

ВІННИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВА

ЗАТВЕРДЖЕНО:

Декан факультету економіки та підприємництва

Салькова І.Ю.

« 03 » вересня 2019 р.

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

REVENUE MENEDJMENT

РОЗГЛЯНУТО

на засіданні Ради Студентського

Самоврядування

факультету економіки та підприємництва

Протокол № 1 від
« 02 » вересня 2019 р.

РОЗГЛЯНУТО

на засіданні

Вченої Ради факультету

економіки та підприємництва

Протокол № 1 від
« 02 » серпня 2019 р.

Вінниця 2019 р.

1. Відомості про викладача, який викладає навчальну дисципліну
Польова Олена Леонідівна, доцент, доктор економічних наук, професор кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, готельно-ресторанної справи та туризму, електронна адреса: olena_polova@i.ua

2. Опис навчальної дисципліни

ОПП 03 Revenue менеджмент
кількість кредитів ЄКТС – 5;
кількість годин – 150 годин, у тому числі 58 аудиторних годин, 92 години самостійна робота;

3. Час і місце проведення навчальної дисципліни Термін викладання – один семестр, I семестр.

4. Пререквізити і постреквізити навчальної програми

- Revenue менеджмент належить до нормативної навчальної дисципліни, освітній компонент циклу професійної та практичної підготовки;
- при вивченні даної дисципліни використовуються знання, отримані з таких дисциплін (пререквізитів): «Мікроекономіка», «Статистика», «Готельна справа», «Ресторанна справа», «Економіка готелів і ресторанів», «Маркетинг»;
- основні положення навчальної дисципліни мають застосовуватися при вивченні таких дисциплін (постреквізитів): «Стратегічний маркетинг в готельному та ресторанному бізнесі», «Бренд-менеджмент», «Поведінка споживачів послуг гостинності», «Управління бізнес-процесами», «Ціннісно орієнтоване управління».

5. Характеристика навчальної дисципліни

5.1. Призначення навчальної дисципліни

Revenue менеджмент - це технологія формування цінової політики на основі прогнозування попиту, спрямована на забезпечення високої прибутковості. Основне завдання даної технології в сфері гостинності – досягнення оптимального співвідношення між попитом на послуги і відповідною пропозицією.

5.2. Мета вивчення навчальної дисципліни

Метою вивчення навчальної дисципліни «Revenue менеджмент» є формування у майбутніх фахівців з готельної і ресторанної справи знань щодо проведення заходів з оптимізації системи управління попитом та доходами готелів і ресторанів.

5.3. Задачі вивчення дисципліни

Задачами навчальної дисципліни «Revenue менеджмент» є розвиток знань щодо: особливостей ціноутворення на готельних підприємствах та стратегії ціноутворення; моделювання попиту та економічних умов невизначеності, з якими стикаються особи, що приймають рішення; методики виявлення резервів доходу підприємства; базових стратегій управління доходами готелів та ресторанів; методики і особливості збору і обробки інформації в системах управління доходами; аналізу показників прибутковості готелів та ресторанів.

5.4. Зміст навчальної дисципліни

Навчальна дисципліна «Revenue менеджмент» належить до нормативних дисциплін. Предметні компетентності: здатність працювати в міжнародному середовищі; вміння визначати стратегічні цілі організації, на основі яких здійснювати стратегічне планування; здатність застосовувати теоретичні знання в готельно-ресторанній сфері на практиці; здатність проектувати нові заклади готельно-ресторанного господарства та проводити експертизу готових проектів; здатність до використання методів брендингу у реальному та віртуальному просторі за допомогою інтегрованих маркетингових комунікацій для забезпечення зростання вартості бренду та підвищення іміджу туристичних підприємств чи дестинацій. спроможність розробляти й обґрунтувати концепцію проекту; формування стандартів сервісу в ресторанному бізнесі та забезпечення конкурентоспроможності його окремих об'єктів.

Результати навчання: знання економічного механізму функціонування підприємств готельно-ресторанного бізнесу; розробляти та забезпечувати прийняття ефективних проектних рішень; вирішення стратегічних завдань у розвитку готельного і ресторанного бізнесу

5.5. План вивчення навчальної дисципліни

№	Назва теми	Форми організації навчання та кількість годин		Самостійна робота, кількість годин
		лекційні заняття	практичні заняття	
	Тема 1. Основи Revenue менеджменту	4	4	12
1.	1.1. Revenue менеджмент: огляд методології, історія виникнення, структура.	2	2	6
2.	1.2. Показники доходності готелю	2	2	6
	Тема 2. Ціноутворення з позиції Revenue менеджменту політики в готелі	6	6	20
3	2.1. Основи формування ціннісно-орієнтованої цінової	2	2	10
4, 5	2.2. Практичні аспекти контролю результативності цінових стратегій	4	4	10
6	Тема 3. Цінове та тарифне сегментування	2	4	8
	Тема 4. Інструменти прогнозування попиту та оптимізації продаж	6	6	18
7	4.1. Прогнозування як стратегічний інструмент.	2	2	8
8	4.2. Інструменти аналізу та контролю ринкового середовища	2	2	5
9	4.3. Прогнозування цін за допомогою спеціальних методів	2	2	5
	Тема 5. Управління доходами готелю як функція Revenue	6	4	20

	менеджменту в готелі			
10	5.1.Формування ефективної системи управління доходами готелю	2	2	10
11	5.2.Оптимізація доходів на основі контролю за цінами	2	1	5
12	5.3. Оптимізація доходів на основі контролю бронювання	2	1	5
13, 14	Тема 6. Управління доходами від додаткових послуг в готелі	4	2	5
15	Тема 7. Канали розподілу готельних послуг	2	2	9
	Разом	30	28	92

6. Самостійна робота студента

Самостійна робота студента ВНАУ є основним засобом оволодіння навчальним матеріалом у вільний від обов'язкових занять час.

Графік самостійної роботи

№ з/п	Вид самостійної роботи	Години	Термін виконання	Форма та метод контролю
1	Підготовка до практичних занять	60	щотижнево	Усне та письмове (тестове) опитування
2	Підготовка рефератів	12	4 рази в семестр	Усний захист
3	Виконання індивідуальних завдань	12	3 рази в семестр	Усне опитування
4	Розрахунки та дослідження з використанням комп'ютера	8	2 рази в семестр	Усний захист
	Разом	92	-	-

7. Список основної та додаткової літератури

Основна література

1. Cross. R. Milestones in the Application of analytical pricing and revenue management / R. Cross, J. Higbie // Journal of Revenue and Pricing Management. - 2010.

2. Корж Н.В., Онищук Н.В. Підбір оптимального набору інструментів revenue менеджменту в готелях / Н.В.Корж, Н.В.Онищук // Технологічний 32 аудит та резерви виробництва.- 2018. - Том 7, № 1/(39). - С. 29-33. Режим доступу : <http://journals.uran.ua/tarp/issue/archive>

3. Корж Н.В., Стасюк О.В. Revenue менеджмент: особливості групових продаж та бронювань в готелі / Н.В.Корж, О.В.Стасюк // Економіка та суспільство. Вип. №14, 2018. –

<http://vv.vv.economvandsocictv.in.ua/iournal14/18-stati-14/1049-korzh-n-v>

Додаткова література

6. Siddappa, S. Statistical modeling approach to airline revenue management with overbooking: // Ph.D. thesis. / S. Siddappa // The University of Texas at Arlington, USA. - 2006. - P. 25-44.

7. Littlewood, K. Forecasting and control passenger bookings / K. Littlewood // 10.AGIFORS Sympos. Proc. - 1972. - P. 95-117.

8. Belobaba, P. The evolution of airline yield management: fare class to origin-destination seat inventory control / P. Belobaba // Handbook airline marketing. 11. McCraw-Hill. - 1998. - P. 258-302.

9. <http://revparguru.com/> - офіційний сайт системи REVPAR GURU.

17. <http://www.xotels.com/> - офіційний сайт системи Xotels Revenue

8. Контроль і оцінка результатів навчання

Розподіл балів між формами організації навчального процесу і видами контрольних заходів: поточний контроль – загальна відповідність заявленим компетентностям за результатами практичних та семінарських занять – 50 балів (усний контроль: опитування, бесіди, доповіді, повідомлення на задану тему та ін. та письмовий контроль: контрольна робота в письмовій формі, реферат, виклад матеріалу на задану тему в письмовому вигляді та ін.); рубіжний контроль (контрольна робота у письмовій формі) – 20 балів; підсумковий контроль, (іспит в усній або тестовій формі) – 30 балів. Разом: 100 балів. Якщо студент протягом семестру за підсумками поточного та рубіжного контролів набрав (отримав) менше половини максимальної оцінки з навчальної дисципліни (менше 35 балів), то він до іспиту не допускається. Крім того, обов'язковим при мінімальній кількості балів за підсумками поточного та рубіжного контролів є виконання студентом підсумкової контрольної роботи.

9. Політика навчальної дисципліни

Активна участь студентів на практичному занятті під час опитування, відвідування лекційних занять, ініціативність студентів в обговоренні дискусійних тем, своєчасність виконання самостійної роботи, заохочення студентів до науково-дослідної роботи.