



СИЛАБУС ДИСЦИПЛІНИ «REVENUE МЕНЕДЖМЕНТ»

Лектор дисципліни	Ступінь вищої освіти – Магістр Спеціальність 241 <u>«Готельно-ресторанна справа»</u> Освітня програма <u>«Готельно-ресторанний бізнес»</u> Рік навчання - <u>2</u> , семестр - <u>3</u> Форма навчання <u>денна</u> Кількість кредитів ЄКТС <u>4</u> Мова викладання українська к.е.н., доцент Москвічова Олена Сергіївна
Контактна інформація лектора (e-mail)	доцент кафедри готельно-ресторанної справи та туризму devenezia@nubip.edu.ua
Сторінка дисципліни в Elearn	https://elearn.nubip.edu.ua/course/view.php?id=4263

ОПИС ДИСЦИПЛІНИ

Дисципліна «Revenue менеджмент» є однією із дисциплін обов'язкової компоненти освітньої програми підготовки магістрів і сприяє задоволенню освітніх інтересів майбутніх фахівців й розвитку компетенцій, що полягають у засвоєнні знань щодо проведення заходів з оптимізації системи управління попитом та доходами підприємств індустрії гостинності; оволодіння особливостями та стратегіями ціноутворення на підприємствах індустрії гостинності; моделюванням попиту за умов економічної невизначеності; методики виявлення фінансових резервів підприємства; базовими стратегіями управління доходами підприємств індустрії гостинності; методиками і особливостями збору та обробки інформації в системах управління доходами; аналізом показників прибутковості підприємств індустрії гостинності.

В сучасних умовах господарювання велика кількість вітчизняних підприємств індустрії гостинності використовує revenue менеджмент, адже серйозно зросла конкуренція на ринку, підсилена економічною кризою в країні та карантинними заходами у зв'язку із пандемією COVID-19, що призвело до скорочення кількості подорожуючих і, відповідно, до зменшення доходів вищезгаданих підприємств. Тому їм доводиться шукати нові способи залучення клієнтів, балансувати між заявленою вартістю номерів та плановим обсягом продажів на конкретний момент часу, що стає основним інструментом операційної діяльності готелю.

Набуття компетентностей:

Загальні компетентності (ЗК):

ЗК 3. Здатність до аналізу, оцінки, синтезу, генерування нових ідей.

ЗК 4. Здатність працювати в команді.

ЗК 5. Здатність використовувати інформаційні та комунікаційні технології.

ЗК 7. Здатність приймати обґрунтовані рішення.

Спеціальні (фахові, предметні) компетентності (СК):

СК 5. Здатність забезпечувати ефективну сервісну, комерційну, виробничу, маркетингову, економічну діяльність суб'єктів готельного та ресторанного бізнесу.

СК 8. Здатність розробляти антикризові програми корпорацій, готельних та ресторанних мереж, суб'єктів готельного та ресторанного бізнесу.

СК 12. Здатність інтегрувати знання та розв'язувати складні задачі готельно-ресторанної справи у мультидисциплінарних контекстах, у нових або незнайомих середовищах за наявності неповної або обмеженої інформації.

Програмні результати навчання (ПРН):

ПРН 3. Розробляти, впроваджувати та застосовувати сучасні методи оцінювання ефективності впровадження інновацій в готельно-ресторанному бізнесі.

ПРН 4. Здійснювати моніторинг кон'юнктури ринку готельних та ресторанних послуг.

ПРН 6. Відшукувати необхідні дані в науковій літературі, базах даних та інших джерелах, аналізувати та оцінювати ці дані, систематизувати й упорядковувати інформацію для вирішення комплексних задач професійної діяльності.

ПРН 8. Ініціювати, розробляти та управляти проектами розвитку суб'єктів готельного та ресторанного бізнесу із врахуванням інформаційного, матеріального, фінансового та кадрового забезпечення.

СТРУКТУРА ДИЦИПЛІНИ

Тема	Години (лекції/лабораторні, практичні, семінарські)	Результати навчання	Завдання	Оцінювання
Модуль 1. Ціноутворення в готельно-ресторанному бізнесі				
Тема 1. Основи revenue менеджменту	2/2	Знати сутність методу Revenue менеджмент, його функції та значення для розвитку прибутковості підприємства; складові RM; особливості впровадження RM в готелях і ресторанах. Вміти розраховувати показники прибутковості підприємств індустрії гостинності, аналізувати завантаження виробничих потужностей, будувати криву попиту	Опитування, тестування (в.т.ч. в elearn), дискусії, презентації	20
Тема 2. Основи формування цінової політики в готельному бізнесі	2/2	Знати основні критерії визначення ціни; основні фактори, які впливають на установлення ціни. Вміти оптимізувати дохідність та розраховувати додатковий дохід з клієнта.	Виконання ситуаційних та практичних завдань, тестування (в.т.ч. в elearn), Опитування, дискусії	20
Тема 3. Ціноутворення з позиції revenue менеджменту	2/2	Знати види цін підприємств індустрії гостинності, логіку ціноутворення, основи тарифної політики, сучасні цінові стратегії в готелях, механізм цінової сегментації та диференціації. Вміти формувати цінову політику готелю; оцінювати споживче визнання; оцінювати наслідки від зміни ціни	Виконання ситуаційних та практичних завдань, тестування (в.т.ч. в elearn), Опитування, дискусії	20
Тема 4. Цінове та тарифне сегментування	2/2	Володіти принципами цінового сегментування; інструментами цінового позиціонування; розрізняти види тарифної сегментації; методи встановлення тарифних бар'єрів; оволодіти механізмом сегментованого квотування. Навчитись отримувати необхідну інформацію про ситуацію на	Тестування (в.т.ч. в elearn), Опитування, дискусії Практичні завдання Виконання самостійної роботи (в.т.ч. в elearn)	20

Тема	Години (лекції/лабораторні, практичні, семінарські)	Результати навчання	Завдання	Оцінювання
		ринку; проводити тарифну сегментацію; вміти встановити межі, які перешкоджають змішуванню тарифних планів; використовувати методи тарифного квотування		
Тема 5. Інструменти прогнозування попиту та оптимізації продаж	2/2	Оволодіти методами прогнозування попиту, вміти обрати статистичні показники для підвищення ефективності прогнозування; володіти сучасними аналітичними інструментами; вміти розраховувати ринкові індекси та показники; знати стратегії та тактики позиціонування готелю; вміти складати календар попиту на послуги розміщення в готелі: користуватися сучасними аналітичними інструментами; здійснювати бюджетування по дням та сегментам	Тестування (в.т.ч. в elearn), Опитування, дискусії Практичні завдання Виконання самостійної роботи (в.т.ч. в elearn)	20
<i>Разом за модулем 1</i>	<i>10/10</i>			<i>100</i>
Модуль 2. Управління доходами в готельно-ресторанному бізнесі				
Тема 6. Контроль результативності цінових стратегій	2/2	Знати методи ціноутворення не орієнтовані на витрати та орієнтовані на витрати, інтегровані методи розрахунку ціни; вміти розраховувати бруutto-прибуток	Тестування (в.т.ч. в elearn), Опитування, практичні завдання, самостійна робота (в.т.ч. в elearn)	20
Тема 7. Цінова політика для нестандартних ситуацій	2/2	Вміти приймати рішення в нестандартних ситуаціях пов'язаних з ціноутворенням	Тестування та індивід. завдання опитування, практичні	20

Тема	Години (лекції/лабораторні, практичні, семінарські)	Результати навчання	Завдання	Оцінювання
Тема 8. Основи використання системи управління доходами в готельному бізнесі	2/2	Розуміти принципи, методи; знати основи управління доходами в готельному бізнесі; вміти розраховувати RevPAR, частку ринку, розподіл, купівлю, рентабельність; розробка системи управління доходом, створення та впровадження системи управління доходом	Тестування (в.т.ч. в elearn), Опитування, дискусії Ситуаційні завдання, практичні завдання Виконання самостійної роботи (в.т.ч. в elearn)	20
Тема 9. Управління доходами підприємств індустрії гостинності як функція revenue менеджменту	2/2	Знати рівні управління доходами; методи перебронювання; основні моделі процесу управління доходами; методи оптимізації доходів за рахунок контролю цін. Вміти впроваджувати систему управління доходами; моделювати споживче бронювання; моделювати процеси управління доходами; розподіляти потужності під-ва	Тестування (в.т.ч. в elearn), Опитування, дискусії Ситуаційні завдання, практичні завдання Виконання самостійної роботи (в.т.ч. в elearn)	20
Тема 10. Управління доходами від додаткових послуг наданих підприємствами індустрії гостинності	2/2	Оволодіти способами вимірювання ефективності доходів від заходів; технікою складання подієвого календаря: знати ключові індикатори використання конференц-майданчиків. Вміти розраховувати ціни на бенкетне та конференц обслуговування; вміти узгоджувати ціни та технічні обмеження; розробляти програми стимуляції попиту; складати звіти з використання конференц-майданчиків; користуватися програмним забезпеченням систем управління заходами	Тестування (в.т.ч. в elearn), Опитування, дискусії Ситуаційні завдання, практичні завдання Виконання самостійної роботи (в.т.ч. в elearn)	20
<i>Разом за модулем 2</i>	<i>4/4</i>			<i>100</i>
Разом за семестр	20/20			70
Екзамен				30

ПОЛІТИКА ОЦІНЮВАННЯ

Політика щодо дедлайнів та перескладання:	Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку. Перескладання модулів відбувається із дозволу лектора за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).
Політика щодо академічної доброчесності:	Списування під час контрольних робіт та екзаменів заборонені (в т.ч. із використанням мобільних девайсів). Самостійні роботи, реферати повинні мати коректні текстові посилання на використану літературу
Політика щодо відвідування:	Відвідування занять є обов'язковим. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування тощо) навчання може відбуватись індивідуально (в он-лайн формі за погодженням із деканом факультету)

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

РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ:

– основна:

1. 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.
2. Корж Н.В., Онищук Н.В. Підбір оптимального набору інструментів Revenue менеджменту в готелях. Технологічний аудит та резерви виробництва. 2018. Том 7, № 1/(39). С. 29-33.
3. Корж Н.В., Стасюк О.В. Revenue менеджмент: особливості групових продаж та бронювань в готелі. Економіка та суспільство. Вип. №14, 2018.

– допоміжна:

1. Belobaba, P. The evolution of airline yield management: fare class to origin-destination seat inventory control. Handbook airline marketing. McCraw-Hill. 2018. P. 258-302.
2. Корж Н.В., Ковальов В.В. Філософія і принципи методу Revenue Management. 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.

Інтернет-ресурси:

1. <http://revparguru.com/> - офіційний сайт системи REVPAR GURU. Management Solution.
2. <http://www.statgraphics.com/> - офіційний сайт Statgraphics.

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

Інформаційні ресурси

1. Кодекс законів про працю України (КЗпП). URL:
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08#Text>
2. Закон України про інвестиційну діяльність. URL:
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12#Text>
3. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>