

Акционерлік қоғам "Логистика және көлік академиясы"

**ALT**  
FOUNDED  
1991



**БЕКІТЕМІН**  
ЖКА ҒК шешімімен  
2023 ж. (Хаттама № 13)  
Президент-Ректор  
Амиргалиева С.Н.

### **БІЛІМ БЕРУ БАҒДАРЛАМАСЫ**

**Атауы: 6B04125 – Маркетинг және бизнес аналитика**

**Дайындық деңгейі: бакалавриат**

**Дайындау бағыттарының коды және жіктелуі: 6B041 – Бизнес және басқару**

**Білім беру бағдарламаларының коды және тобы: B047 – Маркетинг және жарнама**

**Реестрге тіркелген күні: 23.06.2023**

**Тіркеу номері: 6B04100701**


**Алматы, 2023 ж.**

## МАЗМҰНЫ

1. Бағдарламаны қарау, келісу және бекіту, әзірлеушілер, сарапшылар мен рецензенттер туралы мәліметтер	3
2. Нормативтік сілтемелер	4
3. Білім беру бағдарламасының паспорты	5
4. Түлектің құзыреттілік моделі	6
5. Білім беру бағдарламасы бойынша оқу нәтижелерінің оқу пәндерімен / модульдерімен арақатынасының матрицасы	9
6. Бакалавриаттың білім беру бағдарламасының құрылымы	11
7. Бүкіл оқу мерзіміне арналған жұмыс оқу жоспары	12
8. Жоғарғы оқу орны компонентінің пәндер каталогы	14
9. Таңдау компонентінің пәндер каталогы	17
10. Сараптамалық қорытындылар	21
11. Рецензенттің қорытындысы	22
12. Ұсыныс хаттары	24
13. Қарау және бекіту хаттамалары	25
14. Келісу парағы	32
15. Өзгерістерді тіркеу парағы	33

**1. БАҒДАРЛАМАНЫ ҚАРАУ, КЕЛІСУ ЖӘНЕ БЕКІТУ, ӘЗІРЛЕУШІЛЕР,  
САРАПШЫЛАР МЕН РЕЦЕНЗЕНТТЕР ТУРАЛЫ МӘЛІМЕТТЕР  
1 ӘЗІРЛЕНДІ:**

Ассистент-профессоры, э. ғ. к.

  
(қолы)

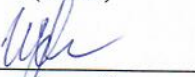
Ахметжанова А.Х.

Ассистент-профессоры, э. ғ. к.

  
(қолы)

Сугурова А.Ж.

Ассистент оқытушы

  
(қолы)

Игенбаева Ш.А.

**2 САРАПШЫЛАР:**

ТК ҒЗИ ЖШС "Смета және ПОС" бөлімінің бас маманы



Тарасова М.А.

**3 РЕЦЕНЗЕНТ:**

PhD докторы, меңгерушісі. Мтму "Маркетинг және менеджмент" кафедрасы

  
(қолы)

Мылтыкбаева А.Т.

**4 ҚАРАСТЫРЫЛДЫ ЖӘНЕ ҰСЫНЫЛДЫ:**

«Көліктегі Логистика және менеджмент» кафедрасының АҚ отырысы  
(№ 6а хаттама, 2023 жылғы «28» ақпан)

  
(қолы)

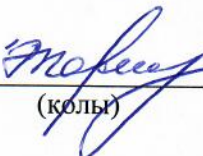
Мусалиева Р.Д.

«Логистика және басқару» институтының ОӘБ-СҚК отырысы  
(№ 4 хаттама, 2023 жылғы «28» ақпан)

  
(қолы)

Калтаев А.К.

ОӘК отырысы  
(№ 4а хаттама, 2023 жылғы «29» Наурыз)

  
(қолы)

Жармагамбетова М.С.

**5 Ғылыми кеңестің 2023 жылғы «30» наурыздағы № 13 шешімімен БЕКІТІЛГЕН**

**6 ЕНГІЗІЛДІ** алғаш рет

## 2. НОРМАТИВТІК СІЛТЕМЕЛЕР

Білім беру бағдарламасы келесі нормативтік-құқықтық актілер мен кәсіби стандарттар негізінде әзірленді:

1. «Білім туралы» Қазақстан Республикасының 2007 жылғы 27 шілдедегі № 319-III Заңы (2023 жылғы 27 наурыздағы жағдай бойынша өзгерістермен және толықтырулармен).

2. Әлеуметтік әріптестік және әлеуметтік және еңбек қатынастарын реттеу жөніндегі республикалық үшжақты комиссияның 2016 жылғы 16 наурыздағы хаттамасымен бекітілген Ұлттық біліктілік шеңбері.

3. Қазақстан Республикасы Білім және ғылым министрлігінің Білім және ғылым саласындағы әлеуметтік әріптестік және әлеуметтік және еңбек қатынастарын реттеу жөніндегі салалық комиссиясы отырысының 2019 жылғы 27 қарашадағы № 3 хаттамасымен бекітілген «Білім беру» саласы біліктілігінің салалық шеңбері.

4. Жоғары және жоғары оқу орнынан кейінгі білім берудің мемлекеттік жалпыға міндетті стандарты (Қазақстан Республикасы Ғылым және жоғары білім министрінің 2023 жылғы 20 ақпандағы № 66 бұйрығы).

5. Қазақстан Республикасы Еңбек және халықты әлеуметтік қорғау министрінің 2022 жылғы 12 тамыздағы № 309 бұйрығымен бекітілген басшылар, мамандар және басқа да қызметшілер лауазымдарының біліктілік анықтамалығы.

6. ҚР БҒМ министрінің 20.04.2011 ж. № 152 бұйрығымен бекітілген Жоғары және (немесе) жоғары оқу орнынан кейінгі білім беру ұйымдарында Кредиттік оқыту технологиясы бойынша оқу процесін ұйымдастыру қағидалары (2023 жылғы 04 сәуірдегі № 145 толықтырулармен және өзгерістермен).

7. Қазақстан Республикасы Білім және ғылым министрінің 2018 жылғы 13 қазандағы № 569 бұйрығымен бекітілген Жоғары және жоғары оқу орнынан кейінгі білімі бар кадрларды даярлау бағыттарының сыныптауышы (2020 жылғы 05 маусымдағы жағдай бойынша өзгерістермен және толықтырулармен).

8. Қазақстан Республикасы Білім және ғылым министрінің 2018 жылғы 4 желтоқсандағы № 665 бұйрығымен бекітілген (2020 жылғы 23 желтоқсандағы № 536 жағдай бойынша толықтырулармен және өзгерістермен) жоғары және жоғары оқу орнынан кейінгі білім беру бағдарламаларының тізіліміне білім беру бағдарламаларын қосу және алып тастау алгоритмі.

9. РИ-АЛТ-33 «Жоғары және жоғары оқу орнынан кейінгі білім берудің білім беру бағдарламасын әзірлеу тәртібі туралы ереже».

10. Кәсіби стандарт: «Нарықты талдау саласындағы қызмет», «Атамекен» ҚР ҰКП 2019 жылғы 26 желтоқсандағы № 263 бұйрығымен бекітілген.

### 3. БІЛІМ БЕРУ БАҒДАРЛАМАСЫНЫҢ ПАСПОРТЫ

№	Өріс атауы	Сипаттамасы
1.	Регистрационный номер	6B04100701
2.	Білім беру саласының коды және жіктелуі	6B04 – Бизнес, басқару және құқық
3.	Дайындық бағыттарының коды және жіктелуі	6B041-Бизнес және басқару
4.	Білім беру бағдарламаларының коды және тобы	B047– Маркетинг және жарнама
5.	Білім беру бағдарламасының атауы	6B04125 Маркетинг және бизнес талдау
6.	Білім беру бағдарламасының түрі	Жаңа
7.	Білім беру бағдарламасының мақсаты	Нарықтың маркетингтік талдауын ұйымдастыру және жүргізу, нарықтың негізгі тенденцияларын анықтау бойынша практикалық дағдылары бар, өзін-өзі дамытуға қабілетті және еңбек нарығында сұранысқа ие маманды дайындау
8.	ХҚКО бойынша деңгей	6
9.	ҰБШ бойынша деңгей	6
10.	СБШ бойынша деңгей	6
11.	Білім беру бағдарламасының айрықша ерекшеліктері	Жоқ
12.	Серіктес ЖОО (БББ)	-
13.	Серіктес ЖОО (ҚДББ)	-
14.	Оқыту нысаны	<i>Қашықтықтан білім беру технологиясын қолдана отырып, күндізгі, күндізгі</i>
15.	Оқыту тілі	<i>қазақ, орыс</i>
16.	Кредиттер көлемі	241
17.	Берілетін академиялық дәреже	Бакалавр бизнеса и управления по образовательной программе «6B04125 Маркетинг и бизнес аналитика»
18.	Кадрларды даярлау бағытына лицензияға қосымшаның болуы	№KZ12LAA00025205 до 29.06.2028
19.	Білім беру бағдарламасын аккредиттеудің болуы	
20.	Аккредиттеу органының атауы	
21.	Аккредиттеудің қолданылу мерзімі	

#### 4. ТҮЛЕКТІҢ ҚҰЗЫРЕТТІЛІК МОДЕЛІ

##### **Білім беру бағдарламасының міндеттері:**

1. Жан-жақты гуманитарлық және жаратылыстану білімдері мен қызығушылықтары бар, өзін-өзі жетілдіруге және кәсіби өсуге қабілетті тұлғаны қалыптастыру.
2. Жинақталған тәжірибені сыни тұрғыдан қайта қарастыру, өзінің кәсіби іс-әрекетінің профилін жақсарту, болашақ мамандығының әлеуметтік маңыздылығын сезіну, кәсіби қызметті жүзеге асыруға жоғары мотивацияны қалыптастыру.
3. Кәсіби қызметті бастау үшін қажетті білім мен практикалық тәжірибені алу
4. Түлектердің жоспарланған оқу нәтижелеріне қол жеткізуі, оқушылардың жеке тұлғасын қалыптастыру және дамыту, білім беру бағдарламасының Қазақстан Республикасының Мемлекеттік білім беру стандартының талаптарына сәйкестігін қамтамасыз ету.
5. Деректерді жинау және талдау, сұранысты болжау, маркетингтік стратегияларды оңтайландыру, аудиторияны сегменттеу және жекелендіру, деректерге негізделген шешім қабылдау дағдыларын меңгеру.
6. Әртүрлі көздерден сәйкес ақпаратты алу және пайдалану, болашақ салалық тенденцияларды болжау үшін оны талдау және нарықтық ортадағы өзгерістерге бейімделу стратегияларын әзірлеу қабілетін дамыту
7. Компания қызметіндегі әлсіз жақтарды анықтау және оларды жақсарту жолдарын анықтау үшін талдау әдістерін қолдана отырып, үлкен көлемдегі мәліметтерді зерттеу әдістеріне оқыту.

##### **Оқыту нәтижелері:**

- ОН1 - Ақпараттық-коммуникациялық технологияларды, төтенше жағдайларда өзін-өзі ұстау ережелерін, еңбекті қорғауды және салауатты өмір салтына бағдарлауды білу негізінде кәсіби қызметте идеялық, азаматтық және адамгершілік ұстанымдардың дағдыларын қолдану.
- ОН2 - Есептерді құрастыру және компанияны дамыту үшін маркетингтік стратегияны әзірлеу үшін аналитикалық құралдарды қолданыңыз.
- ОН3 – Оларды талдау, заңдылықтарды іздеу, тәуекелдерді анықтау және қорытынды жасау үшін мәліметтер базасымен жұмыс істеу мүмкіндігін пайдаланыңыз
- ОН 4 – Көлемді бағалауды ескере отырып, берілген санаттар үшін нарық(тар) туралы егжей-тегжейлі шолуды құрастырыңыз.
- ОН5 - Өнімдерді, брендтерді немесе сауда белгілерін жылжыту үшін цифрлық ортада жарнамалық және аналитикалық қызметтерді ұйымдастырыңыз.
- ОН6 - Бәсекелік артықшылықтарды анықтау, өнім бағасының және тұтынушылардың мінез-құлқындағы өзгерістерді болжау үшін бәсекелестік ортаны талдаңыз.
- ОН7 - Әртүрлі интернет-платформалардағы мақсатты жарнаманы пайдалана отырып, идеядан табысты сатылымға дейін жаңа өнімдерді енгізіңіз.
- ОН 8 – Маркетингтік стратегияны, жарнамалық науқандарды, сатуды басқаруды және т.б. жүзеге асыру үшін техникалық шарттарды әзірлеу негізінде маркетингтік нарықты зерттеуді жүргізу.
- ОН9 – Математикалық модельдерді құру дағдыларына негізделген жарнаманың тиімділігін төмендетпей, ақшаны үнемдеу үшін бюджетті оңтайландыру.
- ОН10 – Ақпаратты қабылдауды жеңілдету үшін деректер мартының визуализациясын жасаңыз.
- ОН11 – Есеп беру және түсіндірме жазбалар үшін құжаттаманы дайындаңыз.
- ОН12 - Маркетингтік қызмет, жарнама, бәсекелестік стратегияларды жүзеге асыру және басқару шешімдерін қабылдау процесінде реттеуші заңнаманы қолдану.

**Кәсіби қызмет саласы:** ұлттық экономиканың түрлі салалары, меншік салалары мен нысандары ұйымдарының экономикалық, қаржылық, маркетингтік, өндірістік-экономикалық және талдамалық қызметтері.

**Кәсіби қызмет объектілері:** Ұлттық экономика салаларының кәсіпорындары әртүрлі ұйымдық-құқықтық нысандарда олардың құрылымдық, өндірістік және функционалдық бөлімшелері, жобалау ұйымдары, ғылыми-зерттеу мекемелері, консалтингтік компаниялар, коммерциялық ұйымдар және т.б.

**Кәсіби қызмет түрлері:**

- ұйымдастырушылық-басқарушылық;
- аналитикалық;
- есептік-экономикалық;
- кеңес беру;
- кәсіпкерлік;
- ғылыми-зерттеу.

**Кәсіби қызметтің функциялары:**

- 1) бәсекелестердің нарықтарын бақылау, маркетингтік зерттеулер жүргізу, перспективалық нарықтарды зерттеу, қорытынды есептерді жасау, сондай-ақ компанияның маркетингтік саясатын қалыптастыруға тікелей қатысу;
- 2) маркетингтік зерттеулерді ұйымдастыру және алынған нәтижелерді талдау;
- 3) компанияның маркетингтік қызметін анықтайтын негізгі көрсеткіштердің болжамдық мәндерін есептеу;
- 4) негізгі стратегиялық мақсатты индикаторларға қол жеткізуге және қолданыстағыларын жақсартуға бағытталған маркетингтік іс-шаралар жоспарын қалыптастыру;
- 5) маркетингтік зерттеу жоспарын жасау, оның орындалуын үйлестіру және алынған нәтижелерді талдау.

**Маман лауазымдарының тізбесі:**

Маркетинг талдаушысы, маркетинг маманы, бизнес-кеңесші, бренд-менеджер, жоспарлау бойынша экономист, сату бойынша экономист, жарнама жөніндегі менеджер, өндірістік-экономикалық бөлімнің менеджері, келісім-шартты басқару, сату, логистика, жоспарлау және сату бөлімі, бизнесті талдау жөніндегі маман.

**Оқу аяқталғаннан кейін алынатын кәсіби сертификаттар:** 1СБухгалтер.

Алдыңғы білім деңгейіне қойылатын талаптар: орта, орта білімнен кейінгі, орта кәсіптік, жоғары білім (бакалавриат).

**Оқу процесінде білім алушылар әртүрлі кәсіптік практикадан өтеді:**

- оқу;
- өндірістік;
- өндірістік (диплом алдындағы).

**Оқу практикасы.**

Практиканың мақсаты теориялық білімді бекіту мен тереңдетуді, бастапқы құжаттармен жұмыс істеу дағдыларын игеруді, ұйымның ұйымдық құрылымымен, оның ішінде өндірістік жағдайларда танысуды, студенттерді арнайы пәндерді тереңірек зерттеуге дайындауды қамтитын бастапқы кәсіби құзыреттерді игеру болып табылады.

**Өндірістік практика (1).**

Өндірістік практика кезеңінде білім алушылар экономика және менеджмент саласында белгілі бір практикалық білім, Дағдылар алады.

Өндірістік практиканың негізгі міндеттері: теориялық білімді бекіту және базалық және профильдік циклдардың бұрын зерттелген пәндеріне практикалық дағдыларды дамыту. Білім

алушыларға арналған өндірістік практика бакалавриат деңгейін даярлаудың құрамдас бөлігі және еңбек нарығында бағдарлануға және болашақ мамандықта өзін табуға мүмкіндік беретін оқу процесінің құрамдас бөлігі болып табылады.

### **Диплом алдындағы / өндірістік практика (2).**

Диплом алдындағы / өндірістік практиканың мазмұны бітіру біліктілік жұмысының тақырыбымен анықталады. Диплом алдындағы / өндірістік практика кезеңінде білім алушы кәсіпорынның (ұйымның) өндірістік (кәсіптік) қызметі туралы нақты материал жинайды және оны біліктілік жұмысын орындау кезінде пайдаланады.

Бакалаврлар үшін диплом алдындағы/өндірістік практиканың мақсаты таңдалған білім беру бағдарламасы мен практикалық қызметті игеру кезінде алынған теориялық білім арасындағы байланысты қамтамасыз ету болып табылады. Диплом алдындағы/өндірістік практиканың міндеттері Білім алушылардың оқу процесінде алған теориялық білімдерін бекіту және тереңдету, бітіру біліктілік жұмысын жазу үшін ақпарат жинау, кәсіпорындағы озық тәжірибені зерделеу, сондай-ақ өз бетінше жұмыс тәжірибесін алу болып табылады.

**Қорытынды аттестаттау** білім алушылардың кәсіптік міндеттерді шешуге теориялық дайындығын, "Экономика және менеджмент (салалар бойынша)" білім беру бағдарламасы бойынша түлектердің кәсіптік қызметінің негізгі түрлеріне дайындығын анықтауға және бағалауға мүмкіндік береді.

Кешенді емтихан базалық және бейіндік циклдар пәндері бойынша негізгі және іс жүзінде маңызды сұрақтарды қамтиды. Дипломдық жұмыс-дипломдық жұмыс (жоба) – таңдалған бағыт бойынша теориялық білім мен практикалық дағдыларды жүйелеуге, шоғырландыруға және кеңейтуге және оларды нақты ғылыми, техникалық, экономикалық және өндірістік міндеттерді шешуде қолдануға бағытталған.



**5. БІЛІМ БЕРУ БАҒДАРЛАМАСЫ БОЙЫНША ОҚУ НӘТИЖЕЛЕРІНІҢ ОҚУ ПӘНДЕРІМЕН / МОДУЛЬДЕРІМЕН АРАҚАТЫНАСЫ МАТРИЦАСЫ**

№	Пәннің атауы	Кредиттер саны	Білім беру бағдарламасы бойынша оқу нәтижелерін оқу пәндерімен байланыстыру матрицасы											
			ОН 1	ОН 2	ОН 3	ОН 4	ОН 5	ОН 6	ОН 7	ОН 8	ОН 9	ОН 10	ОН 11	ОН 12
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1.	Қазақстан тарихы	5	+											
2.	Философия	5	+											
3.	Шет тілі	10	+											
4.	Қазақ (орыс) тілі	10	+											
5.	Ақпараттық-коммуникациялық технологиялар	5	+		+									
Әлеуметтік-саяси білім модулі		8												
6.	Әлеуметтану	2	+											
7.	Мәдениеттану	2	+											
8.	Саясаттану	2	+											
9.	Психология	2	+											
10.	Дене шынықтыру	8	+											
ЖББ таңдау бойынша ЖОО компонентінің модулі														
11.	Экология және тіршілік қауіпсіздігі	5	+											
12.	Методы научных исследований									+				
13.	Экономика және кәсіпкерлік негіздері				+					+				
14.	Құқық және сыбайлас жемқорлыққа қарсы мәдениет негіздері			+										
15.	Бизнес пен экономикаға арналған математика	9			+							+		
16.	Микроэкономика	9		+		+								
17.	Компьютерлік модельдеу негіздері	6	+					+				+		
18.	Кәсіпкерлік бойынша Практикум	6		+						+				
19.	Көліктің экономикалық географиясы	6				+								
20.	Макроэкономика	6				+		+						
21.	Еңбекті қорғау	6	+											
22.	Қаржы	6									+		+	
23.	Оқу практикасы	2	+	+	+	+								
24.	Тұтынушының мінез-құлқы	9						+	+					
25.	Маркетингтік қызметті құқықтық реттеу													
26.	Эконометрика	6			+						+			
27.	Экономикадағы сандық әдістер	6			+			+						
28.	Бухгалтерлік есеп негіздері	6		+									+	
29.	Аудит негіздері			+										
30.	Мәліметтер базасы және клиент-сервер қолданбалары	6			+			+				+		

31.	Инженерлік және компьютерлік графика				+								+			
32.	Маркетинг	6		+				+	+							
33.	Нейромаркетинг							+	+	+						
34.	Менеджмент	9						+							+	
35.	Бренд-менеджмент								+	+						
36.	Банктік маркетинг	9		+	+			+								
37.	Тауарлар мен қызметтер нарығын іскерлік талдау	9		+	+	+										
38.	Стратегия және брендті басқару	6						+	+			+				
39.	Маркетингтік зерттеулер	6						+				+			+	
40.	Саладағы баға және тариф саясаты	6							+				+			
41.	Сандық маркетинг және медиа	9						+			+					
42.	Өндірістік практика 1	3					+	+	+							
43.	Өндірістік практика 2	4							+	+	+					
44.	Контент маркетингі және әлеуметтік медиа маркетингі	6						+			+					
45.	Маркетингтік коммуникациялар					+			+			+				
46.	Мерчандайзинг және брендті басқару	6						+			+	+				
47.	Өнеркәсіптік маркетинг				+				+			+				
48.	Қызмет көрсету саласындағы стратегиялық маркетинг	6		+					+						+	
49.	Қызмет көрсету саласындағы стратегиялық менеджмент				+							+				+
50.	Практикалық маркетинг (минор)	3		+		+							+			
51.	Көтерме және бөлшек сауда (минор)	3					+	+			+				+	
52.	Тауарлар мен қызметтерді жарнамалау (минор)	3						+			+				+	
53.	Бухгалтерлік есепті компьютерлендіру негіздері (минор)	3	+										+		+	
54.	Бухгалтерлік есеп және аудит (минор)	3											+		+	+
55.	1с бухгалтерлік есеп (минор)	3											+		+	+
56.	Қорытынды емтихан	8	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+

## 6. БАКАЛАВРИАТТЫҢ БІЛІМ БЕРУ БАҒДАРЛАМАСЫНЫҢ ҚҰРЫЛЫМЫ

№ п/п	Циклдер мен пәндердің атауы	Жалпы еңбек сыйымдылығы	
		академиялық сағаттарда	академиялық кредиттерде
<b>1</b>	<b>Жалпы білім беретін пәндер циклі (ЖБП)</b>	<b>1680</b>	<b>56</b>
	<b>Міндетті компонент</b>	<b>1530</b>	<b>51</b>
	Қазіргі Қазақстан тарихы	150	5
	Философия	150	5
	Шет тілі	300	10
	Қазақ (орыс) тілі	300	10
<b>1)</b>	Ақпараттық-коммуникациялық технологиялар (ағылшын тілінде)	150	5
	Әлеуметтік-саяси білім модулі (Әлеуметтану, Саясаттану, Мәдениеттану, психология)	240	8
	Дене шынықтыру	240	8
<b>2)</b>	<b>ЖОО компоненті және (немесе) таңдау бойынша компонент</b>	<b>150</b>	<b>5</b>
<b>2</b>	<b>Базалық және бейіндеуші пәндер циклі (БП,ПП)</b>	<b>2940</b>	<b>98</b>
<b>1)</b>	<b>ЖОО компоненті және (немесе) таңдау бойынша компонент</b>	<b>1680</b>	<b>56</b>
1.1)	Кәсіби тәжірибие	60	2
<b>2)</b>	<b>Таңдау компоненті</b>	<b>1260</b>	<b>42</b>
<b>3</b>	<b>Негізгі пәндер циклі (ПП)</b>	<b>2100</b>	<b>70</b>
<b>1)</b>	<b>ЖОО компоненті және (немесе) таңдау бойынша компонент</b>	<b>1560</b>	<b>52</b>
1.1)	Өндірістік тәжібие	90	3
1.2)	Диплом алды тәжірибесі	120	4
<b>3)</b>	<b>Таңдау компоненті</b>	<b>540</b>	<b>18</b>
<b>4</b>	<b>Қорытынды емтихан</b>	<b>240</b>	<b>8</b>
	<b>Барлығы</b>	<b>6840</b>	<b>240</b>

Оқу түрі: күндізгі

Логистика және көлік академиясы АҚ  
ОҚУ ЖОСПАРЫ

Дайындау бағыты: 6B041 - Бизнес және басқару

Оқу мерзімі: 4 жыл

Білім беру бағдарламаларының тобы: B047 Маркетинг

Білім беру бағдарламасының атауы: 6B04125- Маркетинг және бизнес-талдау



Қабылдау: 2023 жыл

Дәрежесі: Бизнес және менеджмент басалары

№	Пәнінің коды	Циклдер мен пәндердің атауы	Жалпы еңбес сыйым-дылығы		Бақылау түрі, семестр		Оқу жүктемесінің көлемі, байланыс сағаттары						Семестрлер бойынша таратылуы								Кафедраға Бесірілуі					
			академиялық сағаттар	академиялық сағаттар	Елтізім	КЖ	Барлық сағаттар	Аудиториялық						1 курс		2 курс		3 курс		4 курс						
								дәрістер	практикалық	орташа-лық	ОЖБӨЖ	БӨЖ	1 сем.	2 сем.	3 сем.	4 сем.	5 сем.	6 сем.	7 сем.	8 сем.		9 сем.				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23				
<b>ЖАЛПЫ БІЛІМ БЕРУ ПӘНДЕРІ (ЖБП) ЦИКЛІ:</b>																										
1.1.		Міндетті компонент:	1530	51			1530	120	358	15	120	917	21	21	7	2	0	0	0	0	0					
1.1.1.	23-0-B-OK-İK	Қазақстан тарихы	150	5	2		150	30	15		8	97			5							ӨТІЖД Т				
1.1.2.	23-0-B-OK-Fil	Философия	150	5	3		150	30	15		8	97				5						ӨТІЖД Т				
1.1.3.	23-0-B-OK-1Ya	Шет тілі	300	10	1,2		300		90		16	194	5	5								ТД				
1.1.4.	23-0-B-OK-K(R)Ya	Қызақ (Орыс) тілі	300	10	1,2		300		90		16	194	5	5								ТД				
1.1.5.	23-0-B-OK-İKT	Ақпараттық-коммуникациялық технологиялар	150	5	3		150	30		15	8	97	5									АКТ				
1.1.6.	23-0-B-OK-Sotz	Әлеуметтік-саяси білім модулі: Әлеуметтану	240	8	1,2		240				8	30			4							ӨТІЖД Т				
	23-0-B-OK-Kul	Мәдениеттану																					8	15	8	29
	23-0-B-OK-Pol	Саясаттану																					7	15	8	30
	23-0-B-OK-Psi	Психология																					8	15	8	29
1.1.7.	23-0-B-OK-İFK	Дене шынықтыру	240	8	1,2,3,4		240		88		32	120	2	2	2	2						ӨТІЖД Т				
1.2.		Таңдау компоненті:	150	5			150	30	15	0	8	97	5	0	0	0	0	0	0	0	0	0				
1.2.1.	23-0-B-KV-EVGD	ЖБП таңдау компоненті модулі: Экология және тіршілік көпінсіздігі	150	5	1		150	30	15		8	97	5									АКЖӨ ТК ӨТІЖД Т КЛМ ӨТІЖД Т				
	23-0-B-KV-MNI	Ғылыми зерттеулер әдістері																								
	23-0-KV-OBİP	Экономика негіздері және кәсіпкерлік																								
	23-0-KV-OPAK	Құрлық және сабынас жемқорлыққа қарсылық мәдениеті негіздері																								
<b>ЖБП пәні бойынша БАРЛЫҒЫ:</b>			1680	56			1680	150	373	15	128	1014	26	21	7	2	0	0	0	0	0	0				
<b>2</b>																										
<b>2.1. БАЗАЛЫҚ ПӘНДЕР (БП) ЦИКЛІ:</b>																										
2.1.		ЖОО компоненті:	1680	56			1680	270	255	15	64	1016	9	9	6	20	12	0	0	0	0					
2.1.1.	23-42/25-B-VK-Mbe	Бизнес пен экономикаға арналған математика	270	9	1		270	45	45		8	172	9									ЖИ				
2.1.2.	23-42/25-B-VK-Mik	Микроэкономика	270	9	2		270	45	45		8	172		9								КЛМ				
2.1.3.	23-0-B-VK-OKM	Компьютерлік модельдеудің негіздері	180	6	3		180	30	30		8	112			6							АКТ				
2.1.4.	23-42/25-B-VK-Pp	Кәсіпкерліктің практикалық	180	6	4		180	30	30		8	112			6							КЛМ				
2.1.5.	23-0-B-EGT	Колістің экономикалық географиясы	180	6	4		180	30	30		8	112			6							КЛМ				
2.1.6.	23-42/25-B-VK-MakT	Макроэкономика	180	6	4		180	30	30		8	112			6							КЛМ				
2.1.7.	23-0-B-VK-OT	Еңбекті қорғау	180	6	5		180	30	15	15	8	112				6						АКЖӨ ТК				
2.1.8.	23-42/25-B-VK-Fin	Қаржы	180	6	5		180	30	30		8	112				6						КЛМ				
2.1.9.	23-0-KV-Upr	Оқу практикасы	60	2	4		60								2							КЛМ				
2.2.		Таңдау компоненті:	990	33			990	165	165	0	40	620	0	0	0	6	18	9	0	0	0	0				
2.2.1.	23-25-B-VK-Pp	Тұтынушылардың мінез-құлқы	180	6	5		180	30	30		8	112				6						КЛМ				
	23-25-B-KV-Ppmd	Маркетингтік қызметті құрақтық реттеу																								
2.2.2.	23-42/25-B-KV-Eko	Эконометрика	270	9	6		270	45	45		8	172					9					КЛМ				
2.2.3.	23-42/25-B-KV-KME	Экономикадағы саңдық әдістер	180	6	4		180	30	30		8	112				6						КЛМ				
	23-42/25-B-KV-OBU	Бухгалтерлік есеп негіздері																								
	23-28-B-KV-EC	Аудит негіздері					180	30	30		8	112										КЛМ				
2.2.4.	23-25-B-VK-BDCS	Мәліметтер базасы және клиент-сервер қолданбалары	180	6	5		180	30	30		8	112				6						КЛМ				
	23-25-B-KV-ICG	Нижелерлік және компьютерлік графика																								
2.2.5.	23-42/25-B-KV-Mar	Маркетинг	180	6	5		180	30	30		8	112				6						КЛМ				
	23-42/25-B-KV-Nei	Нейромаркетинг																								
<b>БП пәні бойынша БАРЛЫҒЫ:</b>			2670	89			2670	435	420	15	104	1636	9	9	6	26	30	9	0	0	0	0				
<b>3</b>																										
<b>3.1. КӨСІПТЕЛДІРУ ПӘНДЕР (КП) ЦИКЛІ:</b>																										
3.1.		ЖОО компоненті:	1650	55			1650	240	240	0	48	912	0	0	0	0	0	0	21	21	9	4				
3.1.1.	23-25-B-VK-BM	Банктік маркетинг	270	9	6		270	45	45		8	172							9			КЛМ				
3.1.2.	23-25-B-VK-BARTU	Тауарлар мен қызметтер нарығын іскерлік талдау	270	9	6		270	45	45		8	172							9			КЛМ				
3.1.3.	23-25-B-VK-SUB	Стратегия және брендті басқару	180	6	7		180	30	30		8	112							6			КЛМ				
3.1.4.	23-25-B-VK-MI	Маркетингтік зерттеулер	270	9	7		270	45	45		8	172							9			КЛМ				
3.1.5.	23-42/25-B-VK-STR	Өнеркәсіптің бағы және тариф саясаты	180	6	7		180	30	30		8	112							6			КЛМ				
3.1.6.	23-25-B-VK-SMM	Саңдық маркетинг және медиа	270	9	8		270	45	45		8	172								9		КЛМ				



8. ЖОҒАРЫ ОҚУ ОРНЫ КОМПОНЕНТІНІҢ ПӘНДЕР КАТАЛОҒЫ

БІЛІМ БЕРУ БАҒДАРЛАМАСЫНЫҢ

6В04125 – Маркетинг және бизнес аналитика

Білім деңгейі: бакалавриат

Оқу мерзімі: 4 жыл

Қабылдау жылы: 2023 ж.

Цикл	Компонент	Пән атауы	Жалпы еңбек сыйымдылығы			Семестр	Оқыту нәтижелері	Пәннің қысқаша мазмұны	Пререквизит	Постреквизит
			академиялық сағаттарда	академиялық кредиттерде	4					
БП	БК	Бизнес пен экономикаға арналған математика	270	9	1	ОН3, ОН6	7	Математикалық экономиканың табиғаты, экономикалық модельдер, модель түрлері (визуалды модельдер, математикалық модельдер, эмпирикалық модельдер және имитациялық модельдер), статикалық және динамикалық модельдер, әртүрлі математикалық модельдерді қолдану арқылы экономикадағы тепе-теңдікті талдау және оларды оңтайландыру, Крамер ережесі, дифференциация және олардың салыстырмалы статикада қолданылуы, Тейлор қатары, көрсеткіштік және логарифмдік функциялар. Белсенді оқыту әдістері: кейс әдістері; іскерлік рөлдік ойындар, топтық жұмыс.	Мектеп компонентінің пәндері	Микроэкономика, Макроэкономика, Эконометрика, Экономикадағы сандық әдістер
БП	БК	Микроэкономика	270	9	2	ОН3, ОН6	8	Экономикалық құбылыстар мен процестерді микро деңгейде талдаудың теориялық және практикалық негіздерін зерттеуге, шектеулі ресурстарды тиімді пайдаланумен тығыз байланысты экономикалық ойлау тәсілін қалыптастыруға, экономикалық талдау жағдайында экономиканың жекелеген субъектілерінің шешім қабылдауына бағытталған. Зерттеу барысында өнімге сұраныс пен ұсынысты есептеу, талдау, болжау, диаграммалар, кестелер құру, есептерді шешу үшін Excel бағдарламасы қолданылады. Оқытудың белсенді әдістері: ойын дизайны, кейс-тапсырмалар.	Бизнес және экономикаға арналған математика	Макроэкономика, Қаржы, Эконометрика, Экономикадағы сандық әдістер, Тауарлар мен қызметтер нарығын бизнес талдау, Тұтынушылардың мінсіз-құлқы
БП	БК	Компьютерлік модельдеу негіздері	180	6	3	ОН1, ОН3, ОН5	9	Компьютерлік модельдеу теориясының негізгі ұғымдары, маркетингтегі модельдерді жобалау үшін математикалық және логистикалық аппараттарды қолдану, маркетингтік қызметтегі заманауи модельдеу жүйелерінің жұмысын зерттейді. Зерттеу барысында модельдеудің аспаптық құралдары қолданылады: Excel электрондық кестелері және оларды маркетингтік зерттеулер мен нарықты талдау процесінде қолдану, GPSS World модельдеу жүйесі, SAP ERP корпоративтік ресурстарды жоспарлау жүйесі және т. б.	Мектеп компонентінің пәндері	Деректер базалары және клиент-сервер қосымшалары, Инженерлік және компьютерлік графика, Нефромаркетинг, Контент маркетингі және әлеуметтік медиа маркетингі
БП	БК	Кәсіпкерлік бойынша Практикум	180	6	4	ОН5, ОН7, ОН11	10	Бизнесі дамыту процесін зерделеу, нарықтық мүмкіндіктерді анықтау, бәсекелестік органы талдау және кәсіпкерлік жобалардың табысқа жету мүмкіндіктерін анықтау негізінде білім алушылардың талдамалық және шығармашылық ойлауды қалыптастыру.	Экономика негіздері және кәсіпкерлік	Маркетинг, Стратегия және бренд менеджменті,

БП	ВК	Келіктің экономикалық географиясы	180	6	4	ОН6, ОН11	<p>Маркетингтік зерттеулердің нәтижелері негізінде бизнес-идеяны іздеу, бағалау және таңдау процесін ұйымдастыруға үйрету; бизнес-модель құрастыру; қаржылық модель құрастыру. Табысты бизнесмендердің қонақ дәрістері, ғылыми жобаларды іске асыру бойынша конкурстарға қатысу көзделген.</p> <p>Маркетологқа тауарларды жеткізу үшін қандай маршруттар қолданылатынын, олардың әртүрлі аймақтардың географиялық ерекшеліктерін қалай қамтитынын түсінуге көмектесетін географиялық ерекшеліктер мен логистикалық жүйелер туралы түсінік беру. Таңдау негізінде әртүрлі географиялық шекараларды анықтау және бизнесті дамыту үшін әлеуеттің қайда бар екенін анықтау үшін тауарларды бөлу және жеткізудің неғұрлым тиімді жолдарын таңдау мәселелері қарастырады. Оқыту процесінде оқытудың белсенді түрлері қолданылады: іскерлік ойындар, Excel бағдарламасын пайдалана отырып, көлік тапсырмаларын шешу.</p> <p>Жаппы ұлттық экономиканың оның тұрақты дамуы тұрғысынан мінез-құлқын зерттейді, оларды ұтымды пайдалану мақсатында жұмыспен қамтылған ресурстарды оңтайлы үйлестіру, инфляция деңгейін реттеудің тиімді тетіктерін зерделеу, экономика саласындағы практикалық дағдыларды меңгеру. макродеңгейдегі әлеуметтік-экономикалық процестерді сипаттайтын көрсеткіштерді талдау және түсіндіру, экономиканы мемлекеттік реттеу тәсілдерін түсінуге. Белсенді оқыту әдістері: ойын құрастыру, кейс талсырмалары.</p> <p>Қауіпсіздіктің теориялық және практикалық негіздері, зиянсыздық және оның ең жоғары өнімділігі кезінде еңбек жағдайларын жеңілдету мәселелері бойынша, еңбекті қорғау саласындағы заңнамалық және нормативтік құқықтық база мәселелері бойынша мамандар даярлау.</p>	<p>Мерчандайзинг және брендті басқару, Қызмет көрсету саласындағы стратегиялық менеджмент</p> <p>Маркетинг, Тауарлар мен қызметтер нарығын іскерлік талдау, Логистикадағы маркетингтік зерттеулер, Көтерме және бөлшек сауда, Өнеркәсіптік маркетинг</p> <p>Қаржы, Банктік маркетинг, Саладағы баға және тариф саясаты</p> <p>Қызмет көрсету саласындағы стратегиялық маркетинг, Қызмет көрсету секторындағы стратегиялық менеджмент</p>	
БП	ВК	Макроэкономика	180	6	4	ОН6, ОН11	<p>Экономикалық жүйелеті қаржы мен несенің мәні теориясы, шаруашылық айналымдағы ақшаның қажеттілігі мен ролі, кәсіпорын деңгейінде және мемлекеттік деңгейде қаржы жүйесін құрудың ролі мен принциптері зерттеледі. Қазақстан Республикасының бюджет жүйесінің құрылымы, Қазақстандағы салық салу ерекшеліктері, Қазақстандағы сақтандыру нарығының даму тенденциялары талданады. Бағдарламада банк және сақтандыру секторының өкілдерімен қонақтық дәрістер қарастырылған.</p> <p>Банктік маркетинг туралы теориялық білімдерді зерделеу, нарықтық тауашаны анықтау үшін әртүрлі маркетингтік стратегияларды әзірлеу және жүзеге асыру үдерісі, өткізу және коммуникациялық саясатты таңдау, банктік өнімдер мен қызметтерді жылжытудың тиімді құралдарын табу, маркетингтік акпаратты жинау және оны талдауға бағытталған. Оқу процесінде компьютерлік бағдарламалар өнімге сұраныс пен ұсынысты есептеу, талдау және болжау, диаграммалар, кестелер құру және есептерді шешу үшін қолданылады.</p>	<p>Мектеп компонентінің пәндері</p> <p>Бизнес және экономика үшін математика, Микроэкономика, Эконометрика, Экономикадағы сандық әдістер</p> <p>Экология және тіршілік қауіпсіздігі, Маркетинг қызметін құқықтық реттеу</p>	<p>Мерчандайзинг және брендті басқару, Қызмет көрсету саласындағы стратегиялық маркетинг, Қызмет көрсету секторындағы стратегиялық менеджмент</p> <p>Микроэкономика, Макроэкономика, Эконометрика, Экономикадағы сандық әдістер</p> <p>Маркетинг, Нейромаркетинг, Деректер базасы және клиент-сервер қосымшалары, Тұтынушының мінез-құлқы, Маркетинг қызметін құқықтық реттеу</p>
БП	ВК	Еңбекті қорғау	180	6	5	ОН4	<p>Экономикалық жүйелеті қаржы мен несенің мәні теориясы, шаруашылық айналымдағы ақшаның қажеттілігі мен ролі, кәсіпорын деңгейінде және мемлекеттік деңгейде қаржы жүйесін құрудың ролі мен принциптері зерттеледі. Қазақстан Республикасының бюджет жүйесінің құрылымы, Қазақстандағы салық салу ерекшеліктері, Қазақстандағы сақтандыру нарығының даму тенденциялары талданады. Бағдарламада банк және сақтандыру секторының өкілдерімен қонақтық дәрістер қарастырылған.</p> <p>Банктік маркетинг туралы теориялық білімдерді зерделеу, нарықтық тауашаны анықтау үшін әртүрлі маркетингтік стратегияларды әзірлеу және жүзеге асыру үдерісі, өткізу және коммуникациялық саясатты таңдау, банктік өнімдер мен қызметтерді жылжытудың тиімді құралдарын табу, маркетингтік акпаратты жинау және оны талдауға бағытталған. Оқу процесінде компьютерлік бағдарламалар өнімге сұраныс пен ұсынысты есептеу, талдау және болжау, диаграммалар, кестелер құру және есептерді шешу үшін қолданылады.</p>	<p>Қызмет көрсету саласындағы стратегиялық маркетинг, Қызмет көрсету секторындағы стратегиялық менеджмент</p>	
БП	ВК	Қаржы	180	6	5	ОН9, ОН12	<p>Экономикалық жүйелеті қаржы мен несенің мәні теориясы, шаруашылық айналымдағы ақшаның қажеттілігі мен ролі, кәсіпорын деңгейінде және мемлекеттік деңгейде қаржы жүйесін құрудың ролі мен принциптері зерттеледі. Қазақстан Республикасының бюджет жүйесінің құрылымы, Қазақстандағы салық салу ерекшеліктері, Қазақстандағы сақтандыру нарығының даму тенденциялары талданады. Бағдарламада банк және сақтандыру секторының өкілдерімен қонақтық дәрістер қарастырылған.</p> <p>Банктік маркетинг туралы теориялық білімдерді зерделеу, нарықтық тауашаны анықтау үшін әртүрлі маркетингтік стратегияларды әзірлеу және жүзеге асыру үдерісі, өткізу және коммуникациялық саясатты таңдау, банктік өнімдер мен қызметтерді жылжытудың тиімді құралдарын табу, маркетингтік акпаратты жинау және оны талдауға бағытталған. Оқу процесінде компьютерлік бағдарламалар өнімге сұраныс пен ұсынысты есептеу, талдау және болжау, диаграммалар, кестелер құру және есептерді шешу үшін қолданылады.</p>	<p>Микроэкономика, Макроэкономика, Эконометрика, Экономикадағы сандық әдістер</p>	
ПД	ВК	Банктік маркетинг	270	9	6	ОН8, ОН9, ОН12	<p>Банктік маркетинг туралы теориялық білімдерді зерделеу, нарықтық тауашаны анықтау үшін әртүрлі маркетингтік стратегияларды әзірлеу және жүзеге асыру үдерісі, өткізу және коммуникациялық саясатты таңдау, банктік өнімдер мен қызметтерді жылжытудың тиімді құралдарын табу, маркетингтік акпаратты жинау және оны талдауға бағытталған. Оқу процесінде компьютерлік бағдарламалар өнімге сұраныс пен ұсынысты есептеу, талдау және болжау, диаграммалар, кестелер құру және есептерді шешу үшін қолданылады.</p>	<p>Стратегия және бренд менеджменті, Сандық маркетинг және медиа, Қызмет көрсету саласындағы стратегиялық маркетинг, Қызмет көрсету саласындағы стратегиялық менеджмент</p> <p>Стратегия және бренд менеджменті, Логистикадағы маркетингтік зерттеулер, Саладағы баға және тариф саясаты</p>	
ПД	ВК	Тауарлар мен қызметтер нарығын іскерлік талдау	270	9	6	ОН5, ОН9, ОН12	<p>Бизнесті талдау және тауарлар мен қызметтер нарығын зерттеу негіздері бойынша дағдыларды қалыптастырады, оның негізгі бағыттарын түсінуге, ішкі және сыртқы акпаратты, нарықтың дамуын зерттеу мен болжауда әртүрлі әдістерді пайдалану, бизнес проблемаларын анықтау және оның өсуіне арналған мәселелерді шешу үшін деректерді жинау және өңдеу. Оқыту процесінде компьютерлік бағдарламалар қолданылады.</p>	<p>Стратегия және бренд менеджменті, Логистикадағы маркетингтік зерттеулер, Саладағы баға және тариф саясаты</p> <p>Микроэкономика, келістің экономикалық географиясы, эконометрика, контент маркетингі және әлеуметтік медиа маркетингі</p>	

ПД	ВК	Стратегия және брендті басқару	180	6	7	ОН6, ОН10	Негізгі мақсат – брендті қалыптастырудың принциптері мен технологиясын зерделеу, компания қызметіндегі брендингтің рөлі мен маңыздылығын, бизнесті басқарудың барлық деңгейінде заманауи бәсекелестік ортада кәсіби брендті басқару қажеттілігін түсіну, бренд стратегиясын сыни тұрғыдан бағалау және бағалау. Брендті дамыту процесін оңтайландыру, компанияның бәсекеге қабілеттілігін арттыру. Оқыту процесінде компьютерлік бағдарламалар қолданылады.	Банктік маркетинг, Тауарлар мен қызметтер нарығының бизнес талдауы, Менеджмент, Бренд менеджменті, Маркетингтік коммуникациялар	Цифрлық маркетинг және медиа, қызметтердегі стратегиялық маркетинг
ПД	ВК	Маркетингтік зерттеулер	180	6	7	ОН10, ОН11, ОН12	Маркетингтік зерттеулер жүргізу кезінде мәліметтерді жинау мен талдаудың әртүрлі әдістері зерттеледі. Бұған сауалнамалар, фокус-топтар, пайдаланушыларды бақылау, әртүрлі желілер мен басқа ақпарат көздерінен алынған мәліметтерді талдау, зерттеуді жобалау мен орындау кіреді. Бәсекелестік ортаны талдау және бәсекелестік артықшылықтарды анықтау әдістері қарастырылады. Оқыту процесінде оқытудың белсенді әдістері қолданылады: ойынды құрастыру, көліктегі маркетингтік зерттеулер.	Көпкінің экономикалық географиясы, Тауарлар мен қызметтер нарығын іскерлік талдау, Қонтент маркетингі және әлеуметтік медиа маркетингі	Сандық маркетинг және медиа, қызмет көрсету секторындағы стратегиялық маркетинг, қызметтер секторындағы стратегиялық менеджмент
ПД	ВК	Саладағы баға және тариф саясаты	180	6	7	ОН9, ОН11, ОН12	Негізгі мақсат – әлеуетті өндіріс, бәсекелестік нарық жағдайы, сұраныс пен ұсыныс, заннамалық және реттеуші шектеулер, сондай-ақ тұтынушылардың мінез-құлқының психологиялық аспектілері сияқты баға мен тарифтік саясат процесіне әсер ететін әртүрлі тәуелділіктерді зерттеу. Баға стратегиялары зерттеледі. Оқыту процесінде тарифтік саясатты әзірлеу бойынша негізделген шешімдер қабылдау үшін нарыққа (көлік саласы) тәжірибелік талдау жүргізіледі және баға белгілеуге әртүрлі факторлардың әсері бағаланады.	Макроэкономика, Қаржы, Тауарлар мен қызметтер нарығын бизнесті талдау	Сандық маркетинг және медиа, қызмет көрсету секторындағы стратегиялық маркетинг, қызметтер секторындағы стратегиялық менеджмент
ПД	ВК	Сандық маркетинг және медиа	270	9	8	ОН6, ОН11, ОН12	Маркетинг мәселелерін шешу үшін цифрлық ортаның жарнамалық және аналитикалық қызметтерін пайдалану қабілетін дамыту, әртүрлі цифрлық маркетинг құралдарын қолдану, цифрлық маркетинг қызметтерінің мердігерлерімен қарым-қатынас орнату, әртүрлі жарнамалық және веб-аналитика жүйелерін орнату, стратегияны әзірлеу және цифрлық талдау коммуникация арналары, интернет-ортадағы тұтынушылардың медиа қаулауы мен медиа мінез-құлқын зерттеу әдістері. Оқыту процесінде компьютерлік бағдарламалар қолданылады.	Банктік маркетинг, Стратегия және брендті басқару, Маркетингтік зерттеулер, Саладағы баға және тариф саясаты, Деректер базасы және клиент-сервер қосымшалары, Маркетингтік коммуникациялар	Қорытынды емтихан



## 9. ТАҢДАУ КОМПОНЕНТІНІҢ ПӘНДЕР КАТАЛОҒЫ

**БІЛІМ БЕРУ БАҒДАРЛАМАСЫНЫҢ**

**6B04125 – Маркетинг и бизнес аналитика**

**Білім деңгейі: бакалавриат**

**Оқу мерзімі: 4 жыл**

**Қабылдау жылы: 2023 ж.**

Цикл	Компонент	Пән атауы	Жалпы еңбек сыйымдылығы		Семестр	Оқыту нәтижелері	Пәннің қысқаша мазмұны	Пререквизит	Постреквизит
			кадеттарда	академиялық кәсіпкерлерде					
ЖБП	ТП	Ғылыми зерттеу әдістері	150	5	1	ОН5, ОН11	Студенттердің зерттелетін саладағы мәселелерді ғылыми зерттеу әдістері бойынша теориялық және қолданбалы білім алуы, ғылым саласындағы танымдық іс-әрекет дағдылары бар мамандарды даярлау, ғылыми қызметтің мазмұны, оның әдістері мен білім формалары туралы терең түсініктерді қалыптастыру.	Мектеп компонентінің пәндері	10
ЖБП	ТП	Құқық және сыбайлас жемқорлыққа қарсы мәдениет негіздері				ОН2, ОН7	Студенттердің қоғамдық және жеке құқықтық санасы мен құқықтық мәдениетін арттыру, сондай-ақ сыбайлас жемқорлыққа қарсы әлеуметтік құбылыс ретінде білім жүйесін және азаматтық ұстанымды қалыптастыру. Курсты зерделеу нәтижесінде білім алушылар құқықтың іргелі ұғымдарын, Қазақстан Республикасы мемлекеттік билігінің конституциялық құрылымын, Конституцияда бекітілген азаматтардың құқықтары мен бостандықтарын, олар бұзылған жағдайда аламын заңды мүдделерін қорғау механизмін және тегігін меңгеруі тиіс.	Мектеп компонентінің пәндері	
ЖБП	ТП	Экология және тіршілік қауіпсіздігі				ОН4	Негізгі экологиялық ұғымдарды, экологиялық проблемалар мен оларды шешу тәсілдерін, кәсіпорындардың қоршаған ортаны ластау көздері мен түрлерін, атмосфералық ауа мен судың сапасын нормалау принциптерін, әртүрлі салалардағы заңнамалардың негізгі ережелерін, табиғи және техногендік сипаттағы төтенше жағдайларды, олардың себептерін, алдын алу және қорғау әдістерін зерделеу.	Мектеп компонентінің пәндері	Еңбекті қорғау
ЖБП	ТП	Экономика және кәсіпкерлік негіздері				ОН6, ОН7	Экономикалық мәселелер бойынша аналитикалық ойлау дағдыларын қалыптастыру, зерттелетін материал негізінде өз бетінше қорытынды жасай білу, кез-келген экономикалық жағдайда бағытта өз қабылдеттерін жүзеге асыру.	Мектеп компонентінің пәндері	Кәсіпкерліктегі практикүм, Маркетинг, Менеджмент, Бренд-менеджмент
БП	ТП	Тұтынушының мінез-құлқы	6	270	5	ОН5, ОН7, ОН11	Негізгі мақсат – тұтынушылардың сатып алу шешімдеріне әсер ететін факторларды зерттеу, оларды жылжыту үшін тауарлар мен қызметтер нарығында тұтынушылардың мінез-құлқын басқаруға заманауи тұжырымдамаларды, тәсілдер мен әдістерді қолдану, тұтынушылардың болашақ қажеттіліктері мен қалауларын зерттеу және болжау әдістерінің жүйесі. әлсуетті тұтынушылар. Оқыту үрдісінде рөлдік ойындар мен кейс-ситуациялар сияқты белсенді оқыту әдістері қолданылады.	Микроэкономика	Маркетинг, нейромаркетинг, бренд менеджменті, контент маркетингі және әлеуметтік медиа маркетингі, мерчандайзинг және бренд менеджменті
БП	ТП	Маркетингтік қызметті құқықтық реттеу				ОН7, ОН8	Маркетингтік қызмет саласындағы құқықтық реттеудің негізгі бағыттарының тұжырымдамасын қалыптастырады, осы саладағы тиісті заңнамалық базаны қолданып, қандай ақпарат коммерциялық құпия болып табылатынын, маркетингтік қызметті жүзеге асыру процесінде қандай құқықтық қатынастар туындайтынын түсінуді, маркетинг құралдарын пайдалану	Құқық негіздері және сыбайлас жемқорлыққа қарсы мәдениет	Нейромаркетинг, Өндірістік маркетинг, Маркетингтік

БП	ТП	Маркетинг	6	180	5	ОН10, ОН12	негізінде компанияның стратегиясын әзірлеу. Оқытудың белсенді әдістері: ойын құрастыру, кейс есептер.	Маркетинг саласын және оның қазіргі экономикадағы рөлін, ерекшеліктерін қарастырады, өнімге (тауарларға және қызметтерге) сұранысты қалыптастырудағы демографиялық фактордың рөлін, нарыққа жұмыс істейтін кәсіпорындар қызметінің ерекшеліктерін, нарықта жұмыс істейтін кәсіпорындардың моделін зерттейді. Д.Ратмель, А.Эйгли және Э.Лангерд және т.б. Оқытудың белсенді әдістері: іскерлік және рөлдік ойындар, миға шабуыл, жоба әдісі.	Кәсіпкерлік, көліктің экономикалық географиясы, экономика және кәсіпкерлік негіздері, тұтынушылардың мінез-құлқы бойынша семинар құлды, Маркетинг қызметін құқықтық реттеу	Банктік маркетинг, Мерчандайзинг және брендті басқару, Қызмет көрсету саласындағы стратегиялық маркетинг, Көтерме және бөлшек сауда	коммуникациялар
БП	ТП	Нейромаркетинг				ОН10, ОН12	Тұтынушының қалауын олар туралы ақпарат алудың субъективті әдістерін қолданбай объективті анықтау жолдарын іздеуден, сондай-ақ тұтынушыны сатып алуға көндіретіндей жарнамалық хабарламаларды қалыптастырудан тұрады. Оқытудың белсенді әдістері: іскерлік және рөлдік ойындар, миға шабуыл, жоба әдісі.	Компьютерлік модельдеу негіздері, Тұтынушылардың мінез-құлқы, Маркетинг қызметін құқықтық реттеу	Банктік маркетинг, Өндірістік маркетинг, Қызмет көрсету саласындағы стратегиялық менеджмент, Тауарлар мен қызметтерді жарнамалау		
БП	ТП	Бухгалтерлік есеп негіздері	6	180	4	ОН1, ОН9	Бухгалтерлік, салықтық есепті дұрыс және уақтылы жүргізу дағдыларын, бухгалтерлік баланстарды дұрыс құрастыру және ІС компьютерлік бағдарламасының көмегімен қазіргі ұйымда жалпыланған шаруашылық-экономикалық есепті жүргізу дағдыларын, сондай-ақ компьютерлендірілген есепке алудың техникасы мен практикалық дағдыларын игеруге бағытталған.	Компьютерлік модельдеу негіздері, Экономика	Бухгалтерлік есепті компьютерлендіру негіздері (минор), Бухгалтерлік есеп және аудит (минор), ІС Бухгалтерлік есеп (минор), Көтерме және бөлшек сауда (минор)		
БП	ТП	Аудит негіздері				ОН9, ОН12	Нарықтық экономиканың басқа ұғымдарымен жан-жақты байланыста аудиттің негізгі ұғымдарын зерттейді. Жалпы қабылданған Халықаралық есепке алу жүйесіне, аудит стандарттары мен нормаларына сүйене отырып, материалдардың теориясын, ұйымдастырылуын, технологиясын мен әдістемесін, ресімдеу және қарау тәртібін ашатын терминдер мен анықтамалар. Оқытудың белсенді әдістері: нақты жағдайларды талдау, іскерлік және рөлдік ойындар.	Құқық негіздері және сыбайлас жемқорлыққа қарсы мәленіет, Экономикадағы сандық әдістер	Бухгалтерлік есепті компьютерлендіру негіздері (минор), Бухгалтерлік есеп және аудит (минор), ІС Бухгалтерлік есеп (минор), Көтерме және бөлшек сауда (минор)		
БП	ТП	Мәліметтер базасы және клиент-сервер қолданбалары	6	180	6	ОН9, ОН12	Негізгі міндет – мәліметтерді өңдеу концепцияларының эволюциясын, қашықтан өңдеу жүйесінің, файлдарды ортақ пайдалану жүйесінің мүмкіндіктерін зерттеу, мәліметтер базасына қызмет көрсетуді қамтамасыз ететін арнайы бағдарламалар мен пакеттерді, клиент-сервердің оң және теріс жақтарын зерттеу және маркетингтік қызметте қолдану. сәулест және жүктемені тарататын қызметтерді пайдалану. Оқыту процесі заманауи компьютерлерде арнайы жабдықталған зертханалық кабинеттерде өтеді.	Компьютерлік модельдеу негіздері, Ақпараттық коммуникациялық технологиялар	Банктік маркетинг, цифрлық маркетинг және медиа, мерчандайзинг және бренд менеджменті, өнімдер мен қызметтерді жарнамалау		
БП	ТП	Инженерлік және компьютерлік графика				ОН9, ОН12	Негізгі мақсат – әртүрлі алгоритмдермен және интерактивті компьютерлік графика құралдарымен танысу, қиялды, кеңістіктік ойлауды дамытуға және жүзеге асыруға қажетті үш өлшемді кеңістіктің жазық проекциялық модельдерін құрудың негізгі әдістерін және геометриялық модельдеуді үйрену. шығармашылық идеялар. Оқыту процесі заманауи компьютерлерде арнайы жабдықталған зертханалық кабинеттерде өтеді.	Компьютерлік модельдеу негіздері, Ақпараттық-коммуникациялық технологиялар	Сандық маркетинг және медиа, өнеркәсіптік маркетинг, өнімдер мен қызметтерді жарнамалау		
БП	ТП	Менеджмент	6	180	3	ОН8, ОН12	Қазіргі заманғы менеджменттің теориясы мен тәжірибесі, кәсіпорынды басқаруға басқарушының негізгі құралдары мен әдістерін қолдану мәселелерін қарастырады. Кәсіпорынды ұтымды ұйымдастыру және басқару, кәсіпорынның мақсаттары мен міндеттеріне жету үшін басқару принциптерін қолдану, кәсіпорынның ұйымдық құрылымын құру принциптері, конфликттерді басқару әдістері, өзгерістер, дағдылар туралы ғылыми білім жүйесін зерттейді. персоналды ынталандыру саясатын әзірлеу. Оқыту процесінде жағдайлар мен ситуациялық есептерді шешу жолдары қолданылады.	Қаржы, экономика және кәсіпкерлік негіздері	Стратегия және бренд менеджменті, Қызмет көрсету секторындағы стратегиялық маркетинг, Қызмет көрсету саласындағы стратегиялық менеджмент		
БП	ТП	Бренд-				ОН10,	Қазіргі кезеңдегі компанияның бизнес үлгісіндегі брендингтің рөлін түсіну, брендтердің түрлері	Қаржы, Экономика және	Стратегия және бренд		

		менеджмент			ОН 12	және олардың компанияның бренд портфолиосындағы әртүрлі рөлдері, брендингтің теориялары мен құралдары, бренд сәйкестендіру жүйесі, брендинг немесе ребрендингтің стратегиялық саясатын әзірлеу. Оқытудың белсенді әдістері: нақты жағдайларды талдау, іскерлік және рөлдік ойындар.	кәсіпкерлік негіздері, тұтынушылардың мінез-құлқы	менеджментті, Қызмет көрсету стратегиялық маркетинг, Қызмет көрсету саласындағы стратегиялық менеджмент
БП	ТП	Эконометрика	9	270	ОН3, ОН6, ОН11	Эконометриялық модельдеудің әдіснамалық негіздерін зерттеуге, жұптық және көп сызықты және сызықты емес регрессия модельдерін құруға, жалпы экономика масштабында да, салалық деңгейде де немесе жеке кәсіпорында да экономикалық процестерді болжау үшін Excel кемегімен классикалық модель болжамдарын құруға бағытталған. Оқытудың белсенді әдістері: ойын құрастыру, кейс есептер.	Бизнес және экономикаға арналған математика, микроэкономика, Ғылыми зерттеу әдістері	Макроэкономика, Қаржы, Тауарлар мен қызметтер нарығын бізнесті талдау, Бухгалтерлік есеп негіздері
БП	ТП	Экономикадағы сандық әдістер			ОН3, ОН6, ОН11	Классикалық математикалық талдауға, математикалық бағдарламалауға, ойын теориясына, ықтималдықтар теориясына, математикалық статистикаға, кездейсоқ процестер мен анық емес жиындар теориясына, статистикалық гипотезаларды тексеруге негізделген сандық әдістерді қолдану арқылы экономикалық есептерді шешу әдістерін зерттейді; экономикалық зерттеулер жүргізу үшін Excel және STATA статистикалық пакеттерінің модульдерімен жұмыс істеу дағдыларын қалыптастырады. Оқытудың белсенді әдістері: ойын құрастыру, кейс есептер.	Бизнес және экономика үшін математика, Микроэкономика, Ғылыми зерттеу әдістері	Макроэкономика, Қаржы, Аудит негіздері
ІІІП	ТП	Контент маркетингі және әлеуметтік медиа маркетингі	6	180	ОН6, ОН8	Әлеуметтік желілердегі маркетингтің орнын және оның компания қызметіндегі рөлін зерттеуге, әлеуметтік желілерде маркетингі жоспарлау мен бағалауға заманауи әдістер мен құралдарды қолдануға, мазмұнды пайдалана отырып, өнімді, қызметті немесе брендті жылжыту жобаларын құру және ұзақ мерзімді құру мүмкіндігін қалыптастыруға бағытталған. -аудиториямен мерзімді коммуникациялар. Оқыту процесінде компьютерлік бағдарламалар қолданылады.	Компьютерлік модельдеу негіздері, тұтынушылардың мінез-құлқы	Тауарлар мен қызметтер нарығын іскерлік талдау, Маркетингтік зерттеулер
ІІІП	ТП	Маркетингтік коммуникациялар			ОН 7, ОН 8, ОН 11	Әртүрлі өзара әрекеттесу арналары арқылы мақсатты аудиторияға бренд, компания өнімдері мен қызметтері туралы ақпаратты беру процесін зерттеуге бағытталған. Сауды ұнғайту, позициялау арқылы бренд позицияларын нығайту, адалдықты арттыру және әлеуетті аудиторияға қажетті ақпаратты жеткізу үшін бизнес пен тұтынушылар арасында тиімді байланысты құру принциптері зерттеледі. Оқыту процесінде компьютерлік бағдарламалар қолданылады.	Әлеуметтану, Маркетинг қызметін құқықтық реттеу	Бренд стратегиясы және басқару, цифрлық маркетинг және медиа
ІІІП	ТП	Мерчандайзинг және брендті басқару	6	180	ОН 9, ОН10, ОН 11	Мерчандайзингтің мақсаттары, оның стандарттары, түрлері, принциптері туралы студенттердің кәсіби білімдерін қалыптастыру. Мерчандайзингтің бізнестегі және брендті басқарудағы рөлін зерттейді, мерчандайзинг құралдарын пайдалана отырып сауда процесін жоспарлау және ұйымдастыру және жақсы ассортимент құру мәселелерін зерттейді. Оқу барысында қонақтық лекциялар мен сауда орталықтарына саяхаттар күтілуде.	Кәсіпкерлік шеберханасы, тұтынушылардың мінез-құлқы, маркетинг, дерекқорлар және клиент-сервер қолданбалары	Қорытынды емтихан
ІІІП	ТП	Өнеркәсіптік маркетинг			ОН7, ОН9, ОН12	Қаржы менеджментінің ерекшеліктерін, принциптерін зерттейді. Маркетингі зерттеуге бағытталған, түпкілікті өнім шығару мақсатында өндірістік қажеттіліктер үшін тауарлар мен қызметтерді сатып алатын компаниялармен өзара әрекеттесуге бағытталған. Өнеркәсіптік маркетингтің міндеттері, онда қолданылатын стратегиялар, өнеркәсіптік компанияның маркетингтік саясатын әзірлеу және нарықтағы өнеркәсіптік кәсіпорын арасындағы қарым-қатынастардың тиімділігін арттыру мүмкіндігі туралы түсініктерін дамыту. Оқыту процесінде белсенді оқыту әдістері қолданылады: кейс әдістері; іскерлік рөлдік ойындар, топтық жұмыс.	Көліктің экономикалық географиясы, Маркетингтік қызметті құқықтық реттеу, Нейромаркетинг, Инженерлік және компьютерлік графика	Қорытынды емтихан
ІІІП	ТП	Қызмет көрсету саласындағы стратегиялық маркетинг	6	180	ОН8, ОН9, ОН12	Nordic мектебінің өзара әрекеттесу тұжырымдамасының мәнін, М.Битнердің тұтынушыға әсер етудің «7P» моделін, қызмет көрсету секторында сегменттеу мен позициялауды, стратегиялық позицияларды талдауды, стратегиялық мақсаттардың рейтингін және әлсіз сигналдар бойынша басқаруды зерттейді. Оқытудың белсенді әдістері: нақты жағдайларды талдау, іскерлік және рөлдік ойындар.	Кәсіпкерлік шеберханасы, тұтынушылардың мінез-құлқы, маркетинг, дерекқорлар және клиент-сервер қолданбалары	Қорытынды емтихан
ІІІП	ТП	Қызмет көрсету саласындағы стратегиялық			ОН9, ОН10, ОН11	Қызмет көрсету секторындағы стратегиялық менеджменттің сипаттамалары, қызмет көрсету саласы кәсіпорандарының сыртқы және ішкі ортасының стратегиялық талдауды қарастырылады. Стратегиялық жоспарлаудың негізгі үлгілері зерттеледі: Гарвард бизнес мектебінің моделі, Маркетингтік қызметті	Көліктің экономикалық географиясы, Маркетингтік қызметті	Қорытынды емтихан

И.Ансофф, Г.Штайнер моделі, стратегиялық басқарудың негізгі үлгілері: Дэвид, Томпсон, Ефремов. Оқытудың белсенді әдістері: нақты жағдайларды талдау, іскерлік және рөлдік ойындар.						құқықтық реттеу, Нейромаркетинг, Инженерлік және компьютерлік графика	Сертификат
Күрстың негізгі мақсаты – компания қызметінде маркетингті қолданудың практикалық дағдыларын қалыптастыру. Клиентке бағытталған және өнімдер мен қызметтерді оның қажеттіліктеріне сәйкес келтіруге бағытталған әртүрлі ішкі және сыртқы әрекеттерді жоспарлау, ұйымдастыру, бақылау және жүргізу бойынша дұрыс басқару шешімдерін қабылдау, сол арқылы кәсіпорынның алдына қойылған нарықтық мақсаттарға жету. Зерттеу аясында қонақтық дерістерді жетекші маркетингтер жүргізеді.	ОН2, ОН7	5	90	3	Практикалық маркетинг (минор)	Тұтынушылардың мінез-құлқы, Кәсіпкерлік шеберханасы	Сертификат
Көтерме және бөлшек сауда (минор)	ОН8, ОН12	6	90	3	Көтерме және бөлшек сауда (минор)	Маркетинг, кәсіпкерлік семинары	Сертификат
Тауарлар мен қызметтерді жарнамалау (минор)	ОН8, ОН9	7	90	3	Тауарлар мен қызметтерді жарнамалау (минор)	Нейромаркетинг, Кәсіпкерлік семинары	Сертификат
Бухгалтерлік есепті компьютерлендіру негіздері (минор)	ОН9, ОН12	5	90	3	Бухгалтерлік есепті компьютерлендіру негіздері (минор)	Компьютерлік модельдеу негіздері, Бухгалтерлік есеп негіздері, Аудит негіздері	Сертификат
Бухгалтерлік есеп және аудит (минор)	ОН9, ОН12	6	90	3	Бухгалтерлік есеп және аудит (минор)	Компьютерлік модельдеу негіздері, Бухгалтерлік есеп негіздері, Аудит негіздері	Сертификат
1с Бухгалтерлік есеп (минор)	ОН9, ОН12	7	90	3	1с Бухгалтерлік есеп (минор)	Бухгалтерлік есеп негіздері, Аудит негіздері	Сертификат

**РЕЦЕНЗИЯ**  
на образовательную программу  
по направлению подготовки 6В041 Бизнес и управление

Образовательная программа бакалавриата 6В04125 – Маркетинг и бизнес аналитика содержит следующую информацию: квалификация выпускника, форма и срок обучения, направление и характеристика деятельности выпускников, приведен полный перечень компетенций, которыми должен обладать выпускник в результате освоения данной образовательной программы.

Дисциплины учебного плана по рецензируемой образовательной программе формируют весь необходимый перечень общекультурных и профессиональных компетенций, предусмотренных ГОСО по соответствующим видам деятельности.

В учебном плане образовательной программы определен перечень всех учебных дисциплин обязательного компонента и компонента по выбору, трудоемкость каждой учебной дисциплины в кредитах, последовательность их изучения, виды учебных занятий и формы контроля. Каталог элективных дисциплин, Каталог внутривузовского компонента полностью отражают преемственность дисциплин: Микроэкономика → Поведение потребителей → Маркетинг → Маркетинговые исследования → Бизнес анализ рынка товаров и услуг → Цифровой маркетинг и медиа.

Соблюдена последовательность изучения дисциплин, включены дисциплины, необходимые для производства и технологического процесса.

Содержание рабочих программ учебных дисциплин и практик позволяет сделать вывод, что оно соответствует компетентностной модели выпускника.

Образовательная программа предусматривает профессионально-практическую подготовку обучающихся в виде практики. Содержание программ практик свидетельствует об их способности сформировать практические навыки обучающихся. Для разработки образовательной программы были привлечены опытный профессорско-преподавательский состав, ведущие представители работодателя (Имангалиев Д.М.), обучающиеся (Токенова А.), учтены их требования при формировании дисциплин профессионального цикла.

**Заключение:**

В целом, рецензируемая образовательная программа отвечает основным требованиям ГОСО, национальной рамке квалификаций, отраслевой рамке квалификаций, профессиональных стандартов, Атласу новых профессий и способствует формированию общекультурных и профессиональных компетенций по направлению подготовки «6В041 Бизнес и управление».

Рецензент, доктор PhD,

заведующая кафедрой  
«Маркетинг и менеджмент» МТГУ, PhD



Мылтыкбаева А.Т.

ХАТТАМА № 6а

Кездесулер

«Көліктегі логистика және менеджмент» кафедрасының білім беру бағдарламасы бойынша ғылыми комитеті және жетекші оқытушылары

Алматы қ

«27» ақпан 2023 жыл

**Төраға: Мусалиева Р.Д.**

**Хатшы: Тажмуратова А.А.**

**Қатысқандар:** бас. кафедра Мусалиева Р.Д., профессор Жанбиров Ж.Ф.; Академиялық доц. профессор АЛТ Маликова Л.М., ассистент. профессорлар Қалтаев А.Қ., Мурзабекова Қ.А., Сугурова А.Ж., Маулина Н.Х., Ахметжанова А.Х.; аға оқытушы Бадамбаева С.Е., Олжабаева Р.С., Усербаева А.С., Урсарова А.К., оқытушы Елешева Ж.Б. ассистент оқытушы Сламбек Д.Қ.

**Өндіріс өкілдері:**

**1. Бакалавриат бағдарламалары үшін:**

- Шакиртханов Б.Р. - «Bastion Trans Logistics» ЖШС, директорлар кеңесінің төрағасы, т.ғ.к.;
- Тантакова С.И. - «ҚТЖ» ҰК» АҚ, Автоматтандыру және цифрландыру дирекциясы, автоматтандырылған басқару жүйесінің жетекші инженері;
- Суванбаева Ф.Г. - «НИИТК» ЖШС, жобаларды басқару бөлімінің басшысы;
- Махтаев Т.Б. - «KTZ Express» АҚ - KTZE Южный, филиал директоры;
- Тоқанов Д.Б. - «Алматы сертификаттау бюросы» ЖШС, директор;

**2. Магистратура бағдарламалары үшін:**

- Шурманов Әділ Құсайынұлы – «ЭкоЭнергоГаз» ЖШС, бас директор;
- Суванбаева Ф.Г. - «НИИТК» ЖШС, жобаларды басқару бөлімінің басшысы;
- Абдреев Г.А. – «KTZ Express» АҚ жұмыс паркін есепке алу және тапсырыстарды орындау департаменті басшысының м.а ;

**3. Докторантура бойынша:** Тоқтамысова А.Б. - «STLC» ЖШС директоры, т.ғ.к.

**Студенттер:** Калтаева Д.- 4 курс студенті, Лыткин Д.- 4 курс студенті, Сасанбаев Д.- ТЛ-20-4р студенті, Тойбаев Н.Р. - 1 курс студенті, гр. УС-ТЛ-22-2, Сарсенбай А. - 1 курс студенті, гр. ЦЛ-22-2, Токенова А.- 3 курс студенті, гр. УУО-20-1, Орлеанский А.А. - магистрант 1 курс, гр. МН-Л-22-1; Еркебай А.Н. - магистрант 1 курс, гр. МН-РПЛ-21-1; Олжабаева Р.С. - 3 курс докторанты, гр. Д-Л-20-01.

**КҮН ТӘРТІБІ:**

1. Түлектердің құзыреттілік моделін қарастыру
2. QED және RUP пәндерін қосу мүмкіндігін қарастыру

**Бірінші сұрақ бойынша**

**СӨЗ СӨЙЛЕДІ:** Көліктегі Логистика және менеджмент кафедрасының меңгерушісі : Мусалиева Р.Д. бітірушінің құзыреттілік моделін білім берудің 3 деңгейінде қарастыруды ұсынды: бакалавриат, магистратура және докторантура.

Түлектердің құзыреттілік моделі келесі бөліктерді қамтиды:

- білім беру бағдарламасының мақсаты мен міндеттерін;
- оқу нәтижелері;
- кәсіптік қызмет саласы, объектілері, түрлері мен функциялары;
- білім беру бағдарламасы бойынша лауазымдар тізімі;

- оқуды аяқтағаннан кейін алынған кәсіби сертификаттар;
- алдыңғы білім деңгейіне қойылатын талаптар

**СӨЗ СӨЙЛЕДІ:** жұмыс берушілер өкілі Махтаев Т.Б. жұмыс берушілер ұйымдарының ерекшеліктеріне байланысты кәсіптік қызмет объектілерінде келесілерді көрсету ұсынылады: таңдау компоненттерінің пәндерінің сипаттамасын түзету, пән туралы нақты түсінік беру, студенттер қандай құзыреттерді меңгеруі керек, нені иеленуі, білуі және істей алуы керек.

**СӨЗ СӨЙЛЕДІ:** Бейіндік пәндер бойынша кредиттер санын көбейтуді, сол арқылы пәндерді біріктіруді, бір пән бойынша барлығын жүйелі түрде оқуға мүмкіндік беретін бірнеше пәндерді байланыстыруды ұсынған кафедра мүшесі, т.ғ.к., доцент К.А.Мурзабекова

#### **Екінші сұрақ бойынша**

**СӨЗ СӨЙЛЕДІ:** кафедра меңгерушісі Мусалиева Р.Д. 2023 жылға оқуға қабылдаудың КЭД және РУП-қа жаңа пәндерді енгізу мәселесі бойынша жұмыс берушілер мен студенттердің өкілдерін тыңдау ұсынысымен

**СӨЗ СӨЙЛЕДІ:** жұмыс берушілер өкілі Шакиртханов Б.Р. Бүгінгі таңда кез келген коммерциялық кәсіпорын көлік түрімен жүктердің қозғалысын жоспарлау, ұйымдастыру және бақылау саласында жақсы дайындық деңгейі мен білімі бар құзыретті мамандарға қызығушылық танытады.

Біз бакалавриат білім беру жүйесіне жұмыс берушілердің қажеттіліктерін ашатын «Өндірістік логистика мен таратуды басқарудағы электрондық қызметтер», «Контейнерлік тасымалдау және технологиялар», «Жеткізудегі цифрлық технологиялар» сияқты келесі пәндерді енгізу туралы ұсыныстар енгіземіз.

**СӨЗ СӨЙЛЕДІ:** студент Сасанбаев Д.

Пәндерді оқуға Rail-office және AUTOCAD бағдарламаларын енгізу қажет деп санаймын. Мен өндірісте өз білімімді жобалауды және масштабтауды үйренгім келеді.

#### **ШЕШІЛДІ:**

1. Ақпаратқа назар аударыңыз
2. Жұмыс берушілер мен студенттердің ұсыныстары мен ұсыныстарын ескеру
3. РУП-қа келесі пәндерді енгізу мүмкіндігін қарастыру:

**ОБ 6В11330 – Көлік логистикасы:** Өндірістік логистиканы және таратуды басқарудағы электрондық қызметтер, Контейнерлік тасымалдау және технологиялар, Жеткізу тізбегін басқарудағы цифрлық технологиялар.

**ОБ 6В11328-Өнеркәсіптегі қызметтерді басқару»**

**ОБ 6В11333-Цифрлық логистика:** Ақпараттық жүйелер және жеткізу тізбегін басқару, Логистикадағы жасанды интеллект жүйелері,

**ОБ 6В11340-Кедендік логистика:** Салықтар және кедендік төлемдер, Кедендік статистика және рәсімдер, Кедендік бақылау.

**ОБ 6В04142-Экономика және менеджмент (салалар бойынша):** Бизнес және экономика үшін математика, Халықаралық бизнес

**ОБ 6В04125 – Маркетинг және бизнес аналитика:** Өндірістік маркетинг, Маркетингтік зерттеулер.

**ОБ 7М04163 - Маркетинг және бизнес аналитика :** Сатуды басқару, Стратегия және маркетингті жоспарлау

**ОБ 7М04166-Экономика және менеджмент (мамандығы – 1,5 және ғылыми-педагогикалық – 2 жыл):** Минор: Тайм-менеджмент

**ОБ 7М11354-Логистика (салалар бойынша) (бейінді – 1,5 және ғылыми-педагогикалық – 2 жыл):** Аймақтық көлік-логистикалық жүйелер, Көлік-технологиялық жүйелер кластерлері

**ОБ 7М11356-Ресурс үнемдейтін өндірістік логистика (ғылыми-педагогикалық,**

2 жыл)»: Кәсіпорында логистикалық модельдеу және жоспарлау, Үнемді логистика.

**ОБ 8D11362-Логистика (салалар бойынша):** Көлікті пайдаланушыларға қызмет көрсету әдістемесі, Өндірістегі логистикалық процестерді модельдеу

**ШЕШІЛДІ:**

1. «Логистика және менеджмент» институтының кеңесінің қарауына және бекітуіне 3 білім деңгейі: бакалавриат, магистратура және докторантура бойынша бітірушінің құзыреттілік үлгісін ұсыну.

2. Жұмыс берушілер ұсынған пәндерді бекіту және бакалавриат, магистратура және докторантураға оқу жоспарын енгізу.

3. Практикалық және зертханалық сабақтарда орындалатын Rail-office және AUTOCAD бағдарламалық өнімдерін ескеру және пәндердің силлабустарына енгізу.

**Төраға:**



**Мусалиева Р.Д.**

**Хатшы:**



**Тажмуратова А.А.**



СҚЕК ОӘБ «Логистика және басқару» институтының отырысы

Алматы қ

«28» ақпан 2023 жыл

**Төраға: Қалтаев А.Қ.**

**Хатшы: Маулина Н.Х.**

**Қатысушы: Қалтаев А.Қ.** – «Логистика және менеджмент» институтының төрайымы, директоры, доцент АЛТ, Бадамбаева С.Е. - орынбасары төрағасы – орынбасары институт директоры, «ЛМТ» кафедрасының аға оқытушысы, Маулина Н.Х. СҚЕК ОӘБ хатшысы, «ЛМТ» кафедрасының оқытушысы, Мусалиева Р.Д. - менеджер бөлім «Көліктегі логистика және менеджмент», доц. Профессор АЛТ, Білім беру бағдарламалары комитетінің меңгерушісі, Абибуллаев С.Ш. – бөлім меңгерушісінің м.а «Тасымалдауды ұйымдастыру, көлік қозғалысы және пайдалану», доц. Профессор АЛТ, Білім беру бағдарламалары комитетінің мүшесі, Жанбирова Ж.Г. – Көліктегі логистика және менеджмент кафедрасының профессоры, Білім беру бағдарламалары комитетінің мүшесі, Сугурова А.Ж. - АЛТ доценті, Білім беру бағдарламалары комитетінің мүшесі, Маликова Л.М. - көліктегі логистика және менеджмент кафедрасының доценті, «Білім беру бағдарламаларын әзірлеу, мониторингі және бақылау» академиялық комитетінің мүшесі Ляпбаева Н.И. - және «Қоғамдық-гуманитарлық пәндер және дене тәрбиесі» бөлімі, «Білім беру бағдарламалары» комитетінің мүшесі, профессор, Алтаева Ж.Ж. «ОПДЭТ» кафедрасының доценті, «Оқыту бағдарламалары» комитетінің мүшесі, Нұржаубаев М.М. – «ОПДЭТ» кафедрасының аға оқытушысы, «Оқытудың нысандары мен әдістерін жетілдіру, студенттердің білімін, іскерліктерін және дағдыларын бақылау» комитетінің жетекшісі, Маулина Н.Х. - «ЛМТ» кафедрасының АЛТ ассистент - профессоры. , «Аралық және қорытынды аттестаттау мониторингі» оқу комиссиясының мүшесі, доцент, Урсарова А.К. - «ЛМТ» кафедрасының аға оқытушысы, «Оқу-әдістемелік әдебиеттерді жоспарлау және басып шығару» академиялық комитетінің төрайымы, Мұратбекова Г.В. – доцент, ХОО жас мұғалімдер мектебінің меңгерушісі Мусабаев Б.К. - «Жас мұғалімдер мектебі» меңгерушісі, «ЛМТ» кафедрасының доценті, Мурзабекова Қ.А. – доцент, «ЛМТ» кафедрасының жас оқытушылар мектебінің тәлімгері Алданазаров К - «ОПЭД» кафедрасының аға оқытушысы, «Қалыптастыру және мониторинг» оқу комитетінің төрайымы Олжабаева Р.С. – докторант.

**Өндіріс өкілдері:**

**1. Бакалавриат бағдарламалары үшін:**

- Шакирханов Б.Р. - «Bastion Trans Logistics» ЖШС, директорлар кеңесінің төрағасы, т.ғ.к.;
- Тантакова С.И. - «ҚТЖ» ҰК» АҚ, Автоматтандыру және цифрландыру дирекциясы, автоматтандырылған басқару жүйесінің жетекші инженері;
- Суванбаева Ф.Г. - «НИИТК» ЖШС, жобаларды басқару бөлімінің басшысы;
- Махтаев Т.Б. - «KTZ Express» АҚ - KTZE Южный, филиал директоры;
- Тоқанов Д.Б. - «Алматы сертификаттау бюросы» ЖШС, директор;

**2. Магистратура бағдарламалары үшін:**

- Шурманов Әділ Құсайынұлы – «ЭкоЭнергоГаз» ЖШС, бас директор;
- Суванбаева Ф.Г. - «НИИТК» ЖШС, жобаларды басқару бөлімінің басшысы;
- Абдреев Г.А. – «KTZ Express» АҚ жұмыс паркін есепке алу және тапсырыстарды орындау департаменті басшысының м.а ;

**3. Докторантура бойынша: Тоқтамысова А.Б. - «STLC» ЖШС директоры, т.ғ.к.**

Студенттер: Калтаева Д.- 4 курс студенті, Лыткин Д.- 4 курс студенті, Сасанбаев Д.- ТЛ-20-4р студенті, Тойбаев Н.Р. - 1 курс студенті, гр. УС-ТЛ-22-2, Сарсенбай А. - 1 курс

**3. Докторантура бойынша: Тоқтамысова А.Б. - «STLC» ЖШС директоры, т.ғ.к.**

Студенттер: Калтаева Д.- 4 курс студенті, Лыткин Д.- 4 курс студенті, Сасанбаев Д.- ТЛ-20-4р студенті, Тойбаев Н.Р. - 1 курс студенті, гр. УС-ТЛ-22-2, Сарсенбай А. - 1 курс студенті, гр. ЦЛ-22-2, Токенова А.- 3 курс студенті, гр. УУО-20-1, Орлеанский А.А. - магистрант 1 курс, гр. МН-Л-22-1; Еркебай А.Н. - магистрант 1 курс, гр. МН-РПЛ-21-1; Олжабаева Р.С. - 3 курс докторанты, гр. D-Л-20-01.

**КҮН ТӘРТІБІ:**

1. Элективті пәндер каталогына (КЭД), жұмыс оқу жоспарына (РУП), бакалавриат, магистратура және докторантураға арналған білім беру бағдарламаларының паспорттарына шолу.

**СӨЗ СӨЙЛЕДІ:** ЛиМТ кафедрасы меңгеруші Мусалиева Р.Д. КЭД және РУП бакалавриат, магистратура және докторантураның қарауына жіберілді.

«Көліктегі логистика және менеджмент» кафедрасында, жұмыс берушілер және оның өкілдерімен, студенттердің қатысуымен білім беру бағдарламаларының мазмұнын талқылауға арналған жиын өтті. ОП мамандықтары бойынша білім беру бағдарламаларының мазмұнын талқылау:

ОБ 6В11330 – Көлік логистикасы, ОБ 6В11328 – Өнеркәсіптегі қызметті басқару, ОБ 6В11333-Цифрлық логистика, ОБ 6В11340-Көдендік логистика, ОБ 6В04142-Экономика және менеджмент (салалар бойынша), ОБ 7М04166-Экономика және менеджмент (профиль – 1,5 және ғылыми-педагогикалық – 2 жыл), бейіні ОБ 15-т. 1,5 және ғылыми-педагогикалық – 2 жыл), ОБ 7М11356-Ресурс үнемдейтін өндірістік логистика (ғылыми-педагогикалық, 2 жыл)» және ОБ 8D11362-Логистика (салалар бойынша).

Жұмыс берушілер мен студенттердің өкілдері жаңа КЭД және РУП-қа қосу мүмкіндігімен бірқатар жаңа өзекті пәндерді ұсынды.

**ШЕШІЛДІ:**

1. Ақпаратқа назар аударыңыз;
2. Жұмыс берушілер мен студенттік белсенділер өкілдерінің барлық ұсыныстары мен ұсыныстарын ескеру;
3. Бакалавриат, магистратура және докторантураның КЭД, РУП және Ғылыми Кеңес Институтының, Академияның Директорлар кеңесінің қарауына және бекітуіне ұсыну.

**СҚЕК ОӘБ төрағасы**



**Калтаев А.К.**

**Хатшы**



**Маулина Н.Х.**

