

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ І
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ**

Кафедра туристичного та готельно-ресторанного бізнесу і консалтингу

“ЗАТВЕРДЖУЮ”

Директор ННІ НОіТ

_____ д.е.н., доц. Ковальова О.В.

“ _____ ” _____ 20__ р.

РОЗГЛЯНУТО І СХВАЛЕНО

на засіданні кафедри туристичного та
готельно-ресторанного бізнесу і

консалтингу

Протокол № 15 від «26» травня 2021 р.

Завідувач кафедри

_____ д.е.н., проф. Басюк Д.І.

РОЗГЛЯНУТО

Гарант програми

д.е.н., професор кафедри туристичного та
готельно-ресторанного бізнесу і

консалтингу

_____ д.е.н., проф. Левицька І.В.

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

REVENUE МЕНЕДЖМЕНТ

спеціальність 073 «Менеджмент»

**освітня програма «Управління туристичним та готельно-ресторанним
бізнесом»**

ННІ Навчально-науковий інститут неперервної освіти і туризму

Розробники: доцент кафедри, к.е.н., доцент Москвічова О.С.

(посада, науковий ступінь, вчене звання)

Київ – 2021 р.

1. Опис навчальної дисципліни

REVENUE МЕНЕДЖМЕНТ

(назва)

Галузь знань, спеціальність, освітня програма, освітній ступінь		
Освітній ступінь	магістр	
Спеціальність	073 «Менеджмент»	
Освітня програма	«Управління туристичним та готельно-ресторанним бізнесом»	
Характеристика навчальної дисципліни		
Вид	Обов'язкова	
Загальна кількість годин	210	
Кількість кредитів ECTS	7	
Кількість змістових модулів	2	
Курсовий проект (робота) (за наявності)	-	
Форма контролю	Екзамен	
Показники навчальної дисципліни для денної та заочної форм навчання		
	денна форма навчання	заочна форма навчання
Рік підготовки (курс)	I курс	
Семестр	2	
Лекційні заняття	30 год.	
Практичні, семінарські заняття	30 год.	
Лабораторні заняття	-	
Самостійна робота	150 год.	
Індивідуальні завдання	-	
Кількість тижневих аудиторних годин для денної форми навчання	2 год. 2 год.	

2. Мета, завдання та компетентності навчальної дисципліни

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

Основні **завдання** навчальної дисципліни «Revenue менеджмент» полягають в опануванні теоретичних та практичних питань операційного підходу до створення оптимального рішення в сфері управління попитом та продажами в туристичних підприємствах, готелях та ресторанах, зокрема:

- особливостей ціноутворення підприємств індустрії гостинності 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 та витратами туристичних підприємств, готелів та ресторанів;
 - методики і особливості збору і обробки інформації в системах управління доходами та витратами підприємств;
 - аналізу показників прибутковості туристичних підприємств, готелів та ресторанів.
- У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен вміти:
- виявляти потреби споживача, працювати в «контактній зоні» як сфері реалізації сервісної діяльності для забезпечення завантаженості готелю;
 - формувати цінову політику туристичного підприємства, готелю та ресторану з урахуванням сегментації клієнтської бази;
 - формувати політику продаж на підприємствах індустрії гостинності;
 - планувати завантаженість готелю та ресторану;
 - оцінювати можливості бізнесу для оптимізації доходів та витрат, що застосовуються до різних бізнес-середовищ;
 - розв'язувати нестандартні задачі в області теорії управління доходами та аналізу динамічного ціноутворення при виборі оптимальної стратегії продаж.

Набуття компетентностей:

Загальні компетентності (ЗК)

ЗК 3. Навички використання інформаційних та комунікаційних технологій;

ЗК 4. Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети;

ЗК 10. Уміння розробляти проекти та управляти ними.

Фахові компетенції спеціальності (ФК)

ФК 6. Здатність формувати лідерські якості та демонструвати їх в процесі управління людьми;

ФК 9. Здатність аналізувати й структурувати проблеми організації, приймати ефективні управлінські рішення та забезпечувати їх реалізацію;

ФК 13. Здатність управляти комерційною, маркетинговою, фінансовою, кадровою діяльністю та розробляти антикризові програми суб'єктів туристичного бізнесу.

Програмні результати навчання

ПРН 4. Обґрунтовувати та управляти проектами, генерувати підприємницькі ідеї;

ПРН 5. Планувати діяльність організації в стратегічному та тактичному розрізах; синтезувати рішення щодо інноваційних та інвестиційних можливостей суб'єкта туристичного та готельно-ресторанного бізнесу;

ПРН 7. Організовувати та здійснювати ефективні комунікації всередині колективу, з представниками різних професійних груп та в міжнародному контексті;

ПРН 8. Застосовувати спеціалізоване програмне забезпечення та інформаційні системи для вирішення задач управління підприємствами туристичного та готельно-ресторанного бізнесу;

ПРН 13. Вміти планувати і здійснювати інформаційне, методичне, матеріальне, фінансове та кадрове забезпечення підприємства туристичного та готельно-ресторанного бізнесу.

3. Програма та структура навчальної дисципліни для:

- повного терміну денної (заочної) форми навчання;
- скороченого терміну денної (заочної) форми навчання.

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин												
	денна форма							Заочна форма					
	тижні	усього	у тому числі					усього	у тому числі				
			л	п	лаб	інд	с.р.		л	п	лаб	інд	с.р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Змістовий модуль 1.													
Ціноутворення в туристичному та готельно-ресторанному бізнесі													
Тема 1. Основи Revenue менеджменту	1	14	2	2			10						
Тема 2. Основи формування цінової політики в туристичному, готельному та ресторанному бізнесі	2	14	2	2			10						
Тема 3. Ціноутворення з позиції Revenue менеджменту	3	14	2	2			10						
Тема 4. Цінове та тарифне сегментування	4	14	2	2			10						
Тема 5. Інструменти прогнозування попиту та оптимізації продаж	5-6	26	4	4			18						
Тема 6. Контроль результативності цінових стратегій	7	14	2	2			10						
Тема 7. Цінова політика для нестандартних ситуацій	8	14	2	2			10						
Разом за модулем 1		110	16	16			78						
Змістовий модуль 2.													
Управління доходами в туристичному та готельно-ресторанному бізнесі													
Тема 8. Основи використання системи управління доходами в туристичному та готельно-	9-10	25	4	4			17						

ресторанному бізнесі													
Тема 9. Управління доходами підприємств індустрії гостинності як функція Revenue менеджменту	11-12	25	4	4			17						
Тема 10. Управління доходами від додаткових послуг наданих підприємствами індустрії гостинності	13-14	25	4	4			17						
Тема 11. Канали розподілу туристичних, готельних та ресторанних послуг	15	25	2	2			21						
Разом за модулем 2		100	14	14			72						
	210		30	30			150						

4. Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
Змістовий модуль 1. Ціноутворення в туристичному та готельно-ресторанному бізнесі		
1	Тема 1. Основи Revenue менеджменту	2
2	Тема 2. Основи формування цінової політики в туристичному, готельному та ресторанному бізнесі	2
3	Тема 3. Ціноутворення з позиції Revenue менеджменту	2
4	Тема 4. Цінове та тарифне сегментування	2
5	Тема 5. Інструменти прогнозування попиту та оптимізації продаж	4
6	Тема 6. Контроль результативності цінових стратегій	2
7	Тема 7. Цінова політика для нестандартних ситуацій	2
Змістовий модуль 2. Управління доходами в туристичному та готельно-ресторанному бізнесі		
9	Тема 8. Основи використання системи управління доходами в туристичному та готельно-ресторанному бізнесі	4
10	Тема 9. Управління доходами підприємств індустрії гостинності як функція Revenue менеджменту	4
11	Тема 10. Управління доходами від додаткових послуг наданих підприємствами індустрії гостинності	4

12	Тема 11. Канали розподілу туристичних, готельних та ресторанних послуг	2
Разом		30

5. Контрольні питання для визначення рівня засвоєння знань студентами.

1. Сутність, історія становлення та передумовами виникнення Revenue менеджменту як способу управління доходами.
2. Об'єкт та функції управління доходами. Можливості застосування та значення Revenue менеджменту в сфері послуг.
3. Цілі застосування, функції та складові елементи Revenue менеджменту.
4. Еволюція наукових підходів до «Revenue менеджмент». Значення Revenue менеджменту для розвитку підприємств сфери послуг.
5. Філософія та принципи Revenue менеджменту.
6. Етапи аналізу ефективності управління доходами. Індекси ефективності основної діяльності готелю.
7. Середній відпускний тариф (ADR).
8. RevPAR (середній дохід на номер) та його значення у формуванні тарифної політики готелю.
9. DOUBLE OCCUPANCY як інструмент оцінки позиціонування готелю.
10. RevPAC як інструмент оцінки політики продаж та професіоналізму менеджерів.
11. Підхід до оптимізаційної проблеми в умовах обмежених потужностей. Вплив зрушень попиту.
12. Основи оптимізації цін. Спеціальні ціни. Запит на продукт (Request For Proposal -RFP). Запит на ціну (Request For Quotation - RFQ).
13. Крива виграшу / програшу. Логістична регресія. Сезонні ціни на готельні (ресторанні та туристичні) послуги. Краща ціна (Best available rate - BAR).
14. Визначення мінімальної ціни продажу номера.
15. Ціноутворення для груп та індивідуальних клієнтів.
16. Структура тарифів.
17. Тактика цінового диференціювання.
18. Можливості застосування теорії перспектив.
19. Тактичні прийоми зниження незадоволеності сприйняття споживачем диференціювання.
20. Ціноутворення в залежності від фази життєвого циклу продукту.
21. Цінове позиціювання як основа ефективних продаж.
22. Сегментування за характеристиками продукту. Неповноцінні блага, блага нижчої якості.
23. Ефекти канібалізації, «поїдання» частки ринку одних готельних (ресторанних та туристичних) послуг іншими.
24. Політика маркетингу щодо тарифів.
25. Принцип тарифної сегментації. Принцип тарифного бар'єру.
26. Оптимізація системи знижок. Оцінка чутливості до знижок.
27. Двоперіодна модель сегментування.
28. Ринкові індекси та показники: ринкова частка (Market Share); MPI (Market Penetration Index); ARI (Average Rate Index); RGI (Revenue Generatio index).
29. Інструменти передбачення структури попиту.

30. Календар попиту готелю. Впровадження системи обмеження тривалості проживання.
31. Програмне забезпечення розробки прогнозів продаж в готелі (ресторані, туристичному підприємстві).
32. Інструменти аналізу та контролю: Rate Shopper; аналітика та інструментарі в ОТА; інструменти бізнес-аналітики (BI-bisinee intelligent); RMS (revenue management system) – системи управління доходом.
33. Стратегія і тактика позиціонування готелю (ресторану, туристичного підприємства).
34. Стратегічне бюджетування; бюджетування по днях та сегментам.
35. Моделювання процесу управління доходами (метод Booking Profile (BP); двоступенева модель Літтлвуда; метод EMSRb).
36. Вимірювання ефективності системи управління доходами та витратами.
37. Управління доходами при групових бронюваннях.
38. Модель споживчого бронювання; модель «Newsboy»; метод критичного рівня.
39. Механізми контролю рівня бронювання.
40. Розподіл потужностей готельного (ресторанного) підприємства.
41. Методики підвищення ефективності інформації про послуги готельного (ресторанного, туристичного) підприємства, розробка готельних (ресторанних, туристичних) директорій та інших рекламних матеріалів.
42. Аналіз непопулярних послуг і можливостей для збільшення їх продажів.
43. Управління доходами та витратами від додаткових послуг заходів.
44. Динамічне ціноутворення банкетних і конференц-майданчиків на основі характеристик попиту.
45. Застосування розрахунку ціни на квадратний метр.
46. Складання звітів по використанню конференц-майданчиків.
47. Зіставлення і злиття прогнозу завантаження і прогнозу використання конференц-майданчиків.
48. Аналіз ефективності продажів банкетних заходів з урахуванням продажів номерів.
49. Ключові індикатори використання конференц-майданчиків: REVPAM (Revenue per Available Square Meter), CONPAM (Contribution per Available Square Meter), RevPASH (Revenue Per Available Seat Hour), ConPAST (Contribution per Available Space Time).
50. Розробка спеціальних пакетів для каналів розподілу.
51. Стратегії успішного on-line маркетингу готельного (ресторанного, туристичного) підприємства.
52. Паритетні ціни і комісії on-line. Важливість ефекту «останньої хвилини». Важливість репутації он-лайн-ресурсу.
53. Підвищення ефективності електронних каналів розподілу.
54. Соціальні мережеві технології, їх застосування в готельному (ресторанному, туристичному) бізнесі: FaceBook, Twitter, Google Places, TripAdvisor, Yelp, Flickr, Panoramia, блоги, мобільні додатки, соціальні системи. CRM.

6. Методи навчання.

В рамках вивчення дисципліни передбачається проведення лекцій, практичних, самостійної та індивідуальної роботи студентів.

Лекція є основною формою навчального процесу. Мета лекції – розкрити основні положення теми, досягнення науки, з'ясувати невирішені проблеми, узагальнити досвід роботи, дати рекомендації щодо використання основних висновків за темами на практичних заняттях.

Лекція має структуру набуття нових знань і містить такі елементи:

- вступ, де дається мотивація навчання, чітке формулювання теми лекції та постановка завдання;

- викладення в логічній послідовності окремих частин лекції;

- висновки, що дають можливість осмислити лекцію в цілому і виділити основну ідею;

- конкретне завдання на самостійну роботу;

- відповіді на запитання.

Основні вимоги до лекції:

- високий теоретичний рівень інформації, посилання на законодавчі та нормативні акти, на нові досягнення науки;

- розкриття наукових засад курсу;

- зв'язок теорії з практикою, зосередження уваги студентів на питаннях, які вирішуються у світлі сучасних вимог;

- рекомендації до поглибленого самостійного вивчення тем, необхідних для практичної роботи.

Передбачається застосування таких видів лекцій: вступної, тематичних та підсумкової; залежно від методів викладу навчального матеріалу: монологічних, проблемних, лекцій-бесід тощо.

Практичне заняття – це колективний науковий пошук певної навчальної проблеми і шляхів її ефективного розв'язання. Учасники заняття аналізують проблему, виявляють причинно-наслідкові зв'язки, висувають шляхи її оптимального вирішення, відповідають на запитання і дискутують. Проводиться, як правило, зі здобувачами, які мають відповідну підготовку й досвід самостійного вивчення складних наукових і практичних проблем. В ході практичного заняття здобувачами вирішують ситуаційні та тестові завдання.

Основні вимоги до практичного заняття:

- продуманість змісту теми, її проблем та методики обговорення;

- визначення цілей, дидактичних і виховних завдань заняття;

- проблемна постановка запитань;

- увага до тестових питань (відкритих та закритих) та логіки їх розкриття;

- постійне керування перебігом практичного заняття, створення атмосфери невимушеності, полемічності й творчої активності;

- стимулювання дискусії;

- забезпечення всебічного розгляду й аналізу навчальних проблем, об'єктивна оцінка виступів і відповідей, своєчасне їх коригування;

- орієнтація здобувачів на подальшу самостійну роботу над навчальним матеріалом тощо.

Самостійна робота студентів полягає у вивченні та опрацюванні наукової, навчально-методичної літератури, законодавчих і нормативних актів, виконанні навчальних завдань.

У процесі самостійної роботи здобувачу необхідно вивчити за допомогою рекомендованої літератури весь матеріал, передбачений програмою курсу.

7. Форми контролю.

1. Система оцінювання знань, вмінь та навичок здобувачів передбачає виставлення оцінок за усіма формами проведення занять.

Перевірка та оцінювання знань здобувачів може проводитися у наступних формах.

1. Оцінювання роботи здобувачів під час практичних занять.
2. Оцінювання самостійної роботи.
3. Проведення підсумкового контролю (екзамену).

**Розподіл балів за окремими елементами змістових модулів та методи поточного контролю успішності навчальної роботи студентів
(форма підсумкового контролю – екзамен)**

№ змістового модуля	Елементи змістового модуля	Кількість балів		Поточний контроль навчальної роботи студентів	
		міні-мальна	макси-мальна	методи контролю	тиждень семестру
Змістовий модуль 1. Ціноутворення в туристичному та готельно-ресторанному бізнесі					
1.	Лекційний курс (7 тем лекцій)	10	20	Письмова модульна робота	1-8
	Практичне заняття 1. Основи Revenue менеджменту	7	11	Опитування, обговорення	1
	Практичне заняття 2. Основи формування цінової політики в туристичному, готельному та ресторанному бізнесі	7	11	Обговорення, виступи з доповідями, індивідуальні завдання	2
	Практичне заняття 3. Ціноутворення з позиції Revenue менеджменту	7	11	Опитування, обговорення, виступи з доповідями, вирішення ситуаційних завдань, тестування	3
	Практичне заняття 4. Цінове та тарифне сегментування	7	11	Опитування, обговорення, виступи з доповідями, вирішення ситуаційних завдань, тестування	4
	Практичне заняття 5. Інструменти прогнозування попиту та оптимізації продаж	8	14	Опитування, обговорення, виступи з доповідями, вирішення ситуаційних завдань, тестування	5-6
	Практичне заняття 6. Контроль результативності цінових стратегій	7	11	Опитування, вирішення ситуаційних завдань та їх обговорення та практичних задач, тестування	7
	Практичне заняття 7. Цінова політика для нестандартних ситуацій	7	11	Опитування, вирішення ситуаційних завдань та їх обговорення та практичних задач, тестування	8
	Всього балів по змістовному модулю 1	60	100		
Змістовий модуль 2. Управління доходами в туристичному та готельно-ресторанному бізнесі					
2.	Лекційний курс (4 тем лекцій)	8	20	Письмова модульна робота	9-15

Практичне заняття 8. Основи використання системи управління доходами в туристичному та готельно-ресторанному бізнесі	13	20	Опитування, вирішення ситуаційних завдань та їх обговорення, практичних задач, тестування	9-10
Практичне заняття 9. Управління доходами підприємств індустрії гостинності як функція Revenue менеджменту	13	20	Опитування, вирішення ситуаційних завдань та їх обговорення, практичних задач, тестування	11-12
Практичне заняття 10. Управління доходами від додаткових послуг наданих підприємствами індустрії гостинності	13	20	Опитування, вирішення ситуаційних завдань та їх обговорення, практичних задач, тестування	13-14
Практичне заняття 11. Канали розподілу туристичних, готельних та ресторанних послуг	13	20	Опитування, вирішення ситуаційних завдань та їх обговорення, практичних задач, тестування	15
Всього балів по змістовному модулю 2	60	100		
Рейтинг студента з навчальної дисципліни	42	70		
Екзамен	18	30		
Загальна кількість балів	60	100		

Розподіл балів, які отримують студент

Поточний контроль				Рейтинг з навчальної роботи $R_{НР}$	Рейтинг з додаткової роботи $R_{ДР}$	Рейтинг штрафний $R_{ШТР}$	Підсумкова атестація (екзамен чи залік)	Загальна кількість балів
Змістовий модуль 1	Змістовий модуль 2	Змістовий модуль 3	Змістовий модуль 4					
0-100	0-100	0-100	0-100	0-70	0-20	0-5	0-30	0-100

Примітки. Відповідно до Положення про кредитно-модульну систему навчання в НУБіП України, затвердженого ректором університету 27.02.2019 р. та до Положення про екзамен та заліки у Національному університеті біоресурсів і природокористування України, затвердженого ректором університету 27.12.2019 р. рейтинг студента з навчальної роботи $R_{НР}$ стосовно вивчення певної дисципліни визначається за формулою:

$$R_{НР} = \frac{0.7 \times (R_{ЗМ}^1 \times K_{ЗМ}^1 + \dots + R_{ЗМ}^n \times K_{ЗМ}^n)}{K_{Дис}} + R_{ДР} - R_{ШТР},$$

де $R_{ЗМ}^{(1)}$, $R_{ЗМ}^n$ – рейтингові оцінки змістових модулів за 100-бальною шкалою;

n – кількість змістових модулів;

$K_{ЗМ}^{(1)}$, $K_{ЗМ}^n$ – кількість кредитів ECTS, передбачених робочим навчальним планом для відповідного змістового модуля;

$K_{Дис} = K_{ЗМ}^{(1)} + \dots + K_{ЗМ}^n$ – кількість кредитів ECTS, передбачених робочим навчальним планом для дисципліни у поточному семестрі;

$R_{ДР}$ – рейтинг з додаткової роботи;

$R_{ШТР}$ – рейтинг штрафний.

Наведену формулу можна спростити, якщо прийняти $K^{(1)}_{зм} = \dots = K^n_{зм}$. Тоді вона буде мати вигляд:

$$R_{НР} = \frac{0.7 \times (R^1_{зм} + \dots + R^n_{зм})}{n} + R_{др} - R_{штр},$$

Рейтинг з додаткової роботи $R_{др}$ додається до $R_{НР}$ і не може перевищувати 20 балів. Він визначається лектором і надається студентам рішенням кафедри за виконання робіт, які не передбачені навчальним планом, але сприяють підвищенню рівня знань студентів з дисципліни.

Рейтинг штрафний $R_{штр}$ не перевищує 5 балів і віднімається від $R_{НР}$. Він визначається лектором і вводиться рішенням кафедри для студентів, які матеріал змістового модуля засвоїли невчасно, не дотримувалися графіка роботи, пропускали заняття тощо.

Шкала оцінювання знань студентів

Рейтинг студента, бали	Оцінка національна за результати складання екзаменів заліків	
	екзаменів	заліків
90-100	відмінно	зараховано
74-89	добре	
60-73	задовільно	
0-59	незадовільно	не зараховано

8. Методичне забезпечення

1. Методичні вказівки до самостійної роботи з дисципліни «Revenue менеджмент» для здобувачів другого (магістерського) рівня освіти, галузі знань 07 «Управління та адміністрування», спеціальності 073 «Менеджмент», ОП «Управління туристичним та готельно-ресторанним бізнесом» / Москвічова О.С. – Київ: НУБіП, 2020.

2. Завдання до практичних занять з дисципліни «Revenue менеджмент» для здобувачів другого (магістерського) рівня освіти, галузі знань 07 «Управління та адміністрування», спеціальності 073 «Менеджмент», ОП «Управління туристичним та готельно-ресторанним бізнесом» / Москвічова О.С. – Київ: НУБіП, 2020.

9. Рекомендована література:

– основна;

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. Talluri K., van Ryzin G. The Theory and Practice of Revenue Management // Springer-2005.

3. Левицька І.В., Климчук А.О., Басюк Д.І., Тарасюк Г.М., Москвічова О.С. Економіка туризму: навчальний посібник. Житомир: ДУ «Житомирська політехніка», 2020. 488 с.

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

5. Корж Н.В., Ковальов В.В. Філософія і принципи методу Revenue Management / Н.В.Корж, В.В.Ковальов // Наукові здобутки на шляху до вдосконалення результативності політики економічного зростання: збірник тез наукових робіт учасників Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Одеса, 12-13 січня 2018 р.) / ГО «Центр економічних досліджень та розвитку». - О. : ЦЕДР, 2018. - С.47-50.

6. 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.v.v.economvandsocictv.in.ua/iournal-14/18-stati-14/1049-korzh-n-v>

7. Баумгартен Л.В. Маркетинг гостиничного підприємства. : учебник для академического бакалавриата / Л.В.Баумгартен.- М.: Издательство Юрайт. 2015.- 338 с. Режим доступа : http://stud.com.ua/75768/turizm/marketing_gotelnogo_pidprivemstva

– допоміжна.

1. Виноградов Л.В., Фридман Г.М., Шебалов С.М. Математическое моделирование в оптимизации планирования авиационных перевозок: формулировки и методы решения типовых задач// Научный Вестник МГТУГА, 2008. - С. 49-57.

2. 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.

3. Littlewood, K. Forecasting and control passenger bookings / K. Littlewood // AGIFORS Sympos. Proc. - 1972. - P. 95-117. Ю.Белобаб, Р. The evolution of airline yield management: fare class to origin-destination seat inventory control / Р. Belobaba // Handbook airline marketing.

4. McCraw-Hill.- 1998.-P. 258-302. 11.Phillips Robert L. Pricing and Revenue Optimization// Stanford University

Інтернет-ресурси

1. <http://www.hotelmule.com/management/> - Hospitality and tourism industry portal.

2. <http://www.librahospitality.com/> - офіційний сайт офіційний сайт Libra Hospitality, система Epitome, Libra On Demand.

3. <http://www.ideas.com/> - офіційний сайт компанії IDeaS.

4. <http://revparguru.com/> - офіційний сайт системи REVPAR GURU. Management Solution.

5. <http://www.easyrms.com/> - офіційний сайт системи Easy (Ez) Revenue 5. Management Solutions.

6.<http://www.meetingmatrix.com/> - офіційний сайт системи організації заходів MeetingMatrix, Iplan.

7. <http://www.terrasoft.ru/> - офіційний сайт CRM системи Terrasoft CRM.

8. <http://www.statgraphics.com/> - офіційний сайт Statgraphics.

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

10. Інформаційні ресурси

1. Кодекс законів про працю України (КЗпП) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rabotaplus.com.ua/info/kzot/13.html>.

2. Закон України про інвестиційну діяльність [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>

3. Закон України про внесення змін до Закону України «Про інвестиційну діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4218-17>

4. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>