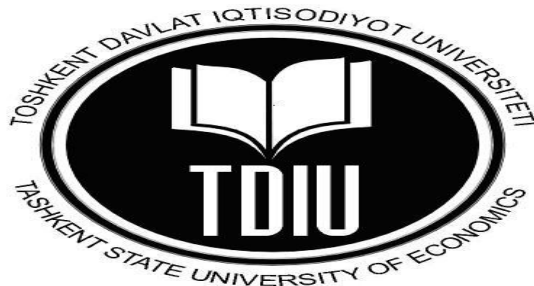


ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ ОЛИЙ ВА ЎРТА МАХСУС ТАЪЛИМ
ВАЗИРЛИГИ

ТОШКЕНТ ДАВЛАТ ИҚТИСОДИЁТ УНИВЕРСИТЕТИ



“ТУРИЗМ”

кафедраси

ОЛИЙ ТАЪЛИМНИНГ

5340200 «МЕНЕЖМЕНТ» (Туризм) ТАЪЛИМ

ЙЎНАЛИШИ ТАЛАБАЛАРИ УЧУН

“ТУРИЗМ ИҚТИСОДИ”

ФАНИДАН

КЕЙС-СТАДИ ТЕХНОЛОГИЯСИ

ТОШКЕНТ-2011 й.

Тузувчилар:

© Ф.С.Кутлимуротов «Туризм иқтисоди» фанидан кейс-стади
технологияси

Ташкент. ТДИУ, 2011. 29- бет

Кейс-стади технологиясига педагогик аннотация

«Туристтик маршрутларни ташкил этиш»

1. Ўқув фани «Туризм иқтисоди».

Амалий вазиятни ўқитиш мавзуси: «Туристтик маршрутларни шакллантириш»

2. Кейс-стади технологиясининг таълим мақсади: туристик маршрутни ташкил қилиш кўникмасини қайта ишлаш, бозорга янги туристик маршрут тақдим этиш режасини ишлаб чиқиш ва асослаш.

Режалаштирилаётган ўқув натижалари:

- мавзуни ўрганиш бўйича билимларни мустаҳкамлайди;
- республикада туризм соҳасининг ҳолатини таснифлайди;
- туризм ривожланишига таъсир этувчи омиллар аниқланади;
- ички ва ташқи туризм бозори ҳолатини таққослайди;
- кейсда берилган вазиятни таҳлил қилади;
- янги туристик маршрутни шакллантириш услубини ўзлаштиради;
- Ўзбекистон Республикаси ички туризми бозорида янги туристик маршрутларни ташкил этиш ва шакллантиришни таҳлил этиш.

3. Талабаларнинг кейс-стади технологиясини муваффақиятли бажаришлари учун зарур бўлган кўрсатма ва тавсиялар.

Талабалар мазкур кейсни муваффақиятли бажаришлари учун туристик хизматларни ишлаб чиқишни самарали ташкил этиш ва уни моддий-техник таъминлаш, туристик маршрутни маркетинг, реклама компаниясида ҳаракатга келтиришни ва компьютер техникаси воситаларини тадбиркорлик фаолиятида тўғри танлаш ва самарали қўллашни билиши лозим. Талаба туристик фирма фаолиятининг молиявий натижаларини таҳлил қилиш кўникмасига эга бўлиши шарт. Лекин буларнинг барчаси учун у кичик гуруҳларда ишлаш кўникмалари, ақлий ҳужум ва баҳс-мунозарада иштирок этишни, муаммоли вазиятни таҳлил қилиш тизимини (алгоритм) бажаришни билиши, муаммони ҳал этишнинг устувор ғоясини танлаш ва баҳолаш техникаларини ўзлаштириш, илмий тадқиқот ва таҳлил воситалари ва усулларига эга бўлиши лозим.

4. Кейс муайян институционал тизим фаолиятини акс эттирган

бўлиб, унда ички туризм бозоридаги муайян вазиятлар ёритилган.

5. Маълумотни олиш манбалари рўйхати:

- www.uzbeksamtreway.uz

Кейс «Samitol - Travel» туристик фирмасининг статистик материаллари ва амалий маълумотлари, шунингдек, ОАВ ва Интернет материаллари асосида яратилган.

- Ильина Е.Н. Туроперейтинг: организация деятельности: Учебник. - М.: Финансы и статистика, 2005. - 480 с.

- Ильина Е.Н. Туроперейтинг: стратегия и финансы: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 192 с.

6. Кейснинг турланиш белгиларига мувофиқ таснифи

Мазкур кейс кабинетли ва сюжетли тоифаларга тааллуқли. Кейснинг объекти «Samitol - Travel» туристик фирмаси ҳисобланади. Ушбу ташкилий-институционал кейс статистик материаллар йиғиндиси асосида ишлаб чиқилган. У ўртача, тизимлаштирилган. Бу кейс-топширик.

Дидактик мақсадларга кўра кейс – ахборот-таҳлилий: Билимларни чуқурлаштириш ва кенгайтиришга, таҳлилий билимлар ва янги туристик маршрутларни ишлаб чиқиш кўникмаларини қайта ишлашга мўлжалланган.

7. Мазкур кейс-стадидан қўшимча материал сифатида “Туризмни режалаштириш”, “Туризм инфратузилмаси”, “Туризм менежменти” фанларидан ўқитиладиган семинар машғулотларида ҳамда курсни ўрганишда фойдаланиш мумкин.

2. КЕЙС МАТНИ

«Туристтик маршрутларни ташкил этиш»

Кейс - стади мундарижаси

Кириш

I. Кейс «Туристтик маршрутларни тўғри ташкил этиш»

1.1. Кейс объектининг тарихий ёритилиши

1.2. Вазият

1.3. Туристтик маршрут бўйича ахборот маълумотномасини тузиш

1.4. Маршрут чизма-картасини тузиш

1.5. Туристтик маршрутнинг технологик картасини тузиш

1.6. Харажатлар калькуляцияси ва йўлланма нархини аниқлаш

1.7. Реклама мурожаати матнини тузиш.

2. Кейс бўйича савол ва топшириқлар.

3. Кейс манбалари.

II. Талабалар учун услубий қўлланма.

III. Кейс технологияни ўқитиш модели.

IV. Ўқув машғулотининг технологик картаси.

V. Кейснинг ўқитувчи томонидан ечими.

Кириш

Бозор иқтисодиёти фирманинг ривожланишидаги бир қатор бирламчи вазифалари ичига туризм бўйича ходимларнинг касбий тайёргарлик даражасини яхшилаш, ишбилармон тадбиркорликнинг амалий кўникмаларини эгаллаш ва янги билимларини эгаллаш каби вазифаларни илгари суради.

Туризм ва туристик фаолият – мураккаб ижтимоий жараёнлардир. Туристтик фаолиятни туризм ташкилотлари – туроператорлар ва турагентлар фаолияти сифатида туристик маршрутни бир томондан истеъмол маршрути ва бошқа томондан мазкур маршрутни истеъмол қилувчи туристлар фаолиятини шакллантириш бўйича кўриб чиқиш мумкин.

Туристтик маршрут ишлаб чиқиш - етарлича юқори малака талаб этувчи ва туристик хизмат кўрсатиш технологиясининг асосий омили ҳисобланувчи мураккаб кўп босқичли жараёндир. Туристтик маршрут туристик таклиф ва маршрутнинг асоси ҳисобланади. Туристтик маршрут ташкил қилиш учта таркибий қисмдан иборат:

(а) туристик хизматлар (туризм ташкилотчилари хизматлари - туроператорлар ва туристик агентликлар, юк ташувчилар хизмати, меҳмонхона ва умумий овқатланиш тизими хизматлари, туризм турларига оид бошқа хизматлар);

(б) туристик хизматларни истеъмол қилиш жараёнини кузатувчи ишлар;

(в) туристик маршрутда истеъмол қилинган маҳсулотлар ва маршрут доирасида истеъмол қилинадиган маҳсулотлар.

Ушбу таркибий қисмларнинг ўзаро алоқаси, туристик маршрут давомида уларнинг туристик мақсадлари ташкилотчиларнинг тайёргарлик даражасига ва ташкил қилишига боғлиқ. Кўпинча зарур мотивацияни қўллаш ва туристик маршрутни тўғри ташкил қилиш туристларнинг ўзларига ҳам боғлиқ бўлади.

Мазкур кейснинг долзарблиги бугунги кунда кўпчилик туристик фирмалар мутахассисларни, айниқса ёшларни ишга қабул қилишда, айнан ўзларига керакли ходимни ишга олаётганларига ишонч ҳосил қилиш истаклари билан боғлиқ. Бунинг учун улар танлашнинг турли хил усуллари ва технологияларини ишлаб чиқмоқдалар, яъни туристик соҳаларга кадрлар тайёрлаш учун эса муайян амалий вазиятларни кўриб чиқмасликнинг иложи йўқлигини англаб етмоқдалар.

Мазкур технологиянинг мақсади: талабаларни алоҳида ва гуруҳ шаклида ахборотларни таҳлил қилиш, бериладиган бизнес-топшириқни бажариш учун уларни танлаш, таянч муаммоларни аниқлаш, ечимларнинг муқобил йўлларини йўналтириш ва уларни нархлаш, самарали қарорларни қабул қилиш ва ҳаракатлар дастурини шакллантириш ва ҳ.к.га ўргатишдан иборат.

Кутилаётган тахминий натижалар: талаба қай даражада ўзи учун янги бўлган муайян корхонанинг ахборотларига эга бўла олиши ва фойдаланиш қобилиятига эга (айтайлик, у қай тарзда корпоратив маданиятга «мослаша олиши») эканлигини аниқлаш; талаба қай даражада компания фаолиятини муваффақиятли уддалаши, қўйилган мақсад ва вазифаларга эриша олишини текшириш; талабанинг бошқа босқичларда аниқлаш мураккаб бўлган руҳий сифатларини нархлаш.

Мазкур кейснинг мақсади - янги туристик маршрутни муайян мисолда ишлаб чиқиш услубини ўзлаштиришда талабаларга

кўмаклашиш. Назарий тайёргарлик даврида олинган билимлардаги вазиятлар таҳлили бўйича амалий фаолиятни моделлаштириш, уни ҳал этиш бўйича ҳаракатлар давомийлигини лойиҳалаштириш имконини беради.

Таклиф этилган кейсни ҳал этиш қуйидаги ўқув натижаларига эришиши имконини беради:

- мавзунини ўрганиш бўйича билимларни мустаҳкамлаш;
- янги туристик маршрутларни ташкил қилиш услубини ўзлаштириш;
- қарорни қабул қилишда ва муаммоларни алоҳида ҳамда гуруҳий тарзда таҳлил этиш кўникмасини қайта ўзлаштириш;
- мустақил қарор қабул қилиш кўникмасига эга бўлиш;
- ўқув ахборотини ўзлаштириш даражасини текшириш.

Туристтик маршрут ташкил қилишда экскурсия маршрутнинг самарадорлигини исботламай туриб амалга оширилиши мумкин эмас.

Мазкур вазифа айланма туристик маршрутлар тоифасига тааллуқли.

Айни вақтда масалани ҳал этишнинг энг яхши усули чекланган мунозара, ёки тармоқлар ва чегаралар усули ҳисобланади.

Кейс муаммоси: қандай қилиб бўлса ҳам энг маъқул бўлган янги қулай туристик маршрутларни рақобатбардош бозорларга олиб чиқишни ташкил этишни шакллантириш.

Муаммолар тизими:

1. Туристтик маршрут бўйича ахборот маълумотномасини тузиш
2. Маршрут чизма-картасини тузиш
3. Туристтик маршрутнинг технологик картасини тузиш
4. Харажатлар калькуляцияси ва йўлланма нархини аниқлаш
5. Реклама мурожаати матнини тузиш.

I. Кейс «Туристтик маршрутларни тўғри ташкил этиш»

1.1. Кейс объектининг тарихий ёритилиши

Мазкур вазифа тарихдан коммивояжер ёки дайди савдогар номини олган. У ишлаб чиқариш соҳасида ҳам, аҳолига ижтимоий-маиший ва маданий хизмат кўрсатиш соҳасида ҳам кўпгина амалий таклифларга эга. Масаланинг моҳияти қуйидагилардан иборат. Коммивояжер n шаҳарларга,

уларнинг тарихий кўркем жойларига қизиқиб қолган ҳолда ташриф буюришга қарор қилди. Бунда у номаълум вазиятга тушиб қолади. Чекланган S молиявий ресурсларидан фойдаланган ҳолда коммивояжер маршрутни танлашда хатарни камайтиришга ҳаракат қилади. Бир неча шаҳарларга бориш вариантыни танлаб олиб, кейин улардан бирида тўхтайди. Коммивояжер томонидан танланган вариант яхши бўлмаслиги ҳам мумкин. Айни вақтда коммивояжер масаласини ҳал этишнинг энг яхши чекланган усули шохлар ёки чегаралар усули ҳисобланади. У етарлича самарадорликка эга бўлган турли модификацияларда қўлланилади. Саёҳатнинг қулай маршрутини бир неча дақиқада топиш имконини берувчи компьютер дастурлари ишлаб чиқилган.

1.2. Вазият

«Samitol - Travel» туристик фирмаси Ўзбекистоннинг тарихий қадамжолари бўйича саёҳат маршрутини ишлаб чиқади. Саёҳат ўз ичига: Тошкент, Урганч, Хива, Бухоро, Шахрисабз, Самарқанд каби тарихий ва маданий шаҳарларга ташриф буюришни ўз ичига олади. Саёҳатни амалга ошириш учун фирма «Сетра» автобусини ижарага олади ва Тошкент - Урганч авиарейсини бронлайди. Автобуснинг ижара тўлови суткасига 180 минг сўмни ташкил этади. Йўловчилар учун мўлжалланган ўриндиқлар сони – 40 та. Ҳайдовчилар сони - 2 киши. Таржимонлар (Гидлар) сони – 2 киши. 100 км.га БЕ-95 33 литр ёқилғига сарфланади. Ёқилғининг нархи -1 литр учун 880 сўм. Самалётга 1 чиптанинг нархи – 62 минг сўм.

Таржимоннинг (Гиднинг) ойлик маоши – ойига 200 минг сўм. Ҳайдовчиларнинг ойлик маоши ижаранинг нархига киради, чунки ҳайдовчилар туристик фирманинг ходимлари ҳисобланмайди. Автобусни тўлдириш коэффиценти - 0,9, яъни- 35 турист, 2 та ҳайдовчи , 2 та таржимон. Кетган харажатлар – 300 000 сўм.

1.3. Туристик маршрут бўйича ахборот маълумотномасини тузиш

Маршрут: *Тошкент – Урганч - Хива – Бухоро – Шахрисабз – Самарқанд - Тошкент.*

1-кун: «Тошкент» аэропортига етиб келиш. Аэропортда кутиб олиш ва меҳмонхоналарга жўнаш. Меҳмонхоналарга жойлашиш. Бўш вақт.

Кечки овқат - анаъанавий ўзбек хонаданида кутиб олиш. Тошкентда 1 чи кун тунаш.

2-кун: Нонушта меҳмонхонада. Урганч шаҳрига маҳаллий авиа маршрутларнинг эрталабки рейсига Тошкент аэропортига жўнаш. Урганчга соат эрталабки 8.30 да етиб келиш. Хивага маршрутни буриш (30 км). “Хива-Палас” меҳмонхонасига жойлашиш. 12.00 да тушлик. Шаҳар бўйлаб экскурсия – «Ичан қалъа» архитектура комплекси (12-19 асрлар), охирги хоннинг саройи, «Ислом Хўжа» мақбараси, «Муҳаммад Амин Хон» мадрасаси (16-17 асрлар), «Калта Минор» минораси, «Тош-Ховли» саройи (19 аср), «Пахлавон Маҳмуд» мақбараси (14-18 аср), «Жума» масжидга ташриф буюриш. Кечки овқат. Хивада тунаш.

3-кун: Нонушта меҳмонхонада. Қизил - кум чўли орқали карвон йўли бўйлаб қадимий ва ҳамиша навқирон Бухоро шаҳрига бориш, (490 км., 6-7 с.). Бухорога етиб келиш. “Бухоро-Палас” меҳмонхонасига жойлашиш. Шаҳар бўйлаб экскурсия: «Нодир Девон Беги» мадрасаси, «Калон» минораси (12-14 асрлар), «Калон» масжиди (15 аср), «Мир Араб» мадрасаси (16 аср). Кечки овқат. Бухорода тунаш.

4- кун: Нонушта меҳмонхонада. Шаҳар бўйлаб саёҳат дастури давом этади: «Арк» қалъаси, Сомонийлар Мақбараси (9-10 асрлар), «Аюб Чашма», «Бола-Ховуз» масжиди (20 аср бошлари), «Қумпол» бозори. Шаҳар ташқарисига сафар: Бухоро амирининг «Ситораи Мохи-Хоса» ёзги қароргоҳини (19 аср), «Чор-Бакр» қадимги қабрларини (10 аср), Баҳоуддин Нақшбанд мақбарасини (16-19 аср), унинг онаси ва ворислари қабрларини зиёрат қилиш (14 аср). Анъанавий ўзбек хонадонида кечки овқат. Бухорода тунаш.

5-кун. Нонушта меҳмонхонада. Шаҳрисабз шаҳрига бориш (295км, 5 к). Шаҳар бўйлаб саёҳат: «Оқ сарой» саройи (14-15 асрлар), «Хазрати Имом», «Дор-ут Тиловод» (15-16 асрлар), «Гумбази-Сейдан Мақбарат Улуғбек» комплекси, «Кўк Гумбаз» (15 аср) «Гумбази Сейдан» масжиди, «Жаҳонгир» мақбараси. Самарқанд шаҳрига бориш. “Афросиёб-Палас” меҳмонхонасига жойлашиш. Кечки овқат. Самарқандда тунаш.

6-кун: Нонушта меҳмонхонада. Шаҳар бўйлаб саёҳат: «Афросиёб» қадимги шаҳар музейи ва қазилмалари, «Шоҳи Зинда» архитектура комплекси (11-15 асрлар), Улуғбек обсерваторияси, «Регистон» майдони: Улуғбек мадрасаси (15аср), «Шердор» мадрасаси (17 аср), «Тилла-

Кори»(17 аср), «Гўри Амир» мақбараси (14-15 аср), «Биби-Хоним» масжиди, Чорсу бозори. Халқ оғзаки ижоди намуналари концерти иштирокида кечки овқат. Самарқандда тунаш.

7-кун: Нонушта меҳмонхонада. Маршрутни Тошкентга буриш (315 км, 4к). “Ўзбекистон” меҳмонхонасига жойлашиш. Шаҳар бўйлаб саёҳат: «Барок -Хон» мадрасаси, «Қафқол-Шоший» мақбараси (15 аср), «Кўкалдош» мадрасаси (16 аср), «Жума» масжиди (9 аср). Алишер Навоий номли опера ва балет театрига ташриф. Меҳмонхонада ҳайрлашув кечасини уюштириш. Тошкентда тунаш.

8-кун: Тошкентдан учиб кетиш.

1.4. Маршрут чизма-картасини тузиш

Мазкур маршрутни ишлаб чиқиш учун барча танланган шаҳарларга ташриф буюриш учун қисқа йўлни аниқлаш зарур. Бунинг учун 1- жадвални тузамиз, унда барча шаҳарлар орасидаги масофани кўрсатамиз (км).

1-жадвал.

Ўзбекистонинг йирик шаҳарлари орасидаги масофа

	Тошкент	Бухоро	Шаҳрисабз	Самарқанд	Хива	Урганч
Тошкент	-	61	30	3	1	1
		6	5	54	149	119
Бухоро	616	-	24	2	5	5

			0	68	23	03
Шаҳрисабз	305	24	-	7	6	
		0		5	00	80
Самарқанд	354	26	75	-	7	
		8			85	65
Хива	114	52	60	7	-	
	9	3	0	85		0
Урганч	111	50	58	7	2	
	9	3	0	65	0	

Маршрут: *Тошкент – Урганч - Хива – Бухоро – Шаҳрисабз – Самарқанд - Тошкент.*

Қисқа йўл QSB-1 стандарт дастури ёрдамида компьютерда танланади. Мазкур маршрутнинг узунлиги - 1222 километр. Турнинг бошланиши ҳар душанба кунига режалаштирилган, чунки Тошкентга ва Тошкентдан халқаро рейсларнинг кўп қисми душанба кунда амалга оширилади. Шунинг учун туристларнинг ташувлари Тошкентдан Урганчгача авиатранспортлари ёрдамида амалга оширилади, бунда Тошкент-Урганч маршрути масофасининг умумий давомийлигига кирмайди.

1.5. Туристик маршрутнинг технологик картасини тузиш

1-кун 9.00-13.00	Мазмуни	Сумма, сўм/1 киши
	«Тошкент» аэропортига етиб келиш Аэропортда учрашиш ва меҳмонхоналарга жўнаш ҳамда жойлаштириш	32500

13.00	Тушлик	
14.00-16.00	Бўш вақт	3 000
16.00-19.00	Драма театрига ташриф буюриш	
19.00	Кечки овқат- анъанавий ўзбек хонадонида кутиб олиш	800
21.00	Бўш вақт Тошкентда тунаш	3 000
	Жами	39800
2-кун 8.00	Нонушта меҳмонхонада.	1 500
9.00- 11.00	Урганч шаҳрига маҳаллий авиа маршрутларнинг эрталабки рейсига Тошкент аэропортига жўнаш. Урганчга етиб келиш.	
11.30-12.30	Урганчдан Хивага бориш (30 км). Меҳмонхонага жойлашиш.	32500
13.00	Тушлик.	3 000
14.00-17.00	Шаҳар бўйлаб экскурсия	2 000
17.00-18.00	Бўш вақт	
19.00	Кечки овқат Хива оқшоми	2 000
	Жами	41000
3 – кун 8.00	Нонушта меҳмонхонада.	1 500
9.00-15.00	Қизил - кум чўли орқали карвон йўли бўйлаб Бухорога бориш, (490 км., 6-7 к.). Мотелда тушлик	3 000
15.00-16.00	Бухорога етиб келиб. Меҳмонхонага жойлашиш.	32500
16.00-17.00	Бўш вақт	
17.00-19.00	Шаҳар бўйича саёҳат:	
19.00	Кечки овқат	2 000

	Бухорода тунаш	
	Жами	39000
4 - кун 8.00	Нонушта меҳмонхонада.	32500 1500
9.00-12.00	Шаҳар бўйлаб саёҳат дастури давом этади	5 000
13.00	Тушлик	3 000
14.00-15.00	Бўш вақт	
15.00-19.00	Шархловчи саёҳат: Шаҳар ташқарисига сафар	5 000
19.00	Анъанавий ўзбек хонадонида кечки овқат. Бухорода тунаш.	3 000
	Жами	50000
5-кун 8.00	Нонушта меҳмонхонада	1 500
9.00	Шаҳрисабз шаҳрига бориш (295км, 5 к).	
13.00	Тушлик	3 000
14.00-16.00	Шаҳар бўйлаб саёҳат	5 000
16.00-19.00	Самарқанд шаҳрига бориш. Меҳмонхонага жойлашиш.	32 500
19.00	Кечки овқат. Самарқандда тунаш	3 000
	Жами	45000
6-кун 8.00	Нонушта меҳмонхонада.	32 500 1 500
9.00	Шаҳар бўйлаб саёҳат.	5 000
13.00	Тушлик	3 000
14.00	Халқ оғзаки ижоди намуналари концерти иштирокида кечки овқат	5 000

	тановил қилиш.	
19.00	Кечки овқат Самарқандда тунаш.	3 000
9.00	Жами	50 000
7-кун 8.00	Нонушта меҳмонхонада.	1 500
9.00-13.00	Маршрутни Тошкентга буриш (315 км, 4к). Меҳмонхонага жойлашиш.	32 500
13.00	Тушлик	3 000
14.00-16.00	Шаҳар бўйлаб саёҳат.	5 000
17.00-19.00	Алишер Навоий номли опера ва балет театрига бориш.	2 000
19.00	Меҳмонхонада ҳайрлашув кечаси. Ошкент оқшоми.	3 000
	Жами	47 500
8-кун 8.00	Нонушта меҳмонхонада.	1 500
	Тошкентдан учиб кетиш	
	Жами	1500
	Жами харажатлар	313 300

1.6. Харажатлар калькуляцияси ва йўлланма нархини аниқлаш

Истеъмолчига мўлжаллаш. Мижознинг молиявий имкониятлари. Ушбу омилни ҳисобга олган ҳолда хизматлар, жойлаштириш, овқатланиш доираси белгиланади. Саёҳат шартларига боғлиқ ҳолда ҳаракатланиш воситаларидан фойдаланилади. Харажатлар калькуляциясида даромад меъёри, нархлар ҳисоб-китоб қилинади ва имтиёзлар тизими шакллантирилади.

Бевосита харажатлар (3п) туристик маршрутнинг ишлаб чиқарилиши билан бевосита боғлиқ ва харажатларнинг қуйидаги моддаларини ўз ичига олади:

- яшаш нархини;
- овқатланиш нархини;
- транспорт харажатларини (кўриб чиқиладиган мисолда автобусдан фойдаланилади);
- саёҳатлар, маданий-маърифий, қизиқарли ва спортга хос хизматлар нархини;
- суғурта;
- қўшимча харажатлар (кузатиб борувчиларга кетадиган харажатлар- юқорида санаб ўтилган барча моддалар ва сафар харажатлари).

Кетган харажатлар (P_n) туристик маршрутни ташкил қилиш ва бошқариш, шунингдек туристик корхонанинг барча фаолиятлари билан боғлиқ харажатлар моддалари ва унсурлари бўйича таннарх шакллантирилади:

- офис ва бошқа бинолар ижараси;
- маъмурий-бошқарув ва бошқа ходимлар учун харажатлар;
- нафақа ва ижтимоий суғурта фондларига ажратилган пуллар;
- амортизацион чиқимлар;
- корхонанинг ҳаётий таъминоти (коммунал тўловлар, электр энергия, сув қиймати тўловлари, канцелярия харажатлари ва бошқалар);
- инвестицияларни қоплаш ва банк хизматлари тўловлари;
- кадрлар тайёрлаш, меҳнат муҳофазаси ва техника хавфсизлиги, суғурталаш ва бошқа харажатлар.

Тижорат харажатлари (P_k) туристик маршрутнинг шакллантирилиши ва сотилиши билан боғлиқ. Уларга қуйидагилар киради:

- туристик маршрутни амалга ошириш жойларининг фаолияти;
- туристик маршрут савдосини рекламани қўшган ҳолда рағбатлантириш бўйича тадбирлар;
- туристик маршрут савдоси билан боғлиқ сафар харажатлари;
- бошқа харажатлар.

Туристик маршрутнинг тўлиқ таннархи бевосита тўғри харажатларни, ишлаб чиқаришга кетган харажатлар ва тижорат харажатларини, туристик маршрутни ташкил этиш ва айирбошлаш йўли

билан аниқланади:

$$C_n = 3 + P_n + P_k. \quad (1)$$

Режалаштиришнинг муҳим вазифаларидан бири даромаднинг миқдорини аниқлаш ҳисобланади. Даромаднинг миқдори (П) туристик маршрутни амалга оширишдан тушган тушум (Вр) билан ва қўшимча қийматга тўланмаган солиқ харажатлар ёки таннарх (Сн) ўртасидаги фарқлар билан аниқланади (ҚҚС):

$$П = В_r - C_n - ҚҚС. \quad (2)$$

Даромаднинг тўлиқ таннархи туристик маршрутнинг рентабеллик кўрсаткичи билан аниқланади (г):

$$R = (П / C_n) 100, \% \quad (3)$$

Туристтик маршрутнинг нархи (Ц) тўлиқ таннарх ва даромад суммаси орқали аниқланади:

$$Ц_{тп} = C_n + П. \quad (4)$$

Туристтик маршрутнинг нархи қўшимча қиймат солиғи асосида ҳисобланади. ҚҚС миқдори туристик маршрутнинг нархи билан қўшилади ва шу тарзда маҳсулот айирбошлашнинг нархи аниқланади (ц):

$$Ц_p = Ц_{тп} + ҚҚС, \text{ ёки } Ц_p = Ц_{тп} + 0,2 Ц_{тп}. \quad (5)$$

Туристтик маршрутни (В) айирбошлашдан тушган тушумнинг умумий суммаси уни амалга ошириш бирлиги қийматини (Цр) сотилган бирликлар миқдорига (n) кўпайтириш орқали аниқланади:

$$В_r = Ц_p \times n. \quad (6)$$

Зарарсизлик нуқтасини аниқламай туриб, тижорат фаолиятини таҳлил қилишнинг иложи йўқ (рентабеллик босқичида, харажатларнинг қопланиш нуқтаси).

Шарҳ. Зарарсизлик кўрсаткичи таҳлили савдолар ҳажми ва қийматини аниқлаш учун фойдаланилади, унда фирма ўзининг барча харажатларини фойда олмаган ҳолда, лекин зарарсиз қоплаш қобилиятига эга.

Картани қайта ишлаш жараёни ўз ичига қуйидагиларни олади:

овқатланиш (1 кунда 3 маҳал):

- ресторан – 5 000 -10 000/1 киши.
- кафе – 3 000-5 000/1 киши
- ошхона –3 000/1 киши.
- fast food (тез овқатланиш) – 3 000 /1 киши.

яшаш:

- меҳмонхона (люкс-хона – 75 000.; 1-чи тоифали 1 ўринлик хона – 40 000; 1-чи тоифали икки ўринлик хона – 65 000.)
- пансионат – 10 000-15 000/1 киши.;

экскурсия:

- шарҳли экскурсия – 30 000 сўм на 40 человек;
- музей, ботаник боғ ва ҳ.к.. – 2 000 – 4 000 сўм/1 киши.

Маршрут бўйича харажатлар калькуляцияси (сўм):

- автобус ижараси = кун сони х 1 сутка учун автобуснинг ижара нархи:
 $8 \times 180\,000 = 1\,440\,000$ сўм;
- ёқилғи харажатлари = умумий масофа (километраж) х ёқилғи харажати х 1 – литр ёқилғи нархи: $((1222 \times 33) : 100) \times 915 = 368\,983$ сўм.;
- 1 та маршрут учун автобус харажати: $1\,440\,000 + 368\,983 = 1\,808\,983$ сўм.;
- 1 киши учун кетадиган автобус харажати: $1808983 : 35 = 51685,2$ сўм;
- 1 киши учун сарфланган миқдор = яшаш нархи ва 1 кишининг овқатланиши + 1 киши учун кетадиган автобус харажати: $297500 + 51685,2 = 349185,2$ сўм;
- 1 киши учун кетган харажатлар ҳисоби = кетган харажатлар : йўловчилар сони: $300\,000 : 35 = 8572$ сўм;
- Йўлланма таннари = 1 киши учун сарфланган миқдор + 1 киши учун кетган харажатлар ҳисоби: $349185,2 + 8572 = 357757,2$ сўм
- рентабеллик 10% - $35\,775,7$ сўм;
- ҚҚС: $357757,2 + 35\,775,7 = 393532,9 \times 20\% = 78\,706,6$ сўм;
- Йўлланма нархи $= 393532,9 + 78\,706,6 = 472\,239,5$ сўм;
- 1 ойлик айланма фойда (3 экскурсия): $472\,239,5 \times 35 \times 3 = 49\,585\,147$ сўм;
- айирбошлаш = айланма фойда – ҚҚС: $49\,585\,147 - 9\,917\,029,4 = 39\,678\,118$ сўм;
- инновацион фонд чиқими (1% айирбошлашдан): $39\,678\,118 \times 0,01 = 396\,781,2$ сўм;
- айирбошлашдан тушган фойда = айирбошлаш – давлат бюджети чиқими: $39\,678\,118 - 396\,781,2 = 39\,281\,337$ сўм;
- фойда солиғи = (айирбошлашдан тушган даромад – маршрут таннари) х 30%;
 $39\,281\,337 - 37\,564\,506 = 1\,716\,831 \times 30\% = 515\,049,3$;
- соф фойда = $1\,716\,831 - 515\,049,3 = 1\,201\,781,7$.

Ушбу ўтказилган экскурсия натижасида туристик фирма фойда олади. Туристтик фирманинг харажатларини қоплаш учун айирбошлаш (реализация) қилиниши лозим бўлган йўлланмаларнинг сонини ҳисоб-китоб қиламиз.

Зарарсизлик нуқтаси = фирманинг харажатлари :

(йўлланманинг сотилиш нархи, йўлланманинг таннархи): $300\,000 \times 12 / (472\,239,5 - 349\,185,2) = 3600000 : 1230,54 = 30$ миждоз.

Йиллик харажатларни қоплаш учун 30 та миждозга хизмат кўрсатиш зарур. Йўлланманинг баҳосига қуйидагилар киритилишини ҳисобга олган ҳолда: яшаш, 3 марталик овқатланиш, экскурсия кенг миқёсли дастур, йўлланманинг сотилиш нархи мазкур рекреацион минтақа учун юқори ҳисобланмайди, бинобарин, туристик фирма минимал миқдордаги йўлланмаларни амалга оширади. Мазкур туристик маршрут фирма учун зарарсиз ҳисобланади.

1.7. Реклама мурожаати матнини тузиш.

Асосий вазифа - бозорнинг мақсадли сегментларига йўналтирилган арзон ва самарали кескин рекламани ишлаб чиқиш. Мақсад - истеъмолчилик фаоллигини ошириш. Янги туристик маршрутни очишдан олдин қуйидаги реклам акциялари ўтказилади:

1. радио орқали реклама (ой давомида 3 намойиш).
2. телевидение – (5 дақиқали роликлар).
3. газетада эълон – (2 эълон).

2. Кейс бўйича савол ва топшириқлар

1. Қандай қилиб энг тўғри туристик маршрутни танлаш мумкин?
2. Қайси айланма маршрутларни ташкил қилиш босқичини биласиз?
3. Туристтик маршрутларни сифатли даражада ташкил қилиш учун қандай омилларга эътибор бериш керак?
4. Реклама фаолиятини шакллантиришдан мақсад нима?

3. Кейс манбалари:

- www.uzbeksamtreway.uz

Кейс «Samitol - Travel» туристик фирмасининг статистик материаллари ва амалий маълумотлари, шунингдек, ОАВ ва Интернет материаллари асосида яратилган.

- Ильина Е.Н. Туроперейтинг: организация деятельности: Учебник. - М.: Финансы и статистика, 2005. - 480 с.

- Ильина Е.Н. Туроперейтинг: стратегия и финансы: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 192 с.

II. Талабалар учун услубий кўрсатма.

Кейсни мустақил равишда ишлаш инструкцияси

Ишнинг босқичлари	Тавсия ва маслаҳатлар
1. Кейс билан таништириш	Дастлаб кейс билан танишинг
2. Маълум вазият билан танишиш	Ахборотни яна бир бор эътибор билан ўқиб чиқинг. Сизга муҳим кўринган қисмини топдингизми. Вазиятни ёртиб беришда баён этилган далилларни санаб беринг, вазият субъекти ҳақида маълум бўлган нарсани белгиланг – аниқлаш ёки маълум йўл фаразларни талаб этади. Вазиятни тавсифлаб беришга ҳаракат қилинг. - Таклиф этилган ахборотнинг кўплигига тушунишга ҳаракат қилган ҳолда, унга «чўкиб кетманг», асосийсини ажратиб олишга ҳаракат қилинг.
3. Таянч муаммолар ва кичик муаммоларни аниқлаш, ифодалаш ва асослаб бериш	Асосий муаммо нимадан иборат? Келтирилган вазиятда сиз яна қандай муаммоларни ажратиб кўрсата оласиз? Асосий муаммо, унга бўйсинувчи – кичик муаммоларни ифодалаб беринг. Ўз қарорингизни асослаб беринг. - <i>Вазиятни тор доирада кўриб чиқманг: муаммо ўзини оқламаган ҳолда кичрайиши ёхуд умуман йўқолиб кетиши мумкин.</i>
4. Вазиятлар таҳлили	Саволларга жавоблар вазият таҳлилини ўтказишингизда сизга ёрдам беради. Муаммо қандай даражада ҳал этилишини белгиланг. Саволларга жавоблар: Уларни мазкур

	шароитларда ҳал этиш мумкинми?
5. Муаммо ечимининг усуллари ва воситаларини танлаш ва асослаб бериш	Мазкур вазиятда муаммонинг ечишнинг барча эҳтимолий усуллари ва воситаларини санаб беринг. Уларнинг асосланишини ёзиб беринг. Муаммонинг ҳал этилиш жараёнида юзага келадиган ёки юзага келиши мумкин бўлган қандай этник, юридик ёки ахлоқий қийинчиликларни кўрсатиб беринг. - <i>Муаммоли ваз-иятни ҳал этиши жараёнида назарий билимлар ва амалий кўникмаларни қўллаш лозим.</i>

Кейсни гуруҳ ҳолида ишлаш инструкцияси

Ишнинг босқичлари	Тавсия ва маслаҳатлар
Вазият ва муаммо ҳақидаги тасаввурларни маъқулланг	Вазият ва муаммо ва кичик муаммолар ҳақида гуруҳ аъзоларининг турли тасаввурларини муҳокама қилинг ва маъқулланг.
Таклиф этилган муқобил вариантларни баҳолаш ва таҳлил қилиш, устувор ғояни танлаш	Муаммо ечимининг таклиф этилган вариантларини муҳокама қилинг ва баҳоланг. Фикримизча, устувор ҳисобланган ғояни танланг.
Ўзаро қулай ҳал этиш варианты ва уни амалга ошириш дастурларини ишлаб чиқиш	Муаммонинг ўзаро қулай ҳал этилиш варианты ва уни амалга ошириш дастурларини ишлаб чиқинг. 1) муаммони ҳал этишнинг танланган усул ва воситаларини аниқ ва равшан ёритиб боринг ва асосланг. 2) муаммони амалга ошириш бўйича дастлабки қадамларни ёритиб беринг.
Тақдимотни тайёрлаш	Ишнинг натижаларини гуруҳ аъзоси номидан оғзаки тақдимот шаклида расмийлаштиринг.

	Гуруҳ ишининг натижаларини ким намоиш этишини муҳокама қилинг ва қарор қилинг: таҳлил давомида етакчи ёки гуруҳ иштирокчилари биргаликда вазифаларни тақсимлаган ҳолда масалани ечишни тақсимлаш. Плакатлар, слайдлар ёки мультимедиа кўринишида расмли материалларни тайёрланг.
--	--

III. Кейс-технологияни ўқитиш модели

«Туристтик маршрутларни шакллантириш» мавзусида

Вақт: 2 соат.	Талабалар сони: 20 кишигача
Ўқув машғулоти шакли	Ўқув кўникмаларини қайта ишлаш бўйича амалий машғулоти
Амалий машғулоти режаси	1.Саволлар муҳокамаси: • туристик маршрут бўйича ахборот маълумотномасини тузиш; • маршрутнинг чизма-картасини тузиш; • маршрут технологик картасининг тузилиши; • йўлланма нархи ва харажатлар калькуляциясини аниқлаш; • реклама мурожаати матнининг тузилиши. 2.Кейс билан танишиш. 3. Мини- гуруҳларда кейсни бажариш ва натижалар намоиши. 4. Натижалар муҳокамаси ва энг яхши вариантни танлаш.
Ўқув машғулотининг таълим мақсади: ички туристик маршрутни ишлаб чиқиш тўғрисида умумий тасаввурни бериш.	
Педагогик вазифалар: • кейс билан таништириш; • кейсда баён қилинган амалий вазият билан таништириш; • муаммони ҳал этиш бўйича ҳаракатлар алгоритмини	Ўқув фаолиятининг натижалари: • вазиятни тавсифлайдилар; • таянч муаммо ва кичик муаммони аниқлайдилар; • муаммони тавсифлайдилар;

тушунтириш; • муаммони ҳал этиш усуллари ва воситаларини танлашнинг мақсадга мувофиқлигини асослаш имкониятини бериш; • таклиф этилган ечим бўйича амалий тадбирларни ишлаб чиқиш;	• муаммони ҳал этиш бўйича муайян ҳаракатларнинг давомийлигини аниқлайдилар; • мазкур вазиятда муаммони ҳал этишнинг барча усуллари ва воситаларини санаб берадилар; ечимни амалга ошириш бўйича амалий тадбирлар рўйхатини ишлаб чиқадиладар;
<i>Ўқитиш усуллари</i>	Кейс-стади, ақлий ҳужум, дискуссия, амалий усул
<i>Ўқитиш воситалари</i>	Кейс, тарқатма материаллар, флипчарт, маркерлар, скотч, А32 қоғоз варағлари
<i>Ўқитиш шакллари</i>	Якка ҳолда, фронтал, жамоавий, гуруҳларда ишлаш
<i>Ўқитиш шартлари</i>	Гуруҳларда ишлаш учун мослаштирилган аудиториялар, иложи борица компьютер аудиториясида
<i>Мониторинг ва нарҳилаш</i>	Ўзма назорат: мустақил таҳлил ва вазиятни ечиш, гуруҳ ишини кузатиш, якка ва гуруҳ ҳолда бажарилган ишларни баҳолаш, тақдимот, ўзаро баҳолаш.

IV. Ўқув машғулотининг технологик картаси

Бос қичлар, вақт	Фаолият мазмуни	
	Ўқитувчи	Талабалар
Тай ёрлов босқичи	Талабаларни кейс материалларини танишиб чиқиш ва ечиш учун тайёрлайди ва вақтида тарқатади Вазият таҳлили алгоритми билан таништиради (инструкцияси). Таҳлилни мустақил ўтказиш ва натижаларни вазият таҳлили варағига	Кейс мазмуни билан мустақил танишиб чиқадиладар. Вазиятнинг таҳлил варағини якка тарзда тўлдирадиладар.

	киритиш вазифасини беради. (Илова 1.)	
1- босқич. Ўқув в машғулоти ига кириш (15 дақиқа.)	1.1. Дарснинг мазмуни, мақсади, вазифаларини эълон қилади ва дарснинг ўқув фаолияти натижаларини режалаштиради. 1.2. Мазкур кейснинг маршрутлари ва унинг профессионалликка таъсирини тушунтиради. 1.3. Талабаларнинг мавзу бўйича билимларини фаоллаштириш мақсадида блиц-сўров ўтказади. (Илова 2.) 1.4. Мазкур семинарда ишлаш тартиби, натижаларни баҳолаш кўрсаткичлари ва мезонлари билан таништиради. (Илова 3)	Тинглайдилар, Саволларга жавоб берадилар. Билимини мустаҳкамловчи саволлар берадилар.
2- босқич. Асосий (50 дақиқа). Кейснинг ечими	2.1. Мавзу бўйича талабаларнинг билимини долзарблаштириш учун блиц-сўров ўтказади (Илова 4). 2.2. Талабаларни 5-6 кишилик гуруҳларга бўлади ва спикерларни белгилайди. Гуруҳда ишлаш қоидалари, мунозара қоидалари билан таништиради (Илова 5), мунозара иштирокчисига эслатмани тарқатади (Илова 6). Топшириқ беради: мини гуруҳларда кейс билан алоҳида ишлаш натижаларини муҳокама қилиш, вазиятнинг жамоавий таҳлили варағини тўлдириш, муаммоли вазиятни алоҳида ҳал этишнинг устувор ғояларини танлаш ва баҳолаш, тақдимотга тайёрланиш.	Саволларга жавоб. Муҳокама қиладилар ва мустаҳкамловчи саволлар берадилар. Ўқув вазифасини бажарадилар.

	2.3. Ўқув фаолиятини мувофиқлаштиради, маслаҳат беради, йўналтиради. Алоҳида ишнинг натижаларини текширади ва баҳолайди: Вазият таҳлили варағи. 2.4. Такдимотни ташкил этади, такдимот муҳокамаси ва ўзаро баҳолашни ташкил қилади. Жавобларни шарҳлайди, тузатади, вазиятни таҳлил қилиш ва ечиш жараёнида чиқарилган хулосаларга алоҳида эътибор қаратади. 2.5. Ўзининг кейсни ечиш вариантини эълон қилади (Илова 7).	Гуруҳлар ишнинг якуний такдимотини ўтказади. Мунозарада иштирок этадилар, саволлар берадилар, баҳолайдилар.
3-босқич. Якуний баҳолаш (15 мин.)	3.1. Машғулотни якунлайди, ўқув фаолиятининг натижаларини умумлаштиради, алоҳида ва ҳамкорликдаги ишнинг баҳоланишини эълон қилади. Ўқув ва бўлажак касбий фаолият учун олинган билимлар аҳамиятини белгилайди.	Тинглайдилар. Ўз фикрларини айтадилар.

V. Кейс – технологияга жавоб вариантлари.

1. Қандай қилиб энг тўғри туристик маршрутни танлаш мумкин?

Қулай маршрутни танлашда масофа омилини ҳисобга олган ҳолда танлаш лозим. Персонал компьютерда QSB-1 дастурига мувофиқ тарзда кўрсатилган маршрут бўйича ҳаракат давомийлиги ва қулай ораликни аниқлаш керак. Мавсумийлик, тезлик, хавфсизлик, қиймат, қулайлик, об-ҳаво шароитлари, уйку шароитлари, овқатланиш, шовқин даражаси, вибрациялар, йўлларда тўхташ имконияти, экология даражалари ҳисобга олинади.

2. Қайси айланма маршрутларни ташкил қилиш босқичини биласиз?

Энг қулай бўлган айланма маршрут дастури Тошкент-Самарқанд-

Шахрисабз-Бухоро- Тошкент маршрути ҳисобланади. Чунки бу маршрутлар Тошкент шахрига яқин жойлашганлиги учун автобус воситадасида амалга оширилади ҳамда транспорт харажати кам маблағ сарфланади.

Айланма маршрутларни ташкил қилиш босқичлари қуйидагилардан иборат бўлади:

- Туристик маршрут дастури. Шаҳарларни танлаш. Мазкур шаҳарларга ташриф буюрувчи туристларда муайян шаҳарларга қизиқиш истагини уйғотувчи кўркем туристик жойларнинг мавжудлиги. Бунда мазкур вилоятларнинг иқлим шароитлари ҳисобга олинади.

- Транспорт танлашда қуйидаги омиллар ҳам эътиборга олинади. Мавсумий, тезлик, хавфсизлик, нарх, комфортабеллик, иқлим шароити, овқатланиш, шовқин даражаси, тебраниш, йўлларда тўхташ имконияти, экология.

- Сотиб олиш имконияти. Харидорнинг молиявий аҳволи. Хизмат кўрсатиш омиллари. Жойлаштириш, овқатланиш объектлари. Экскурсия шароитига қараб ҳаракатланиш.

- Таҷрибада қўллаш. Маршрут реклама кўриниши бўлиши (текин) мумкин.

- Такдимот ва кейинги реклама компанияси.

- Йўлланмани айирбошлаш.

3. Туристик фирманинг зарарсизлик кўрсаткичи таҳлилини нима учун ўтказиш лозим?

Фирманинг зарарсизлик кўрсаткичи таҳлилидан савдо ҳажми ва нархини аниқлаш учун фойдаланилади. Унда фирма фойда олмайди, лекин зарарсиз ҳолда ҳамма харажатларини қоплаш имконига эга бўлади.

4. Реклама фаолияти мақсадини аниқлаш?

Реклама фаолияти мақсадини аниқлаб, талаб этилган натижа - туристик йўлланмани харид қилиш истагига эришиш учун шундай муурожаатлар топиш лозим ва уларни муайян харидорларга етказиш лозим. Бунинг учун қуйидагиларни амалга ошириш мақсадга мувофиқ бўлади:

- доимий харидорларни аниқлаш, улар учун реклама ролиги белгиланади;

- мақсадли омма томонидан қандай ахборот воситалари кўпинча ва тўлиқ қабул қилиниши аниқланади;

- доимий харидорларнинг талаб ва эҳтиёжлари олдиндан аниқланади;

- реклама шиори танланади.

Иловалар

Илова -1

Вазиятнинг гуруҳ томонидан ечими ва таҳлили. Баҳолаш мезонлари

Таҳлил босқичи	Баҳолаш мезони
1. Вазият таҳлили	Макс.0,3 Яқинлик
2. Вазият объекти ташҳиси	Максималъ яқинлик. Макс.0,2
3. Назарий жиҳатларни аниқлаш	«Бириктириш» Макс.0,2
4. Вазиятнинг муқобил ечимини аниқлаш ва энг яхши муқобилни танлаш	Баённинг тўлиқлиги ва аниқлиги, танловнинг асослилиги Макс.0,8
5. Вазият ечимини ишлаб чиқиш ва асослаш	Баённинг тўлиқлиги ва аниқлиги Макс.0,5

Илова - 2.

Блиц-сўров саволлари

1. Замонавий туризмга тасниф беринг.
2. Туризмда “Пекиж-тур”нинг аҳамиятини ёритинг?
3. Туризм ва транспорт воситалари орасида қандай боғлиқлик мавжуд?
4. Ўрта Осиё минтақаси учун қандай туристик маршрутлар ташкил қилиш мақсадга мувофиқ?

Илова - 3.

Кейсда ёзма равишда қўлланиладиган кўрсаткич ва баҳолаш мезонлари

Баҳолаш кўрсаткичлари	Фаолият мазмуни	Баҳолаш мезонлари, балл
1. Таянч муаммо ва кичик муаммонинг тўғри	1. Асосий муаммо ва кичик муаммонинг	Макс: 3,0

аниқланиши, ифодаланиши ва асосланиши	ифодаланиши. 2.Ўз қарорини асослаб бериш	
2. Муаммо ечимининг усул ва воситаларининг танланиши ва асосланиши учун	1. Мазкур вазиятда муаммо ечимининг барча усул ва воситаларини санаб берилиши. 2.Уларнинг асослани-шини ёритиб беринг.	Макс: 6,0
3. Мамлакатнинг туризм тармоғига янгилик киритиш стратегиясини ишлаб чиқиш учун	1. Муаммонинг стратегик мақсадини аниқлаш. 2. Стратегик вазифаларни ажратиш. 3. Стратегик вазифаларни ечиш йўллари.	Макс: 7,0
4. Қўйилган назорат саволларига жавобларнинг тўғри ва аниқлиги.	1. 1 ва 2 саволларга жавоб. 2. 3 ва 4 саволларга жавоб. 3. 5 ва 6 саволларга жавоб	Макс : 1,8 Макс: 1,2 Макс:1,0 Жами макс: 4,0
Жами		Макс:20.

Илова - 4.

Мавзу бўйича талабалар билимини фаоллаштириш мақсадида блиц-сўров

1. Турмаҳсулот, маршрут ва туристик маршрут тўғрисида тушунча беринг.
2. Туристтик экскурсияни ташкил қилишга таъсир этувчи омиллар.
3. Туристтик маршрутлар қандай тоифаларга ажратилади?
4. Туристтик маҳсулотни яратиш ва шакллантиришда қандай омиллар

эътиборга олиниши керак?

Илова - 5.

Гуруҳларда ишлаш қоидаси

Гуруҳ аъзоларини ҳамма тинглаши лозим, унда мулойимлик ва ҳушмуомалалик.

Ҳар бир киши фаол, ҳамкорликда ишлаши ва топширилган вазифага жавобгар бўлиши лозим.

Ҳар бир киши ёрдамга муҳтож бўлганда уни сўраши лозим.

Ҳар бир киши ёрдам сўраганларга, ёрдам қўлини узатиши лозим.

Гуруҳ иши натижаларини баҳолашда ҳар бир киши иштирок этиши лозим

Ҳамма аниқ тушуниши лозим:

-бошқаларга ёрдам берган ҳолда ўзи ўрганади!

Илова - 6.



Мунозара иштирокчисига эслатма:

1. Мунозара муносабатларни аниқлаш эмас, балки муаммони ҳал этиш усули ҳисобланади

2. Узоқ гапирма, бошқалар ҳам ўз фикрини айтишига имконият бер.

3. Сенинг ақлли фикрларинг мақсадга етказиши учун сўзларни эҳтиёткорлик билан қўллаш, уларни ўйлаб айт, ҳиссиётларни назорат қил.

4. Оппонентнинг мавқеини тушунишга ҳаракат қил, унга ҳурмат кўрсат.

5. Оппонент томонидан билдирилган фикрларни тўғри, бузмаган ҳолда ва маъносини ўзгартирмай баён эт.

6. Фақат мунозара предмети бўйича гапириб беринг, ўзингнинг ўқимишлилигинг ва умумий эрудициянг билан кибрланма.

7. Кимгадир маъқул бўлиш ёки иштирокинг орқали кимгадир ҳалақит бериш ҳиссиётига қарши кураш.

Илова - 7.



Тақдимот қоидалари

Тақдимотда нима бўлиши лозим?

Авваламбор муаммони ҳал этиш! Шунингдек:

Маърузалар регламентига риоя қилиш.

Маърузаларнинг кетма-кетлигига риоя қилиш.

Гуруҳ аъзолари орасида вазифаларнинг аниқ тақсимланиши ва уларнинг ҳаракатларини маъқуллаш

Ахборот график, схема ва жадвал кўринишида тақДим этилиши лозим

Барча график кўринишидаги ахборотлар шарҳлаб берилиши лозим	Барча график кўринишидаги ахборотлар шарҳлаб берилиши лозим Тақдимотда нима бўлмайлиги лозим? Вазиятнинг ёритилиши ва қайта айтиб берилиши. Иштирокчилар маърузаларида қарама-қаршиликлар
	Нотўғри, тушунарсиз, баёнлар