





**ДЕРЖАВНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ**
**ФАКУЛЬТЕТ РЕСТОРАННО-ГОТЕЛЬНОГО ТА
ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ**
КАФЕДРА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ
СИЛАБУС (SYLLABUS)

Назва курсу	REVENUE МЕНЕДЖМЕНТ / REVENUE MANAGEMENT	
Сторінка курсу в системі дистанційного навчання	dist. knute.edu.ua	
Консультації	Відповідно до графіку індивідуальних консультацій, що розмішений на офіційному сайті ДТЕУ (сторінка кафедри готельно-ресторанного бізнесу). Інформація доступна за посиланням: https://knute.edu.ua/file/MjAxODk=/a36bfc7a5a4d006d6aaece2f96a0f77d.pdf	
Викладачі	Кулик Марія Володимирівна Полтавська Оксана Володимирівна	
Профайл викладачів	Кулик Марія Володимирівна https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=39734 Полтавська Оксана Володимирівна https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=39767	
		
Контакти	м. Київ, вул. Кіото, 19 ауд. 536 (044) 531-48-09	
E-mail:	m.kulyk@knute.edu.ua o.poltavska@knute.edu.ua	

Коротка анотація до курсу: Revenue менеджмент вивчає формування системи теоретичних знань, практичних умінь і навичок використання моделей управління доходами, аналітичних технологій щодо оптимізації та максимізації доходності суб'єкта готельного бізнесу на основі прогнозування поведінки споживача та стимулювання попиту. Предметом вивчення дисципліни є концептуальні положення, теоретичні та методологічні засади Revenue менеджмент.

Мова викладання: українська

Освітній ступінь: магістр / master

Спеціальність: 241 «Готельно-ресторанна справа»

Освітня програма: Міжнародний готельний і ресторанний бізнес / International hotel and restaurant business

2. Мета та цілі курсу - Метою вивчення дисципліни «Revenue менеджмент» є оволодіння знаннями та формування системи теоретичних знань, практичних умінь і навичок використання моделей управління доходами, аналітичних технологій щодо оптимізації та максимізації доходності суб'єкта готельного бізнесу на основі прогнозування поведінки споживача та стимулювання попиту.

3. Результати навчання. Процес опанування дисципліни «Revenue менеджмент» передбачає виконання таких завдань:

- розуміння концепції Revenue менеджменту як аналітичної технології управління доходами;
- застосування теоретичних та методологічних положень Revenue менеджменту як базису для розроблення та застосування у практичній діяльності методик забезпечення продажів оптимальної кількості номерів готелю за максимальною ціною через найбільш ефективні канали збуту;
- визначення ключових чинників, що впливають на ефективність методів Revenue менеджменту та забезпечують успішність функціонування готелю;
- обґрунтування та застосування методів, технік, моделей щодо застосування практичних та ефективних підходів до формування справедливої ринкової вартості готельної послуги як товару, розробки гнучкої політики ціноутворення, визначення недостатнього рівня доходів готелю;
- імплементації Revenue менеджменту у систему управління готелю з дотриманням етичних принципів взаємовідносин.

4. Обсяг курсу Дисципліна «Revenue менеджмент» містить 6 кредитів ECTS. Загальна кількість годин 180 з них 28 – лекцій, 28 – практичних і 124 – самостійної роботи студентів.

5. Технічне й програмне забезпечення /обладнання – Вивчення дисципліни передбачає використання комп'ютерної техніки та програмних продуктів (візуальних засобів моделювання)

6. Календарно-тематичний план (схема вивчення курсу)

Назва теми	Кількість годин				Форми контролю
	Усього годин/кредитів	з них			
		лекції	практичні заняття / МК	СРС	
Тема 1. Економічний базис Revenue менеджменту	16	2	2	12	Т, ВЗ, ПІЗ
Тема 2. Система Revenue менеджменту	16	2	2	12	Т, ВЗ, ПІЗ
Тема 3. Revenue менеджмент як бізнес-процес	14	2	2	10	Т, ВЗ, ПІЗ, КР
Тема 4. Сегментація ринку та профілювання споживачів у системі Revenue менеджменту	16	2	2	12	Т, ВЗ, ПІЗ
Тема 5. Методи аналізу доходів у системі Revenue менеджменту	18	4	4	10	Т, ВЗ, ПІЗ
Тема 6. Прогнозування доходів в системі Revenue менеджменту	16	4	2	10	Т, ВЗ, ПІЗ, КР
Тема 7. Ціноутворення в системі Revenue менеджменту	18	4	4	10	Т, О, ВЗ, ПІЗ
Тема 8. Цінові і нецінові інструменти в системі Revenue менеджменту	16	2	2	12	Т, ВЗ, ПІЗ
Тема 9 Вплив стратегічних бізнес-одиниць на систему Revenue менеджменту	16	2	2	12	Т, ВЗ, ПІЗ, КР
Тема 10 Інформаційне забезпечення Revenue менеджменту	18	2	4	12	Т, ВЗ, ПІЗ, КР
Тема 11 Етика і маркетинг відносин в системі Revenue менеджменту	16	2	2	12	Т, ВЗ, ПІЗ, КР
Разом	180/6	28	28	124	-

Підсумковий контроль – екзамен

Примітка:

СРС – самостійна робота студентів,

Т – тестування,

ВЗ – вирішення завдань на практичних заняттях

ПІЗ– презентація індивідуальних завдань,

КР– письмова контрольна робота.

7. Система оцінювання та вимоги

Підсумкова модульна оцінка за семестр є сумою оцінок, отриманих студентом за виконання практичних завдань та оцінки модульного контролю. Екзаменаційна оцінка є результатом виконання екзаменаційного іспиту. Робочою програмою передбачено:

14 практичних, загальна сума балів за виконання роботи складає 70 балів, модульна оцінка 30 балів. Усього – 100 балів.

Максимальна екзаменаційна оцінка становить 100 балів.

8. Рекомендована література (основні джерела):

Основний

1. *HoReCa: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.: у 3-х т. т.1 : Готелі / за ред. А.А.Мазаракі; авт.: А.А.Мазаракі, С.Л. Шаповал, С.В. Мельниченко та ін. – Київ : КНТЕУ, 2017. – 412 с.*
2. *HoReCa: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.: у 3-х т. т.2 : Ресторани / за ред. А.А.Мазаракі; авт.: А.А.Мазаракі, С.Л. Шаповал, С.В. Мельниченко та ін. – Київ : КНТЕУ, 2017. – 312 с.*
3. *HoReCa: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.: у 3-х т. т.3 : Кейтеринг / за ред. А.А.Мазаракі; авт.: А.А.Мазаракі, С.Л. Шаповал, С.В. Мельниченко та ін. – Київ : КНТЕУ, 2017. – 448 с.*
4. Stanislav Ivanov (2014). Hotel Revenue Management: From Theory to Practice. Varna: Zangador https://www.researchgate.net/.../262918029_Hotel_Revenue_Management_From_Theory_to_Practice
5. Talluri K. T., Ryzin G. J. V. (2012) The Theory and Practice of Revenue Management. Springer Science + Bussiness Media, Inc – 712 p.

Додатковий

6. Мазаракі А., Бойко М., Кулик М. Детермінанти ревеню-менеджменту в готельному бізнесі.– Вісник КНТЕУ – Режим доступу: <http://visnik.knteu.kiev.ua/files/2017/04/6.pdf>
7. Бойко М., Босовська М., Кулик М. Овербукінг як інструмент ревеню- менеджменту. .– Вісник КНТЕУ – Режим доступу: <http://visnik.knteu.kiev.ua/files/2019/06/6.pdf>
8. Ivanov, S. (2007) Dynamic overbooking limits for guaranteed and nonguaranteed hotel reservations. Tourism Today 7, pp. 100-108. SSRN Working Paper No. 1295968. Abstract available online at: <http://ssrn.com/abstract=1295968>
9. Ivanov. S. (2007) Conceptualizing cannibalisation: the case of tourist companies. Yearbook 2007, International University College, ISSN 1312-6539, pp. 20-36. Available online at: <http://ssrn.com/abstract=1293730>
10. Ivanov, S. (2013) Optimal overbooking limits for a 3-room type hotel with upgrade and downgrade constraints. SSRN URL: <http://ssrn.com/abstract=2190042>
11. Ivanov, S., V. Zhechev (2012) Hotel Revenue management – a critical literature review. Tourism, 60(2), pp. 175-197. Earlier version available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1977467>
12. Tony S.M. , Yiu Tung Poon Revenue management: resolving a revenue optimization paradox http://orion.math.iastate.edu/ytpoon/publication/12_Revenue_management.pdf
13. Netessine, S., R. Shumsky (2002) Introduction to the theory and practice of yield management. INFORMS Transactions on Education, 3(1), pp. 34-44 •
14. Ng, I. C. L. (2009). The pricing and Revenue management of services: A strategic approach. London: Routledge
15. Tranter, K. A., Stuart-Hill, T. & Parker, J. (2008). Introduction to Revenue management for the hospitality industry. Harlow: Pearson Prentice Hall
16. Yeoman, I. & McMahon-Beattie, U. (eds.) (2011). Revenue Management. A Practical Pricing Perspective. Palgrave Macmillan 71
17. Informational imperatives formation of revenue management <https://knteu.edu.ua/file/MjExMzA=/7ec1485f137c2b05f1ba5172a2900aa2.pdf>

Інтернет-джерела

18. <http://www.hotelmule.com/management/> – Hospitality and tourism industry portal.
19. <https://www.hrsinternational.com/en> – офіційний сайт компанії HRS. Системи Fidelio, OPERA, TRAKO, Micros, Bartech та ін.
20. <http://www.micros.com/> – офіційний сайт компанії Micros.
21. <http://www.microsoft.com/> – офіційний сайт компанії Microsoft, системи Navision.
22. <http://www.oracle.com>
23. <https://www.travelline.ua/>
24. <https://www.xotels.com/en/revenue-management/revenue-management-book/revenue-management-definition>

Рекомендовані версії комп'ютерних програм

- Програмне забезпечення Hotel Revenue Management готелю IDEaS.
- Програмне забезпечення Hotel Revenue Management OPERA RMS.
- Програмне забезпечення Hotel Revenue Management REVPAR GURU.
- Програмне забезпечення Hotel Revenue Management Xotels Revenue Management Solution.
- Програмне забезпечення Hotel Revenue Management Easy (Ez) Revenue Management Solutions.
- Програмне забезпечення Hotel Revenue Management TopLine Profit.
- Програмне забезпечення Hotel Revenue Management MeetingMatrix.
- Програмне забезпечення організації простору Iplan.
- Програмне забезпечення організації простору MeetingTrak.
- Програмне забезпечення організації простору MeetingPro.
- Програмне забезпечення для роботи з клієнтами TRAKO.
- Програмне забезпечення для роботи з клієнтами Terrasoft CRM