МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

ATYRAU OIL AND
GAS UNIVERSITY

НАО «АТЫРАУСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ НЕФТИ И ГАЗА ИМЕНИ САФИ УТЕБАЕВА»

«Утверждаю»
и.о.проректора по АВ и МС
_____ Сыздыков М.К.
«26» 08 2022 г.

КАТАЛОГ ЭЛЕКТИВНЫХ ДИСЦИПЛИН

(компонент по выбору)

По направлению подготовки кадров/образовательной программе:
6В041 «Бизнес и управление» /6В04105 «Маркетинг нефти и транспортировка нефти»

Согласовано ЦАП:

_____ Искакова С.Ш.

«26» 08 2022г.

Атырау – 2022 г.

Каталог элективных дисциплин, рекомендован и согласован с работодателями ведущих организации и предприятии

ЭКСПЕРТЫ (РАБОТОДАТЕЛИ):

Фамилия, имя, отчество	Должность	Адрес предприятия	Подпись, дата (печать)
Чердабаев М.М.	Генеральный директор ТОО «Эмбаведьойл»	ул. Смагулова 4А, 3 г. Атырау	
Досмагамбетова А.Е.	Финансовый директор ТОО «Казтехмунайсервис»	Ул. Махамбет Отемисулы, 116 Е г.Атырау	

Настоящий каталог элективных дисциплин определяет последовательность изучения, описание и результаты обучения дисциплин компонентов по выбору, включенных в содержание образовательных программ 6В04105 «Маркетинг нефти и транспортировка нефти» по соответствующему направлению подготовки.

Каталог элективных дисциплин рассмотрен и утвержден на Учебно-методическом совете НАО «АУНГ им. С. Утебаева» (протокол № 1 от « 26 » 08 2022г.). Атырау, 2022. - 71 с.

Код и наименование образовательной программы: 6В04105 «Маркетинг нефти и транспортировки нефти»
Присуждаемая степень: бакалавр бизнеса и управления по образовательной программе 6В04105 «Маркетинг нефти и транспортировка нефти»

Наименование дисциплины	BM 2210 Введение в маркетинг/ FBU 2210 Финансы и бухгалтерский учет
Цикл дисциплины	БД/КВ
Цель изучения курса	Формирование знаний по маркетингу как концепции и системы управления организацией в рыночной среде, а также умений использования маркетинговых подходов, методов и решений в управлении организацией./Получение системных знаний в области организации и методики бухгалтерского финансового учета и основных тенденциях его развития на современном этапе.
Пререквизиты	Модуль бизнес знаний
Постреквизиты	Основы коммерческой деятельности/Финансовые рынки и посредники, Ценообразование на рынке нефти/Ценообразование на рынке товаров и услуг, Организация маркетинговой службы на нефтяном предприятии, Маркетинговые коммуникации в нефтяном рынке / Маркетинговые коммуникации
Методы преподавания	1) аудиторные занятия: лекции, семинарские (практические) – проводятся с учетом инновационных технологий обучения, использованием новейших достижений науки, технологий, информационных систем и в интерактивной форме; 2) внеаудиторные занятия: самостоятельная работа обучающегося (СРО), в том числе под руководством преподавателя (СРОП), индивидуальные консультации
Методы и технологии обучения	- объяснительно-иллюстративный; - исследовательский; - частично-поисковый; - проблемный; - кейс - стади (анализ конкретных ситуаций); - метод проектов (наработка и преобразование собственного опыта и компетентности) - студентоцентрированное обучение, основанное на рефлексивном подходе к обучению со стороны преподавателя и студентов; интерактивная лекция (проблемная лекция, дискуссионная лекция, лекция-конференция, лекция-консультация, лекция «Вопросы- ответы -обсуждение»).
Методы оценивания (критерий оценивания)	Итоговая оценка по дисциплине включает оценки текущей успеваемости и итогового контроля (экзаменационной оценки). Доля оценки текущей успеваемости составляет 60% в итоговой оценке. Оценка итогового контроля составляет 40% итоговой оценки знаний по дисциплине. Оценка текущей успеваемости складывается из среднего значение оценок 1-го и 2-го рейтинга допуска (РД 1 и РД2), каждый из которых максимально оценивается в 100 баллов. Текущий контроль успеваемости – систематическая проверка учебных достижений обучающегося по каждой теме учебной дисциплины, проводимая преподавателем, ведущим учебное занятие. Текущий контроль выполняется в виде проверки конспектов лекций, выполнения заданий СРО, контрольных работ, практических и лабораторных работ и т.д. Итоговая оценка по дисциплине в процентном содержании определяется по следующей формуле: И% = (РД 1+ РД 2) x 0,6 + Э x 0,4

	2 где: РД 1 – процентное содержание оценки 1-го рейтинга допуска; РД 2 – процентное содержание оценки 2-го рейтинга допуска; Э – процентное содержание экзаменационной оценки.
Количество академических кредитов	5
Семестр	3

Компетенции		Результаты обучения (РО)	
Код компетенции	**Формулировка компетенции**	**Описание дисциплины**	**Результаты обучения**
КК38 КК39	Быть компетентным в вопросах: использования этики в маркетинговой деятельности; проведения маркетингового анализа; управления маркетинговой деятельностью; разработки стратегии и тактики маркетинга./Владеть: навыками контроля за соблюдением нормативных документов при совершении хозяйственных операций экономическим субъектом; методами бухгалтерского учета.	В курсе раскрыты технологии исследований, управления и развития компании с точки зрения маркетинга. Рассматриваются эволюция содержания и форм маркетинга, его социально-экономическая сущность, предмет и цели, принципы и методы, функции маркетинга. Значительное внимание уделено психологическим и экономическим аспектам теории поведения покупателей, основам маркетингового управления, а также приводится краткая характеристика содержания маркетинговой деятельности./ Курс призвана помочь обучающимся понять основы финансового менеджмента и бухгалтерского учета. Освоение этих дисциплин необходимо для принятия взвешенных и эффективных управленческих решений. Рассматриваются основные вопросы управления финансами как одной из важнейших составляющих финансово-хозяйственной деятельности любого современного предприятия. А также рассматриваются финансовая политика и финансовый механизм. Государственные финансы. Налоги и организация налоговой системы. Государственный бюджет. Государственный кредит и государственный долг. . Бухгалтерский учет как информационная система. Предмет и методы бухгалтерского учета.	В результате освоения дисциплины обучающиеся должны: *знать:* - теоретические основы системы управления, роль и место маркетинга в производственной системе; - приобретение теоретических знаний по важнейшим проблемам маркетинга, принципам изучения рынка и внешнего маркетингового окружения, оценки покупательского поведения, сегментированию рынка, теоретическим основам ценообразования и совершенствования товара, изучению и оценке методов распространения и продвижения товаров на рынке, составу и порядку разработки программ маркетинговых исследований и плана маркетинга. - сущность и функции финансов, их роль в воспроизводственном процессе, особенности функционирования финансовой системы, терминологию в области финансов, основы управления финансами в контексте финансовой, фискальной и монетарной политик, тренды развития финансового рынка и финансовых институтов; - знать: цели, задачи, принципы бухгалтерского учета и приемы ведения учета в организациях; основы нормативного регулирования учета в РК; исторические аспекты, основополагающие концепции бухгалтерского учета; современные тенденции оценки субъектов бухгалтерского наблюдения; правовые нормативные

		Нормативное регулирование бухгалтерского учета Финансовая отчетность. Финансовая отчетность. Элементы финансовой отчетности и объекты бухгалтерского учета . Процедура учета и этапы учетного цикла.	акты, методику формирования учетных записей и формы документирования совершившихся фактов; - *уметь*: - разрабатывать конкретный план маркетинга для предприятия, действующего на рынке. В частности, четко излагать цели, видеть средства, способствующие их достижению, владеть методами контроля за развитием действий. -анализировать денежные потоки государства, хозяйствующих субъектов и финансовых институтов, принимать финансовые решения; - правильно идентифицировать, оценивать, классифицировать и систематизировать на бухгалтерских счетах отдельные факты хозяйственной деятельности; определять в соответствии с экономическим содержанием их влияние на показатели финансовой отчетности; оформлять учетные записи в первичных документах и учетных регистрах; -*владеть:* - применять полученные в процессе обучения знания для принятия управленческих решений с учетом экономических, социальных, технических и других факторов; владеть: навыками ведения документооборота и составления финансовой отчетности (бухгалтерского баланса, отчета и прибылях и убытках

Наименование дисциплины	ЕР 2211 Экономика предприятия/ ЕВ 2211 Экономика бизнеса
Цикл дисциплины	БД/КВ
Цель изучения курса	Получение обучающимимся теоретических знаний о принципах и закономерностях функционирования предприятия как хозяйствующего субъекта, приобретение практических навыков расчета экономических показателей его деятельности и формирование компетенций, позволяющих подготовить их к профессиональной деятельности /Освоение обучающимимся знаний об экономической деятельности бизнеса с учетом выше поставленных задач с помощью полученных на предыдущих курсах навыков и экономических знаний, и подготовить их реальным условиям практической деятельности в различных предприятиях отраслей экономики.

Пререквизиты	Модуль бизнес знаний
Постреквизиты	Ценообразование на рынке нефти/Ценообразование на рынке товаров и услуг, Организация маркетинговой службы на нефтяном предприятии
Методы преподавания	1) аудиторные занятия: лекции, семинарские (практические) – проводятся с учетом инновационных технологий обучения, использованием новейших достижений науки, технологий, информационных систем и в интерактивной форме; 2) внеаудиторные занятия: самостоятельная работа обучающегося (СРО), в том числе под руководством преподавателя (СРОП), индивидуальные консультации
Методы и технологии обучения	- объяснительно-иллюстративный; - исследовательский; - частично-поисковый; - проблемный; - кейс-стади (анализ конкретных ситуаций); - метод проектов (наработка и преобразование собственного опыта и компетентности) - студентоцентрированное обучение, основанное на рефлексивном подходе к обучению со стороны преподавателя и студентов; интерактивная лекция (проблемная лекция, дискуссионная лекция, лекция-конференция, лекция-консультация, лекция «Вопросы-ответы-обсуждение»).
Методы оценивания (критерий оценивания)	Итоговая оценка по дисциплине включает оценки текущей успеваемости и итогового контроля (экзаменационной оценки). Доля оценки текущей успеваемости составляет 60% в итоговой оценке. Оценка итогового контроля составляет 40% итоговой оценки знаний по дисциплине. Оценка текущей успеваемости складывается из среднего значение оценок 1-го и 2-го рейтинга допуска (РД 1 и РД2), каждый из которых максимально оценивается в 100 баллов. Текущий контроль успеваемости – систематическая проверка учебных достижений обучающегося по каждой теме учебной дисциплины, проводимая преподавателем, ведущим учебное занятие. Текущий контроль выполняется в виде проверки конспектов лекций, выполнения заданий СРО, контрольных работ, практических и лабораторных работ и т.д. Итоговая оценка по дисциплине в процентном содержании определяется по следующей формуле: $И\% = \frac{РД\ 1 + РД\ 2}{2} \times 0{,}6 + Э \times 0{,}4$ где: РД 1 – процентное содержание оценки 1-го рейтинга допуска; РД 2 – процентное содержание оценки 2-го рейтинга допуска; Э – процентное содержание экзаменационной оценки.
Количество академических кредитов	8
Семестр	4

Компетенции	Результаты обучения (РО)

Код компетенции	Формулировка компетенции	Описание дисциплины	Результаты обучения
КК36 КК37	Способен демонстрировать владением методикой экономических расчетов для анализа и принятия хозяйственных и управленческих решений как исполнительного, так и управленческого характера, необходимые для дальнейшей творческой, активной профессиональной деятельности в качестве экономиста предприятия, для продолжения образования с более высокой долей самостоятельности./ Владеть умением сообщать информацию, идеи, вырабатывать решения в области экономики организации бизнеса и предпринимательства; применять полученные знания для построения эффективной системы расчетов и анализа предприятия, и обладать компетенцией, необходимой для выработки аргументов, обоснования путей решения проблем, возникающих	Курс дополнен модулями, раскрывающими вопросы среды функционирования предприятия, форм и методов организации производства, рассмотрены проблемы управления и реструктуризации предприятий, управления персоналом. Изложены факторы развития предприятий, показана инновационная и инвестиционная деятельность на предприятии. Уделено внимание финансовым ресурсам, аналитической деятельности на предприятии. При изучении курса широко используются кейс-технология, деловые игры./ Курс изучает понятие и сущность экономики бизнеса. Раскрывает экономические показателей бизнеса, экономические критерий создания предпринимательских фирм. Рассматривает экономическую меру малого бизнеса, капитал, маркетинговую и финансовую политику. Анализ и оценка экономической деятельности компании. В результате обучающиеся могут предложить эффективные пути экономического роста бизнеса. В учебном процессе используются ролевые игры, кейс-стади и метод проектов.	В результате изучения данной дисциплины обучающиеся должны знать: законодательные и нормативные акты, регламентирующие производственно-хозяйственную и финансово-экономическую деятельность предприятия; основы деятельности предприятий как основного звена рыночной экономики; сущность, состав, структуру основных фондов и оборотных средств; состав, структуру персонала предприятия; основы организации оплаты труда на предприятии; основы системы планирования на предприятии; виды затрат на производство и реализацию и основы формирования себестоимости продукции, работ, услуг; основные финансово-экономические результаты деятельности предприятия и их показатели; уметь: рассчитывать и анализировать основные технико-экономические показатели деятельности предприятия; давать общую характеристику предприятия как субъекта рыночной экономики по организационным, правовым, экономическим признакам; владеть навыками: выявления основных направлений и мероприятий по повышению эффективности работы предприятия и его деятельности в целом и отдельным его подразделениям; подготовки к восприятию экономической информации в различных сферах деятельности предприятия для принятия хозяйственных решений; самостоятельного овладения новыми знаниями по теории экономики предприятия и практике его развития.

Наименование дисциплины	OKD 2212 Основы коммерческой деятельности/ FRP 2212 Финансовые рынки и посредники
Цикл дисциплины	БД/КВ
Цель изучения курса	Освоение теоретических знаний в области методологии и организации коммерческой деятельности, приобретение умений использовать эти знания в профессиональной деятельности и формирование

	необходимых компетенций./ Изучение основ финансового рынка и его инфраструктуры с учетом особенностей его развития в Республике Казахстан, деятельности финансовых посредников, а также роли в совершенствовании функционирования финансового рынка в целом.
Пререквизиты	Модуль бизнес знаний, Введение в маркетинг/Финансы и бухгалтерский учет
Постреквизиты	Ценообразование на рынке нефти/Ценообразование на рынке товаров и услуг, Маркетинговые коммуникации нефти и нефтепроводов/Маркетинговые коммуникации, Управление продажами в нефтяном рынке/ Управление торговыми проектами
Методы преподавания	1) аудиторные занятия: лекции, семинарские (практические) – проводятся с учетом инновационных технологий обучения, использованием новейших достижений науки, технологий, информационных систем и в интерактивной форме; 2) внеаудиторные занятия: самостоятельная работа обучающегося (СРО), в том числе под руководством преподавателя (СРОП), индивидуальные консультации
Методы и технологии обучения	- объяснительно-иллюстративный; - исследовательский; - частично-поисковый; - проблемный; - кейс-стади (анализ конкретных ситуаций); - метод проектов (наработка и преобразование собственного опыта и компетентности) - студентоцентрированное обучение, основанное на рефлексивном подходе к обучению со стороны преподавателя и студентов; интерактивная лекция (проблемная лекция, дискуссионная лекция, лекция-конференция, лекция-консультация, лекция «Вопросы-ответы-обсуждение»).
Методы оценивания (критерий оценивания)	Итоговая оценка по дисциплине включает оценки текущей успеваемости и итогового контроля (экзаменационной оценки). Доля оценки текущей успеваемости составляет 60% в итоговой оценке. Оценка итогового контроля составляет 40% итоговой оценки знаний по дисциплине. Оценка текущей успеваемости складывается из среднего значение оценок 1-го и 2-го рейтинга допуска (РД 1 и РД2), каждый из которых максимально оценивается в 100 баллов. Текущий контроль успеваемости – систематическая проверка учебных достижений обучающегося по каждой теме учебной дисциплины, проводимая преподавателем, ведущим учебное занятие. Текущий контроль выполняется в виде проверки конспектов лекций, выполнения заданий СРО, контрольных работ, практических и лабораторных работ и т.д. Итоговая оценка по дисциплине в процентном содержании определяется по следующей формуле: $И\% = \frac{РД\ 1 + РД\ 2}{2} \times 0{,}6 + Э \times 0{,}4$ где: РД 1 – процентное содержание оценки 1-го рейтинга допуска; РД 2 – процентное содержание оценки 2-го рейтинга допуска; Э – процентное содержание экзаменационной оценки.

Количество академических кредитов	6
Семестр	4

Компетенции		Результаты обучения (РО)	
Код компетенции	**Формулировка компетенции**	**Описание дисциплины**	**Результаты обучения**
КК40 КК41	Способен: осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной); обеспечивать материально-техническое снабжение предприятия, закупки и продажу (сбыт) товаров, управлять товарными запасами./ Компетенции: умение пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов; способность управлять ассортиментом товаров и услуг; способность прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность; способность прогнозировать спрос потребителей, анализировать конъюнктуру товарного рынка;	Курс раскрывает основы коммерции, необходимые для успешной деятельности в торговом бизнесе в сложной рыночной экономике. Концепция маркетинга коммерции. Внутрифирменное планирование. Ассортиментная политика. Изложены основы коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг, сущность и содержание коммерческих операций, объектов и субъектов коммерческой деятельности, сервисного обслуживания. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров. Коммерческая работа по сбыту товаров. Организация оптовой торговли. Организация розничной торговли. Подробно рассмотрены коммерческие процессы, связанные с формированием ассортимента товаров, регулированием товарных запасов. /Сущность и виды финансовых рынков, их участники. Финансовые рынки и институты в деятельности нефтегазовых компаний. Финансовые инструменты и их классификация. Финансовые рынки. Производные финансовые инструменты, первичные финансовые инструменты. Управления рисками финансовых инструментов инвестирования / Система финансовых инструментов, используемых субъектами предпринимательства. Современные особенности развития финансовых рынков. Состав основных видов финансовых инструментов. Финансовая политика и финансовые сделки субъекта. Система риск-анализа, риск- планирования и риск - контроллинга финансовой деятельности субъекта.	*знать*: - принципы организации коммерческой деятельности; - основные тенденции развития коммерческой деятельности; - основы внутрифирменного планирования; *уметь*: - составлять организационную структуру коммерческого предприятия; - определять ассортиментную политику организации; - организовывать коммерческую работу *владеть*: - навыками организации коммерческой деятельности; - навыками составления торгового ассортимента; -навыками планирования коммерческой деятельности;

Наименование дисциплины	PPNR 2213 Поведение потребителей нефтяного рынка / PPRS 2213 Поведение потребителей в различнах сегментах
Цикл дисциплины	БД/КВ
Цель изучения курса	Владение навыками анализа конъюнктуры нефтяных рынков служит обоснованием коммерческих решений: определение рынка или сегмента рынка, выявление наиболее благоприятного момента выхода на рынок; формирование коммерческих условий поставки или закупки, включая цену и условия платежа./ Формирование у обучающихся необходимого уровня знаний и умений в области анализа социально-экономических, мотивационных и ситуационных факторов поведения потребителей для разработки мероприятий по его эффективному регулированию и оптимизации, и формирование необходимых компетенций.
Пререквизиты	Основы экономики, Введение в маркетинг, Экономика предприятия, Основы коммерческой деятельности
Постреквизиты	Деловые коммуникации в отрасли, Организация маркетинговой службы на нефтяном предприятии, Маркетинговые коммуникации нефти и нефтепроводов, Стратегический маркетинг нефтяного рынка
Методы преподавания	1) аудиторные занятия: лекции, семинарские (практические) – проводятся с учетом инновационных технологий обучения, использованием новейших достижений науки, технологий, информационных систем и в интерактивной форме; 2) внеаудиторные занятия: самостоятельная работа обучающегося (СРО), в том числе под руководством преподавателя (СРОП), индивидуальные консультации
Методы и технологии обучения	- объяснительно-иллюстративный; - исследовательский; - частично-поисковый; - проблемный; - кейс-стади (анализ конкретных ситуаций); - метод проектов (наработка и преобразование собственного опыта и компетентности) - студентоцентрированное обучение, основанное на рефлексивном подходе к обучению со стороны преподавателя и студентов; интерактивная лекция (проблемная лекция, дискуссионная лекция, лекция-конференция, лекция-консультация, лекция «Вопросы-ответы-обсуждение»).
Методы оценивания (критерий оценивания)	Итоговая оценка по дисциплине включает оценки текущей успеваемости и итогового контроля (экзаменационной оценки). Доля оценки текущей успеваемости составляет 60% в итоговой оценке. Оценка итогового контроля составляет 40% итоговой оценки знаний по дисциплине. Оценка текущей успеваемости складывается из среднего значение оценок 1-го и 2-го рейтинга допуска (РД 1 и РД2), каждый из которых максимально оценивается в 100 баллов. Текущий контроль успеваемости – систематическая проверка учебных достижений обучающегося по каждой теме учебной дисциплины, проводимая преподавателем, ведущим учебное занятие. Текущий контроль выполняется в виде проверки конспектов лекций, выполнения заданий СРО, контрольных работ,

	практических и лабораторных работ и т.д. Итоговая оценка по дисциплине в процентном содержании определяется по следующей формуле: $И\% = \frac{РД\ 1 + РД\ 2}{2} \times 0{,}6 + Э \times 0{,}4$ где: РД 1 – процентное содержание оценки 1-го рейтинга допуска; РД 2 – процентное содержание оценки 2-го рейтинга допуска; Э – процентное содержание экзаменационной оценки.
Количество академических кредитов	6
Семестр	5

Компетенции		**Результаты обучения (РО)**	
Код компетенции	**Формулировка компетенции**	**Описание дисциплины**	**Результаты обучения**
КК42 КК43	Способен: проводить маркетинговые исследования поведения потребителей нефтяного рынка, проводить анализ поведения потребителей нефтяного рынка, определять, кто принимает решение, какие существуют типы решений о покупке и этапы процесса принятия решения./ Способен: проводить анализ комплекса факторов, влияющих на поведение потребителей в различных сегментах выявлять факторы, влияющие на изменение запросов и предпочтений и на поведение потребителей на рынке в целом.	Дисциплина «Поведение потребителей нефтяного рынка» является основой формирования у студентов знаний, умений и навыков в области поведения потребителей нефтяного рынка; маркетинговых исследований в торговле, позволяющих наиболее квалифицированно взаимодействовать с потребителями нефтяного рынка./ Дисциплина «Поведение потребителей в различнах сегментах» является основой формирования у студентов необходимого уровня знаний и умений в области анализа социально-экономических, мотивационных и ситуационных факторов поведения потребителей для разработки мероприятий по его эффективному регулированию и оптимизации, формирования необходимых компетенций.	*знать*: теоретические основы курса «Поведение потребителей нефтяного рынка», раскрытие их сущности, функций и роли, определение основных мотивов поведения покупателей целевой группы;./ теоретические основы курса «Поведение потребителей в различнах сегментах», разработка соответствующей маркетинговой стратегии по оптимизации потребительского поведения; формирование мнения целевых потребителей *уметь*: выявлять факторы, влияющие на изменение запросов и предпочтений и на поведение потребителей на рынке в целом; выявлять причины возникновения неудовлетворенных потребностей; моделировать покупательское поведение, подводя потребителя к принятию решения о покупке; разработать соответствующую маркетинговую стратегию по оптимизации потребительского поведения;/ определять структуру удовлетворенных и неудовлетворенных потребностей потребителей; строить многофакторную модель поведения потребителей на основе анализа ситуации на рынке; сегментировать рынок по социально-демографическим параметрам потребителей; позиционировать товар на рынке для целевого сегмента потребителей.

			владеть: теоретическими знаниями с возможностью целенаправленного использования на практике; применять методы изучения психологической структуры потребителя; анализировать методы маркетингового исследования поведения потребителей в торговле; выявлять наиболее перспективные направления работы с потребителем./ навыками выявления и анализа потребительских проблем; навыками межличностной коммуникации с потребителями и деловыми партнерами; навыками факторного анализа потребительского поведения; навыками анализа, прогнозирования, формирования и оценки поведения потребителей, необходимых для ведения маркетинговой деятельности.

Наименование дисциплины	ML 3214 Маркетинговая логистика/ OL 3214 Основы логистики
Цикл дисциплины	БД/КВ
Цель изучения курса	Формирование у обучающихся целостного представления о функционировании логистической системы организации, её роли в решении задач системной организации материальных потоков материальных, финансовых и информационных потоков между производителями и потребителями товаров и услуг. / Освоение обучающимися теоретических знаний в области концепции, методов и моделей логистической организации торговых процессов.
Пререквизиты	Основы экономики, Введение в маркетинг, Экономика предприятия, Основы коммерческой деятельности
Постреквизиты	Деловые коммуникации в отрасли, Маркетинговые коммуникации нефти и нефтепроводов, Стратегический маркетинг нефтяного рынка, Мировой нефтяной рынок
Методы преподавания	1) аудиторные занятия: лекции, семинарские (практические) – проводятся с учетом инновационных технологий обучения, использованием новейших достижений науки, технологий, информационных систем и в интерактивной форме; 2) внеаудиторные занятия: самостоятельная работа обучающегося (СРО), в том числе под руководством преподавателя (СРОП), индивидуальные консультации
Методы и технологии обучения	- объяснительно-иллюстративный; - исследовательский; - частично-поисковый; - проблемный; - кейс-стади (анализ конкретных ситуаций); - метод проектов (наработка и преобразование собственного опыта и компетентности) - студентоцентрированное обучение, основанное на рефлексивном подходе к обучению со стороны

	преподавателя и студентов; интерактивная лекция (проблемная лекция, дискуссионная лекция, лекция-конференция, лекция-консультация, лекция «Вопросы-ответы-обсуждение»).
Методы оценивания (критерий оценивания)	Итоговая оценка по дисциплине включает оценки текущей успеваемости и итогового контроля (экзаменационной оценки). Доля оценки текущей успеваемости составляет 60% в итоговой оценке. Оценка итогового контроля составляет 40% итоговой оценки знаний по дисциплине. Оценка текущей успеваемости складывается из среднего значение оценок 1-го и 2-го рейтинга допуска (РД 1 и РД2), каждый из которых максимально оценивается в 100 баллов. Текущий контроль успеваемости – систематическая проверка учебных достижений обучающегося по каждой теме учебной дисциплины, проводимая преподавателем, ведущим учебное занятие. Текущий контроль выполняется в виде проверки конспектов лекций, выполнения заданий СРО, контрольных работ, практических и лабораторных работ и т.д. Итоговая оценка по дисциплине в процентном содержании определяется по следующей формуле: $И\% = \frac{РД\ 1 + РД\ 2}{2} \times 0{,}6 + Э \times 0{,}4$ где: РД 1 – процентное содержание оценки 1-го рейтинга допуска; РД 2 – процентное содержание оценки 2-го рейтинга допуска; Э – процентное содержание экзаменационной оценки.
Количество академических кредитов	6
Семестр	5

Компетенции		Результаты обучения (РО)	
Код компетенции	**Формулировка компетенции**	**Описание дисциплины**	**Результаты обучения**
КК44 КК45	Способен: организовывать участие в управлении проектами, включая проекты внедрения инноваций в маркетинговую логистику, анализировать бизнес-процессы в маркетинговой логистике, а также– участвовать в управлении проектами./ Способен: выявлять и анализировать запросы заинтересованных сторон применительно к	Дисциплина «Маркетинговая логистика» охватывает круг вопросов, связанных с изучением комплексной деятельности предприятия, действующего на принципах маркетинга и логистики с учетом внешней и внутренней среды; реализации стратегии и тактики целевого маркетинга; элементы комплекса маркетинга и управление ими; использования маркетингового и логистического инструментария в профессиональной деятельности/ Дисциплина «Основы логистики» охватывает основные методы логистики; функции логистики в торговле; задачи логистики в области закупок, транспортировки,	*знать*: теоретические основы курса «Маркетинговая логистика», формирование у студентов целостного представления о функционировании логистической системы организации, её роли в решении задач системной организации материальных, финансовых и информационных потоков между производителями и потребителями товаров и услуг./ теоретические основы курса «Основы логистики», теоретические знания в области концепции, методов и моделей логистической организации торговых процессов; формирование компетенций, позволяющих принимать эффективные решения в профессиональной деятельности. *уметь*: разрабатывать сбытовую политику

	логистике; организовывать выработку решений, обеспечивающих сбалансированный учет предложений и интересов заинтересованных сторон.	складирования и реализации, а также методы их решения; формирование и развитие оптимальных хозяйственных связей, рассмотрение главных подходов к формированию комплексной программы повышения конкурентоспособности фирмы	организации, формировать каналы распределения и систему товародвижения, выбирать современные методы продажи товаров и оказания услуг, предлагать и обосновывать варианты управленческих решений. / выработать представление о системе товародвижения как о едином технико-технологически и планово-экономически интегрированном механизме, обеспечивающем продвижение товаров от производства до потребителя; использовать основы логистического подхода к организации товародвижения в торговле (закупок, продаж, транспортировки и складирования торговых грузов). *владеть*: маркетинговым и сбытовым подходом в управлении производством, разрабатывать маркетинговую логистическую концепцию, выявлять направления применения маркетинговой логистики, основные направления деятельности логистики при реализации маркетинговых стратегий, электронные каналы маркетинга и дистрибуции. / методами координации и оперативного управления информационным потоком в интегрированных цепочках поставок, определять взаимодействие логистики с производством, маркетингом и финансированием, выявлять особенности взаимодействия и координации в логистике распределения, взаимодействие в логистическом сервисе.

Наименование дисциплины	CORN 3215 Ценообразование на рынке нефти/ CORTU 3215 Ценообразование на рынке товаров и услуг Major*
Цикл дисциплины	БД/КВ
Цель изучения курса	Получение комплекса знаний для всестороннего и глубокого понимания обучающимися основных принципов ценообразования; усвоение сущности ценообразования применительно к экономике и управлению на рынке нефти; механизм формирования ценовой политики с учетом специфики отрасли рынка./ Формирование у обучающихся целостной системы знаний о механизме ценообразования, а также устойчивых навыков по реализации данных знаний на практике.
Пререквизиты	Топливно-энергетический комплекс Казахстана, Основы экономики, Экономика предприятия, Основы

	коммерческой деятельности,
Постреквизиты	Стратегический маркетинг нефтяного рынка, Управление продажами в нефтяном рынке, Мировой нефтяной рынок, Анализ деятельности конкурентов в нефтяной сфере
Методы преподавания	1) аудиторные занятия: лекции, семинарские (практические) – проводятся с учетом инновационных технологий обучения, использованием новейших достижений науки, технологий, информационных систем и в интерактивной форме; 2) внеаудиторные занятия: самостоятельная работа обучающегося (СРО), в том числе под руководством преподавателя (СРОП), индивидуальные консультации
Методы и технологии обучения	- объяснительно-иллюстративный; - исследовательский; - частично-поисковый; - проблемный; - кейс-стади (анализ конкретных ситуаций); - метод проектов (наработка и преобразование собственного опыта и компетентности) - студентоцентрированное обучение, основанное на рефлексивном подходе к обучению со стороны преподавателя и студентов; интерактивная лекция (проблемная лекция, дискуссионная лекция, лекция-конференция, лекция-консультация, лекция «Вопросы-ответы-обсуждение»).
Методы оценивания (критерий оценивания)	Итоговая оценка по дисциплине включает оценки текущей успеваемости и итогового контроля (экзаменационной оценки). Доля оценки текущей успеваемости составляет 60% в итоговой оценке. Оценка итогового контроля составляет 40% итоговой оценки знаний по дисциплине. Оценка текущей успеваемости складывается из среднего значение оценок 1-го и 2-го рейтинга допуска (РД 1 и РД2), каждый из которых максимально оценивается в 100 баллов. Текущий контроль успеваемости – систематическая проверка учебных достижений обучающегося по каждой теме учебной дисциплины, проводимая преподавателем, ведущим учебное занятие. Текущий контроль выполняется в виде проверки конспектов лекций, выполнения заданий СРО, контрольных работ, практических и лабораторных работ и т.д. Итоговая оценка по дисциплине в процентном содержании определяется по следующей формуле: $И\% = \frac{РД\ 1 + РД\ 2}{2} \times 0{,}6 + Э \times 0{,}4$ где: РД 1 – процентное содержание оценки 1-го рейтинга допуска; РД 2 – процентное содержание оценки 2-го рейтинга допуска; Э – процентное содержание экзаменационной оценки.
Количество академических кредитов	8
Семестр	5

Компетенции	Результаты обучения (РО)

Код компетенции	Формулировка компетенции	Описание дисциплины	Результаты обучения
КК46 КК47	Способен: собирать и анализировать данные по ценовым показателям на рынке нефти. Владеть: навыками использования результатов анализа формирования цен для выработки и принятия управленческих решений./ Способен: определять и ставить решаемые задачи в области ценообразования на рынке товаров и услуг и ценовой политики собирать необходимую ценовую информацию.	Дисциплина «Ценообразование на рынке нефти» охватывает круг вопросов, связанных с изучением специфики формирования и движения цен, концепции ценообразования на рынке нефтепродуктов, форм государственного воздействия на процессы ценообразования, выявление основных направлений и разработку системы комплексных мер по совершенствованию ценообразования на рынке нефтепродуктов, анализ состояния современного рынка нефтепродуктов; выявление и исследование основных ценообразующих факторов на рынке нефтепродуктов./Дисциплина «Ценообразование на рынке товаров и услуг» позволяет применять понятийный аппарат ценообразования в профессиональной деятельности; ориентироваться в выборе обоснованной ценовой стратегии, тактики и правильной методики установления цен на рынках конкретных товаров и услуг; анализировать факторы, влияющие на механизм ценообразования; осуществлять поиск информации по сбору, анализу данных, необходимых для установления цен; использовать источники экономической, социальной, управленческой информации для осуществления решения задач в области ценообразования.	*знать*: теоретические основы курса «Ценообразование на рынке нефти», теоретические вопросы ценообразования, экономики нефтегазовой промышленности, государственного регулирования цен; методы системного и сравнительного анализа, синтеза, группировки, индексов, экспертной оценки применительно к проблематике ценообразования на нефтепродукты./ теоретические основы курса «Ценообразование на рынке товаров и услуг» предполагают получение теоретических знаний в области методологии ценообразования в рыночных условиях; анализ ценовой стратегии и тактики установления цен на рынках конкретных товаров и услуг. *уметь*: определять механизм ограничения роста цен на нефтепродукты, их стабилизации и создания предпосылок для дальнейшего снижения цен на этот важнейший вид энергоносителей; обосновать необходимость рационального соотношения в механизме государственного регулирований рынка нефтепродуктов между системой ценообразования и смежными экономическими системами и инструментами (антимонопольное регулирование, регулирование внешнеэкономической деятельности, налогообложение. кредитование и др.). / выявлять основные ценообразующие факторы на рынке товаров и услуг; рассмотреть и применить технику расчета цены, определения надбавок с учетом различных ценообразующих факторов; изучить особенности ценообразования в РК и на мировом рынке и определение порядка регулирования цен. *владеть*: механизмом использования концепции комплексной программы управления себестоимостью нефтепродуктов и мероприятий, необходимых для ее внедрения; определять и обосновывать основные

			направления совершенствования налоговых элементов цены нефтепродуктов; анализировать объективные предпосылки введения государственного регулирования цен на нефтепродукты и разработать систему мер по его осуществлению./ техникой расчета цен и установления соответствующих надбавок к ним с учетом различных ценообразующих факторов; устойчивыми навыками по решению конкретных вопросов ценообразования в различных отраслях экономики, возникающих в практической деятельности специалистов; современными методами сбора, обработки и анализа информации, необходимой для решения поставленных задач в области ценообразования.

Наименование дисциплины	CSS 3215 Цифровые системы и сети Minor*
Цикл дисциплины	БД/КВ
Цель изучения курса	Изучение источников угрозы информационной безопасности инфокоммуникационных систем и сетей
Пререквизиты	Информационно-коммуникационные технологии (на английском языке), Информационные технологии отрасли
Постреквизиты	Моделирование системы защиты, Управление кибербезопасностью
Методы преподавания	1) аудиторные занятия: лекции, семинарские (практические) – проводятся с учетом инновационных технологий обучения, использованием новейших достижений науки, технологий, информационных систем и в интерактивной форме; 2) внеаудиторные занятия: самостоятельная работа обучающегося (СРО), в том числе под руководством преподавателя (СРОП), индивидуальные консультации
Методы и технологии обучения	- объяснительно-иллюстративный; - исследовательский; - частично-поисковый; - проблемный; - кейс-стади (анализ конкретных ситуаций); - метод проектов (наработка и преобразование собственного опыта и компетентности) - студентоцентрированное обучение, основанное на рефлексивном подходе к обучению со стороны преподавателя и студентов; интерактивная лекция (проблемная лекция, дискуссионная лекция, лекция-конференция, лекция-консультация, лекция «Вопросы-ответы-обсуждение»).

Методы оценивания (критерий оценивания)	Итоговая оценка по дисциплине включает оценки текущей успеваемости и итогового контроля (экзаменационной оценки). Доля оценки текущей успеваемости составляет 60% в итоговой оценке. Оценка итогового контроля составляет 40% итоговой оценки знаний по дисциплине. Оценка текущей успеваемости складывается из среднего значение оценок 1-го и 2-го рейтинга допуска (РД 1 и РД2), каждый из которых максимально оценивается в 100 баллов. Текущий контроль успеваемости – систематическая проверка учебных достижений обучающегося по каждой теме учебной дисциплины, проводимая преподавателем, ведущим учебное занятие. Текущий контроль выполняется в виде проверки конспектов лекций, выполнения заданий СРО, контрольных работ, практических и лабораторных работ и т.д. Итоговая оценка по дисциплине в процентном содержании определяется по следующей формуле: $И\% = \frac{РД\ 1 + РД\ 2}{2} \times 0{,}6 + Э \times 0{,}4$ где: РД 1 – процентное содержание оценки 1-го рейтинга допуска; РД 2 – процентное содержание оценки 2-го рейтинга допуска; Э – процентное содержание экзаменационной оценки.
Количество академических кредитов	8
Семестр	5

Компетенции		**Результаты обучения (РО)**	
Код компетенции	**Формулировка компетенции**	**Описание дисциплины**	**Результаты обучения**
КК48 КК49	*владеет* современными методами моделирования и экспериментального исследования активных приборов и базовых ячеек радиотехнических цепей и устройств на их основе; *участвует* в проведении экспериментальных исследований радиоэлек-тронных средств по заданной программе, составлять описания экспери-ментов, *владеет* алгоритмами функ-ционирования цифровой схемотехники	Логические основы цифровой схемотехники. Основные понятия и законы алгебры логики. Логические элементы. Дизъюнктивные нормальные формы. Минимизация логических функций. Комбинационные схемы. Шифраторы и дешифраторы. Мультиплексоры и демультиплексоры. Сумматоры. Компараторы. Триггерные устройства. Регистры. Счетчики. Цифровые запоминающие устройства.	*знает* физические основы работы активных приборов, их характеристики, параметры, модели, основы технологии микроэлектронных изделий и принципы построения базовых ячеек интегральных схем, механизмы влияния условий эксплуатации на работу приборов и микроэлектронных изделий, виды информации и способы ее представления в ЭВМ, алгоритмы функционирования цифровой схемотехники;

Наименование дисциплины	MKNiNp 3216 Маркетинговые коммуникации в нефтяном рынке / MK 3216 Маркетинговые коммуникации Major*
Цикл дисциплины	БД,КВ
Цель изучения курса	Дать обучающимся углубленные и систематизированные знания в области маркетинговые коммуникаций нефти и нефтепроводов, а также привить практические навыки организации деятельности по продвижению./ Формирование теоретических знаний и практических навыков, необходимых для организации и проведения маркетинговой коммуникационной политики и на основе ее результатов оценки эффективности коммуникационных стратегий предприятия.
Пререквизиты	Топливно-энергетический комплекс Казахстана, Основы экономики, Экономика предприятия, Основы коммерческой деятельности, Поведение потребителей нефтяного рынка, Маркетинговая логистика
Постреквизиты	Мировой нефтяной рынок, Анализ деятельности конкурентов в нефтяной сфере, Управление маркетингом в нефтяной отрасли, Маркетинг инновационных проектов в нефтегазовой сфере
Методы преподавания	1) аудиторные занятия: лекции, семинарские (практические) – проводятся с учетом инновационных технологий обучения, использованием новейших достижений науки, технологий, информационных систем и в интерактивной форме; 2) внеаудиторные занятия: самостоятельная работа обучающегося (СРО), в том числе под руководством преподавателя (СРОП), индивидуальные консультации
Методы и технологии обучения	- объяснительно-иллюстративный; - исследовательский; - частично-поисковый; - проблемный; - кейс-стади (анализ конкретных ситуаций); - метод проектов (наработка и преобразование собственного опыта и компетентности) - студентоцентрированное обучение, основанное на рефлексивном подходе к обучению со стороны преподавателя и студентов; интерактивная лекция (проблемная лекция, дискуссионная лекция, лекция-конференция, лекция-консультация, лекция «Вопросы-ответы-обсуждение»).
Методы оценивания (критерий оценивания)	Итоговая оценка по дисциплине включает оценки текущей успеваемости и итогового контроля (экзаменационной оценки). Доля оценки текущей успеваемости составляет 60% в итоговой оценке. Оценка итогового контроля составляет 40% итоговой оценки знаний по дисциплине. Оценка текущей успеваемости складывается из среднего значение оценок 1-го и 2-го рейтинга допуска (РД 1 и РД2), каждый из которых максимально оценивается в 100 баллов. Текущий контроль успеваемости – систематическая проверка учебных достижений обучающегося по каждой теме учебной дисциплины, проводимая преподавателем, ведущим учебное занятие. Текущий контроль выполняется в виде проверки конспектов лекций, выполнения заданий СРО, контрольных работ, практических и лабораторных работ и т.д.

	Итоговая оценка по дисциплине в процентном содержании определяется по следующей формуле: И% = (РД 1+ РД 2) / 2 x 0,6 + Э x 0,4 где: РД 1 – процентное содержание оценки 1-го рейтинга допуска; РД 2 – процентное содержание оценки 2-го рейтинга допуска; Э – процентное содержание экзаменационной оценки.
Количество академических кредитов	5
Семестр	6

Компетенции		Результаты обучения (РО)	
Код компетенции	**Формулировка компетенции**	**Описание дисциплины**	**Результаты обучения**
КК50 **КК51**	Способен: составлять рекламное и PR-сообщение; планировать рекламную и PR кампанию; анализировать коммуникационную деятельность конкурентов; выбирать средства распространения рекламной и PR-информации, методы и средства стимулирования сбыта, формы продажи нефти и нефтепроводов ./ Способен: ориентироваться в современной деловой среде для разработки эффективных стратегий рыночного участия компании и принимать комплексные и эффективные маркетинговые решения в области товарной, ценовой и коммуникационной политики с учетом инвестиционного и портфельного управления бизнес-проектами.	Дисциплина «Маркетинговые коммуникации нефти и нефтепроводов» позволяет овладеть методиками расчета и количественной оценки технического состояния технологического оборудования нефтегазопроводов; методами проектных и эксплуатационных расчетов работы нефтегазопроводов и основных технологических процессов в системах трубопроводного транспорта и хранения нефти, нефтепродуктов и газа. / Дисциплина «Маркетинговые коммуникации» рассматривает и изучает актуальные вопросы из практики коммуникационной деятельности фирм и компаний; изучает средства маркетинговых коммуникаций, стратегий и технологий; позволяет овладеть практическими навыками организации рекламных и PR-акций; методов стимулирования сбыта, личной продажи и продвижения товаров и услуг; направления коммуникационной деятельности компаний на отечественных и зарубежных рынках.	*знать*: теоретические положения методов расчета параметров транспортировки нефти, нефтепродуктов и газа, технику и технологию транспорта и хранения нефти и газа; как устроены трубопроводные системы для перекачки основных видов углеводородного сырья и продуктов его переработки; основные виды трубопроводного оборудования, используемые на нефтепроводах, нефтепродуктопроводах и газопроводах./ знать сущность, цели, задачи и средства маркетинговых коммуникаций; историю развития маркетинговых коммуникаций; теоретические основы и основные требования коммуникационной практики; классификацию средств маркетинговых коммуникаций; овладение методологией, понятийно-категориальным аппаратом и средствами маркетинговых коммуникаций: рекламы, стимулирования сбыта, паблик рилейшнз, личной продажи и др; *уметь*: рассчитывать и анализировать процессы, происходящие при транспортировании нефти, нефтепродуктов и газа по магистральным трубопроводам; выполнять работы по проектированию систем трубопроводного транспорта нефти, нефтепродуктов и газа; разрабатывать мероприятия по замене и

			модернизации оборудования, используемого на объектах транспорта и хранения нефти, нефтепродуктов и газа для повышения эффективности эксплуатации объектов нефтегазотранспортных систем./ анализировать мотивационную психологию потребителей и потребительские мотивы в рекламном обращении; проводить исследования на рынке рекламных услуг, анализ коммуникационной деятельности фирмы, организации, управления, планирования коммуникационной деятельности предприятий; уметь рассчитывать экономическую и психологическую эффективность рекламы; рассчитывать показатели GRP, составлять договор с рекламным агентством. *владеть*: навыками в работе по эксплуатации систем трубопроводного транспорта нефти, нефтепродуктов и газа; разрабатывать мероприятия по повышению пропускной способности трубопроводов и эффективности эксплуатации объектов нефтегазотранспортных систем./ овладеть навыками, методами проведения исследований на рынке рекламных услуг, формирования бюджета маркетинговых коммуникаций; проводить презентации, составлять рекламное и PR-сообщение; планировать рекламную и PRкампанию; анализировать коммуникационную деятельность конкурентов; выбирать средства распространения рекламной и PR-информации, методы и средства стимулирования сбыта, формы личной продажи.

Наименование дисциплины	MSZI 3216 Моделирование системы защиты информации Minor*
Цикл дисциплины	БД,КВ
Цель изучения курса	Освоение дисциплинарных компетенций по применению методов математического моделирования, реализующих процесс установления соответствия данному реальному объекту некоторой математической модели и исследование этой модели для получения характеристик реального объекта.
Пререквизиты	Информационные технологии отрасли, Цифровые системы и сети

Постреквизиты	Управление кибербезопасностью
Методы преподавания	1) аудиторные занятия: лекции, семинарские (практические) – проводятся с учетом инновационных технологий обучения, использованием новейших достижений науки, технологий, информационных систем и в интерактивной форме; 2) внеаудиторные занятия: самостоятельная работа обучающегося (СРО), в том числе под руководством преподавателя (СРОП), индивидуальные консультации
Методы и технологии обучения	- объяснительно-иллюстративный; - исследовательский; - частично-поисковый; - проблемный; - кейс-стади (анализ конкретных ситуаций); - метод проектов (наработка и преобразование собственного опыта и компетентности) - студентоцентрированное обучение, основанное на рефлексивном подходе к обучению со стороны преподавателя и студентов; интерактивная лекция (проблемная лекция, дискуссионная лекция, лекция-конференция, лекция-консультация, лекция «Вопросы-ответы-обсуждение»).
Методы оценивания (критерий оценивания)	Итоговая оценка по дисциплине включает оценки текущей успеваемости и итогового контроля (экзаменационной оценки). Доля оценки текущей успеваемости составляет 60% в итоговой оценке. Оценка итогового контроля составляет 40% итоговой оценки знаний по дисциплине. Оценка текущей успеваемости складывается из среднего значение оценок 1-го и 2-го рейтинга допуска (РД 1 и РД2), каждый из которых максимально оценивается в 100 баллов. Текущий контроль успеваемости – систематическая проверка учебных достижений обучающегося по каждой теме учебной дисциплины, проводимая преподавателем, ведущим учебное занятие. Текущий контроль выполняется в виде проверки конспектов лекций, выполнения заданий СРО, контрольных работ, практических и лабораторных работ и т.д. Итоговая оценка по дисциплине в процентном содержании определяется по следующей формуле: $И\% = \frac{РД\ 1 + РД\ 2}{2} \times 0,6 + Э \times 0,4$ где: РД 1 – процентное содержание оценки 1-го рейтинга допуска; РД 2 – процентное содержание оценки 2-го рейтинга допуска; Э – процентное содержание экзаменационной оценки.
Количество академических кредитов	5
Семестр	6

Компетенции		Результаты обучения (РО)	
Код компетенции	**Формулировка компетенции**	**Описание дисциплины**	**Результаты обучения**

КК52 **КК53**	Проектировать сложные системы и комплексы управления информационной безопасностью с учетом особенностей объектов защиты, разрабатывать программы и методики испытаний технических объектов и систем управления.	Линейные регрессионные модели. Определение достоверности модели. Проверка статистических гипотез. Интегрированная среда моделирования систем. Нелинейные модели. Метод прямого поиска определения параметров. Нелинейные модели. Симплексный метод определения параметров. Обработка результатов моделирования. Метод Гаусса определения параметров нелинейных моделей. Обработка результатов моделирования. Градиентный метод определения параметров. Обработка результатов моделирования. Определения параметров моделей, описываемых дифференциальными уравнениями. Обработка результатов моделирования. Статистическое и имитационное моделирование.	Знать: Методы математического описания объектов защиты; основы программ и методик испытаний технических систем, методы обработки результатов экспериментальных исследований защищенности объектов с применением современных математических методов, технических и программных средств. Уметь: грамотно оценивать тип математической модели. Определять параметры моделей для систем информационной безопасности. готовить технические задания на проектирование систем, Проводить экспериментальные исследования для проверки защищенности объектов с применением современных математических методов, технических и программных средств обработки результатов эксперимента.

Наименование дисциплины	SMNR 3219 Стратегический маркетинг нефтяного рынка/ SM 3219 Стратегический маркетинг
Цикл дисциплины	БД/КВ
Цель изучения курса	Дать обучающимся представление о сущности и задачах стратегического маркетинга нефтяного рынка, его месте и значимости в современных условиях, о механизмах и методах стратегического маркетинга./ Дать ясное представление об идеологических основах процесса маркетинга и показать, что ориентация на рынок - это основное условие, определяющее экономический и социальный выбор фирмы
Пререквизиты	«Введение в маркетинг», «Поведение потребителей нефтяного рынка», «Маркетинговая логистика», «Ценообразование на рынке нефти»
Постреквизиты	«Мировой нефтяной рынок», «Анализ деятельности конкурентов в нефтяной сфере», «Управление маркетингом в нефтяной отрасли», «Маркетинг инновационных проектов в нефтегазовой сфере».
Методы преподавания	1) аудиторные занятия: лекции, семинарские (практические) – проводятся с учетом инновационных технологий обучения, использованием новейших достижений науки, технологий, информационных систем и в интерактивной форме; 2) внеаудиторные занятия: самостоятельная работа обучающегося (СРО), в том числе под руководством преподавателя (СРОП), индивидуальные консультации
Методы и технологии обучения	- объяснительно-иллюстративный; - исследовательский; - частично-поисковый; - проблемный;

	- кейс - стади (анализ конкретных ситуаций); - метод проектов (наработка и преобразование собственного опыта и компетентности) - студентоцентрированное обучение, основанное на рефлексивном подходе к обучению со стороны преподавателя и студентов; интерактивная лекция (проблемная лекция, дискуссионная лекция, лекция-конференция, лекция-консультация, лекция «Вопросы-ответы-обсуждение»).
Методы оценивания (критерий оценивания)	Итоговая оценка по дисциплине включает оценки текущей успеваемости и итогового контроля (экзаменационной оценки). Доля оценки текущей успеваемости составляет 60% в итоговой оценке. Оценка итогового контроля составляет 40% итоговой оценки знаний по дисциплине. Оценка текущей успеваемости складывается из среднего значение оценок 1-го и 2-го рейтинга допуска (РД 1 и РД2), каждый из которых максимально оценивается в 100 баллов. Текущий контроль успеваемости – систематическая проверка учебных достижений обучающегося по каждой теме учебной дисциплины, проводимая преподавателем, ведущим учебное занятие. Текущий контроль выполняется в виде проверки конспектов лекций, выполнения заданий СРО, контрольных работ, практических и лабораторных работ и т.д. Итоговая оценка по дисциплине в процентном содержании определяется по следующей формуле: $И\% = \frac{РД\ 1 + РД\ 2}{2} \times 0{,}6 + Э \times 0{,}4$ где: РД 1 – процентное содержание оценки 1-го рейтинга допуска; РД 2 – процентное содержание оценки 2-го рейтинга допуска; Э – процентное содержание экзаменационной оценки.
Количество академических кредитов	5
Семестр	6

Компетенции		Результаты обучения (РО)	
Код компетенции	**Формулировка компетенции**	**Описание дисциплины**	**Результаты обучения**
КК55 КК56	*Способен:* ориентироваться в современной деловой среде для разработки эффективных стратегий рыночного участия компании в нефтяном рынке./ *Способен* анализировать взаимосвязи между функциональными стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных	Концепция и сущность стратегического маркетинга на нефтяном рынке. История развития нефтяной промышленности. Стратегическое маркетинговое целеполагание на нефтяном рынке. Стратегический маркетинговый анализ среды нефтяного рынка. Современное состояние нефтегазового комплекса: основные проблемы, направления и масштабы общественно необходимых условий его развития на перспективу. Ресурсная база нефтяной и газовой промышленности. Закономерности развития	*знать*: цели, виды, критерии выбора стратегий маркетинга на нефтяном рынке; методы оценки эффективности маркетинговых стратегий нефтяного рынка, принципы управления маркетингом и организации принятия решений на нефтяном рынке *уметь*: систематизировать и обобщать информацию при анализе среды маркетинга на нефтяном рынке, интерпретировать результаты анализа, выявлять тенденции развития нефтяного рынка; выявлять и решать проблемы при анализе конкретных

	управленческих решений; участвовать в разработке маркетинговой стратегии организаций, планировать и осуществлять мероприятия, направленные на ее реализацию; способен учитывать аспекты корпоративной социальной ответственности при разработке и реализации стратегии организации	мирового рынка нефти и газа. Глобализация нефтяного рынка. Функционирование нефтегазового комплекса в рыночных условиях. Спрос и предложение в нефтегазовой промышленности. Рынок нефти и нефтепродуктов./ Сущность стратегического маркетинга. Разработка стратегий маркетинга. Выбор стратегии маркетинга. Стратегическое планирование в маркетинге. Анализ потребностей и определение базового рынка. Стратегические решения по товарной политике. Стратегические решения по каналам сбыта. Стратегические решения при ценообразовании. Стратегические решения по коммуникации. Стратегии роста предприятия.	маркетинговых ситуаций, предлагать способы их решения с учетом критериев социально-экономической эффективности; разрабатывать маркетинговые стратегии на основе результатов анализа среды маркетинга, обеспечивающие эффективное функционирование нефтяного рынка, самостоятельно принимать решения и оценивать их оптимальность; *владеть*: методологическими подходами к выбору стратегии маркетинга, соответствующей решаемой задаче; методами практической работы по оценке среды маркетинга; основами разработки мероприятий, обеспечивающих эффективную реализацию стратегий маркетинга; методами библиографического поиска необходимых материалов по разработке маркетинговых стратегий с привлечением современных информационных технологий на нефтяном рынке.

Наименование дисциплины	UPNR 4303 Управление продажами в нефтяном рынке/ UTP 4303Управление торговыми проектами
Цикл дисциплины	ПД/КВ
Цель изучения курса	Формирование у будущих специалистов соответствующих теоретических знаний и практических навыков, направленных на моделирование, максимально эффективное управление и контроль за продажами в нефтяном рынке./ Формирование готовности у бакалавров маркетинга к осуществлению профессиональной деятельности, умения управления торговыми проектами и готовность к их реализации.
Пререквизиты	Основы коммерческой деятельности, Поведение потребителей нефтяного рынка, Ценообразование на рынке нефти, Организация маркетинговой службы на нефтяном предприятии
Постреквизиты	Мировой нефтяной рынок, Анализ деятельности конкурентов в нефтяной сфере, Управление маркетингом в нефтяной отрасли, Маркетинг инновационных проектов в нефтегазовой сфере
Методы преподавания	1) аудиторные занятия: лекции, семинарские (практические) – проводятся с учетом инновационных технологий обучения, использованием новейших достижений науки, технологий, информационных систем и в интерактивной форме; 2) внеаудиторные занятия: самостоятельная работа обучающегося (СРО), в том числе под руководством преподавателя (СРОП), индивидуальные консультации
Методы и технологии обучения	- объяснительно-иллюстративный; - исследовательский; - частично-поисковый; - проблемный;

	- кейс-стади (анализ конкретных ситуаций); - метод проектов (наработка и преобразование собственного опыта и компетентности) - студентоцентрированное обучение, основанное на рефлексивном подходе к обучению со стороны преподавателя и студентов; интерактивная лекция (проблемная лекция, дискуссионная лекция, лекция-конференция, лекция-консультация, лекция «Вопросы-ответы-обсуждение»).
Методы оценивания (критерий оценивания)	Итоговая оценка по дисциплине включает оценки текущей успеваемости и итогового контроля (экзаменационной оценки). Доля оценки текущей успеваемости составляет 60% в итоговой оценке. Оценка итогового контроля составляет 40% итоговой оценки знаний по дисциплине. Оценка текущей успеваемости складывается из среднего значение оценок 1-го и 2-го рейтинга допуска (РД 1 и РД2), каждый из которых максимально оценивается в 100 баллов. Текущий контроль успеваемости – систематическая проверка учебных достижений обучающегося по каждой теме учебной дисциплины, проводимая преподавателем, ведущим учебное занятие. Текущий контроль выполняется в виде проверки конспектов лекций, выполнения заданий СРО, контрольных работ, практических и лабораторных работ и т.д. Итоговая оценка по дисциплине в процентном содержании определяется по следующей формуле: $И\% = \frac{РД\ 1 + РД\ 2}{2} \times 0{,}6 + Э \times 0{,}4$ где: РД 1 – процентное содержание оценки 1-го рейтинга допуска; РД 2 – процентное содержание оценки 2-го рейтинга допуска; Э – процентное содержание экзаменационной оценки.
Количество академических кредитов	6
Семестр	7

Компетенции		Результаты обучения (РО)	
Код компетенции	**Формулировка компетенции**	**Описание дисциплины**	**Результаты обучения**
КК60 КК61	*Владеть:* технологией продажи товаров; методами личных продаж; методами прямого и косвенного воздействия на покупательское поведение потребителей./ *Владеть:* основными методами, способами и средствами получения, хранения и обработки проектной информации; современными технологиями управление торговыми проектами; способностью оценивать	Сущность управления продажами на нефтяном рынке. Управление в нефтяной и газовой промышленности. Стратегия продаж. Оперативное управление продажами. Основные меры, компенсирующие ухудшение процессов воспроизводства сырьевой базы. Информационные технологии продаж на нефтяном рынке. Выбор товара, источники поставок. Мотивация как важнейший компонент управления продажами на нефтяном рынке. Специфика функционирования	*знать*: базовые понятия и принципы управления продаж на нефтяном рынке; стратегии продаж; методы определения целевых признаков организаторов продажи; характерные черты работы с ключевыми клиентами; подходы к организации торгового пространства. *уметь*: применять различные стратегии продаж; организовывать персональные продажи и управлять отношениями с

	экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности в области торговли; средствами программного обеспечения проектного анализа и проектного менеджмента применительно к особенностям торговли.	основных мировых нефтяных рынков./ Проектная деятельность. Необходимость управления торговыми проектами. Основные понятия управления проектами, субъекты и объекты в управлении торговыми проектами. Современная концепция управления торговыми проектами. Организация осуществления торгового проекта. Сетевое планирование. Способы совершенствования управления торговыми проектами. Управление ресурсами проекта.	ключевыми клиентами на нефтяном рынке; применять современные информационные технологии при организации продаж; разрабатывать программы мотивации и подготовки кадров для продажи; разрабатывать порядок и процесс прогнозирования объемов продаж. *владеть*: технологией управления продажами; методами личных продаж; методами прямого и косвенного воздействия на покупательское поведение потребителей.

Наименование дисциплины	MirNR 4220 Мировой нефтяной рынок/ MirTR 4220 Мировой торговый рынок
Цикл дисциплины	БД/КВ
Цель изучения курса	Изучение мировых рынков нефти и нефтепродуктов, понимание всех аспектов физических и «бумажных» сделок на нефтяном рынке, включая фундаментальный и технический анализ рынка, переработку нефти и ее влияние на качество нефтепродукта, управление рисками, финансирование торговых операций./ Изучение теоретических аспектов функционирования внешнеторговых отношений, выявления основных проблем, тенденций развития внешнеторговых отношений между странами.
Пререквизиты	Поведение потребителей нефтяного рынка, Организация маркетинговой службы на нефтяном предприятии, Стратегический маркетинг нефтяного рынка
Постреквизиты	Анализ деятельности конкурентов в нефтяной сфере. Управление маркетингом в нефтяной отрасли. Маркетинг инновационных проектов в нефтегазовой сфере
Методы преподавания	1) аудиторные занятия: лекции, семинарские (практические) – проводятся с учетом инновационных технологий обучения, использованием новейших достижений науки, технологий, информационных систем и в интерактивной форме; 2) внеаудиторные занятия: самостоятельная работа обучающегося (СРО), в том числе под руководством преподавателя (СРОП), индивидуальные консультации
Методы и технологии обучения	- объяснительно-иллюстративный; - исследовательский; - частично-поисковый; - проблемный; - кейс-стади (анализ конкретных ситуаций); - метод проектов (наработка и преобразование собственного опыта и компетентности) - студентоцентрированное обучение, основанное на рефлексивном подходе к обучению со стороны преподавателя и студентов;

	интерактивная лекция (проблемная лекция, дискуссионная лекция, лекция-конференция, лекция-консультация, лекция «Вопросы-ответы-обсуждение»).
Методы оценивания (критерий оценивания)	Итоговая оценка по дисциплине включает оценки текущей успеваемости и итогового контроля (экзаменационной оценки). Доля оценки текущей успеваемости составляет 60% в итоговой оценке. Оценка итогового контроля составляет 40% итоговой оценки знаний по дисциплине. Оценка текущей успеваемости складывается из среднего значение оценок 1-го и 2-го рейтинга допуска (РД 1 и РД2), каждый из которых максимально оценивается в 100 баллов. Текущий контроль успеваемости – систематическая проверка учебных достижений обучающегося по каждой теме учебной дисциплины, проводимая преподавателем, ведущим учебное занятие. Текущий контроль выполняется в виде проверки конспектов лекций, выполнения заданий СРО, контрольных работ, практических и лабораторных работ и т.д. Итоговая оценка по дисциплине в процентном содержании определяется по следующей формуле: $И\% = \frac{РД\ 1 + РД\ 2}{2} \times 0{,}6 + Э \times 0{,}4$ где: РД 1 – процентное содержание оценки 1-го рейтинга допуска; РД 2 – процентное содержание оценки 2-го рейтинга допуска; Э – процентное содержание экзаменационной оценки.
Количество академических кредитов	8
Семестр	7

Компетенции		Результаты обучения (РО)	
Код компетенции	**Формулировка компетенции**	**Описание дисциплины**	**Результаты обучения**
КК57 КК58	*Способен:* анализировать технико-экономические показатели, характеризующие основные направления развития нефтяного рынка и формировать затрат при поставке нефтепродуктов на международные рынки и зависимость расходов от эксплуатационных и экономических показателей работы транспорта. Формировании *умений и навыков,* позволяющих будущим специалистам на профессиональном уровне заниматься вопросами управления казахстанскими нефтегазовыми проектами (в т.ч. с	Государственное регулирование в нефтяной промышленности зарубежных стран. Формы и методы государственного регулирования в нефтяной промышленности зарубежных стран. Основные инструменты государственного регулирования. Основные принципы налогообложения и ценообразования в мировой нефтяной промышленности. Основные тенденции в спросе, предложении и развитии мировых рынков нефти, газа и нефтепродуктов. Виды стратегий развития нефтегазовых компаний. Содержание контрактов на продажу нефти и газа. Анализ современного состояния и перспектив развития мировой добычи нефти и газа, прироста запасов,	*знать*: структуру мирового нефтяного сектора; динамику развития мировой нефтяной промышленности; роль и значение нефтяной промышленности в развитии национальной экономики (по странам мира); формы и методы государственного регулирования в нефтяной промышленности зарубежных стран; характеристики мировой торговли нефти; основные инструменты государственного регулирования (режим доступа к недрам и инфраструктуре, системы лицензирования, налогообложение, контроль за охраной окружающей среды); особенности инвестирования в мировую нефтяную

	участием иностранных инвесторов) с учетом факторов, влияющих на мировые нефтяной и газовый рынки, а также осуществлять нефтегазовые проекты за рубежом (в т.ч. на условиях соглашений о разделе продукции)./ *Способен:* анализировать влияние различных сегментов торгового рынка друг на друга и оценивать динамику мировых фондовых рынков и их влияние на экономическое развитие. Владение навыками анализа конъюнктуры мировых рынков служит обоснованием коммерческих решений: определение рынка или сегмента рынка, выявление наиболее благоприятного момента выхода на рынок; формирование коммерческих условий поставки или закупки, включая цену и условия платежа.	производства и потребления нефтепродуктов./ Мировое (всемирное) хозяйство, международное разделение труда, мировой рынок. Понятие международных экономических отношений, их основные формы. Мировой рынок. Конъюнктура мирового рынка. Ценообразование в международной торговле. Место международной торговли в системе международных экономических отношений. Роль государства в регулировании внешнеторговой деятельности. Международное (многостороннее) регулирование внешней торговли. Внешняя торговля Казахстана и ее регулирование. Международный рынок услуг.	промышленность различных стран мира; основные типы рынков нефти; виды стратегий развития нефтегазовых компаний. *уметь*: оценить основные геополитические факторы; определять развитие мировой нефтяной промышленности; определить наиболее выгодные формы контрактных соглашений в разведке и добыче; определять основные тенденции в спросе, предложении и развитии мировых рынков нефти, газа и нефтепродуктов; оценивать динамику затрат в отдельных сегментах нефтегазовой цепочки; определять основные факторы и последствия либерализации зарубежных рынков нефти и газа; определять основные формы и методы государственного регулирования нефтяной промышленности различных стран. *владеть*: методами анализа современного состояния и перспектив развития мировой добычи нефти и газа, прироста запасов, производства и потребления нефтепродуктов; принципами определения стратегий развития зарубежных нефтегазовых компаний.

Наименование дисциплины	ADKNS 4304/ BARTiU 4304 Анализ деятельности конкурентов в нефтяной сфере/Бизнес анализ рынка товаров и услуг Major*
Цикл дисциплины	ПД/КВ
Цель изучения курса	Формирование компетенций, необходимых для эффективного применения современных методов анализа деятельности конкурентов в нефтяной сфере на уровне отраслей и предприятий нефтегазового комплекса любой организационно-правовой формы и их структурных подразделений./ изучение основы и сущности бизнес анализа рынка товаров и услуг, теории и практики современного маркетингового механизма воздействия на конкурентные позиции фирмы на рынке. Сформировать у обучающихся четкое представление о том, как должен осуществляться бизнес анализа рынка товаров и услуг, чтобы снизить риск маркетинговой деятельности предприятия, повысить эффективность управленческих решений, а в определенных случаях – для регулирования рыночных процессов.
Пререквизиты	Организация маркетинговой службы на нефтяном предприятии, Поведение потребителей нефтяного рынка /Поведение потребителей в различнах сегментах

Постреквизиты	Управление маркетингом в нефтяной отрасли, Управление качеством продукции
Методы преподавания	1) аудиторные занятия: лекции, семинарские (практические) – проводятся с учетом инновационных технологий обучения, использованием новейших достижений науки, технологий, информационных систем и в интерактивной форме; 2) внеаудиторные занятия: самостоятельная работа обучающегося (СРО), в том числе под руководством преподавателя (СРОП), индивидуальные консультации
Методы и технологии обучения	- объяснительно-иллюстративный; - исследовательский; - частично-поисковый; - проблемный; - кейс-стади (анализ конкретных ситуаций); - метод проектов (наработка и преобразование собственного опыта и компетентности) - студентоцентрированное обучение, основанное на рефлексивном подходе к обучению со стороны преподавателя и студентов; интерактивная лекция (проблемная лекция, дискуссионная лекция, лекция-конференция, лекция-консультация, лекция «Вопросы-ответы-обсуждение»).
Методы оценивания (критерий оценивания)	Итоговая оценка по дисциплине включает оценки текущей успеваемости и итогового контроля (экзаменационной оценки). Доля оценки текущей успеваемости составляет 60% в итоговой оценке. Оценка итогового контроля составляет 40% итоговой оценки знаний по дисциплине. Оценка текущей успеваемости складывается из среднего значение оценок 1-го и 2-го рейтинга допуска (РД 1 и РД2), каждый из которых максимально оценивается в 100 баллов. Текущий контроль успеваемости – систематическая проверка учебных достижений обучающегося по каждой теме учебной дисциплины, проводимая преподавателем, ведущим учебное занятие. Текущий контроль выполняется в виде проверки конспектов лекций, выполнения заданий СРО, контрольных работ, практических и лабораторных работ и т.д. Итоговая оценка по дисциплине в процентном содержании определяется по следующей формуле: $И\% = \frac{РД\ 1 + РД\ 2}{2} \times 0{,}6 + Э \times 0{,}4$ где: РД 1 – процентное содержание оценки 1-го рейтинга допуска; РД 2 – процентное содержание оценки 2-го рейтинга допуска; Э – процентное содержание экзаменационной оценки.
Количество академических кредитов	8
Семестр	7

Компетенции		Результаты обучения (РО)	
Код компетенции	**Формулировка компетенции**	**Описание дисциплины**	**Результаты обучения**

КК62 **КК63**	*Способен* проводить конкурентный анализ; формулировать предложения по обеспечению конкурентоспособности организации; обрабатывать информацию для принятия решений по повышению конкурентоспособности предприятии нефтегазового сектора./ *Навыками* анализа конкретных ситуаций, связанных с организационно-управленческой деятельности компании, определение места организационной структуре компании, выявления имеющихся проблем, формулировки рекомендаций, навыками необходимыми при нестандартных ситуациях принимать на себя управленческие обязанности.	В учебном курсе рассматривается анализ деятельности конкурентов на рынке нефти, методы оценки конкуренции и ее обоснование, пра тические аспекты стратегическ го конкурентного анализа. Приведены методики исследований конкурентной среды. Описаны методы оценки конкурентов, методики анализа продуктовой и ценовой коммуникативной и сбытовой деятельности конкурентов/ Рассматриваются теоретические основы, задачи и содержание бизнес-анализа, его методы и инструменты. Цели построения системы бизнес-процессов Регламентация и документирование бизнес-процессов. Организация управленческого цикла для бизнес-процесса. Раскрывается основные методические положения по применению бизнес-анализа в целях управления инновационным и устойчивым развитием экономических субъектов. Цели проведения оценки, понятия «финансовое состояние», «финансовая устойчивость». Оценка активов и пассивов банка, достаточности капитала и финансовых результатов деятельности.	В результате изучения курса обучающий должен: - знать: специальные методы экономического анализа для того, чтобы правильно толковать хозяйственные и экономические процессы в производственном и коммерческом предпринимательстве; определять масштабы экономических исследований; - уметь: разрабатывать подробные описания хозяйственной ситуации; вырабатывать управленческие решения. - владеть: современными методами экономических исследований.

Наименование дисциплины	UKB 4304 Управление кибербезопасностью Minor*
Цикл дисциплины	ПД/КВ
Цель изучения курса	Сформировать базовый уровень знаний, умений и владения навыками по обеспечению информационной безопасности информационных систем и информационных ресурсов профессиональной деятельности.
Пререквизиты	Цифровые системы и сети , Моделирование системы защиты информации
Постреквизиты	Преддипломная практика, Производственная практика 2
Методы преподавания	1) аудиторные занятия: лекции, семинарские (практические) – проводятся с учетом инновационных технологий обучения, использованием новейших достижений науки, технологий, информационных систем и в интерактивной форме; 2) внеаудиторные занятия: самостоятельная работа обучающегося (СРО), в том числе под руководством преподавателя (СРОП), индивидуальные консультации
Методы и технологии обучения	- объяснительно-иллюстративный; - исследовательский;

	- частично-поисковый; - проблемный; - кейс-стади (анализ конкретных ситуаций); - метод проектов (наработка и преобразование собственного опыта и компетентности) - студентоцентрированное обучение, основанное на рефлексивном подходе к обучению со стороны преподавателя и студентов; интерактивная лекция (проблемная лекция, дискуссионная лекция, лекция-конференция, лекция-консультация, лекция «Вопросы-ответы-обсуждение»).
Методы оценивания (критерий оценивания)	Итоговая оценка по дисциплине включает оценки текущей успеваемости и итогового контроля (экзаменационной оценки). Доля оценки текущей успеваемости составляет 60% в итоговой оценке. Оценка итогового контроля составляет 40% итоговой оценки знаний по дисциплине. Оценка текущей успеваемости складывается из среднего значение оценок 1-го и 2-го рейтинга допуска (РД 1 и РД2), каждый из которых максимально оценивается в 100 баллов. Текущий контроль успеваемости – систематическая проверка учебных достижений обучающегося по каждой теме учебной дисциплины, проводимая преподавателем, ведущим учебное занятие. Текущий контроль выполняется в виде проверки конспектов лекций, выполнения заданий СРО, контрольных работ, практических и лабораторных работ и т.д. Итоговая оценка по дисциплине в процентном содержании определяется по следующей формуле: $И\% = \frac{РД\ 1 + РД\ 2}{2} \times 0{,}6 + Э \times 0{,}4$ где: РД 1 – процентное содержание оценки 1-го рейтинга допуска; РД 2 – процентное содержание оценки 2-го рейтинга допуска; Э – процентное содержание экзаменационной оценки.
Количество академических кредитов	8
Семестр	7

Компетенции		Результаты обучения (РО)	
Код компетенции	**Формулировка компетенции**	**Описание дисциплины**	**Результаты обучения**
КК64 **КК65**	составить анализировать деятельность организации в области информационной безопасности на соответствие нормативно-правовым актам; анализировать и оценивать уязвимости и риски информационных систем, проектировать систему защиты	Понятие информационной безопасности. Важность и сложность проблемы информационной безопасности. Угрозы в компьютерных системах. Основные определения и критерии классификации угроз. Наиболее распространенные угрозы доступности. Информационная безопасность на уровне государства. Защита. Информационная безопасность на уровне государства.	Знать основные понятия и содержание технологий обеспечения кибербезопасности объектов различного уровня (система, объект системы, компонент объекта), которые связаны с информационными технологиями, используемыми на этих объектах ,а так же процессы управления информационной безопасностью защищаемых объектов. Уметь

	информации в организации, устанавливать и настраивать средства защиты информации	Законодательный уровень информационной безопасности. Стандарты и спецификации в области информационной безопасности. Процедурный уровень информационной безопасности. Основные программно-технические меры информационной безопасности. Идентификация и аутентификация, управление доступом. Управление доступом: основные понятия, ролевое управление доступом, управление доступом в Java среде, возможный подход к управлению доступом в распределенной объектной среде.	применять методы анализа изучаемых явлений, процессов и проектных решений и использовать основные требования закрепленные в законах и подзаконных актов, при разработки IT-технологий требующих правовых решений в ситуациях, возникающих вследствие нарушения основных законных интересов граждан и организаций. Владеть навыками проведения экспериментов по заданной методике, осуществлять обработку результатов, оценку погрешности и определять достоверность получаемых результатов; способность осуществлять подбор, изучение и обобщение научнотехнической литературы, нормативных и методических материалов по вопросам обеспечения кибербезопасности.

Наименование дисциплины	UMNO 4305 Управление маркетингом в нефтяной отрасли/ UKP 4305 Управление качеством продукции
Цикл дисциплины	ПД/КВ
Цель изучения курса	Получение знаний, формирование умений и навыков по управлению маркетинговой деятельностью нефтегазового сектора, овладение принципами и методами маркетингового управления предприятием, принятия стратегических и тактических решений./ Дать будущим специалистам теоретические основы и практические рекомендации по организации управления качеством продукции на предприятиях нефтегазодобывающей отрасли и других отрослях экономики в соответствии с рекомендациями международных стандартов ИСО серии 9000, а также умение применять на практике полученные теоретические и практические навыки.
Пререквизиты	Поведение потребителей нефтяного рынка, Управление продажами в нефтяном рынке, Мировой нефтяной рынок
Постреквизиты	Маркетинг инновационных проектов в нефтегазовой сфере
Методы преподавания	1) аудиторные занятия: лекции, семинарские (практические) – проводятся с учетом инновационных технологий обучения, использованием новейших достижений науки, технологий, информационных систем и в интерактивной форме; 2) внеаудиторные занятия: самостоятельная работа обучающегося (СРО), в том числе под руководством преподавателя (СРОП), индивидуальные консультации
Методы и технологии обучения	- объяснительно-иллюстративный; - исследовательский; - частично-поисковый;

	- проблемный; - кейс-стади (анализ конкретных ситуаций); - метод проектов (наработка и преобразование собственного опыта и компетентности) - студентоцентрированное обучение, основанное на рефлексивном подходе к обучению со стороны преподавателя и студентов; интерактивная лекция (проблемная лекция, дискуссионная лекция, лекция-конференция, лекция-консультация, лекция «Вопросы-ответы-обсуждение»).
Методы оценивания (критерий оценивания)	Итоговая оценка по дисциплине включает оценки текущей успеваемости и итогового контроля (экзаменационной оценки). Доля оценки текущей успеваемости составляет 60% в итоговой оценке. Оценка итогового контроля составляет 40% итоговой оценки знаний по дисциплине. Оценка текущей успеваемости складывается из среднего значение оценок 1-го и 2-го рейтинга допуска (РД 1 и РД2), каждый из которых максимально оценивается в 100 баллов. Текущий контроль успеваемости – систематическая проверка учебных достижений обучающегося по каждой теме учебной дисциплины, проводимая преподавателем, ведущим учебное занятие. Текущий контроль выполняется в виде проверки конспектов лекций, выполнения заданий СРО, контрольных работ, практических и лабораторных работ и т.д. Итоговая оценка по дисциплине в процентном содержании определяется по следующей формуле: $И\% = \frac{РД\ 1 + РД\ 2}{2} \times 0,6 + Э \times 0,4$ где: РД 1 – процентное содержание оценки 1-го рейтинга допуска; РД 2 – процентное содержание оценки 2-го рейтинга допуска; Э – процентное содержание экзаменационной оценки.
Количество академических кредитов	8
Семестр	7

Компетенции		Результаты обучения (РО)	
Код компетенции	**Формулировка компетенции**	**Описание дисциплины**	**Результаты обучения**
КК66 КК67	*Владеть навыками:* организации работы службы маркетинга на предприятии в нефтегазового сектора; анализа рыночной конъюнктуры и выработки стратегических маркетинговых решений на корпоративном уровне; проведения маркетинговых	Предмет и задачи курса. Концепции управления маркетингом в нефтяной отрасли. Стратегия планирования на предприятиях нефтегазовой промышленности. Разработка товаров: подход к разработке новых товаров и проблемам жизненного цикла товара. Ценовая политика предприятия. Организация стран экспортеров нефти. Вертикально-интегрированные нефтяные компании Казахстана. Казахстанский рынок	*знать*: сущность маркетинга и особенности маркетитингового подхода в нефтяной отрасли; значение нефти и газа в мировой экономике; обладать информацией о современном состоянии нефтегазового комплекса мира и Казахстана. *уметь*: принимать нестандартные решения при постановке задач, связанных с планированием и деятельностью нефтегазового предприятия. *владеть*: навыками системного анализа маркетинговых

	исследований и принятия решений по управлению маркетингом на функциональном уровне на основе полученных результатов; управления маркетингом на инструментальном уровне; составления плана маркетинга; проведение аудита маркетинга./ *Владеть:* основными инструментами управления качеством на всех этапах жизненного цикла продукции; информационными технологиями в обеспечении качества; методами изучения, планирования, управления и аудита систем качества; методами анализа, синтеза и оптимизации процессов обеспечения качества.	нефтепродуктов./ Основные понятия и категории управления качеством продукции. Качество и эффективность управления продукции. Конкурентоспособность и качество продукции. Организация контроля качества продукции. Системный подход к управлению качеством. Современные концепции менеджмента качества продукции. Сертификация продукции и систем качества. Метрология в управлении качеством продукции. Стандартизация в управлении качеством продукции. Организационные вопросы управления качеством.	проблемных ситуаций в нефтяной отрасли.

Наименование дисциплины	MIPNS 4306 Маркетинг инновационных проектов в нефтегазовой сфере/ UMI 4306 Управление маркетинговыми инновациями
Цикл дисциплины	ПД/КВ
Цель изучения курса	Формирование компетенций (знаний, умений, навыков) в области инновационных проектов, внедряемых при организации и управлении в нефтегазовом комплексе; в области технологических инноваций при поиске, разведке, разработке, эксплуатации нефтяных и газовых месторождений, сборе, подготовке, транспортировке, переработке нефти и газа и экономической оценки эффективности инноваций./ Формирование у будущих специалистов базовых теоретических знаний и практических навыков, необходимых для управления маркетинговыми инновациями. Выработать практические навыки продвижения инновационного продукта на рынок, провести диагностику инновационного потенциала, инновационного процесса в организации, а также рассмотрение особенностей поведения субъекта на рынке инноваций.
Пререквизиты	Управление торговыми проектами, Управление маркетингом в нефтяной отрасли
Постреквизиты	Преддипломная практика, Производственная практика 2

Методы преподавания	1) аудиторные занятия: лекции, семинарские (практические) – проводятся с учетом инновационных технологий обучения, использованием новейших достижений науки, технологий, информационных систем и в интерактивной форме; 2)внеаудиторные занятия: самостоятельная работа обучающегося (СРО), в том числе под руководством преподавателя (СРОП), индивидуальные консультации
Методы и технологии обучения	- объяснительно-иллюстративный; - исследовательский; - частично-поисковый; - проблемный; - кейс-стади (анализ конкретных ситуаций); - метод проектов (наработка и преобразование собственного опыта и компетентности) - студентоцентрированное обучение, основанное на рефлексивном подходе к обучению со стороны преподавателя и студентов; интерактивная лекция (проблемная лекция, дискуссионная лекция, лекция-конференция, лекция-консультация, лекция «Вопросы-ответы-обсуждение»).
Методы оценивания (критерий оценивания)	Итоговая оценка по дисциплине включает оценки текущей успеваемости и итогового контроля (экзаменационной оценки). Доля оценки текущей успеваемости составляет 60% в итоговой оценке. Оценка итогового контроля составляет 40% итоговой оценки знаний по дисциплине. Оценка текущей успеваемости складывается из среднего значение оценок 1-го и 2-го рейтинга допуска (РД 1 и РД2), каждый из которых максимально оценивается в 100 баллов. Текущий контроль успеваемости – систематическая проверка учебных достижений обучающегося по каждой теме учебной дисциплины, проводимая преподавателем, ведущим учебное занятие. Текущий контроль выполняется в виде проверки конспектов лекций, выполнения заданий СРО, контрольных работ, практических и лабораторных работ и т.д. Итоговая оценка по дисциплине в процентном содержании определяется по следующей формуле: $И\% = \frac{РД\ 1 + РД\ 2}{2} \times 0{,}6 + Э \times 0{,}4$ где: РД 1 – процентное содержание оценки 1-го рейтинга допуска; РД 2 – процентное содержание оценки 2-го рейтинга допуска; Э – процентное содержание экзаменационной оценки.
Количество академических кредитов	8
Семестр	8

Компетенции		**Результаты обучения (РО)**	
Код компетенции	**Формулировка компетенции**	**Описание дисциплины**	**Результаты обучения**
КК68	*Владеть:* методами экспертизы	Маркетинг инноваций: сущность и функции. Разработка	*знать*:

КК69	инновационной программы или проекта, в том числе, с учетом факторов неопределенности и риска; навыками проведения самостоятельных исследований основных этапов разработки и реализации инновационной деятельности в нефтегазовом комплексе. Способность применять инновационные методы для решения производственных задач, анализировать информацию для принятия решений в условиях неопределенности с использованием современных инновационных проектов/ *Способность* оценивать совокупность показателей маркетинговый инновационной деятельности предприятия; анализировать инновационные проекты, формировать технико-экономические обоснования и бизнес-планы инновационных проектов; разрабатывать управленческие решения по привлечению финансовых ресурсов в инновационные проекты.	инновационных продуктов и проектов предприятия. Характеристика рынка инноваций нефтегазовой сфере. Инструменты маркетинга инноваций на предприятии.. Жизненный цикл инновационного проекта. Типы циклов инновационного продукта . Этапы создания нового продукта. Модель организации маркетинга инновационного проекта в нефтегазовой сфере. Маркетинговое исследование инновационных проектов в нефтегазовой сфере/ Маркетинговые инновации как одно из важнейших направлений инновационной политики. Управление инновациями на предприятии. Потребности человека - основа разработки инноваций маркетинговой деятельности. Рыночный потенциал и инновации маркетинговой деятельности.Управление инновационным развитием организации .	- основные результаты новейших исследований по проблемам маркетинга; - модели поведения экономических агентов и рынков; - этапы маркетингового сопровождения инноваций; - основные методики оценки эффективности инновационного проекта. - анализ и оценку эффективности инновационных бизнес-проектов организации уметь: - проводить маркетинговый анализ инновационного потенциала; - проводить анализ рынка инновационной продукции; - разработать план маркетинга инновации. - осуществлять выбор инновационных систем закупки и продажи товаров, торгового обслуживания покупателей, проводить анализ и оценку их экономической эффективности. владеть: - методикой проведения научных исследований в сфере инновационного менеджмента; - методикой формирования стратегий маркетинга инноваций; - методами инновационного маркетинга. - изучением прогрессивных направлений развития профессиональной деятельности, разработкой и оценкой эффективности инновационных торгово-технологических, или маркетинговых технологий.

Вузовский компонент

Наименование дисциплины	MBZ 1203 Модуль бизнес знаний
Цикл дисциплины	БД/ВК
Цель изучения курса	Формирование целостного представления о развитии предпринимательской деятельности, знание нормативно-правовой базы предпринимательства РК, источников финансирования бизнеса; умение составлять бизнес-план предприятия или инвестиционной идеи, способов защиты предпринимательской тайны, рассчитывать издержки и доходы от деятельности, себестоимость продукции и чистую прибыль компании. Приобретение необходимых знаний и навыков, способствующих находить и оценивать новые рыночные возможности и формулировать бизнес-идею, оценивать результаты и нововведении в производственную сферу, способности к моделированию экономических ресурсов в условиях развитой рыночной экономики, в умении собирать, обрабатывать и систематизировать новые сведения касательно предпринимательских новшеств.
Пререквизиты	Информационно-коммуникационные технологии (на английском языке)
Постреквизиты	Основы экономики, Основы менеджмента, Введение в маркетинг, Основы коммерческой деятельности, Экономика предприятия
Методы преподавания	1) аудиторные занятия: лекции, семинарские (практические) – проводятся с учетом инновационных технологий обучения, использованием новейших достижений науки, технологий, информационных систем и в интерактивной форме; 2) внеаудиторные занятия: самостоятельная работа обучающегося (СРО), в том числе под руководством преподавателя (СРОП), индивидуальные консультации
Методы и технологии обучения	объяснительно-иллюстративный; исследовательский; частично-поисковый; проблемный; кейс - стади (анализ конкретных ситуаций); метод проектов (наработка и преобразование собственного опыта и компетентности) студентоцентрированное обучение, основанное на рефлексивном подходе к обучению со стороны преподавателя и студентов; интерактивная лекция (проблемная лекция, дискуссионная лекция, лекция-конференция, лекция-консультация, лекция «Вопросы- ответы -обсуждение»).
Методы оценивания (критерий оценивания)	Итоговая оценка по дисциплине включает оценки текущей успеваемости и итогового контроля (экзаменационной оценки). Доля оценки текущей успеваемости составляет 60% в итоговой оценке. Оценка итогового контроля составляет 40% итоговой оценки знаний по дисциплине. Оценка текущей успеваемости складывается из среднего значение оценок 1-го и 2-го рейтинга допуска (РД 1 и РД2), каждый из которых максимально оценивается в 100 баллов. Текущий контроль успеваемости – систематическая проверка учебных достижений обучающегося по каждой

	теме учебной дисциплины, проводимая преподавателем, ведущим учебное занятие. Текущий контроль выполняется в виде проверки конспектов лекций, выполнения заданий СРО, контрольных работ, практических и лабораторных работ и т.д. Итоговая оценка по дисциплине в процентном содержании определяется по следующей формуле: И% = РД 1+ РД 2 х 0,6 + Э х 0,4 2 где: РД 1 – процентное содержание оценки 1-го рейтинга допуска; РД 2 – процентное содержание оценки 2-го рейтинга допуска; Э – процентное содержание экзаменационной оценки.
Количество во академических кредитов	4
Семестр	2

Компетенции		**Результаты обучения (РО)**	
Код компетенции	**Формулировка компетенции**	**Описание дисциплины**	**Результаты обучения**
КК 26	Способен: ***описывать*** принципы, способы и методы организации бизнеса, ***раскрывать*** особенности инновационных предприятий, организаций, фирм, организует различные подходы при оценке экономической ситуации и экономических решений, ***перечислять*** методы, критерии оценки инновационных проектов, ***составлять*** проектные решения проблем возникающих в области инновационных процессов, ***оценивать*** зоны опасности для предприятия и правильно предлагает пути их ограничения.	Курс изучает понятие и сущность бизнеса. Раскрывает основные признаки ведения бизнеса, новые рабочие места, способы создания предпринимательских фирм. Рассматривает экономическую меру малого бизнеса, капитал, маркетинговую и финансовую политику. Разработка и структура бизнес-плана предприятия или инвестиционной идеи. Меры поддержки бизнеса. Расчет издержки и доходы от деятельности, себестоимость продукции и чистую прибыль компании. Анализ и оценка деятельности компании. Эффективные пути создания бизнеса в любой сфере деятельности.	В результате освоения дисциплины обучающиеся должны: Знать представления о развитии предпринимательской деятельности, нормативно-правовую базу предпринимательства РК, источников финансирования бизнеса. Уметь составлять бизнес-план предприятия или инвестиционную идею, способы защиты предпринимательской тайны, рассчитывать издержки и доходы от деятельности, себестоимость продукции и чистую прибыль компании. Приобретать необходимые знания и навыки, способствующих находить и оценивать новые рыночные возможности и формулировать бизнес-идею, оценивать результаты и нововведении в производственную сферу, способности к моделированию экономических ресурсов в условиях развитой рыночной экономики, в умении собирать, обрабатывать и систематизировать новые сведения касательно предпринимательских новшеств.

Наименование дисциплины	ITO 2202 Информационные технологии отрасли

Цикл дисциплины	БД/ВК
Цель изучения курса	Обучение основам теории и методам организации технического обслуживания и эксплуатации информационных систем, системному воздействию информационных и телекоммуникационных технологий на развитие предприятия, управлению информационной системой предприятия.
Пререквизиты	Информационно-коммуникационные технологии (на английском языке)
Постреквизиты	Цифровые системы и сети, Моделирование системы защиты информации
Методы преподавания	1) аудиторные занятия: лекции, семинарские (практические) – проводятся с учетом инновационных технологий обучения, использованием новейших достижений науки, технологий, информационных систем и в интерактивной форме; 2) внеаудиторные занятия: самостоятельная работа обучающегося (СРО), в том числе под руководством преподавателя (СРОП), индивидуальные консультации
Методы и технологии обучения	объяснительно-иллюстративный; исследовательский; частично-поисковый; проблемный; кейс - стади (анализ конкретных ситуаций); метод проектов (наработка и преобразование собственного опыта и компетентности) студентоцентрированное обучение, основанное на рефлексивном подходе к обучению со стороны преподавателя и студентов; интерактивная лекция (проблемная лекция, дискуссионная лекция, лекция-конференция, лекция-консультация, лекция «Вопросы- ответы -обсуждение»).
Методы оценивания (критерий оценивания)	Итоговая оценка по дисциплине включает оценки текущей успеваемости и итогового контроля (экзаменационной оценки). Доля оценки текущей успеваемости составляет 60% в итоговой оценке. Оценка итогового контроля составляет 40% итоговой оценки знаний по дисциплине. Оценка текущей успеваемости складывается из среднего значение оценок 1-го и 2-го рейтинга допуска (РД 1 и РД2), каждый из которых максимально оценивается в 100 баллов. Текущий контроль успеваемости – систематическая проверка учебных достижений обучающегося по каждой теме учебной дисциплины, проводимая преподавателем, ведущим учебное занятие. Текущий контроль выполняется в виде проверки конспектов лекций, выполнения заданий СРО, контрольных работ, практических и лабораторных работ и т.д. Итоговая оценка по дисциплине в процентном содержании определяется по следующей формуле: И% = РД 1+ РД 2 х 0,6 + Э х 0,4 2 где: РД 1 – процентное содержание оценки 1-го рейтинга допуска; РД 2 – процентное содержание оценки 2-го рейтинга допуска; Э – процентное содержание экзаменационной оценки.
Кол-во ак. кредитов	5

Семестр	3

Компетенции		Результаты обучения (РО)	
Код компетенции	**Формулировка компетенции**	**Описание дисциплины**	**Результаты обучения**
КК24	Способен: ***распознать*** особенности различных информационных систем и технологий, ***объяснять*** выбор программного обеспечения и подключенного оборудования, ***применять*** современные системные программные средства, сетевыми технологиями, мультимедиа технологиями, методами и средствами интеллектуализации информационных систем; ***систематизировать*** основные способы и режимы обработки информации, а также ***связывать*** практические навыки использования информационных технологий в различных информационных системах отраслей и теоретические знания, ***классифицировать*** программное и аппаратное обеспечение, ***налаживать*** работу технического оборудования, ***проводить*** оценку состояния программного обеспечения, а также ***оценивать*** работоспособность аппаратных устройств.	Информационные технологии отрасли направлены на изучение средств и способов сбора, анализа и процесса передачи информации по каналам передачи данных, посредством коммуникационного оборудования, позволяющие получать новую высококачественную информацию о состоянии объекта, процесса или явления в различных отраслях специализации, а также развитие нового информационного сознания, овладение знаниями и навыками применения новейших информационноых технологий в профессиональной области. Быстрый темп развития информационных технологий способствует повышению знаний, методов и технологий в области управления и развития организаций различного профиля и масштаба, а также получение практических навыков и знаний современных программных приложений.	***Умеет пользоваться*** информационными Интернет ресурсами, облачными и мобильными сервисами для поиска, хранения, обработки и распространения информации; ***Способен применять*** программное и аппаратное обеспечение компьютерных систем и сетей для сбора, передачи, обработки и хранения данных; ***Может осуществлять*** проектную деятельность по специальности с применением современных информационно-коммуникационных технологий.

Наименование дисциплины	TEKKz 2204 Топливно-энергетический комплекс Казахстана
Цикл дисциплины	БД/ВК

Цель изучения курса	Формирование знаний о роли топливно-энергетического комплекса (ТЭК) в развитии экономики и месте Казахстана в мире по уровню развития ТЭК. Обучение оценке природно-ресурсного потенциала как основы функционирования ТЭК РК. Изучение современных проблем воспроизводства сырьевой базы ТЭК. Определение особенностей развития современного топливно-энергетического комплекса Казахстана. Выделение основных направлений и динамики участия Казахстана на мировом рынке топливно-энергетических ресурсов. Оценка потенциальных возможностей и направления расширения внешнеэкономической деятельности ТЭК РК.
Пререквизиты	Экология и безопасность жизнедеятельности, Модуль бизнес знаний
Постреквизиты	Ценообразование на рынке нефти
Методы преподавания	1) аудиторные занятия: лекции, семинарские (практические) – проводятся с учетом инновационных технологий обучения, использованием новейших достижений науки, технологий, информационных систем и в интерактивной форме; 2) внеаудиторные занятия: самостоятельная работа обучающегося (СРО), в том числе под руководством преподавателя (СРОП), индивидуальные консультации
Методы и технологии обучения	объяснительно-иллюстративный; исследовательский; частично-поисковый; проблемный; кейс - стади (анализ конкретных ситуаций); метод проектов (наработка и преобразование собственного опыта и компетентности) студентоцентрированное обучение, основанное на рефлексивном подходе к обучению со стороны преподавателя и студентов; интерактивная лекция (проблемная лекция, дискуссионная лекция, лекция-конференция, лекция-консультация, лекция «Вопросы- ответы -обсуждение»).
Методы оценивания (критерий оценивания)	Итоговая оценка по дисциплине включает оценки текущей успеваемости и итогового контроля (экзаменационной оценки). Доля оценки текущей успеваемости составляет 60% в итоговой оценке. Оценка итогового контроля составляет 40% итоговой оценки знаний по дисциплине. Оценка текущей успеваемости складывается из среднего значение оценок 1-го и 2-го рейтинга допуска (РД 1 и РД2), каждый из которых максимально оценивается в 100 баллов. Текущий контроль успеваемости – систематическая проверка учебных достижений обучающегося по каждой теме учебной дисциплины, проводимая преподавателем, ведущим учебное занятие. Текущий контроль выполняется в виде проверки конспектов лекций, выполнения заданий СРО, контрольных работ, практических и лабораторных работ и т.д. Итоговая оценка по дисциплине в процентном содержании определяется по следующей формуле: И% = РД 1+ РД 2 х 0,6 + Э х 0,4 2 где: РД 1 – процентное содержание оценки 1-го рейтинга допуска;

	РД 2 – процентное содержание оценки 2-го рейтинга допуска; Э – процентное содержание экзаменационной оценки.
Кол-во ак. кредитов	5
Семестр	3

Компетенции		Результаты обучения (РО)	
Код компетенции	**Формулировка компетенции**	**Описание дисциплины**	**Результаты обучения**
КК25	Способен:***распознать*** сущность и структуру топливно-энергетического комплекса,***раскрывать*** его ос обенности и перспективы развития, ***исследовать*** и ***анализировать*** топливно-энергетические балансы промышленных предприятии, ***обсуждать*** объекты исследования топливно-энергетический комплекса и его роль в экономике Республики Казахстан, ***оценивать*** развитие действующих нефтехимических производств, начиная с решения вопросов создания отечественной базы сырьевых ресурсов.	Современная Казахстанская энергетическая политика ставит своими целями обеспечение энергетической независимости страны, повышение эффективности производства и потребления энергии. Эти стратегические направления реализуются в условиях отраслевой диверсификации, способствующей переходу от сырьевой к сервисно-техноло-гической направленности экономики в рамках государственных программ и стратегий индустриально-инновационного развития.	Должен знать: - основы функционирования и структуру ТЭК; - современное состояние и перспективы развития ТЭК. - экономические особенности организаций ТЭК Должен уметь: - формулировать цели и прикладные задачи организаций топливно-энергетического комплекса (ТЭК), - определять экономические характеристики ТЭК, - оценивать показатели развития отраслей ТЭК. - Должен владеть: - навыками экономических расчетов; - навыками формулирования целей и прикладных задач организаций топливно-энергетического комплекса. должен демонстрировать способность и готовность: - обучающийся должен демонстрировать способность формулировать цели и прикладные задачи организаций - топливно-энергетического комплекса (ТЭК), определять экономические характеристики ТЭК, оценивать показатели развития отраслей ТЭК. - обучающийся должен демонстрировать готовность решать экономические расчеты, формулировать цели и - прикладные задачи организаций топливно-энергетического комплекса.

Наименование дисциплины	MatE(I) 2205 «Математика в экономике 1»
Цикл дисциплины	БД/ВК
Цель изучения курса	Развить элементы экономического мышления на основе математического аппарата повысить восприятие учащимися математического содержания экономических понятий; сформировать навыки умения решений экономико-математических задач и дать студентам определенный объем знаний по математике в экономике,

	необходимый как для изучения экономических дисциплин, так и специальных курсов.
Пререквизиты	Программа среднего образования
Постреквизиты	Математика в экономике 2
Методы преподавания	1) аудиторные занятия: лекции, семинарские (практические) – проводятся с учетом инновационных технологий обучения, использованием новейших достижений науки, технологий, информационных систем и в интерактивной форме; 2) внеаудиторные занятия: самостоятельная работа обучающегося (СРО), в том числе под руководством преподавателя (СРОП), индивидуальные консультации
Методы и технологии обучения	объяснительно-иллюстративный; исследовательский; частично-поисковый; проблемный; кейс - стади (анализ конкретных ситуаций); метод проектов (наработка и преобразование собственного опыта и компетентности) студентоцентрированное обучение, основанное на рефлексивном подходе к обучению со стороны преподавателя и студентов; интерактивная лекция (проблемная лекция, дискуссионная лекция, лекция-конференция, лекция-консультация, лекция «Вопросы- ответы -обсуждение»).
Методы оценивания (критерий оценивания)	Итоговая оценка по дисциплине включает оценки текущей успеваемости и итогового контроля (экзаменационной оценки). Доля оценки текущей успеваемости составляет 60% в итоговой оценке. Оценка итогового контроля составляет 40% итоговой оценки знаний по дисциплине. Оценка текущей успеваемости складывается из среднего значение оценок 1-го и 2-го рейтинга допуска (РД 1 и РД2), каждый из которых максимально оценивается в 100 баллов. Текущий контроль успеваемости – систематическая проверка учебных достижений обучающегося по каждой теме учебной дисциплины, проводимая преподавателем, ведущим учебное занятие. Текущий контроль выполняется в виде проверки конспектов лекций, выполнения заданий СРО, контрольных работ, практических и лабораторных работ и т.д. Итоговая оценка по дисциплине в процентном содержании определяется по следующей формуле: И% = РД 1+ РД 2 х 0,6 + Э х 0,4 2 где: РД 1 – процентное содержание оценки 1-го рейтинга допуска; РД 2 – процентное содержание оценки 2-го рейтинга допуска; Э – процентное содержание экзаменационной оценки.
Количество во академических кредитов	5
Семестр	3

Компетенции	Результаты обучения (РО)

Код компетенции	Формулировка компетенции	Описание дисциплины	Результаты обучения
КК30	Способен применять методы анализа и моделирования, позволяющие строить экономико-математические модели прикладных задач, использовать методологию описания экономических процессов и явлений для оптимальных результатов при решении экономических и социально-экономических задач с применением математических методов. Способен анализировать социально-экономические и экономические проблемы с применением математического аппарата; выбирать оптимальные методики расчета экономических показателей в процессе решения профессиональных задач. *В результате изучения дисциплин обучающийся должен знать:* основные формулы и методы решения математических задач, развивать на этой базе логическое и алгоритмическое мышление;	«*Математика в экономике 1*»- фундаментальная дисциплина, где использование математического аппарата во взаимосвязи с конкретными экономическими задачами. Математическое образование обучающегося следует рассматривать как важнейшую составляющую в системе фундаментальной подготовки современного экономиста.	*знать*: основные формулы и методы решения математических задач, развивать на этой базе логическое и алгоритмическое мышления; *уметь*: разбираться в математических методах, необходимых для работ по специальности, выбирать и использовать необходимые вычислительные средства (компьютеры, справочники, *владеть*: фундаментальными понятиями, законами и теориями классической и современной математики, приемами и методами решения конкретных задач;

Наименование дисциплины	ОЕ 2208 Основы экономики
Цикл дисциплины	БД/ВК
Цель изучения курса	Сформировать у обучающихся комплексное представление о закономерностях и механизмах функционирования современной экономической системы, о возможностях и недостатках как рыночных

	механизмов, так и методов государственного регулирования, о важнейших проблемах, которые приходится решать отдельной фирме и обществу в целом. Дать обучающим базовые знания по основам экономики, научить их самостоятельно анализировать и оценивать различные процессы, происходящие в экономической жизни общества.
Пререквизиты	Модуль бизнес знаний
Постреквизиты	Экономика предприятия, Основы коммерческой деятельности, Правовое регулирование маркетинговой деятельности
Методы преподавания	1) аудиторные занятия: лекции, семинарские (практические) – проводятся с учетом инновационных технологий обучения, использованием новейших достижений науки, технологий, информационных систем и в интерактивной форме; 2) внеаудиторные занятия: самостоятельная работа обучающегося (СРО), в том числе под руководством преподавателя (СРОП), индивидуальные консультации
Методы и технологии обучения	объяснительно-иллюстративный; исследовательский; частично-поисковый; проблемный; кейс - стади (анализ конкретных ситуаций); метод проектов (наработка и преобразование собственного опыта и компетентности) студентоцентрированное обучение, основанное на рефлексивном подходе к обучению со стороны преподавателя и студентов; интерактивная лекция (проблемная лекция, дискуссионная лекция, лекция-конференция, лекция-консультация, лекция «Вопросы- ответы -обсуждение»).
Методы оценивания (критерий оценивания)	Итоговая оценка по дисциплине включает оценки текущей успеваемости и итогового контроля (экзаменационной оценки). Доля оценки текущей успеваемости составляет 60% в итоговой оценке. Оценка итогового контроля составляет 40% итоговой оценки знаний по дисциплине. Оценка текущей успеваемости складывается из среднего значение оценок 1-го и 2-го рейтинга допуска (РД 1 и РД2), каждый из которых максимально оценивается в 100 баллов. Текущий контроль успеваемости – систематическая проверка учебных достижений обучающегося по каждой теме учебной дисциплины, проводимая преподавателем, ведущим учебное занятие. Текущий контроль выполняется в виде проверки конспектов лекций, выполнения заданий СРО, контрольных работ, практических и лабораторных работ и т.д. Итоговая оценка по дисциплине в процентном содержании определяется по следующей формуле: И% = РД 1+ РД 2 х 0,6 + Э х 0,4 2 где: РД 1 – процентное содержание оценки 1-го рейтинга допуска; РД 2 – процентное содержание оценки 2-го рейтинга допуска; Э – процентное содержание экзаменационной оценки.

Кол-во ак. кредитов	5
Семестр	3

Компетенции		Результаты обучения (РО)	
Код компетенции	**Формулировка компетенции**	**Описание дисциплины**	**Результаты обучения**
КК34	Способен уметь применять базовые знания в области экономики, экономических учений и социального управления; способен критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий. Способен: понимать источники инфляции и ее последствия; способствовать совершенствованию казахстанской инфраструктуры; определять приоритетные направления социально-экономического развития страны; анализировать долгосрочные и краткосрочные программы развития страны правильно обобщать; оценивать и прогнозировать ситуации для рационального ведения хозяйства и получения прибыли; проводить анализ конкурентной среды, рыночные исследования.	Основы теоретической экономики в условиях рынка. Место и роль теоретической экономики в развитии бизнеса. Основы теории спроса и предложения в сфере бизнеса. Теория кругооборота и оборотного капитала (фондов) компании. Теоретические основы издержки и доход фирмы. Цикличность экономического развития. Безработица и инфляция как проявления экономической нестабильности. Экономический рост в сфере бизнеса.	В результате освоения дисциплины обучающиеся должны: знать особенности выделения вида и типа бизнеса, экономические функции малого и среднего бизнеса, поведение потребителей и определять степень удовлетворенности клиентов, уметь анализировать факторы, влияющие на уровень удовлетворенности клиентов, формирование структуры управления, оптимальное построение производственного аппарата Уметь использовать методы анализа взаимозависимых экономических явлений, использовать полученные знания в будущей деятельности при экономическом обосновании хозяйственных решений и расчете параметров эффективности, формировать цели и задачи планирования бизнеса и показать особую роль малого бизнеса в экономике региона.

Наименование дисциплины	ОМ 2209 Основы менеджмента
Цикл дисциплины	БД/ВК
Цель изучения курса	Формирование у обучающихся научных фундаментальных теоретических знаний в области управления, являющихся основой эффективной работы в организациях разных форм собственности на всех уровнях в условиях рыночных отношений.
Пререквизиты	Модуль бизнес знаний
Постреквизиты	Экономика предприятия, Основы коммерческой деятельности, Правовое регулирование маркетинговой деятельности, Маркетинговая логистика, Управление продажами в нефтяном рынке

Методы преподавания	1) аудиторные занятия: лекции, семинарские (практические) – проводятся с учетом инновационных технологий обучения, использованием новейших достижений науки, технологий, информационных систем и в интерактивной форме; 2) внеаудиторные занятия: самостоятельная работа обучающегося (СРО), в том числе под руководством преподавателя (СРОП), индивидуальные консультации
Методы и технологии обучения	объяснительно-иллюстративный; исследовательский; частично-поисковый; проблемный; кейс - стади (анализ конкретных ситуаций); метод проектов (наработка и преобразование собственного опыта и компетентности) студентоцентрированное обучение, основанное на рефлексивном подходе к обучению со стороны преподавателя и студентов; интерактивная лекция (проблемная лекция, дискуссионная лекция, лекция-конференция, лекция-консультация, лекция «Вопросы- ответы -обсуждение»).
Методы оценивания (критерий оценивания)	Итоговая оценка по дисциплине включает оценки текущей успеваемости и итогового контроля (экзаменационной оценки). Доля оценки текущей успеваемости составляет 60% в итоговой оценке. Оценка итогового контроля составляет 40% итоговой оценки знаний по дисциплине. Оценка текущей успеваемости складывается из среднего значение оценок 1-го и 2-го рейтинга допуска (РД 1 и РД2), каждый из которых максимально оценивается в 100 баллов. Текущий контроль успеваемости – систематическая проверка учебных достижений обучающегося по каждой теме учебной дисциплины, проводимая преподавателем, ведущим учебное занятие. Текущий контроль выполняется в виде проверки конспектов лекций, выполнения заданий СРО, контрольных работ, практических и лабораторных работ и т.д. Итоговая оценка по дисциплине в процентном содержании определяется по следующей формуле: И% = РД 1+ РД 2 х 0,6 + Э х 0,4 2 где: РД 1 – процентное содержание оценки 1-го рейтинга допуска; РД 2 – процентное содержание оценки 2-го рейтинга допуска; Э – процентное содержание экзаменационной оценки.
Кол-во ак. кредитов	5
Семестр	3

Компетенции		**Результаты обучения (РО)**	
Код компетенции	**Формулировка компетенции**	**Описание дисциплины**	**Результаты обучения**
ККЗ5	Способностью находить	Сущность и содержание менеджмента.	В результате освоения дисциплины обучающиеся

	организационно управленческие решения и готов нести за них ответственность; готов к ответственному и целеустремленному решению поставленных задач во взаимодействии с обществом, коллективом, партнерами . Владеть навыками практического использования основных теорий мотивации, лидерства и власти для решения управленческих задач.	Коммуникации в менеджменте. Управленческие решения в менеджменте. Установление целей и планирование деятельности организации. Мотивация и контроль в системе менеджмента.	должны: знать: - теоретические основы системы управления, роль и место элементов менеджмента в производственной системе; - исторические этапы развития теории и практики менеджмента, особенности национальных школ менеджмента; - классические функции управления и инструменты их реализации на практике; - экономические и социальные аспекты эффективности менеджмента. уметь: - вырабатывать организационные цели; - применять полученные в процессе обучения знания для принятия управленческих решений с учетом экономических, социальных, технических и других факторов; - анализировать организационные отношения в системе управления; - моделировать управленческие ситуации; - определять факторы эффективности менеджмента. -демонстрировать способность и готовность: - вырабатывать организационные цели; - применять полученные в процессе обучения знания для принятия управленческих решений с учетом экономических, социальных, технических и других факторов; - анализировать организационные отношения в системе управления.

Наименование дисциплины	MatE(II) 2206 «Математика в экономике 2»
Цикл дисциплины	БД,ВК
Цель изучения курса	Информационных технологий обработки экономической информации, уметь разбираться в математических методах и моделях, необходимых для работ по специальности, выбирать и использовать необходимые вычислительные средства (компьютеры, справочники, таблицы).
Пререквизиты	Математика в экономике 1
Постреквизиты	Математическая статистика и эконометрика
Методы преподавания	1) аудиторные занятия: лекции, семинарские (практические) – проводятся с учетом инновационных технологий обучения, использованием новейших достижений науки, технологий, информационных систем и в интерактивной форме; 2) внеаудиторные занятия: самостоятельная работа обучающегося (СРО), в том числе под руководством

	преподавателя (СРОП), индивидуальные консультации
Методы и технологии обучения	объяснительно-иллюстративный; исследовательский; частично-поисковый; проблемный; кейс - стади (анализ конкретных ситуаций); метод проектов (наработка и преобразование собственного опыта и компетентности) студентоцентрированное обучение, основанное на рефлексивном подходе к обучению со стороны преподавателя и студентов; интерактивная лекция (проблемная лекция, дискуссионная лекция, лекция-конференция, лекция-консультация, лекция «Вопросы- ответы -обсуждение»).
Методы оценивания (критерий оценивания)	Итоговая оценка по дисциплине включает оценки текущей успеваемости и итогового контроля (экзаменационной оценки). Доля оценки текущей успеваемости составляет 60% в итоговой оценке. Оценка итогового контроля составляет 40% итоговой оценки знаний по дисциплине. Оценка текущей успеваемости складывается из среднего значение оценок 1-го и 2-го рейтинга допуска (РД 1 и РД2), каждый из которых максимально оценивается в 100 баллов. Текущий контроль успеваемости – систематическая проверка учебных достижений обучающегося по каждой теме учебной дисциплины, проводимая преподавателем, ведущим учебное занятие. Текущий контроль выполняется в виде проверки конспектов лекций, выполнения заданий СРО, контрольных работ, практических и лабораторных работ и т.д. Итоговая оценка по дисциплине в процентном содержании определяется по следующей формуле: И% = РД 1+ РД 2 х 0,6 + Э х 0,4 2 где: РД 1 – процентное содержание оценки 1-го рейтинга допуска; РД 2 – процентное содержание оценки 2-го рейтинга допуска; Э – процентное содержание экзаменационной оценки.
Кол-во ак. кредитов	5
Семестр	4

Компетенции		**Результаты обучения (РО)**	
Код компетенции	**Формулировка компетенции**	**Описание дисциплины**	**Результаты обучения**
КК31	*В результате освоения дисциплин обучающейся должен уметь:* разбираться в математических методах, необходимых для работ по	«*Математика в экономике 2*»- фундаментальная дисциплина, где использование математического аппарата во взаимосвязи с конкретными экономическими задачами. Математическое образование обучающегося следует рассматривать	*знать*: методы представления математических данных и основные методы работы с ними; - основные математические модели и методы решения экономических задач. *уметь*: анализировать экономические задачи с

	специальности, выбирать и использовать необходимые вычислительные средства (компьютеры, справочники, таблицы)	как важнейшую составляющую в системе фундаментальной подготовки современного экономиста.	применением математического аппарата; выбирать оптимальные методики расчета экономических показателей в процессе решения профессиональных задач. *владеть*: навыками математического мышления для выработки системного, целостного взгляда на решение социально-экономических и прикладных задач.

Наименование дисциплины	PRMD 2201 Правовое регулирование маркетинговой деятельности
Цикл дисциплины	БД/ВК
Цель изучения курса	Обучение обучающимися теоретическим знаниям и практическим навыкам правового регулирования отношений, возникающих в деятельности экономических субъектов в процессе осуществления ими маркетинговой деятельности.
Пререквизиты	Современная история Казахстана
Постреквизиты	Правовые основы нефтяной отрасли
Методы преподавания	1) аудиторные занятия: лекции, семинарские (практические) – проводятся с учетом инновационных технологий обучения, использованием новейших достижений науки, технологий, информационных систем и в интерактивной форме; 2) внеаудиторные занятия: самостоятельная работа обучающегося (СРО), в том числе под руководством преподавателя (СРОП), индивидуальные консультации
Методы и технологии обучения	объяснительно-иллюстративный; исследовательский; частично-поисковый; проблемный; кейс - стади (анализ конкретных ситуаций); метод проектов (наработка и преобразование собственного опыта и компетентности) студентоцентрированное обучение, основанное на рефлексивном подходе к обучению со стороны преподавателя и студентов; интерактивная лекция (проблемная лекция, дискуссионная лекция, лекция-конференция, лекция-консультация, лекция «Вопросы- ответы -обсуждение»).
Методы оценивания (критерий оценивания)	Итоговая оценка по дисциплине включает оценки текущей успеваемости и итогового контроля (экзаменационной оценки). Доля оценки текущей успеваемости составляет 60% в итоговой оценке. Оценка итогового контроля составляет 40% итоговой оценки знаний по дисциплине. Оценка текущей успеваемости складывается из среднего значение оценок 1-го и 2-го рейтинга допуска (РД 1 и РД2), каждый из которых максимально оценивается в 100 баллов.

	Текущий контроль успеваемости – систематическая проверка учебных достижений обучающегося по каждой теме учебной дисциплины, проводимая преподавателем, ведущим учебное занятие. Текущий контроль выполняется в виде проверки конспектов лекций, выполнения заданий СРО, контрольных работ, практических и лабораторных работ и т.д. Итоговая оценка по дисциплине в процентном содержании определяется по следующей формуле: И% = РД 1+ РД 2 х 0,6 + Э х 0,4 2 где: РД 1 – процентное содержание оценки 1-го рейтинга допуска; РД 2 – процентное содержание оценки 2-го рейтинга допуска; Э – процентное содержание экзаменационной оценки.
Кол-во ак. кредитов	5
Семестр	4

Компетенции		**Результаты обучения (РО)**	
Код компетенции	**Формулировка компетенции**	**Описание дисциплины**	**Результаты обучения**
КК11	Выработать умение проведения правового анализа практической ситуации с использованием полученных теоретических знаний в целях приобретения навыка определения основные концепций и методов организации операционной деятельности компании.	Дисциплина предназначено для изучения правовых аспектов маркетингового бизнеса в Казахстане. Принципиальная особенность курса заключена в новом взгляде на маркетинговую деятельность в Казахстане, где раскрыты разнообразные предпринимательские отношения, возникающие на рынке маркетинговых услуг, а также разнообразии фактических и гипотетических примеров.	В результате изучения дисциплины студент должен усвоить основные понятия маркетинговой деятельности и сформировать правовую культуру маркетолога, способствующую противодействию коррупционным проявлениям. Уметь применять нормативно- правовые вакты в сфере маркетенговой деятельности Республики Казахстан.

Наименование дисциплины	UP Учебная практика
Цикл дисциплины	БД/ВК
Цель изучения курса	Закрепление и углубление теоретических знаний, изучение сведения, связанные со спецификой деятельности предприятия, ознакомление с основами будущей профессиональной деятельности, выработки первичных профессиональных умений и навыков работы в области маркетинга ознакомление с механизмом функционирования предприятия, а также овладения элементами делового общения в трудовом коллективе в условиях рыночной экономики. Овладение обучающими практическими навыками и умениями, их подготовка к самостоятельной профессиональной деятельности по получаемой специальности.
Пререквизиты	Модуль бизнес знаний, Основы экономики, Введение в маркетинг
Постреквизиты	Производственная практика 1,2

Методы преподавания	1) аудиторные занятия: лекции, семинарские (практические) – проводятся с учетом инновационных технологий обучения, использованием новейших достижений науки, технологий, информационных систем и в интерактивной форме; 2) внеаудиторные занятия: самостоятельная работа обучающегося (СРО), в том числе под руководством преподавателя (СРОП), индивидуальные консультации
Методы и технологии обучения	объяснительно-иллюстративный; исследовательский; частично-поисковый; проблемный; кейс - стади (анализ конкретных ситуаций); метод проектов (наработка и преобразование собственного опыта и компетентности) студентоцентрированное обучение, основанное на рефлексивном подходе к обучению со стороны преподавателя и студентов; интерактивная лекция (проблемная лекция, дискуссионная лекция, лекция-конференция, лекция-консультация, лекция «Вопросы- ответы -обсуждение»).
Методы оценивания (критерий оценивания)	Итоговая оценка по дисциплине включает оценки текущей успеваемости и итогового контроля (экзаменационной оценки). Доля оценки текущей успеваемости составляет 60% в итоговой оценке. Оценка итогового контроля составляет 40% итоговой оценки знаний по дисциплине. Оценка текущей успеваемости складывается из среднего значение оценок 1-го и 2-го рейтинга допуска (РД 1 и РД2), каждый из которых максимально оценивается в 100 баллов. Текущий контроль успеваемости – систематическая проверка учебных достижений обучающегося по каждой теме учебной дисциплины, проводимая преподавателем, ведущим учебное занятие. Текущий контроль выполняется в виде проверки конспектов лекций, выполнения заданий СРО, контрольных работ, практических и лабораторных работ и т.д. Итоговая оценка по дисциплине в процентном содержании определяется по следующей формуле: И% = РД 1+ РД 2 х 0,6 + Э х 0,4 2 где: РД 1 – процентное содержание оценки 1-го рейтинга допуска; РД 2 – процентное содержание оценки 2-го рейтинга допуска; Э – процентное содержание экзаменационной оценки.
Кол-во ак. кредитов	6
Семестр	4

Компетенции		**Результаты обучения (РО)**	
Код компетенции	**Формулировка компетенции**	**Описание дисциплины**	**Результаты обучения**
КК54	Приобретение практических	Учебная практика является первым этапом	Самостоятельно уметь пользоваться первоисточниками

	профессиональных навыков и компетенций, опыта самостоятельной профессиональной деятельности, применение знаний при решении конкретных задач в области маркетинговой деятельности.	практической подготовки по квалификации (степени) выпускника (бакалавр) и направлена на получение обучающимся первичных профессиональных умений и навыков. Первичные сведения связанные со спецификой деятельности предприятия. Ознакомление с основами будущей профессиональной деятельности, выработки первичных профессиональных умений и навыков.	и освоить первичные навыки самостоятельной работы, применять современные методы работы в информационном пространстве, формировать системно–ориентированную информационную базу, первичные знания в области бухгалтерского учета и понимание сущности своей будущей профессии

Наименование дисциплины	РОО 3301 Правовые основы нефтяной отрасли
Цикл дисциплины	ПД/ВК
Цель изучения курса	Изучение обучающимися совокупности норм, регулирующих нефтяные, экологические, земельные, финансовые, предпринимательские отношения в Республике Казахстан. Формирование у студентов правового сознания и правовой культуры.
Пререквизиты	Правовое регулирование маркетинговой деятельности
Постреквизиты	Поведение потребителей нефтяного рынка
Методы преподавания	1) аудиторные занятия: лекции, семинарские (практические) – проводятся с учетом инновационных технологий обучения, использованием новейших достижений науки, технологий, информационных систем и в интерактивной форме; 2) внеаудиторные занятия: самостоятельная работа обучающегося (СРО), в том числе под руководством преподавателя (СРОП), индивидуальные консультации
Методы и технологии обучения	объяснительно-иллюстративный; исследовательский; частично-поисковый; проблемный; кейс - стади (анализ конкретных ситуаций); метод проектов (наработка и преобразование собственного опыта и компетентности) студентоцентрированное обучение, основанное на рефлексивном подходе к обучению со стороны преподавателя и студентов; интерактивная лекция (проблемная лекция, дискуссионная лекция, лекция-конференция, лекция-консультация, лекция «Вопросы- ответы -обсуждение»).
Методы оценивания (критерий оценивания)	Итоговая оценка по дисциплине включает оценки текущей успеваемости и итогового контроля (экзаменационной оценки). Доля оценки текущей успеваемости составляет 60% в итоговой оценке. Оценка итогового контроля составляет 40% итоговой оценки знаний по дисциплине. Оценка текущей успеваемости складывается из среднего значение оценок 1-го и 2-го рейтинга допуска (РД 1 и РД2), каждый из которых максимально оценивается в 100 баллов.

	Текущий контроль успеваемости – систематическая проверка учебных достижений обучающегося по каждой теме учебной дисциплины, проводимая преподавателем, ведущим учебное занятие. Текущий контроль выполняется в виде проверки конспектов лекций, выполнения заданий СРО, контрольных работ, практических и лабораторных работ и т.д. Итоговая оценка по дисциплине в процентном содержании определяется по следующей формуле: И% = РД 1+ РД 2 х 0,6 + Э х 0,4 2 где: РД 1 – процентное содержание оценки 1-го рейтинга допуска; РД 2 – процентное содержание оценки 2-го рейтинга допуска; Э – процентное содержание экзаменационной оценки.
Кол-во ак. кредитов	5
Семестр	5

Компетенции		**Результаты обучения (РО)**	
Код компетенции	**Формулировка компетенции**	**Описание дисциплины**	**Результаты обучения**
КК 10	Может ***характеризовать*** основные категории отраслей права, ***объяснять*** правовую ответственность за нарушения действующего законодательства в области правовых отношений, ***организовать*** работу с нормативно-правовыми актами, ***анализировать*** и ***обобщать*** нормативные и правовые документы в своей профессиональной деятельности, ***оценивать*** особенности правоотношений, возникающих в сфере различных отраслей права.	Понятие нефтяного, экологического, земельного, финансового, предпринимательского отраслей права: предмет, метод, принципы, система данных отраслей права. Сущность отраслей права: субъективные права и юридические обязанности субъектов правоотношений, субъекты и объекты данных правоотношений. Юридическая ответственность за правонарушения, предусмотренные действующим законодательством.	В результате изучения дисциплин нефтяного, экологического, земельного, финансового, предпринимательского отраслей права: студент должен усвоить основные понятия соответствующих отраслей права. Сформировать правовую культуру по данным отраслям , способствующую противодействию коррупционным проявлениям. Уметь применять нормативно- правовые акты сфере данных отраслей права в Республики Казахстан.

Наименование дисциплины	MSvE 3207 «Математическая статистика и эконометрика»
Цикл дисциплины	БД/ВК

Цель изучения курса	Освоение математического аппарата, помогающего моделировать, анализировать и решать экономические задачи с приложениями, при необходимости с использованием компьютерной технологии. Формировать умения и навыки самостоятельного анализа исследования экономических проблем, развивать стремление к научному поиску путей совершенствования своей работы а также помочь обучающимся усвоить математические методы, дающие возможность изучать и прогнозировать процессы и явления из области будущей деятельности студентов как специалистов;
Пререквизиты	Математика в экономике 2
Постреквизиты	Знания и навыки, полученные в данном курсе, могут использоваться при выполнении магистерской работы.
Методы преподавания	1) аудиторные занятия: лекции, семинарские (практические) – проводятся с учетом инновационных технологий обучения, использованием новейших достижений науки, технологий, информационных систем и в интерактивной форме; 2) внеаудиторные занятия: самостоятельная работа обучающегося (СРО), в том числе под руководством преподавателя (СРОП), индивидуальные консультации
Методы и технологии обучения	объяснительно-иллюстративный; исследовательский; частично-поисковый; проблемный; кейс - стади (анализ конкретных ситуаций); метод проектов (наработка и преобразование собственного опыта и компетентности) студентоцентрированное обучение, основанное на рефлексивном подходе к обучению со стороны преподавателя и студентов; интерактивная лекция (проблемная лекция, дискуссионная лекция, лекция-конференция, лекция-консультация, лекция «Вопросы- ответы -обсуждение»).
Методы оценивания (критерий оценивания)	Итоговая оценка по дисциплине включает оценки текущей успеваемости и итогового контроля (экзаменационной оценки). Доля оценки текущей успеваемости составляет 60% в итоговой оценке. Оценка итогового контроля составляет 40% итоговой оценки знаний по дисциплине. Оценка текущей успеваемости складывается из среднего значение оценок 1-го и 2-го рейтинга допуска (РД 1 и РД2), каждый из которых максимально оценивается в 100 баллов. Текущий контроль успеваемости – систематическая проверка учебных достижений обучающегося по каждой теме учебной дисциплины, проводимая преподавателем, ведущим учебное занятие. Текущий контроль выполняется в виде проверки конспектов лекций, выполнения заданий СРО, контрольных работ, практических и лабораторных работ и т.д. Итоговая оценка по дисциплине в процентном содержании определяется по следующей формуле: И% = РД 1+ РД 2 х 0,6 + Э х 0,4 2 где: РД 1 – процентное содержание оценки 1-го рейтинга допуска; РД 2 – процентное содержание оценки 2-го рейтинга допуска;

	Э – процентное содержание экзаменационной оценки.
Кол-во ак. кредитов	5
Семестр	5

Компетенции		Результаты обучения (РО)	
Код компетенции	**Формулировка компетенции**	**Описание дисциплины**	**Результаты обучения**
КК32 **КК33**	*В результате изучения дисциплин обучающийся должен быть компетентным:* развивать начальные навыки, исследовать прикладные экономико-математические задачи.	«*Математическая статистика и эконометрика*»- дисциплина, изучающая основы математической статистики, прикладные задачи экономико-математических моделей применительно к задачам анализа экономических процессов и обоснования управленческих решений, методам статистической оценки параметров распределения и обработки данных.	*знать*: основные понятия теории вероятностей и математической статистики, законы математической статистики. *уметь*: применять теоретико-вероятностные методы для решения задач; решать задачи с вероятностным подходом; находить зависимости между случайными величинами; решать задачи математической статистики; применять законы теории вероятностей и математической статистики. *владеть*: фундаментальными понятиями, законами и теориями классической и современной математики, приемами и методами решения конкретных задач;

Наименование дисциплины	DKO 3302 Деловые коммуникации в отрасли
Цикл дисциплины	ПД/ВК
Цель изучения курса	Формирование у обучающегося системы знаний теории деловых коммуникаций, развитие навыков эффективных коммуникаций: деловая беседа, телефонные переговоры, публичные выступления, переговоры, работа с документами. Изучение дисциплины позволит будущим специалистам хорошо понимать партнеров, эффективно взаимодействовать в деловом мире, формировать положительное впечатление, предугадывать поведение конкурентов, и соответственно вырабатывать определенные сигналы тела на достижение сотрудничества или компромисса, что в итоге приведет к успешности на профессиональном уровне. Дать обучающимся знания в области теории и практики деловых коммуникаций, сформировать и развить коммуникативные компетенции, которые позволят им в будущем осуществлять профессиональную деятельность на основе наиболее эффективных приемов и форм деловых коммуникаций.
Пререквизиты	Казахский (русский) язык
Постреквизиты	-

Методы преподавания	1) аудиторные занятия: лекции, семинарские (практические) – проводятся с учетом инновационных технологий обучения, использованием новейших достижений науки, технологий, информационных систем и в интерактивной форме; 2) внеаудиторные занятия: самостоятельная работа обучающегося (СРО), в том числе под руководством преподавателя (СРОП), индивидуальные консультации
Методы и технологии обучения	объяснительно-иллюстративный; исследовательский; частично-поисковый; проблемный; кейс - стади (анализ конкретных ситуаций); метод проектов (наработка и преобразование собственного опыта и компетентности) студентоцентрированное обучение, основанное на рефлексивном подходе к обучению со стороны преподавателя и студентов; интерактивная лекция (проблемная лекция, дискуссионная лекция, лекция-конференция, лекция-консультация, лекция «Вопросы- ответы -обсуждение»).
Методы оценивания (критерий оценивания)	Итоговая оценка по дисциплине включает оценки текущей успеваемости и итогового контроля (экзаменационной оценки). Доля оценки текущей успеваемости составляет 60% в итоговой оценке. Оценка итогового контроля составляет 40% итоговой оценки знаний по дисциплине. Оценка текущей успеваемости складывается из среднего значение оценок 1-го и 2-го рейтинга допуска (РД 1 и РД2), каждый из которых максимально оценивается в 100 баллов. Текущий контроль успеваемости – систематическая проверка учебных достижений обучающегося по каждой теме учебной дисциплины, проводимая преподавателем, ведущим учебное занятие. Текущий контроль выполняется в виде проверки конспектов лекций, выполнения заданий СРО, контрольных работ, практических и лабораторных работ и т.д. Итоговая оценка по дисциплине в процентном содержании определяется по следующей формуле: И% = РД 1+ РД 2 х 0,6 + Э х 0,4 2 где: РД 1 – процентное содержание оценки 1-го рейтинга допуска; РД 2 – процентное содержание оценки 2-го рейтинга допуска; Э – процентное содержание экзаменационной оценки.
Кол-во ак. кредитов	5
Семестр	6

Компетенции		Результаты обучения (РО)	
Код компетенции	**Формулировка компетенции**	**Описание дисциплины**	**Результаты обучения**

КК19, КК20, КК21	*Быть способным* к коммуникации в устной и письменной формах на иностранном языке для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия, *владеть* различными способами разрешения конфликтных ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций на основе современных технологий управления персоналом, в том числе в межкультурной среде. *осуществлять* деловое общение и публичные выступления, вести переговоры, совещания, осуществлять деловую переписку и поддерживать электронные коммуникации, *уметь* организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (предприятия, органа государственного и местного управления). *решать* стандартные задачи	Актуальные информации о различных аспектах делового общения. Виды и формы деловой коммуникации, систематизия и основные составляющие общения, как невербальная специфика, различные формы деловой риторики (презентации, переговоры, деловая переписка, телефонный этикет), манипулятивные техники, основы конфликтологии и т.д. Деловой коммуникации в контексте межкультурного взаимодействия, тематике делового общения с использованием информационных технологий.	В результате освоения дисциплины, обучающиеся должен: *Знать:* – виды и типы коммуникации; – сущность, принципы, формы эффективного делового общения; – этапы и процедуры реализации процесса проведения деловой коммуникации; – барьеры на пути взаимопонимания в межличностной коммуникации; – вербальные и невербальные приемы коммуникации в различных культурах; – приемы ораторского искусства. *Уметь:* – этические нормы и этикет делового общения; – осуществить диагностику ситуации делового общения и экспресс-диагностику личности делового партнера; – организовать и провести любые виды делового общения, используя все средства, механизмы общения; – грамотно готовить публичные выступления; – исследовать влияние культуры на процесс коммуникации. *Владеть:* – навыки делового и межличностного общения и коммуникаций; – навыки публичного выступления, влияния, методиками психологической защиты от манипуляций; – владеть этикетом делового общения; – навыками организации и ведения дискуссии, беседы, деловых переговоров – навыками составления документов в деловых коммуникациях.

	профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности.		

Наименование дисциплины	OMSNP 3218 Организация маркетинговой службы на нефтяном предприятии
Цикл дисциплины	БД/ВК
Цель изучения курса	Сформировать теоретические знания и получить практические навыки решения маркетинговых задач для предприятий нефтегазовой сферы
Пререквизиты	Введение в маркетинг, Основы коммерческой деятельности, Правовое регулирование маркетинговой деятельности, Маркетинговая логистика
Постреквизиты	Управление продажами в нефтяном рынке, Анализ деятельности в нефтяной сфере, Управление маркетингом в нефтяной отрасли, Маркетинговые инновационные проекты в нефтегазовой сфере
Методы преподавания	1) аудиторные занятия: лекции, семинарские (практические) – проводятся с учетом инновационных технологий обучения, использованием новейших достижений науки, технологий, информационных систем и в интерактивной форме; 2) внеаудиторные занятия: самостоятельная работа обучающегося (СРО), в том числе под руководством преподавателя (СРОП), индивидуальные консультации
Методы и технологии обучения	объяснительно-иллюстративный; исследовательский; частично-поисковый; проблемный; кейс - стади (анализ конкретных ситуаций); метод проектов (наработка и преобразование собственного опыта и компетентности) студентоцентрированное обучение, основанное на рефлексивном подходе к обучению со стороны преподавателя и студентов;

	интерактивная лекция (проблемная лекция, дискуссионная лекция, лекция-конференция, лекция-консультация, лекция «Вопросы- ответы -обсуждение»).
Методы оценивания (критерий оценивания)	Итоговая оценка по дисциплине включает оценки текущей успеваемости и итогового контроля (экзаменационной оценки). Доля оценки текущей успеваемости составляет 60% в итоговой оценке. Оценка итогового контроля составляет 40% итоговой оценки знаний по дисциплине. Оценка текущей успеваемости складывается из среднего значение оценок 1-го и 2-го рейтинга допуска (РД 1 и РД2), каждый из которых максимально оценивается в 100 баллов. Текущий контроль успеваемости – систематическая проверка учебных достижений обучающегося по каждой теме учебной дисциплины, проводимая преподавателем, ведущим учебное занятие. Текущий контроль выполняется в виде проверки конспектов лекций, выполнения заданий СРО, контрольных работ, практических и лабораторных работ и т.д. Итоговая оценка по дисциплине в процентном содержании определяется по следующей формуле: И% = РД 1+ РД 2 х 0,6 + Э х 0,4 2 где: РД 1 – процентное содержание оценки 1-го рейтинга допуска; РД 2 – процентное содержание оценки 2-го рейтинга допуска; Э – процентное содержание экзаменационной оценки.
Кол-во ак. кредитов	5
Семестр	6

Компетенции		**Результаты обучения (РО)**	
Код компетенции	**Формулировка компетенции**	**Описание дисциплины**	**Результаты обучения**
КК59	Приобретение навыков применения инструментария маркетинга для выработки управленческих решений предприятий нефтегазовой сферы	Основные понятия и методология формирования структуры управления нефтегазовым предприятием, действующим на принципах маркетинга. Виды организационных структур службы маркетинга на предприятии, основные задачи и функции подразделений службы маркетинга, распределение задач, обязанностей, прав и ответственности в системе маркетинга, его кадровое обеспечение. важное место в предмете уделяется вопросам планирования маркетинговых исследований исследований на предприятии и планирования производства на основе маркетинга. отдельный модуль предмета посвящен маркетинговой концепции формирования	В результате освоения дисциплины обучающиеся должны: знать принципы организации службы маркетинга, формирование службы маркетинга и основные требования при построении маркетинговых служб; уметь выявлять проблемы маркетингового характера при анализе конкретных ситуаций, предлагать способы их решения и оценивать ожидаемые результаты; систематизировать и обобщать маркетинговую информацию; использовать информационные технологии для решения маркетинговых задач на нефтяном предприятии.

		интрапренерства на предприятии.	

Наименование дисциплины	PP(I) 3307 Производственная практика 1
БД/ВК	ПД/ВК
Цель изучения курса	Закрепление и углубление теоретических знаний, практических умений и навыков, полученных в процессе освоения образовательной программы. Применять свои знания и понимания с точки зрения профессионального подхода к своей деятельности, приобретение опыта, развитие навыков самостоятельной деятельности по проведению маркетингового исследования и анализа работы предприятия и его подразделений, выявления возможностей и рисков; сбор материалов для выполнения дипломного проектирования; проявлять компетентность и демонстрировать выстраивание убедительной аргументации при решении проблем лежащих в рамках будущей практической деятельности.
Пререквизиты	Поведение потребителей нефтяного рынка , Поведение потребителей в различнах сегментах, Маркетинговая логистика, Ценообразование на рынке нефти/Ценообразование на рынке товаров и услуг
Постреквизиты	Производственная практика 2/ Преддипломная практика
Методы преподавания	1) аудиторные занятия: лекции, семинарские (практические) – проводятся с учетом инновационных технологий обучения, использованием новейших достижений науки, технологий, информационных систем и в интерактивной форме; 2) внеаудиторные занятия: самостоятельная работа обучающегося (СРО), в том числе под руководством преподавателя (СРОП), индивидуальные консультации
Методы и технологии обучения	объяснительно-иллюстративный; исследовательский; частично-поисковый; проблемный; кейс - стади (анализ конкретных ситуаций); метод проектов (наработка и преобразование собственного опыта и компетентности) студентоцентрированное обучение, основанное на рефлексивном подходе к обучению со стороны преподавателя и студентов; интерактивная лекция (проблемная лекция, дискуссионная лекция, лекция-конференция, лекция-консультация, лекция «Вопросы- ответы -обсуждение»).
Методы оценивания (критерий оценивания)	Итоговая оценка по дисциплине включает оценки текущей успеваемости и итогового контроля (экзаменационной оценки). Доля оценки текущей успеваемости составляет 60% в итоговой оценке. Оценка итогового контроля составляет 40% итоговой оценки знаний по дисциплине. Оценка текущей успеваемости складывается из среднего значение оценок 1-го и 2-го рейтинга допуска (РД 1 и РД2), каждый из которых максимально оценивается в 100 баллов. Текущий контроль успеваемости – систематическая проверка учебных достижений обучающегося по каждой

	теме учебной дисциплины, проводимая преподавателем, ведущим учебное занятие. Текущий контроль выполняется в виде проверки конспектов лекций, выполнения заданий СРО, контрольных работ, практических и лабораторных работ и т.д. Итоговая оценка по дисциплине в процентном содержании определяется по следующей формуле: И% = РД 1+ РД 2 х 0,6 + Э х 0,4 2 где: РД 1 – процентное содержание оценки 1-го рейтинга допуска; РД 2 – процентное содержание оценки 2-го рейтинга допуска; Э – процентное содержание экзаменационной оценки.
Кол-во ак. кредитов	10
Семестр	6

Компетенции		Результаты обучения (РО)	
Код компетенции	**Формулировка компетенции**	**Описание дисциплины**	**Результаты обучения**
КК70	Способность находить организационно-управленческие решения и готовность нести за них ответственность, проводить анализ операционной деятельности организации и использовать его результаты для подготовки управленческих решений, способностью разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых организаций (направлений деятельности, рынков, продуктов), способность оценивать условия и последствия принимаемых маркетинговых организационно-управленческих решений, обеспечивающих увеличение продаж и максимизацию	Приобретение практических навыков и опыта профессиональной деятельности по обучаемой дисциплине. Закрепление и расширение теоретических и практических знаний по ОП; знакомление с особенностями ведения маркетинга предприятий, в которой проходит практика. Овладение обучающимися основными приёмами, видами и задачами будущей профессиональной деятельности и формирование у них профессионального мировоззрения в соответствии с профилем избранной образовательной программы. Ознакомление с организацией (предприятием), правилами внутреннего трудового распорядка, производственный инструктаж, в т.ч. инструктаж по технике безопасности. Выполнение производственных заданий, сбор, обработка и систематизация фактического и литературного материала. Анализ полученной информации, подготовка отчета по практике, сбор материалов для дипломной работы.	В результате производственной практики обучающийся должен: ознакомиться со спецификой работы отрасли, с микро- и макросредой предприятия, с технологической и производственной схемой предприятия, структурой управления и основными функциями производственных и управленческих подразделений; закрепить теоретические знания, полученные обучающими в процессе изучения учетных и других смежных дисциплин; приобрести практические навыки по организации, методике и технике ведения маркетинга и его компьютеризации; овладеть приемами и способами описать и проанализировать бизнес-процессы функционального подразделения (подразделений) маркетинга предприятия.

	прибыли, способность осуществлять деловое общение: публичные выступления, переговоры, проведение совещаний, деловую переписку, электронные коммуникации		

Наименование дисциплины	PP(II) 4308 Производственная практика 2/ PDP 4308 Преддипломная практика
Цикл дисциплины	ПД/КВ
Цель изучения курса	Практическое закрепление, расширение знаний, полученных при изучении професиональных дисциплин, а также развитие профессиональ ных навыков маркетинговой деятельности. Приобретение новых навыков в процессе создания и развития организационного механизма управления маркетингом, востребованного работодателем; проведение самостоятельного исследования в соответствии с темой дипломной работы; сбор, систематизация, обработка фактического материала по теме. Для выполнения индивидуального задания рассмотреть все изучаемые показатели в динамике предприятия за последние периоды хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта. Обобщение знаний и навыков работы обучающихся по специальности, закрепление профессиональной готовности будущего бакалавра бизнеса и управления к самостоятельной трудовой деятельности и сбор материалов для выполнения дипломной работы.
Пререквизиты	Производственная практика 1
Постреквизиты	-
Методы преподавания	1) аудиторные занятия: лекции, семинарские (практические) – проводятся с учетом инновационных технологий обучения, использованием новейших достижений науки, технологий, информационных систем и в интерактивной форме; 2) внеаудиторные занятия: самостоятельная работа обучающегося (СРО), в том числе под руководством преподавателя (СРОП), индивидуальные консультации
Методы и технологии обучения	объяснительно-иллюстративный; исследовательский; частично-поисковый; проблемный; кейс - стади (анализ конкретных ситуаций); метод проектов (наработка и преобразование собственного опыта и компетентности) студентоцентрированное обучение, основанное на рефлексивном подходе к обучению со стороны преподавателя и студентов; интерактивная лекция (проблемная лекция, дискуссионная лекция, лекция-конференция, лекция-консультация, лекция «Вопросы- ответы -обсуждение»).

Методы оценивания (критерий оценивания)	Итоговая оценка по дисциплине включает оценки текущей успеваемости и итогового контроля (экзаменационной оценки). Доля оценки текущей успеваемости составляет 60% в итоговой оценке. Оценка итогового контроля составляет 40% итоговой оценки знаний по дисциплине. Оценка текущей успеваемости складывается из среднего значение оценок 1-го и 2-го рейтинга допуска (РД 1 и РД2), каждый из которых максимально оценивается в 100 баллов. Текущий контроль успеваемости – систематическая проверка учебных достижений обучающегося по каждой теме учебной дисциплины, проводимая преподавателем, ведущим учебное занятие. Текущий контроль выполняется в виде проверки конспектов лекций, выполнения заданий СРО, контрольных работ, практических и лабораторных работ и т.д. Итоговая оценка по дисциплине в процентном содержании определяется по следующей формуле: И% = РД 1+ РД 2 х 0,6 + Э х 0,4 2 где: РД 1 – процентное содержание оценки 1-го рейтинга допуска; РД 2 – процентное содержание оценки 2-го рейтинга допуска; Э – процентное содержание экзаменационной оценки.
Кол-во ак. кредитов	10
Семестр	8

Компетенции		**Результаты обучения (РО)**	
Код компетенции	**Формулировка компетенции**	**Описание дисциплины**	**Результаты обучения**
КК 71	В результате прохождения производственной / преддипломной практики *овладение* навыками анализа и использования нормативных и правовых документов в своей профессиональной деятельности, *способен получить* профессиональных умений и навыков. Способен использовать навыков поиска, анализа и использования нормативных и правовых документов в своей профессиональной деятельности, осуществлять деловое общение и публичные выступления, осуществлять деловую переписку и поддерживать электронные коммуникации. Владеет методами и	Изучение общих сведений об организации - базе практики. Изучение перспектив развития организации с учетом возможностей рынка. Проведение подробного анализа результатов производственно хозяйственной, коммерческой и финансовой деятельности организации. Проведение оценки организации по основным показателям эффективности. Изучение состояния определенной системы управления организации. Систематизация и обработка информации для отчета и дипломной	В результате производственной /преддипломной практики обучающийся должен: - собрать нормативные, плановые и отчетные документы, различные справки и расчеты; - обобщить, систематизировать и обработать собранные материалы; - проводить анализ отрасли (рынка), используя экономические модели; - использовать экономический инструментарий для анализа внешней и внутренней среды бизнеса (организации) - использовать иностранный язык в межличностном общении и профессиональной деятельности; -осуществить экспресс-анализ финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта за определенный период для выявления резервной

	программными средствами обработки деловой информации, уметь определять приоритеты профессиональной деятельности, разрабатывать и эффективно исполнять управленческие решения, в том числе в условиях неопределенности и рисков	работы.	повышения эффективности работы предприятия; - подготовить обоснованные рекомендации и предложения, направленные на развитие теоретических и методологических положений, на совершенствование организации и ведения маркетинга, составления отчетности и внутреннего контроля в профильных организациях.

Наименование дисциплины	MNI 1104 Методы научных исследований
Цикл дисциплины	ООД/КВ
Цели изучения курса	Состоит в овладении знаниями о законах, принципах, понятиях, терминологии, содержании, специфических особенностях организации и управлении научными исследованиями с использованием современных методов науки необходимых для самостоятельного выполнения научных исследований.
Пререквизиты	Модуль социально- политических знаний, Информационно-коммуникационные технологии (на английском языке)
Постреквизиты	Поведение потребителей нефтяного рынка /Поведение потребителей в различнах сегментах, Деловые коммуникации в отрасли, Стратегический маркетинг нефтяного рынка, Управление маркетингом в нефтяной отрасли/ Управление качеством продукции, Маркетинг инновационных проектов в нефтегазовой сфере/ Управление маркетинговыми инновациями
Методы преподавания	1) аудиторные занятия: лекции, семинарские (практические) – проводятся с учетом инновационных технологий обучения, использованием новейших достижений науки, технологий, информационных систем и в интерактивной форме; 2) внеаудиторные занятия: самостоятельная работа обучающегося (СРО), в том числе под руководством преподавателя (СРОП), индивидуальные консультации
Методы и технологии обучения	объяснительно-иллюстративный; исследовательский; частично-поисковый; проблемный; кейс - стади (анализ конкретных ситуаций); метод проектов (наработка и преобразование собственного опыта и компетентности) студентоцентрированное обучение, основанное на рефлексивном подходе к обучению со стороны преподавателя и обучающихся; интерактивная лекция (проблемная лекция, дискуссионная лекция, лекция-конференция, лекция-консультация, лекция «Вопросы- ответы -обсуждение»).
Методы оценивания (критерий оценивания)	Итоговая оценка по дисциплине включает оценки текущей успеваемости и итогового контроля (экзаменационной оценки). Доля оценки текущей успеваемости составляет 60% в итоговой оценке. Оценка итогового контроля составляет 40% итоговой оценки знаний по дисциплине. Оценка текущей успеваемости складывается из среднего значение оценок 1-го и 2-го рейтинга допуска (РД 1 и РД2), каждый из которых максимально оценивается в 100 баллов. Текущий контроль успеваемости – систематическая проверка учебных достижений обучающегося по каждой теме учебной дисциплины, проводимая преподавателем, ведущим учебное занятие. Текущий контроль выполняется в виде проверки конспектов лекций, выполнения заданий СРО, контрольных работ, практических и лабораторных работ и т.д. Итоговая оценка по дисциплине в процентном содержании определяется по следующей формуле: И% = (РД 1+ РД 2) x 0,6 + Э x 0,4

	2 где: РД 1 – процентное содержание оценки 1-го рейтинга допуска; РД 2 – процентное содержание оценки 2-го рейтинга допуска; Э – процентное содержание экзаменационной оценки.
Количество академических кредитов	5
Семестр	2

Компетенции		**Результаты обучения (РО)**	
Код компетенции	**Формулировка компетенции**	**Описание дисциплины**	**Результаты обучения**
КК4	Способен использовать количественные и качественные методы для проведения научных исследований и управления бизнес процессами; способен к самостоятельному освоению новых методов исследования, к изменению научного и научно-производственного профиля своей профессиональной деятельности.	Курс предназначен для формирования исследовательских навыков обучающихся, позволяет получить знания по основным теоретическим положениям, технологиям, операциям, практическим методам и приемам проведения экономических научных исследований на базе современных достижений отечественных и зарубежных ученых и овладеть навыками выбора темы научного исследования, научного поиска, анализа, экспериментирования, обработки данных, получения обоснованных эффективных решений с использованием современных технологий.	*Знать:* • способы и методы научных исследований; • основные методы оформления и разработки научных исследований, • основные этапы разработки научно-исследовательской темы *Уметь:* • уметь объяснить роль и значение различных методов исследований в системе научных знаний. • пользоваться научной литературой по предмету • планировать и осуществлять мероприятия по изучению научных источников • использовать современные информационные технологии при поиске и изучении литературных источников и обработке результатов; • выполнять отчеты по научной работе в соответствии с современными требованиями. *Владеть:* • терминологическим аппаратом науки; • навыками самостоятельного анализа и обобщения затронутых проблем; • навыками применения на практике полученных теоретических знаний; • методами поиска, сбора и анализа научной информации; • особенностями подготовки различных видов студенческих научных работ.

Наименование дисциплины	EBZH 1104 Экология и безопасность жизнедеятельности
Цикл дисциплины	ООД/КВ
Цели изучения курса	Освоение основ экологического мышления как условия принятия адаптационной модели жизнедеятельности в природных и искусственных условиях среды проживания человека на основе изучения основных закономерностей взаимодействия в системе «человек-общество-природа» и создания оптимальной модели взаимодействия элементов в ней.
Пререквизиты	Программа среднего образования, Модуль национального кода и социально политических знаний
Постреквизиты	Топливно-энергетический комплекс Казахстана, Правовые основы отрасли
Методы преподавания	1) аудиторные занятия: лекции, семинарские (практические) – проводятся с учетом инновационных технологий обучения, использованием новейших достижений науки, технологий, информационных систем и в интерактивной форме;

	2) внеаудиторные занятия: самостоятельная работа обучающегося (СРО), в том числе под руководством преподавателя (СРОП), индивидуальные консультации
Методы и технологии обучения	объяснительно-иллюстративный; исследовательский; частично-поисковый; проблемный; кейс - стади (анализ конкретных ситуаций); метод проектов (наработка и преобразование собственного опыта и компетентности) студентоцентрированное обучение, основанное на рефлексивном подходе к обучению со стороны преподавателя и обучающихся; интерактивная лекция (проблемная лекция, дискуссионная лекция, лекция-конференция, лекция-консультация, лекция «Вопросы- ответы - обсуждение»).
Методы оценивания (критерий оценивания)	Итоговая оценка по дисциплине включает оценки текущей успеваемости и итогового контроля (экзаменационной оценки). Доля оценки текущей успеваемости составляет 60% в итоговой оценке. Оценка итогового контроля составляет 40% итоговой оценки знаний по дисциплине. Оценка текущей успеваемости складывается из среднего значение оценок 1-го и 2-го рейтинга допуска (РД 1 и РД2), каждый из которых максимально оценивается в 100 баллов. Текущий контроль успеваемости – систематическая проверка учебных достижений обучающегося по каждой теме учебной дисциплины, проводимая преподавателем, ведущим учебное занятие. Текущий контроль выполняется в виде проверки конспектов лекций, выполнения заданий СРО, контрольных работ, практических и лабораторных работ и т.д. Итоговая оценка по дисциплине в процентном содержании определяется по следующей формуле: $И\% = \frac{РД\ 1 + РД\ 2}{2} \times 0{,}6 + Э \times 0{,}4$ где: РД 1 – процентное содержание оценки 1-го рейтинга допуска; РД 2 – процентное содержание оценки 2-го рейтинга допуска; Э – процентное содержание экзаменационной оценки.
Количество академ. кредитов	5
Семестр	2

Компетенции		**Результаты обучения (РО)**	
Код компетенции	**Формулировка компетенции**	**Описание дисциплины**	**Результаты обучения**
КК5	Уметь выявлять и анализировать естественные и антропогенные экологические процессы, пути их регулирования; оценить условия безопасности.Владеть знаниями о способах организации безопасности на объектах экономики, в быту, в окружающей среде.	Курс направлен на приобретение необходимых знаний об основных экологических понятиях и закономерностях функционирования природных систем, о проблемах и методах охраны окружающей среды; способах безопасного взаимодействия человека со средой обитания (производственная, бытовая, городская, природная), устойчивого функционирования организаций в различных условиях,	*Знать* -глобальные и региональные экологические проблемы; - способы снижения техногенной нагрузки на природную среду; - механизмы обеспечения экологической безопасности; - критерии оценки состояния природной и техногенной среды. *Уметь:* -использовать теоретические знания в практической деятельности; - планировать мероприятия по снижению уровня загрязнений окружающей среды; -ориентироваться в основных аспектах взаимовлияния человечества и его среды обитания; -прогнозировать и оценивать экологическую опасность, моделировать пути её предотвращения *Владеть* средствами и методами оценки экологической опасности и риска.

		вопросы защиты от негативных факторов, предупреждения и ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций различного характера.	

Наименование дисциплины	ОРА 1104 Основы права и антикоррупционная деятельность
Цикл дисциплины	ООД/КВ
Цели изучения курса	Получение обучающимися необходимых знаний и навыков по основам права, а также причин и условий, способствующих возникновению и росту коррупции и умению вносить предложения по снижению и устранению коррупционных проявлений.
Пререквизиты	История Казахстана, Модуль национального кода и социально политических знаний
Постреквизиты	Правовое регулирование маркетинговой деятельности, Правовые основы отрасли
Методы преподавания	1) аудиторные занятия: лекции, семинарские (практические) – проводятся с учетом инновационных технологий обучения, использованием новейших достижений науки, технологий, информационных систем и в интерактивной форме; 2) внеаудиторные занятия: самостоятельная работа обучающегося (СРО), в том числе под руководством преподавателя (СРОП), индивидуальные консультации
Методы и технологии обучения	объяснительно-иллюстративный; исследовательский; частично-поисковый; проблемный; кейс - стади (анализ конкретных ситуаций); метод проектов (наработка и преобразование собственного опыта и компетентности) студентоцентрированное обучение, основанное на рефлексивном подходе к обучению со стороны преподавателя и обучающихся; интерактивная лекция (проблемная лекция, дискуссионная лекция, лекция-конференция, лекция-консультация, лекция «Вопросы- ответы -обсуждение»).
Методы оценивания (критерий оценивания)	Итоговая оценка по дисциплине включает оценки текущей успеваемости и итогового контроля (экзаменационной оценки). Доля оценки текущей успеваемости составляет 60% в итоговой оценке. Оценка итогового контроля составляет 40% итоговой оценки знаний по дисциплине. Оценка текущей успеваемости складывается из среднего значение оценок 1-го и 2-го рейтинга допуска (РД 1 и РД2), каждый из которых максимально оценивается в 100 баллов. Текущий контроль успеваемости – систематическая проверка учебных достижений обучающегося по каждой теме учебной дисциплины, проводимая преподавателем, ведущим учебное занятие. Текущий контроль выполняется в виде проверки конспектов лекций, выполнения заданий СРО, контрольных работ, практических и лабораторных работ и т.д. Итоговая оценка по дисциплине в процентном содержании определяется по следующей формуле: $И\% = \frac{РД\ 1 + РД\ 2}{2} \times 0,6 + Э \times 0,4$ где: РД 1 – процентное содержание оценки 1-го рейтинга допуска; РД 2 – процентное содержание оценки 2-го рейтинга допуска; Э – процентное содержание экзаменационной оценки.
Количество академ. кредитов	5
Семестр	2

Компетенции		**Результаты обучения (РО)**	
Код компетенции	**Формулировка компетенции**	**Описание дисциплины**	**Результаты обучения**

КК6,8	Способен ***распознать*** сущность и факторы коррупции, ***раскрывать*** различные ее проявления, может руководствоваться правовыми документами действующего законодательства в области коррупции, ***анализировать*** коррупционные риски, ***связывать*** профессиональную деятельность на основе развитого правосознания, правового мышления и антикоррупционной культуры, ***формировать*** такие качества как добропорядочность, честность на современном этапе при формировании антикоррупционной культуры личности.	Курс рассматривает вопросы основных отраслей права (конституционного, административного, гражданского, уголовного и т. д.), которые дают общее представление о роли тех или других правовых норм, представляют необходимые знания для того, чтобы ориентироваться в решении правовых проблем. Также раскрывает сущность и содержание коррупционных отношений, основные направления государственной политики РК в области противодействия коррупции; дает характеристику государственной политики РК по противодействию коррупции, нормативных правовых актов по противодействию коррупции; рассматривает результаты антикоррупционной политики РК.	*Знать:* -основные положения Конституции Республики Казахстан; -и действующего законодательства РК; -систему органов государственного управления и круг их полномочий, - финансовое право и финансы; -механизм взаимодействия материального и процессуального права; -сущность коррупции и причины ее происхождения; -меру морально-нравственной и правовой ответственности за коррупционные правонарушения; -действующее законодательство в области противодействия коррупции. *Уметь:* -анализировать события и действия с точки зрения области правового регулирования и уметь обращаться к необходимым нормативным актам; - ориентироваться в действующем законодательстве; - используя закон защищать свои права и интересы; - ориентироваться в вопросах действующего законодательства; - применять нормы гражданского права в конкретных ситуациях; - реализовывать ценности морального сознания и следовать нравственным нормам в повседневной практике; -задействовать духовно-нравственные механизмы предотвращения коррупции; *владеть навыками:* -правового анализа различных документов; -анализа ситуации конфликта интересов и морального выбора;

Наименование дисциплины	ОЕР 1104 Основы экономики и предпринимательства
Цикл дисциплины	ООД/КВ
Цели изучения курса	Формирование знании базовых принципах функционирования экономики и экономического развития, цели и формы участия государства в экономике, а также нормативно-правовых, экономических и организационных знаний и умений по вопросам становления, организации и ведения предпринимательской деятельности в условиях конкурентноспособной экономики.
Пререквизиты	Информационно-коммуникационные технологии (на английском языке, Модуль национального кода и социально политических знаний
Постреквизиты	Основы экономики, Основы менеджмента, Введение в маркетинг/Финансы и бухгалтерский учет, Экономика предприятия/ Экономика бизнеса, Основы коммерческой деятельности
Методы преподавания	1) аудиторные занятия: лекции, семинарские (практические) – проводятся с учетом инновационных технологий обучения, использованием новейших достижений науки, технологий, информационных систем и в интерактивной форме; 2) внеаудиторные занятия: самостоятельная работа обучающегося (СРО), в том числе под руководством преподавателя (СРОП), индивидуальные консультации
Методы и технологии обучения	объяснительно-иллюстративный; исследовательский; частично-поисковый; проблемный; кейс - стади (анализ конкретных ситуаций); метод проектов (наработка и преобразование собственного опыта и компетентности) студентоцентрированное обучение, основанное на рефлексивном подходе к обучению со стороны преподавателя и обучающихся; интерактивная лекция (проблемная лекция, дискуссионная лекция, лекция-конференция, лекция-консультация, лекция «Вопросы- ответы - обсуждение»).
Методы оценивания (критерий оценивания)	Итоговая оценка по дисциплине включает оценки текущей успеваемости и итогового контроля (экзаменационной оценки). Доля оценки текущей

	успеваемости составляет 60% в итоговой оценке. Оценка итогового контроля составляет 40% итоговой оценки знаний по дисциплине. Оценка текущей успеваемости складывается из среднего значение оценок 1-го и 2-го рейтинга допуска (РД 1 и РД2), каждый из которых максимально оценивается в 100 баллов. Текущий контроль успеваемости – систематическая проверка учебных достижений обучающегося по каждой теме учебной дисциплины, проводимая преподавателем, ведущим учебное занятие. Текущий контроль выполняется в виде проверки конспектов лекций, выполнения заданий СРО, контрольных работ, практических и лабораторных работ и т.д. Итоговая оценка по дисциплине в процентном содержании определяется по следующей формуле: И% = (РД 1+ РД 2) / 2 x 0,6 + Э x 0,4 где: РД 1 – процентное содержание оценки 1-го рейтинга допуска; РД 2 – процентное содержание оценки 2-го рейтинга допуска; Э – процентное содержание экзаменационной оценки.
Количество академических кредитов	5
Семестр	2

Компетенции		Результаты обучения (РО)	
Код компетенции	**Формулировка компетенции**	**Описание дисциплины**	**Результаты обучения**
КК7,9	Обучающийся способен оценивать развития экономики и предпринимательства, *уметь вести* экономические расчеты, *владеть навыками* обеспечения экономической эффективности хозяйствующих субъектов, находить перспективные подходы управления предпринимательством в любой сфере деятельности.	Курс изучает этапы развития экономической науки, формы и юридические аспекты собственности, механизмы ценообразования, роль малого предпринимательства и развитие экономики. В курсе рассматривается организации финансирования предпринимательской деятельности и взаимодействие предпринимателей с финансовыми организациями	*Знать:* особенности выделения вида и типа бизнеса, экономические функции малого и среднего бизнеса, поведение потребителей и определять степень удовлетворенности клиентов, уметь анализировать факторы, влияющие на уровень удовлетворенности клиентов, формирование структуры управления, оптимальное построение производственного аппарата. *Уметь*: использовать методы анализа взаимозависимых экономических явлений, использовать полученные знания в будущей деятельности при экономическом обосновании хозяйственных решений и расчете параметров эффективности, формировать цели и задачи планирования бизнеса и показать особую роль малого бизнеса в экономике региона. *Владеть:* необходимой для выработки аргументов, обоснования путей решения проблем, возникающих в процессе функционироавания хозяйствующего субъекта.

	успеваемости составляет 60% в итоговой оценке. Оценка итогового контроля составляет 40% итоговой оценки знаний по дисциплине. Оценка текущей успеваемости складывается из среднего значение оценок 1-го и 2-го рейтинга допуска (РД 1 и РД2), каждый из которых максимально оценивается в 100 баллов. Текущий контроль успеваемости – систематическая проверка учебных достижений обучающегося по каждой теме учебной дисциплины, проводимая преподавателем, ведущим учебное занятие. Текущий контроль выполняется в виде проверки конспектов лекций, выполнения заданий СРО, контрольных работ, практических и лабораторных работ и т.д. Итоговая оценка по дисциплине в процентном содержании определяется по следующей формуле: $И\% = \frac{РД\ 1 + РД\ 2}{2} \times 0{,}6 + Э \times 0{,}4$ где: РД 1 – процентное содержание оценки 1-го рейтинга допуска; РД 2 – процентное содержание оценки 2-го рейтинга допуска; Э – процентное содержание экзаменационной оценки.
Количество академических кредитов	5
Семестр	2

Код компетенции	**Формулировка компетенции**	**Описание дисциплины**	**Результаты обучения**
КК7,9	Обучающийся способен оценивать развития экономики и предпринимательства, *уметь вести* экономические расчеты, *владеть навыками* обеспечения экономической эффективности хозяйствующих субъектов, находить перспективные подходы управления предпринимательством в любой сфере деятельности.	Курс изучает этапы развития экономической науки, формы и юридические аспекты собственности, механизмы ценообразования, роль малого предпринимательства и развитие экономики. В курсе рассматривается организации финансирования предпринимательской деятельности и взаимодействие предпринимателей с финансовыми организациями	*Знать:* особенности выделения вида и типа бизнеса, экономические функции малого и среднего бизнеса, поведение потребителей и определять степень удовлетворенности клиентов, уметь анализировать факторы, влияющие на уровень удовлетворенности клиентов, формирование структуры управления, оптимальное построение производственного аппарата. *Уметь*: использовать методы анализа взаимозависимых экономических явлений, использовать полученные знания в будущей деятельности при экономическом обосновании хозяйственных решений и расчете параметров эффективности, формировать цели и задачи планирования бизнеса и показать особую роль малого бизнеса в экономике региона. *Владеть:* необходимой для выработки аргументов, обоснования путей решения проблем, возникающих в процессе функционироавания хозяйствующего субъекта.

Каталог элективных дисциплин **рассмотрен и рекомендован к утверждению** на заседании:
Совета Бизнес школы
Протокол № 1 «25» 08 2022 г.

Председатель Совета Бизнес школы _____ к.э.н., профессор Жалгасбаева А.А.