

**ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ ВА ОЛИЙ ВА ЎРТА МАХСУС
ТАЪЛИМ ВАЗИРЛИГИ**

ТОШКЕНТ ДАВЛАТ ИҚТИСОДИЁТ УНИВЕРСИТЕТИ

Рўйхатга олинди

«Тасдиқланди»

Ўқув-услубий кенгаш раиси
проф. А.Ш.Бекмуродов

№ _____

« ____ » _____ 2010 йил.

« ____ » _____ 2010 йил.

Олий таълимнинг 810000- «Хизмат кўрсатиш» таълим соҳасидаги
5811700 – Сервис (туризм ва меҳмонхона хўжалиги) таълим йўналиши
бакалаврият босқичининг 3-курс талабалари учун

**МАЛАКАВИЙ АМАЛИЁТ
ДАСТУРИ**

Тошкент-2010

«Маъқулланди»
«Халқаро туризм» факультети
илмий кенгашида муҳокама қилинган ва маъқулланган.
Кенгаш раиси доц. А.А.Эштаев

« _____ » _____ 2010 йил.

«Ишлаб чиқилди»
«Сервис» кафедраси мудири

_____ доц. О.Х.Хамидов

Кафедра йиғилишининг 2010 йил
_____ -сонли баённомаси

Тузувчилар:

Хамидов О.Х. – ТДИУ, «Сервис» кафедраси мудири, иқтисод фанлари номзоди, доцент.

Сафаева С.Р. – ТДИУ, «Сервис» кафедраси доценти, иқтисод фанлари номзоди.

Такризчилар:

Камилова Ф.К. – ТДИУ, «Сервис» кафедраси профессори иқтисод фанлари доктори.

Эштаев А.А. – ТДИУ, «Сервис» кафедраси доценти, иқтисод фанлари номзоди.

Мундарижа

1.	Кириш.....	4
2.	Умумий қоидалар.....	5
2.1.	Малакавий амалиёт мақсади ва вазифалари.....	5
2.2.	Малакавий амалиётнинг мазмуни ва таркиби.....	6
2.3.	Малакавий амалиёт ҳисоботини расмийлаштириш.....	14
3.	Малакавий амалиёт мобайнида талаба амал қилиши лозим қоидалар.....	15
4.	Малакавий амалиёт натижаларини якунлаш ва ҳисоботини ҳимоя қилиш.....	16
5.	Иловалар.....	17

1.КИРИШ

Ушбу дастур Ўзбекистон Республикаси «Таълим тўғрисида»ги қонуни, «Кадрлар тайёрлаш миллий дастури» талабларидан келиб чиққан ҳолда «Ўзбекистон Республикаси олий таълим муассасалари талабаларининг малакавий амалиёти ҳақида Низом»нинг (ОЎМТВининг 1998 йил 30 октябр 305-сонли буйруқ билан тасдиқланган) 1.3. бандига мувофиқ 5810300 – Сервис (туризм) таълим йўналиши Давлат таълим стандарти асосида тузилди.

Ҳозирги кунда республика таълим тизимини мустаҳкамлаш, уни замон талаблари билан уйғунлаштиришга катта аҳамият берилмоқда. Бунда мутахассис кадрларни тайёрлаш, таълим ва билим бериш тизими ислохотлар талаблари билан чамбарчас боғланган бўлиши муҳим аҳамият касб этади.

Замон талабларига жавоб бера оладиган мутахассис кадрларни тайёрлаш, Давлат таълим стандартлари асосида таълим ва унинг барча таркибий тузилмаларини такомиллаштириб бориш олдимизда турган долзарб масалалардан биридир.

Фанлар бўйича билимлар мажмуасини ўзлаштириш, назарий ва амалий машғулотлар узвийлигида малака ҳамда кўникмаларни мукаммал шакллантиришда малакавий амалиётнинг ўрни бекиёс.

5811700 – Сервис (туризм ва меҳмонхона хўжалиги) таълим йўналиши бўйича 3-курс талабаларининг битирув олди малакавий амалиётини тўғри ташкил қилиш бўлажак ёш мутахассисларни реал ишлаб чиқариш шароитларига тайёрлашнинг энг муҳим шартларидан бири ҳисобланади.

Ушбу дастур иқтисодиётни модернизациялаш ва диверсификациялаш шароитида «Маркетинг» (туризм) таълим йўналиши бўйича талаба курс талабалари малакавий амалиётини ташкил этишнинг асоси ҳисобланди.

5811700 – Сервис (туризм ва меҳмонхона хўжалиги) таълим йўналиши 3-курс талабаларининг малакавий амалиёти VI –семестрда, яъни 2011 йил 18 апрелдан бошланиб 2011 йил 02 июлгача давом этади, умумий малакавий амалиёт даври - 11 ҳафта бўлади. Мазкур таълим йўналишларининг намунавий ўқув режасига биноан малакавий амалиёт учун ажратилган 11 ҳафта давомида жами 594 соат, яъни ҳафтасига 54 соатдан амалиёт ташкил этилиши керак. Бунда ҳафтасига 6 кун, ҳар бир кунда 6 соатдан амалиёт машқлари, қолган 3 соатида талаба ўз мустақил фаолиятини режалаштириши талаб этилади. Талаба малакавий амалиётини ташкил этиш бўйича календар режасига мувофиқ ҳар бир мавзу ва ундаги топшириқларга ажратилган соатлар амалиёт учун университетдаги малакавий амалиёт раҳбари томонидан аниқланиши ва кафедра мудири томонидан маъқулланиши мақсадга мувофиқ.

2.УМУМИЙ ҚОИДАЛАР

2.1. МАЛАКАВИЙ АМАЛИЁТ МАҚСАДИ ВА ВАЗИФАЛАРИ

Талабалар малакавий амалиёти бакалаврларни тайёрлашда Давлат таълим стандартига, хусусан ўқув режага мувофиқ тарзда ташкил этилади ва у таълим жараёнининг бевосита ишлаб чиқариш шароитида амалга ошириладиган таркибий қисми ҳамда давоми ҳисобланади.

Малакавий амалиётнинг асосий мақсади - талабани бевосита таълим стандарти талабларига мувофиқ мустақил ишлашга тайёрлаш, ўзлаштирган назарий билимларини чуқурлаштириш ва мустаҳкамлаш, жамоада ташкилотчилик ва тарбиявий ишлар олиб бориш бўйича тажриба ҳосил қилиш, корхонанинг ташкилий бўлинмалари тузилишини ва функционал масалаларини ўрганиш, йўналишларни шакллантириш ва тадбиқ этишнинг иқтисодий кўрсаткичларини ҳисоблаш бўйича амалий кўникмаларини эгаллаш ҳамда битирув малакавий ишини бажариш учун материалларни тўплаш ҳисобланади.

5811700 – Сервис (туризм ва меҳмонхона хўжалиги) таълим йўналиши бўйича 3-курс талабаларининг малакавий амалиётини ташкил этишда талабаларнинг корхона ва ташкилотларда ишлаб чиқаришни бошқариш тизими, маркетинг фаолиятини ташкил этиш, маркетинг ахборотлар тизими ва бозорни ўрганиш, бозорни сегментлаш, маркетинг фаолиятида товар сиёсати, товар ҳаракати ва тижорат, корхона ва ташкилотларнинг нарх сиёсати, маркетинг тизимида реклама ва экспорт маркетинги, шунингдек корхона ташқи иқтисодий фаолияти бўйича амалий билим ва кўникмаларини чуқурлаштириш ва кенгайтиришга ҳам алоҳида эътибор қаратиш зарур.

5811700 – Сервис (туризм ва меҳмонхона хўжалиги) таълим йўналиши бўйича 3-курс талабаларининг малакавий амалиёти даврида корхона ва ташкилотлар амалий фаолияти билангина эмас, балки унинг жамоат ишлари билан ҳам яқиндан танишиши мақсадга мувофиқ.

Малакавий амалиётдан кутиладиган натижа ҳамда унинг асосий вазифалари қуйидагилардан иборат:

1. Талабада таълим йўналиши бўйича амалий кўникма ва малакаларини шакллантириш.
2. Хўжалик юритувчи субъектда ўз таълим йўналиши бўйича олиб борилаётган ишлар кўламини ва тизимини ўргатиш.
3. Амалиёт объекти ва бошқа субъектлар ўртасидаги ҳужжатлар айланишини ўргатиш.
4. Амалиёт объектида мавжуд тартиб қоидалар ва ходимлар ўртасидаги муносабатларни ўргатиш.
5. Амалиёт объектида қарор қабул қилиш ва мустақил ишлашга ўргатиш.
6. Амалиёт объекти ва умумий тармоқ даражасида иқтисодий, ижтимоий ва сиёсий ўзгаришлардан хабардор бўлиш.
7. Ижтимоий-сиёсий, ташкилотчилик ва тарбиявий ишлар олиб бориш соҳасида керакли билимларни эгаллаш.
8. Амалиёт ҳисоботини ёзиш ҳамда илмий ишларни амалга ошириш учун керакли материаллар тўплаш.

2.2. МАЛАКАВИЙ АМАЛИЁТНИНГ МАЗМУНИ ВА ТАРКИБИ

Малакавий амалиёт кафедрада белгиланган амалиёт раҳбари томонидан ишлаб чиқилган, кафедра мудирини тасдиқлаган календар иш режаси асосида амалга оширилади. Амалиёт раҳбари ҳар бир амалиётга чиқувчи талабага ва у бораётган амалиёт объектига индивидуал тарзда ёндошиши зарур. Шунингдек, «Талабанинг календар иш режаси» аниқ, мақсадли ва натижага йўналтирилган бўлиши лозим.

Ҳафта	Амалиётнинг намунавий мазмуни (Бажариладиган ишлар)
1-ҳафта	Корхонада тайинланган раҳбар ва корхона билан танишиш. Амалиёт раҳбари ва амалиётчи талабанинг ҳуқуқ ва бурчлари билан пухта танишиб чиқиш.
2-ҳафта	Корхонанинг (меҳмонхона, туристик корхона, ресторан) бошқарув тизимини ўрганиш. 1-мавзу бўйича топшириқларни бажариш.
3-ҳафта	Корхона бўлимларини ўрганиш ва таҳлил қилиш. 2-мавзу бўйича топшириқларни бажариш.
4-ҳафта	Корхонанинг ташқи савдоси, уни амалга ошириш, савдо битимларини тузиш тартиби ва амалга ошириш шакллари билан танишиш. 3- мавзу бўйича топшириқларни бажариш.
5- ҳафта	Корхонанинг хорижий ҳамкорлари ва улар билан олиб бориладиган молиявий муносабатлари билан танишиш. 4-мавзу бўйича топшириқларни бажариш.
6- ҳафта	Корхонанинг маркетинг фаолияти, шунингдек рекламасини амалга ошириш жараёнлари билан танишиш. 5-мавзу бўйича топшириқларни бажариш.
7-ҳафта	Корхонанинг техник таъминоти билан танишиш. 6-мавзу бўйича топшириқларни бажариш.
8-ҳафта	Корхонанинг рақобатчиларини ўрганиш. 7-мавзу бўйича топшириқларни бажариш.
9-ҳафта	Корхонанинг тақдим этаётган хизматлар мажмуасини ўрганиш ва таҳлил қилиш. 8-мавзу топшириқларини бажариш.
10-ҳафта	Корхонанинг стратегик маркетингдан фойдаланиш имкониятлари ва унинг асосий йўналишлари билан танишиш. 9-мавзу топшириқларини бажариш.
11-ҳафта	Хулоса ва таклифлар киритиш. Корхона фаолиятига тегишли маълумотлар асосида амалиёт ҳисоботини тайёрлаш.

**1-Мавзу. Корхонанинг (меҳмонхона, туристик корхона, ресторан)
бошқарув тизимини ўрганиш (5-илова, 1-схема)**

Малака ва кўникмаларни шакллантиришнинг асосий йўналишлари:

Туристтик корхонанинг (меҳмонхона, туристик корхона, ресторан) мақсади ва вазифалари. Туристтик корхонанинг ташкилий тузилмаси. Корхонанинг бўлимларро тузилмаси ва уларни вазифалари.

Мавзу бўйича топшириқлар

№	Корхонада бажариладиган топшириқлар	Мустақил бажариш учун топшириқлар
1.	Корхонанинг ташкилий тузилмасини назарий билимлар асосида ўрганинг	Корхонанинг ташкилий тузилмасини чизинг ва бўлимларро тузилмаси орасидаги боғлиқликни кўрсатиб беринг. Корхонанинг ташкилий тузилмасини таҳлил қилинг ва уни такомиллаштириш бўйича ўз таклифингизни тайёрланг
2.	Назарий билимларга таянган ҳолда аниқ бир бозорга, жумладан ташқи бозорга муваффақият билан чиқиш мумкинлигини ўрганинг	Амалиёт объекти учун маркетинг тадқиқотининг тузилмасини чизинг
3.	Корхонанинг жорий хўжалик фаолиятини ўрганинг	Корхонанинг жорий хўжалик фаолиятини таҳлил қилинг

2- Мавзу. Корхона бўлимларини ўрганиш ва таҳлил қилиш.

Малака ва кўникмаларни шакллантиришнинг асосий йўналишлари:

Корхонада мавжуд бўлимлар билан танишиш ва уларнинг фаолиятини ўрганиш. Қабул қилиш ва жойлаштирув хизмати. Меҳмонхонада (ресторан) жой ва номерларни бронлаштириш тартиби ва улар билан шуғулланувчи бўлимлар.

Мавзу бўйича топшириқлар

№	Корхонада бажариладиган топшириқлар	Мустақил бажариш учун топшириқлар
1.	Корхонада мавжуд бўлимлар билан танишинг ва уларнинг фаолиятини ўрганинг	Корхона фаолиятини таҳлил қилинг
2.	Қабул қилиш ва жойлаштирув хизмати фаолиятини ўрганинг	Корхонанинг рақобатчиларини ўрганинг
3.	Келган меҳмонларни рўйхатга олиш ва жойлаштириш.	Корхона ишлаб чиқарадиган маҳсулотлар бўйича бирорта ташқи бозор ҳақида интернет тармоғидан аниқ маълумотлар олинг ва таҳлил этинг

3-Мавзу. Корхонанинг ташқи савдоси, уни амалга ошириш, савдо битимларини тузиш тартиби ва амалга ошириш шакллари билан танишиш.

Малака ва кўникмаларни шакллантиришнинг асосий йўналишлари:

Ташқи савдо битимининг тузилиши ва мазмуни. Ташқи савдо битимининг ҳуқуқий асослари. Ташқи савдо битими бўйича мажбуриятларини бажармаган ҳамкорлар жавобгарлиги. Битим шартлари бузилган ҳолларда санкциялар ва жавобгарликдан озод этиш шартлари.

Мавзу бўйича топшириқлар

№	Корхонада бажариладиган топшириқлар	Мустақил бажариш учун топшириқлар
1.	Корхона ташқи савдоси бўйича маълумотларни йиғинг	Корхона ташқи савдоси кўрсаткичларини йиллар бўйича ўзгариш динамикасини диаграммаларда акс эттиринг
2.	Корхонада тузилган ташқи савдо битимлари билан танишинг, намунавий шаклдаги битимлардан (контракт) фойдаланишни ўрганинг	Ташқи савдо битимининг тузилиши ва мазмунини ўрганинг. Ташқи савдо битимининг ҳуқуқий асосларини, шунингдек битимнинг муҳим шартларининг ҳуқуқий аҳамиятларини ўрганинг
3.	Корхонада ташқи савдо битими мажбуриятлари тўлиқ ёки қисман бажарилмаган ҳолатларни ўрганинг	Битим бузилган ҳолларда санкциялар ва жавобгарликдан озод этиш шартларини ўрганинг

4-Мавзу. Меҳмонларга меҳмонхона ва тур комплексларда овқатланишни ташкиллаштириш ва хизмат технологияси

Малака ва кўникмаларни шакллантиришнинг асосий йўналишлари:

Меҳмонхона ресторани иши. Ресторан персонали функциялари. Ресторан хизмати кўрсатиш турлари. Меҳмонхона ошхонаси. Банкет сервиси. «Room service» — номерларга хизмат кўрсатиш

Мавзу бўйича топшириқлар

№	Корхонада бажариладиган топшириқлар	Мустақил бажариш учун топшириқлар
1.	Меҳмонхона ресторани иш фаолиятини ўрганинг Ресторан персонали функциялари билан танишиб чиқинг	Ресторан хизмати кўрсатиш турларини таҳлил қилинг
2.	Корхонада фойдаланиладиган ҳисоб-китоб шакллари ўрганинг	Ташқи савдо битимининг валюта-молия шартларини ўрганинг. Миллий валюта-мизни эркин конвертация

		қилинадиган валюталарга нисбатан курсларини ўрганинг
3.	Корхонада валюталарнинг алмашув курсига мослашиш муаммоларини аниқланг	Халқаро ҳисоб-китоб шакллариини ўрганинг ва схемеларда акс эттиринг

5-Мавзу. Корхонанинг маркетинг фаолияти, шунингдек рекламасини амалга ошириш жараёнлари билан танишиш.

Малака ва кўникмаларни шакллантиришнинг асосий йўналишлари:

Халқаро маркетингни аҳамияти ва мазмуни. Халқаро маркетингни асосий қоидалари. Корхонада халқаро бозорларни ўрганишнинг алоҳида томонлари. Корхона томонидан ташқи бозорларни танлаш ва уларга баҳо бериш. Халқаро бозорларда корхонанинг рақобатбардошлиги. Халқаро бозорларда корхона манфаатлари. Корхонани трансмиллийлашувига ундовчи омиллар ва уни амалга ошиш босқичлари. Маркетинг тадқиқотлари жараёни ва босқичлари.

Мавзу бўйича топшириқлар

№	Корхонада бажариладиган топшириқлар	Мустақил бажариш учун топшириқлар
1.	Корхонанинг халқаро маркетинг фаолиятини ўрганинг	Корхонанинг халқаро бозорларга чиқиш имкониятларини таҳлил этинг
2.	Корхонада амалга оширилаётган маркетинг тадқиқотлари ҳолатини ўрганинг	Корхонада амалга ошириладиган маркетинг тадқиқотлари жараёнини схемасини чизинг
3.	Корхонани ташқи бозорларга чиқишини ундовчи омилларни ўрганинг ва Ўзбекистон корхоналари учун уларни муҳим йўналишлардан бири эканлигини асосланг	Кейинги 2-3 йиллардаги корхонанинг ички ва ташқи товар айланмаси бўйича жадвал ва график тузиб, уларни таққосланг ва корхонани халқаро бозорларга чиқиш бўйича маркетинг қарорларини таҳлил қилинг
4.	Корхона экспорт маркетингини асосий жиҳатларини ўрганинг	Халқаро маркетинг тадқиқотларини амалга ошириш учун керакли бозор ахборотларини тўплаш ва узатиш схемасини чизинг ҳамда хорижий бозорларни танлаш ва уларга баҳо беришга тизимли ёндошувни асослаб беринг

6-Мавзу. Корхонанинг техник таъминоти билан танишиш.

Малака ва кўникмаларни шакллантиришнинг асосий йўналишлари:

Халқаро маркетингда товар сиёсати. Халқаро бозорларда товар рақобатбардошлигининг техник-иқтисодий кўрсаткичлари. Халқаро маркетингда товар тақсимоти. Корхонада товар тақсимотини ташкил этиш. Халқаро бозорлардаги товар ҳаракати. Корхона товар сиёсатида халқаро рекламанинг ўрни ва аҳамияти.

Мавзу бўйича топшириқлар

№	Корхонада бажариладиган топшириқлар	Мустақил бажариш учун топшириқлар
1.	Корхонанинг товар сиёсатини ўрганинг	Халқаро бозорларда товар сиёсатини юритишда ҳамда стратегиясини шакллантиришда корхонада қабул қилинган қарорларни ўрганиб чиқинг ва таҳлил қилинг
2.	Корхонада товар ассортиментини шакллантиришнинг аҳамиятини ўрганинг	Корхонада товар тақсимоти ва савдо шаҳобчаларини ташкил этилиш ҳолатини ўрганинг, чизмасини чизинг
3.	Корхонада товар тақсимотини ташкил этиш ҳолатини ўрганинг	Корхона товар тақсимотининг каналларини қиёсий таҳлил қилинг, жадвал тузинг ва халқаро бозорларда ушбу каналларнинг ижобий ва салбий томонларининг кўрсатиб беринг
4.	Корхона товар сиёсатидаги халқаро рекламанинг ўрни ва аҳамиятини ўрганинг	Корхонанинг экспорти ва импортига таълуқли кўрсаткичларига таянган ҳолда корхона ташқи иқтисодий фаолиятига, унинг иқтисодий самарадорлигига баҳо беринг
5.	Товар тақсимотини халқаро даражада ташкил этишнинг ўзига хос томонларини ўрганинг	Товар рақобатбардошлигини баҳолаш тизимини тасвирланг ҳамда ташқи бозорларга мўлжалланган товарларга нисбатан эътибор бериладиган энг муҳим масалаларни кўрсатиб беринг

7-Мавзу. Корхонанинг рақобатчиларини ўрганиш.

Малака ва кўникмаларни шакллантиришнинг асосий йўналишлари:

Ташқи иқтисодий фаолиятни ривожлантиришдан корхоналарнинг иқтисодий манфаатлари. Нарх рағбатлантирувчи омил сифатида. Экспорт ва импорт маҳсулотлари учун нарх шакллантириш тартиби ва хусусиятлари. Халқаро бозорларда нархни ўзгариб туриш сабаблари. Корхона ташқи иқтисодий фаолиятида нарх белгилашнинг ахборот таъминоти.

Мавзу бўйича топшириқлар

№	Корхонада бажариладиган топшириқлар	Мустақил бажариш учун топшириқлар
1.	Корхонанинг нарх сиёсатини ўрганинг	Корхонанинг нарх сиёсати таҳлил қилинг ва халқаро маркетинг муҳитини чизмада акс эттиринг
2.	Назарий билимларга таянган ҳолда аниқ бозорга, жумладан ташқи бозорга муваффақиятли кириб боришда қўлланилаётган нарх сиёсатини ўрганинг	Жаҳон бозорларидаги нарх сиёсатининг ўзига хос хусусиятларини аниқланг ва корхона нарх сиёсатини ишлаб чиқишда эътибор қаратиши лозим бўлган муҳим жиҳатларни тавсифланг
3.	Корхонанинг ташқи бозорларга чиқишида қандай нарх стратегияларидан фойдаланишини ўрганинг	Аниқ товар мисолида экспорт учун бож тўловларини ҳисоблаб беринг
4.	Корхонада товарлар(хизматлар) нархини шакллантириш муаммоларини аниқланг	Корхона маҳсулотларига белгиланган нархларнинг йиллар бўйича динамикасини чизмада акс эттиринг

8- Мавзу. Туристик корхоналарнинг экспорт маркетинги (8-илова)

Малака ва кўникмаларни шакллантиришнинг асосий йўналишлари:

Туристик корхона экспорт маркетингининг мақсади ва вазифалари. Туристик корхона ҳамкорлари, уларнинг муаммолари, бозор ҳажми, динамикаси ва структураси таҳлили. Туристик корхонанинг қисқа ва узоқ муддатли ривожланиш режалари. Туристик корхонада товар, илмий-техника, нарх, тижорат, реклама стратегиясини ишлаб чиқиш. Корхона экспорт маркетингини режалаштириш, бошқариш ва назорат қилиш.

Мавзу бўйича топшириқлар

№	Корхонада бажариладиган топшириқлар	Мустақил бажариш учун топшириқлар
1.	Корхонада экспорт маркетинги бўйича олиб борилаётган фаолиятни ўрганинг	Корхона ҳамкорларини, уларнинг муаммоларини, бозор ҳажми, динамикаси ва структурасини таҳлил қилинг (жадвал, схемалар кўринишида)
2.	Экспорт маҳсулотлари хусусиятлари ва сотиш бозорларини ўрганинг	Корхона экспорт маркетинги фаолиятини таҳлил қилинг ва тавсиялар тизимини ишлаб чиқинг
3.	Ташқи бозорлар ва уларнинг сегментлари жозибadorлигини ўрганинг	Экспорт операцияларини амалга ошириш имкониятларини таҳлил қилинг

4.	Корхона экспорт фаолиятини режалаштириш, бошқариш ва назорат этиш тизимини ўрганинг	Экспорт фаолиятини ташкилий тузилишини тасвирланг. Корхона экспорти ва импортига таълуқли кўрсаткичларни таҳлил қилинг
----	---	--

9-Мавзу. Стратегик маркетинг (9-илова)

Малака ва кўникмаларни шакллантиришнинг асосий йўналишлари:

Стратегик маркетингнинг асосий мақсади ва вазифалари. Корхонада стратегик маркетингдан фойдаланиш, ушбу йўналиш бўйича фаолиятни ташкил этиш ва бошқариш. Корхонада стратегик маркетингдан фойдаланишнинг асосий йўналишлари. Корхона ривожланиш стратегиясини танлаш.

Мавзу бўйича топшириқлар

№	Корхонада бажариладиган топшириқлар	Мустақил бажариш учун топшириқлар
1.	Корхонада стратегик маркетингдан фойдаланиш ҳолатини ўрганинг	Корхона стратегик маркетинг бўйича олиб бораётган фаолиятини таҳлил қилиб беринг
2.	Корхона маркетинг дастурини ўрганинг	Корхона учун назарий билимларга асосланган ҳолда маркетинг дастурини тузинг
3.	Корхонадаги стратегик маркетинг фаолиятини режалаштириш босқичлари билан танишиб чиқинг	Корхонада стратегик режаларни бажарилиш ҳолатини таҳлил қилинг
4.	Корхона ривожланиш стратегиясини ўрганинг	Корхонанинг ривожланиш стратегиясини таҳлил қилинг ва таклифлар беринг

10- Мавзу. Туристик корхона истеъмолчилари, бозор сегментацияси, товар рақобатбардошлиги таҳлили (4-илова, 10-илова)

Малака ва кўникмаларни шакллантиришнинг асосий йўналишлари:

Туристик корхона истеъмолчиларини ўрганишнинг мақсади ва вазифалари. Туристик корхона фаолиятида бозорни сегментлаш. Рақобатчиларни таҳлил этишнинг асосий йўналишлари. Корхона истеъмолчилари, бозор жозибадорлиги, товар рақобатбардошлиги таҳлили.

Мавзу бўйича топшириқлар

№	Корхонада бажариладиган топшириқлар	Мустақил бажариш учун топшириқлар
1.	Корхона истеъмолчиларини ўрганинг	Корхона истеъмолчилари хулқ-атворини ўрганинг ва таҳлил қилинг
2.	Корхона фаолиятида бозорни сегментлаш хусусиятларини	Корхона истеъмолчиларини гуруҳларга ажратинг

	ўрганинг	
3.	Корхона рақобатчиларини аниқланг, таҳлил этишнинг асосий йўналишларини ўрганинг	Корхона рақобатчиларини таҳлил этинг
4.	Корхонада бозор жозибадорлигини аниқлаш усулларини ўрганинг	Корхонадаги товарлар рақобатбардошлигини таҳлил қилинг

2.3. МАЛАКАВИЙ АМАЛИЁТ ҲИСОБОТИНИ РАСМИЙЛАШТИРИШ (11-илова)

Амалиёт даври якунида талаба ушбу дастурга мувофиқ равишда бажарган ишлари ҳақида ёзма ҳисобот тайёрлайди. Ҳисобот учун керакли материалларни тўплаш ва унинг матнини баён этиш бутун амалиётни ўташ муддати давомида амалга оширилади.

Ҳисобот икки қисмдан: матн қисми ва иловалардан иборат бўлиши керак.

Матн қисми титул варақаси билан бошланади.

Ҳисоботда амалиётнинг барча асосий босқичлари ва иш турлари баён этилиши лозим. Иш турларининг мазмуни кундаликдаги ёзувларга мувофиқ баён этилади.

Ушбу ҳисоботда талаба келажакда амалиёт ўташ ва ташкил этиш ишларини яхшилашга оид ўз мулоҳазаларини ҳам баён этади. Ҳисоботни аста-секин бутун амалиётни ўташ даври давомида босқичма-босқич ёзиш талаб этилади.

Амалиёт кундалиги белгиланган шаклда расмийлаштирилади ва у ҳисоботнинг ажралмас таркибий қисми ҳисобланади. Амалиёт кундалиги талаба томонидан:

- а) эҳтиёткорлик билан, ўз вақтида ва имло хатоларисиз тўлдирилиши;
- б) ўз қўли билан ёзилиши;
- в) амалиёт даврида тасдиқланиши керак.

Амалиёт кундалигини белгиланган талаблар асосида расмийлаштирилмаган тақдирда ҳисобот ҳимоя учун қабул қилинмайди.

Ҳисобот стандарт ҳажмдаги қоғозда (А4, 210-297мм), чап томондан 3 см, қолган томонлари 2 см дан ҳошиялар қолдириб ёзилади. Унинг бетлари кетма-кет сонлар билан рақамлаштирилади.

Ҳисоботнинг таркибий қисмлари: (намунавий)

1. Титули
2. Мундарижа
3. Кириш
4. Амалиёт ўтилатган туристик корхона тарихи
5. Амалиёт ўтилатган туристик корхона структураси
6. Асосий қисм (мавзулар бўйича топшириқларни бажариш)
8. Хулоса ва таклифлар
9. Иловалар
10. Фойдаланилган адабиётлар рўйхати

3. АМАЛИЁТ МОБАЙНИДА ТАЛАБАНИНГ АМАЛ ҚИЛИШИ ЛОЗИМ БЎЛГАН ҚОИДАЛАР

Амалиётчи-талаба малакавий амалиётни ўташ чоғидаги қуйидаги қоидаларга риоя қилиши лозим:

- амалиёт дастурида кўзда тутилган ва амалиётга раҳбарлик қилувчи ўқитувчи томонидан берилган индивидуал топшириқларни тўлиқ бажариш;
- туристик корхонада жорий этилган кун тартиби ва ички меҳнат интизомига доир қоидаларни ўрганиб, уларга риоя қилиш;
- корхонада ускуналардан фойдаланиш, техника хавфсизлиги, меҳнатни муҳофаза қилиш ва бошқа меҳнат фаолиятига тегишли қоидаларни ўрганиб, уларга қатъий риоя қилиш;
- ўз кундалигида кунлик бажарилган ишларини акс эттириб бориш ва кун охирига келиб корхонадан тайин этилган раҳбарга текширтириш ва имзолаш учун тақдим этиш ҳамда ҳафтада бир маротаба университет томонидан тайин этилган раҳбарга текширтириш ва имзолаш учун тақдим этиш (ҳафтанинг шанба куни танланса мақсадга мувофиқ бўлади);
- ҳисобот учун материалларни йиғиш ва ўрганиш билан доимий равишда шуғулланиш;
- туристик корхона жамоасининг ижтимоий ҳаётида фаол иштирок этиш;
- ҳар бир амалиёт ўтилган бўлим бўйича алоҳида ҳисобот юритиш;
- малакавий амалиёт тугаши билан амалиёт бўйича ҳисоботни кафедрага тақдим этиш.

Амалиёт дастури бўйича топшириқларни бажармаган, салбий тақриз олган ёки амалиёт ҳисоботини ҳимоя қилиш чоғида қониқарсиз баҳо олган амалиётчи-талаба талабалик сафидан чиқарилади.

Туристтик корхона ва ташкилотларнинг ички қоидаларини бузган амалиётчи-талаба ҳақида университет ректорига хабар жўнатилади.

4. МАЛАКАВИЙ АМАЛИЁТ НАТИЖАЛАРИНИ ЯКУНЛАШ ВА ҲИСОБОТИНИ ҲИМОЯ ҚИЛИШ

Амалиёт ҳисоботи барча иловалар билан биргаликда университетнинг “Сервис” кафедрасига амалиётдан қайтгандан сўнг бир кун давомида топширилади. Кафедра томонидан тайинланган амалиёт раҳбарлари ҳисоботларни текширади, ўз мулоҳазаларини баён этади ва тақриз ёзади. Кафедрада белгиланган графикка биноан кафедра томонидан тузилган ҳайъат олдида (факультет декани ёки муовини қатнашиши шарт) амалиёт ҳисоботи талаба томонидан ҳимоя қилинади. Малакавий амалиёт ҳисоботи кафедра томонидан ишлаб чиқилган “Талабалар малакавий амалиётини ташкил этиш ва рейтинг тизимида баҳолаш бўйича услубий кўрсатма”га биноан баҳоланади.

Туристтик корхона паспорти

1. Туристтик корхона/фирма: _____
 Манзили: _____
 Туристтик корхона раҳбари: _____
 Телефон: _____ Факс: _____
 E-mail: _____
 Мулоқот қилувчи шахс: _____
2. Туристтик корхона(фирма)нинг фаолият доирси:
 саноат- ☐ кишлоқ хўжалиги - ☐
 савдо - ☐ хизмат кўрсатиш - ☐
 бошқалар - ☐
3. Фаолиятининг қисқача тавсифи: _____
4. Мулк шакли:
 давлат мулки - ☐ хусусий мулк- ☐
 бошқа
5. Тадбиркорликни ташкил этиш шакли:
 Хусусий тадбиркорлик: ☐ Микрофирма: ☐
 Кичик корхона: ☐ Чет эл корхонаси: ☐
 Қўшма корхона: ☐
 Масъулияти чекланган жамият: ☐ Акционерлик жамияти: ☐
 Бошқа: _____
6. Ташкил этилган сана: _____
7. Ишчилар сони: _____
8. Корхона(фирма) томонидан ишлаб чиқарилаётган маҳсулот (кўрсатилаётган хизмат) _____

Маҳсулот (хизмат) номи	Бир йиллик ишлаб чиқариш қуввати (дона)	Маҳсулот бирлигининг нархи	Айланма маблағ суммаси
9. Ҳамкорни излаш. Таклиф тавсифи.			
	Ҳамкорнинг фаолият доираси	Ҳамкорга қўйиладиган талаб	
а			
б			
Таклиф (сотиш учун):			
	Товар ёки хизмат тури	Сотув ҳажми	
а			
б.			
Таклиф(сотиб олиш учун):			
	Товар ёки хизмат тури	Сотиб олиш ҳажми	
а			
б.			

Туристтик корхонанинг молиявий ҳолати таҳлили

3-жадвал (намуна)

“Ясмина-Тур” туристик корхонасининг сотувдан тушган тушуми, маҳсулот (хизматлар) таннархи ва олинаётган фойдасининг йиллар бўйича динамикаси (минг.сўм)

№		2006й.	2007й.	2008й.	2009й.	% да 2009й. 2006й. га нисбатан
1.	Маҳсулотни сотишдан тушган тушум	1000	1100	1000	1200	20
	Ўсиш		100	-100	200	
2.	Таннарх	600	610	620	650	7
	Ўсиш		10	10	30	
3.	Фойда	300	350	400	450	50
	Ўсиш		50	50	50	

Манба: “Ясмина-Тур” ҚК.

4-жадвал

Молиявий фаолият натижалари тўғрисида ҳисобот(минг сўм)

Корхона номи	Йиллар					
	2007 й.		2008 й.		2009 й.	
Кўрсаткичлар	Даромадлар (фойда)	Ҳаражатлар (зарар)	Даромадлар (фойда)	Ҳаражатлар (зарар)	Даромадлар (фойда)	Ҳаражатлар (зарар)
Маҳсулот сотишдан тушган тушум (хизмат) ҚҚС акциз солиғи						
Сотишдан тушган соф тушум						
Товар(маҳсулот, хизмат)ларнинг ишлаб чиқариш таннархи.						
Сотишдан тушган ялпи молиявий натижа (кўрсаткич)						

Сотиш учун ҳаражатлар. Маъмурий ҳаражатлар. Асосий фаолиятнинг бошқа турдаги даромад ва ҳаражатлари.						
Асосий ишлаб чиқариш фаолиятидаги молиявий натижалар (фойда ёки зарар)						
Шўъба корхоналардан олинган дивидентлар						
Шўъба корхоналардан (қарз эвазига)олинган ва уларга берилган фоизлар						
Тўланган ва олинган бошқа фоизлар						
Валюта курсларидаги фарқлар						
Молиявий фаолиятдан олинган бошқа даромад ва ҳаражатлар						
Умумий хўжалик фаолиятдан олинган молиявий натижалар						
-Кутилмаган фойда ва зарар -Умумий молиявий натижа (фойда ёки зарар) фойда солиғига -Фойда солиғи						
Ҳисобот йилидаги соф фойда (зарар)						

5- жадвал

Корхона актив ва пасивлари таркибининг ўзгариш динамикаси (2007-2009йй.)

Активлар	01.01. 2007йй.	Активдаги улуши	01.01. 2008йй.	Активдаги улуши	01.01. 2009йй.	Активдаги улуши
Узоқ муддатли активлар						
Асосий воситалар						
Номоддий активлар						
Капитал қўйилмалар						
Бошқа узоқ муддатли қўйилмалар						
Айланма активлар						

Ишлаб чиқариш заҳиралари						
Тугалланмаган ишлаб чиқариш						
Тайёр маҳсулот						
Қайта сотиш учун мўлжалланган товарлар						
Келгуси давр харажатлари						
Пул маблағлари						
Қисқа муддатли кўйилмалар						
Дебиторлик қарз						
Ҳамма активлар						
Пассивлар	01.01. 2007й.	Пассивдаги улуши	01.01. 2008й.	Пассивдаги улуши	01.01. 2009й.	Пассивдаги улуши
Шахсий капитал						
Низом фонди						
Заҳира капитали						
Тақсимланмаган фойда						
Кутилаётган харажатлар заҳираси						
Мажбуриятлар						
Узоқ муддатли қарзлар						
Узоқ муддатли кредитлар						
Қисқа муддатли қарзлар						
Қисқа муддатли кредитлар						
Олинган аванслар						
Кредиторлик қарз						
Жами пассивлар						

Туристтик корхона ташқи муҳити таҳлили

“Ясмина-Тур” туристик корхонасининг SWOT-таҳлили

Кучли томонлари: Тажриба Ускуналар Маҳсулот ассортименти Ходимлар малакаси	Кучсиз томонлари: Нарх Истеъмолчилар ҳатти-ҳаракати Ресурслар Маҳсулотнинг маънавий жиҳатдан эскирганлиги
Имкониятлар: Бозорнинг кенгайиши Қонунлар Ички бозор Курашаётган рақобатчилар Ҳукуматнинг қўллаб-қувватлаши	Хавф-хатар: Ташқи бозорлардаги кескин рақобат ЕИ нинг субсидиялари Янги технологиялар Валюта курси

	Кучли томонлари Имконият ва келгуси режалар	Кучсиз томонлари Хавф-хатар ва таҳдидлар
Ички	Машҳур савдо белгиси. Бозорнинг катта улуши. Харажат ва нарх бўйича устунлик. Бой тажриба ва бозор ҳақидаги билим. Кенг ассортимент. Улгуржи бўғинда кенг дилерлик тармоғи.	Бизнесни ривожлантиришнинг аниқ стратегиясининг йўқлиги. Тўғридан-тўғри сотиш соҳасида сусткашлик. Чакана савдода яхши таништирилмаганлиги. Маркетинг бўлимининг йўқлиги. Силжитиш сиёсатининг йўқлиги. Реклама материалларининг йўқлиги. Малакасиз ходимлар. Яхши йўлга қўйилмаган сервис хизмати.
Ташқи	Дилерлар молиявий аҳволини яхшиланиши. Шахсий брендни яратилиши. Ўровни яхшилаш. Стратегик альянслар тузиш. Бизнесни сотиш.	Инфляция. Аҳоли харид қобилиятининг пасайиши.

Манба: “Ясмина-Тур” туристик корхонаси.

М.Портер таҳлили методи бўйича рақобатчиларни таҳлил қилиш.

Етказиб берувчилар томонидан таҳдид -

Сизнинг ҳатти-ҳаракатигиз-

Истеъмолчилар томонидан таҳдид -

Сизнинг ҳатти-ҳаракатигиз -

Янги иштирокчилар томонидан таҳдид -

Сизнинг ҳатт-ҳаракатигиз -

Туристтик корхона фаолиятининг умумий таҳлили

6-жадвал

Туристтик корхона фаолиятининг асосий кўрсаткичлари (2004-2008йй.)
(млн.сўм)

№	Кўрсаткичлар	2006й.	2007й.	2008й.	2009й.	Ўсиш суръати 2009й. 2006й.га нис.(%)
1	Сотув ҳажми					
2.	Ялпи даромад					
3.	Муомала ҳаражатлари					
4.	Корхона даромадлари					
5.	Ажратмалар					
6.	Фойда					
7.	Соф фойда					
8.	Ишчилар сони					
9.	Иш хақи фонди					
10.	Рентабеллик					

7-жадвал

Туристтик корхонанинг асосий кўрсаткичлари

Маҳсулот номланиши	Ишлаб чиқарилган маҳсулот ҳажми (минг сўм.)			Ишлаб чиқарилган маҳсулот (хизмат)бўйича олинган даромад			Фойда		
	2007й.	2008й.	2009й.	2007й.	2008й.	2009й.	2007й.	2008й.	2009й.
1.									
2.									
Ҳаммаси:									

8-жадвал

**Кичик корхона ва хусусий тадбиркорлар сонини
тармоқлар бўйича ўсиш динамикаси**

№	Тармоқлар	2007й.	2008й.	2009й.	2009 йили 2008 йилга нисбат.ўсиши (% ҳисобида)
1.	Саноати				
2.	Қишлоқ хўжалиги				
3.	Қурилиш				
4.	Савдо ва умумий овқатланиш				
5.	Транспорт				
6.	Бошқа тармоқлар				
	Жами:				

Илова №7

Туристтик корхонанинг инвестиция сиёсати таҳлили

9-жадвал

Туристтик корхонада хорижий инвестицияни тақсимлаш

Тармоқ ёки маҳсулот тури	2007й.		2008й.		2009й.		2009йил 2008й.га нис.%
	Микдори	Минг сўм	Микдори	Минг сўм	Микдори	Минг сўм	
I							
II							
III							
Итого:							

10-жадвал (намуна)

**Модернизация дастурлари доирасида жалб қилинган хорижий
инвестициялар ҳажми (2008 йил)**

№	Модернизация дастурлари	Лойиҳаларнинг қиймати (млн. долл.)		Хорижий инвестиция улуши	2008й. режаси	Лойиҳа сони	2008 йилда жалб қилинган	Режага нисбатан (%)
		жами	хорижий инвестиция					
1	Енгил саноатни модернизация қилиш дастури	466,9	452,45	58,4%	148,43	23	168,68	113,6%
2	Қурилиш материаллари ишлаб чиқариш саноатини модернизация қилиш дастури	343,06	160,12	20,7%	86,76	5	92,98	107,2%
3	Кимё саноатини модернизация қилиш дастури	209,67	108,88	14,0%	9,88	3	47,39	479,7%
4	Навоий тоғ-кон металлургия комбинатини модернизация қилиш дастури	89,1	33	4,3%	26	1	29,86	114,8%
5	2008-2009 йилларда автомобиль саноати корхоналарини модернизация қилиш дастури	255,06	13,57	1,8%	2,88	6	2,88	100,0%
6	Фармацевтика саноатини модернизация қилиш дастури	26,47	5,1	0,7%	1,77	5	1,53	86,4%
7	Ёғ-мой ва озиқ-овқат саноатини модернизация қилиш дастури	32,14	2,03	0,3%	1,16	2	1,16	100,0%
Жами		1422,4	775,15	100,0%	276,88	45	344,48	124,4%

Туристтик корхонанинг экспорт ва импорт сиёсати таҳлили

11-жадвал

Туристтик корхона экспорт(импорт)ининг таркиби

Маҳсулот тури	2007й.		2008й.		2009й.		2009йилдаги ўсиш (%ҳисобида) 2008йилга нисбатан
	Микдори	%	Микдори	%	Микдори	%	
A							
C							
D							
E							
F							
G							

12-жадвал

Маҳсулот таннархи динамикаси

Йиллар	Маҳсулот бир бирлиги учун кетган ҳаражатлар.		
	A	B	C
2007й.			
2008й.			
2009й.			
2009 йилдаги ўсиш (%ҳисобида) 2008 йилга Нисбатан			

Туристтик корхонанинг маркетинг фаолияти таҳлили

12-жадвал

Туристтик корхона маҳсулот (хизмат)лари тўғрисида маълумот

№	Маҳсулот/ хизмат	Маҳсулот ҳақида маълумот	Маҳсулот нархи	Маҳсулотни таништириш йўллари	Маҳсулотни тақсимлаш	Мақсадли бозор/ сегмент
1.						
2.						
3.						
4.						
5.						

Танлаш:

1. Энг мақбул ва фойдали ассортиментни танлаш.
2. Мақсадли бозорни, яъни бир хил(умумий) белгиларга эга истеъмолчиларни танлаш.

13-жадвал

Туристтик корхона маҳсулотлари бўйича бозорни сегментлаш

Кўрсаткич номи	1 сегмент	2 сегмент	3 сегмент	4 сегмент	5 сегмент
1	2	3	4	5	6
Истеъмолчилар ҳақида маълумотлар (маълумоти, ёши, жинси, даромади ва ҳ.к.)					
Истеъмолчиларнинг географик жойлашуви					
Товарга бўлган талабнинг мавжудлиги (камайтиши)					
Товарни харид қилиниш даврийлиги					
Товарнинг истеъмолчиларни қондириш даражаси					
Товарнинг ўзига жалб этиш даражаси					

Даромад ва харажатлар тўғрисида маълумотлар

№	Даромад ва харажатлар тузилмаси	2008й.	2009й.	2009йил 2008й.га нис. %
1.	Сотишдан тушган тушум			
2.	Сотилган маҳсулот таннари			
2.1.	Тайёр маҳсулот захирасининг ўзгариши			
2.2.	Хом ашё ва материаллар захирасининг ўзгариши			
2.3.	Ишлаб чиқариш харажатлари, иш ҳақи			
2.4.	Сотилган маҳсулотнинг умумий нархи			
3.	Ялпи маҳсулот			
4.	Жорий харажатлар:			
4.1.	Маҳсулотни етказиб бериш, реклама			
4.2.	Сотиш бўйича харажатлар			
4.3.	Бошқарув ходимларининг иш ҳақи			
4.4.	Ижара ҳақи			
4.5.	Коммунал тўловлар			
4.6.	Бино ва иншоотларни жорий таъмирлаш			
4.7.	Телефон ва почта харажатлари			
4.8.	Транспорт харажатлари			
4.9.	Суғурта харажатлари			
4.10.	Амортизация ажратмалари			
4.11.	Бошқа жорий харажатлари			
5.	Ҳамма жорий фаолият харажатлари			
6.	Бошқа харажатлар:			
6.1.	Кредит харажатлари			
7.	Харажатларнинг умумий суммаси			
8.	Фойда/зарар (солиқ тўланишидан олдин)			
9.	Солиқлар			
10.	Соф фойда/зарар			

Туристтик корхона рақобатчиларини таҳлили

1. Қандай корхоналар реал ёки потенциал рақобатчилар ҳисобланади?
2. Қандай сегмент ёки мақсадли бозор?
3. Уларнинг реклама сиёсати қандай?
4. Уларнинг кучли ва кучсиз томонлари нималардан иборат?

15-жадвал

Туристтик корхона рақобатчилари ҳақида маълумот*

№	Фирма, компаниянинг номланиши, манзили	Эгаллаб олган бозори	Маҳсулот ёки хизматлари ҳақида маълумот	Ҳақсимот ва реклама	Нарх ва нарх сиёсати	Даромадлари	Кучли томонлари	Кучсиз томонлари
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.								
2.								
3.								
4.								
5.								
6.								

*Изоҳ:

Ахборот қуйидагича тўпланади:

- реклама ва эълонлар орқали;
- корхонада ишлайдиган танишлар орқали;
- истъомолчилар талабини ўрганиш ёрдамида.

16-жадвал

Товар (хизматлар)ни сотиш ҳажми (рақобатчи корхоналар бўйича)

№	Маҳсулотнинг номланиши	Сотиш ҳажми (ойлар бўйича, миқдори)	Маҳсулот бирлиги учун белгиланган нарх	Бир ой ичидаги маҳсулотнинг умумий нархи.
1	2	3	4	5
2				
3				

**ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ ОЛИЙ ВА ЎРТА МАХСУС
ТАЪЛИМ ВАЗИРЛИГИ**

**ТОШКЕНТ ДАВЛАТ ИКТИСОДИЁТ УНИВЕРСИТЕТИ
«ХАЛҚАРО ТУРИЗМ» ФАКУЛЬТЕТИ
«Сервис» кафедраси**

«Сервис (туризм ва меҳмонхона хўжалиги)» таълим йуналиши

3 курс _____ гуруҳ талабаси

_____нинг

_____да ўтказилган

(корхона)

МАЛАКАВИЙ АМАЛИЁТИ БЎЙИЧА

Ҳ И С О Б О Т И

Университет томондан раҳбар _____

Корхона томондан раҳбар _____

Кафедрага топширилган сана «__» _____ 200__ й

Ҳимоя қилинган сана «__» _____ 200__ й

Ҳайъат аъзолари: _____

Тошкент – 2011

