

СИЛЛАБУС
2022-2023 оқу жылының көктемгі семестрі
«Туризм» білім беру бағдарламасы

Пәннің коды	Пәннің атауы	Студенттің өзіндік жұмысы (СӨЖ)	Кредит саны			Кредит саны	Студенттің оқытушы басшылығы мен өзіндік жұмысы (СӨӨЖ)
			Дәрістер (Д)	Практика сабақтар (ПС)	Зертх. сабақтар (ЗС)		
ТО 3211	Туроперейтинг	4	15	15	15	5	8
Курс туралы академиялық ақпарат							
Оқытудың түрі	Курстың типі/сипаты	Дәріс түрлері		Практикалық сабақтардың түрлері		Қорытынды бақылау түрі	
Күндізгі,	Міндетті-кәсіби; пәнаралық, қолданбалы	Дәріс-дискуссия, дәріс-конференция, аналитикалық		Есептер, ситуациялық жағдайлар		Емтихан Тест-univer system	
Дәріскер (лер)	Актымбаева А.С., г.ғ.к., аға оқ.						
e-mail:	Alyia.Aktymbayeva@kaznu.kz						
Ассистент	Орынбасарова Г.О., Биикова А.С., Моминов С.А.						
e-mail:	Gulnar.86_27@mail.ru , Biikova.Assem@kaznu.kz , serikmominov90@gmail.com						
Телефон	3 773335 (1228)						

Курстың академиялық презентациясы

Пәннің мақсаты	*Оқытудың күтілетін нәтижелері (ОН) Пәнді оқыту нәтижесінде білім алушы қабілетті болады:	ОН қол жеткізу индикаторлары (ЖИ) (әрбір ОН-ге кемінде 2 индикатор)
Пән мазмұны туроперейтинг негіздерін кіргізеді, туроперейтинг түрлерін және субъекттерін сипаттайды, туроперейтинг кезеңдерін ашып көрсетеді, туристік қызметтер нарығындағы туроператордың маңызын және орнын түсіндіреді	ОН 1. Туроперейтингтің теориялық негіздерін түсіндіру және оның мәнін ұғыну, әдіснаманың және практикалық маңыздылықтың мәнін түсіну	1.1 Туроперейтингтегі негізгі анықтамалар мен терминдерді түсіну; 1.2 Туроперейтингтің міндеттерін түсіну.
	ОН 2. Туристік қызметтер нарығындағы туроператорлардың ролі мен орнын негіздеу	2.1 Туроператорлар мен турагенттердің түрлерін таныстыру; 2.2 Туроператорлардың және турагенттің арасындағы айырмашылықтарын зерттеу негізінде туризм саласындағы қызметті ұйымдастыру және басқару жүйесін әзірлеудің заманауи экономикалық әдістерді пайдалану;
	ОН 3. Туристерге қызмет көрсету бағдарламаларын әзірлеу кезінде туроператор туралы жинақталған білімді іс жүзінде қолдану	3.1 Турға кіретін қызметтер тізімін анықтау мен маркетинг стратегиясын таңдау жөніндегі білімдер мен дағдыларын көрсете білу; 3.2 Турды жобалау кезінде қызметтер тізімін таңдау; 3.3 Туристерге қызмет көрсетуді ұйымдастыруда әр түрлі бағдарламаларды қолдану.
	ОН 4. Қызмет көрсетушілермен шарт жасасу процесін ұйымдастыру қабілетін көрсету	4.1 Тур барысында туристерге кешенді қызмет көрсетуге қатысатын қызмет жеткізушілерін тану; 4.2 Туроператордың қызметтерді жеткізушілермен шарттық қатынастарын реттейтін нормативтік-құқықтық актілерді қолдану; 4.3 Қызмет жеткізушілермен келіссөздер жүргізу жоспарын құру.
	ОН 5. Туристік өнімді генерациялау және өткізу желісінің мониторингін жүзеге асыру	5.1 Туристік өнімді сатудың негізгі нысандарының сипаттамаларын анықтау; 5.2 Туристік өнімді жасау және құрастыру іс әрекетін талдау; 5.3 Турларды жылжыту бағдарламаларын әзірлеу.
Пререквизиттер	TN 1302 Туризмология негіздері, OPDT 2002 Кәсіпкерлік қызметтердің негіздері	

Постреквизиттер	ГН 3013 Қонақ үй шаруашылығы
**Әдебиет және ресурстар	<p align="center">Негізгі:</p> <p>1 Ақтымбаева А.С. Туроперейтинг. – Алматы: Қазақ университеті, 2015. – 215 б.</p> <p>2 Быстров С.А. Технология организации туроператорской и турагентской деятельности: учебник/ С.А. Быстров. – М.: ИНФРА-М, 2020. – 375 с.</p> <p>3 Быстров С.А. Организация туристской деятельности. Управление турфирмой: учебное пособие / С. А. Быстров. – М.: Форум: ИНФРА-М, 2019. - 400 с. - Текст: электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/967459.</p> <p>4 GetVirtual: How to Launch Your Online Business/https://www.coursera.org/learn/getvirtual</p> <p align="center">Қосымша:</p> <p>5 Лысакова Л.А. Tourismus. Туризм: учебное пособие / Л. А. Лысакова, Е. М. Карпова, Е. Н. Лесная. – 3-е изд., стер. – М.: ФЛИНТА, 2020. – 145 с. Текст: электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1140557</p> <p>6 Бизнес-планирование в туризме: учебник для студентов бакалавриата, обучающихся по направлению подготовки 43.03.02 «Туризм» / под общ. ред. Т. В. Харитоновой, А. В. Шарковой. - 4-е изд. – М.: Дашков и К, 2021. - 310 с. - ISBN 978-5-394-04314-7. - Текст: электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1231980</p> <p>7 Ильина Е.Н. Туроперейтинг: организация деятельности: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 256 б.</p> <p>Онлайн көре аласыз: Үй тапсырмаларды және жобаларды орындау үшін қосымша оқу материалдарды univer.kaznu.kz сайтында өз парақшаңызда УМКД –дан көре аласыз.</p>

Университеттің моральдық-этикалық құндылықтар шеңберіндегі курстың академиялық саясаты	Академиялық құндылықтар: Практикалық / зертханалық сабақтар, СӨЖ өзіндік, шығармашылық сипатта болуы керек. Бақылаудың барлық кезеңінде плагиатқа, жалған ақпаратқа, көшіруге тыйым салынады. Мүмкіндігі шектеулі студенттер телефон, aliyaaktymbayeva@gmail.com е-пошта бойынша консультациялық көмек ала алады.
Бағалау және аттестаттау саясаты	Критериалды бағалау: дескрипторларға сәйкес оқыту нәтижелерін бағалау (аралық бақылау мен емтихандарда құзыреттіліктің қалыптасуын тексеру). Жиынтық бағалау: аудиториядағы (вебинардағы) жұмыстың белсенділігін бағалау; орындалған тапсырманы бағалау.

Оқу курсының мазмұнын жүзеге асыру күнтізбесі

Апта	Тақырып атауы	Сағат саны	Макс. балл
Модуль 1 Туроперейтинг негіздері			
1	Д. Туроперейтингтің тарихи түбірлері, басқа ғылымдардың арасындағы «Туроперейтинг» тәртіп ғылымының рөлі мен орны	1	
	СС. «Туроперейтинг» тәртібінің рөлі мен орны, зерттеудің әдістері, курстың мақсаты мен мәселелерің ашу.	1	4
	ПС. Туроперейтингтің негізгі кезеңдерін көрсететін, тәртіптің ғылымдағы дамудың қысқаша тарихи очеркіне кесте жасау.	1	4
2	Д. Туроперейтингтің жалпы сипаттамасы, түрлері және субъектілері, негізгі функциялары.	1	
	СС. Туристтік қызмет нарығындағы туроператордың сипаттамасын мен функциясын ашу. Туроператорлар қызметінің сипаттама беру.	1	4
	ПС. Турперейтингтің жалпы сипаттамасы, субъектілері және түрлері. Логикалық есептерді шешу.	1	4
	СОӨЖ 1: СӨЖ 1. Алматы қаласының туристік агенттіктерге және туроператорларға талдау жүргізу. Кеңес беру.		
3	Д. Туристтік қызмет нарығындағы туроператордың сипаттамасы мен функциясы.	1	
	СС. Халықаралық дәрежедегі туроперейтинг ерешіліктерің ашу.	1	4
	ПС. Туроперейтингтің Қазақстанда пайда болу алғышарттары және оның кәсіпкерлер үшін тартымды факторларың қарастыру. Кесте даярлау.	1	4
4	Д. Туроператорлар қызметінің сипаттамасы, алдыңғы қатардағы отандық және шет	1	

	елдік туроператорлар		
	СС. Ұлттық дәрежедегі туроператорлар туралы ақпарат беру	1	4
	ПС. Туристтік қызметтер нарығындағы туроператордың алатын орны мен рөлінің ашу. Ұлттық дәрежедегі туроперейтингтегі дайындық жұмыстарың қарастыру. Логикалық есептерді шешу	1	4
	СОӨЖ 2: СӨЖ 1 «Алматы қаласының туристік агенттіктерге және туроператорларға талдау жүргізу». Яғни туризмдегі туроператорлар мен турагенттердің баға құру әдістерің ашу, олардың нарықтық жағдайда қалай жұмыс құрастыратының және бәсекелестік стратегиясын қарастыру, қабылдау.		22
5	Д. Халықаралық дәрежедегі туроперейтинг	1	
	СС. Туроперейтингтегі жоспарлау объектісі ретінде туристік қызметтер кешенің ашу	1	4
	ПС. Туристтік аудандастырудың маңыздылығың дәлелдеу. Туроперейтингтегі жобалау объектісі ретінде туристік қызметтер кешенің қарастыру. Логикалық есептерді шешу.	1	4
6	Д. Ұлттық дәрежедегі туроперейтинг, ұлттық нарықтағы аймақтардың туристік-рекреациялық потенциалы. Қонақ дәрісі ШЖС «Компас тур»	1	
	СС. Турларды жобалау ерекшіліктерің ашу	1	4
	ПС. Ұлттық нарықтағы туристік-рекреациялық аймақтардың мүмкіндіктері ашу (потенциалдары). Логикалық есептерді шешу	1	4
	СОӨЖ 3. «Турды жобалау процессін құжаттық қамтамасыздандыру». Яғни кешенді турларының құжаттық қамтамасыздандыруын жасау. Қазақстан бойынша бір турлардың бағдарламасын құрастыру барысында керек құжаттарды анықтау СӨЖ-ді орындау бойынша кеңес беру.		
7	Д. Туроперейтингтегі жоспарлау объектісіретінде туристік қызметтер кешені.	1	
	СС. Туроператорлардың қызмет жабдықтаушылармен жұмысың ашу	1	4
	ПС. Туроперейтингтегі жобалау нысандар ретінде туристік қызмет кешенің ашу. Туристтік нарықты сегменттеу: мақсаттық нарықты таңдау, нарықтың сегмент потенциалын бағалау, нарықтың берілген сегменттің игеру мүмкіндіктерін талдау жүргізу. Логикалық есептерді шешу	1	4
	СОӨЖ 4. СӨЖ 2: «Турды жобалау процессін құжаттық қамтамасыздандыру». Яғни кешенді турларының құжаттық қамтамасыздандыруын жасау. Қазақстан бойынша бір турлардың бағдарламасын құрастыру барысында керек құжаттарды анықтау. СӨЖ-2 қабылдау.		22
Аралық бақылау 1			100
Модуль 2 Туроперейтингтегі турларды жоспарлау және жобалау			
8	Д. Турларды жобалау кезеңдері, дамыту және ұйымдастыру технологиялары.	1	
	СС. Туроперейтингтегі келісім-шарт қатынастарың ашу	1	4
	ПС Турларды жобалау. Турдың әрбір кезеңіндегі тұтынушы сұранысын басқару механизмдерді ашу. Келісім-шарт жасау.	1	4
9	Д. Туроператорлардың қызмет жабдықтаушылармен жұмысы, ынтымақтастық тәсілдері.	1	
	СС. Туроперейтингтегі баға қалыптастыру ерекшіліктерің ашу	1	4
	ПС. Жабдықтаушы қызметімен туроператорлардың жұмыс механизмдерің ашу. Туристтік қызметтер нарығын сегментациялау ерекшіліктерің мысалдар арқылы ашу. Логикалық есептерді шешу	1	4
	СӨЖ 3. Турлардың өмірлік айналымының сатыларың қарастыру. Туроператорлардың турларын халықаралық және ұлттық нарықтарда алға басу стратегияларың ашу. Тапсырма беру.		
10	Д. Туроперейтингтегі келісім-шарт қатынастардың түрлері, мәні мен ұғымы	1	
	СС. Турлардың алға басудың негізгі тәсілдерің ашу	1	4
	ПС. Ұлттық дәрежеде туроператорлардың келісім-шарт қатынастарын реттейтін нормалды-құқықтық актілерің қарастыру. Туроперейтингтегі келісім-шарт қатынастарың ашу.	1	4
	СОӨЖ 5. СӨЖ 3: «Турлардың өмірлік айналымының сатылары. Туроператорлардың турларын халықаралық және ұлттық нарықтарда алға басу стратегиялары. СӨЖ 3 қабылдау		22

11	Д. Туроперейтингтегі баға қалыптастыру. Қонақ дәрісі ШЖС «Caspian Travel»	1	
	СС. Көрме шараларға қатысу ерекшеліктерің қарастыру	1	4
	ПС. Турларды жылжытудағы негізгі шараларды ашу. Логикалық есептерді шешу	1	4
12	Д. Туроперейтингте қолданатын турлар мен жеке туристік қызметтердің алға басудың негізгі тәсілдері.	1	
	СС. Турлады іске асыру технологияларын ашу	1	4
	ПС. Туристік ортада өткізілетін көрме шараларының жіктеліу (классификациясы) мен олардың сипаттамасын жасау. Логикалық есептерді шешу.	1	4
	СОӨЖ 6. СӨЖ 4: «Халықаралық туроператорлармен жергілікті туроператорлардың жұмыс жүргізу тәртібіне салыстырмалы талдау жүргізу». Тапсырма беру, кеңес беру		
13	Д. Тұтынушыларға турларды іске асыру кезеңдері, шаралары мен технологиялары және туроператорлардың жеке туристік қызметтері.	1	
	СС. Сұранысты қалыптастыру және өтімді ынталандыру жолдарды ашу	1	4
	ПС. Туроперейтингтегі қызмет көрсету сапасын бақылау механизмдерді ашу. Туризм саласында өткізілетін көрме шараларды жіктеу (классификация) және олардың сипаттамасын қарастыру.	1	4
14	Д. Сұранысты қалыптастыру және өтімді ынталандыру.	1	
	СС. Туристік қызмет кешеннің жеке түрде сату ерекшеліктерін ашу	1	4
	ПС. Туроперейтингтегі туристік қызмет кешеннің жеке түрде сату ерекшеліктерін қарастыру. Жеке түрде сату процестің сипаттамасын ашу. Клиентпен телефон арқылы қарым-қатынас орнату жұмысын жүргізу. Логикалық есептерді шешу	1	4
	СОӨЖ 7. «Халықаралық туроператорлармен жергілікті туроператорлардың жұмыс жүргізу тәртібіне салыстырмалы талдау жүргізу». СӨЖ 4 қабылдау		
15	Д 15. Туроперейтингтегі қызмет көрсету сапасын басқару, бағалау критерийлері.	1	
	СС. Туроперейтингтегі қызмет көрсету сапасын басқару механизмдерді ашу	1	4
	ПС 15. Сұранысты қалыптастыру және өтімді ынталандыру жолдарды қарастыру. Туроперейтингтегі туристік қызмет кешеннің жеке түрде сату ерекшеліктерін ашу. Логикалық есептерді шешу	1	4
	СОӨЖ 8. Емтиханға дайындық мәселесі бойынша кеңес беру.		
Аралық бақылау 2			100

Факультет деканы

В.Г. Сальников

Кафедра меңгерушісі
Дәріскер

А.С. Ақтымбаева
А.С. Ақтымбаева