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

2-WP: Tadbirkorlik bo'yicha ta'lim va ko'nikmalarni rivojlantirishni kuchaytirish

D 2.1 Tadbirkorlik ta'limi, mehnat bozori talablari va bilim/ko'nikmalarning nomuvofiqligi bo'yicha status-kvo to'g'risidagi hisobot

Etkazib beriladigan	2.1 Har bir hamkor universitetda tadbirkorlik bo'yicha ta'lim bo'yicha status-kvo va mehnat bozoridagi kelajakdagi malaka talablari va tadbirkorlik bo'yicha ta'limni ta'minlash o'rtasidagi tafovutlar, potentsial bilim va ko'nikmalarning mos kelmasligi haqida hisobot
Sana	28.02.2022
Hamkor(lar)	Termiz davlat universiteti (TerDU)
Versiya	v05
Holat	Yakuniy
Tarqatish	Ommaviy hisobot
Izohlar	

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

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

TRIGGER hamkorlari

Kosice texnika universiteti *Slovakiya*	
L.N. Gumilyov nomidagi Evrosiyo milliy universiteti *Qozog'iston*	
Atirau davlat universiteti *Qozog'iston*	
Toraygirov universiteti *Qozog'iston*	
Termiz davlat universiteti *O'zbekiston*	
Namangan muhandislik-texnologiya instituti *O'zbekiston*	
Jizzax politexnika instituti *O'zbekiston*	
Toshkent davlat transport universiteti *O'zbekiston*	
Dang'ara davlat universiteti *Tojikiston*	
Lomonosov nomidagi Moskva davlat universitetining Dushanbedagi filiali *Tojikiston*	
M. Nazarshoyev nomidagi Xorog davlat universiteti *Tojikiston*	
Kulob davlat universiteti *Tojikiston*	

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

Amaliy fanlar universiteti BFI Vena *Avstriya*	
Cote d'Azur universiteti *Fransiya*	
ASTRA *Slovakiya*	
IDEC *Gretsiya*	

Tasdiqlash: TRIGGER Yevropa Ittifoqining Erasmus+ dasturi tomonidan № 617309-EPP-1-2020-1-SK-EPPKA2-CBHE-JP Grant kelishuvi doirasida birgalikda moliyalashtiriladi

Rad etish: Ushbu nashrda bildirilgan fikr va mulohazalar faqat muallif(lar)ning javobgarligidir va Yevropa Komissiyasining nuqtai nazarini aks ettirmaydi.

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

Mundarija

1. Kirish **Ошибка! Закладка не определена.**

2. OTMda tadbirkorlik bo'yicha ta'lim bo'yicha joriy takliflar haqida umumiy ma'lumot **Ошибка! Закладка не определена.**

2.1. BA darajasida mavjud tadbirkorlik bo'yicha ta'lim taklifi **Ошибка! Закладка не определена.**

2.2. Magistr darajasida mavjud tadbirkorlik bo'yicha ta'lim taklif **Ошибка! Закладка не определена.**

2.3. PhD darajasida mavjud tadbirkorlik bo'yicha ta'lim taklifi **Ошибка! Закладка не определена.**

2.4. Tadbirkorlik ta'limidagi boshqa tadbirlar **Ошибка! Закладка не определена.**

2.5. Kurs darajasida o'zgarishlarni amalga oshirish va yangi darsdan tashqari tadbirlarni boshlash uchun milliy/institutsional qoidalar **Ошибка! Закладка не определена.**

3. “Tadbirkorlikni o‘rgatish va o‘qitish” va “Tadbirkorlarni tayyorlash va qo‘llab-quvvatlash” yo‘nalishlari bo‘yicha HEInnovate o‘z-o‘zini baholash natijalari **Ошибка! Закладка не определена.**

3.1. “Tadbirkorlikka o‘rgatish va o‘qitish” o‘lchami **Ошибка! Закладка не определена.**

3.2. “Tadbirkorlarni tayyorlash va qo‘llab-quvvatlash” yo‘nalishi **Ошибка! Закладка не определена.**

4. Chuqur so'rov (ish beruvchilar, bitiruvchilar) **Ошибка! Закладка не определена.**

4.1. "G'oyalar" o'lchami **Ошибка! Закладка не определена.**

4.2. "Resurslar" o'lchami **Ошибка! Закладка не определена.**

4.3. "Harakatlar" o'lchami **Ошибка! Закладка не определена.**

4.4. "Raqamli ko'nikmalar" o'lchami **Ошибка! Закладка не определена.**

4.5. "Moliyaviy ko'nikmalar" o'lchovi **Ошибка! Закладка не определена.**

4.6. "Marketing" o'lchami **Ошибка! Закладка не определена.**

4.7. "Innovatsiyalarni boshqarish" yo'nalishi **Ошибка! Закладка не определена.**

5. Aniqlangan bo'shliqlar va malakalarning mos kelmasligi **Ошибка! Закладка не определена.**

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

6. Xulosa: Universitetda tadbirkorlik ta'limini yanada rivojlantirish qadamlari **Ошибка! Закладка не определена.**

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

1. Kirish

Termiz davlat universiteti O‘zbekiston Respublikasining uzoq janubida, Termiz shahrida joylashgan. Respublikamiz janubiy Surxondaryo viloyatining ma’muriy markazi – 2500 yillik tarixga ega qadimiy Termiz shahri qadimdan dunyo e’tirof etgan sivilizatsiya beshiklaridan biri sanaladi.

1992-yil 28-fevralda O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining farmoni bilan Respublikamizning eng yirik oliy o‘quv yurtlaridan biri – Termiz davlat universiteti Termiz davlat pedagogika instituti negizida qayta tashkil etilgan bo‘lib, 1954-yildan buyon faoliyat yuritib kelmoqda.

TerDU mintaqadagi eng yirik oliy o‘quv yurti bo‘lib, 17 ta fakultetdan iborat (O‘zbek filologiyasi fakulteti, rus filologiyasi fakulteti, xorijiy filologiya fakulteti, kimyo fakulteti, tabiiy fanlar fakulteti, iqtisodiyot va turizm fakulteti, axborot fakulteti. texnologiya, Fizika-matematika fakulteti, Tarix fakulteti, Arxitektura fakulteti, Texnika fakulteti, Pedagogika instituti va boshqalar) va Magistratura bo‘limi (magistr) va 40 dan ortiq kafedralar. Bu yerda Axborot texnologiyalari va axborot resurslari markazi faoliyat yuritadi. Termiz davlat universiteti haqida batafsil ma’lumotni www.tersu.uz rasmiy veb-saytidan olishingiz mumkin.

20000 dan ortiq talabalar, jumladan, magistratura va doktoranturada tahsil olmoqda. Xodimlar soni – 1317 nafar, shu jumladan, 717 nafar ilmiy xodim va ilmiy xodim, 600 nafar ma’muriy xodimlar. O‘quv jarayoni o‘zbek, rus, ingliz, fransuz, nemis va tojik tillarida olib boriladi.Ushbu hisobot O'zbekistondagi Termiz davlat universitetida tadbirkorlik bo'yicha ta'limning holati haqida umumiy ma'lumot beradi va tegishli mehnat bozori talablari va universitet bitiruvchilari bilim/ko'nikmalaridagi mumkin bo'lgan nomuvofiqliklarni aniqlashga qaratilgan. Hisobot Erasmus+ Oliy ta’limda salohiyatni oshirish loyihasining “Tadbirkorlik bo‘yicha ta’lim va ko‘nikmalarni rivojlantirish” (WP2) bo‘yicha “Markaziy Osiyoda bitiruvchilarning ishga joylashishi uchun sharoit yaratish orqali talabalar uchun innovatsion yondashuvlar va tadbirkorlik ko‘nikmalarini rivojlantirish” loyihasining 2-ish paketi doirasida ishlab chiqilgan. (TRIGGER).

Hisobot birinchi navbatda universitetda tadbirkorlik bo'yicha ta'lim bo'yicha joriy takliflar haqida umumiy ma'lumot beradi. Ikkinchidan, 1-WPda[1] HEInnovate[2] vositasi asosida o'tkazilgan OTM o'zini o'zi baholashning tegishli natijalari taqdim etiladi. 2-WP talablari uchun ushbu hisobot HEInnovate o'lchovlari bo'yicha universitetning "Tadbirkorlarni o'qitish va o'qitish" va "Tadbirkorlarni tayyorlash va

[1] Batafsil ma'lumot uchun: https://heinnovate.eu/en
[2] Batafsil ma'lumot uchun: https://heinnovate.eu/en

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

qo'llab-quvvatlash"[3] bo'yicha o'z-o'zini baholash natijalarini ko'rib chiqadi. Uchinchidan, ish beruvchilar va bitiruvchilar o‘rtasida o‘tkazilgan so‘rov natijalari mehnat bozoridagi malaka talablari va tadbirkorlik ko‘nikmalari sohasida bitiruvchilarning malakalari bo‘yicha yuzaga kelishi mumkin bo‘lgan nomuvofiqliklarni aniqlash maqsadida taqdim etiladi. Tadqiqot universitet tomonidan 2021 yilning bahorida 2-WP doirasida amalga oshirildi. To'rtinchidan, aniqlangan kamchiliklar va ko'nikmalarning mos kelmasligi haqida umumiy muhokama taqdim etiladi. Xulosa qilib aytganda, mazkur jihatlar universitetda tadbirkorlik ta’limi holatini har tomonlama tekshirish imkonini beradi. Va nihoyat, universitetda tadbirkorlik ta'limini yanada rivojlantirish bo'yicha xulosalar chiqariladi.

Universitetda tadbirkorlik ta'limi holatini chuqurroq o'rganishdan oldin, ushbu bo'lim TRIGGER loyihasida qabul qilingan tadbirkorlik ta'limi tushunchasi haqida qisqacha ma'lumot bilan yakunlanadi:

- **Tadbirkorlik ta'limi** (EE) talabalarga turli muhitlarda tadbirkorlik faoliyatida g'oyalar yaratish uchun bilim, ko'nikma va motivatsiya berishga intiladi, ham yakka tartibdagi tadbirkor sifatida va tashkil etilgan tashkilotlarda xodim sifatida (EC 2015, Lackéus et al. 2020).
- **Tadbirkorlik** barcha o'quvchilar uchun shaxsiy rivojlanish, faol fuqarolik, ijtimoiy inklyuziya va ishga joylashishni qo'llab-quvvatlaydigan asosiy kompetensiyadir (o’ting: Yevropa Komissiyasi va boshq. 2016: 21).
- Oliy ta’lim muassasalarini **tashkiliy o‘zgartirish** zarur, chunki “tadbirkorlik va innovatsion kun tartibini amalga oshirish salohiyati oliy ta’lim muassasalarining boshqaruv tuzilmalari, tashkiliy salohiyati va institutsional madaniyati hamda atrofdagi iqtisodiyotning xususiyatlariga bog‘liq” (OECD 2019: 12).

2. OTMda tadbirkorlik ta'limi bo'yicha joriy takliflar haqida umumiy ma'lumot

Ushbu bo'limda bakalavriat, magistratura va PhD darajalariga qarab, universitetda tadbirkorlik bo'yicha ta'limning status-kvotasi haqida umumiy ma'lumot berilgan.

2.1. Bakalavr darajasida tadbirkorlik bo'yicha mavjud ta'lim taklifi

[3] HEInnovate’ning barcha 8 o‘lchovi bo‘yicha o‘z-o‘zini baholashning keyingi natijalari uchun Ish to‘plamining 1.2 “CA mamlakatlaridagi oliy ta’lim muassasalarining kelajakdagi muammolarga tayyorligi to‘g‘risidagi hisobot”ga o’ting.

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

Oliy ta'limning me'yoriy hujjatlariga ko'ra, ishchi o'quv rejasidagi fanlarning 15 foizigacha namunaviy o'quv rejasi asosida o'zgartirishlar kiritilishi mumkin.

Iqtisodiyot va turizm fakultetining Moliya, Iqtisodiyot (tarmoq va tarmoqlar bo'yicha), Xodimlarni boshqarish, Turizm, Tashkilot va menejment yo'nalishlari bo'yicha talabalarning tadbirkorlik ko'nikmalarini shakllantirish maqsadida quyidagi standart va tadbirkorlik ko'nikmalari o'rgatiladi.

Standart mavzular

Biznes moliyasi - xorijiy mamlakatlar iqtisodiyotining xususiy sektori misolida moliya va investitsiyalar sohasida qarorlar qabul qilish haqidagi fan. Moliyaviy qarorlarni qabul qilishning har bir bosqichi bilan bog'liq nazariyalar bayon qilinadi va keyin amaldagi amaliyot bilan solishtiriladi. Biznesni moliyalashtirish biznesda moliyaviy qarorlar qabul qilishning asosi, investitsiyalarni baholash usullari, portfel nazariyasi va uning real investitsiya qarorlari bilan aloqasi, uzoq muddatli biznesni moliyalashtirish uchun mablag'lar manbalari, ikkilamchi kapital bozori (birja) va uning samaradorligi, kapital qiymati biznes va diskont stavkasini hisoblash, leveraj, kapital qiymati va aktsiyadorlarning boyligi, dividendlar bo'yicha qarorlar, korporativ qayta qurish, startaplarni moliyalashtirish, biznes moliyasining xalqaro jihatlari, kichik biznesni moliyalashtirish kabi masalalar sharhlanadi.

Tadbirkorlik va biznes asoslari - talabalarga korxona va kichik biznesning mohiyati, tadbirkorlikning mazmuni va jamiyat uchun ahamiyati, tadbirkorlik salohiyati va xarakterining jihatlari, tadbirkor bo'lish yo'llari, biznes g'oyasi, o'z biznesini yaratish va boshqarish yo'llarini o'rgatish. biznes, biznes-rejani tayyorlash va biznesni rivojlantirishning keyingi yo'nalishlari, tadbirkorlik sub'ektlarini soliqqa tortish tartibi nazariy va uslubiy jihatdan batafsil o'rgatiladi.

Kichik biznes va tadbirkorlik - kichik biznes va tadbirkorlikning mohiyati, kichik biznes va tadbirkorlikning iqtisodiy, ijtimoiy va huquqiy asoslari, tadbirkorlik turlari, tadbirkorlik shakllari, kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni tashkil etish va davlat ro'yxatidan o'tkazish tartibi, tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirishda. kichik biznes va tadbirkorlik fanlari - kichik biznes va tadbirkorlikni iqtisodiy tahlil qilish rejasining ahamiyati, maqsad va vazifalari, kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini operativ va strategik tahlil qilish, kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatining moliyaviy natijalari tahlili, hozirgi holati va kichik biznes va tadbirkorlik sohasida eksport tahlili.

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

Restoran ishi - talabalarning restoran biznesidagi nazariy va amaliy bilimlarini, xizmat ko‘rsatish texnikasi va texnologiyasini kelgusida ish faoliyatida qo‘llash va talabalarning bu sohadagi ko‘nikmalarini rivojlantirish hamda restoran biznesining nazariy asoslari, davlat va xalqaro zamonaviy standartlar restoran xizmati va xizmat ko'rsatish xodimlari. Namoyish o'qitish texnikasi va texnologiyasidan iborat.

Tadbirkorlik ko'nikmalarini rivojlantiruvchi fanlar

Biznesni rejalashtirish - biznesni rejalashtirish va prognozlash nima, qancha, qachon va kim uchun ishlab chiqarish kerakligi haqidagi savollarga javob beradi. Xususan, ko'pgina korxonalar faoliyatni yaratish va rejalashtirishdan boshlanadi. Rejalashtirish mavjud ishlab chiqarish quvvatlarini, raqobatdosh ustunliklarni maksimal darajada oshirish, turli xato va kamchiliklarning oldini olish, iqtisodiyotdagi yangi tendentsiyalarni kuzatish va ulardan foydalanish, korxonadagi zaif tomonlarni aniqlash va bartaraf etish hamda asossiz risklarning oldini olish, iqtisodiyotni bozor tamoyillari asosida isloh qilish imkonini beradi. o‘quvchilarni yasash jarayonlarining mohiyatini tushunishlari uchun zarur bo‘lgan bilimlar bilan qurollantiradi.

Biznes bilimi sohasida talabalar amaliy biznes tizimiga oid bilimlarni , yirik kompaniyalarning biznes jarayonlarini boshqarishda qaror qabul qilishni qo‘llab-quvvatlash tizimlaridan foydalanish, biznes samaradorligini oshirish uchun usul va vositalarni o‘zida mujassamlashtirgan zamonaviy axborot-kommunikatsiya texnologiyalaridan foydalanish; bozorda raqobat qilish uchun axborotni samarali qayta ishlash. ishlash va qarorlar qabul qilish, kompaniya faoliyati yoki tashqi muhit ma’lumotlarini to‘plash, saqlash va analitik qayta ishlash uchun dasturiy va texnik vositalarni yaratishni chuqur va har tomonlama o‘rganadi.

Biznesga kirish - bu talabalarda biznes haqida tushunchani rivojlantirish va biznes muammolarini hal qilishda tanqidiy va analitik fikrlashni rivojlantirishga imkon beradigan fan. Biznes avvalo uning rivojlanishiga ta’sir etuvchi mahalliy va global omillarni, so‘ngra uning tarkibiy tuzilishini o‘rganishni o‘z ichiga oladi. Talabalar marketing, strategiya, moliya, buxgalteriya hisobi, inson resurslari, axborot tizimlari va operatsiyalarni boshqarish funktsiyalari bilan bog'liq asosiy masalalarni tahlil qiladilar. Bundan tashqari, ushbu kurs talabalarga tadbirkorlikning axloqiy masalalarini muhokama qilish, shuningdek, yangi biznesni boshlash imkoniyatlari va muammolarini o'rganish imkoniyatini beradi.

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

Oliy ta'lim vazirligi, Moliya Vazirligi, Soliq qo'mitasi va Markaziy bank bilan kelishilgan holda qo'shma bakalavriat dasturi doirasida tadbirkorlik faoliyatini boshqarish, kapital boshqaruvi, bank-kredit munosabatlari hamda soliq tartibotlari hamda buxgalteriya hisobini o'z ichiga olgan "Moliyaviy savodxonlik" maxsus fanini joriy etishni tavsiya etamiz.

2.2.Mavjud tadbirkorlik bo'yicha MA(magistratura) darajasidagi ta'lim taklifi

Kichik biznes va tadbirkorlik - kichik biznes va tadbirkorlikning mohiyati, kichik biznes va tadbirkorlikning iqtisodiy, ijtimoiy va huquqiy asoslari, tadbirkorlik turlari, tadbirkorlik shakllari, kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni tashkil etish va davlat ro'yxatidan o'tkazish tartibi, tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirishda. kichik biznes va tadbirkorlik fanlari - kichik biznes va tadbirkorlikni iqtisodiy tahlil qilish rejasining ahamiyati, maqsad va vazifalari, kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini operativ va strategik tahlil qilish, kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatining moliyaviy natijalari tahlili, hozirgi holati va kichik biznes va tadbirkorlik sohasida eksport tahlili.

2.3. PhD darajasida tadbirkorlik bo'yicha mavjud ta'lim taklifi

"Biznesni modellashtirish" fanining maqsadi tadqiqotchilarga turli raqobat jarayonlarini, kon'yunkturaviy o'zgarishlarni, shuningdek, biznes muhitini tashkil etishni, iste'molchilarning xulq-atvorini, mahsulot sifatini modellashtirishni, uning raqobatbardoshligini ta'minlashni, firmaning bozor strategiyalarini kompleks ishlab chiqish orqali tahlil qilishga o'rgatishdan iborat. biznesni tahlil qilish usullari, to'g'ri tanlash uchun bilim, ko'nikma va malakalarni shakllantirishdir.

Mavzuning maqsadi tadqiqotchilarga turli iqtisodiy matematik modellardan foydalangan holda ishlab chiqaruvchilar o'rtasidagi sog'lom raqobatni tahlil qilish va bashorat qilishni, iste'molchi va ishlab chiqaruvchi bozorida yuzaga kelishi mumkin bo'lgan turli vaziyatlarni mantiqiy evristik va iqtisodiy matematik modellar orqali tahlil qilishni o'rgatishdan iborat. U firmaning bozor strategiyasini tanlashda mavjud vaziyatni tahlil qiladi va qarorlar qabul qilishda ilmiy xulosalar chiqarish hamda ularni amaliyotda qo'llashni o'rgatadi.

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

2.4.Tadbirkorlik ta'limining boshqa faoliyati

Universitetning Iqtisodiyot va turizm fakultetida uyushmagan yoshlarni shaharlarda tadbirkorlik asoslari to‘garagiga o‘qitish yo‘lga qo‘yilgan. Unda yoshlarga tadbirkorlik va kichik biznesning mazmun-mohiyati, tadbirkorlikning mazmun-mohiyati va jamiyat uchun ahamiyati, tadbirkorlik salohiyati va xarakterining jihatlari, tadbirkor bo‘lish yo‘llari, biznes g‘oya, o‘z biznesini yaratish va boshqarish yo‘llari, biznes -reja haqida so‘z boradi. ularning biznesini, tadbirkorligini tayyorlash va yanada rivojlantirish sub'ektlari soliqqa tortish tartibi nazariy va uslubiy jihatdan batafsil o'rgatiladi.

Savdo-sanoat palatasi, Markaziy va tijorat banklari o‘rtasida o‘quvchilar bilan moliyaviy savodxonlik va tadbirkorlikni rivojlantirishga bag‘ishlangan uchrashuvlar, davra suhbatlari muntazam o‘tkazib kelinayotgani yoshlarning moliyaviy savodxonligini, tadbirkorlik faoliyatining asosiy tushunchalarini shakllantirishda muhim ahamiyatga ega.

Ushbu tadbirlarning maqsadi talabalarga moliyaviy xavfsizlik asoslarini o'rgatishdir. Tadbir so‘ngida kurs yakunida talabalarga sertifikatlar topshirildi.

2.5. Kurs darajasida o'zgarishlarni amalga oshirish va yangi darsdan tashqari tadbirlarni boshlash uchun milliy / institutsional qoidalar

O‘zbekiston Respublikasi Oliy ta’lim davlat ta’lim standartiga muvofiq, Oliy va o‘rta maxsus ta’lim vazirligi davlat oliy o‘quv yurtlarida kurs darajasiga o‘zgartirishlar kiritish va yangi darsdan tashqari mashg‘ulotlarni boshlash bilan bog‘liq barcha masalalarni nazorat qiladi.

O‘zbekistondagi aksariyat universitetlar davlat bo‘lganligi sababli (loyihadagi barcha universitetlar davlatdir), ular o‘quv dasturlarini ishlab chiqishda Oliy va o‘rta maxsus ta’lim vazirligi nazoratida. Ushbu tizim o'nlab yillar davomida davom etib kelmoqda. Vazirlikning o'zi o'quv dasturlarini ishlab chiqmaydi, lekin taklif qilinadigan kurslar davlat standartlariga mos kelishini nazorat qiladi va boshqa universitetlar uchun o'quv dasturlarini ishlab chiqish uchun ma'lum ixtisoslashgan universitetlarni tayinlaydi. Bu shuni anglatadiki, bitta universitet tomonidan ishlab chiqilgan o'quv dasturlari boshqasi tomonidan qo'llanilgan, ba'zida mintaqaviy xilma-xillikka taalluqli emas, balki barcha jihatlarini nusxalash orqali.

Universitetlar barcha kurslarning atigi 10 foizini tashkil etadigan tanlov kurslarini taklif qilishlari mumkin. Bu shuni anglatadiki, universitetlar o'quv rejalarining atigi 1/10 qismiga o'zgartirish kiritishlari va ba'zi kurslarni o'zlari qo'shishlari mumkin.

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

Ammo 2022-yil yanvaridan O‘zbekiston Respublikasidagi atigi 35 ta universitetga moliyaviy avtonomiya berildi. Bu ish beruvchilarning ehtiyojlaridan kelib chiqadigan kurslar/mavzularni tanlashda katta o'zgarishlarga yordam beradi. Chunki, o‘rinlar Moliya vazirligi va boshqa tegishli tashkilotlarning hisobotlariga ko‘ra vazirlik tomonidan belgilab qo‘yilgan bo‘lsa, endilikda oliy o‘quv yurtlari bitiruvchilar va ish beruvchilarning ehtiyojlarini qanday qondirish, tegishli, amaliy kurslarni taklif qilish haqida o‘ylashlari kerak.

3. “Tadbirkorlikni o‘rgatish va o‘qitish” va “Tadbirkorlarni tayyorlash va qo‘llab-quvvatlash” yo‘nalishi bo‘yicha HEInnovate o‘z-o‘zini baholash natijalari

1-WP doirasida HEInnovate vositasi asosida OTMning o'zini o'zi baholashi o'tkazildi. 2-WP talablari uchun ushbu bo'lim HEInnovate o'lchovlari bo'yicha "Tadbirkorlikni o'qitish va o’rganish" va "Tadbirkorlarni[4] tayyorlash va qo'llab-quvvatlash" bo'yicha universitetning o'zini o'zi baholash natijalarini ko'rib chiqadi.

3.1. "Tadbirkorlikni o'qitish va o'rganish " o'lchovi

O‘quvchilarni tadbirkorlikka o‘rgatish tadbirkorlik ko‘nikma va malakalarini shakllantirishda muhim ahamiyatga ega. Universitetda bu borada turli tadbirlar o‘tkazilmoqda. Universitetda qo'shimcha norasmiy ta'limni targ'ib qiluvchi institut mavjud. Universitet tashqi manfaatdor tomonlar bilan hamkorlikda tadbirkorlikni o‘rgatish uchun ishlatilishi mumkin bo‘lgan o‘quv dasturlarini ishlab chiqadi va amalga oshiradi. Universitet kelajakdagi ko'nikmalarga bo'lgan ehtiyojni tushunish uchun manfaatdor tomonlar bilan muntazam ravishda muloqot qiladi.

Universitet tomonidan amalga oshiriladigan chora-tadbirlar:

1. Talabalarni innovatsion tadbirkorlikka yo‘naltiruvchi, shuningdek, amaliy mashg‘ulotlar jarayonini qo‘llab-quvvatlovchi yangi o‘quv dasturini ishlab chiqish va takomillashtirish.
2. Talabalarni turli tadbirkorlik faoliyatiga jalb qilish, ularning biznes klublari, kurslari va tanlovlarida ishtirok etishini rag‘batlantirish.
3. Norasmiy tadbirkorlik bo'yicha o'quv kurslarini ko'paytirish.
4. Universitet o‘quv dasturida ilmiy daraja olish uchun tadbirkorlik ko‘nikmalari va malakalarini egallash imkoniyatlari mavjud.
5. Mahalliy hamjamiyat va tashkilotlar, mahalliy va mintaqaviy hukumatlar, savdo-sanoat palatalari va bitiruvchilar bilan turli hamkorlik aloqalarini o‘rnatish.

[1] 4. HEInnovate’ning barcha 8 o‘lchovi bo‘yicha o‘z-o‘zini baholashning qo‘shimcha natijalari uchun Ish to‘plamining 1.2 “CA mamlakatlaridagi oliy ta’lim muassasalarining kelajakdagi muammolarga tayyorligi to‘g‘risidagi hisobot”ga qarang.

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

3.2. “Tadbirkorlarni tayyorlash va qo‘llab-quvvatlash” yo‘nalishi

Universitetlar talabalarga, bitiruvchilarga o'z bizneslarini ochishda yordam berishi mumkin. Talabalarga tadbirkorlik faoliyatining mohiyati va rejalarini amalga oshirish haqida dastlabki nazariy tushunchalarni berish muhim ahamiyatga ega. U biznes yoki tadbirkorlik faoliyatini boshlash biznes g‘oyasini uning natijalarini asoslash, baholash va amalga oshirish, shuningdek, loyihalarni moliyalashtirish imkoniyatlari nuqtai nazaridan tushuntirishga yordam beradi.

Universitet talabalarni tadbirkorlik sohasidagi yangiliklardan xabardor bo‘lishga va bu boradagi biznes g‘oyalarni amalga oshirishga undaydi. Universitet talabalarga biznes g‘oyasini rivojlantirish, jamoada ishlash, loyihani amalga oshirish uchun startapga tayyorgarlik ko‘rishda yordam beradi.

Universitet tomonidan amalga oshiriladigan chora-tadbirlar:

1. Talabalarning o‘qish davrida tadbirkorlik faoliyatini boshlash qobiliyatini oshirish, ularga yangi tadbirkorlik sub’ektlarini tashkil etishning huquqiy asoslarini o‘rgatish maqsadida fan va o‘quv dasturlarini takomillashtirish.
2. Talabalarga biznesni moliyalashtirish imkoniyatlarini tushuntiring
3. Turli ishbilarmonlik tadbirlarini muntazam o‘tkazish, ularda faol ishtirok etish asosida tadbirkorlik faoliyatining xususiyatlari va muhitini, ishbilarmonlik muloqotini shakllantirish zarur.
4. Talabalarga biznes g‘oyalarini moliyalashtirish imkoniyatlarini yaratish.
5. Oliy o‘quv yurtlari va xo‘jalik yurituvchi subyektlar bilan o‘zaro manfaatli hamkorlikni yo‘lga qo‘yish.

4. Chuqur so'rov (ish beruvchilar, bitiruvchilar)

2-WP doirasida universitet ish beruvchilar va bitiruvchilar o‘rtasida mehnat bozori malaka talablari va tadbirkorlik ko‘nikmalari sohasida bitiruvchilar uchun mumkin bo‘lgan malakalarning mos kelmasligini aniqlash maqsadida so‘rov o‘tkazdi.

Ushbu bobda ish beruvchilar va bitiruvchilarning onlayn so'rovi natijalari keltirilgan. So'rovning mantiqiy asosi kompaniyalar va bitiruvchilar tomonidan qabul qilingan universitet bitiruvchilarining talab

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

qilinadigan ko'nikmalar nuqtai nazaridan ko'nikmalardagi kamchiliklarni va haqiqiy ko'nikmalar holatini aniqlashdan iborat edi.

. So‘rov 2021-yilning may va iyun oylarida o‘tkazildi. Qozog‘iston, O‘zbekiston va Tojikistondagi har bir TRIGGER hamkori taqqoslanadigan ma’lumotlarni olish uchun bir xil so‘rovnomani mustaqil ravishda tarqatdi. Anketa Tadbirkorlik[4] vakolatlari asoslari va tadbirkorlikka oid boshqa tadqiqotlar asosida ishlab chiqilgan.[5]

Hammasi bo'lib, so'rovnoma EntreCompning uchta "G'oyalar", "Resurslar" va Harakatlar va to'rtta "Raqamli ko'nikmalar", "Moliyaviy ko'nikmalar", "Marketing ko'nikmalari" va "Innovatsiyalarni boshqarish ko'nikmalari" bo'yicha 130 ta elementdan iborat edi. Demografik o'zgaruvchilar bo'yicha 8 ta savol, masalan, so'rov ishtirokchisining kompaniyadagi pozitsiyasi, kompaniya hajmi va kompaniya/kasbiy faoliyat sohasi. Barcha elementlar besh balli Likert shkalasi bilan taqdim etilgan bo'lib, 1 = umuman muhim emas 5 = juda muhim

[4] Bacigalupo M., Kampylis P., Punie Y. va Van Den Brande L. (2016) EntreComp: Tadbirkorlik vakolat doirasi. Lyuksemburg (Lyuksemburg): Yevropa Ittifoqi nashriyoti; Onlayn: https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/handle/JRC101581 (kirish 2021-02-02).

[5] "Raqamli ko'nikmalar" bo'yicha o'lchov Carretero, S. / Vuorikari, R. / Punie, Y. (2017) tomonidan ishlab chiqilgan. DigComp 2.1: Sakkizta malaka darajasiga ega fuqarolar uchun raqamli kompetentlik asosi va foydalanish misollari, doi:10.2760/38842; keyingi o'lchovlar Loué, C. & Baronet, J. (2012) asosida qurilgan. Yangi tadbirkorlik ko'nikmalari va malakalari doirasiga: sifat va miqdoriy tadqiqot. In: Xalqaro tadbirkorlik va kichik biznes jurnali, jild. 17, No 4, 455-477-betlar.

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

4.1. "G'oyalar" o'lchami

Table 1: Dimension "IDEAS"	Employer						Alumni					
		Importance		Graduate level		I ± GL		Importance		Graduate level		I ± GL
	N	Mean	SD	Mean	SD		N	Mean	SD	Mean	SD	
Items												
Identifying, creating and seizing opportunities.	20	3,8	1,0	3,3	0,8	-0,5	35	3,7	0,9	3,4	0,9	-0,3
Uncovering the needs of customers and other stakeholders.	20	3,9	0,8	3,3	0,7	-0,6	35	3,5	0,7	3,7	1,0	0,2
Analysing the contexts where value can be created.	20	3,7	0,8	3,3	0,8	-0,4	35	3,8	0,8	3,5	1,0	-0,3
Developing ideas and opportunities to create value.	20	3,4	0,9	3,3	0,9	-0,2	35	3,8	0,9	3,5	1,0	-0,3
Developing better solutions to existing and new challenges.	20	3,8	0,9	3,4	0,9	-0,4	35	3,8	1,0	3,7	1,0	-0,1
Exploring and experiment with innovative approaches.	20	3,8	0,8	3,5	0,8	-0,4	35	4,1	0,9	3,7	0,9	-0,5
Developing a vision to turn ideas into action.	20	3,5	1,0	2,9	0,7	-0,6	35	3,5	1,0	3,6	0,8	0,1
Judging what value is in social, cultural and economic terms.	20	3,7	0,7	3,5	0,8	-0,2	35	3,9	0,9	3,7	1,0	-0,2
Recognising the potential an idea has for creating value.	20	3,8	0,9	3,3	0,9	-0,5	35	3,7	1,1	3,6	1,0	-0,1
Identifying suitable ways of making the most out new ideas.	20	3,6	0,7	3,4	0,9	-0,2	35	3,8	0,8	3,7	1,0	0,0
Assessing the consequences of ideas that bring value on the target community, the market, society and the environment.	20	3,8	0,9	3,5	0,9	-0,3	35	3,7	0,9	3,7	1,0	-0,1
Reflecting on how sustainable long-term social, cultural and economic goals are.	20	3,8	0,9	3,4	0,8	-0,4	35	3,8	1,0	3,7	0,9	-0,1
Acting responsible.	20	4,0	1,0	3,5	1,0	-0,5	35	4,1	0,9	3,9	0,9	-0,2

Bir qarashda, diagrammada ish beruvchilar uchun ikkita band - "mijozlarning va boshqa manfaatdor tomonlarning ehtiyojlarini ochib berish" va "g'oyalarni harakatga aylantirish uchun qarashlarni ishlab chiqish" muhim yuqori og'ishlarga ega ekanligini ko'rsatadi, ikkalasi ham -0,6. Ish beruvchilarning ushbu ikki band bo'yicha umidlari juda yuqori, ammo magistratura talabalari bu ehtiyojlarni qondira olmadilar. Bu shuni anglatadiki, bitiruvchilar mijozlar / manfaatdor tomonlarning ehtiyojlarini hisobga olishlari va amalda yangi g'oyalar bilan ishlashlari kerak.

Ish beruvchi qismidagi o'xshashliklarga kelsak, talabalar qiymat yaratish uchun g'oyalar va imkoniyatlarni ishlab chiqish, ijtimoiy, madaniy va iqtisodiy nuqtai nazardan qiymat nima ekanligini baholash va yangi g'oyalarni faqat hisobga olgan holda eng samarali qilishning mos usullarini aniqlash bo'yicha etarli ko'nikmalarga ega ekanligi ko'rinadi. 0,2.

Bitiruvchilar ichida eng yuqori og'ish "Innovatsion yondashuvlarni o'rganish va tajriba qilish" bo'limida -0,5 ni tashkil qiladi. Ushbu ma'lumotlar talabalarni an'anaviy/konservativ o'qitish usullaridan ko'ra yangi innovatsion yondashuvlar/usullar bilan o'rgatish/rag'batlantirish kerakligini ta'kidlaydi. Binobarin, ular ish joylarida innovatsion/kreativ fikrlashdan mahrum bo'lishlari mumkin.

Bitiruvchilar ichidagi o'xshashliklar haqida gap ketganda, eng yangi g'oyalarni amalga oshirishning mos usullarini aniqlash 0,0 ball bilan to'liq mos keladi. Agar biz ish beruvchilar reytinglari va bitiruvchilar reytinglari o'rtasidagi farqni aniqlasak, ish beruvchilar g'oyalarni amalga oshirish nuqtai nazarini rivojlantirishni muhim deb bilishadi (-0,6), bitiruvchilar esa bu nuqtani juda past (-0,1) deb baholadilar. Ijtimoiy, madaniy va iqtisodiy jihatdan qanday qiymatga ega ekanligini baholashda ish beruvchi reytinglari va bitiruvchilar reytinglari o'rtasida sezilarli yaqinlik mavjud, ikkalasi ham -0,2.

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

4.2. "Resurslar" o'lchami

Table 2: Dimension "RESOURCES"	Employer						Alumni					
		Importance		Graduate level		I ± GL		Importance		Graduate level		I ± GL
	N	Mean	SD	Mean	SD		N	Mean	SD	Mean	SD	
Items												
Reflecting on your needs, aspirations and wants in the short, medium and long term.	20	3,5	0,8	3,3	0,7	-0,2	35	3,3	0,9	3,1	0,9	-0,1
Identifying and assess one's own individual and group strengths and weaknesses.	20	3,7	0,9	3,5	0,8	-0,2	35	3,8	0,8	3,8	0,9	-0,1
Believing in one's own ability to influence the course of events, despite uncertainty, setbacks and temporary	20	3,8	0,9	3,5	0,8	-0,3	35	3,6	1,0	3,6	0,9	0,0
Being determined to turn ideas into action and satisfy one's own need to achieve.	20	3,8	0,8	3,7	0,9	-0,1	35	3,5	1,0	3,9	1,0	0,4
Being prepared to be patient and keep trying to achieve long-term individual or group aims.	20	3,8	1,0	3,5	0,8	-0,3	35	3,7	0,7	3,6	1,0	0,0
Being resilient under pressure, adversity, and	20	3,9	1,0	3,5	0,8	-0,4	35	3,9	1,1	3,9	0,9	0,1
Getting and managing the material, non-material and digital resources needed to turn ideas into action.	20	3,7	1,1	3,4	0,6	-0,4	35	3,7	1,0	3,7	0,9	0,0
Making the most of limited resources.	20	3,9	1,1	3,4	0,8	-0,5	35	3,6	0,9	3,7	1,0	0,0
Getting and managing the competences needed at any stage, including technical, legal, tax and digital competences through suitable partnerships,	20	3,6	0,9	3,3	0,9	-0,4	35	3,4	1,0	3,7	0,8	0,3
Estimating the cost of turning an idea into a value-	20	3,4	0,9	3,2	0,8	-0,2	35	3,7	0,9	3,8	0,9	0,1
Planning, putting in place and evaluating financial decisions over time.	20	3,7	1,0	3,2	0,8	-0,5	35	3,9	0,9	3,7	1,0	-0,3
Managing financing to make sure my value-creating activity can last over the long term.	20	3,7	1,0	3,4	0,8	-0,3	35	3,7	1,0	3,9	1,0	0,2
Inspiring and enthusing relevant stakeholders.	20	3,5	0,9	3,3	0,6	-0,3	35	3,5	1,0	3,9	0,9	0,4
Getting the support needed to achieve valuable	20	3,8	0,9	3,4	0,7	-0,5	35	3,6	1,0	3,9	0,9	0,3
Demonstrating effective communication, persuasion and negotiation.	20	3,7	1,0	3,4	0,8	-0,3	35	3,8	1,2	3,7	0,8	0,0
Demonstrating effective leadership.	20	3,6	0,9	3,4	0,8	-0,2	35	3,9	1,0	3,9	0,8	0,0

. Grafik ish beruvchining reytinglarida o'rtacha farqlar mavjudligini ko'rsatadi. Umuman olganda, ish beruvchilar uchun cheklangan resurslardan maksimal darajada foydalanish, vaqt o'tishi bilan moliyaviy qarorlarni rejalashtirish, amalga oshirish va baholash va qimmatli natijalarga erishish uchun zarur bo'lgan yordamni olish muhim (-0,5), ammo ko'pchilik magistratura talabalari bunday ko'nikmalarga ega bo'lmasligi mumkin. .

Ish beruvchi qismidagi o'xshashliklarga kelsak, aspirantlar quyidagi bandlarda ish beruvchilarning ehtiyojlarini qondiradilar, faqat

- g'oyalarni harakatga aylantirish va erishish uchun o'z ehtiyojlarini qondirishga qaror qilish (-0,1)

- Qisqa, o'rta va uzoq muddatda ehtiyojlaringiz, intilishlaringiz va istaklaringiz haqida fikr yuritish (-0,2)

- shaxsiy va guruhning kuchli va zaif tomonlarini aniqlash va baholash (-0,2)

- g'oyani qiymat yaratuvchi faoliyatga aylantirish xarajatlarini baholash (-0,2)

- Samarali etakchilikni namoyish qilish. (-0,2)

Bitiruvchilarning eng hayratlanarli o'xshashligi g'oyalarni harakatga aylantirish va erishish uchun o'z ehtiyojlarini qondirish (-0,4), ish beruvchining reytingi esa -0,1.

Bitiruvchilar ichidagi o'xshashliklar haqida gap ketganda, quyidagi elementlar 0,0 ballni tashkil qiladi:

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

- noaniqlik, muvaffaqiyatsizliklar va vaqtinchalik muvaffaqiyatsizliklarga qaramay, voqealar rivojiga ta'sir qilish qobiliyatiga ishonish;

- sabr-toqatli bo'lishga tayyor bo'lish va uzoq muddatli individual yoki guruh maqsadlariga erishishga harakat qilish;

- g'oyalarni amalga oshirish uchun zarur bo'lgan moddiy, nomoddiy va raqamli resurslarni olish va boshqarish;

- Cheklangan resurslardan maksimal darajada foydalanish;

- samarali muloqot, ishontirish va muzokaralar olib borishni namoyish etish;

- Samarali etakchilikni namoyish qilish.

Deyarli barcha ko'nikmalar bo'yicha ish beruvchi reytinglari va bitiruvchilar reytingi o'rtasida sezilarli yaqinlik mavjud, ammo bitiruvchilar aspirantlar qimmatli natijalarga erishish uchun zarur bo'lgan yordamni olishda (0,3), shuningdek, tegishli manfaatdor tomonlarni ilhomlantirishda va hayajonlantirishda etarlicha yaxshi deb hisoblashadi (0,4) ish beruvchilarning reytinglari esa bu borada juda past (mos ravishda -0,5 va -0,3).

4.3. "Harakatlar" o'lchami

Table 3: Dimension "ACTIONS"	Employer						Alumni					
		Importance		Graduate level		I ± GL		Importance		Graduate level		I ± GL
	N	Mean	SD	Mean	SD		N	Mean	SD	Mean	SD	
Items												
Initiating processes that create value.	20	3,2	0,8	3,0	0,9	-0,2	35	3,6	0,8	3,6	0,9	-0,1
Taking up challenges.	20	3,6	0,9	3,2	0,8	-0,5	35	3,7	1,0	3,7	0,9	0,0
Acting and working independently to achieve goals, stick to intentions and carry out planned tasks.	20	3,4	0,9	3,3	0,8	-0,1	35	3,5	1,0	3,8	0,9	0,3
Setting long-, medium- and short-term goals.	20	3,9	1,0	3,3	0,9	-0,6	35	3,9	0,9	4,0	0,9	0,1
Defining priorities and action plans.	20	3,9	1,0	3,4	0,8	-0,5	35	3,8	0,9	4,0	0,8	0,2
Adapting to unforeseen changes.	20	3,7	1,1	3,5	0,7	-0,2	35	3,9	0,9	3,9	0,8	0,1
Making decisions when the result of that decision is uncertain, when the information available is partial or ambiguous, or when there is a risk of unintended outcomes.	20	3,6	0,9	3,4	0,8	-0,2	35	3,6	1,0	3,5	1,0	-0,1
Testing ideas and prototypes from the early stages to reduce risks of failing.	20	3,7	1,1	3,2	0,9	-0,5	35	4,0	1,0	3,9	0,9	-0,1
Handling fast-moving situations promptly and flexibly.	20	3,7	1,2	3,4	0,7	-0,3	35	3,9	0,9	4,1	0,9	0,1
Working together and cooperate with others to develop ideas and turn them into action.	20	3,6	1,0	3,4	0,8	-0,2	35	3,7	1,0	3,8	1,1	0,2
Networking with others to organise skills and expertise needed for goal attainment.	20	3,6	1,0	3,5	0,8	-0,2	35	3,8	0,8	3,9	1,0	0,1
Solving conflicts and facing up to competition positively when necessary.	20	3,9	1,0	3,5	0,8	-0,4	35	3,8	0,9	3,9	0,8	0,1
Using any initiative for value creation as a learning opportunity.	20	3,7	1,0	3,4	0,9	-0,4	35	4,1	0,8	3,9	1,0	-0,2
Learning with others, including peers and mentors.	20	3,6	1,1	3,3	0,9	-0,3	35	3,9	1,0	3,9	1,1	0,0
Reflecting and learning from both success and failure (your own and other people's).	20	3,6	1,1	3,3	0,9	-0,3	35	3,8	1,0	3,7	1,1	-0,1

Bir qarashda, jadval ish beruvchilar uchun uzoq, o'rta va qisqa muddatli maqsadlarni belgilash muhimligini ko'rsatadi (-0,6), aspirantlarga esa bu etishmayapti.

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

. Ish beruvchilar qismidagi o'xshashliklarga kelsak, aspirantlar maqsadlarga erishish, niyatlarga sodiq qolish va ish beruvchi kutganidek rejalashtirilgan vazifalarni bajarish uchun harakat qilish va mustaqil ishlashni o'zlashtirdilar. Bitiruvchilar orasida hech qanday ajoyib farq yo'q, chunki barcha bitiruvchilar ushbu o'lchovda barcha ko'nikmalarga ega bo'lishadi.

Agar biz ish beruvchilar reytingi va bitiruvchilar reytingi o'rtasidagi tafovutlarni ta'kidlasak, ish beruvchilar bitiruvchilarga ustuvorliklar va harakatlar rejalarini belgilashda etishmaydi deb o'ylashadi (-0,5), ammo bitiruvchilar aspirantlar ish beruvchilarning bu boradagi ehtiyojlarini qoniqarli deb hisoblashadi (0,2)

Barcha elementlarda diagramma alohida reytinglarni ko'rsatadi, shuning uchun ish beruvchi reytinglari va bitiruvchilar reytinglari o'rtasida yaqin o'xshashlik yo'q.

4.4. "Raqamli ko'nikmalar" o'lchami

Table 4: Dimension "DIGITAL SKILLS"	Employer						Alumni					
		Importance		Graduate level		I ± GL		Importance		Graduate level		I ± GL
	N	Mean	SD	Mean	SD		N	Mean	SD	Mean	SD	
Items												
Using data and information from digital environments to assess the potential of ideas.	20	3,4	0,9	3,2	0,9	-0,2	35	3,3	0,9	3,4	1,0	0,1
Deploying digital media, apps or web-based tools for marketing.	20	3,4	0,9	3,6	0,8	0,2	35	3,8	0,9	3,8	1,1	0,0
Using knowledge on automation and artificial intelligence for improving products, processes and services.	20	3,4	1,0	3,1	1,0	-0,3	35	3,8	0,8	3,8	0,9	0,0
Understanding and using information from the web and other digital sources to identify customer needs.	20	3,7	0,8	3,5	0,9	-0,2	35	3,9	1,0	3,7	1,0	-0,2
Using software apps and digital tools for managing collaboration with teams and partners.	20	3,6	0,9	3,3	0,9	-0,3	35	3,7	1,1	3,7	1,0	0,0

Jadvalda Ish beruvchining reytinglaridagi yozishmalar ko'rsatilgan, chunki magistratura talabalari raqamli ko'nikmalar bo'yicha oqilona ko'nikmalarga ega bo'lib, bor-yo'g'i -0,2/-0,3.

Bitiruvchilar reytingidagi o'xshashliklarga kelsak, talabalar marketing uchun raqamli media, ilovalar yoki veb-asoslangan vositalarni qo'llashni, mahsulotlar, jarayonlar va xizmatlarni yaxshilash uchun avtomatlashtirish va sun'iy intellekt bo'yicha bilimlardan foydalanishni, hamkorlikni boshqarish uchun dasturiy ilovalar va raqamli vositalardan foydalanishni o'zlashtirgan deb hisoblaydilar jamoalar va hamkorlar.

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

4.5. "Moliyaviy ko'nikmalar" o'lchovi

Table 5: Dimension "FINANCIAL SKILLS"	Employer						Alumni					
		Importance		Graduate level		I ± GL		Importance		Graduate level		I ± GL
	N	Mean	SD	Mean	SD		N	Mean	SD	Mean	SD	
Items												
Knowing how to read and analyse a balance sheet.	20	3,8	0,9	3,2	0,8	-0,6	35	3,3	1,1	3,5	1,2	0,2
Drawing conclusions and deriving potential courses of action from balance sheets.	20	3,5	1,1	3,5	0,8	0,0	35	3,9	1,0	3,9	1,0	0,0
Managing cash flow.	20	3,8	1,1	3,3	0,8	-0,6	35	4,0	1,0	4,0	1,0	0,0
Identifying and meeting the organization's financial needs in the short and long term	20	4,0	0,9	3,4	0,8	-0,6	35	3,7	1,0	3,8	1,0	0,0
Calculating costs, cost prices, and margins.	20	3,9	0,9	3,5	0,8	-0,5	35	4,0	0,9	3,9	0,9	-0,1

Jadvaldan ko'rinib turibdiki, magistratura talabalari moliyaviy ko'nikmalarga ega emaslar, buxgalteriya balansidan xulosa chiqarish va potentsial harakat yo'nalishlarini olishdan tashqari. Boshqa barcha bandlarda Ish beruvchining reytingida -0,5 dan ortiq og'ish bor, bitiruvchilar esa aspirantlar bu o'lchov bo'yicha barcha ko'nikmalarga ega deb hisoblashadi, faqat -0,2 dan 0,1 gacha.

4.6. "Marketing" o'lchami

Table 6: Dimension "MARKETING"	Employer						Alumni					
		Importance		Graduate level		I ± GL		Importance		Graduate level		I ± GL
	N	Mean	SD	Mean	SD		N	Mean	SD	Mean	SD	
Items												
Deploying sales arguments with a view to persuading clients to buy.	20	3,7	1,1	3,1	0,7	-0,6	35	3,6	0,9	3,5	1,0	0,0
Negotiating while using specific techniques	20	3,8	0,8	3,5	0,7	-0,3	35	3,7	1,0	3,7	0,9	0,0
Developing commercial strategies and means whereby to attract new clients	20	4,4	0,9	3,5	1,0	-0,9	35	3,8	0,9	3,6	0,9	-0,2
Using specific techniques to encourage client loyalty.	20	4,1	0,9	3,5	1,0	-0,6	35	3,6	0,8	3,7	0,8	0,1
Creating a positive image of the firm, promoting an ethical image of the firm.	20	4,1	0,9	3,7	0,9	-0,4	35	3,5	0,9	3,7	0,9	0,1
Building relationships of trust with clients and partners.	20	4,1	1,0	3,6	0,8	-0,5	35	3,7	1,0	3,8	0,8	0,1

Jadvaldan ko'rinib turibdiki, magistratura talabalari marketing bo'yicha ko'nikmalarga ega emaslar. Ish beruvchi reytinglaridagi eng katta farq -0,9 ni tashkil etadi, bu talabalarga yangi mijozlarni jalb qilish uchun tijorat strategiyalari va vositalarini ishlab chiqish bo'yicha o'rgatish kerakligini ko'rsatadi, Holbuki, Bitiruvchilar reytingi juda past bo'lib, faqat -0,2 ni ko'rsatadi.

Boshqa barcha bandlarda Ish beruvchining reytingida -0,3 dan ortiq og'ish bor, bitiruvchilar esa aspirantlar bu o'lchov bo'yicha barcha ko'nikmalarga ega deb hisoblashadi, faqat -0,2 dan 0,1 gacha.

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

4.7. "Innovatsiyalarni boshqarish" yo'nalishi

Table 7: Dimension "INNOVATION MANAGEMENT"	Employer						Alumni					
		Importance		Graduate level		I ± GL		Importance		Graduate level		I ± GL
	N	Mean	SD	Mean	SD		N	Mean	SD	Mean	SD	
Items												
Developing innovation strategies.	20	3,5	0,9	3,0	0,8	-0,5	35	3,4	1,1	3,5	1,1	0,1
Analysing the market potentials of ideas and concepts for new products, processes and services.	20	3,8	0,9	3,3	0,7	-0,5	35	3,9	0,9	3,8	1,0	-0,1
Planning, implementing and controlling innovation processes with project management methods.	20	3,5	0,9	3,2	0,8	-0,3	35	3,8	0,8	4,0	0,9	0,2
Selecting and applying methods for exchange of ideas and knowledge in the innovation process.	20	3,5	0,8	3,0	0,8	-0,5	35	3,7	1,1	3,7	1,0	0,1
Managing collaboration between customers, suppliers and development partners in the innovation process.	20	3,8	1,0	2,9	0,8	-0,9	35	3,6	1,1	3,8	1,2	0,2

Jadvalga ko'ra, ish beruvchilar reytingi doirasida innovatsion jarayonda mijozlar, yetkazib beruvchilar va rivojlanish hamkorlari o'rtasidagi hamkorlikni boshqarishda -0,9 katta farq bor, ya'ni bu elementda bitiruvchilarning haqiqiy darajasidan ancha muhimroqdir. Ish beruvchilar reytingida shuni ta'kidlash joizki, talabalar innovatsion strategiyalarni ishlab chiqish, yangi mahsulotlar, jarayonlar va xizmatlar uchun g'oyalar va kontseptsiyalarning bozor imkoniyatlarini tahlil qilish, g'oyalar va bilim almashish usullarini tanlash va qo'llashda ish beruvchilarning ehtiyojlarini qondirmaydilar. innovatsion jarayonda (-0,3 dan -0,5 gacha), Bitiruvchilar reytinglari esa -0,1 dan 0,2 gacha bo'lgan barcha bandlar bo'yicha mutlaqo qarama-qarshi ma'lumotlarni ta'kidlaydi.

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

5. Aniqlangan kamchiliklar va malakalarning mos kelmasligi

O'lchov g'oyalari

Ish beruvchilar va bitiruvchilar quyidagi ko'nikmalarni ahamiyatidan ancha past baholaydilar:

- imkoniyatlarni aniqlash, yaratish va ulardan foydalanish;

- innovatsion yondashuvlarni o'rganish va tajriba o'tkazish;

- g'oyalarni harakatga aylantirish uchun qarashni rivojlantirish.

Ajablanarlisi shundaki, bitiruvchilar Ish beruvchi va Bitiruvchilar reytinglarida solishtirilganda deyarli o'xshash/bir xil reytinglarga ega.

O'lchov manbalari

Ish beruvchilar va bitiruvchilar quyidagi malakani ahamiyatidan ancha past baholaydilar:

- Vaqt o'tishi bilan moliyaviy qarorlarni rejalashtirish, amalga oshirish va baholash.

- Quyida ish beruvchilar va bitiruvchilarning o'xshash/bir xil reytinglari mavjud:

- qisqa, o'rta va uzoq muddatda o'z ehtiyojlaringiz, intilishlaringiz va istaklaringiz haqida o'ylash;

- shaxsiy va guruhning kuchli va zaif tomonlarini aniqlash va baholash;

- vaqt bo'yicha moliyaviy qarorlarni rejalashtirish, amalga oshirish va baholash;

- Samarali etakchilikni namoyish qilish.

Bitiruvchilar uchun g'oyalarni ko'chirish va ularning ehtiyojlarini qondirish, manfaatdor tomonlarni ilhomlantirish va qiziqtirish va tegishli hamkorlik, tarmoq, autsorsing va kraudfanding orqali barcha bosqichlarda, jumladan, texnik, huquqiy, soliq va raqamli imkoniyatlarni kuchaytirishda katta farqlar mavjud. Sotib olish va boshqarish kabi ko'rsatkichlar ish beruvchilar tomonidan kam baholanadi.

O'lchov harakatlari

Ajablanarlisi shundaki, ish beruvchilar va bitiruvchilar birgalikda muhimlikdan past baho beradigan biron bir mahorat yo'q.Quyidagi ko'nikmalar bo'yicha ish beruvchilar va bitiruvchilarning o'xshash/bir xil reytinglari mavjud:

- qiymat yaratuvchi jarayonlarni boshlash;

- ushbu qarorning natijasi noaniq bo'lganda, mavjud ma'lumotlar qisman yoki noaniq bo'lsa yoki kutilmagan natijalar xavfi mavjud bo'lganda qaror qabul qilish;

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

- o'rganish imkoniyati sifatida qiymat yaratish uchun har qanday tashabbusdan foydalanish;

- Muvaffaqiyat va muvaffaqiyatsizliklarni (o'zingiz va boshqalarniki) aks ettirish va o'rganish.

Dimension Raqamli ko'nikmalar

Ajablanarlisi shundaki, ish beruvchilar va bitiruvchilar birgalikda muhimlikdan past baho beradigan biron bir mahorat yo'q. Quyidagi ko'nikmalar bo'yicha ish beruvchilar va bitiruvchilarning o'xshash/bir xil reytinglari mavjud:

- Mijozlarning ehtiyojlarini aniqlash uchun Internet va boshqa raqamli manbalardan olingan ma'lumotlarni tushunish va ulardan foydalanish;

- Marketing uchun raqamli media, ilovalar yoki veb-asoslangan vositalarni joylashtirish.

Moliyaviy ko'nikmalar

Ajablanarlisi shundaki, ish beruvchilar va bitiruvchilar birgalikda muhimlikdan past baho beradigan biron bir mahorat yo'q. Quyidagi malaka bo'yicha ish beruvchilar va bitiruvchilarning o'xshash/bir xil reytinglari mavjud:

- buxgalteriya balansidan xulosalar chiqarish va potentsial harakatlar yo'nalishlarini aniqlash.

O'lchovli marketing

Ajablanarlisi shundaki, ish beruvchilar va bitiruvchilar birgalikda muhimlikdan past baho beradigan biron bir mahorat yo'q. Ehtimol, bitiruvchilar Ish beruvchi va Bitiruvchilar reytinglarida solishtirilganda deyarli o'xshash/bir xil reytinglarga ega bo'ladilar.Bitiruvchilarning marketing yo‘nalishi bo‘yicha bilim va ko‘nikmalarini shakllantirish maqsadida taniqli tadbirkor va ishbilarmonlar ishtirokida muntazam ravishda turli tadbirlar (tanlov, seminar, ko‘rik-tanlovlar) tashkil etish zarur. Bitiruvchilarni xaridorlar va sotuvchilar o'rtasidagi muzokaralar, marketing tadqiqotlari bo'yicha so'rovlar jarayoniga jalb qilish juda samarali.

Dimension Innovation Management

Ish beruvchilar va bitiruvchilar birgalikda muhimlikdan past baholaydigan biron bir mahorat yo'q. Ehtimol, bitiruvchilar Ish beruvchi va Bitiruvchilar reytinglarida solishtirilganda deyarli o'xshash/bir xil reytinglarga ega bo'ladilar.

Bundan xulosa qilish mumkinki, ish beruvchilar tomonidan berilgan past baholar oliy ta’lim muassasalarida innovatsion g‘oyalar bo‘yicha o‘quvkurslarining yo‘qligi, shuningdek, talabalar o‘rtasida innovatsion g‘oyalar bo‘yicha o‘tkaziladigan ko‘rik-tanlovlarga yetarlicha e’tibor berilmagani bilan bog‘liq.

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

Table 1: Skills gaps as rated by employers and alumni

Main dimensions of competencies	rated as skills gap by employer **and** alumni	rated skills gap by employers	rated skills gap by alumni
1. Ideas	- Identifying, creating and seizing opportunities; - Exploring and experiment with innovative approaches; - Developing a vision to turn ideas into action.	- Uncovering the needs of customers and other stakeholders; - Developing a vision to turn ideas into action;	- Exploring and experiment with innovative approaches.
2. Resources	- Planning, putting in place and evaluating financial decisions over time.	- Making the most of limited resources; - Planning, putting in place and evaluating financial decisions over time; - Getting the support needed to achieve valuable outcomes.	
3. Actions		- Setting long-, medium- and short-term goals	
4. Digital skills			
5. Financial skills		- Knowing how to read and analyse a balance sheet; - Managing cash flow; - Identifying and meeting the organization's financial needs in the short and long term.	
6. Marketing		- Deploying sales arguments with a view to persuading clients to buy; - Developing commercial strategies and means whereby to attract new clients; - Using specific techniques to encourage client loyalty.	
7. Innovation Management		- Managing collaboration between customers, suppliers and development partners in the innovation process.	

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

6. Xulosa: Universitetda tadbirkorlik ta’limini yanada rivojlantirish bosqichlari

Ta’kidlash joizki, bakalavriat, magistratura va doktorantura dasturlariga kiritilgan sifatli va amaliyotga yo‘naltirilgan kurslar bitiruvchilarning bandligini ta’minlashga katta hissa qo‘shmoqda. Shuni ta'kidlash kerakki, universitet talabalar uchun tadbirkorlik va biznes bo'yicha qo'shimcha dasturlarni taklif qilishi mumkin.

Shuni ham yodda tutish kerakki, tadbirkorlik ko'nikmalarini o'rgatish, ilmiy g'oyalar ishlab chiqarish va uni tijoratlashtirish kurslari bitiruvchilar uchun juda zarur va foydali bo'ladi.

So‘rov natijalariga ko‘ra, Moliya, Iqtisodiyot (tarmoqlar va tarmoqlar bo‘yicha), Xodimlarni boshqarish, Turizm, Mehmonxona xo‘jaligini tashkil etish va boshqarish, bakalavriat ta’limning boshqa yo‘nalishlari bo‘yicha talabalarda tadbirkorlik ko‘nikmalarini shakllantirish zarurati va asosiy e’tiborni ushbu yo‘nalishga qaratish muhimligi ko‘rsatilgan. tadbirkorlik faoliyati to‘g‘risida tasdiqlandi.

Bitiruvchilar va ish beruvchilar o'rtasida o'tkazilgan so'rov natijalariga ko'ra, o'lchovlar bo'yicha turli xil qarashlar mavjud edi: o'xshashlik, nomutanosiblik, moslik.

Jumladan, ish beruvchilar tomonidan bitiruvchilar o‘rtasida ko‘nikma va malakalar yetishmasligi aniqlangan bo‘lib, kelgusida ish beruvchining iltimosiga binoan o‘quv rejasi fanlariga o‘zgartirishlar kiritish maqsadga muvofiqdir.

G'oyalarni amalga oshirish, bitiruvchilarning ehtiyojlarini qondirish, manfaatdor tomonlarni rag'batlantirish va qiziqish bildirish, shuningdek, texnik, huquqiy, soliq va raqamli sohalarda vakolatlarni kengaytirishda sezilarli farqlar mavjud. Mavjud muammolarni bartaraf etish uchun nazariya va amaliyotni uyg'unlashtirish maqsadida dual ta'limni (amaliy jarayon bilan hamkorlikni) yo'lga qo'yish kerak.Uzoq, o'rta va qisqa muddatli maqsadlarni belgilash, ustuvorliklar va harakatlar rejalarini belgilash, kerak bo'lganda muammolar va raqobatni ijobiy hal qilishda turli xil yondashuvlar mavjud bo'lsa-da, ular ish beruvchilar tomonidan ijobiy baholangan.

Inson tafakkurini rivojlantirishda raqamli ko‘nikmalarning ahamiyati yuqori bo‘lib, bitiruvchilarning ko‘nikma va malakalarini ushbu sohadagi aksariyat ko‘rsatkichlar bo‘yicha baholashda ijobiy tendentsiya kuzatildi. Bitiruvchilarning mazkur yo‘nalishdagi ko‘nikmalarini yanada rivojlantirish maqsadida o‘quv jarayonida biznesda qo‘llaniladigan raqamli texnologiyalar (UzASBO, 1C, 1Uz, Moliyaviy tahlil) asosidagi ilovalardan foydalanish tavsiya etiladi.

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

Employers have stated that graduates should have financial skills such as reading balance, analyzing, drawing conclusions, and managing cash flows. To further develop these skills, to teach the skills of filling out and submitting enterprise reports through the site my.soliq.uz, which is used in the business process. Wider use of SWOT analysis methods in science.

Employers noted a lack of skills for graduates to develop business strategies and thereby attract new customers. However, in this direction it is necessary to create a "Career" center through the department of the education market operating in higher education institutions. It is advisable to meet the needs of employers by studying the requirements of the education market during the career center and training on this basis.

Minimal positive differences in the indicators of innovative management criteria require the formation of graduates' skills in this area. In order to attract and encourage graduates in this field, it is necessary to organize business trainings, seminars and workshops with entrepreneurs who have achieved high results in business.

According to the normative documents of higher education, up to 15% of the subjects in the working curriculum can be amended on the basis of the standard curriculum. Based on this, it is recommended to include additional and standard subjects in the program as well as other disciplines that form knowledge, skills and abilities in entrepreneurship.

Last but not least, it is highly recommended to introduce a special subject "Financial Literacy", which includes business management, capital management, banking and credit relations and tax procedures, as well as accounting, within a joint undergraduate program in coordination with the Ministry of Higher Education, the Ministry of Finance, the Tax Committee and the Central Bank.

Ish beruvchilar bitiruvchilar balansni o'qish, tahlil qilish, xulosalar chiqarish va pul oqimlarini boshqarish kabi moliyaviy ko'nikmalarga ega bo'lishlari kerakligini ta'kidladilar. Bu ko‘nikmalarni yanada rivojlantirish, biznes jarayonlarida qo‘llaniladigan my.soliq.uz sayti orqali korxona hisobotlarini to‘ldirish va taqdim etish ko‘nikmalarini o‘rgatish. Fanda SWOT tahlil usullaridan kengroq foydalanish.
Ish beruvchilar bitiruvchilarning biznes strategiyalarini ishlab chiqish va shu bilan yangi mijozlarni jalb qilish ko'nikmalari etishmasligini ta'kidladilar. Biroq bu yo‘nalishda oliy ta’lim muassasalarida faoliyat yurituvchi ta’lim bozori bo‘limi orqali “Karyera” markazini tashkil etish zarur. Karyera markazi davomida ta’lim bozori talablarini o‘rganish va shu asosda malaka oshirish orqali ish beruvchilarning ehtiyojlarini qondirish maqsadga muvofiqdir.
Innovatsion menejment mezonlari ko'rsatkichlarining minimal ijobiy farqlari bitiruvchilarning ushbu sohadagi ko'nikmalarini shakllantirishni talab qiladi. Bitiruvchilarni ushbu sohaga jalb etish va

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

rag‘batlantirish maqsadida tadbirkorlik sohasida yuqori natijalarga erishgan tadbirkorlar bilan biznes treninglar, seminarlar, amaliy mashg‘ulotlar tashkil etish zarur.

Oliy ta’limning me’yoriy hujjatlariga ko‘ra, ishchi o‘quv rejasidagi fanlarning 15 foizigacha namunaviy o‘quv rejasi asosida o‘zgartirishlar kiritilishi mumkin. Shundan kelib chiqib, dasturga qo‘shimcha va standart fanlarni hamda tadbirkorlik faoliyatida bilim, ko‘nikma va malakalarni shakllantiruvchi boshqa fanlarni kiritish tavsiya etiladi.

Vazirlik bilan kelishilgan holda qo‘shma bakalavriat dasturi doirasida tadbirkorlik faoliyatini boshqarish, kapital boshqaruvi, bank-kredit munosabatlari hamda soliq tartibotlari hamda buxgalteriya hisobini o‘z ichiga olgan “Moliyaviy savodxonlik” maxsus fanini joriy etish tavsiya etiladi. Oliy ta’lim vazirligi, Moliya vazirligi, Soliq qo‘mitasi va Markaziy bank.