

TA'LIM XIZMATLARI SOHASIDA MARKETING TADQIQOTLARI

Rasulmuhamedov M.M.,

Toshkent davlat transport universiteti

Qo'chqorov B.D.,

Toshkent davlat transport universiteti

Shukurova Sh.B.,

Toshkent davlat transport universiteti

DOI: <https://doi.org/10.47689/978-9943-7818-0-1-v2-pp55-66>

Annotatsiya: O'zbekistonning iqtisodiy hayotidagi o'zgarishlar inson hayotining barcha sohalariga ta'sir qiladi. Bu, ayniqsa, ta'lim uchun to'g'ri keladi. "Bepul oliy ta'lim" standartlashtirilgan kontseptsiyasi o'tmishga aylanib bormoqda va ta'lim xizmatlari iste'molchilarining talablari o'zgarmog'da. Hozirgi vaqtda talabalarning turli darajadagi talablari, asosiy ta'lim va daromadlari uchun mo'ljallangan pullik ta'limning ko'plab shakllari va usullari mavjud. Taklif etilayotgan xizmatlar iste'molchilar talablariga qay darajada javob beradi? Bu savolning javobi ta'lim xizmatlariga bo'lgan talabni va demakki, nodavlat ta'lim muassasalarining moliyaviy muvaffaqiyatini belgilaydi. Ta'lim xizmatlari bozorida raqobat kuchayib borayotganini hisobga olib, potentsial talabni baholash uchun bozorni o'rganishning marketing usullariga murojaat qilish kerak. Marketing tadqiqotining maqsadi istiqbolli ehtiyojlarni aniqlash, ularning qondirish darajasini baholash, aniq farazlarni sinab ko'rish va iste'molchilarning xatti-harakatlarini bashorat qilishdir. Shu nuqtai nazardan qaraganda, zamonaviy ta'lim muammolarini tahlil qilishda marketing tadqiqotlari metodologiyasini qo'llash maqsadga muvofiqdir.

Kalit so'zlar: ta'lim xizmatlari marketingi; universitet marketingi; marketing tadqiqotlari; ta'lim xizmatlari iste'molchilarini tadqiq qilish; universitetning narx siyosati; narxlarni o'rganish; mintaqaviy narxlarni farqlash.

Kirish

Ta'lim xizmatlariga bo'lgan talabni tahlil qilish mutaxassislik istiqbollarini baholash va shunga mos ravishda o'quv dasturini shakllantirish imkonini beradi [1-7]. Tadqiqot "Zamonaviy ta'lim muassasasi qanday bo'lishi kerak?" Degan savolga javob berishga yordam beradi [8]. Ta'lim xizmatlariga bo'lgan talabni tahlil qilish mutaxassislik istiqbollarini baholash va shunga mos ravishda o'quv dasturini shakllantirish imkonini beradi [9]. Tadqiqot "Zamonaviy ta'lim muassasasi qanday bo'lishi kerak?" Degan savolga javob berishga yordam beradi [10]. Ta'lim xizmatlariga bo'lgan talabni tahlil qilish mutaxassislik istiqbollarini baholash va shunga mos ravishda o'quv dasturini shakllantirish imkonini beradi. Tadqiqot "Zamonaviy ta'lim muassasasi qanday bo'lishi kerak?" Degan savolga javob berishga yordam beradi.

Tadbirkorlikning rivojlanishi va iqtisodiy ta'limning tobora ommalashib borishi sharoitida tadqiqot ob'ekti "biznes maktabi" kabi ta'lim muassasasining turi bo'ldi. Tadqiqotning maqsadi potentsial talabalarning maqsadli segmentlarini aniqlash, ularning talablari va bunday ta'lim xizmatlariga bo'lgan imtiyozlar tizimini aniqlash asosida biznes maktabi kontseptsiyasini ishlab chiqish edi. Tadqiqot jarayoni bir necha bosqichda amalga oshirildi.

Tadqiqot bosqichlari

1. Bozor segmentlarini oldindan taqsimlash.
2. Fokus-guruh bilan ishlash.
3. Anketani (anketani) ishlab chiqish.
4. So'rovnoma o'tkazish.
5. Natijalarni baholash va talqin qilish.

1. Bozor segmentlarini oldindan taqsimlash

Yangi ta'lim muassasasini yaratishning maqsadga muvofiqligini dastlabki baholash uchun bozor segmentatsiyasini amalga oshirish kerak. Potentsial biznes maktab talabalarining quyidagi asosiy guruhi aniqlandi: dasturda ko'zda tutilmagan iqtisodiy bilimlarni olishni xohlovchi bugungi texnik universitet talabarlari.

Bugungi kunda ko'plab ixtisoslashtirilgan universitetlar menejerlarni tayyorlaydi, bundan tashqari, aksariyat texnik universitetlarda tegishli fakultetlar mavjud. Biz muhandislik ixtisosliklarini tanlagan va biznes ta'limini olishga qiziqqan talabalar bilan qiziqdik.

2. Fokus-guruh bilan ishlash

Fokus-guruhni yaratish va faoliyatining maqsadlari quyidagilardan iborat edi:

- Kelajakdagi iste'molchilar tomonidan muammoni idrok etishni baholash;
- Ta'lim maqsadlari doirasini va o'qishga qaror qilishga ta'sir qiluvchi omillar ro'yxatini va uning talabalar uchun ahamiyatini aniqlash;
- O'quv jarayoniga qo'yiladigan talablar ro'yxatini tuzish;
- Asosiy tadqiqot gipotezasini shakllantirish.

Fokus-guruhda ishtirok etish uchun universitetimizning texnik mutaxassisliklarida tahsil olayotgan 12 nafar yuqori kurs talabarlari tanlab olindi. Fokus-guruh bilan ishlash uchun belgilangan maqsadlarga erishish uchun mo'ljallangan stsenariy ishlab chiqilgan. Shunday qilib, fokus-guruh natijasida quyidagi ma'lumotlar olindi:

- Qo'shimcha ta'lim olishda biznes maktabining "nomi" (uning taniqli universitet bilan aloqasi) kabi omillar muhim ahamiyatga ega; ish beruvchi tomonidan qadrlanadigan diplom; biznes maktabining potentsial ish beruvchilar bilan aloqalarini o'rnatish;

- Tanlangan mutaxassislikka kelsak, tadbirkorlik faoliyatida qo'llanilishi mumkin bo'lgan amaliy ko'nikmalarni egallash muhimdir; u eng dolzarb va zarur bilim bo'lishi kerak; o'quv jarayonida haqiqiy taraqqiyot kuzatilishi kerak, vaqt yo'qotishlari qabul qilinishi mumkin emas;

- O'qilgan iqtisodiy fanlarning mazmuni har qanday faoliyat sohasida qo'llash uchun universal bo'lishi mumkin (masalan, iste'mol tovarlari va sanoat tovarlari ishlab chiqarish) yoki bo'lajak texnik mutaxassislarning asosiy mutaxassisligiga diqqat bilan moslashtirilgan.

- O'qituvchilar tarkibiga nisbatan quyidagi darajalar mavjud bo'lishi mumkin: eng yangi bilimlarga ega bo'lgan chet el o'qituvchilari va mavzuni o'zbek haqiqatiga moslashtira oladigan o'zbek o'qituvchilari;

- O'qitish o'zbek, ingliz tillarida olib borilishi yoki fanlarni almashtirish variantidan foydalanish mumkin;

- o'quv davrining gradatsiyasi – kursning intensivligiga qarab bir oydan ikki yilgacha;

- darslarni rejalashtirishga bir nechta yondashuvlarni ishlab chiqdi;
- o'qish uchun to'lovning bir nechta variantlarini ishlab chiqdi;
- talabalarga to'lov evaziga qo'shimcha xizmatlar ko'rsatish (seminarlar, psixologik treninglar o'tkazish) imkoniyatlari muhokama qilindi;
- uskunaga oid istaklar shakllantiriladi;
- o'quv jarayonining eng muhim xususiyatlari orasida: o'qish va mehnatni uyg'unlashtirish imkoniyati; har bir kurs oxirida sertifikat olish imkoniyati; Nufuzli kompaniyalarda amaliyot o'tash imkoniyati; chet elda ta'limni davom ettirish imkoniyati; shuningdek, do'stona muhit va qulaylik.

Fokus-guruh ishi davomida olingan natijalar tadqiqot jarayonida foydalanilgan so'rovnomanini ishlab chiqish uchun asos bo'ldi.

Fokus-guruh natijalarini tahlil qilgandan so'ng, biz quyidagi gipotezani shakllantirdik: qo'shimcha biznes ta'limi olishga tayyor bo'lgan texnik talabalar segmentini ikkita kichik segmentga bo'lish mumkin – keyinchalik mustaqil ravishda biznesga kirishga intilganlar va Olingan bilimlardan yaxshiroq ish topish uchun afzallik sifatida foydalanadiganlar. Bunday bo'linish ushbu kichik segmentlar vakillarining ta'lim muassasasiga qo'yadigan talablarining farqiga asoslanadi. Ushbu farqlarni aniqlash uchun qo'shimcha tadqiqotlar kerak edi. Insonning afzalliklari va uning psixologik dominanti o'rtasidagi munosabatlar alohida qiziqish uyg'otadi.

3. Anketani ishlab chiqish

Asosiy omillarni ajratib ko'rsatish va ularni guruhlashdan so'ng quyidagi so'rovnoma tartibi ishlab chiqildi:

1. Korporativ shiori;
2. Javobgarga murojaat qilish;
3. So'rovning maqsadini tushuntirish;
4. Ish maydoni;
5. Shaxsiy xarakterdagi bir qator savollar.

Savollarni shakllantirishda savollarning "aralash" turi qo'llanilgan, ya'ni respondentga o'zining asl fikrini bildirish imkoniyatini beradigan mumkin bo'lgan javoblar ro'yxati keltirilgan (ilova – ilova qilingan anketaning 2, 3-savollariga qarang). Ta'lim muassasasi ta'sischi lari nuqtai nazaridan eng dolzarb savollar uchun "ochiq" shakl afzalroqdir, chunki "yopiq" savollarni ishlab chiqishda barcha javoblarni oldindan aytib bo'lmaydi. "Ochiq" savollarni kompyuterda qayta ishlash qiyin, ammo ularda ko'pincha kelajakdagi biznes maktabining "o'ziga xos xususiyati" g'oyasini topish mumkin, bu vaqt o'tishi bilan uning "raqobat ustunligi" ga aylanishi mumkin. ta'lim xizmatlari bozori (so'rovnomaning 17-savoli).

Ish maydonining markaziga eng muhim va qiyin savollar qo'yildi. Ularni "yopiq" turga ko'ra shakllantirishda reyting usuli qo'llanilgan (anketaning 4, 5, 11 ta savollari), ya'ni respondent savolda muhokama qilingan u yoki bu xususiyatning ustuvorligini belgilaydi. Ba'zi savollarda Likert shkalasi qo'llanildi, bu bir nechta javoblarni beradi – eng ijobiydan eng salbiygacha bir nechta oraliq darajalar (ilova qilingan so'rovnomaning 12-savoli).

Anketa shaxsiy xarakterdagi bir nechta savollar bilan yakunlanadi. Respondentning psixologik xususiyatlarini aniqlash uchun anketa biznes maktabi bitiruvchisi ishga joylashish uchun suhbatda o'tishi kerak bo'lgan testga o'xshash kichik test (geometrik shakllarning ustuvorligi reytingi) bilan to'ldirildi. U tanlagan

geometrik shakl psixologlar tomonidan ma'lum bir shaxs turi bilan bog'langan. Respondentning asosiy psixologik dominantini aniqlash o'qitish usullarini aniqlash uchun ham, biznes maktabining ixtisosligini yakuniy aniqlash uchun ham muhimdir, chunki bitiruvga e'tibor, masalan, top-menejerlar, talabalarining tegishli tanlovi bilan qo'llab-quvvatlanishi kerak.

4. So'rovnoma o'tkazish

So'rov maqsadli guruhlar vakillari tomonidan anketalarni yuzma-yuz to'ldirish asosida o'tkazildi.

So'rovda TDTrU texnik yo'nalishlarining 100 nafar talabasi ishtirok etdi. Tanlovning reprezentativligi respondentlarni tasodifiy tanlash tartib-qoidalarini va tanlanmaning ijtimoiy-demografik tuzilishi va o'rganilayotgan talabalar kontingentining umumiy populyatsiyasi tarkibiga muvofiqligi bilan ta'minlandi (TDTrU texnik mutaxassisliklari talabalarining asosan 23 yoshgacha yigitlari).

5. Natijalarni baholash va talqin qilish

Yig'ilgan ma'lumotlarni statistik qayta ishlash natijasida quyidagilar aniqlandi:

- individual iste'molchilar guruhlarining ta'lim muassasasiga qo'yadigan talablari;
- bir segmentga mansub iste'molchilar talablarining o'xshashlik darajasi;
- maxsus talablarga ega bo'lgan iste'molchilarning oldindan belgilangan segmentida mavjudligi;
- turli segmentlarga mansub potentsial iste'molchilar talablaridagi farq darajasi.

Materiallarga statistik ishlov berish STATISTICA dasturi yordamida amalga oshirildi.

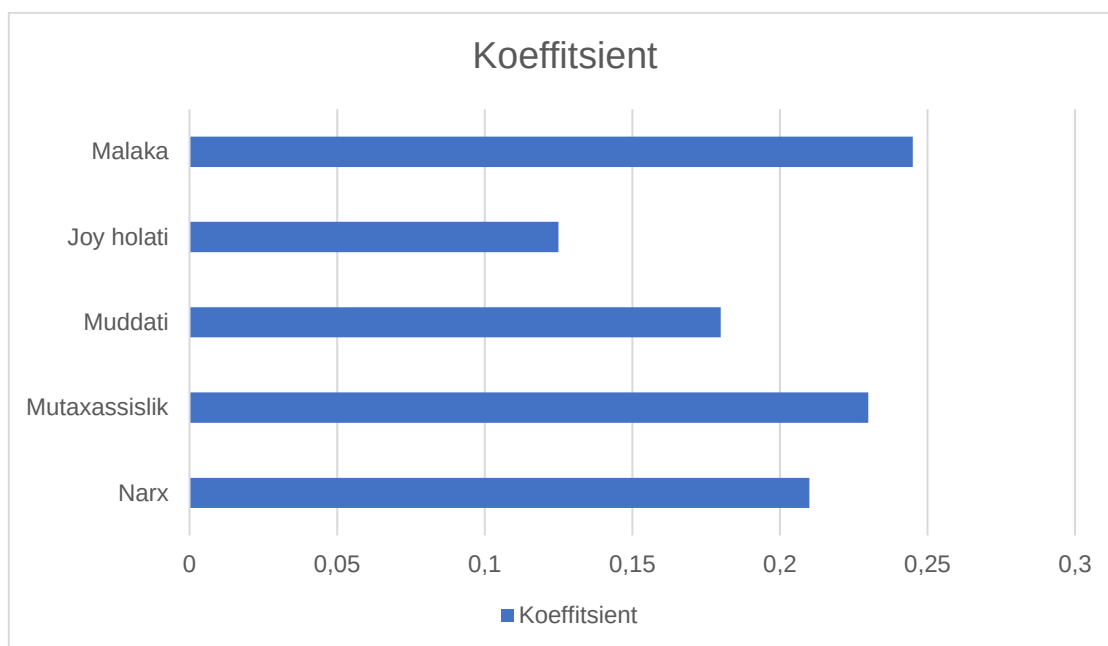
Anketalarni qayta ishlash natijasida quyidagi ma'lumotlar olindi:

1. Respondentlarning 77,5 foizi biznes bo'yicha qo'shimcha ta'lim olishga tayyor.
2. Ta'lim to'g'risida qaror qabul qilishda hal qiluvchi omillar "olingan bilimlar" va "malakali o'qituvchilar" bo'lib chiqdi. "Ta'lim narxi" muhimligi bo'yicha faqat to'rtinchi o'rinni egallaydi (1, 2-rasm).

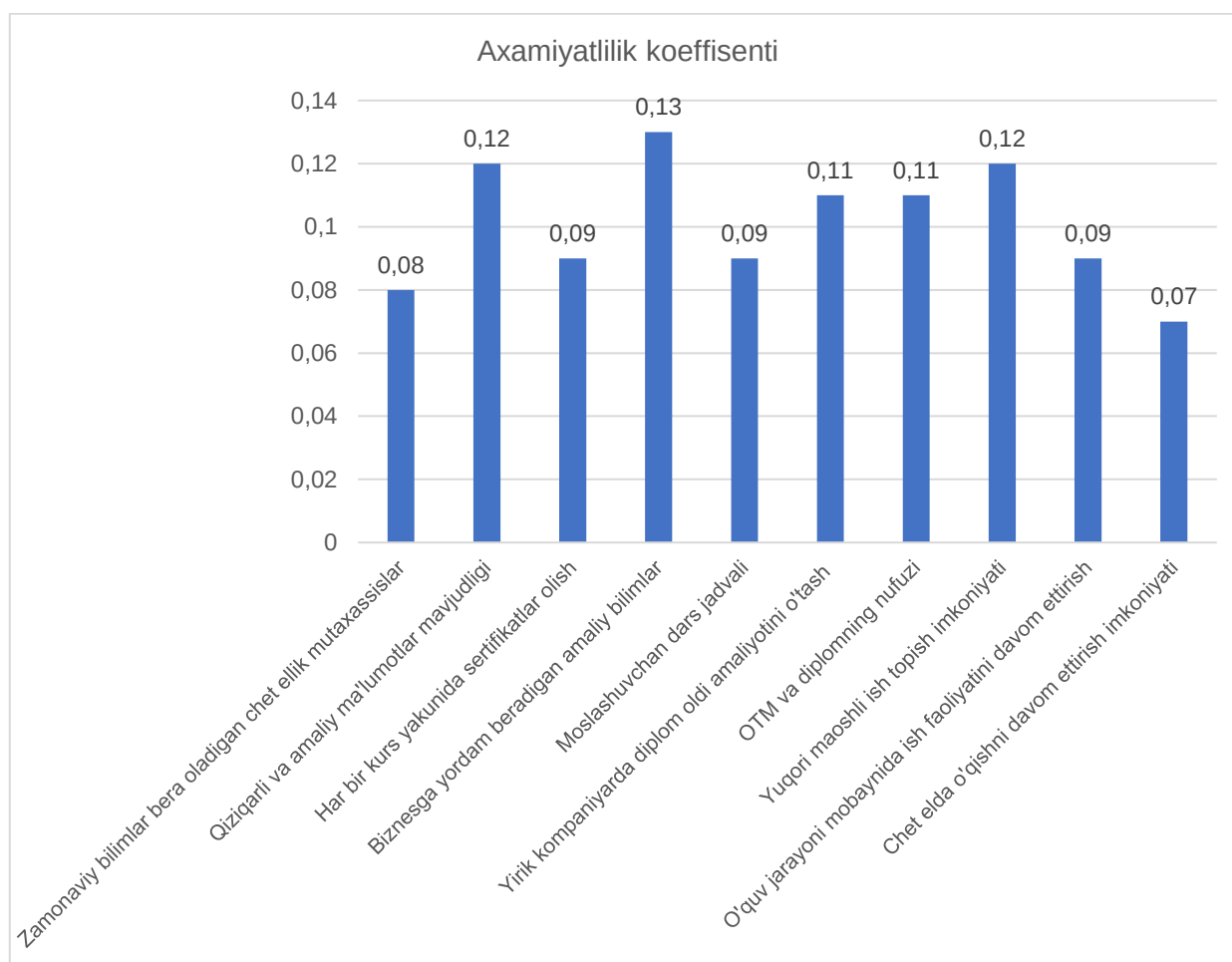
3. Ta'lim olish maqsadiga qarab, respondentlarning ikkita asosiy guruhini aniqlash mumkin edi (3-rasm):

- olgan bilimlaridan o'z biznesini yo'lga qo'yish uchun foydalanmoqchi bo'lganlar – bo'lajak tadbirkorlar (tadbirkorlik salohiyatiga ega) (51%);
- biznes bilimlaridan nufuzli ish topish va martaba o'sishi uchun qo'shimcha afzallik sifatida foydalanishga umid qilayotganlar (mansab salohiyatiga ega) (32%).
- Anketada ta'lim olish maqsadlariga oid ekvivalent savollar ishlatilgan, ularga berilgan javoblar tahlili ushbu ikki guruh mavjudligini tasdiqladi.

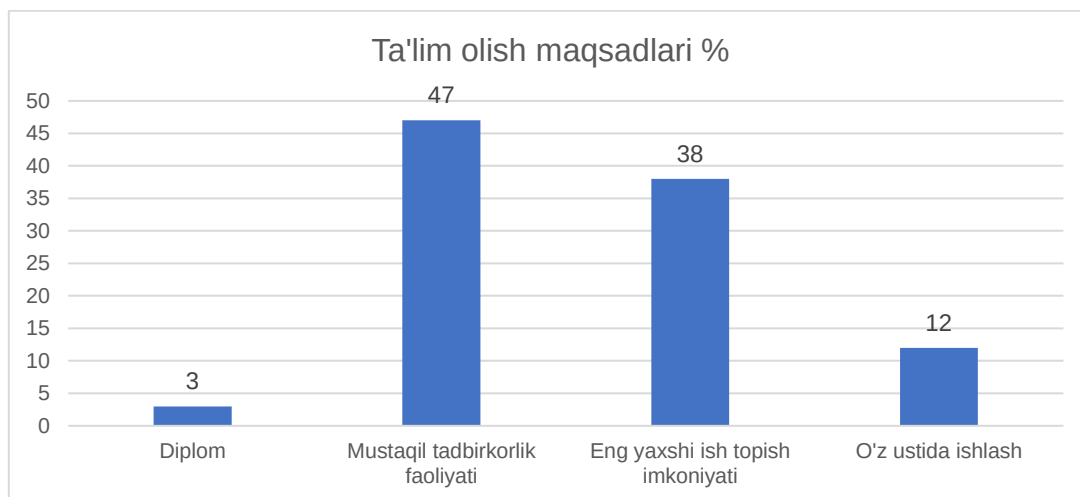
4. Agar respondentlarning jinsiga qarab javoblarning taqsimlanishini tahlil qiladigan bo'lsak, yigitlar qizlarga qaraganda mustaqil tadbirkor roliga ko'proq yo'naltirilgan (4, 5-rasm).



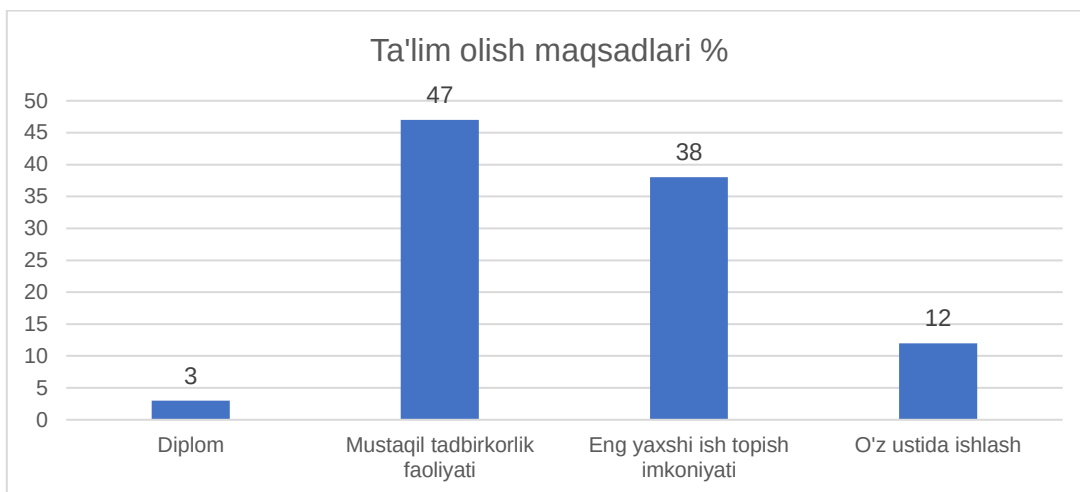
Rasm. 1. O'rganishga qaror qilishga ta'sir etuvchi omillarni baholash



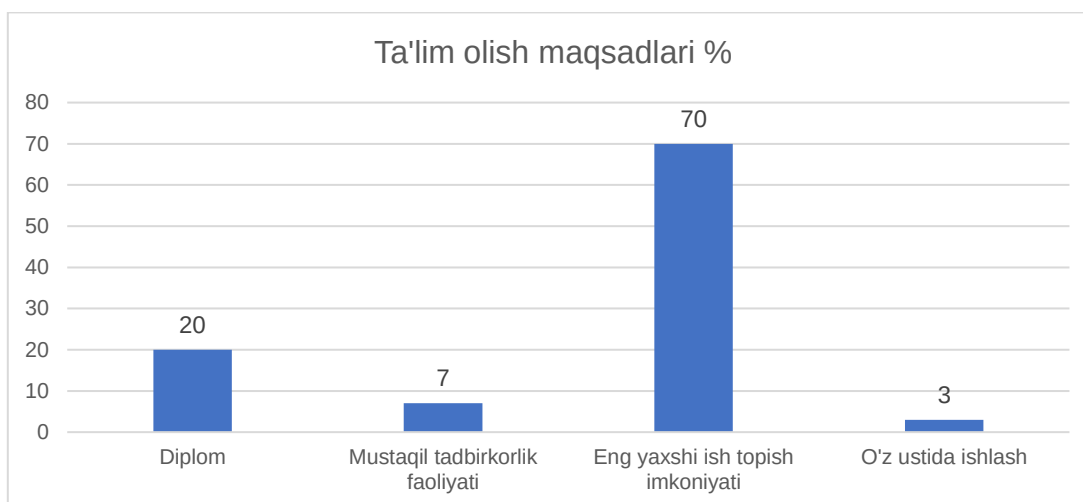
Rasm. 2. O'quv kursining qiymatiga ta'sir etuvchi omillarni baholash



Rasm. 3. Ta'lim olish maqsadlariga qarab javoblarni taqsimlash



Rasm. 4. Yigitlar javoblarining bilim olish maqsadlariga qarab taqsimlanishi



Rasm. 5. Qizlarlar javoblarining bilim olish maqsadiga qarab taqsimlanishi

5. Iqtisodiyot fanlarini asosiy (texnik) mutaxassislikka moslashtirishning zarur darajasini baholashda ma'lum bo'ldiki, potentsial biznes maktab o'quvchilarining aksariyati (67%) asosiy mutaxassisligi bilan chambarchas bog'liq bo'lgan iqtisodiy bilimlarni egallashga umid qiladi. Qo'shimcha biznes ta'limini olish orqali ular o'zlari tanlagan texnik faoliyat sohasida yanada samarali ishlash uchun foydalanadilar. Bunday respondentlarning ulushi ayniqsa tadbirkor bo'lishni rejalashtirganlar orasida yuqori (1-jadval).

Shunday qilib, ular o'z bizneslarini yaratishni Universitetda olingan texnik bilimlarni amalga oshirish imkoniyati deb bilishadi.

6. Psixologik testlar shuni ko'rsatdiki, qo'shimcha ravishda o'qish istagida bo'lganlarning ko'pchiligi etakchilarning psixologik tipiga (28 foiz) (anketaning 16-savoliga), xushmuomala (16 foiz) va ijodiy tabiatga (9 foiz) tegishli.

7. Ochiq savollarga berilgan javoblardagi eng qiziqarli taklif biznes maktabini tamomlagandan so'ng maslahat olish imkoniyatini ta'minlash bo'ldi.

Ikki aniqlangan tinglovchilar guruhi uchun keyingi ma'lumotlarni qayta ishlash amalga oshirildi. Qayta ishlash natijalari bo'yicha o'quv jarayoniga qo'yiladigan talablar profillari tuzildi (1-jadval).

1-jadval

Ta'lim talablari profillari

Omillar	Biznesda o'z-o'zini ish bilan ta'minlash uchun biznes ta'limi olish niyatini bildirgan respondentlar guruhi (tadbirkorlik salohiyati)	Yaxshiroq ish topish uchun biznes ma'lumotiga ega bo'lish niyatini bildirgan respondentlar guruhi (mansab o'sishi potentsiali)
1. Mutaxassislik, universitetda olingan asosiy texnik mutaxassislik bilan bog'liqlik	Ular kelajakdagi faoliyatning ma'lum bir sohasi bilan bog'liq bilimlarni qidirmoqdalar. (Ko'pincha muhandislik-texnik yo'nalish.) Iqtisodiy bilimlar muayyan amaliy texnik sohaga moslashtirilishi kerak. O'qitish texnologiyani ma'lum bir sohasidagi biznesning o'ziga xos xususiyatlarini hisobga olishi kerak.	Qiziqishlarning keng doirasi. Iqtisodiy bilimlarning qiziqarli sohalari asosiy texnik mutaxassislik bilan bog'liq bo'lishi shart emas
2. O'quv fanlarining tabiati	O'z biznesini yaratish va rivojlantirish uchun zarur bo'lgan bilimlarni olishni xohlaysiz	O'quv kurslarini mehnat bozoridagi talab va kasblar nufuzidagi tendentsiyalardan kelib chiqqan holda tanlang
3. O'quv fanlarini o'rganishning kengligi va chuqurligi nisbati	Murakkab biznes muhitida amaliy qo'llanilishiga e'tibor qaratgan holda, chuqur o'rganilmagan ko'plab asosiy fanlar kerak.	Tanlangan fanlarni chuqur o'rganish uchun juda yuqori talablar. Yuqori mahorat darajasiga e'tibor qaratiladi
4. O'qitish tili	O'zbek va ingliz	Ingliz
5. Potentsial ish beruvchilar bilan aloqalar	To'liq ixtiyoriy	Majburiy
6. O'qish to'lovi miqdori (\$)	300 dan	100-300

7. Darslar vaqti	Kechqurun
8. Kursning davomiyligi	6-12 oy
9. Uskunalar	Yaxshi jihozlangan kompyuterlarning mavjudligi eng muhimi

Aniqlangan guruhlarda psixologik testlarni qayta ishlash natijalari shuni ko'rsatdiki, martaba o'sishi potentsialiga ega bo'lgan respondentlarning aksariyati "etakchilar" bo'lib chiqdi. Potentsial tadbirkorlar guruhida ham "rahbarlar" ham, boshqa psixologik turlarning vakillari ham bor edi.

Aniqlangan farqlar ikkita kichik segment mavjudligi to'g'risida ilgari surilgan gipotezani tasdiqlaydi va kelajakdagi biznes maktabining kontseptsiyasini, shuningdek o'quv dasturlarini shakllantirish talablarini shakllantirishga imkon beradi. Bu dasturlarda o'quvchilarning qadriyat yo'nalishlaridagi farqlar va ularning ta'lim jarayonini tashkil etishga qo'yiladigan talablari hisobga olinishi kerak.

Tashkil etilgan biznes maktabi birinchi navbatda iste'molchilarning birinchi guruhiga e'tibor qaratishi va mustaqil biznesda texnik g'oyalarini rivojlantirishga tayyor bo'lgan bo'lajak tadbirkorlarni tayyorlashi kerak. Bu potentsial talabalarining ushbu segmentining kattaligi va bo'lajak biznes maktabi va texnik sohadagi universitet olimlari o'rtasida yaqin aloqalar o'rnatish imkoniyati bilan bog'liq.

Treningning maqsadlari mustaqil ishbilarmonlik ko'nikmalarini rivojlantirish, nostandart biznes vaziyatlarda harakat qilish qobiliyati, bozorda talab qilinadigan texnik ob'ektlarni rivojlantirishni iqtisodiy qo'llab-quvvatlash va ularni muvaffaqiyatli amalga oshirishga olib keladi.

O'quv dasturlari va o'qitish metodikasi mazmunini ishlab chiqishda shuni hisobga olish kerakki, bo'lajak "Tadbirkorlik" ixtisosligi talabalarining bir qismi tadqiqot natijalariga ko'ra o'ziga xos psixologik tur – "ijodiy tabiat" ga ega. Ular nostandart fikrlash, noaniq echimlar bilan ajralib turadi va ular ko'pincha o'z qobiliyatlarini jamiyatning dolzarb muammolariga moslashtirishda qiynaladilar. Shuning uchun ularni o'qitishning vazifasi ham muloqot ko'nikmalarini rivojlantirish, konfliktologiya asoslarini o'rganish va o'zgaruvchan biznes muhitiga moslashish tamoyillarini ishlab chiqish bo'ladi.

Biznes maktabini rivojlantirishning navbatdagi vazifasi mansab o'sishi potentsialiga ega bo'lgan ikkinchi guruh iste'molchilariga yo'naltirilgan iqtisodiy faoliyatning nufuzli yo'nalishlari (bank ishi, moliyaviy menejment, logistika) bo'yicha ixtisoslikni joriy etish bo'lishi mumkin.

Xulosa

Tadqiqot qo'shimcha biznes ta'lim olish niyatini bildirganlar orasida ikkita muhim kichik segment mavjudligini tasdiqladi. Shu bilan birga, ularning ta'lim muassasasiga bo'lgan afzalliklari va talablari tizimida sezilarli farq mavjud. Olingan natijalar kelajakdagi biznes maktabining kontseptsiyasini shakllantirishga imkon berdi va uni tashkil etishda qo'llaniladi.

Kelajakda ta'lim xizmatlari iste'molchilarining boshqa guruhlariga o'rganishni kengaytirish mumkin. Bu quyidagi segmentlar bo'lishi mumkin:

- dasturda ko'zda tutilmagan iqtisodiy bilimlarni olishni xohlovchi bugungi texnik universitet talabalari;

• an'anaviy tarzda yaxshi muhandislik ma'lumotlariga ega bo'lgan va amaliy qo'llash uchun iqtisodiy bilimlarini oshirish istagida bo'lgan texnik universitetlarning yaqinda bitiruvchilari;

• iqtisodiy ta'limning etishmasligini his qiladigan o'rta menejerlar.

Katta ehtimol bilan, maqsadli segmentning kengayishi biznes maktabi kontseptsiyasiga ta'sir qiladi.

Ilova

Yaxshi ta'lim – muvaffaqiyatga yo'li!

Hurmatli potentsial mijoz! Biz yangi biznes maktabini ochmoqchimiz. Iltimos, quyidagi savollarga javob bering:

1. Qo'shimcha biznes ta'limini olishdan maqsad nima (birini tanlang)?:

- diplom olish
- mustaqil biznes qilish
- yaxshi mutaxassis bo'lish va nufuzli ishga kirish imkoniyati
- o'zini takomillashtirish

2. Biznes bo'yicha qo'shimcha ta'lim olishni xohlaysizmi?

- Yo'q
- ha, lekin u quyidagilarga bog'liq (birini tanlang):
- kurs narxlari
- yaxshi ish topishga yordam beradimi?
- bir vaqtning o'zida ishlash va o'qish imkoniyati
- kurs davomiyligi
- keyinchalik o'z biznesingizni ochishga va o'zingizni anglashga yordam beradi

3. Sizni qaysi fanlar ko'proq qiziqtiradi:

- Moliya
- boshqaruv nazariyasi
- iste'mol tovarlari marketingi
- sanoat mahsulotlarini sotish
- Buxgalteriya hisobi
- tadbirkorlik
- tijorat huquqi
- Inventarizatsiyani boshqarish
- soliqni rejalashtirish
- bank ishi
- qimmat baho qog'ozlar
- xodimlarni boshqarish
- xalqaro biznes
- reklama
- boshqa

4. Mashg'ulot haqida qaror qabul qilishda siz uchun ayniqsa muhim bo'lgan narsa (1 dan 7 gacha ball qo'ying, bu erda 1 muhim emas, 7 juda muhim):

- narx
- maktab joylashuvi
- mutaxassislik

- malakali o'qituvchilar
- kurs davomiyligi
- yaxshi ish topish uchun bilim

5. O'quv kursi siz uchun ayniqsa qimmatli bo'lishi mumkin bo'lgan narsa (ballarni qo'ying: 1-muhim emas, 2-muhim, 3-juda muhim)

- zamonaviy biznes ta'limi berishga qodir xorijiy o'qituvchilar
- qiziqarli amaliy ma'lumotlarning mavjudligi
- dasturning har bir kursi oxirida sertifikat olish
- biznesda yordam beradigan amaliy bilimlar
- moslashuvchan jadval
- Sankt-Peterburgdagi eng yirik kompaniyalardan birida bakalavriat amaliyoti

imkoniyati

- ta'lim muassasasining nufuzi va diplomning kotirovkasi
- o'quv jarayonida ish muhitiga botish
- o'qishni tugatgandan so'ng yuqori maoshli ish topish imkoniyati
- Chet elda ta'limni davom ettirish imkoniyati
- boshqa

6. Sizningcha, siz olgan iqtisodiy bilimlar bo'lishi kerakmi (birini tanlang):

- asosiy texnik mutaxassisligingizda foydalanish uchun moslashtirilgan
- har qanday faoliyatda ishlatilishi mumkin bo'lgan universal

7. Darslarning qaysi vaqti sizga ko'proq mos keladi?

- ertalab (soat 7:00 dan 13:00 gacha)
- kunduzi (13:00 dan 17:00 gacha)
- kechqurun (17:00 dan 21:00 gacha)
- kechki payt (18:30 dan 22:30 gacha)

8. Keyinchalik qiziqarli, yaxshi haq to'lanadigan ish uchun zarur bo'lgan ta'lim olishga qancha vaqt ajratishga tayyorsiz?

- 2-4 hafta (intensiv darslar)
- 1-6 oy (intensiv sinflar)
- 6-12 oy (intensiv sinflar)
- 1-2 yil (intensiv ta'lim emas)

9. Ushbu ta'limga qancha pul sarflashga tayyorsiz?

- 100 dollargacha
- 100 dan 300 dollargacha
- 300 USD dan

10. Nima uchun qo'shimcha biznes ta'limiga pul va vaqt sarflashga tayyorsiz?

- bu hozirgi ish uchun zarur bo'ladi va malakali mutaxassis bo'lishga imkon beradi
- bu menga yaxshiroq ish topishga imkon beradi
- Men o'quv jarayoniga qiziqaman
- bu menga mustaqil ravishda biznes qilish imkoniyatini beradi

11. Sinf xonalarida qanday jihozlarni ko'rishni xohlaysiz? Quyidagi uskunaga bo'lgan ehtiyojni 1 dan 4 gacha bo'lgan shkala bo'yicha baholang (1 = kerakli, 4 = zarur):

- eng yangi dasturiy ta'minot bilan jihozlangan kompyuterlar
- zamonaviy uskunalar – proyektorlar, magnit taxtalar va boshqalar.

- qulay ish joylari
- zamonaviy sinf dizayni

12. Ta'lim muassasasi potentsial ish beruvchilar – firmalar bilan yaxshi aloqaga ega:

- siz uchun zarur
- yaxshi, lekin kerak emas
- siz uchun mutlaqo keraksiz.

13. Quyida sanab o'tilgan mutaxassislardan qaysi birini o'z o'qituvchingiz sifatida ko'rishni xohlaysiz? (Har bir element uchun bittasini tanlang)

▪ o'z sohasi bo'yicha amaliy uslub va tavsiyalar beruvchi o'qituvchi yoki iqtisodiy tafakkur va ishbilarmonlik xulq-atvori mantiqini shakllantiradigan o'qituvchi

▪ jahon iqtisodiy tajribasini biladigan chet ellik o'qituvchi yoki O'zbekiston iqtisodiyotining o'ziga xos xususiyatlarini biladigan o'zbek tili o'qituvchisi

▪ dars bera oladigan biznes tajribasiga ega bo'lgan amaliyotchi yoki mavzu bo'yicha chuqur bilimga ega va qiziqish uyg'ota oladigan taniqli olim

14. Qaysi tilda o'qishni hohlaysiz?

- o'zbek
- Ingliz
- O'zbek va ingliz
- boshqa

15. Qo'shimcha haq evaziga biznes seminarlar, psixologik treninglarda o'quv jarayonida ishtirok etishni xohlaysizmi?

- ha, xohish bilan
- Ha ba'zan
- Yo'q

16. O'zingiz haqingizda quyidagi ma'lumotlarni qoldiring:

1. yoshi
2. qavat
3. ish tajribasi
4. qaysi tillarda gapirasiz?
 - o'zbek
 - Ingliz
 - nemis
 - boshqa tillar
5. ta'lim darajangiz?
 - to'liq bo'lmagan yuqori
 - oliy ma'lumot (universitetingizni ko'rsating)
 - boshqa
6. mutaxassisligingiz sohasi:
 - biznes
 - ilmiy va texnik
 - harbiy
 - gumanitar fanlar
 - Kompyuter muhandisligi
7. Sizning hozirgi pozitsiyangiz

8. kelajakda kim bo'lishni rejalashtiryapsiz? Sizningcha, martaba zinapoyasida yuqoriga ko'tarilish uchun maxsus bilimlardan tashqari, menejment, sotsiologiya, psixologiya, moliya kabi sohalarda ham bilim kerakmi?

- Ha
- Yo'q

17. Qo'shimcha biznes ta'lim olishda siz uchun yana nima muhimligini ko'rsating?

Yordamingiz uchun rahmat!

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO'YXATI:

1. Molchanov N.N. "Innovatsion jarayon: tashkil etish va marketing". – Sankt-Peterburg davlat universiteti, 1995-y.

2. Tyurin Yu.N., Makarov A.A. "Kompyuterda ma'lumotlarni tahlil qilish". – M.: Moliya va statistika, 1995-yil.

3. Alekseev A.A., Gromova L.A. "Menejerlar uchun psixogeometriya". – L.: Nauka, 1991-yil.

4. Golubkov E.P. "Marketing tadqiqotlari". – M.: 1998-yil.

5. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2017–2021-yillarda O'zbekiston respublikasini rivojlantirishning beshta ustuvor yo'nalishi bo'yicha harakatlar strategiyasini "Ilm, ma'rifat va raqamli iqtisodiyotni rivojlantirish yili"da amalga oshirishga oid davlat dasturi to'g'risida 02.03.2020dagi PF–5953 sonli farmoni.

6. O'zbekiston respublikasi prezidentining raqamli iqtisodiyotni rivojlantirish maqsadida raqamli infratuzilmani yanada modernizatsiya qilish chora-tadbirlari to'g'risida 21.11.2018dagi PQ–4022-qarori.

7. Технологический процесс склада вагонного депо при автоматизации учетных операций. Т.Р. Нурмухамедов, Ж.Н. Гулямов – Sustainable Development Forum 2022, 2022.

8. Development of the information system for inventory control of wagon depot stock. T.R. Nurmukhamedov, J.N. Gulyamov, T.S. Tashmetov – AIP Conference Proceedings, 2022.

9. Modeling of a railway warehouse commodity and material values accounting (on the example of a train depot). T.R. Nurmukhamedov, Z.N. Gulyamov, S.T. Shaxidaeva – AIP Conference Proceedings, 2021.

10. Складские операции вагонного депо пассажирской службы с элементами логистики. Т.Р. Нурмухамедов, Ж.Н. Гулямов – Глобус: технические науки, 2021.