

O'ZBEKISTON RESPUBLIKASI
OLIY VA O'RTA MAXSUS TA'LIM VAZIRLIGI
TOSHKENT DAVLAT SHARQSHUNOSLIK UNIVERSITETI



TURISTIK DESTINATSIYALAR MENEJMENTI

FANINING O'QUV DASTURI

Bilim sohasi:	1000000	Xizmattlar sohasi
Ta'lim sohasi:	1010000	Xizmattlar ko'rsatish sohasi
Mutaxassislik:	71010401	Turizm (faoliyat turlari bo'yicha)

Toshkent-2021

	<p>5. Mirziyoyev Sh.M. Qonun ustuvorligi va inson manfaatlarini ta'minlash – yurt taraqqiyoti va xalq farovonligining garovi. - T.: "O'zbekiston", 2017. - 48 b.</p> <p>6. Mirziyoyev Sh.M. Tanqidiy tahlil, qat'iy tartib-intizom va shaxsiy javobgarlik – har bir rahbar faoliyatining kundalik qoidasi bo'lishi kerak. - T.: "O'zbekiston", 2017.</p> <p>7. Mirziyoyev Sh.M. Buyuk kelajagimizi mard va oljanob xalqimiz bilan quramiz. – T.: "O'zbekiston", 2017. - 488 b.</p> <p>8. Hospitality Management – A practical introduction. AFRICAN SUN MeDIA BLOEMFONTEIN.2015.197p.</p>
	<p>Axborot manbalari</p>
9.	www.stat.uz
10.	www.worldbank.org
11.	www.wto.org
12.	www.opec.org
13.	www.inf.org
7.	<p>O'quv dasturi "Tashqi iqtisodiy faoliyat va turizmi" kafedrasida ishlab chiqilgan va 2021 - yil "<u>2021</u>" <u>as yusuf</u> dagi <u>1</u> – sonli bayonnomasini bilan ma'qullangan.</p> <p>O'quv dasturi Toshkent davlat sharqshunoslik universiteti Kengashining 2021 - yil "<u>2021</u>" <u>as yusuf</u> dagi <u>1</u> -sonli bayoni bilan tasdiqlangan.</p>
8.	<p>Fan/modul uchun ma'sollar:</p> <p>Qodirova Z.A. - Toshkent davlat sharqshunoslik universiteti "Tashqi iqtisodiy faoliyat va turizm" kafedrasи mudiri, iqtisod fanlari bo'yicha PhD</p> <p>Taqribchilar:</p> <p>Abdullahayev R.V. - O'ZXA, "Islom iqtisodiyoti va moliyasi, ziyorat turizmi" kafedrasи professori, iqtisodiyot fanlari doktori.</p> <p>Sharifxojayev Sh.O.- JDU, "Xalqaro iqtisodiyot" kafedrasи mudiri, iqtisod fanlari doktori.</p>

Fan/modul kodи	O'quv yи	Semestr	Kreditilar
TDM104	2021-2022	1	4
Fan/modul turи	Ta'llim turи	Haftadagi dars soatları	
Majburiy	O'zbek/rus	4	
Fanning nomи	Auditoriya mashg'ulotlari (soat)	Mustaqil ta'lim (soat)	Jami yuklama (soat)
Turistik destinatsiyalar menejmenti	60	60	120
1. Fanning mazmuni			
Fanni o'qitishdan maqsad – turistik faoliyat ob'ektlarini, hududiy turistik-rekreatsion tizimlarni – har xil o'lchamdagи yo'nalishlarni boshqarish to'grisida chueqr tushunchalarni shakllantirishdan iborat			
Fanning vazifasi – "destinatsiya" tushunchasini anglash, turistik yo'nalishlarni boshqarishda klasterleri yondashuv muammolarini o'rganish, maqsadlarning raqobatbardoshligini baholash va raqobatbardoshlikni oshirish bo'yicha chora-tadbirlar tizimini shakllantirish usullari tahlil qilish, hududning investitsiya jozibadorligini boshqarish usullari o'chib berishdan o'rgatishdan iborat.			
II. Asosiy nazariy qism (ma'ruba mashg'ulotlari)			
II.I. Fan tarkibiga quyidagi mavzular kiradi:			
1-mavzu. Turistik destinatsiya- turizm tiziminining elementi sifatida			
Terminning zamoraviy ilmiy yondashuvlari va ta'riflari. "Turistik destinatsiya. Turistik destinatsiyalarning tipologiyasi. Turistik destinatsiyalarni shakllantirish uchun resurslar va shartlar. Turistik destinatsiyalarning hayot sikli.			
2-mavzu. Turistik destinatsiyalarni boshqarishda klasterli yondashuv			
Klaster tushunchasi. Turistik va rekreatsion klasterlarning tasnifi. Turistik va rekreatsion klasterlarning iqtisodiy mohiyati. Turizm va dam olish klasterini boshqarish			
3-mavzu. Turistik destinatsiyalar marketingi			
Turistik destinatsiyalarda huddiy marketing. Turistik destinatsiyalarda bo'yicha marketing strategiyasini shakllantirish. Turistik destinatsiya marketing kommunikatsiyalari kompleksini shakllantirish			

turistik destinasiyalar va turistik-rekreatsion klastерларни yaratish va boshqarish tamoyillari *haqida tasavvur va bilimga ega bo'lishi*; marketing, investitsiya va turistik yo'nalishlarni strategik boshqarish doirasida boshqaruv funktsiyalarini bajarish, marketing strategiyasini va sayyohlik yo'nalishining brendini ishlab chiqish va turistik yo'nalish bo'yicha marketing kommunikatsiyalarini shakllantirish, turistik va rekreatsion klastерларни loyihalash *ko'nikmalariga ega bo'lishi*, barqaror rivojlanish tamoyillari asosida turistik yo'nalishlarda boshqarish

4. VI. Ta'lim texnologiyalari va metodlari:

- ma'ruzalar;
interfaol keys-stadilar;
seminarlar (mantiqiy fiklash, tezkor savol-javoblar);
guruhlarda ishlash;
taqdimotlarni qilish;
individual loyihalari;
jamoa bo'lib ishslash va himoya qilish uchun loyihalari.

5. VII. Kreditlarni olish uchun talablar:

Fanga oid nazariy va uslubiy tushunchalarini to'la o'zlashtirish, tahlil atijatilarini to'g'ri aks ettira olish, o'rganilayotgan jarayonlar haqida mustaqil mushohada yuritish va joriy, oraliq nazorat shakllarida berilgan azafifa va topshirilgan bajarish, yakunni nazorat bo'yicha yozma ismi onshirchi lozim.

卷之三

- Анализ альтернатив**

 - Шичкова Е.В. Продвижение территории и международный туризм: проектно-ориентированный подход: учебно-метод. пособие / Е.В. Шичкова. -Нижний Новгород: Изд-во ННГУ, 2015. - 230с.
 - Mark Anthony Camilleri. Travel Marketing, Tourism Economics and the Airline Product. Springer.Malta. 2018.
 - Менеджмент в туризме и гостеприимстве : учебно-методическое пособие : в 2 ч. / А.О. Васильченко, Е.А. Грешишкина. – Минск : ПолесГУ, 2019. – Ч. 1. – [8] с.

Oscillation

4. Mirziyoyev Sh.M. Erkin va farovon, demokratik O'zbekiston davlatini birlgilikda barpo etamiz. – T.: "O'zbekiston", 2016.- 26 b.

<p>4-mavzu. Turistik destinatsiyalar raqobatbardoshligini boshqarish</p> <p>Turistik destinatsiyalarning raqobatbardoshligi: Turistik destinatsiyalarning raqobatbardoshligi raqobatbardoshligini baholash. Turistik destinatsiyalarning raqobatbardoshligi va jozibadorligini boshqarish.</p> <p>5-mavzu. Turistik xulq-atvorni tahlil qilishning yondashuvlari</p> <p>Sayyoohlarning motivlari (Iso-Aloha, Kromton). Pull va Push faktorlari (Dann, Li). Sayyoohlarning psixografik turlari (King va Hyde). Mijozlarni segmentatsiyalash va qiymat taklifi. GFK segmentatsiyasi. Roper Consumer Styles (RCS). Sayyoohlilik kompaniyasining marketing strategiyasini (turistik yo'nalishni o'z ichiga olgan holda), raqobatdosh afzalliklarini aniqlash uchun amaliy amaliyot.</p> <p>6-mavzu. Turistik destinatsiyalarning investitsiya jozibadorligini boshqarish</p> <p>Turistik destinatsiyalarning investitsiya siyosati. Turistik destinatsiyalarga davlat-xususiy sherliklik tamoyili asosida investitsiyalarni jaib qilish mexanizmi. Turistik destinatsiyalarga sarmoya kiritish samaradorligini baholash</p> <p>7-mavzu. Turistik destinatsiyalar rivojlanishining strategik boshqaruvi</p> <p>Turistik destinatsiyalarni rivojlanirish bo'yicha strategik rejalashtirish. Turizmni maqsadli boshqarish. Turistik destinatsiyalarni rivojlanirish sohasidagi davlat siyosati</p> <p>8-mavzu. Turistik destinatsiyalar mintaqalararo hamkorlikning namunasi sitatida</p> <p>Turistik destinatsiya dam olish maskani sifatida. Mintaqaviy turistik klaster tushunchasi va uning xarakteristikasi. Korporativ qadriyatmani rivojlantrish: ijtimoiy sohadagi maxsus turizm dasturlari.</p> <p>9-mavzu. Turistik destinatsiyalar marketingi va brendlash</p> <p>Turli mamlakatlarda Turistik destinatsiya taskil etishning oziga xos xususiyatlari. Turistik destinatsiyani boshqarish tizimini qurish tamoyillari. Turistik destinatsiyani reklama qilish vositalari.</p> <p>10-mavzu. Turistik destinatsiyalar barqaror rivojlanishni boshqarish</p> <p>Turizmni barqaror rivojlantrish kontseptiyasi. Turistik destinatsiyalarda barqaror turizm strategiyasini amalga oshirish. Barqaror turizm marketingi.</p>	<p>4. Turistik destinatsiya marketing kommunikatsiyalari kompleksini shakllantirish</p> <p>5. Turistik destinatsiya raqobatbardoshligi modelлari</p> <p>6. Turlik mamlakatlar turistlari turlarining qiyosiy xususiyatlari va turistik destinatsiya biznesiga ta'siri</p> <p>7. Roper Consumer Styles (RCS).</p> <p>8. Turistik destinatsiyalarning raqobatbardoshligi va jozibadorligini boshqarish.</p> <p>9. Turistik destinatsiyalar sarmoya kiritish samaradorligini baholash dasturlari</p> <p>11. Turistik destinatsiyalarni rivojlanirish sohasidagi davlat siyosati</p> <p>12. Turistik destinatsiyani reklama qilish vositalari.</p> <p>13. Turistik yo'nalishni rivojlanirishda PR funktsiyalari</p> <p>14. O'zbekistonning turistik destinatsiyalari</p> <p>15. Barqaror turizm marketingi</p> <p>Amaliy mashg'ulotlar multimedya qurulmalari bilan jihozlangan auditoriyada bir akadem guruhga bir o'qituvchi tomonidan o'tkazilishi lozim. Mashg'ulotlar faol va interaktiv usullar yordamida o'tilishi, mos ravishda munosib pedagogik va axborot texnologiyalar qo'llanilishi maqsadga muvofiq.</p> <p>IV. Mustaqil tal'im va mustaqil ishlar</p> <p>Mustaqil taljin uchun tavsiya etiladigan mavzular:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Turistik destinatsiyaga doir nazariy qarashlar. 2. Rekreasion klaslerlar 3. Turistik destinatsiyalarning rivojlanishida PR 4. Turistik destinatsiyalarga sarmoyalalarni jaib qilish 5. Turistik destinatsiyalarning raqobatbardoshligini oshirish yo'llari 6. Turistik destinatsiyalarning biznesga ta'siri 7. Turistik destinatsiyalarning rivojlanishida barqaror turizmning o'rni 8. Turistik destinatsiyalarning jozibadorligini oshirish yo'llari 9. Turistik destinatsiyalarning rivojlanishiga ta'sir qiluvchi omillar 10. Turistik xulq-atvori tahlili <p>Mustaqil o'zlashtirilagan mavzular bo'yicha talabalar tomonidan referatlar tayyorlash va uni taqdimat qilish tavsiya etiladi</p> <p>V. Ta'ilim natijalari / Kasbiy kompetentsiyalari</p> <p>3. Magistr bilishi kerak:</p> <ul style="list-style-type: none"> • turistik zonalarni boshqarish tamoyillari, turistik destinatsiyalar marketingining naziyy asoslari, hududiy bozorlarni o'rganish usullari,
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------