасы және оларды жөндеу	129	11,7	3,1	67 214,0	15 098,6
Көтерме сауда	1 230	91,1	39,8	479 032,6	187 264,5
Бөлшек сауда	1 177	123,4	73,3	445 093,9	249 923,2
соның ішінде ірі кәсіпорындар					
Сала бойынша жалпы	486	112,8	61,8	473 152,5	233 939,2
Көлік құралдарын және мотоциклдерді көтерме және бөлшек саудасы және оларды жөндеу	11	4,2	1,1	23 331,1	5 346,2
Көтерме сауда	72	29,0	12,7	142 680,7	53 345,4
Бөлшек сауда	403	79,6	48,0	307 140,8	175 247,6
соның ішінде ірі кәсіпорындар					
Сала бойынша жалпы	697	82,4	39,0	399 138,9	166 259,1
Көлік құралдарын және мотоциклдерді көтерме және бөлшек саудасы және оларды жөндеу	44	6,0	1,6	36 890,8	7 941,2
Көтерме сауда	339	41,9	18,0	249 355,6	99 066,8
Бөлшек сауда	314	34,6	19,4	112 892,6	59 251,1
соның ішінде ірі кәсіпорындар					
Сала бойынша жалпы	1 353	31,0	15,5	119 049,2	52 087,9
Көлік құралдарын және мотоциклдерді көтерме және бөлшек саудасы және оларды жөндеу	74	1,5	0,4	6 992,2	1 811,1
Көтерме сауда	819	20,2	9,1	86 996,4	34 852,3
Бөлшек сауда	460	9,3	6,0	25 060,6	15 424,5

Дереккөз: ҚР ҰЭМ СК АСПуР БАС

Көрсетілген статистикалық мәліметтерге сәйкес, 226,2 мың адамның 112,8 мыңы немесе 49,9%-ы ірі сауда кәсіпорындарында жұмыс істейтін жалдамалы қызметкерлер, 82,4 мыңы орта кәсіпорындарда, ал тек 31,0 мыңы шағын кәсіпорындарда жұмыспен қамтылған. Гендерлік тұрғыдан алғанда, бөлшек саудада әйелдердің саны көтерме саудаға қарағанда көп екені байқалады.

Сонымен қатар, орташа айлық жалақы деңгейінде де кейбір айырмашылықтар бар екендігін атап өту қажет (8-кесте).

8-кесте. 2024 жылғы сауда секторындағы жалдамалы қызметкерлердің орташа айлық жалақысы

	Орташа айлық номиналды жалақы, теңге		
	барлығы	еркектер	әйелдер
<i>Сала бойынша жалпы</i>	365 157	408 497	324 167
Көлік құралдарын және мотоциклдерді көтерме және бөлшек саудасы және оларды жөндеу	478 855	507 769	400 196
Көтерме сауда	438 121	473 847	392 065
Бөлшек сауда	300 518	324 622	284 048
соның ішінде ірі кәсіпорындар			
<i>Сала бойынша жалпы</i>	349 529	390 963	315 355
Көлік құралдарын және мотоциклдерді көтерме және бөлшек саудасы және оларды жөндеу	461 928	485 185	397 784
Көтерме сауда	409 903	457 370	349 210
Бөлшек сауда	321 582	347 577	304 446
соның ішінде ірі кәсіпорындар			
<i>Сала бойынша жалпы</i>	403 582	446 993	355 254
Көлік құралдарын және мотоциклдерді көтерме және бөлшек саудасы және оларды жөндеу	515 984	555 867	409 005
Көтерме сауда	495 958	523 669	459 102
Бөлшек сауда	272 214	294 863	254 515
соның ішінде ірі кәсіпорындар			
<i>Сала бойынша жалпы</i>	319 891	358 549	280 949
Көлік құралдарын және мотоциклдерді көтерме және бөлшек саудасы және оларды жөндеу	380 838	384 123	371 744
Көтерме сауда	358 719	390 803	319 476
Бөлшек сауда	225 211	241 870	215 920

Дереккөз: ҚР ҰЭМ СК АСПиР БАС

Ең алдымен, ең жоғары жалақы деңгейі автокөліктерді саудаға шығару және жөндеу кәсіпорындарында тіркелген – 478,9 мың теңге, ал бөлшек сауда қызметкерлерінің ең төменгі жалақысы – 300,5 мың теңге.

Сала бойынша орташа айлық жалақы деңгейі 365,2 мың теңгені құрайды.

Ел аймақтары бойынша кәсіпорындар мен еңбек ресурстарының бөлінісі

Қазақстан Республикасы Ұлттық статистика бюросының деректері бойынша бөлшек сауда дүкендерінің желісі 142 583 бірлікті құрады, оның көпшілігін жеке кәсіпкерлер (116 229 бірлік) құрайды. Қазақстан Республикасы сауда кәсіпорындарының жалпы ауданы 15 379,1 мың шаршы метрге дейін өсті. Сауда алаңдарының бөлінісінде кәсіпорындар мен жеке кәсіпкерлер арасында пропорциялар теңестірілген. Сауда алаңдарының өсуі бөлшек сауданың физикалық көлемінің осы кезеңде 51%-ға өсуімен және бөлшек сауда объектілерінің инвестициялық тартымдылығының артуымен байланысты.

9-кесте. 2024 жылғы тұтыну тауарларын сататын бөлшек сауда дүкендерінің желісі облыстар бойынша

	барлығы		Саудагерлік кәсіпорындар		ЖК (Жеке кәсіпкерлер)	
	бірлік	сауда алаңы, шаршы метр	бірлік	сауда алаңы, шаршы метр	бірлік	сауда алаңы, шаршы метр
Барлығы ҚР бойынша	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
Ақмола	7 896	640 900	763	156 658	7 133	484 242
Ақтөбе	6 098	543 935	872	279 229	5 226	264 706
Алматы	7 044	623 962	976	226 754	6 068	397 208
Атырау	3 106	440 752	808	287 073	2 298	153 679
Батыс Қазақстан	6 491	555 327	825	237 400	5 666	317 927
Жамбыл	4 218	592 912	860	220 451	3 358	372 461
Жетісу	5 756	459 123	382	129 455	5 374	329 668
Қарағанды	13 764	1 418 642	1 748	516 809	12 016	901 833
Қостанай	8 663	791 314	1 150	264 220	7 513	527 094
Қызылорда	5 124	590 932	694	130 157	4 430	460 775
Маңғыстау	3 763	607 530	646	174 912	3 117	432 618
Павлодар	10 567	849 522	1 232	326 431	9 335	523 091
Солтүстік Қазақстан	5 672	524 821	693	121 367	4 979	403 454
Түркістан	3 513	327 622	936	117 328	2 577	210 294
Ұлытау	1 302	205 734	155	43 085	1 147	162 649
Шығыс Қазақстан	7 701	1 184 979	1 237	441 179	6 464	743 800
Астана	11 124	1 455 640	2 992	892 682	8 132	562 958
Алматы	22 262	2 471 465	7 592	1 519 458	14 670	952 007
Шымкент	3 939	657 218	1 280	430 424	2 659	226 794

Дереккөз: ҚР ҰЭМ СК АСПиР БАС

Келесі аймақтарды ерекшелеу қажет: Алматы, Астана қалалары, Қарағанды және Павлодар облыстары. Аталған аймақтарда сауда кәсіпорындарының 50%-ы жұмыс істейді. Сол сияқты, осындай үрдістер дәріхана желілерінің аймақтық

таралуында да байқалады (10-кесте)

10-кесте. Қазақстан облыстары бойынша 2024 жылғы дәріхана желісі

	барлығы		Саудагерлік кәсіпорындар		ЖК (Жеке кәсіпкерлер)	
	бірлік	сауда алаңы, шаршы метр	бірлік	сауда алаңы, шаршы метр	бірлік	сауда алаңы, шаршы метр
Барлығы ҚР бойынша	8 005	525 774	5 547	391 297	2 458	134 477
Абай	206	10 949	132	7 632	74	3 317
Ақмола	196	12 360	151	10 303	45	2 057
Ақтөбе	345	26 892	102	6 285	243	20 607
Алматы	351	22 523	178	14 569	173	7 954
Атырау	235	13 421	82	8 655	153	4 766
Батыс Қазақстан	152	12 481	152	12 481		
Жамбыл	311	26 956	183	21 562	128	5 394
Жетісу	257	11 953	83	6 510	174	5 443
Қарағанды	524	29 719	316	20 946	208	8 773
Қостанай	279	16 086	279	16 086		
Қызылорда	225	15 512	162	12 922	63	2 590
Маңғыстау	237	17 394	153	13 397	84	3 997
Павлодар	387	20 500	220	14 128	167	6 372
Солтүстік Қазақстан	192	11 262	147	7 534	45	3 728
Түркістан	387	22 726	273	16 432	114	6 294
Ұлытау	52	3 785	23	1 966	29	1 819
Шығыс Қазақстан	275	15 864	242	14 330	33	1 534
Астана	714	38 095	493	31 883	221	6 212
Алматы	2 357	166 321	1 898	124 606	459	41 715
Шымкент	325	30 976	280	29 070	45	1 906

Дереккөз: ҚР ҰЭМ СК АСПиР БАС

2024 жылғы қорытындысы бойынша Қазақстан Республикасының аумағында жалпы сауда алаңы 525,8 мың шаршы метр болатын 8 005 сауда нысаны қызмет атқарды. Оның 69%-ы заңды тұлғаларға (сауда кәсіпорындарына), ал 31%-ы жеке кәсіпкерлерге (ЖК) тиесілі.

Заңды тұлғалар жалпы сауда алаңының басым бөлігін қамтамасыз етеді – 391,3 мың шаршы метр, бұл жалпы көлемнің 74%-ын құрайды. ЖК-терге 134,5 мың шаршы метр немесе 26% тиесілі. Заңды тұлғалардың әрбір нысанының

орташа сауда алаңы 70,5 шаршы метр болса, ЖК-тердің алаңы – 54,7 шаршы метр, бұл жеке кәсіпкерлердің объектілерінің ықшамдылығын көрсетеді.

Айрықша атап өту керек, 2000 шаршы метрден кем емес сауда алаңы бар нысандар санының өсуі байқалады (11-кесте).

11-кесте. 2022-2024 жылдар аралығында «Бөлшек сауда» қызметі түріне сәйкес, сауда алаңы 2000 шаршы метрден кем емес сауда нысандарының саны

	2022		2023		2024	
	Саны, бірлік	Сауда алаңы, шаршы метр	Саны, бірлік	Сауда алаңы, шаршы метр	Саны, бірлік	Сауда алаңы, шаршы метр
ҚР	271	973 636	498	1 542 634	504	1 383 739
Абай	1	3 274	1	3 274	5	11 526
Ақмола	1	3 738	1	3 556	1	3 556
Ақтөбе	16	53 682	22	78 506	18	59 084
Алматы	3	8 212	12	26 665	6	12 239
Атырау	16	52 451	18	58 234	28	87 925
Батыс Қазақстан	13	50 509	29	82 252	17	68 909
Жамбыл	7	20 884	5	12 722	6	14 220
Жетісу	3	11 894	3	10 242	14	39 797
Қарағанды	21	59 846	73	195 043	22	64 470
Қостанай	16	54 956	70	222 625	13	40 979
Қызылорда	3	14 547	16	60 742	38	81 476
Маңғыстау	11	43 964	63	143 722	69	160 625
Павлодар	8	25 343	9	28 534	8	25 710
Солтүстік Қазақстан	7	19 834	7	21 304	11	34 316
Түркістан	4	8 911	1	2 180	22	30 317
Ұлытау			9	29 918	19	65 661
Шығыс Қазақстан	12	52 973	16	66 736	44	115 570
Астана	45	176 545	45	173 226	49	162 476
Алматы	61	238 274	66	234 947	96	249 822
Шымкент	22	73 799	30	88 206	18	55 062

Дереккөз: ҚР ҰЭМ СК АСПиР БАС

2024 жылғы Қазақстан Республикасының қорытындысы бойынша, 2000 шаршы метр және одан жоғары сауда алаңы бар бөлшек сауда нысандарының саны 504-ке жетті, бұл өткен жылмен салыстырғанда 1,2%-ға (2023 жылы 498 нысан) өскен, ал 2022 жылмен салыстырғанда 86%-ға (271 нысан) артқан көрсеткіш. Аталған ірі нысандардың жалпы сауда алаңы 2024 жылы 1,38 млн шаршы метрді құрады, бұл 2023 жылмен салыстырғанда 158,9 мың шаршы метрге немесе 10,3%-ға қысқарған.

Еліміздегі ірі сауда нысандарының жалпы саны өсуді жалғастырып отыр, алайда сауда алаңы үш жыл ішінде алғаш рет қысқарды, бұл сектордағы

құрылымдық трансформацияның барынын көрсетеді.

Алматы мен Астана жоғары дамыған бөлшек сауда инфрақұрылымының орталығы мәртебесін сақтап келеді, ал өңірлік орталықтар, әсіресе Маңғыстау, Қызылорда облыстары және Шығыс Қазақстан облысында ірі форматтағы сауданы белсенді дамыта бастады.

Кесте 12. 2024 жылғы сауда базарларының желісі

	Нарықтар саны	Сауда орындарының саны	Нарықтардың алаңы, шаршы метр
Қазақстан Республикасы	626	150 872	7 469 412
Абай	23	3 056	115 506
Ақмола	17	1 278	113 063
Ақтөбе	57	7 593	340 842
Алматы	56	17 462	1 212 649
Атырау	18	7 724	269 575
Батыс Қазақстан	23	5 622	217 275
Жамбыл	36	19 755	576 035
Жетісу	20	3 921	158 754
Қарағанды	18	3 739	201 777
Қостанай	28	3 349	111 876
Қызылорда	25	4 353	228 943
Маңғыстау	40	6 635	421 871
Павлодар	16	869	52 732
Солтүстік Қазақстан	15	1 449	85 319
Түркістан	106	15 738	849 439
Ұлытау	7	360	35 005
Шығыс Қазақстан	32	2 591	193 690
Астана	25	7 456	409 813
Алматы	45	26 172	1 311 094
Шымкент	19	11 750	564 154

Дереккөз: ҚР ҰЭМ СК АСПиР БАС

Мұнда екі агломерацияны айқындау қажет: Алматы қаласы бар Алматы агломерациясы және Шымкент қаласы бар Түркістан агломерациясы. Бұл екі агломерацияға еліміздегі барлық сауда нарықтарының ауданының шамамен 52,7%-ы тиесілі. Мұның себебі – Ташкент қаласының (Хоргос сауда орталығының) жақындығы және Қазақстанға импорттық логистика ерекшеліктері.

Алматы қаласындағы көтерме сауданың көлемінің жоғары көрсеткіштері мен оның жыл сайынғы өсімі осы қаланың ерекше рөлін түсіндіреді. Алматы – ең үлкен автопаркі бар қала (жанар-жағар майдың көп тұтынылуы және автокөліктердің үлкен сатылымы), сондай-ақ азық-түлік өнеркәсібінің маңызды бөлігі орналасқан (сыра, шарап, шырын, сүт және кондитерлік өнімдерді өндіру).

Көтерме сауда көлемінің осыншалықты теңсіз бөлінуінің бір себептері – көтерме сауда кәсіпорындарының өздерінің айналымдық қаражатының жеткіліксіздігі. Бұл көбінесе тауарлардың үлкен көлемінің негізгі нарықтарға, яғни өнім тұтыну деңгейі ең жоғары аймақтарға шоғырлануына әкеледі.

13-кесте. 2024 жылғы бөлшек сауданың көлемі, млн. теңге

	Жалпы бөлшек сауда көлемі	Сауда кәсіпорындарының бөлшек сауда көлемі	Жеке кәсіпкерлердің бөлшек сауда көлемі
Қазақстан Республикасы	22 445 445,7	14 306,4	8 139 015,7
Абай	634 121,7	220,5	413 626,6
Ақмола	524 474,3	254,2	270 318,5
Ақтөбе	767 850,5	613,1	154 754,2
Алматы	680 162,8	505,7	174 433,8
Атырау	543 527,2	336,0	207 509,7
Батыс Қазақстан	604 449,5	418,8	185 637,1
Жамбыл	547 760,3	354,9	192 819,1
Жетісу	285 747,2	231,8	53 911,3
Қарағанды	1 678 142,0	760,9	917 285,6
Қостанай	691 206,3	487,4	203 833,6
Қызылорда	516 311,8	188,5	327 840,5
Маңғыстау	504 104,1	275,9	228 240,5
Павлодар	718 570,4	495,7	222 843,5
Солтүстік Қазақстан	401 063,7	191,6	209 510,6
Түркістан	382 520,6	257,1	125 460,4
Ұлытау	113 488,9	66,0	47 525,0
Шығыс Қазақстан	1 277 220,5	403,4	873 802,8
Астана	2 965 127,6	2 071,7	893 451,7
Алматы	7 545 644,5	5 404,2	2 141 437,6
Шымкент	1 063 951,9	769,2	294 773,6

Дереккөз: ҚР ҰЭМ СК АСПиР БАС

Сауда үйлері мен кәсіпорындарға бөлшек сауданың жалпы көлемінің 63,7%-ы тиесілі болса, жеке кәсіпкерлердің бөлшек саудадағы үлесі 36,3%-ды құрайды. Аймақтық ерекшеліктер өзгеріссіз қалады.

Көтерме саудада да КӘК субъектілерінің маңызы зор. 2024 жылы Қазақстан Республикасында көтерме сауда операцияларының жалпы көлемі 47 255,2 млрд теңгені құрады. Оның 95,8%-ы КӘК субъектілерінің үлесіне тиесілі болды.

Аймақта көтерме саудадағы ең үлкен үлесті Жетісу, Атырау және Маңғыстау облыстарының КӘК субъектілері иеленді, мұнда көтерме сауда көлемінің шамамен 100%-ы осы кәсіпорындарға тиесілі болды. Ал ең төмен көрсеткіш Абай облысында тіркеліп, ол көтерме сауда көлемінің 89,6%-ын құрады (14-кесте).

14-кесте. Көтерме сауда көлемі және КӘК кәсіпорындарының үлесі, 2024 ж.

	Всего, млн. теңге	Доля МСП, в %
Қазақстан Республикасы	47 255 153	95,8
Абай	392 190	89,6
Ақмола	834 140	95,6
Ақтөбе	1 450 284	95,6
Алматы	1 090 784	93,4

Атырау	6 620 933	99,7
Батыс Қазақстан	647 437	97,3
Жамбыл	434 758	97,6
Жетісу	600 141	99,8
Қарағанды	3 024 666	91,2
Қостанай	1 165 817	94,3
Қызылорда	315 638	97,6
Маңғыстау	592 257	99,2
Павлодар	950 841	98,5
Солтүстік Қазақстан	586 389	97,2
Түркістан	203 293	97,3
Ұлытау	132 620	94,2
Шығыс Қазақстан	820 668	98,1
Астана	8 066 931	95,8
Алматы	17 317 917	94,7
Шымкент	2 007 447	94,9

Дереккөз: ҚР ҰЭМ СК АСПиР БАС

Аймақтық ерекшеліктер жұмыспен қамтылғандардың бөлінісінде де көрініс табады (15-кесте)

15-кесте. 2024 жылғы сауда саласындағы жұмыспен қамтылғандардың саны

	Экономикадағы жұмыспен қамтылғандардың адам саны	Сауда саласындағы жұмыспен қамтылғандардың адам саны	Сауда саласындағы жұмыспен қамтылғандардың үлесі, %
Барлығы ҚР бойынша	9 214 184	1 528 981	16,6
Абай	292 342	60 984	20,9
Ақмола	401 827	42 446	10,6
Ақтөбе	457 857	64 431	14,1
Алматы	722 267	106 619	14,8
Атырау	347 788	44 967	12,9
Батыс Қазақстан	336 811	50 704	15,1
Жамбыл	544 832	74 705	13,7
Жетісу	296 698	32 153	10,8
Қарағанды	542 672	76 259	14,1
Қостанай	439 308	88 647	20,2
Қызылорда	334 499	57 670	17,2
Маңғыстау	347 428	35 059	10,1
Павлодар	386 143	54 049	14,0
Солтүстік Қазақстан	267 702	37 378	14,0
Түркістан	817 137	133 110	16,3
Ұлытау	97 315	8 560	8,8
Шығыс Қазақстан	367 038	47 496	12,9
Астана	685 103	117 069	17,1
Алматы	1 083 048	282 255	26,1
Шымкент	446 369	114 420	25,6

Дереккөз: ҚР ҰЭМ СК АСПиР БАС

Алматы және Шымкент қалаларын ерекше атап өту қажет, әсіресе мегаполистер, қызмет көрсету саласының, соның ішінде сауданың дамыған

секторы болып табылады. Халықтың тығыздығы мен тұтынушылық белсенділігі сауданың дамуына серпін береді.

Сонымен қатар, Абай, Қостанай, Қызылорда облыстары мен Нұр-Сұлтан қаласында жұмыспен қамтылғандардың үлесі маңызды.

Сауда саласында жұмыспен қамтылғандардың көп болуы осы саланың қажетті құзыреттері мен білім беру аясын зерттеуді қажет етеді.

4. Сала (өнеркәсіп) талдауы

Сауда саласы Қазақстан Республикасы экономикасының құрылымындағы негізгі элемент болып табылады, жалпы ішкі өнімге елеулі үлес қосып, халықты кең көлемде жұмыспен қамтиды. Сала көлемді әрі қарқынды дамып отырғанына қарамастан, еңбек нарығында сауда саласында білікті кадрларға деген сұраныс тұрақты әрі өсіп келеді.

Цифрлық технологиялардың және желілік бөлшек сауданың жедел дамуы, процестердің цифрландырылуы, сондай-ақ сыртқы экономикалық байланыстардың кеңеюі заманауи бәсекеге қабілетті ортада жұмыс істей алатын жоғары білікті мамандарға деген қажеттілікті арттырады. Ең алдымен, цифрлық сатулар, тауар ағындарын басқару, клиенттерге қызмет көрсету және тұтынушылық сұранысты талдау саласындағы практикалық дағдылардың маңыздылығы артады.

Бұл саладағы кадрларды даярлау техникалық, кәсіби және жоғары оқу орындарында «Бизнес және басқару» бағытындағы білім беру бағдарламалары бойынша жүзеге асырылады. Алайда, білім беру бағдарламаларының мазмұны мен еңбек нарығының нақты талаптары, әсіресе цифрлық құзыреттер мен практикалық дайындық тұрғысынан сәйкес келмеуі байқалады.

Сауда саласының қазіргі даму тенденцияларын ескере отырып, оқу процесінде қолданбалы компонентті күшейту, дуалды оқытуды енгізу және білім беру бағдарламаларын цифрлық экономика талаптары мен саладағы жетекші жұмыс берушілердің тәжірибесін ескере отырып жаңарту маңызды деп есептеледі.

Айта кету керек, саладағы мамандардың негізгі тұтынушылары болып табылады:

- ірі бөлшек және көтерме сауда желілері;
- электрондық коммерция платформалары және маркетплейстер;
- логистика және дистрибуция компаниялары;
- шағын және орта бизнес субъектілері;
- сауда бөлімдері интеграцияланған өндірістік кәсіпорындар;
- шетелдік және халықаралық сауда өкілдіктері.

Одан әрі 16-кестеде ірі топтарға бөлінген мамандықтар бойынша нақты жалдамалы қызметкерлердің саны көрсетілген.

16-кесте. 2024 жылы «Сауда» саласындағы ірі топтарға бөлінген мамандықтар бойынша нақты жалдамалы қызметкерлердің саны және орташа айлық жалақы

	Нақты қызметкерлер саны	Үлес, %	Орташа айлық жалақы, тг
Басшылар мен мемлекеттік қызметкерлер	11 678	5,2	921 840
Мамандар-мамандық иелері	34 006	15,0	506 604
Мамандар-техникалық және басқа да қосалқы мамандандырылған персонал	17 601	7,8	426 530
Әкімшілік қызметкерлер	Нақты 12 893	5,7	371 087
Қызмет көрсету және сату саласының қызметкерлері	105 253	46,5	294 062
Фермерлер және ауыл, орман шаруашылығы, балық шаруашылығы және балық аулау жұмыскерлері	3	0,0	217 633
Өнеркәсіп, құрылыс, көлік және басқа да қатысты мамандықтардың жұмысшылары	4 472	2,0	334 064
Өндіріс жабдығы операторлары, жинаушылар және жүргізушілер	17 738	7,8	258 111
Біліктілігі төмен жұмысшылар	19 872	8,8	228 700
Басқа топтарға кірмейтін жұмысшылар	2 720	1,2	278 862
ЖАЛПЫ	226 236	100,0	365 157

Дереккөз: ҚР ҰЭМ СК АСПиР БАС

2024 жылы сауда саласында 226,2 мың адам жұмыс істеген. Орташа айлық жалақы – 365,2 мың теңге. Жұмыс істейтіндердің басым бөлігі (46,5%) – сатушылар, кассирлер, кеңесшілер және қызмет көрсету мен сату саласының басқа да қызметкерлері. Олардың орташа айлық еңбекақысы – 294 мың теңге, бұл сала бойынша орташа көрсеткіштен 19% төмен.

Ең жоғары табыс басшыларға тиесілі. Барлығы 11,7 мың адам (жалпы қызметкерлердің 5,2%) болып, олардың жалақысы 921,8 мың теңгені құрады. Мамандар-профессорлар, яғни экономистер, аналитиктер және маркетингтер – орташа есеппен 506,6 мың теңге алады және жалпы қызметкерлердің 15%-ын құрайды.

Техникалық персонал мен офис қызметкерлерінің еңбекақысы сәл төмен – тиісінше 426,5 және 371 мың теңге. Логистика, қойма және транспорт саласында жұмыс істейтін жұмысшылар – 258 мың теңге алады. Ең төмен жалақы біліктілігі төмен қызметкерлерде – 228,7 мың теңге.

Сауда саласында басқару және орындаушы қызметкерлер арасындағы жалақы айырмашылығы айтарлықтай байқалады. Жоғары жалақы алатын қызметкерлер шамамен 20% құрайды, ал негізгі жұмыскерлер төмен табыспен жұмыс істейді.

Кесте 17. Сауда саласындағы жалдамалы қызметкерлердің жасы бойынша сипаттамалары

	Жас бойынша қызметкерлердің жасы, жыл				
	Жұмысшылардың адам саны	15-34	35-62	63 жастан жоғары	Жұмыс істеп жүрген зейнеткерлер
Автомобильдер мен мотоциклдерді көтерме және бөлшек саудасы; жөндеу қызметтері	232 501	102 666	123 032	6 803	7 791
Автомобильдер мен мотоциклдерді көтерме және бөлшек саудасы және оларды жөндеу	11 036	5196	5 615	225	273
Автомобильдер мен мотоциклдерді қоспағанда көтерме сауда	92 934	34947	55 747	2 240	2 673
Автомобильдер мен мотоциклдерді қоспағанда бөлшек сауда	128 531	62 523	61 670	4 338	4 845

Дереккөз: ҚР ҰЭМ СК АСПиР БАС

2024 жылы Қазақстанда сауда саласында, соның ішінде автокөліктер мен мотоциклдерді жөндеу бойынша 232,5 мың адам жұмыс істеді. Жұмысшылардың көпшілігі (35-62 жас аралығындағы) жас санаты – 123 мың адам, бұл жалпы санының шамамен 53%-ын құрайды. Жас санаты (15-34 жас аралығында) 44%-ды, яғни шамамен 102,7 мың адамды құрайды. 63 жастан асқан жұмысшылардың үлесі 3%-дан төмен – 6,8 мың адам, ал ресми тіркелген зейнеткерлер саны 7,8 мың адамнан сәл кем.

Ең көп қамтылған бөлшек сауда саласында жас және ересек кадрлардың үлестері шамамен тең: әр жас санатына 48-49%. Бұл бөлшек саудада жұмыс орындарының жас мамандарға да, тәжірибелі қызметкерлерге, соның ішінде зейнеткерлерге де қолжетімді екенін көрсетеді.

Көтерме саудада орта жастағы қызметкерлер басым – 60%, ал жастар шамамен 38%-ды құрайды. Автокөліктерді қызмет көрсету және сату саласында жас қызметкерлердің үлесі 47%-дан жоғары, бірақ бұл сегменттегі жұмысшылардың жалпы саны басқаларға қарағанда едәуір аз.

Жалпы, сауда саласындағы жұмысшылардың жас құрылымы теңгерімді болып табылады. Негізгі жүктеме орта жастағы қызметкерлерге тиесілі, алайда сала жастар мен егде жастағы қызметкерлерге де ашық.

Саудадағы қызметкерлердің жас құрылымы саладағы қазіргі кадрлық мәселелермен тығыз байланысты. Барлық қызметкерлердің жартысына жуығы 34 жасқа дейінгі жастар, әсіресе бөлшек саудада, мұнда жоғары кадр ауысымы мен кәсіби тұрақсыздық байқалады. Жастардың көп болуы жұмыс орындарының қолжетімділігін көрсетсе де, кадрлық тұрақтылықтың әлсіздігін де аңғартады.

Ең үлкен тапшылық төмен және орташа біліктілік деңгейіндегі

қызметкерлер арасында байқалады – олар негізінен сауда қызметкерлері. Кадр тапшылығының негізгі себептері – төмен жалақы, мансаптық өсу мүмкіндігінің жоқтығы, жоғары физикалық және эмоциялық жүктеме, әсіресе бөлшек сауда секторында. Нәтижесінде кадр ауысымы 50%-ға жетеді, ал мұндай мамандарға сұраныс ұсыныстан екі есеге артық болады.

Жас құрылымы саудадағы кадрлық тұрақсыздық пен осалдықты көрсетеді: сала жастар мен зейнеткерлерге ашық, бірақ «орта буын» білікті кадрларды ұстап қалу мен дамытуға қатты мұқтаж.

Бұл тенденцияларды растау үшін Қазақстан Республикасы Ұлттық кәсіпкерлер палатасы «Атамекен» 2025-2027 жылдарға арналған кадрлар қажеттілігін талдау жүргізді. Зерттеудің мақсаты – алдағы үш жылдық кезеңге жұмыс берушілердің еңбек ресурстарына болжамды қажеттілігін анықтау болды. Сауалнама анкета толтыру түрінде өткізілді, бұл бизнестің өкілдерінен тікелей ақпарат алуға мүмкіндік берді.

18-кесте. 2025–2027 жылдарға арналған кадрлық қажеттілікке қатысты жұмыс берушілердің санының өңірлерге бөлінуі.

Аймақ	Қызметкерлерді жұмысқа алу жоспарлануда	Жұмысқа алу жоспарланбайды	Барлығы
Астана	3 500	1 214	4 714
Алматы	500	3 265	3 765
Шымкент	197	2 703	2 900
Ақмола облысы	236	1 522	1 758
Ақтөбе облысы	470	1 989	2 459
Алматы облысы	164	2 549	2 713
Атырау облысы	210	1 415	1 625
Шығыс Қазақстан облысы	527	1 080	1 607
Жамбыл облысы	520	1 913	2 433
Батыс Қазақстан облысы	483	1 120	1 603
Қарағанды облысы	809	2 091	2 900
Қостанай облысы	386	1 824	2 210
Қызылорда облысы	444	1 048	1 492
Маңғыстау облысы	149	1 274	1 423
Абай облысы	207	1 335	1 542
Жетісу облысы	338	1 241	1 579
Ұлытау облысы	91	400	491
Павлодар облысы	330	1 272	1 602
Солтүстік Қазақстан облысы	387	795	1 182
Түркістан облысы	167	2 416	2 583
Барлығы	10 115	32 466	42 581

Дереккөз: ҚР ҰЭМ СК АСПиР БАС

Алынып алынған нәтижелер бизнес-қоғамдастықтың даму жоспарлары туралы түсінік қалыптастыруға, сондай-ақ кадрлық белсенділік ең жоғары

болатын салалар мен аймақтарды анықтауға мүмкіндік берді. Зерттеу қорытындысы бойынша, 42 581 жауап берген жұмыс берушінің 10 115 кәсіпорны (24%) 2025-2027 жылдары қызметкерлерді жалдау жоспары бар екенін білдірсе, 32 466 респондент (76%) персонал санын өзгерту жоспарламайды.

19-кесте. 2025-2027 жылдарға арналған сыртқы экономикалық қызмет (СЭҚ) бойынша және кадр қажеттілігіне қатысты жұмыс берушілердің саны.

Сыртқы экономикалық қызмет	Жұмысшыларды жалдау жоспарланады	Жоспарланбайды	Барлығы
Су беру; қалдықтарды жинау, өңдеу және жою, ластануды жою қызметі	96	189	285
Таулы-шикізат өнеркәсібі және карьерлерді игеру	71	341	412
Мемлекеттік басқару және қорғаныс; міндетті әлеуметтік қамтамасыз ету	318	600	918
Әкімшілік және қосымша қызмет көрсету қызметі	322	1 285	1 607
Үй шаруашылықтарының үй шаруашылығына қызмет көрсетуі; өз тұтынуына тауарлар мен қызметтерді өндіру	7	42	49
Экстерриториалды ұйымдар мен органдардың қызметі	1	19	20
Денсаулық сақтау және әлеуметтік қызмет көрсету	377	562	939
Ақпарат және байланыс	289	413	702
Өнер, ойын-сауық және демалыс	197	467	664
Өңдеу өнеркәсібі	843	2 143	2 986
Білім беру	1 840	1 744	3 584
Жылжымайтын мүлік операциялары	330	1 499	1 829
Көтерме және бөлшек сауда; автокөліктер мен мотоциклдерді жөндеу	1 706	10 531	12 237
Басқа қызмет көрсету	520	3 220	3 740
Тұру және тамақтану қызметтері	368	1 106	1 474
Кәсіби, ғылыми және техникалық қызмет	520	935	1 455
Ауыл шаруашылығы, орман шаруашылығы және балық шаруашылығы	982	3 621	4 603
Электр энергиясын, газды, бу мен ыстық суды және салқындатылған ауаны қамтамасыз ету	75	75	150
Құрылыс	676	1 741	2 417
Көлік және қоймалау	459	1 677	2 136
Қаржылық және сақтандыру қызметтері	118	256	374
Барлығы	10 115	32 466	42 581

Дереккөз: «Атамекен» ҰКП

Экономикалық қызмет түрлері бойынша кадрларға деген қажеттілікті талдау жоспарланған жұмысқа қабылдау деңгейінде айтарлықтай айырмашылықтарды көрсетті. Ең жоғары белсенділік білім беру саласында жұмыс істейтін ұйымдар тарапынан байқалды – 1 840 респондент жаңа қызметкерлерге деген қажеттілік барын хабарлады. Кадрларға деген елеулі

қажеттілік көтерме және бөлшек сауда (1 706 кәсіпорын), өңдеуші өнеркәсіп (843 кәсіпорын), сондай-ақ ауыл, орман және балық шаруашылығы салаларында (982 кәсіпорын) да тіркелді.

20-кесте. 2025–2027 жылдарға сыртқы экономикалық қызмет (СЭҚ) бойынша кадрлар қажеттілігі, адам саны

Аймақ	2025	2026	2027	Всего
Білім беру	6 859	4 648	4 557	16 064
Көтерме және бөлшек сауда; автокөліктер мен мотоциклдерді жөндеу	4 717	4 146	4 568	13 431
Өңдеуші өнеркәсіп	5 349	3 483	3 949	12 781
Ауыл, орман және балық шаруашылығы	3 167	2 056	2 195	7 418
Құрылыс	2 237	1 821	2 061	6 119
Халықтың денсаулығын сақтау және әлеуметтік қамсыздандыру	2 386	1 422	1 242	5 050
Басқа да қызмет түрлерін көрсету	1 572	1 380	1 608	4 560
Мемлекеттік басқару және қорғаныс; міндетті әлеуметтік қамсыздандыру	1 487	995	997	3 479
Кәсіби, ғылыми және техникалық қызмет	1 274	1 041	1 074	3 389
Тұру және тамақтану қызметтерін ұсыну	1 212	956	1 025	3 193
Әкімшілік және қосалқы қызмет көрсету саласындағы қызмет	1 211	871	993	3 075
Көлік және қоймалау	1 013	775	848	2 636
Жылжымайтын мүлікпен жасалатын операциялар	789	710	817	2 316
Мәдениет, ойын-сауық және демалыс	895	467	385	1 747
Электр энергиясымен, газбен, бумен, ыстық сумен және кондиционерленген ауамен жабдықтау	817	445	430	1 692
Ақпарат және байланыс	558	502	559	1 619
Тау-кен өндіру өнеркәсібі және карьерлерді қазу	406	391	436	1 233
Сумен жабдықтау; қалдықтарды жинау, өңдеу және жою, ластануды жою жөніндегі қызмет	389	192	418	999
Қаржы және сақтандыру қызметі	522	243	231	996
Үй шаруашылықтарының жалдамалы қызметшілерді жұмысқа алуы; үй шаруашылықтарының өз қажеті үшін тауарлар мен қызметтер өндіру жөніндегі қызметі	26	8	10	44
Экстерриториялық ұйымдар мен органдардың қызметі	5			5
Барлығы	36 891	26 552	28 403	91 846

Дереккөз: «Атамекен» ҰКП

Жұмыс күшіне деген жалпы сұраныс көлемі тұрғысынан алғанда, ең жоғары көрсеткіштер келесі салаларда тіркелді: білім беру саласында – 16 064 адам немесе 17%, көтерме және бөлшек саудада – 13 431 адам немесе 15%, сондай-ақ өңдеуші өнеркәсіпте – 12 781 адам немесе 14%. Аталған деректер бұл салалардың ұлттық экономика үшін маңыздылығын көрсетеді және оларды білікті кадрлармен қамтамасыз етуге бағытталған жүйелі шараларды әзірлеудің өзектілігін айқындайды.

Техникалық және кәсіптік білім беру мамандықтары мен біліктіліктерінің классификаторы

Қазақстан Республикасы Білім және ғылым министрінің 2018 жылғы 27 қыркүйектегі № 500 бұйрығына және кейінгі нормативтік құқықтық актілермен бекітілген өзгерістер мен толықтырулар негізінде техникалық және кәсіптік, орта білімнен кейінгі білім беру мамандықтары мен біліктіліктерінің жаңартылған тізбесі әзірленіп, қолданысқа енгізілді.

Аталған өзгерістер кадрларды даярлау сапасын арттыруға, білім беру бағдарламаларының тәжірибелік бағытын күшейтуге, сондай-ақ білім беру мазмұнын елдің әлеуметтік-экономикалық басымдықтарына сәйкестендіруге бағытталған.

Төменде ұсынылған 21 және 22-кестелерде техникалық және кәсіптік, сондай-ақ орта білімнен кейінгі білім беру деңгейіндегі «0414 – Маркетинг және жарнама» мамандығы бойынша мамандықтар мен біліктіліктер классификаторы келтірілген.

21-кесте. «0414 – Маркетинг және жарнама» мамандығы бойынша техникалық және кәсіптік білім беру мамандықтары мен біліктіліктерінің классификаторы

Код және мамандықтың атауы	Біліктілік атауы	Халықаралық стандартты білім классификациясының коды	Қазақстан Республикасы Ұлттық мамандықтар классификаторының коды
04 Бизнес, басқару және құқық			
041 Бизнес және басқару			
0414 Маркетинг және жарнама			
04140100 Маркетинг (салалар бойынша)	3W04140101 Сатушы	0414	5210
	3W04140102 Мерчендайзер	0414	2431-2
	4S04140103 Маркетолог	0414	2431

Ескерту:

1. Техникалық және кәсіптік білім беру салалары мен даярлау бағыттары Классификаторда топтар бойынша біріктіріліп, Халықаралық білім беру стандартты классификациясына (2013 ж.) сәйкес тоғыз таңбалы сандық кодтармен көрсетілген:

- кодтың бірінші және екінші таңбалары, сандық және әріптік түрде берілген, білім деңгейін көрсетеді, бұл білімнің Ұлттық біліктілік шеңберіне және Еуропалық біліктілік шеңберіне сәйкес келеді;
- білікті жұмысшылар – 3W;
- орта буын мамандары – 4S;
- кодтың үшінші және төртінші таңбалары техникалық және кәсіптік білім беру салаларын білдіреді;
- кодтың бесінші таңбасы техникалық және кәсіптік білім беру саласындағы даярлау бағытын көрсетеді;;

- кодтың алтыншы таңбасы техникалық және кәсіптік білім беру саласындағы мамандандыруды білдіреді;
- кодтың жетінші және сегізінші таңбалары техникалық және кәсіптік білім беру мамандығының екі таңбалы сандық кодын көрсетеді;
- кодтың тоғызыншы және оншы таңбалары біліктілік атауының екі таңбалы сандық кодын білдіреді.

* мамандықтар мен біліктіліктер 2025 жылғы 15 шілдеге дейін білім беру ұйымдарына қабылданған тұлғаларға арналған;

** біліктіліктер 2028 жылғы 15 шілдеге дейін білім беру ұйымдарына қабылданған тұлғаларға арналған;

*** аталмыш профиль бойынша мамандықтар тізімі әскери, арнайы оқу орындарына жауапты министрліктер мен ведомстволардың бұйрықтарына сәйкес анықталады.

2. Әрбір білім беру саласына бірнеше салалар немесе кадрларды даярлау бағыттарының қиылысында қалыптасатын пәнаралық бағдарламалар енгізіледі. Пәнаралық бағдарламалар білім беру салаларының кодтарына «088» цифрларын қосу және пәнаралық бағдарламаның реттік нөмірін көрсету арқылы жіктеледі.

22-кесте. «0414 Маркетинг және жарнама» мамандығы бойынша орта арнаулы білім беру саласындағы мамандықтар мен біліктіліктер классификаторы

Мамандықтың коды және атауы	Біліктілік атауы	Халықаралық стандартты білім классификациясының коды	Қазақстан Республикасы Ұлттық мамандықтар классификаторының коды
04 Бизнес, басқару және құқық			
041 Бизнес және басқару			
0414 Маркетинг және жарнама			
04140100 Маркетинг (салалар бойынша)	5AB04140101 Маркетинг бойынша қолданбалы бакалавр	0414	2431 2631
	5AB04140102 Категориялық менеджмент бойынша қолданбалы бакалавр		

Ескерту:

1. Классификаторда орта арнаулы білім беру салалары мен бағыттары топтар бойынша біріктіріліп, Халықаралық білім беру стандартты классификациясына (2013 ж.) сәйкес тоғыз таңбалы сандық кодтармен ұсынылған:

- одтың бірінші және екінші таңбалары, сандық және әріптік түрде, білім деңгейін білдіреді, бұл Еуропалық біліктілік шеңберіне сәйкес Ұлттық біліктілік шеңберінде көрсетіледі;
- қолданбалы бакалавр – 5AB;
- кодтың үшінші және төртінші таңбалары орта арнаулы білім беру салаларын білдіреді;
- кодтың бесінші таңбасы осы саладағы орта арнаулы білім беру бағытын

көрсетеді;

- кодтың алтыншы таңбасы осы саладағы мамандандыруды білдіреді;
- кодтың жетінші және сегізінші таңбалары орта арнаулы білім беру мамандығының екі таңбалы сандық кодын көрсетеді;
- кодтың тоғызыншы және оншы таңбалары біліктілік атауының екі таңбалы сандық кодын білдіреді;

2. Әрбір білім беру саласына бірнеше сала немесе кадрларды даярлау бағыттарының жиылысында қалыптасатын пәнаралық бағдарламалар енгізіледі. Пәнаралық бағдарламалар білім беру салаларының кодтарына «088» цифрларын қосу және пәнаралық бағдарламаның реттік нөмірін көрсету арқылы жіктеледі.

23-кесте. Кадрларды жоғары және кейінгі жоғары білім беру бағыттары бойынша даярлау классификаторы Қазақстан Республикасы Білім және ғылым министрінің 2018 жылғы 13 қазанындағы № 569 бұйрығына сәйкес.:

Білім беру саласының коды және классификациясы	Даярлау бағыттарының коды және классификациясы	Халықаралық білім беру стандартты классификациясының коды
Жоғары білім беру саласындағы даярлау бағыттары – бакалавриат		
6B04 Бизнес, басқару және құқық	6B041 Бизнес және басқару	0410
Кейінгі жоғары білім беру саласындағы даярлау бағыттары – магистратура		
7M04 Бизнес, басқару және құқық	7M041 Бизнес және басқару	0410
Кейінгі жоғары білім беру саласындағы даярлау бағыттары – докторантура		
8D04 Бизнес, басқару және құқық	8D041 Бизнес және басқару	0410

Кесте 24. Облыстар мен білім деңгейлері бойынша тағайындалатын дәреже атаулары Қазақстан Республикасы Ғылым және жоғары білім министрінің 2022 жылғы 20 шілдедегі № 2 бұйрығына сәйкес. :

№	Білім саласының атауы	Бакалавриат білім беру бағдарламалары бойынша тағайындалатын дәреже (жоғары білім дипломы, бакалавр дәрежесімен)	Магистратура білім беру бағдарламалары бойынша тағайындалатын дәреже (ғылыми- педагогикалық бағыт/мамандық)	Докторантура білім беру бағдарламалары бойынша тағайындалатын дәреже (философия докторы (PhD)/мамандық бойынша доктор)
1	Бизнес, басқару және құқық	1. Экономика бакалавры, немесе Бизнесі басқару және басқару бакалавры білім беру бағдарламасы бойынша «код және білім беру бағдарламасының атауы» 2. Құқық бакалавры білім беру бағдарламасы бойынша «код және білім беру бағдарламасының атауы»	1. Экономикалық ғылымдар магистрі / Бизнесі басқару және басқару магистрі, немесе MBA білім беру бағдарламасы бойынша «код және білім беру бағдарламасының атауы» 2. Құқықтану ғылымдары магистрі / Құқық магистрі білім беру бағдарламасы бойынша «код және білім беру бағдарламасының атауы»	1. Философия докторы PhD / Экономика докторы білім беру бағдарламасы бойынша «код және білім беру бағдарламасының атауы», немесе DBA білім беру бағдарламасы бойынша «код және білім беру бағдарламасының атауы» 2. Философия докторы PhD / Құқық докторы білім беру бағдарламасы бойынша «код және білім беру бағдарламасының атауы»

Кесте 25. 2025 - 2026 оқу жылы бойынша «B047 Маркетинг және жарнама» білім беру бағдарламалары топтары бойынша жоғары және (немесе) жоғары білімнен кейінгі білім беру ұйымдарында мемлекеттік білім беру тапсырысын орналастыру тізімі:

№ р/с	ЖОО атауы	Эл.почта
1.	НАО «Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті»	rector@abaiuniversity.edu.kz
2.	НАО «Әль-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті»	info@kaznu.edu.kz

№ р/с	ЖОО атауы	Эл.почта
3.	НАО «Қазақ ұлттық аграрлық зерттеу университеті»	info@kaznaru.edu.kz
4.	НАО «Халел Досмұхамедов атындағы Атырау университеті»	asu.edu.kz
5.	НАО «Д.Серікбаев атындағы Шығыс Қазақстан техникалық университеті»	kence@edu.ektu.kz
6.	НАО «Махамбет Өтемісов атындағы Батыс Қазақстан университеті»	zapkazu@wku.edu.kz
7.	НАО «Сәкен Сейфуллин атындағы Қазақ агротехникалық зерттеу университеті»	office.kazatu.edu.kz
8.	НАО «Әбілқас Сағынов атындағы Қарағанды техникалық университеті»	kstu@kstu.kz
9.	НАО «Е.А. Бөкетов атындағы Қарағанды университеті»	office@buketov.edu.kz
10.	НАО «Ш.Есенов атындағы Каспий технологиялар және инжиниринг университеті»	info@yu.edu.kz
11.	НАО «Ахмет Байтұрсынұлы атындағы Қостанай өңірлік университеті»	info@ksu.edu.kz
12.	НАО «Торайғыров университеті»	pgu@tou.edu.kz
13.	НАО «М.Әуезов атындағы Оңтүстік Қазақстан университеті»	info@auezov.edu.kz
14.	АО «Мұхамеджан Тынышпаев атындағы АЛТ университеті»	info@alt.edu.kz
15.	Оқу орны «Esil University»	info@esil.edu.kz
16.	Оқу орны «SDU University»	info@sdu.edu.kz
17.	АО «Қазақ-Британ техникалық университеті»	kense@kbtu.kz
18.	Оқу орны «Қазақ-Неміс университеті Алматы қаласында»	info@dku.kz
19.	Жеке оқу орны «Қарағанды университеті Қазпрофсоюз»	mail@keu.kz
20.	Оқу орны «Каспий қоғамдық университеті»	cu@cu.edu.kz
21.	ТОО «Халықаралық білім корпорациясы»	info@mok.kz
22.	ТОО «Халықаралық инженерлік-техникалық университеті»	info@metu.kz
23.	Оқу орны «Халықаралық көлік-гуманитарлық университеті»	info@mtgu.edu.kz
24.	ТОО «Астана халықаралық университеті»	info@aiu.edu.kz
25.	Оқу орны «Алматы гуманитарлық-экономикалық университеті»	ageu_1@ageu.edu.kz
26.	Оқу орны «Алматы менеджмент университеті»	info@almau.edu.kz
27.	Оқу орны «Туран университеті»	reception@turandeu.kz
28.	АО «ҚАЗГЮУ университеті М.С.Нарикбаев атындағы»	info@kazguu.kz
29.	ТОО «Кенжеғали Сағадиев атындағы Халықаралық бизнес университеті»	uib@uib.kz
30.	НАО «Нархоз университеті»	narxoz@narxoz.kz

5. НКЗ бойынша кәсіпорындардағы әртүрлі кәсіби қызмет түрлері бойынша негізгі еңбек топтары мен мамандықтарының сипаттамасы, сондай-ақ олармен байланысты білім деңгейіне сәйкес біліктіліктер (дипломдар, сертификаттар, куәліктер) және жұмыс тәжірибесі

№	Біліктілік	НРК/ОРК деңгейі	Кәсіби құзыреттер	Біліктілікке жету жолдары	Кәсіпорындағы лауазым атауы
1.	Басшы	6-8	Сауда кәсіпорнын стратегиялық және операциялық басқару, коммерциялық қызметтің тиімділігін қамтамасыз ету, нормативтік талаптарды сақтау және персоналды дамыту.	Жоғары білім	1. Розничті сауда ұйымының директоры (басшысы) 2. Сауда үйінің директоры (басшысы) 3. Дүкен директоры 4. Кіші кәсіпорын директоры, патрон (басқарушы) (саудада) 5. Бөлім бастығы (саудада) 6. Розничті сауда кәсіпорнының басшысы 7. Секция бастығы (саудада) 8. Тауар кешенінің басшысы 9. Бөлім бастығы (саудада) 10. Дүкендер мен көтерме сауда қызметінің бастығы 11. Коммерциялық қызмет басшысы 12. Саудадағы басқарушы (басшы) 13. Категориялар менеджментінің басшысы 14. Универмаг басшысы
2.	Маркетолог	4-6	Нарық пен тұтынушылар мінез-құлқына талдау жүргізу, тауарлар мен қызметтерді жылжыту стратегиясын әзірлеу және іске асыру, сұранысты арттыру, брендтің	Жоғары білім, техникалық және кәсіптік білім, сертификатпен	1. Маркетингтік кампаниялар аналитигі 2. Аналитик-маркетолог 3. Маркетинг бойынша консультант 4. Маркетолог

№	Біліктілік	НРК/ОРК деңгейі	Кәсіби құзыреттер	Біліктілікке жету жолдары	Кәсіпорындағы лауазым атауы
			танымалдығын жоғарылату және сатуды ұлғайту мақсатында.	расталған бейресми білім	5. Маркетинг маманы 6. Нарық болжамы бойынша маман 7. Баға маркетингтік зерттеулер маманы 8. Сату агенті және тұтынушыларды зерттеу маманы
3.	Сатушы (әмбебап)	2-6	Сауда залында сатып алушыларға кешенді қызмет көрсету, оның ішінде кеңес беру, тауарларды беру, есеп айырысуды жүргізу және тауар ассортиментін сақтау, тауар санатына (азық-түлік және азық-түлік емес тауарлар) қарамастан.	Жалпы орта / орта кәсіби білім	1. Дүкендегі бригадир 2. Супермаркеттегі бригадир 3. Консультант-продавец 4. Дүкен сатушысының көмекшісі 5. Көтерме сауда кәсіпорнының сатушысы 6. Розничті сауда кәсіпорнының сатушысы 7. Дүкендердің сатушысы 8. Сатушы-кассир 9. Сатушы-флорист 10. Бакалея сатушысы 11. Киоск сатушысы 12. Нарық бақылаушысы 13. Лоточник 14. Киоскідегі сатушы 15. Нарықтағы сатушы 16. Непродовольствалық тауарлар сатушысы 17. Киоск және нарықтардағы сатушы 18. Азық-түлік тауарлары сатушысы

№	Біліктілік	НРК/ОРК деңгейі	Кәсіби құзыреттер	Біліктілікке жету жолдары	Кәсіпорындағы лауазым атауы
					19. Азық-түлік емес тауарларды сататын көше саудагері 20. Азық-түлік тауарларын сататын көше саудагері
4.	Мерчендайзер	4-6	Тауарларды орналастыру, есепке алу, сақтау, қабылдау және сөрелерге қою, сондай-ақ тауарлық қалдықтарды, құжат айналымын және сауда кеңістігін ресімдеу стандарттарының сақталуын бақылауды жүзеге асыру. Оның қызметі өнімнің сақталуын, қойма және сауда процестерін оңтайландыруды, сондай-ақ сатылымды ынталандыруды қамтамасыз етеді.	Жоғары білім, техникалық және кәсіптік білім, сертификатпен расталған бейресми білім	1. Мерчендайзер 2. Таразышы 3. Тауар кеңсесінің кезекшісі 4. Қор есебі бойынша іс жүргізуші 5. Дайын өнімді жөнелту бойынша диспетчер 6. Тауарды тиеу және түсіру кезіндегі бақылаушы 7. Жүк қабылдаушы 8. Шығындардың құнын есептеу бойынша қызметкер 9. Түгендеу бойынша қызметкер 10. Жеткізу бойынша қызметкер 11. Жабдықтау бойынша қызметкер 12. Қойма қызметкері 13. Тауартанушы 14. Тауар жөнелту есебі бойынша есепші (қоймада) 15. Қойма есепшісі 16. Маркировка есепшісі
5.	Сауда өкілі	4-6	Тауарлар мен қызметтерді белсенді ілгерілету және сату, клиентті сатып алудың барлық кезеңінде сүйемелдеу, сондай-ақ сауда ұйымының мүдделерін	Жоғары білім, техникалық және кәсіптік білім, сертификатпен	1. Сауда өкілі (баспа өнімдері бойынша) 2. Сауда өкілі (спорт тауарлары бойынша)

№	Біліктілік	НРК/ОРК деңгейі	Кәсіби құзыреттер	Біліктілікке жету жолдары	Кәсіпорындағы лауазым атауы
			тұтынушылар немесе серіктестер алдында таныстыру. Ол клиенттің адалдығын қалыптастыруда және сатылымның жоспарлы көрсеткіштеріне қол жеткізуде шешуші рөл атқарады.	расталған бейресми білім	3. Сату және тұтынушыларды зерттеу жөніндегі агент 4. Коммивояжер 5. Коммерциялық сату жөніндегі агент 6. Сауда агенті 7. Сауда инспекторы 8. Агент (сауда-коммерциялық)

6. Сала (салааралық) бойынша қолданыстағы кәсіптік стандарттар тізбесі:

1) G46431001 – Тұтынушылық мақсаттағы азық-түлік емес тауарлардың көтерме саудасы;

2) G46903008 – Сауда алаңы 2000 ш.м және одан жоғары сауда объектілерінде нақты бір топқа жатқызылмайтын тауарлардың кең ассортиментін көтерме саудада сату, оның ішінде көтерме-азық-түлік тарату орталықтары;

3) G47111012 – Сауда алаңы 2000 ш.м-ден кем, сауда объектілері болып табылатын мамандандырылмаған дүкендерде негізінен азық-түлік, сусындар және темекі өнімдерін бөлшек саудада сату;

4) G45113007 – Сауда алаңы 2000 ш.м және одан жоғары сауда объектілерінде автомобильдер мен жеңіл автокөлік құралдарын бөлшек саудада сату;

5) G47191006 – Сауда алаңы 2000 ш.м-ден кем, сауда объектілері болып табылатын мамандандырылмаған дүкендерде өзге де бөлшек сауда;

6) G47191005 – Мамандандырылмаған дүкендерде өзге де бөлшек сауда.

7. Қорытындылар мен ұсыныстар:

Сауда комитетінің қызметі туралы ережеге сәйкес, сондай-ақ сауда саласындағы барлық кәсіптік стандарттарды талдау негізінде келесілер ұсынылады:

Сауда саласындағы салалық біліктілік шеңберін (СБШ) өзектендіруге байланысты көтерме және бөлшек саудаға қатысты қолданыстағы кәсіптік стандарттар өзектілігін жоғалтты және күші жойылды деп танылуы тиіс.

Біліктіліктердің жаңартылған моделіне көшу шеңберінде өзектендірілген СБШ-ның ережелеріне негізделген және **бес ірілендірілген кәсіп** бойынша құрылымдалған жаңа кәсіптік стандарттарды әзірлеу ұсынылады.

Көтерме және бөлшек сауда мамандарының функциялық міндеттері мазмұны жағынан ұқсас екенін ескере отырып, кәсіптік стандарттарды бұл бағыттар бойынша әрі қарай бөлу орынсыз деп есептейміз. Оларды біріктіру — біліктілік талаптарына бірыңғай тәсілдерді қамтамасыз етуге, қайталануды жоюға және стандарттардың практикалық қолданылуын арттыруға мүмкіндік береді.

8. СБШ біліктілік деңгейлерінің сипаттамасы кестелік форматта ұсынылған

СБШ деңгейі	ҰСЖ бойынша қызмет түрлері	ҰБШ деңгейі	Кезеңдер	Ұжымдық еңбек бөлінісіндегі рөлі (соның ішінде жауапкершілік саласы)	Білім	Дағдылар (іскерліктер)	Жеке құзыреттер	ОКЭД бөлімі (салалық бағыттар) осы кестенің барлық бөлімдері үшін
1-бөлім. Қосалқы және кесіп өтетін басқару процестері								
6-8	1420 «Көтерме және бөлшек сауда қызметтері бойынша мамандандырылған бөлімшелердің басшылары (басқарушылары)»	6-8	Өзінің жауапкершілік аймағы бойынша процестердің орындалуын талдау және реттеу, өзгерістерді басқару	Басқару	Заңнама және өзге де нормативтік құқықтық актілер. Салық заңнамасы. Кәсіпорын шығаратын өнім номенклатурасы, орындалатын жұмыстар мен көрсетілетін қызмет түрлері, тиісті саладағы ғылыми-техникалық жетістіктер. Материалдық-техникалық қамтамасыз ету, қойма шаруашылығы, көлік қызметі және өнім өткізу бойынша маркетингтік	Бөлшек және көтерме сауда қызметтері бойынша мамандандырылған бөлімшелердің басшылары (менеджерлері) бөлшек немесе көтерме сауда желісі арқылы тауарларды сататын ұйымдардың қызметін жоспарлайды, ұйымдастырады, үйлестіреді және бақылайды. Олар бюджетке, штаттық кестеге жауап береді, сондай-ақ дүкендерге немесе дүкен құрамындағы жеке тауар түрлерін сататын	Көшбасшылық. Даму бағытында жұмыс істеу. Инновациялықтық. Жаңашылдық. Шешім қабылдау қабілеті. Ақпаратпен жұмыс істеу шеберлігі. Мақсатқа жету. Өзін-өзі реттеу және төзімділік. Іс бастау және батылдық.	46 Автомобильдер мен мотоциклдерді қоспағанда, көтерме сауда 46.1 Сыйақы үшін немесе шарттық негізде көтерме сауда 46.11 Ауыл шаруашылығы шикізатымен, тірі жануарлармен, тоқыма шикізатымен және жартылай фабрикаттармен көтерме сауда жасау жөніндегі агенттердің қызметі

СБШ деңге йі	ҰСЖ бойынша қызмет түрлері	ҰБШ деңге йі	Кезеңдер	Ұжымдық еңбек бөлінісіндегі рөлі (соның ішінде жауапкершілік саласы)	Білім	Дағдылар (іскерліктер)	Жеке құзыреттер	ОКЭД бөлімі (салалық бағыттар) осы кестенің барлық бөлімдері үшін
					жұмысты ұйымдастыру. Еңбек, шаруашылық, қаржы шарттары мен тарифтік келісімдерді жасасу және орындау тәртібі. Ұйым өнімдерінің (қызметтерінің, тауарлары мен олардың құрамдас бөліктерінің) логистикасын оңтайландыру қағидаттары, әдістері мен технологиялары.	құрылымдық бөлімшелерге жетекшілік етеді.		46.11.0 Ауыл шаруашылығы шикізатымен, тірі жануарлармен, тоқыма шикізатымен және жартылай фабрикаттармен көтерме сауда жасау жөніндегі агенттердің қызметі 46.17 Тамақ өнімдерімен, сусындармен және темекі бұйымдарымен көтерме сауда жасау жөніндегі агенттердің қызметі 46.17.0 Тамақ өнімдерімен, сусындармен

СБШ деңге йі	ҰСЖ бойынша қызмет түрлері	ҰБШ деңге йі	Кезеңдер	Ұжымдық еңбек бөлінісіндегі рөлі (соның ішінде жауапкершілік саласы)	Білім	Дағдылар (іскерліктер)	Жеке құзыреттер	ОКЭД бөлімі (салалық бағыттар) осы кестенің барлық бөлімдері үшін
								және темекі бұйымдарымен көтерме сауда жасау жөніндегі агенттердің қызметі 46.2 Ауыл шаруашылығы шикізатымен және тірі жануарлармен көтерме сауда 46.21 Дәнді дақылдармен, өңделмеген темекімен, тұқыммен және жануарларға арналған азықпен көтерме сауда 46.21.1 Дәнді дақылдармен, тұқыммен және жануарларға

СБШ деңге йі	ҰСЖ бойынша қызмет түрлері	ҰБШ деңге йі	Кезеңдер	Ұжымдық еңбек бөлінісіндегі рөлі (соның ішінде жауапкершілік саласы)	Білім	Дағдылар (іскерліктер)	Жеке құзыреттер	ОКЭД бөлімі (салалық бағыттар) осы кестенің барлық бөлімдері үшін
								арналған азықпен көтерме сауда 46.21.2 Өңделмеген темекімен көтерме сауда 46.21.3 Майлы дақылдармен көтерме сауда 46.3 Тамақ өнімдерімен, сусындармен және темекі бұйымдарымен көтерме сауда 46.31 Жемістермен және көкөністермен көтерме сауда

СБШ деңге йі	ҰСЖ бойынша қызмет түрлері	ҰБШ деңге йі	Кезеңдер	Ұжымдық еңбек бөлінісіндегі рөлі (соның ішінде жауапкершілік саласы)	Білім	Дағдылар (іскерліктер)	Жеке құзыреттер	ОКЭД бөлімі (салалық бағыттар) осы кестенің барлық бөлімдері үшін
								46.31.0 Жемістермен және көкөністермен көтерме сауда 46.32 Етпен және ет өнімдерімен көтерме сауда 46.32.0 Етпен және ет өнімдерімен көтерме сауда 46.33 Сүт өнімдерімен, жұмыртқамен, тағамдық майлармен және тоң майлармен көтерме сауда 46.33.0 Сүт өнімдерімен, жұмыртқамен, тағамдық майлармен және

СБШ деңге йі	ҰСЖ бойынша қызмет түрлері	ҰБШ деңге йі	Кезеңдер	Ұжымдық еңбек бөлінісіндегі рөлі (соның ішінде жауапкершілік саласы)	Білім	Дағдылар (іскерліктер)	Жеке құзыреттер	ОКЭД бөлімі (салалық бағыттар) осы кестенің барлық бөлімдері үшін
								тоң майлармен көтерме сауда 46.34 Сусындармен көтерме сауда 46.34.1 Сауда алаңы 2000 ш.м дейінгі сауда объектілері болып табылатын дүкендерде сусындармен көтерме сауда 46.34.2 Сауда алаңы 2000 ш.м және одан жоғары сауда объектілері болып табылатын дүкендерде, оның ішінде көтерме-тағам таратушы орталықтарында

СБШ деңге йі	ҰСЖ бойынша қызмет түрлері	ҰБШ деңге йі	Кезеңдер	Ұжымдық еңбек бөлінісіндегі рөлі (соның ішінде жауапкершілік саласы)	Білім	Дағдылар (іскерліктер)	Жеке құзыреттер	ОКЭД бөлімі (салалық бағыттар) осы кестенің барлық бөлімдері үшін
								сусындармен көтерме сауда 46.35 Темекі бұйымдарымен көтерме сауда 46.35.0 Темекі бұйымдарымен көтерме сауда 46.36 Қантпен, шоколадпен және қантты кондитерлік өнімдермен көтерме сауда 46.36.0 Қантпен, шоколадпен және қантты кондитерлік өнімдермен көтерме сауда 46.37 Кофемен, шаймен, какаомен және

СБШ деңге йі	ҰСЖ бойынша қызмет түрлері	ҰБШ деңге йі	Кезеңдер	Ұжымдық еңбек бөлінісіндегі рөлі (соның ішінде жауапкершілік саласы)	Білім	Дағдылар (іскерліктер)	Жеке құзыреттер	ОКЭД бөлімі (салалық бағыттар) осы кестенің барлық бөлімдері үшін
								дәмдеуіштермен көтерме сауда 46.37.0 Кофемен, шаймен, какаомен және дәмдеуіштермен көтерме сауда 46.38 Басқа да тамақ өнімдерімен, оның ішінде балықпен, шаянтәрізділерм ен және моллюскалармен көтерме сауда 46.38.1 Балықпен және балық өнімдерімен көтерме сауда 46.38.9 Басқа да тамақ өнімдерімен

СБШ деңге йі	ҰСЖ бойынша қызмет түрлері	ҰБШ деңге йі	Кезеңдер	Ұжымдық еңбек бөлінісіндегі рөлі (соның ішінде жауапкершілік саласы)	Білім	Дағдылар (іскерліктер)	Жеке құзыреттер	ОКЭД бөлімі (салалық бағыттар) осы кестенің барлық бөлімдері үшін
								көтерме сауда 46.39 Тамақ өнімдерімен, сусындармен және темекі бұйымдарымен мамандандырыл маған көтерме сауда 46.39.0 Тамақ өнімдерімен, сусындармен және темекі бұйымдарымен мамандандырыл маған көтерме сауда 47 Автомобильдер мен мотоциклдерді қоспағанда, бөлшек сауда 47.1 Мамандырылм аған

СБШ деңге йі	ҰСЖ бойынша қызмет түрлері	ҰБШ деңге йі	Кезеңдер	Ұжымдық еңбек бөлінісіндегі рөлі (соның ішінде жауапкершілік саласы)	Білім	Дағдылар (іскерліктер)	Жеке құзыреттер	ОКЭД бөлімі (салалық бағыттар) осы кестенің барлық бөлімдері үшін
								дүкендердегі бөлшек сауда 47.11 Мамандырылмаған дүкендерде негізінен тамақ өнімдерімен, сусындармен және темекі бұйымдарымен бөлшек сауда 47.11.1 Сауда алаңы 2000 ш.м дейінгі, сауда объектісі болып табылатын мамандандырыл маған дүкендерде негізінен тамақ өнімдерімен, сусындармен және темекі бұйымдарымен бөлшек сауда

СБШ деңге йі	ҰСЖ бойынша қызмет түрлері	ҰБШ деңге йі	Кезеңдер	Ұжымдық еңбек бөлінісіндегі рөлі (соның ішінде жауапкершілік саласы)	Білім	Дағдылар (іскерліктер)	Жеке құзыреттер	ОКЭД бөлімі (салалық бағыттар) осы кестенің барлық бөлімдері үшін
								47.11.2 Сауда алаңы 2000 ш.м және одан жоғары, сауда объектісі болып табылатын мамандандырыл маған дүкендерде негізінен тамақ өнімдерімен, сусындармен және темекі бұйымдарымен бөлшек сауда 47.19 Мамандандырылмаған дүкендердегі басқа да бөлшек сауда 47.19.1 Сауда алаңы 2000 ш.м дейінгі, сауда объектісі болып табылатын мамандандырыл маған

СБШ деңге йі	ҰСЖ бойынша қызмет түрлері	ҰБШ деңге йі	Кезеңдер	Ұжымдық еңбек бөлінісіндегі рөлі (соның ішінде жауапкершілік саласы)	Білім	Дағдылар (іскерліктер)	Жеке құзыреттер	ОКЭД бөлімі (салалық бағыттар) осы кестенің барлық бөлімдері үшін
								дүкендердегі басқа да бөлшек сауда 47.19.2 Сауда алаңы 2000 ш.м және одан жоғары, сауда объектісі болып табылатын мамандандырыл маған дүкендердегі басқа да бөлшек сауда 47.2 Мамандырылған дүкендердегі тамақ өнімдерімен, сусындармен және темекі бұйымдарымен бөлшек сауда 47.21 Арнаулы дүкендерде жемістер мен

СБШ деңге йі	ҰСЖ бойынша қызмет түрлері	ҰБШ деңге йі	Кезеңдер	Ұжымдық еңбек бөлінісіндегі рөлі (соның ішінде жауапкершілік саласы)	Білім	Дағдылар (іскерліктер)	Жеке құзыреттер	ОКЭД бөлімі (салалық бағыттар) осы кестенің барлық бөлімдері үшін
								көкөністерді бөлшек саудада сату 47.21.1 Сауда алаңы 2000 ш.м. кем сауда объектілері болып табылатын арнаулы дүкендерде жемістер мен көкөністерді бөлшек саудада сату 47.21.2 Сауда алаңы 2000 ш.м. және одан жоғары сауда объектілері болып табылатын арнаулы дүкендерде жемістер мен көкөністерді бөлшек саудада сату

СБШ деңге йі	ҰСЖ бойынша қызмет түрлері	ҰБШ деңге йі	Кезеңдер	Ұжымдық еңбек бөлінісіндегі рөлі (соның ішінде жауапкершілік саласы)	Білім	Дағдылар (іскерліктер)	Жеке құзыреттер	ОКЭД бөлімі (салалық бағыттар) осы кестенің барлық бөлімдері үшін
								47.22 Арнаулы дүкендерде ет және ет өнімдерін бөлшек саудада сату 47.22.1 Сауда алаңы 2000 ш.м. кем сауда объектілері болып табылатын арнаулы дүкендерде құс етімен, жабайы аң етімен және олардың өнімдерімен бөлшек сауда 47.22.2 Сауда алаңы 2000 ш.м. және одан жоғары сауда объектілері болып табылатын

СБШ деңге йі	ҰСЖ бойынша қызмет түрлері	ҰБШ деңге йі	Кезеңдер	Ұжымдық еңбек бөлінісіндегі рөлі (соның ішінде жауапкершілік саласы)	Білім	Дағдылар (іскерліктер)	Жеке құзыреттер	ОКЭД бөлімі (салалық бағыттар) осы кестенің барлық бөлімдері үшін
								арнаулы дүкендерде құс етімен, жабайы аң етімен және олардың өнімдерімен бөлшек сауда 47.22.3 Сауда алаңы 2000 ш.м. және одан жоғары сауда объектілері болып табылатын арнаулы дүкендерде ет және ет өнімдерінің басқа түрлерімен бөлшек сауда 47.22.4 Сауда алаңы 2000 ш.м. кем сауда объектілері болып табылатын арнаулы

СБШ деңге йі	ҰСЖ бойынша қызмет түрлері	ҰБШ деңге йі	Кезеңдер	Ұжымдық еңбек бөлінісіндегі рөлі (соның ішінде жауапкершілік саласы)	Білім	Дағдылар (іскерліктер)	Жеке құзыреттер	ОКЭД бөлімі (салалық бағыттар) осы кестенің барлық бөлімдері үшін
								дүкендерде ет және ет өнімдерінің басқа түрлерімен бөлшек сауда 47.23 Арнаулы дүкендерде балық, шаянтәрізділер және ұлуларды бөлшек саудада сату 47.23.1 Сауда алаңы 2000 ш.м. кем сауда объектілері болып табылатын арнаулы дүкендерде балық, шаянтәрізділер және ұлуларды бөлшек саудада сату 47.23.2 Сауда

СБШ деңге йі	ҰСЖ бойынша қызмет түрлері	ҰБШ деңге йі	Кезеңдер	Ұжымдық еңбек бөлінісіндегі рөлі (соның ішінде жауапкершілік саласы)	Білім	Дағдылар (іскерліктер)	Жеке құзыреттер	ОКЭД бөлімі (салалық бағыттар) осы кестенің барлық бөлімдері үшін
								алаңы 2000 ш.м. және одан жоғары сауда объектілері болып табылатын арнаулы дүкендерде балық, шаянтәрізділер және ұлуларды бөлшек саудада сату 47.24 Арнаулы дүкендерде нан- тоқаш, ұннан жасалған және қантты кондитерлік өнімдерді бөлшек саудада сату 47.24.1 Сауда алаңы 2000 ш.м. кем сауда объектілері болып табылатын

СБШ деңге йі	ҰСЖ бойынша қызмет түрлері	ҰБШ деңге йі	Кезеңдер	Ұжымдық еңбек бөлінісіндегі рөлі (соның ішінде жауапкершілік саласы)	Білім	Дағдылар (іскерліктер)	Жеке құзыреттер	ОКЭД бөлімі (салалық бағыттар) осы кестенің барлық бөлімдері үшін
								арнаулы дүкендерде нан- тоқаш, ұннан жасалған және қантты кондитерлік өнімдерді бөлшек саудада сату 47.24.2 Сауда алаңы 2000 ш.м. және одан жоғары сауда объектілері болып табылатын арнаулы дүкендерде нан- тоқаш, ұннан жасалған және қантты кондитерлік өнімдерді бөлшек саудада сату 47.25 Арнаулы дүкендерде сусындарды

СБШ деңге йі	ҰСЖ бойынша қызмет түрлері	ҰБШ деңге йі	Кезеңдер	Ұжымдық еңбек бөлінісіндегі рөлі (соның ішінде жауапкершілік саласы)	Білім	Дағдылар (іскерліктер)	Жеке құзыреттер	ОКЭД бөлімі (салалық бағыттар) осы кестенің барлық бөлімдері үшін
								бөлшек саудада сату 47.25.1 Сауда алаңы 2000 ш.м. кем сауда объектілері болып табылатын арнаулы дүкендерде сусындарды бөлшек саудада сату 47.25.2 Сауда алаңы 2000 ш.м. және одан жоғары сауда объектілері болып табылатын арнаулы дүкендерде сусындарды бөлшек саудада сату 47.26 Арнаулы дүкендерде темекі өнімдерін

СБШ деңге йі	ҰСЖ бойынша қызмет түрлері	ҰБШ деңге йі	Кезеңдер	Ұжымдық еңбек бөлінісіндегі рөлі (соның ішінде жауапкершілік саласы)	Білім	Дағдылар (іскерліктер)	Жеке құзыреттер	ОКЭД бөлімі (салалық бағыттар) осы кестенің барлық бөлімдері үшін
								бөлшек саудада сату 47.26.1 Сауда алаңы 2000 ш.м. кем сауда объектілері болып табылатын арнаулы дүкендерде темекі өнімдерін бөлшек саудада сату 47.26.2 Сауда алаңы 2000 ш.м. және одан жоғары сауда объектілері болып табылатын арнаулы дүкендерде темекі өнімдерін бөлшек саудада сату 47.29 Арнаулы дүкендерде

СБШ деңге йі	ҰСЖ бойынша қызмет түрлері	ҰБШ деңге йі	Кезеңдер	Ұжымдық еңбек бөлінісіндегі рөлі (соның ішінде жауапкершілік саласы)	Білім	Дағдылар (іскерліктер)	Жеке құзыреттер	ОКЭД бөлімі (салалық бағыттар) осы кестенің барлық бөлімдері үшін
								басқа да азық- түлік өнімдерін бөлшек саудада сату 47.29.1 Сауда алаңы 2000 ш.м. кем сауда объектілері болып табылатын арнаулы дүкендерде басқа да азық- түлік өнімдерін бөлшек саудада сату 47.29.2 Сауда алаңы 2000 ш.м. және одан жоғары сауда объектілері болып табылатын арнаулы дүкендерде басқа да азық- түлік өнімдерін бөлшек саудада

СБШ деңге йі	ҰСЖ бойынша қызмет түрлері	ҰБШ деңге йі	Кезеңдер	Ұжымдық еңбек бөлінісіндегі рөлі (соның ішінде жауапкершілік саласы)	Білім	Дағдылар (іскерліктер)	Жеке құзыреттер	ОКЭД бөлімі (салалық бағыттар) осы кестенің барлық бөлімдері үшін
								сату 47.8 Дүңгіршектерде, киоскілерде және базарларда бөлшек сауда 47.81 Азық-түлік өнімдерімен, сусындармен және темекі бұйымдарымен сауда жүргізу (дүңгіршектерде , киоскілерде және базарларда) 47.81.1 Азық- түлік өнімдерімен, сусындармен және темекі бұйымдарымен дүңгіршектерде, ларектерде және киоскілерде

СБШ деңгейі	ҰСЖ бойынша қызмет түрлері	ҰБШ деңгейі	Кезеңдер	Ұжымдық еңбек бөлінісіндегі рөлі (соның ішінде жауапкершілік саласы)	Білім	Дағдылар (іскерліктер)	Жеке құзыреттер	ОКЭД бөлімі (салалық бағыттар) осы кестенің барлық бөлімдері үшін
								бөлшек сауда 47.81.2 Азық-түлік өнімдерімен, сусындармен және темекі бұйымдарымен базарларда бөлшек сауда
8	1420-0-001 Дүкен бөлшек сауда ұйымының директоры (басшысы)	8	Стратегиялық жоспарлау және жалпы басқару. (1420-0-001)	Ұйымды дамыту, басқару. (1420-0-001)	Ұйымның нарықтағы нақты және болашақтағы жағдайы (нарықтың жай-күйі). Негізгі нарық ойыншыларының, мемлекеттің әрекеттері мен басымдықтары, тұтынушылардың күтулері. Елдегі және шетелдегі саяси, құқықтық, әлеуметтік-мәдени,	Директор бөлшек сауда желісінің даму стратегиясы мен саясатын анықтайды, негізгі шешімдерді қабылдайды, табыстылыққа, бәсекеге қабілеттілікке, мемлекеттік органдар мен серіктестермен өзара әрекеттесуге жауапты		

СБШ деңге йі	ҰСЖ бойынша қызмет түрлері	ҰБШ деңге йі	Кезеңдер	Ұжымдық еңбек бөлінісіндегі рөлі (соның ішінде жауапкершілік саласы)	Білім	Дағдылар (іскерліктер)	Жеке құзыреттер	ОКЭД бөлімі (салалық бағыттар) осы кестенің барлық бөлімдері үшін
	1420-0-002 Сауда үйінің директоры (басшысы)		Көпсалалы сауда құрылымын басқару. (1420- 0-002)	Ұйымдастыру және үйлестіру. (1420-0- 002)	экономикалық және технологиялық жағдайдың даму заңдылықтары. Ұйым мен сыртқы орта (орта) арасындағы өзара іс-қимылды талдау әдістері. Нарықты талдау әдістері. Өзгерістерді енгізуге байланысты тәуекелдерді бағалау, тәуекелдерді басқару жоспарларын әзірлеу және ұйымның ресурстарға деген қажеттілігін анықтау қағидаттары, әдістері,	болады. (1420- 0-001) Директор сауда үйінің түрлі бөлімшелерінің (азық-түлік, өнеркәсіптік тауарлар, орындарды жалға беру) жұмысын ұйымдастырады және үйлестіреді, ресурстарды тиімді пайдалануды қамтамасыз етеді, логистика мен жеткізушілерме н өзара әрекеттесуге жауапты болады. (1420- 0-002)		
	1420-0-004 Дүкен директоры		Сауда кәсіпорнын оперативтік басқару (1420- 0-004)	Дүкен қызметін басқару. (1420-0- 004)	ресурстарға деген қажеттілігін анықтау қағидаттары, әдістері,	Директор		

СБШ деңге йі	ҰСЖ бойынша қызмет түрлері	ҰБШ деңге йі	Кезеңдер	Ұжымдық еңбек бөлінісіндегі рөлі (соның ішінде жауапкершілік саласы)	Білім	Дағдылар (іскерліктер)	Жеке құзыреттер	ОКЭД бөлімі (салалық бағыттар) осы кестенің барлық бөлімдері үшін
	1420-0-008 Бөлшек сауда кәсіпорнының басшысы		Әкімшілік қызметті үйлестіру. (1420-0-008)	Үйлестіру (1420-0-008)	технологиялары. Ұйымның өндірістік, қаржылық, маркетингтік және инновациялық қызметін талдау қағидаттары, әдістері, технологиялары мен құралдары. Саланың және ұйымның өндірістік қызметінің ерекшелігі, соның ішінде кәсіпорын шығаратын өнім мен өндіріс технологиясы.	дүкеннің қызметін басқарады, сату жоспарларының орындалуын қамтамасыз етеді, тауар қорларын бақылауды ұйымдастырады , тауарларды көрсету және сатып алушылармен жұмыс істеуді үйлестіреді, қызмет көрсету стандарттарыны ң және еңбекті қорғау ережелерінің сақталуына жауапты болады. (1420- 0-004)		
	1420-0-019 Универсам		Кең	Универсамның жұмысын		Басшы тауарларды		

СБШ деңге йі	ҰСЖ бойынша қызмет түрлері	ҰБШ деңге йі	Кезеңдер	Ұжымдық еңбек бөлінісіндегі рөлі (соның ішінде жауапкершілік саласы)	Білім	Дағдылар (іскерліктер)	Жеке құзыреттер	ОКЭД бөлімі (салалық бағыттар) осы кестенің барлық бөлімдері үшін
	басшысы		ассортименті бар орташа сауда кәсіпорнын басқару. (1420- 0-019)	қамтамасыз ету. (1420-0-019)		қамтамасыз ету, сақтау, есепке алу және сақтау жұмыстарын ұйымдастырады ; материалдық- техникалық базаны қолдауды үйлестіреді; шаруашылық операциялардың орындалуын бақылайды. (1420-0-008) Жетекші универсамның (азық-түлік және азық-түлік емес бөлімдері) жұмысын қамтамасыз етеді, ассортимент пен қызмет көрсету сапасына бақылау		

СБШ деңгейі	ҰСЖ бойынша қызмет түрлері	ҰБШ деңгейі	Кезеңдер	Ұжымдық еңбек бөлінісіндегі рөлі (соның ішінде жауапкершілік саласы)	Білім	Дағдылар (іскерліктер)	Жеке құзыреттер	ОКЭД бөлімі (салалық бағыттар) осы кестенің барлық бөлімдері үшін
						жасайды, бірнеше бөлім басшыларын басқарады, рентабельдік пен тұтынушылардың қанағаттануына жауапты болады. (1420-0-019)		
7-8	1420-0-005 Кіші кәсіпорын директоры, патрон (басқарушы) (сауда саласында)	7-8	Кіші бизнестің саудадағы қызметін ұйымдастыру және бақылау. (1420-0-005)	Кіші кәсіпорынның даму стратегиясын анықтау. (1420-0-005)	Кіші кәсіпорын директоры кәсіпорынның даму стратегиясын өз бетінше анықтап, сауда бизнесін оперативті басқарады, клиенттер мен жеткізушілерді іздеуге, шарттық жұмысты жүргізуге, қаржылық нәтижеге және	Кіші кәсіпорын директоры сауда бизнесінің дамуы стратегиясын және жедел басқаруын тәуелсіз анықтайды, клиенттер мен жеткізушілерді іздеуге, келісім-шарт жұмыстарын жүргізуге, қаржылық		

СБШ деңгейі	ҰСЖ бойынша қызмет түрлері	ҰБШ деңгейі	Кезеңдер	Ұжымдық еңбек бөлінісіндегі рөлі (соның ішінде жауапкершілік саласы)	Білім	Дағдылар (іскерліктер)	Жеке құзыреттер	ОКЭД бөлімі (салалық бағыттар) осы кестенің барлық бөлімдері үшін
	1420-0-016 Коммерциялық қызметтің жетекшісі		Коммерциялық процестерді ұйымдастыру және бизнесті дамыту. (1420-0-016)	Келісімдерді іздеу және жүзеге асыру. (1420-0-016)	кәсіпорынның дамуына жауапты. (1420-0-005) Коммерциялық қызметтің жетекшісі тиімді келісімдерді іздеу және жүзеге асыруды қамтамасыз етеді, коммерциялық стратегияға, нарықтық талдауға, баға саясатын қалыптастыруға және клиенттік базаны дамытуға жауапты. (1420-0-016)	нәтижеге және кәсіпорынның дамуына жауапты болады. (1420-0-005) Коммерциялық қызметтегі жетекші тиімді мәмілелерді іздеу мен жүзеге асыруды қамтамасыз етеді, коммерциялық стратегияға, нарық анализіне, баға саясатын қалыптастыруға және клиенттік базаны дамытуға жауапты болады. (1420-0-016)		
			Сауда	Сауда қызметін	Саудадағы	Сауда		

СБШ деңге йі	ҰСЖ бойынша қызмет түрлері	ҰБШ деңге йі	Кезеңдер	Ұжымдық еңбек бөлінісіндегі рөлі (соның ішінде жауапкершілік саласы)	Білім	Дағдылар (іскерліктер)	Жеке құзыреттер	ОКЭД бөлімі (салалық бағыттар) осы кестенің барлық бөлімдері үшін
	1420-0-017 Саудадағы жетекші (басқарушы)		кәсіпорнындағы сауда процестері мен персоналды басқару. (1420- 0-017)	ұйымдастыру. (1420-0-017)	жетекші сауда бөлімшесінің қызметін ұйымдастырады, сату жоспарларының орындалуына, тауар қорларын бақылауға, қызмет көрсету стандарттарының сақталуына, персоналды басқаруға және қаржылық тұрақтылықты қамтамасыз етуге жауапты. (1420-0- 017)	саласындағы жетекші сауда бөлімшесінің қызметін ұйымдастырады , сату жоспарларының орындалуына, тауар қорларын бақылауға, қызмет көрсету стандарттарыны ң сақталуына, персоналды басқаруға және қаржылық тұрақтылықты қамтамасыз етуге жауапты болады. (1420- 0-017)		
6-7	1420-0-007 Бөлім меңгерушісі (сауда саласында)	6-7	Сауда бөлімінің жұмысын ұйымдастыру және үйлестіру. (1420-0-007)	Сауда бөлімін басқару. (1420-0- 007)	Тұтынушыларды ң құқықтарын қорғау туралы Қазақстан Республикасыны ң Заңы, сауда қызметін жүзеге	Бөлім меңгерушісі сауда бөлімінің қызметін ұйымдастырады , қызметкерлерді		

СБШ деңгейі	ҰСЖ бойынша қызмет түрлері	ҰБШ деңгейі	Кезеңдер	Ұжымдық еңбек бөлінісіндегі рөлі (соның ішінде жауапкершілік саласы)	Білім	Дағдылар (іскерліктер)	Жеке құзыреттер	ОКЭД бөлімі (салалық бағыттар) осы кестенің барлық бөлімдері үшін
	1420-0-009 Секция меңгерушісі (сауда саласында)		Сауда залының шектеулі бөлігі немесе тауар тобының басқарылуы. (1420-0-009)	Тауарлық секцияның тиімділігіне жауапкершілік. (1420-0-009)	асыру талаптарын белгілейтін өзге де заңдар. Жекелеген тауар түрлерін сату қағидалары және сауда қызметіне қатысты өзге де нормативтік құқықтық актілер. Сауда кәсіпорнының қызметіне қатысты жоғары тұрған және басқа да органдардың қаулылары, өкімдері, бұйрықтары, өзге де басшылық және нормативтік құжаттары. Ішкі еңбек тәртіптемесінің қағидалары. Еңбек қауіпсіздігі, техника	ң міндеттерін бөледі, сату жоспарларының орындалуына, ассортимент пен тауарларды орналастыруды бақылауға жауапты болады. (1420-0-007) Секция меңгерушісі нақты тауар секциясының тиімді жұмысын қамтамасыз етеді, өнімнің болуын бақылап, тауарларды орналастыру мен тұтынушыларға қызмет көрсету стандарттарын сақтауды		

СБШ деңге йі	ҰСЖ бойынша қызмет түрлері	ҰБШ деңге йі	Кезеңдер	Ұжымдық еңбек бөлінісіндегі рөлі (соның ішінде жауапкершілік саласы)	Білім	Дағдылар (іскерліктер)	Жеке құзыреттер	ОКЭД бөлімі (салалық бағыттар) осы кестенің барлық бөлімдері үшін
	1420-0-011 Тауарлық кешен менгерушісі		Бірнеше сауда бағыттарын кешенді басқару. (1420- 0-011)	Тауарлық кешенді үйлестіру. (1420-0- 011)	қауіпсіздігі, өндірістік санитария және өртке қарсы қорғау қағидалары мен нормалары.	қадағалайды. (1420-0-009) Тауарлық кешен менгерушісі кешен құрамындағы әртүрлі секциялар мен бөлімшелердің қызметін үйлестіреді, ассортимент, тауар қорлары және бөлімшелер арасындағы өзара іс-қимыл ұйымдастыруға жауапты болады. (1420- 0-011)		
	1420-0-014 Бөлім бастығы (сауда саласында)		Бөлімнің әкімшілік және шаруашылық процестерін басқару. (1420-	Жоспарлы көрсеткіштердің орындалуы. (1420- 0-014)		Бөлім басшысы жоспарлы көрсеткіштердің орындалуын қамтамасыз		

[illegible]

СБШ деңге йі	ҰСЖ бойынша қызмет түрлері	ҰБШ деңге йі	Кезеңдер	Ұжымдық еңбек бөлінісіндегі рөлі (соның ішінде жауапкершілік саласы)	Білім	Дағдылар (іскерліктер)	Жеке құзыреттер	ОКЭД бөлімі (салалық бағыттар) осы кестенің барлық бөлімдері үшін
						жауапты болады. (1420- 0-015)		
6	1420-0-018 Санаттық менеджменттің жетекшісі	6	Тауар санаттары бойынша ассортимент пен баға саясатын басқару.	Ассортименттік стратегияны қалыптастыру.	Санаттық менеджменттің жетекшісі компанияның ассортименттік стратегиясын қалыптастырады, баға саясатына, жеткізушілермен келіссөздерге және санаттық жоспарларды енгізуге жауапты.	Категориялық менеджмент жетекшісі компанияның ассортимент стратегиясын қалыптастырад ы, баға саясатына, жеткізушілерме н келіссөздер жүргізуге және категориялық жоспарларды енгізуге жауапты болады.		
2-бөлім. Салалық үдерістер (салалық шектерді айқындайды)								
4-6	2431 «Жарнама, маркетинг және қоғамдық байланыстар саласындағы кәсіби мамандар»	4-6	Инициирование және жоспарлау	Негізгі өндіріс	Тұтынушыларды ң құқықтарын қорғау туралы" Қазақстан Республикасыны ң Заңы, сауда қызметін жүзеге	Жарнама, маркетинг және қоғамдық байланыс саласындағы кәсіби мамандар жарнама	Іс--қимылды бастау; Дәл және сауатты сөйлеу; Қарым-қатынас қабілеті; Мақсатқа	

СБШ деңге йі	ҰСЖ бойынша қызмет түрлері	ҰБШ деңге йі	Кезеңдер	Ұжымдық еңбек бөлінісіндегі рөлі (соның ішінде жауапкершілік саласы)	Білім	Дағдылар (іскерліктер)	Жеке құзыреттер	ОКЭД бөлімі (салалық бағыттар) осы кестенің барлық бөлімдері үшін
					асыру талаптарын белгілейтін өзге де заңдар. Жекелеген тауар түрлерін сату қағидалары және сауда қызметін көрсету мәселелері бойынша өзге де нормативтік құқықтық актілер. Сауда кәсіпорнының қызметіне қатысты жоғары тұрған және өзге де органдардың қаулылары, өкімдері, бұйрықтары, өзге де басшылық және нормативтік құжаттары. Ішкі еңбек тәртібі қағидалары. Еңбек қауіпсіздігі,	стратегиялары мен кампанияларын әзірлеп, үйлестіреді, жаңа тауарлар мен қызметтердің нарықтарын анықтайды, бар тауарлар мен қызметтерге қатысты маркетингтік мүмкіндіктерді зерттеп, әзірлейді, сондай-ақ ұйымдар мен олардың тауарлары мен қызметтеріне, сондай-ақ олардың қоғамдағы рөліне қатысты ақпараттық және	бағдарлау; Жауапкершілік; Адалдық; Ұйымдастырушылық қабілет; Стресстерге төзімділік Нәтижеге бағытталу; Жұмысқа жоғары ықылас; Адалдық.	

СБШ деңге йі	ҰСЖ бойынша қызмет түрлері	ҰБШ деңге йі	Кезеңдер	Ұжымдық еңбек бөлінісіндегі рөлі (соның ішінде жауапкершілік саласы)	Білім	Дағдылар (іскерліктер)	Жеке құзыреттер	ОКЭД бөлімі (салалық бағыттар) осы кестенің барлық бөлімдері үшін
					техника қауіпсіздігі, өндірістік санитария және өрт қауіпсіздігі қағидалары мен нормалары.	коммуникациялық стратегияларды жоспарлап, әзірлеп, жүзеге асырады.		
6	2431-1-001 Маркетингтік науқандар жөніндегі аналитик	6	Маркетингтік іс-шаралардың тиімділігін талдау.2431-1-001	Жарнамалық науқандардың нәтижелерін бағалау.2431-1-001	Өндірілетін өнім мен көрсетілетін қызметтердің әлеуетті сатып алушылары (тапсырыс берушілері) болып табылатын саланың, кәсіпорынның, мекеменің, ұйымның даму перспективалары мен қажеттіліктері. Қаржы, шаруашылық, салық және еңбек заңнамасының негіздері. Сауда және өткізу	Маркетингтік кампаниялар аналитигі жарнама және PR іс-шараларының нәтижелерін бағалайды, деректерді жинауға, статистиканы интерпретациялауға және басшылық үшін есептер дайындауға жауапты болады. 2431-1-001		

СБШ деңгейі	ҰСЖ бойынша қызмет түрлері	ҰБШ деңгейі	Кезеңдер	Ұжымдық еңбек бөлінісіндегі рөлі (соның ішінде жауапкершілік саласы)	Білім	Дағдылар (іскерліктер)	Жеке құзыреттер	ОКЭД бөлімі (салалық бағыттар) осы кестенің барлық бөлімдері үшін
	2431-1-002 Маркетолог-талдаушы		Нарықты және тұтынушылық мінез-құлықты зерттеу.2431-1-002	Нарықты зерттеу.2431-1-002	қызметінің озық нысандары мен әдістері.	Аналитик-маркетолог нарық конъюнктурасын зерттейді, статистикалық деректерді жинауға және басқарушылық шешімдер қабылдау үшін болжамдар жасауға жауапты болады. 2431-1-002		
5	2431-1-003 Маркетинг жөніндегі консультант	5	Маркетингтік стратегия мәселелері бойынша консультациялар. 2431-1-003	Стратегияны қалыптастыру. 2431-1-003	Еңбек заңнамасы. Маркетинг негіздері (маркетинг тұжырымдамасы, маркетингті басқару негіздері, нарықты зерттеу әдістері мен бағыттары, тауарларды	Маркетинг бойынша консультант ұйымдарға ілгерілету стратегиясын құруға көмектеседі, брендинг, жарнама және нарықтағы		

СБШ деңге йі	ҰСЖ бойынша қызмет түрлері	ҰБШ деңге йі	Кезеңдер	Ұжымдық еңбек бөлінісіндегі рөлі (соның ішінде жауапкершілік саласы)	Білім	Дағдылар (іскерліктер)	Жеке құзыреттер	ОКЭД бөлімі (салалық бағыттар) осы кестенің барлық бөлімдері үшін
	2431-1-004 Маркетолог		Маркетингтік іс-шараларды әзірлеу және іске асыру. 2431-1-004	Қызметтер мен тауарларды ілгерілету. 2431-1- 004	нарыққа ілгерілету тәсілдері). Баға белгілеу әдістері, баға белгілеу стратегиясы мен тактикасы.	позициялау бойынша ұсыныстар береді. 2431-1- 003 Маркетолог тауарлар мен қызметтерді ілгерілету жұмысын ұйымдастырады , сұраныс қалыптастыруға және компания имиджін сақтауға жауапты болады. 2431-1- 004		
4	2431-1-005 Маркетинг жөніндегі маман	4	Тауарлар мен қызметтерді ілгерілету бойынша ағымдағы жұмыс. 2431-1-005	Маркетингтік міндеттерді іске асыру.2431-1-005	Маркетинг негіздері (маркетинг тұжырымдамасы, маркетингті басқару негіздері, нарықты зерттеу әдістері мен	Маркетинг бойынша маман жеке маркетингтік міндеттерді жүзеге асырады, клиенттермен байланыс		

СБШ деңге йі	ҰСЖ бойынша қызмет түрлері	ҰБШ деңге йі	Кезеңдер	Ұжымдық еңбек бөлінісіндегі рөлі (соның ішінде жауапкершілік саласы)	Білім	Дағдылар (іскерліктер)	Жеке құзыреттер	ОКЭД бөлімі (салалық бағыттар) осы кестенің барлық бөлімдері үшін
	2431-1-006 Нарықты болжау маманы		Сұраныс пен ұсыныстың динамикасын болжау.2431-1- 006	Нарық трендтерін болжау.2431-1-006	бағыттары, тауарларды нарыққа ілгерілету тәсілдері). Баға белгілеу әдістері, баға белгілеу стратегиясы мен тактикасы.	орнатуға және брендтің белсенділігін сақтауға жауапты болады. 2431-1- 005 Нарық болжамы бойынша маман тенденцияларды зерттейді, сату болжамдарын дайындауға және сала дамуының перспективалар ын бағалауға жауапты болады. 2431-1- 006 Баға зерттеулері бойынша маман бағалардың динамикасын зерттейді, баға		
	2431-1-007 Баға маркетингтік		Баға саясатын және	Баға зерттеулері.2431-1-				

СБШ деңге йі	ҰСЖ бойынша қызмет түрлері	ҰБШ деңге йі	Кезеңдер	Ұжымдық еңбек бөлінісіндегі рөлі (соның ішінде жауапкершілік саласы)	Білім	Дағдылар (іскерліктер)	Жеке құзыреттер	ОКЭД бөлімі (салалық бағыттар) осы кестенің барлық бөлімдері үшін
	зерттеулер маманы		тұтынушылар мінез-құлқын талдау.2431-1- 007	007		саясаты мен бәсекелестік стратегиясы бойынша ұсыныстар қалыптастыруға жауапты болады. 2431-1- 007		
	2433-9-004 Сауда өкілі (баспа өнімдері)		Баспа өнімдерін жылжыту және сату. 2433-9-004	Клиенттерді іздеу. 2433-9-004		Публикациялық тауарлар бойынша сауда өкілі клиенттерді іздеумен айналысады, келісімшарттард ы жасауды және баспа өнімдерін (кітаптар, журналдар, газеттер) ілгерілетуді ұйымдастырады 2433-9-004		
	2433-9-005 Сауда өкілі (спорттық		Спорттық өнімдерді нарықта	Спорттық тауарларды ұсыну. 2433-9-005		Спорттық тауарлар бойынша сауда		

СБШ деңгейі	ҰСЖ бойынша қызмет түрлері	ҰБШ деңгейі	Кезеңдер	Ұжымдық еңбек бөлінісіндегі рөлі (соның ішінде жауапкершілік саласы)	Білім	Дағдылар (іскерліктер)	Жеке құзыреттер	ОКЭД бөлімі (салалық бағыттар) осы кестенің барлық бөлімдері үшін
	тауарлар)		жылжыту. 2433-9-005			өкілі өнімді ілгерілетеді, клиенттік базаны кеңейтуге және сату жоспарларын орындауға жауапты болады. 2433-9-005		
3-бөлім. Дайындықтық араөңірлік үдерістер								
4-6	3322 Коммерциялық сату агенттері 3323 Сатып алушылар және жабдықтау жөніндегі мамандар 3331 Кедендік ресімдеу және жүк пен тауарларды сүйемелдеу жөніндегі агенттер	4-6	Бастамашылық және жоспарлау	Өндірісті дайындау	Тауарларға арналған стандарттар мен техникалық шарттар, олардың негізгі қасиеттері мен сапалық сипаттамалары. Тауарларды есепке алу әдістері, оларға деген қажеттілікті есептеу тәртібі. Есеп құжаттарының	Қойма қызметкерлері өндірілген тауарлар мен алынған материалдардың есебін жүргізеді, оларды өлшейді, береді, жөнелтеді немесе қоймаға жібереді.	Бастамашылық. Сауатты сөйлеу. Коммуникабельділік. Мақсаткерлік. Жауапкершілік. Адалдық. Ұйымдастырушылық қабілет. Стресске төзімділік. Нәтижеге бағытталу. Жұмысқа жоғары қабілеттілік.	

СБШ деңге йі	ҰСЖ бойынша қызмет түрлері	ҰБШ деңге йі	Кезеңдер	Ұжымдық еңбек бөлінісіндегі рөлі (соның ішінде жауапкершілік саласы)	Білім	Дағдылар (іскерліктер)	Жеке құзыреттер	ОКЭД бөлімі (салалық бағыттар) осы кестенің барлық бөлімдері үшін
	4321 Қойма қызметкерлері				нысандары және есептілікті жасау тәртібі. Қойма шаруашылығын ұйымдастыру. Тауарларды сапасы, саны және жиынтығы бойынша қабылдау жөніндегі нұсқаулықтар. Қолданыстағы баға белгілері мен прейскуранттар. Тауар қорларының нормативтері. Кәсіпорын жүзеге асыратын тауарлардың номенклатурасы мен ассортименти.		Шыншылдық.	
6	3323-1-005 Мерчендайзер	6	Тауарларды жайғастыру мен жылжыту үдерісін	Тауарды дұрыс орналастыруды қамтамасыз ету	Халықтың тауар сатып алу психологиясын білу; Бөлшек	Мерчендайзер сауда нүктелерінде өнімнің дұрыс		

СБШ деңге йі	ҰСЖ бойынша қызмет түрлері	ҰБШ деңге йі	Кезеңдер	Ұжымдық еңбек бөлінісіндегі рөлі (соның ішінде жауапкершілік саласы)	Білім	Дағдылар (іскерліктер)	Жеке құзыреттер	ОКЭД бөлімі (салалық бағыттар) осы кестенің барлық бөлімдері үшін
			ұйымдастыру		сауда кәсіпорындарыны ң жұмыс қағидалары; Ішкі сауда қағидалары; Қазақстан Республикасыны ң «Тұтынушылард ың құқықтарын қорғау туралы» Заңы; Тауарлар номенклатурасы бойынша ақпараттық дерекқор; Іскерлік этика негіздері; Тауартану негіздерін білу; Ұсынылатын өнімді білу; Ішкі сауда қағидалары; Жабдықтар мен құралдардың қасиеттерін білу.	орналастырылу ын қамтамасыз етеді, оның визуалдық тартымдылығын а және бренд стандарттарына сәйкестігіне жауапты болады.		

[illegible]

СБШ деңгейі	ҰСЖ бойынша қызмет түрлері	ҰБШ деңгейі	Кезеңдер	Ұжымдық еңбек бөлінісіндегі рөлі (соның ішінде жауапкершілік саласы)	Білім	Дағдылар (іскерліктер)	Жеке құзыреттер	ОКЭД бөлімі (салалық бағыттар) осы кестенің барлық бөлімдері үшін
	4321-0-010 Құндық шығындарды есептеу жөніндегі қызметкер		Өзіндік құн мен шығындарды есептеу. 4321-0-010	Шығындар мен жалақыларды есептеу. 4321-0-010	номенклатурасы мен ассортименті.	шығындарды есептеу қызметкері тауарларды сақтау, тасымалдау және сату бойынша шығындарды есептейді. 4321-0-010		
	4321-0-011 Түгендеу жөніндегі қызметкер		Тауарлық-материалдық құндылықтардың бар-жоғын тексеру. 4321-0-011	Тауарларды есепке алу. 4321-0-011		Инвентаризация қызметкері тауарлар мен материалдардың есебін жүргізеді, жетіспеушіліктер мен артықтықтарды анықтауға жауапты болады. 4321-0-011		
	4321-0-012 Жеткізілім		Кәсіпорынды жабдықтауды	Жеткізілімдерді ресімдеу.		Жеткізу қызметкері		

СБШ деңге йі	ҰСЖ бойынша қызмет түрлері	ҰБШ деңге йі	Кезеңдер	Ұжымдық еңбек бөлінісіндегі рөлі (соның ішінде жауапкершілік саласы)	Білім	Дағдылар (іскерліктер)	Жеке құзыреттер	ОКЭД бөлімі (салалық бағыттар) осы кестенің барлық бөлімдері үшін
	жөніндегі қызметкер		ұйымдастыру. 4321-0-012	4321-0-012		тапсырыстарды ресімдеуге, тауарларды жеткізу мен есепке алуға жауапты болады. 4321-0- 012		
	4321-0-013 Жабдықтау жөніндегі қызметкер		Кәсіпорынды қажетті ресурстармен қамтамасыз ету. 4321-0-013	Материалдарды сатып алу.4321-0- 013		Жабдықтау қызметкері материалдар мен тауарларды таңдап, сатып алады, жабдықтау уақытылы және толық болуына жауапты болады. 4321-0- 013		
	4321-0-015 Тауар танушы		Тауарлардың сапасын бағалау және есепке алу. 4321-0-015	Ассортиментті бақылау. 4321-0- 015		Тауарлар жөніндегі маман тауарларды сараптауға, ассортиментті бақылауға және		

СБШ деңге йі	ҰСЖ бойынша қызмет түрлері	ҰБШ деңге йі	Кезеңдер	Ұжымдық еңбек бөлінісіндегі рөлі (соның ішінде жауапкершілік саласы)	Білім	Дағдылар (іскерліктер)	Жеке құзыреттер	ОКЭД бөлімі (салалық бағыттар) осы кестенің барлық бөлімдері үшін
	3322-2-001 Сатылымдар және тұтынушыларды зерттеу жөніндегі агент		Сұранысты зерттеу және тауарларды ілгерілету. 3322-2-001	Сатып алушылардың қажеттіліктерін анықтау. 3322-2- 001		тауарлық корларды есепке алуға жауапты болады. 4321-0- 015 Сату және тұтынушылард ы зерттеу агенті сатып алушылардың қажеттіліктерін анықтап, өнімнің сатылуын ұйымдастырады . 3322-2-001		
	3322-9-003 Коммерциялық сату жөніндегі агент		Коммерциялық мәмілелерді жүзеге асыру. 3322-9-003	Шарттар жасасу. 3322-9-003		Коммерциялық сату агенті сауда-саттық келісімшарттар ын жасау және тауарларды ілгерілету жұмысын ұйымдастырады 3322-9-003		

СБШ деңге йі	ҰСЖ бойынша қызмет түрлері	ҰБШ деңге йі	Кезеңдер	Ұжымдық еңбек бөлінісіндегі рөлі (соның ішінде жауапкершілік саласы)	Білім	Дағдылар (іскерліктер)	Жеке құзыреттер	ОКЭД бөлімі (салалық бағыттар) осы кестенің барлық бөлімдері үшін
	3322-9-004 Сауда агенті		Өнімді клиенттер арасында ілгерілету.3322- 9-004	Тауарларды сату. 3322-9-004		Торговый агент клиенттерге тауарларды сатады, сатып алушыларды іздеуге және клиенттік желіні дамытуға жауапты болады. 3322-9- 004		
	3322-9-005 Сауда инспекторы		Сауда қызметін бақылау.3322- 9-005	Ережелердің сақталуын тексеру. 322-9-005		Сауда инспекторы сауда ережелерінің сақталуын тексереді, бұзушылықтард ы анықтауға және қызмет көрсету сапасына		

СБШ деңге йі	ҰСЖ бойынша қызмет түрлері	ҰБШ деңге йі	Кезеңдер	Ұжымдық еңбек бөлінісіндегі рөлі (соның ішінде жауапкершілік саласы)	Білім	Дағдылар (іскерліктер)	Жеке құзыреттер	ОКЭД бөлімі (салалық бағыттар) осы кестенің барлық бөлімдері үшін
						жауапты болады. 3322-9- 005		
4	4321-0-001 Весовщик Таразышы 4321-0-002 Тауар кеңсесінің кезекші қызметкері.	4	Жүктерді өлшеу және есепке алу. 4321-0-001 Тауар кеңсесінің ағымдағы жұмысын ұйымдастыру.4 321-0-002	Жүктің массасын бақылау. 4321-0- 001 Тауарларды есепке алу. 4321-0-002	Тауарларды сапасы, саны және комплектілігі бойынша қабылдау нұсқаулықтары. Қолданыстағы баға белгілері мен прейскуранттар. Тауар қорларының нормативтері. Кәсіпорын жүзеге асыратын тауарлардың номенклатурасы мен ассортименті.	Таразышы жүктің массасын қабылдау және жөнелту кезінде бақылауды жүзеге асырады, есептің дұрыстығына жауапты болады. 4321-0- 001 Тауар кеңсесінің кезекшісі келіп түскен және шығарылған тауарлардың есебін жүргізеді, құжаттама мен оперативті хабарламаларға жауапты		

СБШ деңге йі	ҰСЖ бойынша қызмет түрлері	ҰБШ деңге йі	Кезеңдер	Ұжымдық еңбек бөлінісіндегі рөлі (соның ішінде жауапкершілік саласы)	Білім	Дағдылар (іскерліктер)	Жеке құзыреттер	ОКЭД бөлімі (салалық бағыттар) осы кестенің барлық бөлімдері үшін
	4321-0-003 Қорларды есепке алу бойынша іс жүргізу.		Тауар қозғалысын құжаттау. 4321- 0-003	Қойма қорларын есепке алу. 4321-0- 003		болады. 4321-0- 002 Қойма запастары бойынша іс жүргізуші қоймадағы қорларды есепке алады, құжаттарды ресімдеуге жауапты болады. 4321-0- 003		
	4321-0-004 Дайын өнімді жіберу жөніндегі диспетчер		Қоймадан тауарларды жіберуді ұйымдастыру.43 21-0-004	Қоймадан тауарларды жіберу. 4321-0-004		Дайын өнімдерді шығару диспетчері уақытында тауарларды жөнелтуді қамтамасыз етеді, құжаттарды ресімдеудің дұрыстығы мен есепке алу		

СБШ деңге йі	ҰСЖ бойынша қызмет түрлері	ҰБШ деңге йі	Кезеңдер	Ұжымдық еңбек бөлінісіндегі рөлі (соның ішінде жауапкершілік саласы)	Білім	Дағдылар (іскерліктер)	Жеке құзыреттер	ОКЭД бөлімі (салалық бағыттар) осы кестенің барлық бөлімдері үшін
	4321-0-006 Жүк қабылдаушы		Түскен тауарлар мен жүктерді қабылдау.4321- 0-006	Жүкті қабылдау.4321-0- 006		жұмыстарын бақылайды. 4321-0-004 Жүктерді қабылдаушы келіп түскен тауарлардың саны мен сапасын тексереді, құжаттарды ресімдеуге жауапты болады. 4321-0- 006		
	4321-0-014 Қойма қызметкері		Қоймада тауарларды есепке алу және сақтау. 4321-0- 014	Өнімді есепке алу және сақтау. 4321- 0-014		Қойма қызметкері өнімнің есебін және сақталуын ұйымдастырады , материалдық құндылықтарды ң тәртібі мен сақталуына жауапты болады. 4321-0-		

СБШ деңгейі	ҰСЖ бойынша қызмет түрлері	ҰБШ деңгейі	Кезеңдер	Ұжымдық еңбек бөлінісіндегі рөлі (соның ішінде жауапкершілік саласы)	Білім	Дағдылар (іскерліктер)	Жеке құзыреттер	ОКЭД бөлімі (салалық бағыттар) осы кестенің барлық бөлімдері үшін
	4321-0-016 Тауар жөнелту бойынша есепші (қоймада)		Жөнелтілетін өнімді есепке алу. 4321-0-016	Жөнелтілген өнім туралы деректерді тіркеу. 4321-0-016		014 Жөнелтілген тауарлар бойынша есепші жөнелтілген өнімдер туралы деректерді тіркейді, құжаттарды ресімдеуге жауапты болады. 4321-0-016		
	4321-0-017 Қойма есепшісі		Қойма операцияларын есепке алу. 4321-0-017	Қойма ішіндегі операцияларды есепке алу. 4321-0-017		Қойма бойынша есепші қойма ішіндегі тауар операцияларын есепке алады, құжаттаманы ресімдеуге жауапты болады. 4321-0-017		
	4321-0-018		Өнімді есепке	Өнімді есепке алу		Есепші-		

[illegible]

СБШ деңге йі	ҰСЖ бойынша қызмет түрлері	ҰБШ деңге йі	Кезеңдер	Ұжымдық еңбек бөлінісіндегі рөлі (соның ішінде жауапкершілік саласы)	Білім	Дағдылар (іскерліктер)	Жеке құзыреттер	ОКЭД бөлімі (салалық бағыттар) осы кестенің барлық бөлімдері үшін
	дүкен сатушылары және олардың көмекшілері				қамтамасыз ету және сауда кәсіпорындарында а тауарларды өткізуге қатысты заңнама мен өзге де нормативтік- құқықтық актілер. Тауарларға арналған стандарттар мен техникалық шарттар, олардың негізгі қасиеттері мен сапалық сипаттамалары. Тауарларды есепке алу әдістері, оларға деген қажеттілікті есептеу тәртібі. Есеп құжаттарының нысандары және есептілікті жасау тәртібі. Қойма	сатушылары және олардың көмекшілері дүкен сатушылары мен олардың көмекшілерінің, бақылаушылар мен басқа да қызметкерлерді ң жұмысын қадағалайды және үйлестіреді, сондай-ақ супермаркеттер мен универмагтар сияқты бөлшек және көтерме сауда дүкендерінде жұмыс істейді. Олар түрлі тауарларды сатады және қызметтер көрсетеді,	қабілеті Коммуникабельдік Мақсатқа ұмтылушылық Жауапкершілік Адалдық Ұйымдастыруш ылық қабілет Стресске төзімділік Нәтижеге бағытталу Жоғары жұмыс қабілеті Шыншылдық	

СБШ деңге йі	ҰСЖ бойынша қызмет түрлері	ҰБШ деңге йі	Кезеңдер	Ұжымдық еңбек бөлінісіндегі рөлі (соның ішінде жауапкершілік саласы)	Білім	Дағдылар (іскерліктер)	Жеке құзыреттер	ОКЭД бөлімі (салалық бағыттар) осы кестенің барлық бөлімдері үшін
					шаруашылығын ұйымдастыру. Тауарларды сапасы, саны және комплектілігі бойынша қабылдау жөніндегі нұсқаулықтар. Қолданыстағы баға белгілері мен прейскуранттар. Тауар қорларының нормативтері. Кәсіпорын жүзеге асыратын тауарлардың номенклатурасы мен ассортименті.	сондай-ақ осы тауарлар мен қызметтердің функциялары мен сапасын түсіндіреді.		
6	5210-1-001 Дүкендегі бригадир	6	жұмыс ұйымдастыру, тауарларды дұрыс орналастыруды бақылау,	Сауда персоналының жұмысын үйлестіру. 5210-1- 001	Еңбек заңнамасы. Нарықтық экономика, кәсіпкерлік және бизнес жүргізу негіздері. Жалпы	Дүкен бригадирі тәртіп пен жоспарлардың орындалуына жауапты болады. 5210-1-		

СБШ деңге йі	ҰСЖ бойынша қызмет түрлері	ҰБШ деңге йі	Кезеңдер	Ұжымдық еңбек бөлінісіндегі рөлі (соның ішінде жауапкершілік саласы)	Білім	Дағдылар (іскерліктер)	Жеке құзыреттер	ОКЭД бөлімі (салалық бағыттар) осы кестенің барлық бөлімдері үшін
	5210-1-002 Супермаркеттегі бригадир		міндеттерді бөлу. 5210-1- 001 сауда залындағы жұмысты ұйымдастыру, тазалық пен кассалық операцияларды бақылау, көпшілік сатып алушыларды үйлестіру. 5210-1-002	Сауда нүктесінің үздіксіз жұмысын қамтамасыз ету. 5210-1-002	және арнайы психология, әлеуметтану және еңбек психологиясыны ң негіздері. Кәсіпорынның құрылымы мен штаты, профилі, мамандануы және даму перспективалары. Кәсіпорын қызметінің негізгі технологиялық процестері. Кадр саясаты мен кәсіпорынның стратегиясы. Қызметкерлердің күшті және әлсіз жақтарын бағалау әдістері. Ішкі еңбек тәртібінің қағидалары. Еңбек қорғау ережелері мен нормалары.	001 Супермаркет бригадирі желі стандарттарыны ң орындалуын бақылайды. 5210-1-002		

СБШ деңгейі	ҰСЖ бойынша қызмет түрлері	ҰБШ деңгейі	Кезеңдер	Ұжымдық еңбек бөлінісіндегі рөлі (соның ішінде жауапкершілік саласы)	Білім	Дағдылар (іскерліктер)	Жеке құзыреттер	ОКЭД бөлімі (салалық бағыттар) осы кестенің барлық бөлімдері үшін
5	5210-2-001 Кеңесші-сатушы 5210-2-003 Сатушы (көтерме сауда кәсіпорны) 5210-2-004 Сатушы (бөлшек сауда кәсіпорны)	5	клиенттерге кеңес беру, тауарды көрсету, сауданы рәсімдеу. 5210-2-001 тапсырыстарды қабылдау, көтерме сауда мәмілелерін рәсімдеу, жеткізілімдерді бақылау. 5210-2-003 тауарды қабылдау, клиенттерге қызмет көрсету, қайтарымдарды рәсімдеу. 5210-2-004	қызмет көрсету сапасын арттыру және сатылымдарды ұлғайту. 5210-2-001 көтерме клиенттерге қолдау көрсету және сатылым көлемін арттыру. 5210-2-003 соңғы сатып алушының сұранысын қанағаттандыру. 5210-2-004	Кассалық операцияларды жүргізуге қатысты жоғары тұрған және өзге де органдардың қаулылары, өкімдері, бұйрықтары, басқа да басқару және нормативтік құжаттары. Кассалық және банк құжаттарының нысандары. Ақша қаражаты мен бағалы қағаздарды қабылдау, беру, есепке алу және сақтау ережелері. Кіріс және шығыс құжаттарды рәсімдеу тәртібі. Ұйымға белгіленген	Консультант-сатушы сату бойынша маман болып табылады, клиентке тауарды таңдауға көмек көрсетеді, ассортимент бойынша бағыт береді. 5210-2-001 Сатушы (көтерме сауда кәсіпорны) көтерме сату бойынша маман болып табылады, ірі клиенттермен жұмыс істейді, сатуды		

СБШ деңге йі	ҰСЖ бойынша қызмет түрлері	ҰБШ деңге йі	Кезеңдер	Ұжымдық еңбек бөлінісіндегі рөлі (соның ішінде жауапкершілік саласы)	Білім	Дағдылар (іскерліктер)	Жеке құзыреттер	ОКЭД бөлімі (салалық бағыттар) осы кестенің барлық бөлімдері үшін
	5210-2-005 Дүкен сатушысы		тауарды сату, кассада жұмыс істеу, жеңілдіктерді рәсімдеу. 5210- 2-005	дүкендегі сауданы қолдау. 5210-2-005	кассалық қолма- қол ақшаның шекті қалдықтары. Кассалық кітапты жүргізу және кассалық есептілікті жасау тәртібі. Тұтынушыларға шағымдар дайындау және келіп түскен шағымдарға жауап беру тәртібі. Ішкі еңбек тәртібінің ережелері.	арттыруға жауапты болады. 5210-2- 003 Дүкен сатушысы тікелей сатуды қамтамасыз етеді, клиенттерге кеңес береді. 5210-2-004		
	5210-2-006 Сатушы-кассир		нақты ақша мен карта арқылы төлем қабылдау, чектерді беру, клиенттерге қызмет көрсету. 5210-2-006	кассалық операциялар мен сатуды бақылау. 5210-2-006		Дүкен сатушысы сатуды қамтамасыз етеді, клиенттерге қызмет көрсетеді. 5210- 2-005		

СБШ деңгейі	ҰСЖ бойынша қызмет түрлері	ҰБШ деңгейі	Кезеңдер	Ұжымдық еңбек бөлінісіндегі рөлі (соның ішінде жауапкершілік саласы)	Білім	Дағдылар (іскерліктер)	Жеке құзыреттер	ОКЭД бөлімі (салалық бағыттар) осы кестенің барлық бөлімдері үшін
	5210-2-007 Гүл сатушысы (флорист)		клиенттерге кеңес беру, гүлдерді күту, букеттерді жасау	гүл өнімдерін эстетикалық түрде сату. 5210-2-007		Сатушы-кассир сату мен кассалық операцияларды біріктіреді. 5210-2-006 Сатушы-флорист гүлшоғырларды жинап, оларды сатумен және кеңес берумен айналысады. 5210-2-007		
4	5210-2-002 Дүкен сатушысының көмекшісі	4	тауарды орналастыруға, орауға және клиенттерге кеңес беруге көмек көрсету.	негізгі сатушыға жұмыс барысында көмек көрсету	Кассалық кітапты жүргізу және кассалық есептілікті жасау тәртібі. Тұтынушыларға шағымдарды дайындау және келіп түскен шағымдарға жауап беру тәртібі. Ішкі еңбек тәртібі ережелері.	Сатушы көмекшісі сауда процесін қолдайды, тауармен және клиенттермен жұмыс істейді.		

СБШ деңге йі	ҰСЖ бойынша қызмет түрлері	ҰБШ деңге йі	Кезеңдер	Ұжымдық еңбек бөлінісіндегі рөлі (соның ішінде жауапкершілік саласы)	Білім	Дағдылар (іскерліктер)	Жеке құзыреттер	ОКЭД бөлімі (салалық бағыттар) осы кестенің барлық бөлімдері үшін
2-4	9520 Көше және базар саудагерлері	2-4	Ұйымдастыру және бақылау	Өндірістен кейінгі үдерістер	Сауда жасауға жергілікті атқарушы органдардан рұқсат алу тәртібін білу. Белгілі тауарларға сауда жасауға арналған рұқсаттар мен лицензияларды алу тәртібін білу. Көше саудасына қатысты ережелер мен шектеулер.	Көшелер мен базарларда сауда жасайтын сатушылар әдетте тауарлар ассортиментін көшелерде, шағын бөлшек сауда дүкендерінде және қоғамдық орындарда, мысалы, станцияларда, ойын-сауық орталықтарында , кинотеатрлар мен театрларда сатады.	Бастамашылдық Сауатты сөйлеу Коммуникабельд ік Мақсатқа ұмтылушылық Жауапкершілік Адалдық Ұйымдастыруш ылық қабілет Стресске төзімділік Нәтижеге бағытталу Жоғары еңбек өнімділігі Шыншылдық.	
4	9520-0-003 Базар контролері	4	сауда орындарын бақылау, құжаттардың сәйкестігін тексеру, бұзушылықтард ы тіркеу.	Тәртіп пен ережелердің сақталуын қамтамасыз ету.	Белгілі бір тауарларды (мысалы, алкоголь немесе темекі өнімдерін) сату үшін лицензиялау талаптарын білу.	Нарық бақылаушысы нарықта тәртіп пен заңдылықты қамтамасыз етеді, бұзушылықтард ы анықтайды.		

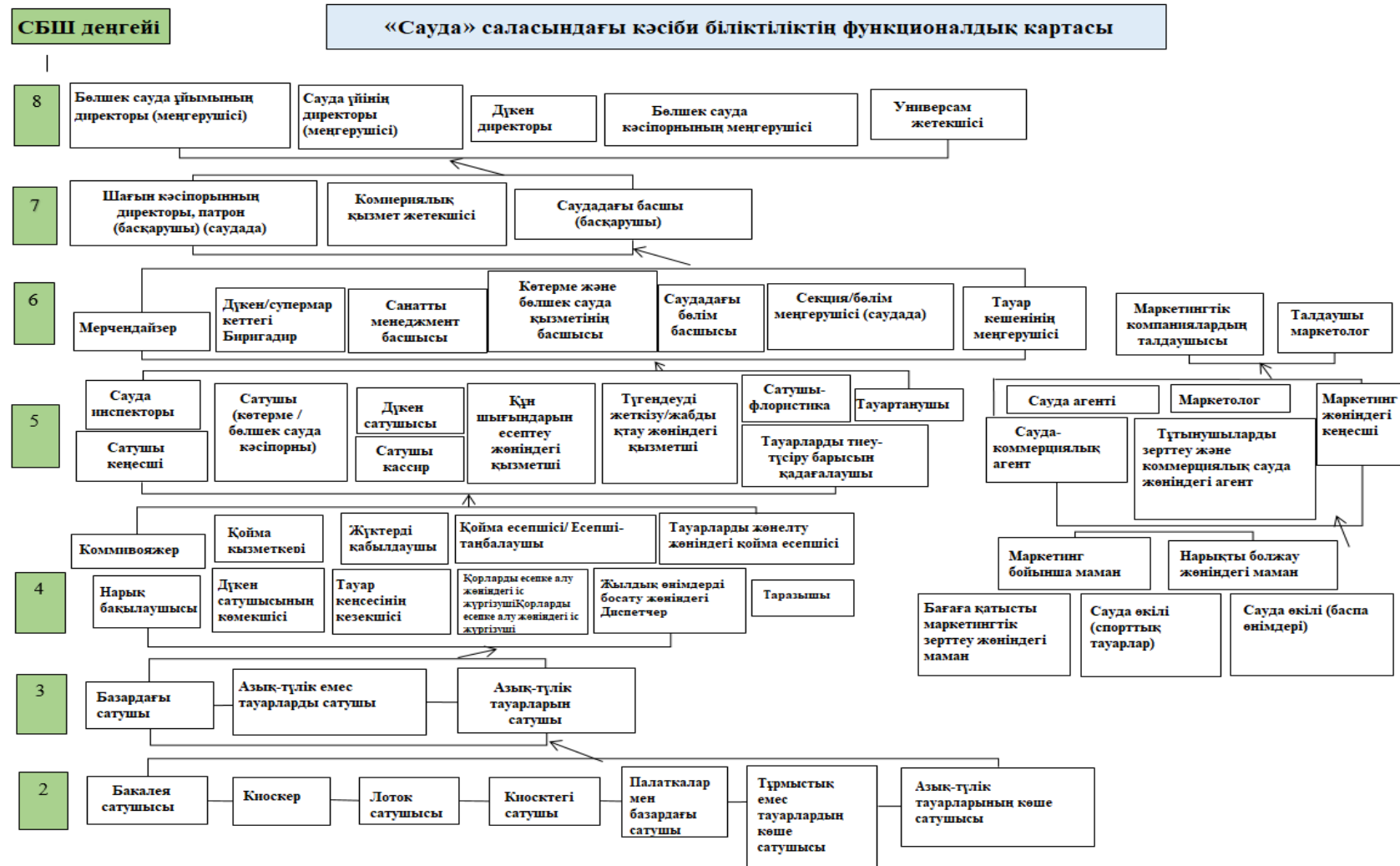
СБШ деңгейі	ҰСЖ бойынша қызмет түрлері	ҰБШ деңгейі	Кезеңдер	Ұжымдық еңбек бөлінісіндегі рөлі (соның ішінде жауапкершілік саласы)	Білім	Дағдылар (іскерліктер)	Жеке құзыреттер	ОКЭД бөлімі (салалық бағыттар) осы кестенің барлық бөлімдері үшін
					Сауда орнының аренда келісімін жасау ережелері (егер сауда базарда немесе басқа тұрақты орында жүргізілсе).			
3	9520-0-007 Базардағы сатушы 9520-0-008 Тауарлық емес өнімдерді сатушы	3	тауарларды қабылдау, тауарларды сөреге қою, сату, сатып алушылармен есеп айырысу. 9520-0-007 тауар партияларын қабылдау, клиенттерге кеңес беру, сату, қалдықтарды есепке алу. 9520-0-008	Базарда сауда жасау. 9520-0-007 Тауарлық емес өнімдерді сату. 9520-0-008	Сауда орнының аренда келісімін жасау ережелері (егер сауда базарда немесе басқа тұрақты орында жүргізілсе). Төлемдер кезінде контрольно-кассалық техниканы (ККТ) пайдалану міндеттемелерін білу, ККТ қолданған кезде сатып алушыға чек беру тәртібі, сапа сертификаттары	Нарық сатушысы клиенттермен тікелей байланыс орнатады, ассортиментті сатады. 9520-0-007 Сатушы азық-түлік емес тауарлардың сатылуына жауап береді. 9520-0-008		

СБШ деңге йі	ҰСЖ бойынша қызмет түрлері	ҰБШ деңге йі	Кезеңдер	Ұжымдық еңбек бөлінісіндегі рөлі (соның ішінде жауапкершілік саласы)	Білім	Дағдылар (іскерліктер)	Жеке құзыреттер	ОКЭД бөлімі (салалық бағыттар) осы кестенің барлық бөлімдері үшін
	9520-0-010 Азық-түлік тауарларын сатушы		азық-түлікті қабылдау және сапасын тексеру, сақтау, сату және есеп айырысу.9520- 0-010	Азық-түлік өнімдерінің сатылуын қамтамасыз ету. 9520-0-010	мен тауарлық накладтықтардың болуы туралы талаптар (әсіресе тамақ өнімдері мен шектеулері бар тауарлар үшін).	Сатушы сатып алушыларды жаңа өнімдермен қамтамасыз етеді. 9520-0- 010		
2	9520-0-001 Бакалея сатушысы	2	бакалея тауарларын қабылдау, орналастыру, сату және қалдықтарды есепке алу. 9520-0-001	Бакалея өнімдерін сату. 9520-0-001	Тауар қорлары, жарамдылық мерзімдері және үлкен партиядағы тауарлармен жұмыс істеу принциптерін білу. Сауда жабдығының, маусымдық тауарлардың ерекшеліктерін және кассалық аппараттар мен терминалдарды дұрыс қызмет көрсетуін білу. Тұтынушыларды	Бакалейщик күнделікті тұтыну тауарларын сатады, сатып алушыларға қызмет көрсетеді, тауарды орналастырады. 9520-0-001		
	9520-0-002 Киоскер		тауарды қабылдау, сақтау және киоскте сату.9520-0-002	Киоскте өнім сату. 9520-0-002	және кассалық аппараттар мен терминалдарды дұрыс қызмет көрсетуін білу. Тұтынушыларды	Киоскер - шағын сауда нүктесінде сатып алушыларға қызмет		

СБШ деңге йі	ҰСЖ бойынша қызмет түрлері	ҰБШ деңге йі	Кезеңдер	Ұжымдық еңбек бөлінісіндегі рөлі (соның ішінде жауапкершілік саласы)	Білім	Дағдылар (іскерліктер)	Жеке құзыреттер	ОКЭД бөлімі (салалық бағыттар) осы кестенің барлық бөлімдері үшін
	9520-0-004 Лоточник		тауарды орналастыру, сату, қолма-қол ақшамен жұмыс істеу, қалдықтарды есепке алу.9520-0-004	Сату процесін жүзеге асыру. 9520- 0-004	н құқықтары мен сатушының тауарды қайтару немесе айырбастау жөніндегі міндеттемелерін білу. Тамақ өнімдерін саудалау кезіндегі санитарлық нормалар мен ережелерді білу.	көрсетеді. 9520- 0-002 Лоточниктік сату мобильді немесе көшедегі саудамен айналысады. 9520-0-004		
	9520-0-005 Киоск сатушысы		тауарды қабылдау, сақтау және прилавок арқылы сату. 9520-0-005	Киосктегі сауда. 9520-0-005		Киоск сатушысы киоскіде сатуды қамтамасыз етеді. 9520-0- 005		
	9520-0-009 Палаткалар мен базар сатушысы		тауарды жеткізу, палатканы орнату, сату және есеп айырысу. 9520- 0-009	Палаткалар мен базар сауда нүктелерінде сату. 9520-0-009		Палатка мен базар сатушысы палаткаларда сатуды жүзеге асырады. 9520- 0-009		

СБШ деңге йі	ҰСЖ бойынша қызмет түрлері	ҰБШ деңге йі	Кезеңдер	Ұжымдық еңбек бөлінісіндегі рөлі (соның ішінде жауапкершілік саласы)	Білім	Дағдылар (іскерліктер)	Жеке құзыреттер	ОКЭД бөлімі (салалық бағыттар) осы кестенің барлық бөлімдері үшін
	9520-0-011 Көшедегі тауар сатушысы (тауарлық емес өнімдер)		тауарды дайындау, көшеде сату және есеп жүргізу. 9520- 0-011	Көшедегі тауарлық емес өнімдердің өткізілуі. 9520-0-011		Көшедегі саудагер азық- түлік емес тауарларды ашық алаңдарда сатады. 9520-0- 011		
	9520-0-012 Көшедегі азық- түлік сатушысы		азық-түлікті сақтау және тасымалдау, орналастыру, сату және есеп жүргізу. 9520- 0-012	Көшедегі азық- түлік өнімдерінің өткізілуі. 9520-0- 012		Көшедегі саудагер азық- түлік өнімдерін көшеде сатады. 9520-0-012		

9. Кәсіби топтардағы мамандықтарды көрсететін кәсіби біліктіліктердің функционалдық картасы, жұмысшылардың кәсіби дамуы мүмкіндігін көрсету үшін мамандықтар/қызметтер арасындағы байланыс ұсынылады. Кәсіби даму көлденең бағытта — бірдей ОРК біліктілік деңгейі аясында, сондай-ақ тік бағытта — әртүрлі біліктілік деңгейлері бойынша жүруі мүмкін :



10. Халықаралық стандартты мамандықтар классификациясы 2008 (ISCO-08) және Ұлттық кәсіби классификаторды ескере отырып, ОРК-дегі кәсіби біліктіліктер картасы

№	Мамандықтардың халықаралық стандартты жіктеуішінің 2008 жылғы нұсқасы (бастапқы топтар)			Сәйкестік	Ұлттық кәсіптер жіктеуіші (ҰКЖ) 01-2017 (бастапқы топтар)			Сәйкестік	Ұлттық кәсіптер жіктеуіші (ҰКЖ) 01-2017 (қызмет түрлері топтары)		
	МСКЖ коды	Ағылшын тілінде атауы	Қазақ және орыс тілдерінде атауы		ҰКЖ коды	Қазақ тілінде атауы	Орыс тілінде атауы		ҰКЖ коды	Қазақ тілінде атауы	Орыс тілінде атауы
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	Специалисты-профессионалы по сбыту технической и медицинской продукции (исключая		2433	«Мамандырылған өнімдерді сату бойынша кәсіби мамандар»	«Специалисты-профессионалы по продажам специализированной продукции»		2433-9	«Басқа мамандырылған өнімдерді сату	«Другие специалисты-профессионалы по продажам специализированн

№	Мамандықтардың халықаралық стандартты жіктеуішінің 2008 жылғы нұсқасы (бастапқы топтар)			Сәйкестік	Ұлттық кәсіптер жіктеуіші (ҰКЖ) 01-2017 (бастапқы топтар)			Сәйкестік	Ұлттық кәсіптер жіктеуіші (ҰКЖ) 01-2017 (қызмет түрлері топтары)		
	МСКЖ коды	Ағылшын тілінде атауы	Қазақ және орыс тілдерінде атауы		ҰКЖ коды	Қазақ тілінде атауы	Орыс тілінде атауы		ҰКЖ коды	Қазақ тілінде атауы	Орыс тілінде атауы
		and communication technologies)	информационно-коммуникационные технологии)							бойынша кәсіби мамандар ж.с.қ.»	ой продукции н.в.д.г.»
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»

№	Мамандықтардың халықаралық стандартты жіктеуішінің 2008 жылғы нұсқасы (бастапқы топтар)			Сәйкестік	Ұлттық кәсіптер жіктеуіші (ҰКЖ) 01-2017 (бастапқы топтар)			Сәйкестік	Ұлттық кәсіптер жіктеуіші (ҰКЖ) 01-2017 (қызмет түрлері топтары)		
	МСКЖ коды	Ағылшын тілінде атауы	Қазақ және орыс тілдерінде атауы		ҰКЖ коды	Қазақ тілінде атауы	Орыс тілінде атауы		ҰКЖ коды	Қазақ тілінде атауы	Орыс тілінде атауы
7	4321	Office workers at the warehouse	Конторские служащие на складе		4321	«Қойма қызметкерлері»	«Служащие на складе»		4321-0	«Қойма қызметкерлері»	«Служащие на складе»
8	5223	Supervisors, shop salespersons and their assistants	Супервайзеры, продавцы в магазинах и их помощники		5210	«Супервайзерлер, дүкен сатушылары және олардың көмекшілері»	«Супервайзеры, продавцы в магазинах и их помощники»		5210-1	«Дүкендегі супервайзерлер»	«Супервайзеры в магазинах»
									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»