



Міжнародний гуманітарний університет
Факультет менеджменту, готельно-ресторанної справи та туризму
Кафедра готельно-ресторанного та туристичного бізнесу

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
Revenue менеджмент

Галузь знань	<u>24 Сфера обслуговування</u>
Спеціальність	<u>241 Готельно-ресторанна справа</u>
Назва освітньої програми	<u>Готельно-ресторанна справа</u>
Рівень вищої освіти	<u>другий (магістерський) рівень</u>

Розробники і викладачі	Контактний тел.	E-mail
професор кафедри готельно-ресторанного та туристичного бізнесу, д. е. н., доцент Каламан Ольга Борисівна	093-501-09-66	kalaman.olga@gmail.com

1. АНОТАЦІЯ ДО КУРСУ

Метою вивчення навчальної дисципліни «Revenue менеджмент» є формування знань щодо проведення заходів з оптимізації системи управління попитом та доходами готелів і ресторанів. Основними завданнями вивчення дисципліни є: розвиток знань щодо: особливостей ціноутворення на готельно-ресторанних 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, ресторанів; методики і особливості збору і обробки інформації в системах управління доходами; аналізу показників прибутковості готелів та ресторанів. Після засвоєння курсу студенти повинні знати і вміти: характеризувати моделі управління доходами у готелях та ресторанах; застосовувати на практиці методики забезпечення продажів оптимальної кількості номерів готелю за максимальною ціною через найбільш ефективні канали збуту; використовувати сучасні методи, техніки, моделі щодо застосування практичних та ефективних підходів до формування справедливої ринкової вартості готельної та ресторанних послуг; базові стратегії управління доходами готелів, ресторанів; аналізувати показники прибутковості готелів та ресторанів.

**2. ОЧІКУВАНІ КОМПЕТЕНТНОСТІ, ЯКІ ПЛАНУЄТЬСЯ СФОРМУВАТИ
ТА ДОСЯГНЕННЯ ПРОГРАМНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ**

У процесі реалізації програми дисципліни «Revenue менеджмент» формуються наступні компетентності із передбачених освітньою програмою:

Інтегральна компетентність

Здатність розв'язувати складні задачі дослідницького та/або інноваційного характеру готельно-ресторанної справи.

Загальні компетентності (ЗК)

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

ЗК 4. Здатність працювати в команді.

ЗК 8. Здатність працювати в міжнародному контексті.

Спеціальні (фахові) компетентності

СК 1. Здатність застосовувати науковий, аналітичний, методичний інструментарій, використовувати міждисциплінарні дослідження аналізу стану розвитку глобальних та локальних ринків готельних та ресторанних послуг для розв'язання складних задач розвитку готельного і ресторанного бізнесу

СК 7. Здатність до підприємницької діяльності

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

Навчальна дисципліна «Revenue менеджмент» забезпечує досягнення програмних результатів навчання (РН), передбачених освітньою програмою:

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

РН 5. Оцінювати нові ринкові можливості, формулювати бізнес-ідеї та розробляти маркетингові заходи з за невизначених умов і вимог, що потребують застосування нових підходів, методів та інструментарію соціально-економічних досліджень.

3. ОБСЯГ ТА ОЗНАКИ КУРСУ

Загалом		Вид заняття (денне відділення / заочне відділення)			Ознаки курсу		
ЄКТС	годин	Лекційні заняття	Практичні заняття	Самостійна робота	Курс, (рік навчання)	Семестр	Обов'язкова / вибіркова
3	90	22/10	22/10	46/70	2	3	Обов'язкова

4. СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин							
	денна форма				Заочна форма			
	усього	у тому числі			усього	у тому числі		
		лекц.	прак	сам. роб.		лекц.	прак	сам. роб.
Тема 1. Основи «Revenue менеджменту»	10	2	2	6	29	2	2	10
Тема 2. Ціноутворення з позиції Revenue менеджменту політики в готелях та ресторанах	16	4	4	8	29	2	2	12

Тема 3. Процес сегментації та позиціонування на ринку готельно-ресторанних послуг	16	4	4	8	28	2	1	12
Тема 4. Канали збуту готельно-ресторанних послуг	16	4	4	8	28	2	1	12
Тема 5. Інструменти прогнозування попиту та оптимізації продаж	16	4	4	8	33	1	2	12
Тема 6. Управління доходами готелю (ресторану) як функція revenue менеджменту	16	4	4	8	33	1	2	12
Усього годин	90	22	22	46	90	10	10	70
ПІДСУМКОВИЙ КОНТРОЛЬ - ЕКЗАМЕН								

5. ТЕХНІЧНЕ Й ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ / ОБЛАДНАННЯ

Студенти отримують теми та питання курсу, основну і додаткову літературу, рекомендації, завдання та оцінки за їх виконання як традиційним шляхом, так і з використанням університетської платформи он-лайн навчання на базі Moodle. Окрім того, практичні навички у пошуку та аналізу інформації за курсом, з оформлення індивідуальних завдань, тощо, студенти отримують, користуючись університетськими комп'ютерними класами та бібліотекою.

6. САМОСТІЙНА РОБОТА

До самостійної роботи студентів щодо вивчення дисципліни «Revenue менеджмент» включаються:

1. Знайомство з науковою та навчальною літературою відповідно зазначених у програмі тем.
2. Опрацювання лекційного матеріалу.
3. Підготовка до практичних занять.
4. Консультації з викладачем протягом семестру.
5. Самостійне опрацювання окремих питань навчальної дисципліни.
6. Підготовка та виконання індивідуальних завдань у вигляді есе, рефератів тощо.
7. Підготовка до підсумкового контролю.

Тематика та питання до самостійної підготовки та індивідуальних завдань

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		денна форма	заочна форма
1	Тема 1. Основи «Revenue менеджменту» <u>Реферат</u> 1. Огляд методології дисципліни. 2. Історія виникнення «revenue менеджменту». 3. Структура навчальної дисципліни. 4. Роль «Revenue менеджменту» у діяльності підприємств індустрії гостинності. 5. Обов'язки revenue менеджера у закладах індустрії гостинності.	6	10
2	Тема 2. Ціноутворення з позиції Revenue менеджменту політики в готелях та ресторанах <u>Реферат</u> 1. Основи формування ціннісно-орієнтованої цінової політики. 2. Практичні аспекти контролю результативності цінових стратегій.	8	12

	3. Формування цінових стратегій у закладах готельно-ресторанного бізнесу		
3	Тема 3. Процес сегментації та позиціонування на ринку готельно-ресторанних послуг Реферат 1. Сегментація ринку. 2. Відбір цільових ринків. 3. Позиціонування продуктів та послуг на ринку. 4. Репозиціонування продуктів та послуг на ринку. 5. Оцінка готельно-ресторанного ринку певного населеного пункту чи регіону.	8	12
4	Тема 4. Канали збуту готельно-ресторанних послуг Реферат 1. Поняття збутової політики підприємств індустрії гостинності. 2. Методи збуту послуг. 3. Канали розподілу, їх сутність та призначення. 4. Диджиталізація збутової політики на підприємствах індустрії гостинності.	8	12
5	Тема 5. Інструменти прогнозування попиту та оптимізації продаж Реферат 1. Прогнозування як стратегічний інструмент. 2. Інструменти аналізу та контролю ринкового середовища. 3. Прогнозування цін за допомогою спеціальних методів.	8	12
6	Тема 6. Управління доходами готелю (ресторану) як функція revenue менеджменту Реферат 1. Формування ефективної системи управління доходами підприємств індустрії гостинності. 2. Оптимізація доходів на основі контролю за цінами. 3. Оптимізація доходів на основі бронювання. 4. Управління доходами від додаткових послуг в підприємствах індустрії гостинності.	8	12
	Всього	46	70

7. ВИДИ ТА МЕТОДИ КОНТРОЛЮ

Робоча програма навчальної дисципліни передбачає наступні види та методи контролю:

Види контролю	Складові оцінювання
поточний контроль , який здійснюється у ході: проведення практичних занять, виконання індивідуального завдання; проведення консультацій та відпрацювань.	50%
підсумковий контроль , який здійснюється у ході проведення іспиту (заліку).	50%

Методи діагностики знань (контролю)	фронтальне опитування; наукова доповідь, реферати, усне повідомлення, індивідуальне опитування; робота у групах; ділова гра, розв'язання ситуаційних завдань, кейсів, практичних завдань, іспит (залік)
--	---

**8. ОЦІНЮВАННЯ ПОТОЧНОЇ, САМОСТІЙНОЇ ТА ІНДИВІДУАЛЬНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТІВ
З ПІДСУМКОВИМ КОНТРОЛЕМ У ФОРМІ ЕКЗАМЕНУ/ ЗАЛІКУ**

Денна форма навчання			
<i>Поточний контроль</i>			
Види роботи	Планові терміни виконання	Форми контролю та звітності	Максимальний відсоток оцінювання
Систематичність і активність роботи на семінарських (практичних) заняттях			
1.1. Підготовка до практичних занять	Відповідно до робочої програми та розкладу занять	Перевірка обсягу та якості засвоєного матеріалу під час практичних занять	25
Виконання завдань для самостійного опрацювання			
1.2. Підготовка програмного матеріалу (тем, питань), що виносяться на самостійне вивчення	-//-	Розгляд відповідного матеріалу під час аудиторних занять або ІКР ¹ , перевірка конспектів навчальних текстів тощо	10
Виконання індивідуальних завдань (науково-дослідна робота студента)			
1.3. Підготовка реферату (есе) за заданою тематикою	Відповідно до розкладу занять і графіку ІКР	Обговорення (захист) матеріалів реферату (есе)	10
1.4. Інші види індивідуальних завдань, в т.ч. підготовка наукових публікацій, участь у роботі круглих столів, конференцій тощо.	-//-	Обговорення результатів проведеної роботи під час аудиторних занять або ІКР, наукових конференцій та круглих столів.	5
Разом балів за поточний контроль			50
<i>Підсумковий контроль</i> екзамен / залік			50
Всього балів			100

Заочна форма навчання			
<i>Поточний контроль</i>			
Види самостійної роботи	Планові терміни виконання	Форми контролю та звітності	Максимальний відсоток оцінювання
Систематичність і активність роботи під час аудиторних занять			
1.1. Підготовка до аудиторних занять	Відповідно до розкладу	Перевірка обсягу та якості засвоєного матеріалу під час аудиторних занять	15

¹ Індивідуально-консультативна робота викладача зі студентами

За виконання контрольних робіт (завдань)			
1.2. Підготовка контрольних робіт (завдань) за заданою тематикою	-//-	Перевірка контрольних робіт, (завдань)	15
Виконання завдань для самостійного опрацювання			
1.3. Підготовка програмного матеріалу (тем, питань), що виноситься на самостійне вивчення	-//-	Розгляд відповідного матеріалу під час аудиторних занять або ІКР ² , перевірка конспектів навчальних текстів тощо	10
Виконання індивідуальних завдань (науково-дослідна робота студента)			
2.1. Підготовка реферату (есе) за заданою тематикою, індивідуальних завдань, в т.ч. підготовка наукових публікацій, участь у роботі круглих столів, конференцій тощо	Відповідно до графіку ІКР	Обговорення (захист) матеріалів реферату (есе) під час ІКР	10
Разом балів за поточний контроль			50
<i>Підсумковий контроль екзамен / залік</i>			50
Всього балів підсумкової оцінки			100

9. КРИТЕРІЇ ПІДСУМКОВОЇ ОЦІНКИ ЗНАНЬ СТУДЕНТІВ (для іспиту / заліку)

Рівень знань оцінюється:

- «відмінно» / «зараховано» А - від 90 до 100 балів. Студент виявляє особливі творчі здібності, вміє самостійно знаходити та опрацьовувати необхідну інформацію, демонструє знання матеріалу, проводить узагальнення і висновки. Був присутній на лекціях та семінарських заняттях, під час яких давав вичерпні, обґрунтовані, теоретично і практично правильні відповіді, має конспект з виконаними завданнями до самостійної роботи, презентував реферат (есе) за заданою тематикою, проявляє активність і творчість у науково-дослідній роботі;

- «добре» / «зараховано» В - від 82 до 89 балів. Студент володіє знаннями матеріалу, але допускає незначні помилки у формуванні термінів, категорій, проте за допомогою викладача швидко орієнтується і знаходить правильні відповіді. Був присутній на лекціях та семінарських заняттях, має конспект з виконаними завданнями до самостійної роботи, презентував реферат (есе) за заданою тематикою, проявляє активність і творчість у науково-дослідній роботі;

- «добре» / «зараховано» С - від 74 до 81 балів. Студент відтворює значну частину теоретичного матеріалу, виявляє знання і розуміння основних положень, з допомогою викладача може аналізувати навчальний матеріал, але дає недостатньо обґрунтовані, невичерпні відповіді, допускає помилки. При цьому враховується наявність конспекту з виконаними завданнями до самостійної роботи, реферату та активність у науково-дослідній роботі;

- «задовільно» / «зараховано» D - від 64 до 73 балів. Студент був присутній не на всіх лекціях та семінарських заняттях, володіє навчальним матеріалом на середньому рівні, допускає помилки, серед яких є значна кількість суттєвих. При цьому враховується наявність

² Індивідуально-консультативна робота викладача зі студентами

конспекту з виконаними завданнями до самостійної роботи, рефератів (есе);

- «задовільно» / «зараховано» E - від 60 до 63 балів. Студент був присутній не на всіх лекціях та семінарських заняттях, володіє навчальним матеріалом на рівні, вищому за початковий, значну частину його відтворює на репродуктивному рівні, на всі запитання дає необґрунтовані, невичерпні відповіді, допускає помилки, має неповний конспект з завданнями до самостійної роботи.

- «незадовільно з можливістю повторного складання» / «не зараховано» FX – від 35 до 59 балів. Студент володіє матеріалом на рівні окремих фрагментів, що становлять незначну частину навчального матеріалу.

- «незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни» / «не зараховано» F – від 0 до 34 балів. Студент не володіє навчальним матеріалом.

Таблиця відповідності результатів контролю знань за різними шкалами

100-бальною шкалою	Шкала за ECTS	За національною шкалою	
		екзамен	залік
90-100 (10-12)	A	Відмінно	зараховано
82-89 (8-9)	B	Добре	
74-81(6-7)	C		
64-73 (5)	D	Задовільно	не зараховано
60-63 (4)	E		
35-59 (3)	Fx	незадовільно	
1-34 (2)	F		

10. 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. 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.
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.
4. 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.

Допоміжна

1. Bondarenko S., Lagodienko V., Kalaman O., Sedikova I. Application of project analysis software in project management in the preinvestment phase. International Journal of Mechanical Engineering and Technology (IJMET). 2018, Vol. 9, Issue 13. P. 676–684. https://iaeme.com/MasterAdmin/Journal_uploads/IJMET/VOLUME_9_ISSUE_13/IJMET_09_13_070.pdf
2. Bondarenko S., Liganenko I., Kalaman O., Niekrasova L. Comparison of methods for determining the competitiveness of enterprises to determine market strategy. International Journal of Civil Engineering and Technology (IJCET). 2018, Vol. 9, Issue 1. P. 890-898. https://www.academia.edu/38189471/IJCIET_09_13_089.pdf

3. Bondarenko S., Shlafman N., Kuprina N., Kalaman O., Moravska O., Tsurkan N. Planning, Accounting and Control as Risk Management Tools for Small Business Investment Projects. *Emerging Science Journal*. Vol. 5, no. 5. P. 650 – 666. DOI:10.28991/esj-2021-01302
4. Kalaman O. B., Purtskhvanidze O. V., Levchuk Y. S. Methodology formation of enterprise financial strategy basis on existing models analysis. *Економіка харчової промисловості*. 2020. № 3, Т. 12. С. 33-41.
5. Kalaman O., Mandrykin D. Application of modern theories to comprehend the concepts of the knowledge economy and National Innovation System. *Knowledge management: seven effective examples of applying knowledge: Scientific monograph*. Scientific Editor Walery Okulicz-Kozaryn. Poznan: Wydawnictwo Naukowe Akademii Nauk Stosowanych im. Ksiecia Mieszka I w Poznaniu. 2022. pp. 9-47.
6. Kalaman O., Okulicz-Kozaryn W., Purtskhvanidze O. Risk as a specific component of strategic enterprises management in the agrarian sector in the current conditions of Ukraine development. *Економіка харчової промисловості*. 2019. № 2, Т. 11. С. 54 – 61.
7. Kalaman O., Savenko I., Dolynska O. Conceptual positions of enterprise strategy functioning. *Економіка харчової промисловості*. 2019. №3, Т.11. С.50-58.
8. Kalaman O., Stupnytska T., Melnyk Y., Doicheva K. Management of enterprise development strategies formation: analysis and synthesis methods. *Estudios de Economia Aplicada*. 2021. Vol. 38, no. 4, Vol. 38 No. 4 (2020): Special Issue: The Recent Economic Trends and their Impact on Marketing. DOI: <http://dx.doi.org/10.25115/eea.v38i4.3988>.
9. Kalaman O., Volodina O., Mandrikin D. Innovation development strategy formation of the modern enterprise. *Економіка харчової промисловості*. 2018. № 2, Т. 10. С. 75 – 82.
10. Stupnytska T., Kalaman O., Markova T. Ensuring of the enterprise operation effacacy: management aspect. *Periodicals of Engineering and Natural Sciences*. 2019, Vol. 7, no. 2. P. 534-545. DOI: <http://dx.doi.org/10.21533/pen.v7i2.567>
11. Zybareva O., Verbivska L., Lopashchuk I., Kalaman O., Derkach T., Smentyna N. Strategically-Oriented Enterprise Management through Information Systems. *International Journal of Recent Technology and Engineering*. 2019, Vol. 8, No. 2. P. 3014-3017. DOI:10.35940/ijrteB2900.078219
12. Біла О. Г. Фінансове планування і прогнозування: навчальний посібник. Львів: Компакт-ЛВ, 2005. 312 с.
13. Грещак М. Г. Управління витратами: навч. посібник для самостійного вивч. дисципліни. К.: КНЕУ, 2006. 132 с.
14. Зятковський І. В. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навчальний посібник. Тернопіль: Економічна думка, 2003. 356 с.
15. Каламан О. Б. The genesis and the modern paradigm of strategic enterprise management. *Збірник наукових праць Національного університету кораблебудування ім. Адмірала Макарова*. 2019. № 50. С. 17-24.
16. Каламан О. Б. Аналіз відкритих інновацій в логістиці. *Причорноморські економічні студії*. 2020. № 59. С.135-140.
17. Каламан О. Б. Інновації як необхідна умова формування стратегії розвитку сучасного підприємства. *Економічні трансформації бізнес-структур в Україні: монографія / за ред. д.е.н. Н. Й. Басюркіної*. Одеса: ОНАХТ, 2018. С. 97-110.
18. Каламан О. Б. Напрями впровадження інновацій у логістиці. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка*. 2020. № 4. С.72-79.
19. Каламан О. Б. Організаційно-економічні аспекти привабливості харчового бізнесу. *Привабливість харчового бізнесу в Україні: монографія /за ред. д.е.н. Н. Й. Басюркіної*. Одеса: ОНАХТ, 2017. С. 34-47.
20. Каламан О. Б., Дишкантюк О.В., Власюк К. В. Дефініція сутності менеджменту маркетингових комунікацій на підприємствах готельно-ресторанного господарства. *Економічний простір*. 2022. № 182. С.65-72.
21. Каламан О. Б., Скрібанс В. Мандрикін Д. В. Методологія формування показників ефективності стратегічних управлінських рішень на промислових підприємствах. *Економічні інновації*. 2021. Т.23. Вип.2 (79). С. 87-96.
22. Каламан О.Б., Дишкантюк О.В., Власюк К.В. Формування ефективних комунікацій на підприємствах індустрії гостинності як механізм підвищення якості управління персоналом. *Інфраструктура ринку*. 2023. № 70. URL: <http://www.market-infr.od.ua/uk/70-2023>
23. Кифяк В. Ф. Організація туризму: навч. посібник. Чернівці: Книги- XXI, 2008. 344 с.

24. Коваленко М. А. Оцінка ефективності санації підприємств. *Фінанси України*. 2005. № 3. С. 147–151.
25. Корінев В. Л. Обґрунтування прибутку підприємства з урахуванням рівня ціни на продукцію. *Актуальні проблеми економіки*. 2005. № 3. С. 97–103.
26. Корінев В. Л. Цінова політика підприємства. К.: КНЕУ, 2001. 257 с.
27. Костирко О. Г. Використання методу коефіцієнтів для оцінки фінансового стану підприємства. *Економіка АПК*. 2010. № 7. С. 54–56.
28. Кунцевич В. О. Підходи до діагностики фінансового потенціалу підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2005. № 1. С. 68–69.
29. Пройда-Носик Н. Н., Грабарчук С. С. Фінансові ресурси підприємства. *Фінанси України*. 2003. № 1. С. 23–27.
30. Сорока Р. С. Визначення джерел формування обігового капіталу підприємства. *Науковий вісник: збірник науково-технічних праць*. Львів: НЛТУУ, 2010. Вип. 17.1. С. 271–276.
31. Стегней М. І., Білак Г. Г., Лінтур І. В. Фінансова санація та комплексна оцінка фінансового стану суб'єктів господарювання. *Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва. Серія «Економічні науки»*. 2014. № 7. С. 359–368.
32. Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: навчальний посібник. К.: КНЕУ, 2000. 412 с.

Інформаційні ресурси

1. <http://fao.kiev.ua/>.
2. [www/ rada.gov/ua/](http://www.rada.gov.ua/)
3. [www/ kmu.gov/ua/](http://www/kmu.gov.ua/)
4. [www/ zakon.gov/ua/](http://www/zakon.gov.ua/)
5. [www/ minfin.gov/ua/](http://www/minfin.gov.ua/)
6. www.parlament.org.ua
7. www.afu.org.ua/doc.php?id=183// Проект концепції реформування місцевих бюджетів.
8. www.sefr.kiev.ua.
9. REVPAR GURU : офіційний сайт системи. Режим доступу : <http://revparguru.com/>.
10. Hotels Revenue : офіційний сайт. Режим доступу : <http://www.xotels.com/>.