Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union
TRIGGER: 617309-EPP-1-2020-1-SK-EPPKA2-CBHE-JP

ЖП2: Кәсіпкерлік саласындағы білім деңгейін арттыру және дағдыларды дамыту

D 2.1 Кәсіпкерлік саласындағы білім беру, еңбек нарығының талаптары және білім/дағдылардың сәйкессіздігінің қазіргі жағдайы туралы есеп

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union
TRIGGER: 617309-EPP-1-2020-1-SK-EPPKA2-CBHE-JP

TRIGGER серіктестері

Кошице техникалық университеті *Словакия*	TECHNICKÁ UNIVERZITA V KOŠICIACH
Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті *Қазақстан*	EURASIAN NATIONAL UNIVERSITY
Х. Досмұхамедов атындағы Атырау университеті *Қазақстан*	ATYRAU UNIVERSITY
Торайғыров университеті *Қазақстан*	TORAIGHYROV UNIVERSITY
Термез мемлекеттік университеті *Өзбекстан*	
Наманган инженерлік-технологиялық институты *Өзбекстан*	
Жизақ Политехникалық университеті *Өзбекстан*	
Ташкент мемлекеттік көлік университеті *Өзбекстан*	TOSHKENT DAVLAT TRANSPORT UNIVERSITETI Tashkent state transport university
Дангара мемлекеттік университеті *Тәжікстан*	
М. Назаршоев атындағы Хорог мемлекеттік университеті *Тәжікстан*	
Куляб мемлекеттік университеті *Тәжікстан*	
BFI Вена қолданбалы ғылымдар университеті *Австрия*	FH University of Applied Sciences BFI Vienna Economics Management Finance
Кот-Д ' Азур Университеті *Франция*	UNIVERSITÉ CÔTE D'AZUR

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union
TRIGGER: 617309-EPP-1-2020-1-SK-EPPKA2-CBHE-JP

ASTRA *Словакия*	
IDEC *Греция*	

Растау: TRIGGER № 617309-EPP-1-2020-1-SK-EPPKA2-CBHE-JP грант туралы Келісім шеңберінде Еуропалық Одақтың "Эразмус+" бағдарламасымен бірлесіп қаржыландырылады

Ескерту: Осы басылымда айтылған көзқарастар мен қорытындылар автордың (лардың) айрықша жауапкершілігі болып табылады және Еуропалық комиссияның тікелей көзқарасын көрсетпейді

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union
TRIGGER: 617309-EPP-1-2020-1-SK-EPPKA2-CBHE-JP

Мазмұны

1. Кіріспе 4
2. ЖОО-да кәсіпкерлікке оқыту бойынша ұсынысқа шолу 5
   2.1. Бакалавр деңгейіндегі кәсіпкерлікке оқыту бойынша қолданыстағы ұсыныс 5
   2.2. Магистр деңгейіндегі кәсіпкерлікке оқыту бойынша қолданыстағы ұсыныс 7
   2.3. PhD деңгейіндегі кәсіпкерлікке оқыту бойынша қолданыстағы ұсыныс 8
   2.4. Кәсіпкерлік саласындағы білім берудегі басқа да қызмет түрлері 9
   2.5. Курс деңгейінде өзгерістер енгізуге және жаңа сыныптан тыс іс-шараларды бастауға арналған ұлттық/институционалдық ережелер 10
3. "Кәсіпкерлікті үйрету және оқыту" және "кәсіпкерлерді дайындау және қолдау"бағыттары бойынша HEInnovate өзін-өзі бағалау нәтижелері 10
   3.1. "Кәсіпкерлікті үйрету және оқыту"өлшемі 10
   3.2. "Кәсіпкерлерді дайындау және қолдау"өлшемі 11
4. Тереңдетілген сауалнама (жұмыс берушілер, түлектер) 12
   4.1. «Идеялар» өлшемі 13
   4.2. «Ресурстар» өлшемі 14
   4.3. «Іс-әрекеттер» өлшемі 16
   4.4. «Цифрлық дағдылар» өлшемі 18
   4.5. «Қаржылық дағдылар» өлшемі 19
   4.6. «Маркетингк» өлшемі 19
   4.7. «Инновациялық менеджмент» өлшемі 20
5. Анықталған мәселелер мен дағдылардың сәйкес келмеуі 22
6. Қорытындылар: университетте кәсіпкерлік білім беруді одан әрі дамыту бойынша қадамдар 25

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union
TRIGGER: 617309-EPP-1-2020-1-SK-EPPKA2-CBHE-JP

1. КІРІСПЕ

Бұл баяндамада Қазақстандағы Х. Досмұхамедов атындағы Атырау университетіне кәсіпкерлік саласындағы білім беру жағдайына шолу ұсынылады және еңбек нарығының тиісті талаптарын, университет түлектерінің білімі/дағдыларының сәйкессіздігін анықтауға бағытталған. Есеп Erasmus+ жобасының "Кәсіпкерлік саласындағы білім беруді жақсарту және дағдыларды дамыту" бойынша Жұмыс Пакеті 2 (WP2) шеңберінде "Орталық Азияда түлектерді жұмысқа орналастыру үшін жағдай жасау жолымен студенттердің инновациялық тәсілдері мен кәсіпкерлік дағдыларын ынталандыру" TRIGGER жоғары білім беру саласындағы әлеуеттің құрылымы бойынша әзірленді.

Осы есепте алдымен университеттегі кәсіпкерлікті оқыту саласының ағымдағы ұсынысына шолу жасалады. Екіншіден, ЖП1-дің HEInnovate[1] құралы негізінде жүргізілген ЖОО-ның өзін-өзі бағалауының тиісті нәтижелері ұсынылды. ЖП2 талаптарына келетін болсақ, осы есепте HEInnovate "Кәсіпкерлікті оқыту және үйрету" және "Кәсіпкерлерді даярлау және қолдау"[2] бағыттары бойынша университеттің өзін-өзі бағалау нәтижелері нақты қаралады. Үшіншіден, еңбек нарығының біліктілік талаптарын және кәсіпкерлік дағдылар саласындағы түлектердің дағдыларының ықтимал сәйкессіздіктерін анықтау үшін жұмыс берушілер мен түлектердің сауалнамасының нәтижелері ұсынылған. Сауалнаманы университет 2021 жылдың көктемінде ЖП2 аясында жүргізді. Төртіншіден, анықталған олқылықтар мен дағдылардың сәйкессіздіктері туралы қысқаша талқылау бар. Жалпы, аталған аспектілер университеттегі кәсіпкерлік білім беру жағдайына жан-жақты аудит жүргізуге мүмкіндік береді. Соңында, университетте кәсіпкерлік білім беруді одан әрі дамыту үшін нақты қорытынды жасалды.

Атырау университеті бакалавриаттың 56 білім беру бағдарламасы бойынша мамандар даярлайды, оның ішінде:

Педагогика ғылымдары-20 білім беру бағдарламасы
Өнер және гуманитарлық ғылымдар – 12
Әлеуметтік ғылымдар, журналистика және ақпарат-2
Бизнес, менеджмент және құқықтану-6
Жаратылыстану ғылымдары, математика және статистика-6
Ақпараттық-коммуникациялық технологиялар-2
Машина жасау, өңдеу өнеркәсібі және құрылыс-2
Ауыл шаруашылығы және биологиялық ресурстар-4
Қызметтер-2

Университеттегі кәсіпкерлік білім беру мәртебесіне кіріспес бұрын, бұл бөлім TRIGGER жобасында қабылданған Кәсіпкерлік білім беру тұжырымдамасының қысқаша мазмұнымен аяқталады:

[1] Нақтырақ https://heinnovate.eu/en сайтында берілген
[2] Барлық 8 HEInnovate өлшемдері бойынша өзін-өзі бағалаудың қосымша нәтижелерін 1-жұмыс пакетінің «ОА елдеріндегі ЖОО-ның болашақ қиындықтарға дайындығы туралы есеп» 1.2 жеткізілетін бөлімін қараңыз.

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union
TRIGGER: 617309-EPP-1-2020-1-SK-EPPKA2-CBHE-JP

- Кәсіпкерлік білім (КБ) студенттерге жеке кәсіпкер ретінде де, қолданыстағы ұйымдардағы қызметкер ретінде де әртүрлі ортадағы кәсіпкерлік қызметте идеялар құру үшін білім, дағдылар мен мотивация беруге тырысады (EC 2015, Lackéus et al. 2020).
- Кәсіпкерлік барлық оқушылар үшін жеке дамуға, белсенді азаматтық ұстанымға, әлеуметтік интеграцияға және жұмысқа орналасуға ықпал ететін негізгі құзырет болып табылады (Еуропалық комиссия және т.б. 2016: 21 қараңыз).
- Ұйымдастырушылық өзгерістер жоғары оқу орындарын қолдау қажет, өйткені "кәсіпкерлік пен инновацияны дамыту бағдарламасын жүзеге асыру мүмкіндігі басқару тетіктеріне, жоғары оқу орындарының ұйымдастырушылық әлеуеті мен институционалдық мәдениетіне, сондай-ақ қоршаған экономиканың сипаттамаларына байланысты" (OECD 2019: 12).

2. Х. Досмұхамедов атындағы Атырау университеті кәсіпкерлікке білім беру саласының ағымдағы ұсынысына шолу

Бұл бөлімде бакалавриат, магистратура және PhD деңгейлерін ескере отырып, университеттегі кәсіпкерлік білім беру жағдайына шолу жасалады.

2.1. Бакалавр деңгейінде кәсіпкерлікті оқыту бойынша қолданыстағы ұсыныс

Бизнес, менеджмент және құқық саласындағы білім беру бағдарламаларында "Кәсіпкерлік негіздері және стартаптарға тәлімгерлік ету" (5 ECTS), "Бизнес-жоспарлау" (5 ECTS), "Кәсіпкерлік құқық" (5 ECTS), "Кәсіпкерліктегі тәуекелдер" (5 ECTS), "Инновациялық кәсіпкерлік" (5 ECTS) сияқты пәндер бар.

Бакалаврларда кәсіпкерлік дағдыларды қалыптастыру мақсатында білім беру бағдарламаларына "Кәсіпкерлік негіздері және стартаптардың тәлімгерлігі" пәні енгізілді. Бұл пән кәсіпкерлік негіздерін зерделеуге және студенттерді кәсіпкерлік қызметке тартуға, өзін-өзі дамыту, жеке өсу, өз бизнесін бастау және дамыту үшін қажетті заманауи дағдыларды (үнемді стартап, бизнес-модель құру), стартаптар үшін идеялар табу және бизнес-жоспар құру, кәсіпкерлік субъектісін кәсіпкерлік қызметке сәйкес тіркеу процесін білуге, тәлімгердің бастапқы дағдыларына ие болу және menti-мен жұмыс істеуге бағытталған. Оқу барысында белгілі отандық және шетелдік оқытушылар мен тәлімгерлердің тренингтеріне қатысыңыз, қатысқандығыңызды сертификаттармен растаңыз.

Қолданыстағы білім беру бағдарламаларындағы кәсіпкердің базалық сауаттылық модулі "Бизнес-жоспарлау" пәнін қамтиды. Бұл пәннің мақсаты- жоспар болашақта экономикалық қызмет болатындықтан бакалаврлардың бизнесті жоспарлауды фирма қызметінің маңызды бағыты ретінде түсінуін қалыптастыру, сондықтан кәсіпкер келесі кезеңдерде кездесетін проблемалар мен ілеспе тәуекелдерді талдай алады. Пәннің мақсаты: нарықтық жағдайда бизнес-жоспарлаудың теориясы мен практикасын, бизнес-жоспарлардың түрлерін және оларды әзірлеу мақсаттарын зерделеу; кәсіпорынның бизнес-жоспарын құрудың логикасы мен әдістерін меңгеру, өзінің өндірістік және қаржылық мүмкіндіктерін нарықтық жағдайлармен өлшеу қабілетін дамыту; жоспарларды құру, түзету және олардың

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union
TRIGGER: 617309-EPP-1-2020-1-SK-EPPKA2-CBHE-JP

орындалуын бақылау, жоспарлауға логикалық көзқарасты дамыту болып табылады, шығармашылық және стратегиялық ойлау, алға қойған мақсаттарға жете білу.

Бұл модульде "Кәсіпкерлік құқық" пәні де бар, оның мақсаты студенттерге кәсіпкерлік қызметке құқықтық қолдау көрсету дағдылары мен дағдыларын қалыптастыру болып табылады. Кәсіпкерлік құқық-бұл іскерлік қатынастарды, олармен тығыз байланысты басқа да қатынастарды, соның ішінде коммерциялық емес қатынастарды, сондай-ақ кәсіпкерлік қызметті мемлекеттік реттеу жөніндегі қатынастарды реттейтін құқықтық нормалардың жиынтығы.

Сондай-ақ, қолданыстағы білім беру бағдарламаларында "Кәсіпкерліктегі тәуекелдер" пәні бар, оның мақсаты кәсіпкерлік тәуекелдерді талдау және бағалау құралдарын егжей-тегжейлі зерделеу, әртүрлі табиғи және күтпеген жағдайлардан туындайтын тәуекелдерді азайту үшін практикалық әдістерді қолдану дағдыларын игеру болып табылады.

"HR-менеджмент" пәні студенттердің компания мақсаттарына сапалы қол жеткізуге, белгілі бір басқару стилі бар мықты ұйымшыл команда құруға бағытталған адам ресурстарын сауатты басқару дағдыларын дамытуға ықпал етеді. Кәсіпорынның адам ресурстарын басқару әдістерін қолдану компанияның құнына (капиталдандыруға) әсер етеді, бұл материалдық емес активтердің - кадрлық саясаттың, брендтің және қызметкерлердің зияткерлік әлеуетінің өсуіне байланысты.

Ғылыми-техникалық прогресті дамытудың қазіргі жағдайында бакалавриатта "Инновациялық кәсіпкерлік" пәнін оқу маңызды рөл атқарады. Бұл пәннің мақсаты студенттердің жаңа нарық құруға, жаңа қажеттіліктерді қанағаттандыруға, инновацияларға назар аудара отырып, жаңа мүмкіндіктерді үнемі іздеуге мүмкіндік беретін өнімдер мен қызметтер саласындағы техникалық және технологиялық инновацияларды құру және коммерциялық пайдалану дағдыларын дамыту болып табылады. Пәннің міндеті-студентте жаңа жобаны іске асырудың немесе қолданыстағы жобаны жақсартудың барлық тәуекелін қабылдауға дайын кәсіпкерді, сондай-ақ одан туындайтын қаржылық, моральдық және әлеуметтік жауапкершілікті тәрбиелеу.

Қазақстан Республикасының Білім және ғылым министрлігі "Атамекен" Ұлттық Кәсіпкерлер палатасымен бірлесіп, Жастар жылын өткізу жөніндегі жол картасы шеңберінде өскелең ұрпақтың кәсіпкерлік белсенділігін ынталандыру мақсатында мемлекеттік тапсырманы іске асыру шеңберінде 2019 жылғы қыркүйектен қарашаға дейін Экономика және құқық факультетінің 21 оқытушысын дайындады. Оқытушылар бизнес-жаттықтырушылар сертификатын алды. Тек 2019 жылы бизнес-жаттықтырушылар 3-4 курстың 1617 студентіне кәсіпкерлік негіздерін үйретті. Жалпы, осы кезеңде таңдау бойынша 36 сағат жаңа факультативті пәнге бөлінді.

Бүгінгі таңда "Кәсіпкерлік негіздері және стартап-тәлімгер" деп аталатын бұл пән 5 ECTS көлемінде таңдау пәні ретінде дайындықтың басқа экономикалық емес бағыттары бойынша білім беру бағдарламаларына енгізілген.

Пән бизнесті жүргізу негіздерін, маркетингті, бүгінгі таңда сұранысқа ие бизнес-жобаларды зерделеуді, салық салу режимдерін және басқа да өзекті бизнес-тақырыптарды айқындауды көздейді. Пән бизнесті жүргізу негіздерін, маркетингті, бүгінгі таңда сұранысқа ие

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union
TRIGGER: 617309-EPP-1-2020-1-SK-EPPKA2-CBHE-JP

бизнес-жобаларды зерделеуді, салық салу режимдерін және басқа да өзекті бизнес-тақырыптарды айқындауды көздейді. Пәннің айрықша ерекшелігі-ол ойын түрінде оқытылады, ал сабақтар қазақстандық компаниялардың нақты бизнес-кейстеріне негізделген. "Кәсіпкерлік негіздері және стартап-тәлімгер" пәні бойынша оқытудың түпкілікті нәтижесі стартап-жобаны құру және қорғау болып табылады.

Статистика көрсеткендей, бұл курсты университет студенттерінің жартысы, негізінен "Жаратылыстану ғылымдары, математика және статистика", "Ақпараттық-коммуникациялық технологиялар", "Инженерия, өнеркәсіп және құрылыс" және "Қызмет көрсету саласы"бағыттары бойынша студенттер таңдау жасайды.

Кәсіпкерлік дағдыларды дамыту бойынша оқудан тыс іс-шаралар ретінде студенттердің университетішілік, республикалық және халықаралық стартап-жобалар конкурстарына қатысуы ұсынылады, мысалы, "Менің арманым" конкурсы, бұнда студенттер бизнесті жүргізу шындығымен танысу үшін қаланың жетекші кәсіпорындарына экскурсиялар өткізеді. Студенттер Атырау облысының үздік кәсіпкерлері, сондай-ақ отандық және шетелдік бизнес өкілдері кәсіпорындарда ұйымдастырған шеберлік сыныптарына қатысады.

Іскерлік әлем мен университет ортасы арасында тәжірибе мен білім алмасуға арналған" Мобильді университет-кәсіпорын " схемалары қолданылады (мысалы, оқытушылық алмасу, студенттердің өндірістік практикасы).

2.2. Магистр деңгейінде кәсіпкерлікке оқыту бойынша қолданыстағы ұсыныс

Экономикалық салалардағы қолданыстағы магистрлік бағдарламалар кәсіпкерлікке үйретететін пәндердің толық спектрін ұсынады. Атап айтқанда, "Инновациялық жобаларды Бизнес-жоспарлау", "Кәсіпкерлік тәуекелдерді талдау", "Банкроттықты талдау мен диагностикалаудың заманауи әдістері", "Компанияның экономикалық қауіпсіздігі", "Бизнес-аналитикаға арналған бағдарламалық қамтамасыз ету", "Цифрлық бизнес-стратегиялар және электрондық коммерция технологиялары" сияқты пәндер.

"Инновациялық жобаларды Бизнес-жоспарлау". Пәннің мақсаты магистранттардың бизнес-жобаларды жоспарлау негіздері бойынша теориялық білімдерін меңгеру, сондай-ақ инновациялық өнімді құру және іске қосу бағдарламасын әзірлеу, ғылым мен техниканың жетістіктерін пайдалануға негізделген жаңа жоғары бәсекеге қабілетті өнім түрлерін өндірудің тиімділігін арттыру үшін инновациялық жобаның бизнес-жоспарын жасау бойынша практикалық дағдыларды игеру болып табылады.

Осы пәнді игерген Магистрант әлеуетті инвестор сұрақтарының жауаптарын білуі керек: нарықтық жағдайлар мен перспективалар тұрғысынан ұсынылатын өнімді немесе қызметті сату нарығы қаншалықты сыйымды, тиімді, жобаның әдеттегіден инвестициялық тиімділігі қандай, қаншалықты қанағаттанарлық баға-сапа арақатынасы бойынша таңдалған бизнес-жоспар, нарық жаңа кәсіпорынның және оның өнімінің бәсекелестік артықшылықтары, кәсіпорынның (жобаның) техникалық және коммерциялық тәуекелдері, қанша қаражат, қашан, венчурлық инвестордан қандай нысанда талап етіледі, тартылған бастапқы инвестициялардан түсетін пайданы барынша арттыру қаншалықты ойластырылған.

"Бизнес тәуекелдерін талдау". Пәннің мақсаты кәсіпкерлік тәуекелдер проблемаларын, қауіпті жағдайлардың туындау мүмкіндігін зерттеу болып табылады. Пәннің мақсаты: қазіргі нарықтағы қауіпті жағдайларды диагностикалау және сәтті шешу әдістерін зерделеу; кәсіпкерлік тәуекелдерді, атап айтқанда қаржылық тәуекелдерді басқарудың ұйымдастырушылық аспектілерін зерделеу; магистранттардың кәсіпкерлік қызметте жобалық шешімдерді әзірлеуге қатысуы, іске асыру бойынша ұсыныстар мен шараларды дайындау болып табылады.белгісіздік жағдайында дағдарысқа қарсы бағдарламалар.

"Банкроттықты талдау мен диагностикалаудың заманауи әдістері". Пәннің мақсаты: әртүрлі шаруашылық жүргізуші субъектілердің банкроттық ықтималдығын бағалауға және алдын алуға жүйелі көзқарас тұрғысынан болашақ бизнес-талдаушыларды ғылыми, теориялық және практикалық даярлауды қамтамасыз ету; қаржылық талдаудың халықаралық танылған стандарттарын қолдану саласындағы білімдерін кеңейту және тереңдету. Мақсаттары: банкроттықты талдау саласындағы әртүрлі ғылыми мектептердің жетістіктерін зерттеу және оларды іс жүзінде қолдану; баламалы қаржылық шешімдерді таңдаумен байланысты және тиісті нормативтік құжаттар мен К-болжамды талдау әдістерін қолдануды талап ететін компаниялардың тәжірибесінде туындайтын әртүрлі бизнес-жағдайларды қарастырайық.

"Компанияның экономикалық қауіпсіздігі". Курстың мақсаты: компанияның қызметін және оның экономикалық қауіпсіздігін зерделеу; ішкі нарық проблемалары аясында қазіргі экономикалық құбылыстарды талдау және осы негізде негізделген тұжырымдар жасау қабілетіне баулу; жекелеген шаруашылық жүргізуші субъектілердің экономикалық проблемаларын шешудің практикалық дағдыларын игеру; магистранттардың экономикалық қауіпсіздікті қамтамасыз ету саласындағы әртүрлі даулы мәселелерге зерттеу қызығушылығын ояту болып табылады.

"Бизнес-аналитикалық бағдарламалық қамтамасыз ету". Пәннің мақсаты бизнес-аналитикаға арналған бағдарламалық қамтамасыз етуді зерделеу және ақпараттық технологиялар саласында білімі мен дағдылары бар жүйелік талдаушыны қалыптастыру болып табылады. Пәннің мақсаты жүйелік талдаушының негізгі құзыреттеріне қойылатын талаптарды зерделеу, экономист-талдаушыда неғұрлым талап етілетін құзыреттерді мамандық бойынша оқыту процесінде қалыптасатын құзыреттермен анықтау және салыстыру болып табылады.

"Цифрлық бизнес стратегиялары және электрондық коммерция технологиялары". Мақсаты: магистранттардың электрондық коммерция мүмкіндіктері туралы түсініктерін қалыптастыру. Пәннің мақсаты: электрондық коммерцияның теориялық негіздерін және оның технологияларын тұтыну нарығында және фирмааралық өзара іс-қимыл процестерінде қолданудың практикалық дағдыларын игеру; тауарлар мен қызметтердің тұтыну нарығындағы электрондық коммерцияның ерекшеліктерін зерттеу болып табылады.

"Бизнес тәуекелдерін талдау". Пәннің мақсаты кәсіпкерлік тәуекелдер проблемаларын, қауіпті жағдайлардың туындау мүмкіндігін зерттеу болып табылады.

2.3. PHD деңгейінде кәсіпкерлікке оқыту бойынша қолданыстағы ұсыныс

Атырау университеті докторанттарды даярлауды қамтамасыз етпейді. "Экономика",

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union
TRIGGER: 617309-EPP-1-2020-1-SK-EPPKA2-CBHE-JP

"Математика", "Экология", "Педагогика"бағыттары бойынша жаңа білім беру бағдарламаларының тізіліміне енгізу үшін құжаттарды дайындауда.

2.4. Кәсіпкерлікке оқыту жөніндегі басқа да қызмет түрлері

Х. Досмұхамедов атындағы Атырау университетінде бизнес-инкубатор және ESPACE коворкинг-орталығы бар, онда бизнес-идеяларды кәсіпкерлердің қажеттіліктеріне жауап беретін бизнес-инкубацияның үздік тәжірибелерін пайдалана отырып іске асыруға болады. ISPACE әртүрлі қауымдастықтардағы іскер адамдарды өздерінің бизнес жоспарларын әзірлеуге және әртүрлі арнайы бағдарламалар арқылы өз компанияларын тиімді іске қосуға ынталандырады. I-SPACE және оның серіктестік ұйымдары Жас кәсіпкер студенттер мен жеке тұлғаларға консультациялық қолдау, тәлімгерлік және тренингтер ұсынады.

Бизнес-инкубатордың негізгі функциялары:

* Инкубатордың бизнес-командаларына заңнама, кәсіпкерлік, инновациялар, зияткерлік меншікті қорғау, салық салу, несиелеу, Инвестициялар және басқа да мәселелер бойынша кешенді консультациялық және ақпараттық қызметтер көрсету;

* Ғылыми-техникалық салада, оның ішінде халықаралық қатысумен кәсіпкерліктің ұйымдастырушылық, экономикалық және құқықтық мәселелері бойынша конференциялар, көрмелер, семинарлар ұйымдастыру;

* Университет студенттері мен жас ғалымдарының ғылыми-зерттеу және тәжірибелік-конструкторлық жобалары үшін инвестициялар тартуға және олардың нәтижелерін коммерцияландыруға жәрдемдесу;

* Шағын және орта бизнеске университеттік технологиялар трансфертін жүзеге асыру;

* Студенттер, магистранттар, профессор-оқытушылар құрамы және жалпы қала мен облыс тұрғындары арасында шағын бизнесті ілгерілету;

* Бизнес-жобаларды әзірлеу бойынша жастарға арналған интерактивті курстарды ұйымдастыру.

Х. Досмұхамедов атындағы Атырау университетінің студенттері кәсіпкерлікті дамыту бойынша жоғары оқу орындары үшін арналған бағдарламаға қатысуға мүмкіндігі бар, Шығармашылық Ұшқын - бұл жеті елдегі студенттер мен жас кәсіпкерлер арасында кәсіпкерлік дағдыларды дамыту үшін Ұлыбританиямен институттар, университеттер арасындағы әріптестік қатынастарды қолдауға бағытталған бес жылдық бастама (2018-2023): Украина, Орталық Азия (Қазақстан, Өзбекстан, Қырғызстан) және Оңтүстік Кавказ (Әзірбайжан, Армения, Грузия).

Бағдарлама осы елдердегі кәсіпкерлікті оқытуға деген сұранысқа жауап ретінде әзірленді. Ұлыбританиядағы креативті индустриялардың экономикалық өсуді ынталандырудың сәтті тәжірибесін қарастыра отырып, Британдық Кеңес осы тәжірибе мен сараптамалық білімді пайдаланғысы келеді.

Бағдарлама үш негізгі элементті қамтиды:

1. Кәсіпкерлік дағдыларды оқытуды қолдау және кәсіпкерлік орталықтарын құру үшін

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union
TRIGGER: 617309-EPP-1-2020-1-SK-EPPKA2-CBHE-JP

Ұлыбританиядағы және бағдарламаға қатысатын елдердегі университеттер мен шығармашылық институттар арасындағы серіктестікті дамыту.

2. Идеялар беру, бизнес ашу, зияткерлік меншікті қорғау және несие алу сияқты тақырыптарды қамтитын студенттер мен шығармашылық кәсіпкерлерге арналған кәсіпкерлік оқу бағдарламаларын әзірлеу.

3. Кәсіпкерлерге арналған ағылшын тіліне баса назар аудара отырып, оқыту платформаларын, онлайн курстарды және жаппай ашық қашықтықтан оқыту курстарын қоса алғанда, цифрлық оқыту ресурстарына қол жеткізуді қамтамасыз ету арқылы ағылшын тілін оқыту.

2.5. КУРС ДЕҢГЕЙІНДЕ ӨЗГЕРІСТЕР ЕНГІЗУГЕ ЖӘНЕ СЫНЫПТАН ТЫС ЖАҢА ІС-ШАРАЛАРДЫ БАСТАУҒА АРНАЛҒАН ҰЛТТЫҚ ИНСТИТУЦИОНАЛДЫҚ ЕРЕЖЕЛЕР

2020 жылы коммерциялық емес акционерлік қоғамға ауысуына байланысты университет өз қызметінде академиялық және басқарушылық еркіндікке ие болды, бұл оған университеттің даму векторын дербес анықтауға, өзінің білім беру бағдарламаларын әзірлеуге мүмкіндік береді.

Мемлекеттік білім беру стандарты міндетті пәндердің тек 20% -. ғана айқындайды, білім беру бағдарламасындағы пәндердің қалған 80% - университет дербес айқындайды.

Институционалдық деңгейде

Егер департамент оқу курстарына өзгерістер енгізуді және/немесе ол қызметкерлерді дайындайтын білім беру бағдарламаларында жаңа курстарды бастауды шешсе, онда бұл әрекеттердің барлығы Департаменттің өзінде шешіледі. Егер бір факультет жаңа оқу жоспарын онымен байланысты емес басқа білім беру бағдарламаларына енгізуді бастаса, онда:

- біріншіден, бұл бөлімдер арасында келісілген
- екіншіден, бастамашы кафедра бұл мәселені университеттің оқу-әдістемелік кеңесінің отырысына шығарады

Оқу жоспарына өзгерістер енгізу кафедра отырысында талқыланады.

Ұлттық деңгейде

Білім беру бағдарламалары мен курстары жұмыс берушілермен келісілуі керек.

3. "КӘСІПКЕРЛІКТІ ОҚЫТУ ЖӘНЕ ҮЙРЕТУ" ЖӘНЕ "КӘСІПКЕРЛЕРДІ ДАЙЫНДАУ ЖӘНЕ ҚОЛДАУ"БАҒЫТТАРЫ БОЙЫНША HEINNOVATE ӨЗІН-ӨЗІ БАҒАЛАУ НӘТИЖЕЛЕРІ

Х. Досмұхамедов атындағы Атырау университетінің WP1 аясында HEInnovate құралы негізінде Өзін-өзі бағалау жүргізілді. ЖП2 талаптарына келетін болсақ, бұл бөлімде HEInnovate "кәсіпкерлікті оқыту және оқыту" және "кәсіпкерлерді даярлау және қолдау"бағыттары бойынша университеттің өзін-өзі бағалау нәтижелері нақты қарастырылады.

3.1. "КӘСІПКЕРЛІК ОҚЫТУ ЖӘНЕ ОҚЫТУ" ӨЛШЕМІ

Сауалнама нәтижелері мен университеттердің "Кәсіпкерлікті оқыту мен үйретуді" өлшеу үшін болашақ сын-қатерлерге дайындығы туралы D1.2 есебіне сәйкес, университетте өткізілетін кәсіпкерлік білім мен тренингтер кәсіпкерлік тәжірибемен танысуға және

кәсіпкерлік ойлауды дамыту үшін дағдылар мен құзыреттерді алуға мүмкіндік береді деген қорытынды жасауға болады. Университет инновациялық оқыту мен білімді меңгеруге ықпал ететін оқытудың кең ауқымын ұсынады. Университет оқытуда әртүрлі инновациялық тәсілдерді қолдануды ынталандыруға бағытталған бірқатар іс-шаралар өткізеді. Университетте қосымша бейресми білім беруді насихаттайтын құзыреттілік, қайта даярлау және мансапты жоспарлау орталығы бар. Университет сыртқы мүдделі тараптармен бірлесіп кәсіпкерлікке оқытуда пайдаланылуы мүмкін оқу бағдарламаларын әзірлейді және енгізеді. Университет болашақ дағдыларға деген қажеттілікті түсіну үшін мүдделі тараптармен үнемі өзара жұмыс жасайды.

Х. Досмұхамедов атындағы Атырау университеті қабылдауы тиіс шаралар:

1. Студенттер мен кәсіпкерлер / бизнес арасында желілік іс-шараларды ұйымдастырыңыз

2. Жергілікті қауымдастықтармен және ұйымдармен, жергілікті және аймақтық билікпен, сауда-өнеркәсіп палаталарымен және түлектермен ынтымақтастық негізінде әртүрлі серіктестік қарым-қатынасты ұстану.

3. Кәсіпкерлікке байланысты жаңа оқу бағдарламасын құру үшін қызметкерлерге қолдау көрсету және оқыту

4. Студенттерді әрі қарай білім беру шеңберінде бизнес-идеялар / жоспарлар байқауларына қатыстырыңыз.

5. Сыныптан тыс және қосымша іс-шараларды әзірлеу және өткізу кезінде мүдделі тараптардың тәжірибесі мен білімін пайдаланыңыз.

3.2. "КӘСІПКЕРЛЕРДІ ДАЙЫНДАУ ЖӘНЕ ҚОЛДАУ" ӨЛШЕМІ

Университет кәсіпкерліктің құндылығы туралы хабардарлықты арттырады және студенттердің, түлектердің және қызметкерлердің бизнес немесе венчурлық кәсіпорын құру жөніндегі кәсіпкерлік ниеттерін ынталандырады. Университет мекеменің барлық бөлімшелеріндегі қызметкерлер мен студенттер арасында мүмкіндіктер туралы хабардарлықты арттыру және кәсіпкерлікті көрсету үшін әртүрлі байланыс арналарын пайдаланады.

Университет студенттерге Стартапқа дайындалуға қолдау көрсетеді, мысалы, идеяны әзірлеу, топ табу және жобаны жүзеге асырудың техникалық және нарықтық аспектілерін зерттеу. Және бизнес-идеяларды қалыптастыру және бағалау бойынша іс-шаралар өткізеді. Университетте әріптестердің тәлімгерлік платформасы бар, онда бастаушы кәсіпкерлер кеңес алып, іскерлік байланыстарын дамыта алады. Бизнес-инкубатор идеяларды әзірлеуден бастап оларды коммерцияландыруға, инновациялық жобаларға және университетте кәсіпкерлік саласындағы білім беру процесін ұйымдастыруға дейінгі қызметтердің кең спектрін ұсынады. Олар сондай-ақ әлеуетті кәсіпкерлерге коучинг, тәлімгерлік және тренингтің кешенді пакетіне қол жеткізу үшін қолжетімді орынды ұсынады.

Х. Досмұхамедов атындағы Атырау университеті қабылдауы тиіс шаралар.

1. Толық жұмыс күнінде жұмыс жасайтын студенттердің, түлектердің және кәсіпкерлердің жетістіктерін атап өтіңіз және ескеріңіз .

2. Әр түрлі топтардағы пайдаланушылар санын көбейту тетіктерін енгізу

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union
TRIGGER: 617309-EPP-1-2020-1-SK-EPPKA2-CBHE-JP

3. Студенттерге кәсіпкерлікке мүмкіндік беретін ғылыми жобаларға қатысуға және кәсіпкерлерде тағылымдамадан өтуге мүмкіндік беру.

4. Әлеуетті стартаптарға зияткерлік меншік саласында көмек көрсету

5. Идеяларды ертерек қарау үшін сараптамалық кеңес беру тобын құрыңыз

6. Студенттер мен қызметкерлерді оқу іс-шараларына белсенді түрде қатыстырыңыз және қатысу деңгейін бақылаңыз.

7. Кәсіпкерлер мен негізгі ойыншыларды кәсіпкерлік экожүйеге тартыңыз.

8. Практикалық оқыту мен сыни ойлауға бағытталған заманауи оқыту әдістерін қолданыңыз.

4. ТЕРЕҢДЕТІЛГЕН САУАЛНАМА (ЖҰМЫС БЕРУШІЛЕР, ТҮЛЕКТЕР)

Университет ЖП2 аясында жұмыс берушілер мен түлектер арасында еңбек нарығының біліктілік талаптарын және кәсіпкерлік дағдылар саласындағы түлектердің дағдыларының сәйкессіздіктерін анықтау мақсатында сауалнама жүргізді.

Бұл тарауда жұмыс берушілер мен түлектердің онлайн сауалнамасының нәтижелері берілген. Сауалнаманың мақсаты компаниялар мен түлектер қабылдағандай, қажетті дағдылар мен университет түлектерінің нақты біліктілік деңгейі тұрғысынан дағдылардағы олқылықтарды анықтау болды.

Сауалнама 2021 жылдың мамыр және маусым айларында жүргізілді. Trigger компаниясының Қазақстандағы, Өзбекстандағы және Тәжікстандағы әрбір серіктесі салыстырмалы деректерді алу үшін бір сауалнаманы дербес таратты. Сауалнама кәсіпкерлік құзыреттілік тұжырымдамасы және кәсіпкерлік бойынша басқа зерттеулер негізінде әзірленді.

Сауалнамаға үш негізгі өлшем "Идеялар", "Ресурстар" және әрекеттер" және төрт өлшем "Цифрлық дағдылар", "Қаржылық дағдылар", "Маркетингтік дағдылар" және "Инновацияларды басқару дағдылары" бойынша барлығы 130 тармақ және позиция сияқты демографиялық айнымалылар бойынша 8 сұрақ кірді. Компаниядағы сауалнамаға қатысушы, компанияның мөлшері және компания / кәсіби қызмет секторы. Барлық тармақтар бес балдық Likert шкаласы бойынша 1 = - ден 5 = - ке дейін өте маңызды болды.

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union
TRIGGER: 617309-EPP-1-2020-1-SK-EPPKA2-CBHE-JP

4.1. “Идеялар” өлшемі

Атаулар	Жұмыс беруші						Түлек					
		Маңыздылық		Түлек деңгейі		M ± ТД		Маңыздылық		Түлек деңгейі		M ± ТД
	N	Mean	SD	Mean	SD		N	Mean	SD	Mean	SD	
Мүмкіндіктерді анықтау, құру және пайдалану.	22	3,6	0,7	3,3	0,9	-0,3	24	4,1	0,9	3,8	0,9	-0,3
Клиенттердің және басқа мүдделі тараптардың қажеттіліктерін ашу.	22	4,1	0,9	3,5	0,9	-0,6	24	4,2	0,8	3,8	1,0	-0,4
Мән жасалуы мүмкін контексттерді талдау.	22	3,8	0,9	3,5	0,9	-0,3	24	4,0	0,9	3,7	1,0	-0,3
Құндылық жасау үшін идеялар мен мүмкіндіктерді әзірлеу.	22	4,1	0,8	3,3	0,8	-0,9	24	4,0	1,0	3,7	1,0	-0,3
Қолданыстағы және жаңа мәселелердің тиімді шешімдерін әзірлеу.	22	4,1	0,9	3,5	0,9	-0,7	24	4,2	0,9	3,8	1,0	-0,5
Инновациялық тәсілдерді үйрену және тәжірибе жасау.	22	4,0	0,9	3,4	0,7	-0,6	24	4,0	1,0	3,7	1,0	-0,3
Идеяларды іске асыру үшін көзқарасты дамыту.	22	4,0	0,7	3,6	0,7	-0,4	24	4,1	1,2	3,5	1,1	-0,5
Әлеуметтік, мәдени және экономикалық тұрғыдан нені білдіретінін бағалау.	22	3,6	0,9	3,5	0,6	-0,1	24	4,0	1,1	3,7	0,9	-0,3
Құндылық жасау үшін идеяның әлеуетін тану.	22	3,7	0,8	3,6	0,5	-0,1	24	4,0	1,1	3,8	0,9	-0,2
Жаңа идеяларды барынша пайдаланудың қолайлы жолдарын анықтау.	22	4,0	0,8	3,3	0,8	-0,7	24	4,1	1,0	3,5	1,0	-0,6

Мақсатты қоғамдастыққа, нарыққа, қоғамға және қоршаған ортаға пайда әкелетін идеялардың салдарын бағалау.	22	3,9	0,7	3,6	0,7	-0,3	24	3,9	1,2	3,9	0,8	0,0
Ұзақ мерзімді әлеуметтік, мәдени және экономикалық мақсаттардың қаншалықты тұрақты екендігі туралы ойлау.	22	3,5	1,0	3,5	0,7	0,0	24	4,1	1,0	3,8	0,9	-0,4
Жауапкершілікпен орындау	22	4,5	0,9	4,1	0,9	-0,3	24	4,1	1,1	4,0	1,0	-0,1

Жұмыс берушілер Жауапкершілікті орындау (4.5) дағдыларына басымдық береді, ал түлектер басқаша ойлайды және тұтынушылардың және басқа мүдделі тараптардың қажеттіліктерін ашуға (4.2) және бар және жаңа қиындықтарға жақсырақ шешімдерді әзірлеуге (4.2) басымдық береді.

Жұмыс берушілер «Идея» өлшеміндегі түлектердің нақты деңгейі келесі дағдылар бойынша әлдеқайда төмен деп санайды:

– Идеялар мен құндылық жасау мүмкіндіктерін дамыту – 0,9
– Бар және жаңа міндеттерге жақсырақ шешімдерді әзірлеу – 0,7-ге
– Ең тиімді жаңа идеяларды жүзеге асырудың қолайлы жолдарын анықтау – 0,7
– Клиенттердің және басқа да мүдделі тараптардың қажеттіліктерін ашу – 0,6-ға
– Жаңашыл тәсілдермен зерттеу және тәжірибе жасау – 0,6-ға

Түлектер «Идея» өлшеміндегі олардың нақты деңгейі келесі дағдыларда әлдеқайда төмен екенін анықтайды:

– Жаңа идеяларды барынша тиімді етудің қолайлы жолдарын анықтау – 0,6

Жұмыс берушілер үшін құзыреттердің маңыздылығындағы бұл айырмашылық және ЖОО түлектерінің арасында төмен құзыреттіліктердің болуы оқу пәндерін қайта қарау туралы ойлануға негіз береді, оларды зерттеу жоғарыда аталған құзыреттердің қалыптасуына әкеледі.

4.2. “Ресурстар” өлшемі

Атаулар	Жұмыс беруші						Түлек					
		Маңыздылық		Түлек деңгейі		MI ± ТД		Маңыздылық		Түлек деңгейі		MI ± ТД
	N	Mean	SD	Mean	SD		N	Mean	SD	Mean	SD	

Қысқа, орта және ұзақ мерзімді перспективада сіздің қажеттіліктеріңіз, ұмтылыстарыңыз бен тілектеріңіз туралы ойлау.	22	3,5	0,9	3,3	0,6	-0,1	24	3,9	1,1	3,8	0,8	-0,1
Жеке және топтық күшті және әлсіз жақтарын анықтау және бағалау.	22	3,8	0,9	3,5	0,7	-0,3	24	4,1	1,0	3,8	1,0	-0,3
Белгісіздікке, сәтсіздіктерге және уақытша сәтсіздіктерге қарамастан, оқиғалардың барысына әсер ету қабілетіне сену.	22	3,7	0,9	3,9	0,9	0,1	24	4,0	1,0	3,9	0,8	-0,1
Идеяларды іске асыруға және өз қажеттіліктеріңізді қанағаттандыруға бел байлау.	22	4,0	0,8	3,5	0,9	-0,5	24	4,1	1,1	3,9	0,8	-0,2
Шыдамды болуға дайын болу және ұзақ мерзімді жеке немесе топтық мақсаттарға жетуге тырысу.	22	3,9	0,8	3,4	1,0	-0,5	24	3,8	1,0	3,8	0,8	0,0
Қысымға, қиыншылықтарға және уақытша сәтсіздіктерге төзімді болу.	22	4,0	0,8	3,5	0,7	-0,6	24	4,0	1,1	3,7	0,9	-0,3
Идеяларды іске асыру үшін қажетті материалдық, материалдық емес және цифрлық ресурстарды алу және басқару.	22	3,7	0,9	3,4	0,8	-0,4	24	4,1	0,9	3,8	0,9	-0,3
Шектеулі ресурстарды барынша пайдаланыңыз.	22	3,7	0,9	3,2	1,0	-0,5	24	4,0	1,1	3,8	0,9	-0,2
Тиісті серіктестіктер, желілер құру, аутсорсинг және краудсорсинг арқылы техникалық, құқықтық, салықтық және цифрлық құзыреттерді қоса алғанда, кез келген кезеңде қажетті құзыреттерді алу және басқару.	22	3,8	1,0	3,4	0,9	-0,4	24	4,0	1,0	3,8	1,0	-0,2
Идеяны құндылық тудыратын қызметке айналдыру шығындарын бағалау.	22	3,9	0,9	3,5	0,7	-0,4	24	4,1	1,0	3,7	1,0	-0,4

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union
TRIGGER: 617309-EPP-1-2020-1-SK-EPPKA2-CBHE-JP

Уақыт өте келе қаржылық шешімдерді жоспарлау, енгізу және бағалау.	22	3,8	0,8	3,5	0,9	-0,3	24	4,1	1,1	3,7	0,9	-0,4
Менің құнды құру жөніндегі іс-әрекетім ұзақ мерзімді перспективада жалғасуы мүмкін екеніне көз жеткізу үшін қаржыландыруды басқару.	22	4,0	0,9	3,4	0,9	-0,6	24	4,1	0,9	3,7	0,9	-0,4
Тиісті мүдделі тараптарды шабыттандырады және қуантады	22	3,4	0,8	3,5	0,7	0,2	24	3,9	1,0	3,8	0,9	-0,1
Құнды нәтижелерге қол жеткізу үшін қажетті қолдауды алу.	22	3,6	0,8	3,7	0,7	0,1	24	4,1	0,9	3,8	0,8	-0,3
Тиімді қарым-қатынас, сендіру және келіссөздер жүргізу.	22	4,0	0,8	3,8	0,9	-0,2	24	4,1	1,0	3,8	0,9	-0,3
Тиімді көшбасшылықты көрсету.	22	3,9	0,9	3,5	1,0	-0,4	24	4,1	1,1	3,8	0,9	-0,3

Жұмыс берушілер дағдыларды идеяларды іс-әрекетке айналдыруға және қол жеткізуге деген өз қажеттілігін қанағаттандыруға бел байлау (4.0), қысымға, қиыншылықтарға және уақытша сәтсіздіктерге төзімді болу (4.0), құндылықтарды тудыратын қызметім ұзаққа созылуы мүмкін екеніне көз жеткізу үшін қаржыландыруды басқаруға сәйкес бағалайды. ұзақ мерзімді (4.0) және Тиімді коммуникацияны, сендіруді және келіссөздерді көрсету (4.0).

Жұмыс берушілер Ресурстар өлшеміндегі нақты түлек деңгейі келесі дағдыларда әлдеқайда төмен екенін анықтайды:

– Құнды тудыратын қызметім ұзақ мерзімге созылатынына көз жеткізу үшін қаржыландыруды басқару – 0,6

– Қысымға, қиыншылыққа және уақытша сәтсіздікке төзімді болу – 0,6-ға

Ал түлектер «Ресурстар» өлшеміндегі нақты деңгейлері алынған деңгейге сәйкес келеді деп есептейді.

4.3. “Іс-Әрекеттер” Өлшемі

Атаулар	Жұмыс беруші						Түлек					
		Маңыздылық		Түлек деңгейі		MI ± ТД		Маңыздылық		Түлек деңгейі		MI ± ТД
	N	Mean	SD	Mean	SD		N	Mean	SD	Mean	SD	

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union
TRIGGER: 617309-EPP-1-2020-1-SK-EPPKA2-CBHE-JP

Құндылықты тудыратын процестерді бастау.	22	3,5	0,7	3,5	0,7	0,0	24	3,9	0,9	3,7	0,9	-0,2
Қиындықтарды қабылдау	22	3,6	0,7	3,7	0,8	0,1	24	3,9	1,0	3,8	1,0	-0,1
Мақсатқа жету үшін өз бетінше әрекет ету және жұмыс істеу, ниетке берік болу және жоспарланған тапсырмаларды орындау.	22	3,8	0,8	3,8	0,9	0,0	24	4,0	1,0	3,8	0,9	-0,2
Ұзақ, орта және қысқа мерзімді мақсаттарды белгілеу	22	4,0	0,8	3,7	0,8	-0,3	24	4,0	1,0	3,8	0,9	-0,2
Басымдылықтар мен іс-қимыл жоспарларын анықтау	22	3,8	0,8	3,7	0,8	-0,1	24	4,0	1,0	3,8	1,1	-0,2
Күтпеген өзгерістерге бейімделу	22	3,9	0,9	3,7	0,9	-0,2	24	3,9	1,2	3,8	1,0	-0,1
Бұл шешімнің нәтижесі белгісіз болған кезде, қол жетімді ақпарат Толық емес немесе екіұшты болған кезде немесе күтпеген нәтижелер қаупі болған кезде шешім қабылдау.	22	3,9	0,8	3,5	0,9	-0,4	24	3,9	1,1	3,8	1,0	-0,1
Сәтсіздік қаупін азайту үшін идеялар мен прототиптерді ерте кезеңдерде сынау.	22	3,6	1,0	3,6	0,9	0,0	24	3,8	1,1	3,8	0,9	0,0
Тез өзгеретін жағдайларды тез және икемді түрде шешіңіз.	22	4,2	0,7	3,8	1,0	-0,4	24	3,8	1,1	3,8	1,0	0,0
Идеяларды әзірлеу және оларды іске асыру үшін басқалармен бірлесіп жұмыс істеу және ынтымақтастық.	22	4,1	0,9	3,9	0,8	-0,2	24	4,0	0,9	3,7	0,9	-0,3
Мақсатқа жету үшін қажетті дағдылар мен сараптамалық білімді ұйымдастыру үшін басқа адамдармен байланыс орнату.	22	4,2	0,7	3,9	0,7	-0,3	24	4,0	1,0	3,7	1,0	-0,3
Жанжалдарды шешу және қажет болған жағдайда бәсекелестікке оң көзқарас	22	4,0	0,9	3,8	0,9	-0,2	24	4,0	1,0	3,7	1,0	-0,3

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union
TRIGGER: 617309-EPP-1-2020-1-SK-EPPKA2-CBHE-JP

Кез келген құндылық бастамасын оқу мүмкіндігі ретінде пайдалану	22	4,0	1,0	3,7	0,8	-0,3	24	4,1	1,0	3,8	0,9	-0,3
Басқалармен, соның ішінде құрдастарымен және тәлімгерлермен бірге оқу.	22	4,0	0,9	3,9	0,9	-0,1	24	4,1	0,9	3,8	0,8	-0,3
Сәттіліктен де, сәтсіздіктен де (өзіңіздің және басқа адамдардың) ойлану және сабақ алу.	22	3,4	1,0	3,7	0,7	0,3	24	4,1	1,0	3,7	0,9	-0,4

Жалпы алғанда, жұмыс берушілердің бағалауы мен бітірушілердің нақты біліктілік деңгейіне қатысты бағалары арасында ешқандай айырмашылық жоқ.

4.4. “Цифрлық дағдылар” өлшемі

Атаулар	Жұмыс беруші						Түлек					
		Маңыздылық		Түлек деңгейі		MI ± ТД		Маңыздылық		Түлек деңгейі		MI ± ТД
	N	Mean	SD	Mean	SD		N	Mean	SD	Mean	SD	
Идеялардың әлеуетін бағалау үшін цифрлық ортадағы деректер мен ақпаратты пайдалану.	22	3,5	0,9	3,5	0,8	0,0	24	4,0	1,0	3,8	0,8	-0,2
Маркетингке арналған сандық медианы, қосымшаларды немесе веб-құралдарды орналастыру	22	3,6	0,8	3,6	0,8	0,0	24	4,2	1,0	3,8	0,8	-0,4
Өнімдерді, процестерді және қызметтерді жақсарту үшін Автоматтандыру және жасанды интеллект білімін пайдалану.	22	3,5	0,9	3,7	0,8	0,2	24	4,0	1,1	3,8	0,9	-0,2
Клиенттердің қажеттіліктерін анықтау үшін Интернеттен және басқа сандық көздерден ақпаратты түсіну және пайдалану.	22	3,6	1,0	3,8	0,8	0,2	24	4,0	1,0	3,9	0,9	-0,1

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union
TRIGGER: 617309-EPP-1-2020-1-SK-EPPKA2-CBHE-JP

Командалармен және серіктестермен ынтымақтастықты басқару үшін бағдарламалық қосымшалар мен сандық құралдарды пайдалану.	22	3,8	0,8	3,8	0,9	0,0	24	4,0	1,0	3,8	0,8	-0,2

Жалпы алғанда, түлектердің нақты біліктілік деңгейіне қатысты жұмыс берушілер мен бітірушілердің бағалауында ешқандай айырмашылық жоқ.

4.5. "ҚАРЖЫЛЫҚ ДАҒДЫЛАР" ӨЛШЕМІ

Атаулар	Жұмыс беруші						Түлек					
		Маңыздылық		Түлек деңгейі		MI ± ТД		Маңыздылық		Түлек деңгейі		MI ± ТД
	N	Mean	SD	Mean	SD		N	Mean	SD	Mean	SD	
Бухгалтерлік балансты қалай оқу және талдау керектігін білу	22	3,9	0,8	3,6	0,8	-0,3	24	4,1	1,0	3,8	0,9	-0,3
Баланстық есептер негізінде қорытындылар жасау және іс-қимылдың әлеуетті бағыттарын айқындау.	22	3,6	1,0	3,8	0,9	0,2	24	4,1	1,1	3,7	1,0	-0,4
Ақша ағымын басқару.	22	4,0	0,9	3,6	0,9	-0,4	24	4,0	1,0	3,8	0,9	-0,2
Қысқа және ұзақ мерзімді перспективада ұйымның қаржылық қажеттіліктерін анықтау және қанағаттандыру	22	3,9	0,8	3,6	0,8	-0,3	24	4,1	1,0	3,5	1,1	-0,6
Шығындарды, шығындарды және маржаны есептеу.	22	4,1	0,9	3,8	1,0	-0,3	24	3,9	1,1	3,7	1,1	-0,2

Жалпы алғанда, түлектердің нақты біліктілік деңгейіне қатысты жұмыс берушілер мен бітірушілердің бағалауында ешқандай айырмашылық жоқ.

Түлектер өздерінің қаржылық дағдылардағы нақты деңгейі келесі дағдыларда әлдеқайда төмен екенін анықтайды:

- қысқа және ұзақ мерзімді перспективада ұйымның қаржылық қажеттіліктерін анықтау және қанағаттандыру – 0,6

4.6. "МАРКЕТИНГ" ӨЛШЕМІ

Атаулар	Жұмыс беруші				Түлек			
		Маңыздылық	Түлек деңгейі	MI ± ТД		Маңыздылық	Түлек деңгейі	MI ± ТД

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union
TRIGGER: 617309-EPP-1-2020-1-SK-EPPKA2-CBHE-JP

	N	Mean	SD	Mean	SD		N	Mean	SD	Mean	SD	
Клиенттерді сатып алуға сендіру үшін сату дәлелдерін қолдану.	22	4,1	1,0	3,4	0,7	-0,7	24	3,8	1,0	3,6	0,9	-0,2
Арнайы әдістерді қолдана отырып келіссөздер жүргізу	22	3,9	0,8	3,4	1,0	-0,5	24	3,9	1,1	3,5	1,1	-0,4
Жаңа құралдарды тартудың сауда стратегиялары мен құралдары	22	4,1	0,8	3,5	1,1	-0,6	24	4,2	1,0	3,7	1,0	-0,5
Клиенттердің адалдығын арттыру үшін арнайы әдістерді қолдану.	22	3,6	0,8	3,5	0,8	-0,1	24	3,9	1,0	3,6	1,0	-0,3
Фирманың оның имиджін құру, фирманың этикалық имиджін ілгерілету.	22	4,1	0,9	3,9	1,0	-0,2	24	4,4	0,9	3,7	1,0	-0,7
Клиенттермен және серіктестермен сенімді қарым-қатынас орнату.	22	4,5	0,8	3,8	1,0	-0,7	24	4,4	0,9	3,9	1,1	-0,5

Түлектер де, жұмыс берушілер де клиенттермен және серіктестермен сенімді қарым-қатынас орнату маңызды дағдылар екендігімен келіседі.

Жұмыс берушілер түлектердің келесі дағдылар бойынша білімі аз деп санайды:

Клиенттерді сатып алуға көндіру мақсатында сату аргументтерін қолдану – 0,7-ге

Клиенттермен және серіктестермен сенімді қарым-қатынас орнату – 0,7

Жаңа клиенттерді тартудың коммерциялық стратегиялары мен құралдарын әзірлеу – 0,6

Түлектер фирманың оң имиджін құру, фирманың этикалық имиджін ілгерілету сияқты дағдылар жетіспейді деп есептейді - бұл 0,7-ге аз.

4.7. “Инновациялық менеджмент” өлшемі

Атаулар	Жұмыс беруші						Түлек					
		Маңыздылық		Түлек деңгейі		МІ ± ТД		Маңыздылық		Түлек деңгейі		МІ ± ТД
	N	Mean	SD	Mean	SD		N	Mean	SD	Mean	SD	
Инновациялық стратегияларды әзірлеу	22	3,3	0,8	3,5	0,8	0,2	24	3,9	1,0	3,5	0,9	-0,4

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union
TRIGGER: 617309-EPP-1-2020-1-SK-EPPKA2-CBHE-JP

Жаңа өнімдер, процестер мен қызметтер үшін идеялар мен тұжырымдамалардың нарықтық әлеуетін талдау.	22	3,2	0,8	3,8	0,9	-0,6	24	4,0	0,9	3,7	0,9	-0,3
Жобаларды басқару әдістерін қолдана отырып, Инновациялық процестерді жоспарлау, енгізу және бақылау.	22	3,1	0,9	3,6	0,8	0,5	24	4,0	1,0	3,7	0,8	-0,3
Инновациялық процесте идеялар мен білім алмасу әдістерін таңдау және қолдану.	22	3,2	0,9	3,5	0,8	0,3	24	3,9	1,1	3,5	0,9	-0,4
Инновациялық процесте клиенттер, жеткізушілер және даму серіктестері арасындағы ынтымақтастықты басқару.	22	3,4	0,9	3,7	0,8	0,3	24	4,0	1,0	3,7	0,8	-0,3

Жұмыс берушілер түлектердің келесі дағдылар бойынша білімі аз деп санайды:

Жаңа өнімдер, процестер және қызметтер үшін идеялар мен тұжырымдамалардың нарықтық әлеуетін талдау – 0,6

Ал түлектер «Инновациялық менеджмент» бөліміндегі нақты деңгейлері алған деңгейлерімен сәйкес келеді деп есептейді.

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union
TRIGGER: 617309-EPP-1-2020-1-SK-EPPKA2-CBHE-JP

5. Анықталған олқылықтар мен дағдылардың сәйкес келмеуі

Жүргізілген талдау төмендегі жиынтық кестеде көрсетілген келесі нәтижелерді көрсетті. Идея параметрінде жұмыс берушілер де, түлектер де клиенттер мен басқа да мүдделі тараптардың қажеттіліктерін анықтау, бар және жаңа міндеттердің ең жақсы шешімдерін әзірлеу, сондай-ақ идеяларды іс-әрекетке қалай енгізу және жаңа идеяларды барынша пайдаланудың қолайлы жолдарын анықтау туралы дағдылардың жоқтығымен келісті. Сонымен қатар, тек жұмыс берушілер ғана құндылық жасау идеялары мен мүмкіндіктерін дамытудағы, сондай-ақ инновациялық тәсілдерді зерттеу мен тәжірибе жасаудағы олқылықтарды атап өтті, ал түлектер ұзақ мерзімді әлеуметтік, мәдени және экономикалық мақсаттардың қаншалықты тұрақты екендігі туралы ойларды атап өтті.

Жалпы алғанда, олқылықтардың ең көп саны туралы айтылатын Параметр - бұл ресурстар параметрі, мұнда жұмыс беруші де, түлектер де әлсіз тұстар идеяны құндылық тудыратын қызметке, қаржыландыруды басқаруға айналдыру құнын бағалау екенін байқады. Сонымен қатар, тек жұмыс берушілер айтқан олқылықтар идеяларды жүзеге асыруға және өз жетістіктеріне деген қажеттілікті қанағаттандыруға, шыдамды болуға дайын болуға және ұзақ мерзімді жеке немесе топтық мақсаттарға жетуге тырысуды жалғастыруға, қысымға, қиыншылықтарға және уақытша сәтсіздіктерге төзімді болуға, материалды алуға және басқаруға бел буады. материалдық емес және цифрлық ресурстар идеяларды іс-әрекетке енгізу, мүмкіндігінше шектеулі ресурстар, кез-келген кезеңде, соның ішінде техникалық, заңдық құзыреттерді алу және басқару, тиісті серіктестіктер, желілер құру, тиімді көшбасшылықты көрсететін аутсорсинг және краудсорсинг арқылы салықтық және цифрлық құзыреттер. Уақыт өте келе қаржылық шешімдерді жоспарлау, енгізу және бағалау туралы тек түлектер айтады.

Келесі әрекет параметрлері, цифрлық дағдылар және қаржылық дағдылар жұмыс берушілермен де, түлектермен де ортақ рейтингтік ұпайларға ие емес. Мәселен, мысалы," іс-әрекеттерде " жұмыс берушілер бұл шешімнің нәтижесі белгісіз болған кезде, қолда бар ақпарат толық емес немесе екіұшты болған кезде немесе күтпеген нәтижелер қаупі болған кезде және тез өзгеретін жағдайларды олқылықтар ретінде тез және икемді шешу туралы шешім қабылдау туралы айтты, ал түлектер тек рефлексия мен оқуды атап өтті. Ал цифрлық дағдылар саласында тек түлектер цифрлық медианы, қолданбаларды немесе веб-маркетинг құралдарын орналастырудың әлсіздігін байқады. Қаржылық дағдыларға келетін болсақ, жұмыс берушілер ақша ағындарын қалай басқаруға болатынын көрсетті, ал түлектер қысқа және ұзақ мерзімді перспективада ұйымның қаржылық қажеттіліктерін анықтап, қанағаттандыру арқылы баланстық есептерден әлеуетті әрекет бағыттарын қалай шығаруға және алуға болатынын көрсетті.

Маркетинг параметрінде 3 тармақ дағдыларға сәйкессіздік ретінде айтылды. Олар белгілі бір техниканы қолдана отырып келіссөздер жүргізеді; жаңа клиенттерді тартудың коммерциялық стратегиялары мен құралдарын әзірлейді және клиенттермен және серіктестермен сенімді қарым-қатынас орнатады. Сонымен қатар, тек жұмыс берушілер клиенттерді сатып алуға сендіру мақсатында сату дәлелдерін қолдануды атап өтті, ал тек

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union
TRIGGER: 617309-EPP-1-2020-1-SK-EPPKA2-CBHE-JP

түлектер фирманың этикалық имиджін алға тарта отырып, фирманың оң имиджін қалыптастырады, өйткені дағдылар сәйкес келмейді.

Инновацияларды басқарудың соңғы параметріне келетін болсақ, мұнда да ортақ ойлар жоқ. Ал жұмыс берушілер жаңа өнімдерге, процестерге және қызметтерге арналған идеялар мен тұжырымдамалардың нарықтық әлеуетін алшақтық ретінде талдауды атап өтті, ал түлектер инновациялық стратегияларды әзірлеуді және инновациялық процесте идеялар мен білім алмасу әдістерін таңдау мен қолдануды әлсіз нүкте деп атады.

КЕСТЕ 1: ЖҰМЫС БЕРУШІЛЕР МЕН ТҮЛЕКТЕР БАҒАЛАҒАН ДАҒДЫЛАРДАҒЫ МӘСЕЛЕЛЕР

Құзыреттіліктің негізгі аспектілері	**Жұмыс беруші мен түлектердің дағдыларындағы алшақтық ретінде бағаланады**	**Жұмыс берушілер бағалаған біліктілік алшақтығы**	**Түлектердің дағдыларындағы бағаланған алшақтық**
1. Идеялар	- Тұтынушылардың және басқа да мүдделі тараптардың қажеттіліктерін ашу - Қазіргі кездегі бар және жаңа міндеттерге жақсырақ шешімдерді әзірлеу - Идеяларды әрекетке айналдыру үшін көзқарасты дамыту - Жаңа идеяларды барынша тиімді етудің қолайлы жолдарын анықтау	- Құндылық жасау үшін идеялар мен мүмкіндіктерді дамыту - Инновациялық тәсілдерді зерттеу және тәжірибе жасау	- Ұзақ мерзімді әлеуметтік, мәдени және экономикалық мақсаттардың қаншалықты тұрақты екендігі туралы ой жүгірту

2. Ресурстар	- идеяны құндылық туғызатын әрекетке айналдыру құнын бағалау - құндылықты тудыратын қызметім ұзақ мерзімге созылатынына көз жеткізу үшін қаржыландыруды басқару	- Идеяларды әрекетке айналдыруға және қол жеткізуге деген өз қажеттілігін қанағаттандыруға бел байлау. - Шыдамды болуға дайын болу және ұзақ мерзімді жеке немесе топтық мақсаттарға жетуге тырысу. - Қысымға, қиыншылыққа және уақытша сәтсіздікке төзімді болу - Идеяларды әрекетке айналдыру үшін қажетті материалдық, материалдық емес және цифрлық ресурстарды алу және басқару - Ең шектеулі ресурстарды жасау - Сәйкес серіктестіктер, желі құру, аутсорсинг және крауд-сорсинг арқылы техникалық, заңгерлік, салықтық және цифрлық құзыреттерді қоса алғанда, кез келген кезеңде қажетті құзыреттерді алу және басқару - Тиімді көшбасшылықты көрсету	- Уақыт өте келе қаржылық шешімдерді жоспарлау, енгізу және бағалау
3. Іс-әрекеттер	-	- Бұл шешімнің нәтижесі белгісіз болған кезде, қол жетімді ақпарат ішінара немесе анық емес болғанда немесе күтпеген нәтижелер қаупі бар кезде шешім қабылдау - Тез қозғалатын жағдайларды тез және икемді түрде шешу	- Табысты да, сәтсіздікті де (өзіңіздің және басқалардың) ой елегінен өткізу және үйрену.
4. Цифрлық дағдылар	-	-	- Маркетинг үшін цифрлық медианы, қолданбаларды немесе веб-негізді құралдарды қолдану

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union
TRIGGER: 617309-EPP-1-2020-1-SK-EPPKA2-CBHE-JP

5. Қаржылық дағдылар	-	- Ақша ағынын басқару	- Қорытынды жасау және баланстан ықтимал әрекет бағыттарын шығару. - қысқа және ұзақ мерзімді перспективада ұйымның қаржылық қажеттіліктерін анықтау және қанағаттандыру
6. Маркетинг	- Арнайы техниканы қолдану кезінде келіссөздер жүргізу - Жаңа клиенттерді тартуға мүмкіндік беретін коммерциялық стратегиялар мен құралдарды әзірлеу - Клиенттермен және серіктестермен сенімді қарым-қатынас орнату	- Клиенттерді сатып алуға көндіру мақсатында сату аргументтерін қолдану	- Фирманың оң имиджін құру, фирманың этикалық имиджін насихаттау
7. Инновациялық менеджмент	-	- Жаңа өнімдер, процестер мен қызметтер үшін идеялар мен тұжырымдамалардың нарықтық әлеуетін талдау	- Инновациялық стратегияларды әзірлеу - Инновациялық үдерісте идеялар мен білім алмасу әдістерін таңдау және қолдану.

6. ҚОРЫТЫНДЫЛАР: УНИВЕРСИТЕТТЕ КӘСІПКЕРЛІК БІЛІМ БЕРУДІ ОДАН ӘРІ ДАМЫТУ БОЙЫНША ҚАДАМДАР

Университетте кәсіпкерлік білім беруді одан әрі дамыту үшін қабылдауға ниетті негізгі қадамдар:

* Кәсіпкерлік дағдыларды олардың оқу жоспарларына қосу үшін қандай оқу жоспарлары қолайлы?

Кәсіпкерлік дағдыларды көбірек енгізу үшін университеттегі барлық экономикалық мамандықтар қолайлы, сонымен қатар оны экономикалық емес мамандықтардың студенттері үшін қолданыстағы "Кәсіпкерлік негіздері және стартаптардың тәлімгерлігі" пәніне қосымша модуль ретінде қосқан жөн.

* Болашақта кәсіпкерлікті интеграциялау тұрғысынан қандай нақты курстарды әзірлеуге болады?

"Ашық инновациялар" және "Қарым-қатынас маркетингі" пәндерін барлық экономикалық мамандықтар бойынша оқу жоспарларына әзірлеу және енгізу орынды болып көрінеді.

Практиктерді осы пәндерді оқытуға тарта отырып, "Маркетинг", "Бизнес-жоспарлау", "Кәсіпкерлік негіздері және стартаптардың тәлімгерлігі", "Басқарушылық шешімдер

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union
TRIGGER: 617309-EPP-1-2020-1-SK-EPPKA2-CBHE-JP

қабылдау", "Қаржылық менеджмент", "Стратегиялық менеджмент" оқу пәндерін қайта қарау жоспарлануда.

Сауалнама нәтижелері "Менеджмент", "Психология" оқу пәндерінің мазмұнын қайта қарауға, сондай-ақ университет түлектерінің құзыреттіліктері мен мансаптық жоспарлау орталығы ұйымдастыруы тиіс жоғарыда аталған құзыреттерді қалыптастыру бойынша қысқа мерзімді курстарды әзірлеуге итермелейді.

Бұдан басқа, "Инновациялық менеджмент" пәнінің мазмұнын қайта қарау, оны жаңа өнімдер, процестер мен қызметтер үшін идеялар мен тұжырымдамалардың нарықтық әлеуетін терең зерттеу және талдау тұрғысынан күшейту жоспарлануда.

* Бұл дағдыларды оқу жоспарлары мен курстарға біріктіру үшін не істеу керек?

Бұл дағдыларды оқу бағдарламаларына біріктіру үшін сізге:

- жұмыс берушілердің қатысуымен курстар әзірлеу;
- кафедрада алдын ала талқылау арқылы оқу жоспарына қосу.

* Осы мақсаттарға жету үшін кім қажет?

Бұл үшін тиісті құзыреттері мен дағдылары бар мұғалімдер мен жұмыс берушілер қажет.

Қазақстан Республикасы Білім және Ғылым министрлігі белгілеген білім беру бағдарламаларына қойылатын біліктілік талаптарына сәйкес, 2021 жылдан бастап оқытушылар құрамына өндірістен практик-оқытушылар да енуге тиіс. Қаржы, бухгалтерлік есеп және аудит саласындағы білім беру бағдарламалары үшін практиктердің үлесі толық уақытты оқытушылардың жалпы санының 20% -. құрауы керек. Ал құқықтану саласындағы білім беру бағдарламаларына-50%.

Жалпы, кәсіпорындар әрқашан қажетті құзыреттер жиынтығымен дайын маман ала бермейтінін атап өткен жөн. Бұл кәсіпорынның тәуекелдері. Маманға салынған алғашқы инвестиция-бұл оны дамытуға және білімнің құндылығын арттыруға салынған инвестиция.

Кәсіпорындар, мысалы, студенттерге тағылымдамадан өтуді ұсына алады, осылайша оларға бітіру курсының немесе университеттің аяқталуын күтпестен, өздері таңдаған салада мүмкіндігінше ертерек дамуға және тәжірибе жинауға мүмкіндік береді.

Тәуелсіз сарапшылардың бағалауы бойынша, қазақстандық компаниялардың 90% -. дейін білікті және уәжді персонал тапшылығы байқалады. Мәселе тек қиындай түседі. Сала неғұрлым күрделі және заманауи болса, жағдай соғұрлым өткір болады. Мұның себебі өте қарапайым-нарықта "дайын мамандар" жоқ.

Әлбетте, жұмыс беруші үшін бүгінгі күні "жетіспейтін" жұмыс іздеушілердің белгілі бір дағдылары маңызды және қызметкерлердің көпшілігінде қажетті нәтижеге жету үшін дағдылар мен құзыреттердің тамаша үйлесімі жоқ. Осылайша, біз компанияның экономикалық тиімділігі мен қаржылық жетістігі әр қызметкердің құзыреттілік деңгейінің, атап айтқанда басқару тобының басқару құзыреттілігінің қаншалықты қалыптасқанының салдары екенін көреміз. Бұл тізбектегі университеттер бірінші және шешуші рөл атқарады.