



**IQAA**

**НЕЗАВИСИМОЕ АГЕНТСТВО  
ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ КАЧЕСТВА В ОБРАЗОВАНИИ - IQAA**

**ОТЧЕТ  
ПО ВНЕШНЕМУ АУДИТУ  
«АЛМАТЫ МЕНЕДЖМЕНТ УНИВЕРСИТЕТ»**

**АККРЕДИТАЦИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ  
ВТОРОГО ЦИКЛА (МАГИСТРАТУРА):**

**7M04105 МАРКЕТИНГ (2 г.) / 7M04114 МАРКЕТИНГ (1 г.)  
(Направление подготовки: 7M041 Бизнес и управление)**

**г. Нур-Султан, 2022 год**



## ЭКСПЕРТНАЯ ГРУППА



**Давлетбаева Назгуль Бакытовна**

**Руководитель группы:**

Кандидат экономических наук, профессор, кафедра “Менеджмент” экономического факультета, Карагандинский университет им. Е.А.Букетова



**Natalie Aleksandra Gurvitš-Suits**

**Международный эксперт**

PhD по экономике и финансам, ассоциированный профессор, Департамент финансового учета, факультет Бизнесадминистрирования, Школа бизнеса и управления, Таллинский технологический университет, г. Таллин, Эстония



**Калинина Ирина Анатольевна**

**Международный эксперт**

Доктор экономических наук, эксперт Насдобр, профессор кафедры Теории менеджмента и бизнес-технологий Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова, г. Москва.



**Тогайбаева Люсия Исламовна**

**Национальный эксперт**

Доцент, кандидат экономических наук  
кафедра «Инженерное предпринимательство и менеджмент»  
Карагандинский технический университет им. А.Сагинова



**Дюсенов Мерген Мирзаятович**

**Национальный эксперт**

Доктор PhD, заведующий кафедрой «Менеджмент и маркетинг»,  
Казахский агротехнический университет им. С.Сейфулина



**Кадырова Акмарал Сатбековна**

**Национальный эксперт**

Кандидат экономических наук, профессор  
кафедры экономики, Торайгыров Университет



**Кирдасинова Касия Александровна**

**Национальный эксперт**

Кандидат экономических наук, профессор кафедры «Менеджмент»,  
Евразийский национальный университет им. Л.Гумилева



**Кабашева Наталья Владимировна**

**Национальный эксперт**

Кандидат экономических наук, заведующая кафедрой  
«Финансы, учет и оценка», университет «Туран–Астана»



**Акылбаева Шара Жандарбековна**

**Эксперт- представитель работодателей**

Руководитель отдела Маркетинговых и Аналитических исследований,  
заместитель Генерального директора ТОО «АлматыЭкспертиза»



**Прияткина Ева Константиновна**

**Представитель студенчества**

Студентка 1 курса , ОП Учёт и аудит,  
Казахская академия труда и социальных отношений

## **КООРДИНАТОР IQAA**

Агибаева Сауле Жоламановна - старший координатор отдела аккредитации вузов и НИИ

**УРОВЕНЬ СООТВЕТСТВИЯ ОТЧЕТА ПО САМООЦЕНКЕ  
ОП 7М04105 МАРКЕТИНГ (2 з.) / 7М04114 МАРКЕТИНГ (1 з.)  
ФАКТИЧЕСКОМУ СОСТОЯНИЮ ДЕЛ ПО КАЖДОМУ СТАНДАРТУ  
В «АЛМАТЫ МЕНЕДЖМЕНТ УНИВЕРСИТЕТ»**

Стандарты	Отметьте уровень соответствия отчета по самооценке фактическому состоянию дел в вузе для каждого стандарта			
	Полное соответствие	Значительное соответствие	Частичное соответствие	Несоответствие
<i>Стандарт 1</i> Политика в области обеспечения качества и академическая честность	+			
<i>Стандарт 2</i> Разработка, утверждение образовательных программ и управление информацией		+		
<i>Стандарт 3</i> Студентоцентрированное обучение, преподавание и оценка	+			
<i>Стандарт 4</i> Прием студентов, успеваемость, признание и сертификация	+			
<i>Стандарт 5</i> Профессорско-преподавательский состав	+			
<i>Стандарт 6</i> Учебные ресурсы и поддержка студентов	+			
<i>Стандарт 7</i> Информирование общественности	+			

**УРОВЕНЬ СООТВЕТСТВИЯ ОТЧЕТА ПО САМООЦЕНКЕ  
ОП 7М04105 МАРКЕТИНГ (2 з.) / 7М04114 МАРКЕТИНГ (1 з.)  
ФАКТИЧЕСКОМУ СОСТОЯНИЮ ДЕЛ ПО КАЖДОМУ СТАНДАРТУ  
В «АЛМАТЫ МЕНЕДЖМЕНТ УНИВЕРСИТЕТ»**

Стандарты	Отметьте уровень соответствия отчета по самооценке фактическому состоянию дел в вузе для каждого стандарта			
	Полное соответствие	Значительное соответствие	Частичное соответствие	Несоответствие
<i>Стандарт 1</i> Политика в области обеспечения качества и академическая честность	+			
<i>Стандарт 2</i> Разработка, утверждение образовательных программ и управление информацией		+		
<i>Стандарт 3</i> Студентоцентрированное обучение, преподавание и оценка		+		
<i>Стандарт 4</i> Прием студентов, успеваемость, признание и сертификация	+			
<i>Стандарт 5</i> Профессорско-преподавательский состав	+			
<i>Стандарт 6</i> Учебные ресурсы и поддержка студентов	+			
<i>Стандарт 7</i> Информирование общественности	+			

По решению Аккредитационного совета от 02.07.2022 г.

## СОДЕРЖАНИЕ

### **ГЛАВА 1 КОНТЕКСТ И ЦЕЛИ ВИЗИТА**

Введение.....	5
Основные характеристики вуза.....	6

### **ГЛАВА 2 ОТЧЕТ О ВНЕШНЕМ АУДИТЕ ЭКСПЕРТНОЙ ГРУППЫ**

Введение.....	8
Соответствие стандартам программной аккредитации	
<i>Стандарт 1</i>	
Политика в области обеспечения качества и академическая честность .....	9
<i>Стандарт 2</i>	
Разработка, утверждение образовательных программ и управление информацией.....	12
<i>Стандарт 3</i>	
Студентоцентрированное обучение, преподавание и оценка.....	15
<i>Стандарт 4</i>	
Прием студентов, успеваемость, признание и сертификация.....	19
<i>Стандарт 5</i>	
Профессорско-преподавательский состав.....	22
<i>Стандарт 6</i>	
Учебные ресурсы и поддержка студентов.....	26
<i>Стандарт 7</i>	
Информирование общественности.....	29

### **ГЛАВА 3**

<b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ</b> .....	31
-------------------------	----

### **ПРИЛОЖЕНИЯ**

<i>Приложение 1</i>	
Программа внешнего визита.....	34
<i>Приложение 2</i>	
Список всех участников интервью.....	37
<i>Приложение 3</i>	
Список документов, рассмотренных дополнительно в вузе.....	47

## **ГЛАВА 1**

---

### **КОНТЕКСТ И ЦЕЛИ ВИЗИТА**

#### ***Введение***

Визит внешней экспертной группы в рамках программной аккредитации в учреждение образования «Алматы менеджмент университет» проходил с 8 по 9 июня 2022 года.

Внешний аудит по программной аккредитации осуществлялся по образовательной программе: 7M04105 Маркетинг (2 г.)/7M04114 Маркетинг (1 г.).

Работа проходила согласно плану, составленному IQAA. Все необходимые документы для работы были получены заранее (в их числе Кодекс этики эксперта, программа визита, отчеты и приложения по образовательным программам), что позволило заблаговременно подготовиться к процедуре внешнего аудита.

Внешняя экспертная группа (ВЭГ) встретилась с руководством УО «Алматы менеджмент университет», что позволило более подробно познакомиться с вузом и его составляющими, а также ознакомиться с политикой и миссией вуза. Все запланированные мероприятия были проведены в срок, вуз предоставил все необходимые данные по ОП, которые требовались для более углубленного изучения, что помогло произвести анализ по всем семи стандартам без особых затруднений.

Визуальный осмотр был проведен с целью получения общего представления об организации обучения, соответствия стандартам, материально технической базе, связи обучающихся с сотрудниками и ППС. Экспертной группой был проведен осмотр высших школ, отделов, аудиторного и лабораторного фонда, научной библиотеки и др.

В процессе проведения внешнего аудита эксперты изучили документацию высших школ, базы практик по направлениям подготовки с целью более детального ознакомления с учебно-методическим, научно-исследовательским и материально-техническим обеспечением.

### ***Основные характеристики вуза***

Некоммерческое образовательное учреждение «Международная Академия Бизнеса» осуществляло свою деятельность на основании Устава и государственной регистрации с 17 декабря 1997 года. Протоколом внеочередного общего собрания участников от 23 апреля 2014 года Некоммерческое образовательное учреждение «Международная Академия Бизнеса» переименовано в Некоммерческое образовательное учреждение «Алматы Менеджмент Университет». Перерегистрация в органах юстиции произведена 23 мая 2014 года. Протоколом внеочередного общего собрания участников от 29 февраля 2016 года Некоммерческое образовательное учреждение «Алматы Менеджмент Университет» переименовано в Учреждение образования «Алматы Менеджмент Университет».

С момента своего основания AlmaU внедряет инновационные образовательные программы и проекты, предусматривающие развитие предпринимательского мышления и социальной ответственности среди магистрантов, преподавателей и общества. Университет объединяет сообщество успешных выпускников, творческих магистрантов, преподавателей и партнеров и стремится транслировать концепцию предпринимательского мышления и третьей миссии по всей Центральной Азии, способствуя экономическому росту страны через образование.

Образовательная деятельность AlmaU осуществляется в соответствии с переоформленной лицензией № KZ03LAA00008295 от 2 марта 2017 года по более 20 программам бакалавриата, 11 программам магистратуры (включая MBA) и по 4 программам докторантуры PhD и DBA.

В настоящее время в структуру AlmaU входят 8 школ и 4 центра: Высшая Школа Бизнеса, Школа менеджмента, Школа экономики и финансов, Школа предпринимательства и инноваций, Школа цифровых технологий, Школа медиа и кино, Школа политики и права, Школа гостеприимства и туризма, Центр урбанистики, Центр креативных индустрий, Центр языков и Центр спортивного менеджмента. Университет имеет 3 региональных представительства в городах Шымкент, Атырау и Нур-Султан, и представительство за рубежом в городе Ташкент (Узбекистан).

AlmaU сотрудничает со 150 лучшими университетами и бизнес-школами из 42 стран мира, предоставляя своим магистрантам возможность учиться за рубежом по программам обмена, двойного диплома, научных стажировок и летних школ.

AlmaU аккредитован IQA CEEMAN (2010-2022). Университет входит в топ 3 бизнес-школ Центральной Азии в рейтинге Eduniversal, занимает 601-800 место среди 1115 университетов из 94 стран в рейтинге Times Higher Education Impact Rankings 2021. В 2021г. AlmaU вошёл в топ 3 гуманитарно-экономических вузов по рейтингу Независимого агентства по обеспечению качества в образования (IQAA). AlmaU прошел национальную независимую институциональную, а также

программную аккредитацию по 16 ОП в Независимом агентстве аккредитаций и рейтингов (IAAR) и Независимом агентстве по обеспечению качества (IQAA) со сроком на пять и три года.

Президент «Алматы Менеджмент Университет» - Кожаметов Асылбек Базарбаевич. Ректор университета - Куренкеева Гульнара Турдалиевна.

В 2021-2022 учебном году контингент бакалавриата составил – 3189, магистратуры – 1194 (включая 1017 MBA), докторантуры – 100 (включая 69 DBA). Данные предоставлены на период внешнего аудита от 01 июня 2022г.

Количество профессорско-преподавательского состава (ППС) и сотрудников на момент проведения аудита составило: 150 штатных ППС, 250 сотрудников, 7 иностранных ППС и сотрудников. Остепененная доля ППС- 51%.

### **Юридический и фактический адрес университета:**

050060 г.Алматы, ул.Розыбакиева,227

**Тел:** + (727) 313 30 40

**Эл.почта:** [info@almau.edu.kz](mailto:info@almau.edu.kz)

**Сайт:** <https://www.almau.edu.kz>



## ГЛАВА 2

---

### ОТЧЕТ О ВНЕШНЕМ АУДИТЕ ЭКСПЕРТНОЙ ГРУППЫ

#### Введение

Работа ВЭК осуществлялась на основании утвержденной Программы визита экспертной комиссии по специализированной аккредитации образовательных программ в УО «Алматы Менеджмент Университет» в период с 08 по 09 июня 2022 года.

С целью координации работы ВЭК 03.06.2022 г. состоялось установочное собрание, в ходе которого были распределены полномочия между членами комиссии, уточнен график визита, достигнуто согласие в вопросах выбора методов экспертизы.

Для получения объективной информации о качестве образовательных программ и всей инфраструктуры вуза, уточнения содержания отчетов о самооценке, состоялись встречи в комбинированном формате с ректором, проректорами вуза по направлениям деятельности, руководителями структурных подразделений, деканами высших школ, программ-лидерами, преподавателями, обучающимися, выпускниками, представителями баз практик, работодателями.

Подготовка магистров с присуждаемой академической степенью «Магистр бизнеса и управления» и «Магистр экономических наук» по ОП «Маркетинг» осуществляется Школой Менеджмента (ШМ) по образовательным программам:

- «Маркетинг» очная форма обучения со сроком обучения 1 год (профильное направление подготовки);
- «Маркетинг» очная форма обучения со сроком обучения 2 года (научно-педагогическое направление подготовки).

Обучение ведется на основании лицензии №KZ03LAA00008295, от 02.03.2017 г., приложение к лицензии по направлению подготовки кадров 7M041 «Бизнес и управление» № 038 от 27.03.2019 г. ([https://www.almau.edu.kz/upload/files/License\\_from\\_02\\_03\\_2017\\_ru.pdf](https://www.almau.edu.kz/upload/files/License_from_02_03_2017_ru.pdf)).

Обучение по ОП «Маркетинг» ведется на русском языке. Программ-лидером ОП «Маркетинг» с 2021 г. является Оразгалиева Элмайра Болатбековна, PhD, Assistant Professor.

Первый выпуск по ОП «Маркетинг» был осуществлен в 2014 году.

В 2021 году AlmaU стал стратегическим партнером Arizona State University, ASU (<https://clck.ru/X8m7a>), основная цель сотрудничества - предоставление предпринимательского и инновационного высшего образования мирового класса в Казахстане. ASU является крупнейшим государственным университетом в США, №1 в США по инновациям согласно U.S. News & World Report, а также №1 в США и №9 в мире за глобальное влияние в области научных исследований, ответственное планирование и управление ресурсами Times Higher Education.

ОП «Маркетинг» AlmaU занимает 2 место в рейтинге магистерских программ Центральной Азии по версии Eduniversal в 2021, 2020, 2019 гг. <https://clck.ru/dWL3y>

## Соответствие стандартам программной аккредитации

### Стандарт 1. Политика в области обеспечения качества и академическая честность

#### *Доказательства:*

Учреждение образования «Алматы Менеджмент Университет» (AlmaU) разработало политику в области обеспечения качества, в основе которого сформированы направления развития университета. Процедуры в области обеспечения качества описаны в Регламенте «Руководство по качеству» (утверждены ректором от 17.11.2020 г). Основные положения в области обеспечения качества отражены в документах «Политика в области обеспечения качества образования» (утверждена решением Ученого совета, протокол № 7 от 23.02.2022 и размещена на сайте <https://clck.ru/Y7tcP>) и «Цели в области качества» (<https://clck.ru/Y7tcP>).

Система внутреннего обеспечения качества AlmaU способствует эффективной реализации образовательных программ «Маркетинг» (научно-педагогическое и профильное направления), которая осуществляется в соответствии с законодательством РК и международными требованиями, предъявляемыми к программам магистратуры, в частности, для обеспечения соответствия ESG и Зальцбургским принципам.

Вопросы академической честности, направленные на развитие личной честности в обучении и оценивании также регламентированы и реализованы в AlmaU. В целях реализации данного направления в университете разработаны следующие документы:

- регламент по Управлению рисками.
- Правила академической честности (утверждены решением Ученого совета, протокол № 7 от 23.02.2022).
- Политика по противодействию взяточничеству и коррупции (утверждена ректором от 28.06.2022 и размещена на сайте [https://www.almau.edu.kz/politika\\_po\\_protivodeistviyu\\_korrupcii\\_i-10108](https://www.almau.edu.kz/politika_po_protivodeistviyu_korrupcii_i-10108)).
- Положение о проверке письменных работ на предмет плагиата на основе системы «Strike Plagiarism» (утверждены решением Учёного совета, протокол № 10 от 25.05.22, размещены в личном кабинете обучающихся и ППС)

В целом в AlmaU созданы условия для формирования высокой культуры взаимодействия в коллективе, создания атмосферы научного и творческого

сотрудничества и предотвращения ситуаций неэтичного поведения всех заинтересованных сторон.

### *Анализ:*

По результатам ознакомления с отчетом и в ходе визита члены ВЭГ ознакомились с политикой обеспечения качества и академической честности Учреждение образования «Алматы Менеджмент Университет» (AlmaU). В ходе интервью с фокус-группами, преподавательский состав, магистранты подтвердили высокие требования вуза, предъявляемые к ним в отношении соблюдения этичного поведения и обеспечения качества в процессе обучения.

В университете разработана система обеспечения качества образования AlmaU (приведена на Рисунке 1 отчета по самооценке). Деятельность Школы менеджмента, которая реализует образовательные программы «Маркетинг» (научно-педагогическое и профильное направления), гармонично встроена в данную систему.

Согласно регламенту данного процесса, система внутреннего обеспечения качества ШМ направлена на реализацию Видения, Миссии и стратегических целей AlmaU и формализовано в стратегическом плане развития ОП «Маркетинг» (<https://clck.ru/dWkEq>, 3). В соответствии с Политикой и Регламентом «Управление рисками» программ-лидер ОП «Маркетинг» и декан Школы менеджмента выявляют риски процессов и проектов, а также, в соответствии с планом-графиком, проводится внутренний аудит, в котором охватывается каждая составляющая системы в соответствии с требованиями СМК.

Члены ВЭГ ознакомились с Политикой и целями в области обеспечения качества, которые доступны для всех участников учебного процесса и представлены на WEB-сайте Университета (<https://clck.ru/Y7tcP>), а также размещаются в рекламных буклетах, материалах о деятельности университета, освещаются в СМИ республиканского и местного значения, на встречах с обучающимися, ППС и экспертами, при проведении научных семинаров AlmaU (<https://clck.ru/dWkEq>).

В целях реализации требований МОН РК, о наличии ведущего зарубежного партнера, в 2021 году AlmaU подписано соглашение о стратегическом партнерстве с Arizona State University, ASU (<https://clck.ru/X8m7a>). Основная цель сотрудничества – повышение качества образования посредством развития предпринимательского и инновационного высшего образования мирового класса в Казахстане. ASU является крупнейшим государственным университетом в США, №1 в США по инновациям согласно U.S. News & World Report, а также №1 в США и №9 в мире за глобальное влияние в области научных исследований, ответственное планирование и управление ресурсами Times Higher Education. Дальнейшее стратегическое видение по развитию сотрудничества - открытие новых ОП по всем Школам AlmaU.

В университете при Ученом совете в решении узловых вопросов созданы 3 рабочих комиссии: 1) Комиссия по вопросам стратегического развития, исследования и международному развитию; 2) Комиссия по академическим вопросам; 3) Комиссия по финансам и корпоративным вопросам. В AlmaU разработана и утверждена организационная структура (<https://clck.ru/dWkEq>), в соответствии с которой распределены функции и задачи по обеспечению качества ОП докторантуры, что находит отражение в Положениях структурных подразделений, должностных инструкциях сотрудников и ППС.

Также для обеспечения качественных программ при ОП «Маркетинг» сформирован Консультативный совет (<https://clck.ru/dWkEq>), в рамках которого обсуждаются учебные планы, логика их построения, контент и содержание учебных дисциплин.

В состав Консультационного Совета по ОП Маркетинг в 2021-2022 гг. входят: представитель от зарубежного вуза д.э.н., зав. кафедрой Менеджмента и маркетинга Белгородского государственного национального исследовательского университета Тхориков Б. А. (Российская Федерация, г. Белгород), представители от работодателей Проценко Е.А., директор «Unlimited Services», к.б.н.; Сайлыбаева А.М., руководитель отдела маркетинга АО «Бахус»; представители от обучающихся докторант 2 курса Камаладин Д.Б., магистрант 2 курса Есенжолова А.С., студент 3 курса ОП «Маркетинг» Душанова М.С., представители от выпускников Абужалитова А.А., Мағзомова А.Е. (<http://sfm.almau.edu.kz/8>).

Также для оценки качества образовательных программ и улучшения образовательного процесса учитываются экспертные заключения со стороны представителей ученых зарубежных и отечественных вузов.

Вопросы обеспечения качества ОП регулярно обсуждаются на встречах сотрудников деканата и ППС с обучающимися (<https://clck.ru/dWkEq>). На научных семинарах ШМ обсуждаются вопросы качества проводимых докторантами исследований и соблюдения ими принципов академической честности при проведении научных исследований.

В рамках соблюдения принципов академической честности письменные работы обучающихся текущего, рубежного и итогового контроля, монографии, статьи, тезисы, магистерские диссертации/проекты проверяются на плагиат по системе StrikePlagiarism (<https://clck.ru/dWkEq>).

В рамках ОП и на уровне университета проводятся семинары и мероприятия, направленные на ознакомление с мерами воздействия после установления фактов плагиата.

В университете создано и функционирует ИРУ, которое регулярно организывает мероприятия информационного характера по данной теме [https://almau.edu.kz/seminary i meropriyatiya-6521](https://almau.edu.kz/seminary_i_meropriyatiya-6521). Так, в 2020-2021 и 2021-2022 учебных годах была проведена серия вебинаров: Эффективные информационные инструменты для работы с научными журналами (3 вопрос Об

отношении российских журналов к доле заимствованного текста в рукописях), Проверка академических работ на плагиат в системе StrikePlagiarism и через Moodle, совместный вебинар «Антиплагиат и Glarivate», Предотвращение плагиата перед публикацией в научных журналах Scopus, Web of Science и все, что говорят законы РК и ЕС о плагиате и др.

### Уровень соответствия по стандарту 1 – полное соответствие

## Стандарт 2. Разработка, утверждение образовательных программ и управление информацией

### *Доказательства:*

Разработка, утверждение образовательных программ «Маркетинг» согласно отчету о самооценке, осуществляется на основе:

- требований МОН РК (Законодательные и нормативные акты, ГОСО, Государственной программы развития образования до 2025 года, <http://sfm.almau.edu.kz/50>);

- Политики в области обеспечения качества, внутренних документов, стандартов, правил, регламентов Университета (<https://clck.ru/Y7tcP>);

- требований международных стандартов в рамках Болонского процесса, Дублинских дескрипторов;

- потребностей государства, определяемых ГПРОН, аналитическими отчетами МОН РК, выделяемыми грантами;

- потребностей рынка, работодателей, определяемыми путем исследования рынка, исследованием работодателей и т.д.; потребностей обучающихся, определяемыми путем исследования удовлетворенности и т.д., договора о сотрудничестве с Arizona State University и Cintana Alliance.

Подготовка магистрантов в AlmaU по ОП «Маркетинг» осуществляется по 2 направлениям: научно-педагогическая, предполагает 2 года обучения и профильная магистратура – 1 год обучения.

В рамках обучения на ОП «Маркетинг» магистрантам предоставляется возможность получить двойной диплом с вузами партнерами IQS Universitat Ramon Llull (Испания) по программе Master International Marketing in Digital Environment и École de Management Léonard de Vinci EMLV (Франция) по программе Master degree in Marketing Innovation and Distribution (<https://clck.ru/dWMvY>, 7). В 2020-2021 уч.г. был заключен договор о стратегическом партнерстве с Arizona State University (<https://global.asu.edu/cintana-alliance>), который предполагает возможность обучения по программам двойного диплома магистрантам (1+1), продолжения обучения после бакалавриата на программах магистратуры (4+1).

По запросу членов ВЭГ сотрудники университета предоставили информацию о результатах достижимости ОП 7М04105 - «Маркетинг» с Реестра образовательных программ высшего и послевузовского образования ЕСУВО. По предоставленным данным коэффициент достижимости составляет по ОП 7М04105 Маркетинг (2 года) 63,30% и по ОП 7М04114 маркетинг (1 год) – 51,85%, что является достаточно низким показателем для университета, являющегося лидером в бизнес-образовании РК, члены ВЭГ рекомендуют проработать содержание ОП с учетом профессиональных стандартов и предложить более конкурентоспособную ОП.

### *Анализ:*

Согласно отчету по самооценке и изученным документам в ходе визита разработка ОП осуществляется в порядке, определенном в Положении по разработке и актуализации образовательных программ УО «Алматы Менеджмент Университет» (<https://clck.ru/dWMvY>) с учетом законодательства РК, нормативно-правовых актов МОН РК и внутренних нормативных документов AlmaU (<http://sfm.almau.edu.kz/50>). Исходя из регламентированной процедуры разрабатывается Паспорт ОП (<https://clck.ru/dWMvY>), который определяет цель, описание ОП, содержание и процесс реализации ОП, означающий последовательное формирование у обучаемых требуемого перечня компетенций, соответствие результатов обучения дисциплинам/модулям.

В разработке ОП «Маркетинг» принимают участие ППС, обучающиеся, структурные подразделения AlmaU, отвечающие за качество программы и ее реализацию, работодатели, представители бизнеса и профессиональных органов. Разработка и утверждение ОП с участием заинтересованных сторон проходит следующим образом: разработка и обсуждение ППС, программ лидером ОП «Маркетинг»; обсуждение на Консультативном совете школы (<http://sfm.almau.edu.kz/8>) с участием работодателей, ППС, студентов, магистрантов, докторантов и программ лидеров; публичная защита контента дисциплин и ОП (<https://clck.ru/dWMvY>, 6); обсуждение на Ученом совете университета. Соблюдение данного регламента подтвердили участники фокус-групп в ходе интервью.

В ходе обучения магистрантами осваиваются не менее 60 академических кредитов за весь период обучения по профильному направлению, 120 академических кредитов - по научно-педагогическому направлению. Структура ОП «Маркетинг» представлена 4 модулями, которые ориентированы на достижение планируемых результатов обучения, указанными в паспорте: Общий модуль, Профессиональный модуль, Исследовательский модуль, Итоговая аттестация (<http://sfm.almau.edu.kz/342>).

Цикл профилирующих дисциплин представлен актуальными дисциплинами такими, как «Digital реклама», «Graphic Design Tools», «Прикладной маркетинг»,

«Дизайн маркетинговых проектов», «Интегрированные маркетинговые коммуникации» и др. (<https://clck.ru/dWMvY>, 4, Приложение 5)

В процессе обучения магистранты имеют право выбора предметов между двумя альтернативами, например, из профессионального модуля возможен выбор между дисциплинами «Дизайн маркетинговых проектов» и «Graphic Design Tools», «Нейромаркетинг» или «Прикладной маркетинг», «Маркетинг менеджмент» или «Глобальный маркетинг», «Digital реклама» или «Информационные технологии в маркетинге», «Бренд-менеджмент» или «Маркетинговое управление конкурентоспособностью предприятия» и др. Этот механизм позволяет магистрантам выстраивать индивидуальную траекторию обучения, однако спектр дополнительных элективов невелик, университету рекомендуется диверсифицировать элективные программы с учетом современных тенденций развития микроквалификаций.

Содержание модулей учебных дисциплин полностью соответствуют реализации результатов обучения и учитывает интересы различных категорий обучающихся. В Нормативах по распределению кредитов для ППС УО «Алматы Менеджмент Университет» закреплены традиционные и инновационные форматы проведения занятий blended, blended language, blended dual, online, dual, offline (<https://clck.ru/dWMvY>, 11), что позволяет обеспечить более широкую доступность обучения для обучающихся с ограниченными потребностями.

Процедуры проведения профессиональных и научно-исследовательских практик и стажировок в университете осуществляются согласно НПА МОН РК, в университете имеется база практик и стажировок, которая создает возможности для прохождения практик и стажировок магистрантами в соответствии с видом практики и направления стажировки.

НИРМ и ЭИРМ проводится в соответствии с Положением о научно-исследовательской и экспериментально-исследовательской работе магистрантов (<http://sfm.almau.edu.kz/50>), в котором регламентируется порядок и объем исследовательской работы в разрезе семестров. НИРМ/ЭИРМ включает обязательное прохождение научной стажировки в научных организациях и/или организациях соответствующих отраслей или сфер деятельности для ознакомления с инновационными технологиями и новыми видами производств.

Итоговая аттестация в университете также регламентирована согласно требованиям НПА МОН РК и внутренних нормативных документов.

### ***Положительная практика:***

В рамках обучения на ОП «Маркетинг» магистрантам предоставляется возможность получить двойной диплом с вузами партнерами IQS Universitat Ramon Llull (Испания) по программе Master International Marketing in Digital Environment и École de Management Léonard de Vinci EMLV (Франция) по программе Master degree in Marketing Innovation and Distribution

(<https://clck.ru/dWMvY> В 2020-2021 уч.г. был заключен договор о стратегическом партнерстве с Arizona State University (<https://global.asu.edu/cintana-alliance>), который предполагает возможность обучения по программам двойного диплома магистрантам (1+1), продолжения обучения после бакалавриата на программах магистратуры (4+1).

### ***Замечания:***

1. По запросу членов ВЭГ сотрудники университета предоставили информацию о результатах достижимости ОП 7M04105 - «Маркетинг» и 7M04114 - «Маркетинг» с Реестра образовательных программ высшего и послевузовского образования ЕСУВО. По предоставленным данным коэффициент достижимости составляет по ОП 7M04105 Маркетинг (2 года) 63,30% и по ОП 7M04114 Маркетинг (1 год) – 51,85%, что является достаточно низким показателем для университета, являющегося лидером в бизнес-образовании РК. Члены ВЭГ рекомендуют проработать содержание ОП с учетом профессиональных стандартов и предложить более конкурентоспособную ОП.

### ***Области для улучшения:***

1. Рекомендуются проработать содержание ОП с учетом профессиональных стандартов для создания более конкурентоспособной ОП.

2. Наличие системы построения индивидуальной траектории обучения позволяет обучающимся осваивать дополнительные курсы в виде элективных программ. Однако спектр электив невелик, рекомендуется диверсификация элективных программ.

## **Уровень соответствия по стандарту 2 – значительное соответствие**

### **Стандарт 3. Студентоцентрированное обучение, преподавание и оценка**

#### ***Доказательства:***

Экспертная группа в ходе изучения документации и интервью с проректорами, руководителями структурных подразделений, деканами, программ-лидерами и магистрантами убедилась, что в AlmaU существует организованная система правил, регулирующих образовательный процесс и весь жизненный цикл магистрантов. Все обучающиеся обеспечены справочниками-путеводителями - Handbook (утвержден 28.06.2021, протокол № 11), в которых представлены правила внутреннего распорядка, порядок оплаты за обучение, информация о курсах обучения, правила учебного процесса по кредитной

технологии, порядок записи на учебные дисциплины, правила проведения текущего, промежуточного и итогового контроля знаний обучающихся, пользования научной библиотекой, перевода и восстановления обучающихся. В институте действует утвержденная Академическая политика (Решение Ученого совета № 7 от 23.08.2022), которая содержит основные нормативные документы, регламентирующие образовательный процесс. Представлены положения «Об организации учебного процесса по кредитной технологии обучения», «Положение об организации и проведению апелляции», «Положение об организации летнего семестра», о посещении учебных занятий, об организации прохождения всех видов практики и др. документы, предусматривающие постановку образовательных целей в соответствии с целями студентоцентрированного обучения. Действует утвержденный ректором Академический календарь (утвержден 10.06.2021).

### *Анализ:*

Равные возможности обучающимся обеспечиваются за счет единой системы информирования на трех языках и обеспечением постоянного контакта, личного взаимодействия, консультации обучающихся осуществляют эдвайзеры из Эдвайзинг Центра, деканат Школы Менеджмента и программ-лидеры ОП «Маркетинг».

На основании изученной документации AlmaU и интервью с магистрантами и преподавателями эксперты убедились, что учебный процесс строится на основе индивидуальной образовательной траектории обучающихся, партнерского взаимодействия между преподавателями и магистрантами, создания условий для формирования у студентов опыта самостоятельного решения познавательных, коммуникативных, организационных, нравственных и иных задач будущей профессиональной деятельности.

Преподаватели применяют различные современные технологии обучения, в том числе такие IT инструменты интерактивного обучения, как Plickers, Kahoot, Socrative, Padlet, Jambox, Canva, сервисы Google и MS Office 365 и др. Практические занятия проводятся в рамках контактных часов, объем которых определяет преподаватель самостоятельно, с учетом потребностей магистрантов и специфики дисциплины. Занятия магистрантов ОП «Маркетинг» проводятся в лаборатории «Нейромаркетинг» с использованием оборудования Eye-tracker, Face-reading и GSR. Содержание занятий направлено на приобретение магистрантами практических навыков за счет применения проектного подхода в обучении и Learning by doing, ситуативных задач, привлечения практиков для проведения гостевых занятий. Преподаватели-практики и ППС применяют на занятиях различные цифровые платформы для коммуникаций с магистрантами: LMS Moodle, MS Teams, ZOOM, АИС «Platonus».

В рамках учебного процесса используются инновационные методы и технологии обучения: технология модерации; деловые игры; анализ ситуаций (case-study); методы «перевернутого класса», «малых групп», «дискуссия» и др.;

занятия в формате «полевые работы»; практические занятия с представителями бизнеса и предпринимательских структур; занятия в форме практикумов, которые организуются и проводятся работодателями на их территории. На занятиях применяются программные продукты SPSS, MS Office 365, 1С и оборудования Tobii Eye glasses, facereading, Shimmer GSR.

В университете сложилась практика проведения анкетирования магистрантов на предмет их удовлетворенности качеством обучения по ОП «Маркетинг» через анкету «Преподаватель глазами студента», где дается оценка методам и методике преподавания дисциплин ОП.

Академическая мобильность в университете регулируется Регламентом «Академическая мобильность» (<https://clck.ru/dWXNP>, 17). Направление на обучение за рубеж в рамках академической мобильности осуществляется на основании международных договоров. Список вузов-партнеров приведен в каталоге программ академической мобильности <https://clck.ru/dWL42> который обновляется и пересматривается в каждом академическом году. Согласно отчету о самооценке в академической мобильности, принимают участие от 1 до 3 магистрантов в год, что составляет в среднем 10% от контингента обучающихся.

Статистика по мобильности в зарубежные вузы-партнеры по ОП «Маркетинг» демонстрирует низкую востребованность со стороны магистрантов в программах обмена и двойного диплома.

#### ***Положительная практика:***

В AlmaU нормативно закреплена возможность использования онлайн-курсов в учебном процессе. Зачет результатов освоения онлайн-курсов представляет собой признание в установленном порядке результата обучения по учебной дисциплине (модулю) осваиваемой образовательной программы с использованием открытого онлайн-курса.

#### ***Замечание:***

Слабо представлена академическая входящая/исходящая мобильность магистрантов по ОП.

Низкое участие магистрантов в коммерциализации научных проектов, в стартап-проектах.

#### ***Области для улучшения:***

1. Вопрос академической мобильности магистрантов (входящей, исходящей) стоит открыто. Необходимо разработать механизмы реализации академической мобильности обучающихся.

2. Остаются открытыми вопросы работы научных школ и кружков для магистрантов и их встраивание в образовательную программу. Члены ВЭГ рекомендуют сформировать научные направления/школы, интегрированные в

ОП «Маркетинг» и повысить участие студентов в коммерциализации научных проектов, в стартап-проектах.

3. В AlmaU не отработана система встраивания в образовательные программы возможности освоения в период обучения дополнительных микроквалификаций. В период интервьюирования респонденты отметили необходимость развития институциональной системы специализации по объектам направлений подготовки и ознакомления с технологиями (подготовка государственных служащих и специалистов в менеджменте образования является фундаментальной подготовкой, которая существенно отличается в части отраслевой специфики предприятий).

**Уровень соответствия по стандарту 3 - полное соответствие.**

## Стандарт 4. Прием студентов, успеваемость, признание и сертификация

### *Доказательства:*

AlmaU является известным и популярным учебным заведением и в части магистерского образования. Университет имеет широкий спектр привлечения обучающихся, в основе которого лежит сформированный положительный имидж вуза в образовательной среде, как лидер бизнес-образования в РК.

В AlmaU разработаны и применяются утвержденные и опубликованные правила, которые охватывают все периоды «жизненного цикла» обучающегося: «Академическая политика», «Правила предоставления академических отпусков обучающимся», «Правила перевода и восстановления обучающихся», «Положение о порядке отчисления обучающихся», «Положение о реализации неформального и формального онлайн обучения»; «Положение об образовательных грантах и скидках УО «Алматы Менеджмент Университет»», «Регламент «Академическая мобильность»» (<https://clck.ru/dWtyn>, 1-8).

Контингент магистрантов в университете формируется за счет поступающих на платное отделение, по государственным образовательным грантам, грантам и скидкам по результатам внутреннего конкурсного отбора в соответствии с требованиями об образовательных грантах и скидках AlmaU. Контингент обучающихся по ОП «Маркетинг» и данные по присваиваемой степени представлен в таблице 1.

Таблица 1. Контингент обучающихся по образовательным программам «Маркетинг» и данные по присваиваемой степени

Учебный год	Количество магистрантов		
	1 курс	2 курс	Всего
2017-2018	23	13	36
2018-2019	14	10	24
2019-2020	20	8	28
2020-2021	29	17	46
2021-2022	29	23	52
Присваиваемая степень: <i>научно-педагогическое направление:</i> Магистр экономических наук <i>профильное направление:</i> Магистр экономики и бизнеса/ Магистр бизнеса и управления			

Для усиления профориентационной работы по привлечению обучающихся на странице официального сайта Университета в разделе «Финансовая поддержка» (<https://clck.ru/dWL2p>) предоставлена информация о внутренних грантах и скидках университета, грантах фондов и организаций, которые регламентируются в «Положение об образовательных грантах и скидках УО «Алматы Менеджмент Университет».

Поддержка магистрантов в AlmaU осуществляется Управлением регистрации, развития и поддержки студентов, в состав которого входят отделы

Офис регистратора, ЦПС, Эдвайзинг центр, ЦСР, ЦПК, увеличен штат Управления онлайн образования в период перехода на онлайн-обучение в период пандемии Covid-19.

### *Анализ:*

Нормативными документами регулируются такие вопросы, как планирование контингента набора магистрантов; зачисление магистрантов; перевод с курса на курс, перевод с одной специальности на другую специальность, отчисление обучающихся, предоставление академического отпуска и восстановление из академического отпуска, обучение в рамках программы академической мобильности. В нормативных документах распределены ответственные структурные подразделения, участвующие в данном процессе. Внешние и внутренние нормативные документы, регулирующие жизненный цикл обучающихся с момента поступления и до завершения обучения представлены в открытом доступе на странице сайта Школы менеджмента (<http://sfm.almau.edu.kz/>) во вкладке «Обучающимся».

Университет признает результаты формального и неформального обучения. Формальное признание осуществляется через процедуру нострификации. Нострификация документов осуществляется самими обучающимися через Центры обслуживания населения (ЦОН). Сотрудники университета оказывают помощь обучающемуся в сборе документов для подачи на нострификацию.

Механизм признания результатов неформального и формального обучения в университете осуществляется согласно процедурам, описанным в Положении о реализации неформального и формального онлайн обучения.

В качестве инструмента по привлечению абитуриентов является система скидок, льгот, грантов. Победители конкурса на соискание студенческой премии «Алтын тамга» получают гранты и 50 % скидки на обучение в магистратуре. Тұрған Адия в 2020 г. стала обладателем такого гранта и в настоящее время обучается в магистратуре по ОП «Маркетинг».

С целью усиления программы поддержки одаренных обучающихся и социальной поддержки магистрантов университетом предоставляется финансовая поддержка в виде грантов и скидок. Все выпускники бакалавриата AlmaU получают скидку на обучение в магистратуре университета (<https://clck.ru/dWtyn>, 9).

Перевод с курса на курс осуществляется по результатам экзаменационных сессий осеннего, весеннего и летнего семестра. Переводной балл (GPA) утверждается на Ученом совете университета на основании представлений декана Школ (<https://clck.ru/dWtyn>, 13). В 2020–2021 учебном году переводной балл (GPA) по Школе менеджмента составил по ОП магистратуры 2,4 балла.

Магистранты выпускного курса проявляют высокий интерес к проведению исследований, которые отражаются в защищенных магистерских проектах и

диссертациях, в том числе с применением нейробиологического оборудования. Так, в 2020-2021 учебном году магистрант Абужалитова А.А. под руководством PhD Казыбаевой А.М. защитила магистерскую диссертацию на тему «Нейромаркетинг в образовании: принципы и методы организации», магистрант Зашир А. под руководством Смыковой М.Р. защитил магистерскую диссертацию на тему «Применение нейромаркетинга в высших учебных заведениях Республики Казахстан». Результаты исследований магистрантов находят применение в деятельности компаний, о чем свидетельствуют имеющиеся акты внедрения (<https://clck.ru/rcU88>).

Магистрантами профильного направления в течение всего периода обучения публикуются не менее одной статьи, магистрантами научного направления не менее двух статей в материалах республиканских, международных научно-практических конференций и периодических научных журналах (<https://clck.ru/dWXP>, 14).

Вопросы трудоустройства в университете курируют сотрудники ЦПК, которые регулярно проводят мониторинг трудоустройства выпускников ОП (таблица 4), помогают с трудоустройством в компании-партнеры, рассылают информацию о вакансиях и стажировках в чаты магистрантов в WhatsApp, телеграмм-канал. На сайте университета имеется отдельная страничка для обучающихся «Карьера и трудоустройство» (<https://clck.ru/bmTsa>). Показатели трудоустройства за 5 лет в среднем составляют 90%.

В AlmaU действует Ассоциация выпускников (<http://alumni.almu.kz/>). Ежегодно отделом ЦПК осуществляется постоянный мониторинг профессиональной деятельности выпускников магистратуры ОП «Маркетинг» через проведение опроса, обзвона, приглашения на мероприятия, проводимые в AlmaU. По приглашению сотрудников Управления маркетингом AlmaU выпускники ОП «Маркетинг» проводят мастер-классы, принимают участие на встречах с абитуриентами. В ходе интервью на вопрос: «Являетесь ли вы участниками эндаумент-фонда?», члены ВЭГ не получили положительного ответа. В университете рекомендуется развивать эндаумент-фонд в рамках действующей ассоциации выпускников.

Магистранты входят в состав Консультативного совета Школы менеджмента (<http://sfm.almu.edu.kz/8>). С целью изучения потребностей и интересов работодателей, государственных и частных структур в подготовке конкурентоспособных специалистов университетом регулярно проводятся конференции, встречи, гостевые лекции, семинары, тренинги.

### ***Области для улучшения:***

1. Рекомендуется развивать эндаумент-фонд в рамках действующей ассоциации выпускников.

### **Уровень соответствия по стандарту 4 – полное соответствие**

## Стандарт 5. Профессорско-преподавательский состав

### *Доказательства:*

Профессорско-преподавательский состав AlmaU сформирован в соответствии с квалификационными требованиями к лицензированию образовательной деятельности и кадровой политикой AlmaU, в которой обозначены четкие, прозрачные и справедливые процессы найма, условия занятости и повышения их квалификации.

В ходе визита члены ВЭГ ознакомились со следующими документами, регулирующими деятельность профессорско-преподавательского состава:

Кадровая политика (утверждена приказом ректора от 17.01.2022г.), а также около 13 регламентов и положений (Регламент «Управление организационной структурой и штатным расписанием», Регламент «Порядок проведения конкурсно-контрактной комиссии, Регламент «Порядок приема и адаптации работников», Регламент «Обучение и развитие персонала», Регламент «Предоставление отпусков», Регламент «Расторжение и прекращение трудового договора», Регламент «Порядок командирования работников», Положение об оплате труда, стимулировании, материальной помощи, образовательных грантах и скидках для работников УО «Алматы Менеджмент Университет», Положение о квалификационных характеристиках должностей педагогических работников и приравненных к ним лиц, Положение о порядке применения дисциплинарных взысканий, Положение о награждении, Правила трудового распорядка).

Члены ВЭГ отмечают задокументированность данного направления деятельности, большую часть положений и регламентов можно упразднить путем слияния документов.

Преподаватели AlmaU обладают знаниями фундаментальных основ; современных достижений проблем и тенденций развития соответствующей научной области, ее взаимосвязей с другими науками; владеют современными методиками, инновационными приемами обучения и воспитания, методами формирования у магистрантов навыков самостоятельной работы, профессионального мышления и развития их творческих способностей. Все преподаватели, задействованные в учебном процессе, имеют соответствующее базовое образование.

Сведения, приведенные в отчете по самооценке по составу ППС, являются актуальными, в ходе изучения действующего штатного расписания вуза, расписания занятий, экспертами не выявлены нарушения в части обеспеченности ППС.

### *Анализ:*

В AlmaU действует программа развития персонала, базирующаяся на Стратегии развития AlmaU 2025 г., согласно которой, преподаватели и сотрудники, обладающие высоким потенциалом, являются ключевым активом

университета. Выявление, привлечение и удержание талантов осуществляется за счет применения технологий оценки «360 градусов», создания долгосрочных программ развития и обучения, введение культуры наставничества и менторинга. Стратегия HiPo в развитии человеческого капитала позволяет осуществить организационную трансформацию вуза для проектного подхода и формирования Agile-команд.

Показатели по качественному и количественному составу ППС ОП «Маркетинг», по категориям (штатный, ППС по совместительству) соответствует квалификационным требованиям, требованиям ГОСО и целям реализуемой образовательной программы, кадровой политики и Стратегии Университета.

ОП «Маркетинг» обслуживают высококвалифицированный штат ППС, имеющий соответствующее образование, шифр специальности ученой степени и ученого звания соответствует специфике преподаваемых дисциплин, в числе которого 1 доктор наук, 5 кандидата наук и 3 доктора философии PhD (<https://clck.ru/dumRi>, Приложение 9).

В университете академические должности ППС разделены на 4 категории: 1) Professor, Acting Professor, Researcher; 2) Associate professor, Acting Associate Professor, Assistant Professor; 3) Professor of Practice, Senior lecturer, Senior Language Instructor; 4) Lecturer. (<https://clck.ru/dX2VA>, 15).

В 2018–2019 учебном году введена позиция «Professor Emerita AlmaU». Данная позиция предполагает заключение отдельного контракта с преподавателем и предусматривает фиксированную дополнительную ежемесячную оплату независимо от педагогической нагрузки. По ОП «Маркетинг» к.э.н. Смыкова М.Р. является Professor Emerita AlmaU.

К преподаванию профильных дисциплин по ОП «Маркетинг» привлечены специалисты: Проценко Е.А. – руководитель маркетинговой компании «Unlimited Services»; Шабденова А.Б. – Заместитель директора/Руководитель отдела анализа и обработки данных в Республиканском центре изучения общественного мнения; Тхориков Б.А. – д.э.н., зав. кафедрой менеджмента и маркетинга Белгородского государственного национального исследовательского университета, (Российская Федерация, г. Белгород).

Штатные преподаватели ОП «Маркетинг» активно вовлечены в учебную, методическую и научную работу.

Смыкова М.Р. (соавторы Абенова Е.А., Устенова О.Ж.) разработала учебно-методическое пособие «Сборник кейсов по маркетингу, туризму, гостиничному и ресторанному бизнесу». Смыкова М.Р. является рецензентом учебного пособия, оппонентом докторской диссертации. Получено авторское свидетельство и опубликовано учебное пособие «Нейромаркетинг» PhD Казыбаевой А.М.

Смыкова М.Р. (с 2020 года), Казыбаева А.М. (с 2021) входят в состав УМО РУМС по направлению «Бизнес и управление», секцию Маркетинг и реклама,

также они являются обладателями государственного гранта «Лучший преподаватель вуза Республики Казахстан». (Приложение 10, <https://clck.ru/dX2VA>, 16)

Членов ВЭГ заинтересовала система распределения нагрузки преподавателя, которая формируется в соответствии с РУП; КУД; данными по контингенту магистрантов. Расчет педагогической нагрузки ведется в кредитах согласно нормативам распределения кредитов (<https://clck.ru/dX2VA>, 19). Нагрузку штатных преподавателей составляют преподавательская деятельность и функциональные обязанности (по выбору и при соответствии требованиям, таблица 5).

Таблица 5. Функциональные обязанности ППС согласно системе КРІ

Категория	Академическая должность	Преподавательская деятельность/ Функциональные обязанности
1	Professor, Acting Professor, Researcher	20% (25-35 кредитов)/ 80%
2	Associate professor, Acting Associate Professor, Assistant professor	40% (40-50 кредитов) / 60%
3	Professor of Practice. Senior lecturer, Senior Language Instructor	60% (35-45 кредитов) / 40%
4	Lecturer	80% (30-40 кредитов) / 20%

Преподаватели университета имеют признание за пределами РК, так PhD Казыбаева А.М. является стажером-исследователем Института Восточной Европы и Центральной Азии (Institute of Eastern Europe and Central Asia, ИЕЕСА, Миннесота, США). ИЕЕСА организует международные конференции, учебные семинары и публикует Журнал исследований Восточной Европы и Центральной Азии (Journal of Eastern European and Central Asia Research, JEESCAR), который представлен в Web of Science и Скопусе Q3, процентиль 34. PhD Казыбаева А.М., Смыкова М.Р., Сохатская Н.П. и студентка ШМ Дущанова М. в 2021 году проводили совместные исследования с профессором Texas A&M University доктором Thomas M. Krueger для написания совместной статьи в JEESCAR (<https://clck.ru/dX2VA>, 21).

### ***Положительная практика:***

Выявление, привлечение и удержание талантов среди ППС за счет применения технологий оценки «360 градусов», создания долгосрочных программ развития и обучения, введение культуры наставничества и менторинга. Стратегия HiPo в развитии человеческого капитала позволяет

осуществить организационную трансформацию вуза для проектного подхода и формирования Agile-команд.

***Области для улучшения:***

1. В университете сформирована и реализуется кадровая политика, а также около 13 документов, регламентирующих трудовые отношения. Члены ВЭГ отмечают задокументированность данного направления деятельности, большую часть положений и регламентов можно упразднить путем слияния документов.

**Уровень соответствия по стандарту 5 – полное соответствие**

## Стандарт 6. Учебные ресурсы и поддержка студентов

### *Доказательства:*

AlmaU представлен отличной материально-технической базой. Руководством университета обеспечивается устойчивое улучшение условий обучения, в т.ч. модернизация и расширение номенклатуры ресурсного обеспечения учебно-образовательного процесса.

Наличие портфеля партнерских договоров гарантирует в процессе обучения возможность предоставления студентам мест практики.

Системная работа в рамках научной библиотеки AlmaU и поддержания доступа к современным электронно-библиотечным системам позволяют обеспечить высокий уровень информационных ресурсов.

Платформа LMS университета удобна для студентов и ППС. Имеется развивающаяся материальная и психологическая поддержка студентов.

В ходе визита члены ВЭГ обратили внимание на значительный рост иногородних обучающихся, при этом в университете нет собственного общежития. Руководству вуза следует обратить внимание на данную проблему.

Вопросы финансирования ОП «Маркетинг» осуществляются в соответствии со стратегическими целями и планом развития образовательной программы и университета в целом. Каждая школа формирует собственный бюджет, при составлении которого Декан руководствуется Регламентом «Формирование и утверждение бюджета» (<https://clck.ru/dX33Y>, 1), принципами достаточности и современности имеющихся в распоряжении ресурсов – привлечение ППС, стажировки и повышение квалификации ППС, магистрантов и докторантов, оплата работы отечественных и зарубежных научных руководителей, участие в отечественных и зарубежных конференциях, олимпиадах и круглых столах, сертификация ППС, разработка онлайн курсов, открытие лабораторий, закуп программ и т.д. Финансовая политика AlmaU нацелена на поддержание качества ОП «Маркетинг». Бюджет AlmaU является достаточным и полностью обеспечивает ОП (Приложение 16).

Главным источником финансирования деятельности Университета является оплата обучающихся, при этом Школа имеет возможность организовывать и принимать участие в финансируемых проектах. Например, в 2021–2022 учебном году:

– ППС и студент ОП «Маркетинг» приняли участие в коммерческом проекте на тему «Закуп услуг по комплексному анализу рынка и разработки маркетинговой стратегии НАО Казахский национальный медицинский университет им. С.Д. Асфендиярова» (<https://clck.ru/dX33Y>, 2);

– В рамках лаборатории Нейромаркетинга проведена научная стажировка для магистрантов Казахского университета экономики, финансов и международной торговли (г.Нур-Султан) и Актюбинского регионального университета им. К. Жубанова (г.Актобе) (<https://clck.ru/dX33Y>, 3).

### **Анализ:**

AlmaU располагает современными и достаточными ресурсами для обеспечения образовательного процесса по ОП «Маркетинг». AlmaU располагает собственным земельным участком площадью 1,7596 га. Учебный комплекс состоит из двух учебных корпусов площадью 14090 кв.м., спортивного комплекса «Sport and Artzone» (1754,9 кв.м.), летней спортивной площадкой (880 кв.м.) хозяйственными помещениями и автостоянкой для сотрудников, ППС и обучающихся. В университете прослеживается достаточно активная динамика финансовых средств, выделяемых на приобретение компьютерной техники, лабораторного оборудования, учебной литературы, периодических изданий, информационных ресурсов. За период 2016-2017 по 2021-2022 уч.года инвестиции составили: (Приложение 22,23,24)

- в развитие компьютерного парка - 86 721 349,77 тенге;
- в программное обеспечение - 21 007 165,14 тенге;
- в закуп литературы - 41 510 215,93 тенге.

Школа менеджмента располагается в Кайдзен офисе, при Школе действуют лаборатории Нейромаркетинга, Транспортной логистики. Лаборатория Нейромаркетинга функционирует при ОП «Маркетинг» и используется в образовательном процессе на уровнях бакалавриата, магистратуры и докторантуры. Инвестиции в лабораторию составили 7 605 000 тенге в 2017-2018 уч.году и 4 968 250 в 2021-2022 уч.году (<https://clck.ru/dX33Y>, 4).

В AlmaU с 2020–2021 учебного года наращена деятельность служб, оказывающих поддержку магистрантам за счет увеличения штата менеджеров. Образовательный процесс ОП «Маркетинг» поддерживается работой служб поддержки: Управления регистрации, развития и поддержки студентов (ЦПС, ЦСР, ЦПК), ИРУ, библиотеки, лабораторий, столовой и кафе, медицинского кабинета, клининга, службы безопасности, Sport and Artzone, Атриум, Knowledge Building и Creative Zone и др.

Для достижения поставленных целей Школы Менеджмента также необходимо наличие современных аудиторий. В учебном корпусе университета расположены: 1) столовая, малый зал для преподавателей на 40 человек, большой студенческий зал - 200 посадочных мест, кафе на 4 этаже - 50 посадочных мест, кофейня на 3 этаже - 30 посадочных мест, 2) медицинский кабинет (37,04 кв.м.), где работают врач–терапевт и медицинская сестра; 3) многофункциональный зал - Атриум (680 кв.м.), представляет собой открытое пространство, в котором созданы условия (удобная мебель, Wi-Fi) для встреч и общения преподавателей и обучающихся; 4) библиотека на 1-м этаже (627,2 кв.м.), основное книгохранилище (108,8 кв.м.), дополнительные книгохранилища (182,6 кв.м.), читальный зал (189,7 кв.м.), научный читальный зал (68 кв.м.), отдел комплектования (38,5 кв.м.), абонемент (49,6 кв.м.), общая вместимость библиотеки – 140 посадочных мест. В «Sport and Artzone» имеются гардеробные и душевые, комнаты для тренеров, обучающихся и ППС, комната для хранения спортивного инвентаря. В комплексе

имеются четыре спортивных зала и летняя спортплощадка с трибунами на 100 посадочных мест.

В AlmaU создана Система управления знаниями, которая включает корпоративный портал управления знаниями (AlmaUnion), представляющий собой Базу знаний, сообщество для обсуждения и обмена знаниями, банк идей (исследовательские и предпринимательские идеи и предложения), банк ошибок и другие сервисы, которые интегрированы с СЭД Документолог, АИС «Platonus», «Open AlmaU», Электронной библиотекой, системой Booking, Управлением онлайн образования. Сайт AlmaU <https://almau.edu.kz/> представляет собой совокупность официального сайта и его поддоменов: сайты школ, структурных подразделений. На сайте Школы менеджмента <http://sfm.almau.edu.kz/> имеется информация по разделам «О нас» (приветствие декана, миссия и видение согласно Стратегическому плану развития Школы, наша команда, достижения Школы, контакты), «Программы» (описание ОП по уровням бакалавриат-магистратура-PhD), «Обучающимся» (информация по практикам, промежуточной и итоговой аттестации и основным внешним и внутренним нормативным документам), «Консультативный совет» (информация о составе КС по ОП), «Преподаватели» (информация о ППС Школы менеджмента).

Справочно-поисковый аппарат библиотеки представлен электронным каталогом КАБИС (лицензия КАБИС №426 от 01.11.2012г.). Пользователям библиотеки предоставлена возможность удаленного доступа к электронной библиотеке, картотеке статей и электронному каталогу библиотеки с помощью логина и пароля, выданных им для входа в систему AlmaU. Для удаленного доступа к онлайн-базам данных читатели вводят аутентификационные данные, полученные при регистрации в этих базах. Для более оперативного информирования читателей, помимо рассылки по информационным каналам Университета (электронная почта и т.д.), создан Телеграм-канал библиотеки <https://t.me/ALMAULIBRARY>, на котором читатели могут получать информацию из любимых рубрик: лекции, курсы, полезное, must reads, аудиокниги, обзоры новинок и т.д. Разработан и находится на стадии запуска Телеграм-бот AlmauBot @almaus\_bot, обслуживающий, кроме библиотеки, УРРиПС. Библиотека предоставляет доступ к международным базам данных: Web of Science, Scopus, Science Direct, InCites, к продуктам издательства «Elsevier» и «Clarivate Analytics». к удаленным сетевым лицензионным электронно-библиотечным системам (ЭБС): РМЭБ, IPRbooks, Юрайт, Polpred, к большому количеству (около 100) открытых актуальных информационных ресурсов: <https://lib.almau.edu.kz/page/18>. В 2014–2015 учебном году библиотекой организован репозиторий <http://repository.almau.edu.kz/xmlui>, который представляет собой электронный архив научных исследований открытого доступа, созданных в Университете: монографии, учебники и учебные пособия, методические указания, статьи, материалы конференций.

В репозитории Университета имеется 3 базы данных: Труды ППС и сотрудников (учебники, учебные пособия, монографии), Статьи ППС и сотрудников (сборники статей, материалы конференций, семинаров, статьи ППС и сотрудников), НИР (диссертации, отчеты о НИР – рукописный фонд).

***Положительная практика:***

Школа менеджмента располагается в Кайдзен офисе, при Школе действуют лаборатории Нейромаркетинга, Транспортной логистики. Лаборатория Нейромаркетинга функционирует при ОП «Маркетинг» и используется в образовательном процессе на уровнях бакалавриата, магистратуры и докторантуры. Инвестиции в лабораторию составили 7 605 000 тенге в 2017-2018 уч.году и 4 968 250 в 2021-2022 уч.году (<https://clck.ru/dX33Y>, 4).

***Области для улучшения:***

Необходимо увеличить количество учебных изданий, монографий и пособий на государственном и английском языках.

В ходе визита члены ВЭГ обратили внимание на значительный рост иногородних обучающихся, при этом в университете нет собственного общежития. Руководству вуза следует обратить внимание на данную проблему.

**Уровень соответствия по стандарту 6 – полное соответствие**

**Стандарт 7. Информирование общественности**

***Доказательства:***

В AlmaU создана информационная инфраструктура с разнообразными информационными платформами. Функционирует институциональная система сбора, анализа и использования информации для управления образовательными программами и информирование общественности.

Содержательное наполнение и адаптированность перевода англоязычной и русскоязычной версии сайта/страницы структурного подразделения, позволяет поддерживать информирование широкой общественности как в РК, так и за рубежом, при этом вузу необходимо уделить внимание контенту на казахском языке.

AlmaU имеет собственный научный журнал «Eurasian Journal of leadership», выпускаются сборник статей коллоквиумов магистрантов, докторантов и бакалавров, а также сборники статей по итогам мероприятий вуза. Учитывая стратегию университета, быть лидером образования, необходимо проработать вопрос об индексировании журнала и получении статуса журнала ККСОН.

***Анализ:***

Информирование общественности о деятельности университета происходит в основном за счет работы веб-сайта (<http://www.almau.edu.kz/>).

Вся информация публикуется:

- на сайте Университета <http://www.almau.edu.kz/>
- в официальных социальных сетях: Facebook <https://www.facebook.com/almau.edu/>, В контакте [https://vk.com/almau\\_edu](https://vk.com/almau_edu), Твиттере [https://twitter.com/AlmaU\\_edu](https://twitter.com/AlmaU_edu), Instagram [https://instagram.com/almau\\_edu](https://instagram.com/almau_edu), YouTube <https://www.youtube.com/user/MABchannellAB>,
- на сайтах и социальных сетях партнеров, СМИ,
- IT платформах портал управления знаниями <https://almaunion.almau.edu.kz/>, LMS Moodle <https://online.almau.edu.kz/>, АИС «Platonus» <http://platonus.almau.edu.kz/>, OpenAlmaU <https://open.almau.edu.kz/>, система Управления онлайн обучения <https://study.almau.edu.kz/>.

В Университете функционирует Информационный центр, в котором можно получить необходимую информацию о деятельности Университета. Информационным центром на постоянной основе осуществляется рассылка новостей и полезной информации сотрудникам, ППС, студентам.

Порядок публикаций о деятельности вуза определен Положением о PR-отделе, PR- и маркетинговой стратегией Университета. Порядок публикации на всех ресурсах или их части реализуется в зависимости от важности и ценности информации для целевых аудиторий.

Университет добровольно принимает участие в рейтинге веб-сайтов Университетов Webometrics и, на сегодняшний день, занимает 21 (за рассматриваемый период поднялся в рейтинге на 9 позиций с 32 места) в Казахстане и 10102 (за рассматриваемый период поднялся в рейтинге на 2604 позиции с 12706 места в мире. (<https://clck.ru/dWwrrw>).

Прозрачность и подотчетность обществу являются одним из важных принципов работы Университетов, поэтому на сайте Университета <https://clck.ru/YNPmw> содержатся отчеты об итогах работы AlmaU, Финансовые отчеты, а также отчет Университета по реализации Целей устойчивого развития ООН. Также с 2019 года проходит публичный отчет Ректора Университета, куда обычно приглашаются все стейкхолдеры (<https://welcome.almau.edu.kz/>) в открытой форме с целью популяризации деятельности вуза.

### ***Области для улучшения:***

Содержательное наполнение и адаптированность перевода англоязычной и русскоязычной версии сайта/страницы структурного подразделения, позволяет поддерживать информирование широкой общественности как в РК, так и за рубежом, при этом вузу необходимо уделить внимание контенту на казахском языке.



## **Уровень соответствия по стандарту 7 – полное соответствие**

## ГЛАВА 3

### ЗАКЛЮЧЕНИЕ

---

На основании проведенного анализа отчета по самооценке и результатам внешнего аудита в рамках программной аккредитации ОП 7М04105 Маркетинг (2 г.) / 7М04114 Маркетинг (1 г.) выявлен уровень соответствия и предложены рекомендации по совершенствованию деятельности:

#### **Стандарт 1. Политика в области обеспечения качества и академическая честность – полное соответствие**

#### **Стандарт 2. Разработка, утверждение образовательных программ и управление информацией – значительное соответствие**

##### ***Положительная практика:***

В рамках обучения на ОП «Маркетинг» магистрантам предоставляется возможность получить двойной диплом с вузами партнерами IQS Universitat Ramon Llull (Испания) по программе Master International Marketing in Digital Environment и École de Management Léonard de Vinci EMLV (Франция) по программе Master degree in Marketing Innovation and Distribution (<https://clck.ru/dWMvY> В 2020-2021 уч.г. был заключен договор о стратегическом партнерстве с Arizona State University (<https://global.asu.edu/cintana-alliance>), который предполагает возможность обучения по программам двойного диплома магистрантам (1+1), продолжения обучения после бакалавриата на программах магистратуры (4+1).

##### ***Замечания:***

1. По запросу членов ВЭГ сотрудники университета предоставили информацию о результатах достижимости ОП 7М04105 - «Маркетинг» с Реестра образовательных программ высшего и послевузовского образования ЕСУВО. По предоставленным данным коэффициент достижимости составляет по ОП 7М04105 Маркетинг (2 года) 63,30% и по ОП 7М04114 Маркетинг (1 год) – 51,85%, что является достаточно низким показателем для университета, являющегося лидером в бизнес-образовании РК. Члены ВЭГ рекомендуют проработать над содержанием ОП с учетом профессиональных стандартов и предложить более конкурентоспособную ОП.

##### ***Области для улучшения:***

1. Рекомендуется проработать содержание ОП с учетом профессиональных стандартов для создания более конкурентоспособной ОП.

2. Наличие системы построения индивидуальной траектории обучения позволяет обучающимся осваивать дополнительные курсы в виде элективных программ. Однако спектр электив невелик, рекомендуется диверсификация элективных программ.

### **Стандарт 3. Студентоцентрированное обучение, преподавание и оценка – полное соответствие**

#### ***Положительная практика:***

В AlMaU нормативно закреплена возможность использования онлайн-курсов в учебном процессе. Зачет результатов освоения онлайн-курсов представляет собой признание в установленном порядке результата обучения по учебной дисциплине (модулю) осваиваемой образовательной программы с использованием открытого онлайн-курса.

#### ***Замечание:***

Слабо представлена академическая входящая/исходящая мобильность магистрантов по ОП.

Низкое участие магистрантов в коммерциализации научных проектов, в стартап-проектах.

#### ***Области для улучшения:***

1. Вопрос академической мобильности магистрантов (входящей, исходящей) стоит открыто. Необходимо разработать механизмы реализации академической мобильности обучающихся.

2. Остаются открытыми вопросы работы научных школ и кружков для магистрантов и их встраивание в образовательную программу. Члены ВЭГ рекомендуют сформировать научные направления/школы, интегрированные в ОП «Маркетинг» и повысить участие студентов в коммерциализации научных проектов, в стартап-проектах.

3. В AlMaU не отработана система встраивания в образовательные программы возможности освоения в период обучения дополнительных микроквалификаций. В период интервьюирования респонденты отметили необходимость развития институциональной системы специализации по объектам направлений подготовки и ознакомления с технологиями (подготовка государственных служащих и специалистов в менеджменте образования является фундаментальной подготовкой, которая существенно отличается в части отраслевой специфики предприятий).

#### **Стандарт 4. Прием студентов, успеваемость, признание и сертификация – полное соответствие**

##### ***Области для улучшения:***

1. Рекомендуется развивать эндаумент-фонд в рамках действующей ассоциации выпускников.

#### **Стандарт 5. Профессорско-преподавательский состав – полное соответствие**

##### ***Положительная практика:***

Выявление, привлечение и удержание талантов среди ППС за счет применения технологий оценки «360 градусов», создания долгосрочных программ развития и обучения, введение культуры наставничества и менторинга. Стратегия HiPo в развитии человеческого капитала позволяет осуществить организационную трансформацию вуза для проектного подхода и формирования Agile-команд.

##### ***Области для улучшения:***

1. В университете сформирована и реализуется кадровая политика, а также около 13 документов, регламентирующих трудовые отношения. Члены ВЭГ отмечают задокументированность данного направления деятельности, большую часть положений и регламентов можно упразднить путем слияния документов.

#### **Стандарт 6. Учебные ресурсы и поддержка студентов – полное соответствие**

##### ***Положительная практика:***

Школа менеджмента располагается в Кайдзен офисе, при Школе действуют лаборатории Нейромаркетинга, Транспортной логистики. Лаборатория Нейромаркетинга функционирует при ОП «Маркетинг» и используется в образовательном процессе на уровнях бакалавриата, магистратуры и докторантуры. Инвестиции в лабораторию составили 7 605 000 тенге в 2017-2018 уч.году и 4 968 250 в 2021-2022 уч.году (<https://clck.ru/dX33Y>, 4).

##### ***Области для улучшения:***

Необходимо увеличить количество учебных изданий, монографий и пособий на государственном и английском языках.

В ходе визита члены ВЭГ обратили внимание на значительный рост иногородних обучающихся, при этом в университете нет собственного общежития. Руководству вуза следует обратить внимание на данную проблему.

## **Стандарт 7. Информирование общественности – полное соответствие**

### ***Области для улучшения:***

Содержательное наполнение и адаптированность перевода англоязычной и русскоязычной версии сайта/страницы структурного подразделения, позволяет поддерживать информирование широкой общественности как в РК, так и за рубежом, при этом вузу необходимо уделить внимание контенту на казахском языке.

**ПРОГРАММА**  
**внешнего аудита экспертной группы IQAA**  
**в Алматы Менеджмент Университет по программной аккредитации**  
**08-09 июня 2022 года**

Время	Мероприятие	Участники	Место
<i>День 1-й: 08 июня 2022 г.</i>			
9.30	Прибытие в Университет	Р, ЭГ, К	Кабинет ВЭГ – 426
10:00-11:00	Брифинг, обсуждение организационных вопросов	Р, ЭГ, К	Кабинет ВЭГ – 426
11:00-11:30	Интервью с Ректором университета:	Р, ЭГ, К, Ректор	Кабинет ВЭГ – 426
11:30-11:45	Обмен мнениями членов внешней экспертной группы	Р, ЭГ, К	Кабинет ВЭГ – 426
11:45-12:15	Интервью с проректорами университета	Р, ЭГ, К, Проректоры	Кабинет ВЭГ – 426
12:15-12:30	Обмен мнениями членов внешней экспертной группы	Р, ЭГ, К	Кабинет ВЭГ – 426
12:30-13:00	Интервью с руководителями структурных подразделений:	Р, ЭГ, К, РСП	Кабинет ВЭГ – 426
13:00-14:00	Обед	Р, ЭГ, К	Столовая университета
14:00-15:00	Визуальный осмотр материально-технической и учебно-лабораторной базы по направлениям аккредитуемых образовательных программ	Р, ЭГ, Деканы Школ, программ-лидеры	Кабинет ВЭГ – 426
15:00-15:30	Интервью с деканами Школ, программ-лидерами ОП:	Р, ЭГ, К, Деканы Школ, Руководители ОП (программ-лидеры)	Кабинет ВЭГ – 426
15:30-15:45	Обмен мнениями членов внешней экспертной группы		Кабинет ВЭГ – 426

15:45-16:15	Интервью с ППС кафедр по направлениям аккредитуемых образовательных программ (параллельная сессия):	Р, ЭГ, К, ППС кафедр	Кабинет ВЭГ – 426
16:15-16:30	Обмен мнениями членов внешней экспертной группы	Р, ЭГ, К	Кабинет ВЭГ – 426
16:30-17:00	Интервью со студентами (параллельная сессия)	Р, ЭГ, К, Студенты	Кабинет ВЭГ – 426
17:00-17:15	Обмен мнениями членов внешней экспертной группы	Р, ЭГ, К	Кабинет ВЭГ – 426
17:15-17:45	Интервью с выпускниками (параллельная сессия)	Р, ЭГ, К, Выпускники	Кабинет ВЭГ – 426
17:45-18:00	Обмен мнениями членов внешней экспертной группы	Р, ЭГ, К	Кабинет ВЭГ – 426
18:00-18:30	Интервью с работодателями (параллельная сессия)	Р, ЭГ, К, Работодатели	Кабинет ВЭГ – 426

18:30-18:45	Обмен мнениями членов внешней экспертной группы	Р, ЭГ, К	Кабинет ВЭГ – 426
<i>День 2-й: 09 июня 2022 г.</i>			
9:30	Прибытие в Университет	Р, ЭГ, К	Учебный корпус
10:00-11:00	Посещение Офиса регистратора; Отдел информационных технологий; Центры практики, карьеры и трудоустройства; Центра обслуживания обучающихся, Эдвайзинг Центра; библиотеки.	Р, ЭГ, Сотрудники, ППС, студенты	Кабинет ВЭГ – 426
11:00-12:00	Выборочное посещение баз практик	Р, ЭГ, К, Представители баз практик	Кабинет ВЭГ – 426
12:00-13:00	Приглашение руководителей образовательных программ по запросу экспертов (параллельная сессия)	Р, ЭГ, К	Кабинет ВЭГ – 426
13:00-14:00	Обед	Р, ЭГ, К	Столовая университета
14:00-16:00	Подготовка отчетов по внешнему аудиту. Изучение документации по аккредитуемым образовательным программам. Приглашение отдельных представителей кафедр и структурных подразделений по запросу экспертов.	Р, ЭГ, Заведующие кафедрами, РСП	Кабинет ВЭГ – 426
16:00-17:00	Обмен мнениями членов внешней экспертной группы. Подведение предварительных итогов внешнего аудита.	Р, ЭГ, К	Кабинет ВЭГ – 426
17:00-17:30	Встреча с руководством для представления предварительных итогов внешнего аудита	Р, ЭГ, К	Кабинет ВЭГ – 426

Примечание: Р – руководитель ВЭГ, ЭГ – экспертная группа, К – координатор группы, РСП – руководители структурных подразделений

*Приложение 2*

**УЧАСТНИКИ ИНТЕРВЬЮ**

№	ФИО участников интервью	Место
<i>День 1-й: 08 июня 2022 г.</i>		
1.	<p style="text-align: center;"><b>Интервью с Ректором университета:</b></p> <p>Ректор – Куренкеева Гульнара Турдалиевна</p>	Конференц-зал – 413:
2.	<p style="text-align: center;"><b>Интервью с проректорами университета:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Проректор по академическому развитию - Арын Эсел Арынқызы</li> <li>2. Проректор по науке – Сэркеев Бақытжан Құрманбайұлы</li> <li>3. Проректор по глобальному партнёрству – Кауменова Айгерим Ерболовна</li> <li>4. Проректор по поддержке и развитию студентов – Арзимбетова Назым Маратовна</li> <li>5. Проректор по корпоративному развитию - Кожаметов Руслан Тулегенович</li> </ol>	Конференц-зал – 413
3.	<p style="text-align: center;"><b>Интервью с руководителями структурных подразделений:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Управляющий директор по стратегическому маркетингу - Нигмашев Сакен Алибекович</li> <li>2. Заместитель Управляющего директора HR - Садыкова Гульшат Сакеновна</li> <li>3. Руководитель Офиса ректора - Нуранова Бақытжан Шабанбаевна</li> <li>4. Директор Управления стратегического развития - Закирьянова Айгуль Жантасовна</li> <li>5. Советник ректора по управлению рисками - Игенбаева Бисенкуль Нурбайқызы</li> <li>6. Менеджер Управления качества образования и академической честности - Балықбаева Ардақ Шәкірқызы</li> <li>7. Директор Юридического управления - Купянская Татьяна Николаевна</li> <li>8. Директор Управления инфраструктуры - Сарсембаева Зайтуна Камалеевна</li> <li>9. Директор Финансового управления - Исатаев Мурат Адылханович</li> <li>10. Директор Управления педагогического мастерства - Арын Айжан Арынқызы</li> <li>11. Директор Управления онлайн образования - Иса Әділбек Назарұлы</li> <li>12. Директор Управления академического превосходства и методологии - Абдолдина Фарида Наурузбаевна</li> <li>13. Главный менеджер Информационно-ресурсного управления - Алипова Сая Болатхановна</li> <li>14. Руководитель библиотеки - Колчина Юлия Викторовна</li> <li>15. Директор Управления координации проектов - Тургенбаев Нурлан Асхатович</li> <li>16. Руководитель Центра студенческого развития - Кариева Айгерим Талгатовна</li> </ol>	Конференц-зал- 413

	<p>17. Руководитель Офиса регистратора - Кыздарбекова Гульбагира Сериковна          18. Руководитель Центра поддержки студентов - Касен Нургуль Кадырбеккызы          19. Руководитель Эдвайзинг центра - Еспергенова Ляззат Рыскулбековна          20. Руководитель Центра по работе с ассоциацией выпускников - Шакербаева Ботагөз Қасымбеккызы          21. Директор Управления международного сотрудничества - Нургазина Асель Муратовна          22. Директор Института развития образования - Искаков Ринат Маратович          23. Проектный менеджер AlmaU extension - Мухамедиева Анна Иннокентьевна          24. Главный менеджер Управления СМК - Саукенова Гаухар Марсовна          25. Директор Управления информационных технологий - Дворецкий Владислав Георгиевич          26. Директор Управления маркетинга - Крылова Дарья Сергеевна</p>	
4.	<b>Деканы Школ, программ-лидеры ОП</b>	
<p><b>Кластер 1. 1</b>          6B04101 Менеджмент; 7M04101 Менеджмент; 8D04101 Менеджмент; 6B04104 Маркетинг; 7M04105 Маркетинг; 8D04103 Маркетинг; 7M04102 Управление проектами</p>		
	<p>1. Декан Школы менеджмента – Казыбаева Айман Мелисовна          2. Академический декан Школы менеджмента – Жанжигитова Галима Акановна          3. Программ-лидер по ОП «Маркетинг» - Оразгалиева Элмайра Болатбековна          4. Программ-лидер по ОП «Менеджмент» - Жанбырбаева Саним Мамановна</p>	<p>Конференц-зал – 413           Ссылка для конференции:</p>
<p><b>Кластер 1. 2</b>          6B04106 Учет и аудит; 6B04105 Финансы; 7M04106 Финансы; 6B04190 Бизнес-аналитика и экономика</p>		
	<p>1. Декан Школы экономики и финансов - Исахова Парида Бакировна          2. Академический декан Школы экономики и финансов - Беришбаева Данара Болатбековна          3. Программ-лидер по ОП «Финансы» - Шакбутова Алия Жанузаковна          4. Программ-лидер по ОП «Учёт и аудит» - Досманбетова Алия Серикбаевна          5. Программ-лидер по ОП «Бизнес-аналитика и экономика» - Олжабаев Арман Семейханович</p>	<p>Конференц-зал – 413           Ссылка для конференции:</p>
<p><b>Кластер 2</b>          6B04103 Бизнес-администрирование в области предпринимательства; 8D04105 Деловое администрирование; 6B03188 Международные отношения и экономика; 6B11188 Туризм и Events Management</p>		

<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Заместитель исполнительного директора Школы предпринимательства и инноваций - Кабулова Асем Нурлыбековна</li> <li>2. Директор программ Школы предпринимательства и инноваций - Медетов Данияр Жанарбекұлы</li> <li>3. Декан Школы политики и права - Frigerio Alberto</li> <li>4. Академический декан Школы политики и права - Абдуллин Рим Берикболсынович</li> <li>5. Программ-лидер по ОП «Международные отношения и экономика» - Саари Даниал Борисович</li> <li>6. Декан Школы гостеприимства и туризма - Ауезханұлы Азамат</li> <li>7. Академический декан Школы гостеприимства и туризма - Манап Алмагүл Серікқалиқызы</li> <li>8. Программ-лидер по ОП «Туризм» - Дауренбекова Карлыгаш Султангалиевна</li> <li>9. Академический директор Высшей Школы бизнеса – Абитова Эльмира</li> <li>10. Директор департамента докторских программ - Кадирбергенова Айжан Жаиковна</li> <li>11. Заместитель директора департамента докторских программ - Куратова Айжан Кенескеновна</li> </ol>	<p>Конференц-зал – 423</p> <p>Ссылка для конференции:</p>
5.	<b>ППС кафедр</b>
<p><b>Кластер 1. 1</b>          6B04101 Менеджмент; 7M04101 Менеджмент; 8D04101 Менеджмент; 6B04104 Маркетинг; 7M04105 Маркетинг; 8D04103 Маркетинг; 7M04102 Управление проектами</p>	
<p style="text-align: center;"><b>6B04101 - ОП «Менеджмент»</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Никифорова Нина Владимировна - professor Школы менеджмента, доктор экономических наук, профессор</li> <li>2. Шалбаева Шолпан Есламбековна - associate professor Школы менеджмента, кандидат экономических наук, ассоциированный профессор</li> <li>3. Жакыпбек Ляйля Бекетовна - assistant professor Школы менеджмента, кандидат экономических наук</li> <li>4. Рахимбекова Жанар Сапаровна - acting associate professor Школы менеджмента, кандидат экономических наук</li> <li>5. Аврора Диас Салоага (Aurora Díaz Soloaga) - senior lecturer Школы менеджмента, магистр экономических наук</li> </ol> <p style="text-align: center;"><b>7M04101 - ОП «Менеджмент»</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Никифорова Нина Владимировна - professor Школы менеджмента, доктор экономических наук, профессор</li> <li>2. Шалбаева Шолпан Есламбековна - associate professor Школы менеджмента, кандидат экономических наук, ассоциированный профессор</li> <li>3. Жакыпбек Ляйля Бекетовна - assistant professor Школы менеджмента, кандидат экономических наук</li> <li>4. Рахимбекова Жанар Сапаровна - acting associate professor Школы менеджмента, кандидат экономических наук</li> </ol> <p style="text-align: center;"><b>8D04101 - ОП «Менеджмент»</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Никифорова Нина Владимировна - professor Школы менеджмента, доктор экономических наук, профессор</li> </ol>	<p>Конференц-зал – 413</p> <p>Ссылка для конференции:</p>

<p>2. Шалбаева Шолпан Есламбековна - associate professor Школы менеджмента, кандидат экономических наук, ассоциированный профессор</p> <p>3. Жакыпбек Ляйля Бекетовна - assistant professor Школы менеджмента, кандидат экономических наук</p> <p>4. Рахимбекова Жанар Сапаровна - acting associate professor Школы менеджмента, кандидат экономических наук</p> <p style="text-align: center;"><b>6B04104 – ОП «Маркетинг»</b></p> <p>1. Смыкова Мадина Раисовна - professor Школы менеджмента, кандидат экономических наук, доцент</p> <p>2. Сохатская Наталия Павловна - assistant professor Школы менеджмента, кандидат экономических наук</p> <p>3. Онур Гювенч - senior lecturer Школы менеджмента, магистр</p> <p>4. Абужалитова Акдана Аманжоловна – lecturer Школы менеджмента, магистр экономических наук</p> <p style="text-align: center;"><b>7M04105 – ОП «Маркетинг»</b></p> <p>1. Смыкова Мадина Раисовна - professor Школы менеджмента, кандидат экономических наук, доцент</p> <p>2. Сохатская Наталия Павловна - assistant professor Школы менеджмента, кандидат экономических наук</p> <p>3. Йолджу Сауле Азимбековна - assistant professor Школы менеджмента, кандидат экономических наук</p> <p style="text-align: center;"><b>8D04103 – ОП «Маркетинг»</b></p> <p>1. Смыкова Мадина Раисовна - professor Школы менеджмента, кандидат экономических наук, доцент</p> <p>2. Сохатская Наталия Павловна - assistant professor Школы менеджмента, кандидат экономических наук</p> <p>3. Йолджу Сауле Азимбековна - assistant professor Школы менеджмента, кандидат экономических наук</p> <p style="text-align: center;"><b>7M04102 – ОП «Управление проектами»</b></p> <p>1. Никифорова Нина Владимировна - professor Школы менеджмента, доктор экономических наук, профессор</p> <p>2. Шалбаева Шолпан Есламбековна - associate professor Школы менеджмента, кандидат экономических наук, ассоциированный профессор</p> <p>3. Жакыпбек Ляйля Бекетовна - assistant professor Школы менеджмента, кандидат экономических наук</p> <p>4. Рахимбекова Жанар Сапаровна - acting associate professor Школы менеджмента, кандидат экономических наук</p>	
<p><b>Кластер 1. 2</b> 6B04106 Учет и аудит; 6B04105 Финансы; 7M04106 Финансы; 6B04190 Бизнес-аналитика и экономика</p>	
<p style="text-align: center;"><b>6B04106 – ОП «Учет и аудит»</b></p> <p>1. Жумабаева Мирзабике Достановна - associate professor, кандидат экономических наук, доцент</p> <p>2. Исмухамбетова Зауре Негметовна - professor of practice, MBA</p>	<p>Конференц-зал – 413</p>

<p style="text-align: center;"><b>6B04105 – ОП «Финансы»</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Серикбаева Жанна Даулеткельдиевна - assistant professor, кандидат экономических наук</li> <li>2. Чивазова Амина Закировна - assistant professor, кандидат экономических наук</li> <li>3. Джаксыбекова Галия Наримановна - professor, доктор экономических наук</li> <li>4. Мадыханова Кундыз Адилхановна - assistant professor, кандидат экономических наук</li> <li>5. Сауранбай Сандуғаш Бабағалиқызы - acting associate professor, PhD</li> </ol> <p style="text-align: center;"><b>7M04106 – ОП «Финансы»</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Серикбаева Жанна Даулеткельдиевна - assistant professor, кандидат экономических наук</li> <li>2. Чивазова Амина Закировна - assistant professor, кандидат экономических наук</li> <li>3. Джаксыбекова Галия Наримановна - профессор, доктор экономических наук</li> <li>4. Мадыханова Кундыз Адилхановна – assistant professor, кандидат экономических наук</li> <li>5. Сауранбай Сандуғаш Бабағалиқызы - acting associate professor, PhD</li> </ol> <p style="text-align: center;"><b>6B04190 – ОП «Бизнес-аналитика и экономика»</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Огай Дмитрий Валерьевич - professor of practice, магистр</li> <li>2. Тайкулакова Гульнара Сериковна - professor, кандидат экономических наук</li> <li>3. Амирова Айнура Уызбаевна - acting associate professor, кандидат экономических наук</li> </ol>	<p>Ссылка для конференции:</p>
<p>6.</p>	<p style="text-align: center;"><b>Студенты, докторанты, магистранты</b></p>
<p><b>Кластер 1. 1</b>          6B04101 Менеджмент; 7M04101 Менеджмент; 8D04101 Менеджмент; 6B04104 Маркетинг; 7M04105 Маркетинг; 8D04103 Маркетинг; 7M04102 Управление проектами</p>	
<p style="text-align: center;"><b>6B04101 - ОП «Менеджмент»</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сагындык Мадина Данияркызы – 3 курс</li> <li>2. Парахатова Жаннур Сакеновна – 3 курс</li> <li>3. Челик Сибель Хаджиевна – 2 курс</li> <li>4. Хайбулла Мадияр Қанышұлы – 1 курс</li> <li>5. Байгабылова Жибек Алмазбековна – 2 курс</li> </ol> <p style="text-align: center;"><b>7M04101 - ОП «Менеджмент»</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Қабыкенова Айгерім Әжікенқызы – 1 курс</li> <li>2. Кожамсеитова Асель Сакеновна – 1 курс</li> <li>3. Нелидова Дарья Сергеевна – 2 курс</li> <li>4. Есмагамбетов Эрнис – 2 курс</li> <li>5. Бабаджанов Навруз Наврузович – 2 курс</li> </ol>	<p>Конференц-зал – 413</p> <p>Ссылка для конференции:</p>

<p style="text-align: center;"><b>8D04101 - ОП «Менеджмент»</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Курмантаева Асель Ерболатовна (онлайн) – 3 курс</li> <li>2. Әлімханқызы Эльвира – 2 курс</li> <li>3. Панкратова Александра Викторовна – 1 курс</li> </ol> <p style="text-align: center;"><b>6B04104 – ОП «Маркетинг»</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Аскарбек Сания Нурланқызы – 4 курс</li> <li>2. Дуцанова Мәдина Салмықанқызы – 3 курс</li> <li>3. Қонысбаева Маржан Ермахановна – 3 курс</li> <li>4. Чекушкина Алёна Витальевна – 3 курс</li> <li>5. Серкказы Аида Бекзатқызы – 2 курс</li> <li>6. Селим Дарья Тимуровна – 2 курс</li> </ol> <p style="text-align: center;"><b>7M04105 – ОП «Маркетинг»</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Абекенова Айдана Бахитжановна – 2 курс</li> <li>2. Жумагулов Ерлан Ералиевич – 2 курс</li> <li>3. Шиатолаемен Анжелика Ахмад – 2 курс</li> <li>4. Бахарева Марина Сергеевна – 1 курс</li> <li>5. Мерекенов Алимжан Максатович – 1 курс</li> <li>6. Полякова Наталья Игоревна – 1 курс</li> </ol> <p style="text-align: center;"><b>8D04103 – ОП «Маркетинг»</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Қазыбаева Айжан Мелисовна – 1 курс</li> <li>2. Сыргабаев Алмат Канатович – 1 курс</li> <li>3. Камаладин Диана Баратовна – 2 курс</li> <li>4. Қаламбаева Асель Бейсенбекқызы – 3 курс</li> <li>5. Туреханова Алия Омаровна – 3 курс</li> </ol> <p style="text-align: center;"><b>7M04102 – ОП «Управление проектами»</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ақпаева Алия Марленовна – 2 курс</li> <li>2. Жұлдыбаева Галия Максұтовна – 2 курс</li> <li>3. Лесер Диана Ғалымжанқызы – 2 курс</li> <li>4. Пай Руслан Талгатович – 1 курс</li> <li>5. Юлдашева Васи́ла Анваровна – 1 курс</li> </ol>	
<p><b>Кластер 1. 2</b> 6B04106 Учет и аудит; 6B04105 Финансы; 7M04106 Финансы; 6B04190 Бизнес-аналитика и экономика</p>	
<p style="text-align: center;"><b>6B04106 – ОП «Учет и аудит»</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Павлов Святослав Витальевич – 4 курс</li> <li>2. Канатов Искандер Тимурович – 4 курс</li> </ol> <p style="text-align: center;"><b>6B04105 – ОП «Финансы»</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Пя Валерия – 3 курс</li> <li>2. Ерошкина Алина – 3 курс</li> <li>3. Болысбек Аделия – 4 курс</li> <li>4. Мелкумов Роман Гургенович – 3 курс</li> </ol>	<p>Конференц-зал – 413</p> <p>Ссылка для конференции:</p>

	<p style="text-align: center;"><b>7M04106 – ОП «Финансы»</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Хазин Даниил – 2 курс</li> <li>2. Пак Владимир – 2 курс</li> <li>3. Мажитова Сауле – 2 курс</li> <li>4. Бижанова Жулдызай –1 курс</li> <li>5. Сейткерим Даяна – 1 курс</li> </ol> <p style="text-align: center;"><b>6B04190 – ОП «Бизнес-аналитика и экономика»</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ринат Султангалиев – 3 курс</li> <li>2. Багланов Айбек – 2 курс</li> </ol>	
7.	<b>Выпускники</b>	
<p><b>Кластер 1. 1</b>          6B04101 Менеджмент; 7M04101 Менеджмент; 8D04101 Менеджмент; 6B04104 Маркетинг;          7M04105 Маркетинг; 8D04103 Маркетинг; 7M04102 Управление проектами</p>		
	<p style="text-align: center;"><b>6B04101 - ОП «Менеджмент»</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Петриашвили Георгий Сергеевич</li> <li>2. Керимбаев Алдияр Атымбекулы</li> <li>3. Мухаметалиев Сардар Ильдосович</li> <li>4. Қияш Нұрсұлу Шынтасқызы</li> <li>5. Батырбаева Диляра Саматовна</li> </ol> <p style="text-align: center;"><b>7M04101 - ОП «Менеджмент»</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Проводникова Кристина Александровна</li> <li>2. Қадырбек Азамат Қадырбекұлы</li> <li>3. Оразбеков Хантемір Жасұланұлы</li> <li>4. Исенова Динара Нурлановна</li> </ol> <p style="text-align: center;"><b>8D04101 - ОП «Менеджмент»</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Кошкина Наталья Валентиновна</li> <li>2. Сабиров Дильмурат Закирович</li> </ol> <p style="text-align: center;"><b>6B04104 – ОП «Маркетинг»</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Балтабаева Лютфи Ринатовна</li> <li>2. Букаш Айзере Ардакқызы</li> <li>3. Зенел Асел Дюсембайқызы</li> <li>4. Искандеров Искандер Садыкович</li> <li>5. Янтижанов Мажит Равильевич</li> </ol> <p style="text-align: center;"><b>7M04105 – ОП «Маркетинг»</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ковальчук Эльвина Олеговна</li> <li>2. Нигматуллина Юлия Ренатовна</li> <li>3. Калматаева Дарига Саяхатовна</li> <li>4. Жақып Ақбота Елубайқызы</li> <li>5. Шеденова Малика Ильякызы</li> </ol> <p style="text-align: center;"><b>8D04103 – ОП «Маркетинг»</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Абдунурова Асем Абдунуровна (онлайн)</li> <li>2. Көккөз Лейла Жәнібекқызы</li> </ol>	<p>Конференц-зал – 413</p> <p>Ссылка для конференции:</p>

<b>7M04102 – ОП «Управление проектами»</b>		
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Мағзимова Аружан Ерболқызы</li> <li>2. Усенов Канат Бисенович</li> <li>3. Бостанов Шыңғыс Ыдырысұлы</li> <li>4. Асимов Халмурат Гайиндинович</li> <li>5. Клинюшин Алексей Андреевич</li> </ol>		
<b>Кластер 1. 2</b>		
6B04106 Учет и аудит; 6B04105 Финансы; 7M04106 Финансы; 6B04190 Бизнес-аналитика и экономика		
<b>6B04106 – ОП «Учет и аудит»</b>		Конференц-зал – 413  Ссылка для конференции:
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Фролова Марина (онлайн)</li> <li>2. Сейткерим Даяна</li> <li>3. Беспасева Тогжан</li> <li>4. Алия Битай</li> <li>5. Алтынбаева Элина (онлайн)</li> <li>6. Яблонская Алина (онлайн)</li> <li>7. Фомичева Кристина</li> </ol>		
<b>6B04105 – ОП «Финансы»</b>		
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Светлана Будникова</li> <li>2. Годованая Ксения</li> <li>3. Казыбек Бекен</li> </ol>		
<b>6B04190 – ОП «Бизнес-аналитика и экономика»</b>		
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Амиров Хазрет</li> <li>2. Пастушенко Анастасия</li> <li>3. Баимбетова Элеонора</li> </ol>		
<b>Кластер 2</b>		
6B04103 Бизнес-администрирование в области предпринимательства; 8D04105 Деловое администрирование; 6B03188 Международные отношения и экономика; 6B11188 Туризм и Events Management		
<b>8D04105 – ОП «Деловое администрирование»</b>		Конференц-зал – 423  Ссылка для конференции:
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Липовка Анастасия Владимировна</li> <li>2. Мусапиров Хайролла Кыдырсызович</li> <li>3. Насырханов Арсен</li> <li>4. Батырбекова Майя</li> </ol>		
8.	<b>Работодатели</b>	
<b>Кластер 1.1</b>		
6B04101 Менеджмент; 7M04101 Менеджмент; 8D04101 Менеджмент; 6B04104 Маркетинг; 7M04105 Маркетинг; 8D04103 Маркетинг; 7M04102 Управление проектами		
<b>6B04101 - ОП «Менеджмент»</b>		Конференц-зал – 413

<p>1. Нұрмуханов Нұрсултан Нұрланұлы - ТОО «Арк Солюшнс», директор, бизнес-консультант</p> <p>2. Унайбеков Руслан (онлайн) – ТОО «Danon Berkut», менеджер по персоналу</p> <p style="text-align: center;"><b>7M04101 - ОП «Менеджмент»</b></p> <p>1. Жанибеков Нурлан Сейлханович (онлайн) - ТОО «ЭлтексАлатау», Директор</p> <p>2. Унайбеков Руслан (онлайн) – ТОО «Danon Berkut», менеджер по персоналу</p> <p style="text-align: center;"><b>8D04101 – ОП «Менеджмент»</b></p> <p>1. Алибекова Гульназ Жанатовна - Институт экономики КН МОН РК. заместитель директора</p> <p>2. Жанибеков Нурлан Сейлханович (онлайн) - ТОО «ЭлтексАлатау», Директор</p> <p style="text-align: center;"><b>6B04104 – ОП «Маркетинг»</b></p> <p>1. Тажиева Балнур (онлайн) - ЖТІ Қазақстан, HR-менеджер</p> <p>2. Шабденова Айжан Базархановна - ТОО «Центр Изучения Общественного Мнения», руководитель отдела анализа и обработки данных</p> <p style="text-align: center;"><b>7M04105 – ОП «Маркетинг»</b></p> <p>1. Тажиева Балнур (онлайн) - ЖТІ Қазақстан, HR-менеджер</p> <p>2. Шабденова Айжан Базархановна - ТОО «Центр Изучения Общественного Мнения», руководитель отдела анализа и обработки данных</p> <p style="text-align: center;"><b>8D04103 – ОП «Маркетинг»</b></p> <p>1. Алибекова Гульназ Жанатовна - Институт экономики КН МОН РК. заместитель директора</p> <p>2. Шабденова Айжан Базархановна - ТОО «Центр Изучения Общественного Мнения», руководитель отдела анализа и обработки данных</p> <p style="text-align: center;"><b>7M04102 – ОП «Управление проектами»</b></p> <p>1. Нуртазина Светлана Маратовна - ТОО «Академия бизнес технологий», директор</p> <p>2. Жанибеков Нурлан Сейлханович (онлайн) - ТОО «ЭлтексАлатау», Директор</p>	<p>Ссылка для конференции:</p>
<p><b>Кластер 1. 2</b> 6B04106 Учет и аудит; 6B04105 Финансы; 7M04106 Финансы; 6B04190 Бизнес-аналитика и экономика</p>	
<p style="text-align: center;"><b>6B04106 – ОП «Учет и аудит»</b></p> <p>1. Тусупбекова Алина - АОФ АО Народный Банк Казахстана, Начальник Центра Розничного Бизнеса</p> <p>2. Сыдырбаева Сауле Каримовна - Директор ТОО "КазРосАудит", магистр экономических наук</p> <p>3. Асем Бермухамедова (онлайн) - Deloitte, Senior Recruitment Specialist</p> <p>4. Тен Тамара Александровна - Директор ТОО «Н.А.У.К.А.»</p>	<p>Конференц-зал – 413</p> <p>Ссылка для конференции:</p>

<p style="text-align: center;"><b>6B04105 – ОП «Финансы»</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Нагай В.А. - АО СберБанк</li><li>2. Алишев А.Б. - АО Jusan First Heartland Securities</li><li>3. Досмағамбетова Ә.С. - АО First Heartland Jusan Bank</li></ol> <p style="text-align: center;"><b>6B04190 – ОП «Бизнес-аналитика и экономика»</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Ислам Шынгыс Шералханулы - Chief Product Offfcer (CPO), ТОО “Scorpios Tech”</li><li>2. Накыскожа Аблай - Управляющий директор ТОО “Қамқор Локомотив”</li><li>3. Абашкина Инесса Владимировна - Руководитель финансово-правовой службы ТОО Электрокомплекс-Азия</li></ol>	
--	--

### *Приложение 3*

## **СПИСОК ДОКУМЕНТОВ, РАССМОТРЕННЫХ ДОПОЛНИТЕЛЬНО В ВУЗЕ**

1. Образовательная программа
2. Рабочий учебный план
3. Каталог элективных дисциплин
4. Политика и система внутреннего обеспечения качества образования
5. Материалы коллегиальных органов управления образовательной программой
6. Курсовые работы (проекты) студентов за отчетный период (2-3 работы (проекты) студентов за каждый учебный год, защищенных на оценки «отлично», «хорошо» и «удовлетворительно»)
7. Дипломные работы (проекты) студентов (2-3 работы (проекты) выпускников за каждый учебный год, защищенных на оценки «отлично», «хорошо» и «удовлетворительно»)