

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
СТАВРОПОЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**

**УТВЕРЖДАЮ**

Директор/Декан  
института экономики, финансов и  
управления в АПК  
Гуныко Юлия Александровна

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

**Рабочая программа дисциплины**

**Б1.О.26 Revenue management**

43.03.03 Гостиничное дело

Сервис гостинично-ресторанных, спортивных, развлекательных комплексов

бакалавр

очная

## 1. Цель дисциплины

## 2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций ОП ВО и овладение следующими результатами обучения по дисциплине:

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине
ОПК-5 Способен принимать экономически обоснованные решения, обеспечивать экономическую эффективность организаций избранной сферы профессиональной деятельности	ОПК-5.1 Оценивает и анализирует основные производственно-экономические показатели предприятий размещения и питания	<b>знает</b> <b>умеет</b> <b>владеет навыками</b>
ОПК-5 Способен принимать экономически обоснованные решения, обеспечивать экономическую эффективность организаций избранной сферы профессиональной деятельности	ОПК-5.2 Экономически обосновывает необходимость и целесообразность принятия оптимальных решений при осуществлении профессиональной деятельности	<b>знает</b> <b>умеет</b> <b>владеет навыками</b>

## 3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Revenue management» является дисциплиной обязательной части программы. Изучение дисциплины осуществляется в 7 семестре(-ах).

Для освоения дисциплины «Revenue management» студенты используют знания, умения и навыки, сформированные в процессе изучения дисциплин:

Прикладная математика

Технологическое предпринимательство

Основы гостиничного бизнеса

Ознакомительная практика

Организационно-управленческая практика

Устойчивое развитие туризма и сервиса на сельских территориях

Экономика

Статистика в сервисе и туризме

Освоение дисциплины «Revenue management» является необходимой основой для последующего изучения следующих дисциплин:

Выполнение и защита выпускной квалификационной работы

**4. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу с обучающимися с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся**

Общая трудоемкость дисциплины «Revenue management» в соответствии с рабочим учебным планом и ее распределение по видам работ представлены ниже.

Семестр	Трудоемкость час/з.е.	Контактная работа с преподавателем, час			Самостоятельная работа, час	Контроль, час	Форма промежуточной аттестации (форма контроля)
		лекции	практические занятия	лабораторные занятия			
7	108/3	18	36		54		За
в т.ч. часов: в интерактивной форме		4	4				

Семестр	Трудоемкость час/з.е.	Внеаудиторная контактная работа с преподавателем, час/чел					
		Курсовая работа	Курсовой проект	Зачет	Дифференцированный зачет	Консультации перед экзаменом	Экзамен
7	108/3			0.12			

**5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий**

№	Наименование раздела/темы	Семестр	Количество часов					Формы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации	Оценочное средство проверки результатов достижения индикаторов компетенций	Код индикаторов достижения компетенций
			всего	Лекции	Семинарские занятия		Самостоятельная работа			
					Практические	Лабораторные				
1.	1 раздел. управление доходностью									
1.1.	Введение в управление доходностью	7	6	2	4		6		ОПК-5.1	
1.2.	История и эволюция методов управления доходностью	7	6	2	4		4	КТ 1	Тест	ОПК-5.2
1.3.	Основы спроса, предложения и сегментации в сервисе	7	6	2	4		4			ОПК-5.2
1.4.	Основы ценообразования в сервисе и отеле	7	6	2	4		6	КТ 2	Задачи	ОПК-5.2
1.5.	Ключевые показатели эффективности: ADR, RevPAR, TrevPAR, GOPPAR	7	6	2	4		8			ОПК-5.1
1.6.	Методы и инструменты yield и revenue management	7	6	2	4		4	КТ 3	Кейс-задача	ОПК-5.1
1.7.	Прогнозирование спроса и статистический анализ	7	6	2	4		6			ОПК-5.2
1.8.	Реализация систем управления доходностью и работа с каналами продаж	7	6	2	4		8			ОПК-5.2

1.9.	Современные ИТ-решения и цифровая аналитика в управлении доходностью	7	6	2	4	8			ОПК-5.2
	Промежуточная аттестация	За							
	Итого		144	18	36	54			
	Итого		144	18	36	54			

### 5.1. Лекционный курс с указанием видов интерактивной формы проведения занятий

Тема лекции (и/или наименование раздел) (вид интерактивной формы проведения занятий)/ (практическая подготовка)	Содержание темы (и/или раздела)	Всего, часов / часов интерактивных занятий/ практическая подготовка
Введение в управление доходностью	Понятие доходности в сервисе и гостеприимстве: выручка, прибыль, маржинальность, рентабельность	2/-
История и эволюция методов управления доходностью	• Зарождение yield management в авиации: управление тарифами и загрузкой, переход к отельному бизнесу	2/-
Основы спроса, предложения и сегментации в сервисе	Спрос и предложение на услуги: особенности сервисного продукта (неосвязаемость, несохраняемость, вариабельность)	2/-
Основы ценообразования в сервисе и отеле	• Принципы ценообразования в сервисе: издержки, спрос, конкуренция, ценность для клиента	2/2
Ключевые показатели эффективности: ADR, RevPAR, TrevPAR, GOPPAR	Структура доходов сервисного и гостиничного предприятия: номерной фонд, F&B, допугслуги, MICE, SPA и	2/2
Методы и инструменты yield и revenue management	Отличия yield management и revenue management: фокус на управлении вместимостью vs комплексным управлением доходами	2/-
Прогнозирование спроса и статистический анализ	Роль прогнозирования в управлении доходностью: горизонты планирования (краткосрочный, среднесрочный, долгосрочный прогноз).	2/-
Реализация систем управления доходностью и работа с каналами продаж	Структура функции revenue management в сервисном и гостиничном предприятии: роль revenue-менеджера, взаимодействие с отделом продаж, маркетингом и службой бронирования.	2/-
Современные ИТ-решения и цифровая аналитика в управлении доходностью	Классы систем: PMS, RMS (revenue management system), channel manager, rate shopper, BI-системы	2/-
Итого		18

### 5.2.1. Семинарские (практические) занятия с указанием видов проведения занятий в интерактивной форме

Наименование раздела дисциплины	Формы проведения и темы занятий (вид интерактивной формы проведения занятий)/(практическая подготовка)	Всего, часов / часов интерактивных занятий/ практическая подготовка	
		вид	часы
Введение в управление доходностью	Понятие доходности в сервисе и гостеприимстве: выручка, прибыль, маржинальность, рентабельность	Пр	4/2/-
История и эволюция методов управления доходностью	Этапы развития revenue management: от интуитивного ценообразования к аналитическим и автоматизированным системам. Развитие практик управления доходностью в российской и международной индустрии гостеприимства.	Пр	4/-/-
Основы спроса, предложения и сегментации в сервисе	Факторы, влияющие на спрос: сезонность, события, макроэкономическая ситуация, онлайн-репутация. Клиентская сегментация: бизнес- vs leisure-сегменты, индивидуальные и групповые гости, корпоративные клиенты, OTA, прямые продажи	Пр	4/-/-
Основы ценообразования в сервисе и отеле	Типы цен в гостиничном и сервисном бизнесе: базовый тариф, VAR, корпоративные тарифы, пакеты, промотарифы, неотменяемые тарифы. Понятие ценового коридора: минимальная, целевая и максимальная цена; границы дисконтирования	Пр	4/-/-
Ключевые показатели эффективности: ADR, RevPAR, TrevPAR, GOPPAR	Показатель ADR: определение, формула, интерпретация, типичные управленческие решения. RevPAR и TrevPAR: что отражают, в чем различия, в каких случаях предпочтительнее использовать каждый показатель	Пр	4/2/-
Методы и инструменты yield и revenue management	Базовые инструменты: ограничения по тарифам и каналам, управление квотами, минимальный срок проживания, закрытие/открытие тарифов. Управление доступностью: overbooking, управление стоп-сейлами, правила гарантии и предоплаты	Пр	4/2/-
Прогнозирование спроса и статистический анализ	Источники данных: PMS, CRS, отчеты OTA, историческая загрузка, локальный событийный календарь. Основные подходы к прогнозированию: тренды, сезонность, события, паттерны поведения различных сегментов.	Пр	4/-/-
Реализация систем управления доходностью и работа с каналами	Каналы продаж: прямые (сайт, телефон, e-mail), OTA, туроператоры, корпоративные клиенты, GDS; их особенности с точки зрения доходности. Комиссии и стоимость	Пр	4/2/-

продаж	каналов: оценка прибыльности по каналам (в том числе RevPAR / GOPPAR по каналу).		
Современные IT-решения и цифровая аналитика в управлении доходностью	Функционал RMS: автоматические рекомендации по ценам, управление ограничениями, анализ конкурентов, мониторинг спроса. • Цифровая аналитика: дашборды по загрузке, ADR, RevPAR, сегментам и каналам; ключевые показатели, которые должен отслеживать менеджер по доходам	Пр	4/-/-
Итого			

### 5.3. Курсовой проект (работа) учебным планом не предусмотрен

### 5.4. Самостоятельная работа обучающегося

Темы и/или виды самостоятельной работы	Часы
Роль управления доходностью в финансовой устойчивости сервисных предприятий; влияние на конкурентоспособность и качество сервиса	6
Современные тренды: динамическое ценообразование, персонализированные предложения, влияние онлайн-каналов.	4
Роль сегментации для управления тарифами и загрузкой, концепция дифференциации предложения под сегменты	4
Политика скидок и спецпредложений: риски «ценовой войны», влияние скидок на доходность и позиционирование	6
GOP и GOPPAR: понятие операционной прибыли, связь с затратами, оценка эффективности не только выручки, но и расходов. Индексы загрузки, средней цены и RevPAR относительно конкурентного набора (market share, index-подход	8
Сценарный подход и пороговые значения загрузки и цен; понятие «правильного номера – правильному гостю – в правильное время – по правильной цене».	4

<p>Использование простых статистических методов и элементов прикладной математики (скользящие средние, сопоставление периодов, базовые корреляции) на уровне, доступном бакалаврам</p>	<p>6</p>
<p>Принципы построения тарифной сетки по каналам, предотвращение каннибализации и демпинга</p>	<p>8</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Тенденции развития: машинное обучение и искусственный интеллект в прогнозировании, персонализированные цены, динамическое пакетирование услуг</li> </ul>	<p>8</p>

## 6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Учебно-методическое обеспечение для самостоятельной работы обучающегося по дисциплине «Revenue management» размещено в электронной информационно-образовательной среде Университета и доступно для обучающегося через его личный кабинет на сайте Университета. Учебно-методическое обеспечение включает:

1. Рабочую программу дисциплины «Revenue management».
2. Методические рекомендации для организации самостоятельной работы обучающегося по дисциплине «Revenue management».
3. Методические рекомендации по выполнению письменных работ (задачи, кейс-задача) (при наличии).
4. Методические рекомендации по выполнению контрольной работы студентами заочной формы обучения (при наличии)
5. Методические указания по выполнению курсовой работы (проекта) (при наличии).

Для успешного освоения дисциплины, необходимо самостоятельно детально изучить представленные темы по рекомендуемым источникам информации:

№ п/п	Темы для самостоятельного изучения	Рекомендуемые источники информации (№ источника)		
		основная (из п.8 РПД)	дополнительная (из п.8 РПД)	метод. лит. (из п.8 РПД)
1	Введение в управление доходностью . Роль управления доходностью в финансовой устойчивости сервисных предприятий; влияние на конкурентоспособность и качество сервиса			
2	История и эволюция методов управления доходностью. Современные тренды: динамическое ценообразование, персонализированные предложения, влияние онлайн-каналов.			
3	Основы спроса, предложения и сегментации в сервисе . Роль сегментации для управления тарифами и загрузкой, концепция дифференциации предложения под сегменты			
4	Основы ценообразования в сервисе и отеле . Политика скидок и спецпредложений: риски «ценовой войны», влияние скидок на доходность и позиционирование			
5	Ключевые показатели эффективности: ADR, RevPAR, TrevPAR, GOPPAR . GOP и GOPPAR: понятие операционной прибыли, связь с затратами, оценка эффективности не только выручки, но и расходов. Индексы загрузки, средней цены и RevPAR относительно конкурентного набора			

	(market share, index-подход			
6	Методы и инструменты yield и revenue management . Сценарный подход и пороговые значения загрузки и цен; понятие «правильного номера – правильному гостю – в правильное время – по правильной цене».			
7	Прогнозирование спроса и статистический анализ . Использование простых статистических методов и элементов прикладной математики (скользящие средние, сопоставление периодов, базовые корреляции) на уровне, доступном бакалаврам			
8	Реализация систем управления доходностью и работа с каналами продаж . Принципы построения тарифной сетки по каналам, предотвращение каннибализации и демпинга			
9	Современные IT-решения и цифровая аналитика в управлении доходностью . • Тенденции развития: машинное обучение и искусственный интеллект в прогнозировании, персонализированные цены, динамическое пакетирование услуг			

## 7. Фонд оценочных средств (оценочных материалов) для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине «Revenue management»

### 7.1. Перечень индикаторов компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Индикатор компетенции (код и содержание)	Дисциплины/элементы программы (практики, ГИА), участвующие в формировании индикатора компетенции	

### 7.2. Критерии и шкалы оценивания уровня усвоения индикатора компетенций, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

Оценка знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций по дисциплине «Revenue management» проводится в форме текущего контроля и промежуточной аттестации.

Текущий контроль проводится в течение семестра с целью определения уровня усвоения обучающимися знаний, формирования умений и навыков, своевременного выявления преподавателем недостатков в подготовке обучающихся и принятия необходимых мер по её корректировке, а также для совершенствования методики обучения, организации учебной работы и оказания индивидуальной помощи обучающемуся.

Промежуточная аттестация по дисциплине «Revenue management» проводится в виде Зачет.

За знания, умения и навыки, приобретенные студентами в период их обучения, выставляются оценки «ЗАЧТЕНО», «НЕ ЗАЧТЕНО». (или «ОТЛИЧНО», «ХОРОШО», «УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО», «НЕУДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО» для дифференцированного зачета/экзамена)

Для оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности в университете применяется балльно-рейтинговая система оценки качества освоения образовательной программы.

Оценка проводится при проведении текущего контроля успеваемости и промежуточных аттестаций обучающихся. Рейтинговая оценка знаний является интегрированным показателем качества теоретических и практических знаний и навыков студентов по дисциплине.

### Состав балльно-рейтинговой оценки студентов очной формы обучения

Для студентов очной формы обучения знания по осваиваемым компетенциям формируются на лекционных и практических занятиях, а также в процессе самостоятельной подготовки.

В соответствии с балльно-рейтинговой системой оценки, принятой в Университете студентам начисляются баллы по следующим видам работ:

№ контрольной точки	Оценочное средство результатов индикаторов достижения компетенций		Максимальное количество баллов
7 семестр			
КТ 1	Тест		10
КТ 2	Задачи		10
КТ 3	Кейс-задача		10
<b>Сумма баллов по итогам текущего контроля</b>			<b>30</b>
Посещение лекционных занятий			20
Посещение практических/лабораторных занятий			20
Результативность работы на практических/лабораторных занятиях			30
Итого			100
№ контрольной точки	Оценочное средство результатов индикаторов достижений компетенций	Максимальное количество баллов	Критерии оценки знаний студентов
7 семестр			
КТ 1	Тест	10	
КТ 2	Задачи	10	
КТ 3	Кейс-задача	10	Разбор ситуаций и кейс-стади по управлению доходами (ценовые решения, управление загрузкой, конфликт интересов отделов продаж и службы приема и размещения) не решено 0. предложено 1 и не определенное решение 5. Решение верное и есть альтернатива 10

### Критерии и шкалы оценивания результатов обучения на промежуточной аттестации

При проведении итоговой аттестации «зачет» («дифференцированный зачет», «экзамен») преподавателю с согласия студента разрешается выставлять оценки («отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «зачет») по результатам набранных баллов в ходе текущего контроля успеваемости в семестре по выше приведенной шкале.

В случае отказа – студент сдает зачет (дифференцированный зачет, экзамен) по приведенным выше вопросам и заданиям. Итоговая успеваемость (зачет, дифференцированный зачет, экзамен) не может оцениваться ниже суммы баллов, которую студент набрал по итогам текущей и промежуточной успеваемости.

При сдаче (зачета, дифференцированного зачета, экзамена) к заработанным в течение семестра студентом баллам прибавляются баллы, полученные на (зачете, дифференцированном зачете, экзамене) и сумма баллов переводится в оценку.

### Критерии и шкалы оценивания ответа на зачете

По дисциплине «Revenue management» к зачету допускаются студенты, выполнившие и сдавшие практические работы по дисциплине, имеющие ежемесячную аттестацию и без привязке к

набранным баллам. Студентам, набравшим более 65 баллов, зачет выставляется по результатам текущей успеваемости, студенты, не набравшие 65 баллов, сдают зачет по вопросам, предусмотренным РПД. Максимальная сумма баллов по промежуточной аттестации (зачету) устанавливается в 15 баллов

Вопрос билета	Количество баллов
Теоретический вопрос	до 5
Задания на проверку умений	до 5
Задания на проверку навыков	до 5

#### Теоретический вопрос

5 баллов выставляется студенту, полностью освоившему материал дисциплины или курса в соответствии с учебной программой, включая вопросы рассматриваемые в рекомендованной программой дополнительной справочно-нормативной и научно-технической литературы, свободно владеющему основными понятиями дисциплины. Требуется полное понимание и четкость изложения ответов по экзаменационному заданию (билету) и дополнительным вопросам, заданных экзаменатором. Дополнительные вопросы, как правило, должны относиться к материалу дисциплины или курса, не отраженному в основном экзаменационном задании (билете) и выявляют полноту знаний студента по дисциплине.

4 балла заслуживает студент, ответивший полностью и без ошибок на вопросы экзаменационного задания и показавший знания основных понятий дисциплины в соответствии с обязательной программой курса и рекомендованной основной литературой.

3 балла дан недостаточно полный и недостаточно развернутый ответ. Логика и последовательность изложения имеют нарушения. Допущены ошибки в раскрытии понятий, употреблении терминов. Студент не способен самостоятельно выделить существенные и несущественные признаки и причинно-следственные связи. Студент может конкретизировать обобщенные знания, доказав на примерах их основные положения только с помощью преподавателя. Речевое оформление требует поправок, коррекции.

2 балла дан неполный ответ, представляющий собой разрозненные знания по теме вопроса с существенными ошибками в определениях. Присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения. Студент не осознает связь данного понятия, теории, явления с другими объектами дисциплины. Отсутствуют выводы, конкретизация и доказательность изложения. Речь неграмотная. Дополнительные и уточняющие вопросы преподавателя не приводят к коррекции ответа студента не только на поставленный вопрос, но и на другие вопросы дисциплины.

1 балл дан неполный ответ, представляющий собой разрозненные знания по теме вопроса с существенными ошибками в определениях. Присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения. Студент не осознает связь данного понятия, теории, явления с другими объектами дисциплины. Отсутствуют выводы, конкретизация и доказательность изложения. Речь неграмотная. Дополнительные и уточняющие вопросы преподавателя не приводят к коррекции ответа студента не только на поставленный вопрос, но и на другие вопросы дисциплины.

0 баллов - при полном отсутствии ответа, имеющего отношение к вопросу.

#### Задания на проверку умений и навыков

5 баллов Задания выполнены в обозначенный преподавателем срок, письменный отчет без замечаний. Работа выполнена в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности.

4 балла Задания выполнены в обозначенный преподавателем срок, письменный отчет с небольшими недочетами.

2 баллов Задания выполнены с задержкой, письменный отчет с недочетами. Работа выполнена не полностью, но объем выполненной части таков, что позволяет получить правильные результаты и выводы.

1 баллов Задания выполнены частично, с большим количеством вычислительных ошибок, объем выполненной части работы не позволяет сделать правильных выводов.

0 баллов Задания выполнены, письменный отчет не представлен или работа выполнена не полностью, и объем выполненной части работы не позволяет сделать правильных выводов.

### 7.3. Примерные оценочные материалы для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины «Revenue management»

## 8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

а) Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

### основная

Л1.1 Кириченко Т. В. Финансовый менеджмент [Электронный ресурс]:учебник ; ВО - Бакалавриат, Магистратура. - Москва: Дашков и К, 2016. - 484 с. – Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/93321>

Л1.2 Абросимов Л. И., Борисова С. В., Бурцев А. П., Жнякин О. В., Коротких Т. Н., Крепков И. М., Русинова Н. Н. Бизнес и информационные технологии для систем управления предприятием на базе SAP [Электронный ресурс]:учеб. пособие ; ВО - Бакалавриат, Магистратура, Специалитет, Аспирантура. - Санкт-Петербург: Лань, 2022. - 812 с. – Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/206579>

Л1.3 Егоров В. П., Слинков А. В. Документоведение и документационное обеспечение управления в условиях цифровой экономики [Электронный ресурс]:учеб. пособие для СПО. - Санкт-Петербург: Лань, 2022. - 372 с. – Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/220493>

Л1.4 под ред. А. Г. Грязновой, М. А. Федотовой ; Финан. акад. при Правительстве РФ ; Институт проф. оценки Оценка бизнеса:учебник для студентов вузов по экон. специальностям. - М.: Финансы и статистика, 2006. - 736 с.

Л1.5 Карасева И. М., Ревякина М. А. Финансовый менеджмент:учеб. пособие по специальности "Менеджмент орг.". - М.: Омега-Л, 2007. - 335 с.

Л1.6 под ред. А. Г. Грязновой, М. А. Федотовой ; Финан. акад. при Правительстве РФ ; Институт проф. оценки Оценка бизнеса:учебник для студентов вузов по экон. специальностям. - М.: Финансы и статистика, 2008. - 736 с.

Л1.7 Учитель Ю. Г., Терновой А. И., Терновой К. И. Разработка управленческих решений:учебник для студентов вузов по специальности "Антикризисное упр." и др. экон. специальностей. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. - 383 с.

### дополнительная

Л2.1 Королев Л. М. Психология управления [Электронный ресурс]:учеб. пособие ; ВО - Бакалавриат, Магистратура. - Москва: Дашков и К, 2016. - 188 с. – Режим доступа: [https://e.lanbook.com/books/element.php?p11\\_id=70563](https://e.lanbook.com/books/element.php?p11_id=70563)

Л2.2 Учитель Ю. Г., Терновой А. И., Терновой К. И. Разработка управленческих решений:учебник для студентов вузов по специальности "Антикризисное упр." и др. экон. специальностям. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. - 383 с.

б) Методические материалы, разработанные преподавателями кафедры по дисциплине, в соответствии с профилем ОП.

Л3.1 Шеремет А. Д., Негашев Е. В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций:практ. пособие для слушателей системы подготовки профес. бухгалтеров и аудиторов. - М.: ИНФРА-М, 2008. - 208 с.

## 9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

№	Наименование ресурса сети «Интернет»	Электронный адрес ресурса
1	Курс «Управление доходами» [Электронный ресурс] // Cosmos Academy. 2024.	<a href="https://cosmos-academy.ru/courses/revenue_basic/">https://cosmos-academy.ru/courses/revenue_basic/</a>

2	Ревеню менеджмент в гостиничном бизнесе [Электронный ресурс] // Bronevik	<a href="https://bronevik.com/ru/blog/stati/revenyu-menedzhment-v-gostinichnom-biznese">https://bronevik.com/ru/blog/stati/revenyu-menedzhment-v-gostinichnom-biznese</a>
---	---	---

## 10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Методические указания можно оформить как общий раздел РПД о том, как студенту работать с дисциплиной «Управление доходностью в сервисе / Revenue management» в течение семестра.

### Цели и роль дисциплины

Дисциплина направлена на формирование у обучающихся системного понимания принципов управления доходностью сервисных и туристских предприятий, развитие навыков расчетов показателей и принятия управленческих решений на основе данных. Освоение курса опирается на ранее полученные знания по математике, экономике, предпринимательству и практике в организациях туризма и сервиса.

### Рекомендации по работе на лекциях и практических занятиях

На лекциях обучающимся рекомендуется вести структурированный конспект (ключевые понятия, формулы, алгоритмы расчётов, схемы принятия решений), отмечать примеры из практики, вопросы для последующего самостоятельного изучения.

На практических занятиях следует активно участвовать в разборе кейсов, выполнении расчетных задач (ADR, RevPAR, TrevPAR, GOPPAR, индексы по конкурентному набору), задавать уточняющие вопросы, фиксировать типовые алгоритмы и ошибки.

### Работа с учебными материалами и источниками

Рекомендуется регулярно обращаться к основной и дополнительной литературе, электронным ресурсам, профессиональным отчетам и материалам отраслевых ассоциаций по revenue management и гостиничному/туристскому бизнесу.

При подготовке к занятиям и выполнению заданий важно уметь отбирать релевантные источники, критически оценивать данные (источник, актуальность, репрезентативность) и корректно оформлять ссылки.

### Организация самостоятельной работы

Обучающимся рекомендуется равномерно распределять самостоятельную работу (54 часа) по семестру, соотнося её с тематикой лекций: после каждой темы выполнять минимум одно небольшое задание (расчет, мини-эссе, анализ тарифов или статистики).

При выполнении мини-проектов и рефератов следует согласовывать тему с преподавателем, соблюдать сроки, придерживаться заданного объёма и структуры (цель, задачи, анализ данных/литературы, выводы и управленческие рекомендации).

### Формирование практических навыков и компетенций

В процессе освоения дисциплины обучающимся рекомендуется отрабатывать навыки использования цифровых инструментов (табличные редакторы, простейшие VI-средства, учебные RMS/PMS) для анализа доходности и визуализации результатов.

Особое внимание следует уделять интерпретации полученных показателей и формулированию обоснованных управленческих решений (изменение тарифной сетки, перераспределение квот по каналам, корректировка политики овербукинга и др.).

### Обратная связь и контроль

Рекомендуется регулярно отслеживать текущие результаты (оценки за тесты, задачи, кейсы, рефераты), обращаться за консультациями к преподавателю при затруднениях с теорией или расчетами.

При подготовке к итоговому контролю полезно повторить ключевые понятия и формулы, проработать типовые задачи и кейсы, а также обратить внимание на ошибки, допущенные в ходе семестра.

**11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства и информационных справочных систем (при необходимости).**

*11.1 Перечень лицензионного программного обеспечения*

1. Kaspersky Endpoint Security 12.11 - Антивирус
2. OPERA - Система управления отелем
3. Fidelio - Подсистема интеграции с партнерами и GDS. инструмент для интеграции системы бронирования отеля с различными партнерскими сетями и системами глобальной дистрибуции (GDS).
4. Microsoft Windows Server STDCORE AllLngLicense/Software AssurancePack Academic OLV 16Licenses LevelE AdditionalProduct CoreLic 1Year - Серверная операционная система

*11.3 Перечень программного обеспечения отечественного производства*

1. Kaspersky Endpoint Security 12.11 - Антивирус

При осуществлении образовательного процесса студентами и преподавателем используются следующие информационно справочные системы: СПС «Консультант плюс», СПС «Гарант».

**12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине**

№ п/п	Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Номер аудитории	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы
1	Учебная аудитория для проведения занятий всех типов (в т.ч. лекционного, семинарского, практической подготовки обучающихся), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	404/ИТ Ф	Оснащение: столы – 28 шт., стулья – 28 шт., телевизор Sony -1 шт., компьютер Kraftway – 13 шт., автоматизированный комплекс сферы услуг HoReCa (отель, ресторан, кафе), учебно-наглядные пособия в виде презентаций, информационные плакаты, подключение к сети «Интернет», доступ в электронную информационно-образовательную среду университета, выход в корпоративную сеть университета.
2	Помещение для самостоятельной работы обучающихся, подтверждающее наличие материально-технического обеспечения, с перечнем основного оборудования		

### 13. Особенности реализации дисциплины лиц с ограниченными возможностями здоровья

Обучающимся с ограниченными возможностями здоровья предоставляются специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература, специальные технические средства обучения коллективного и индивидуального пользования, предоставление услуг ассистента (помощника), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь, а также услуги сурдопереводчиков и тифлосурдопереводчиков.

а) для слабовидящих:

- на промежуточной аттестации присутствует ассистент, оказывающий студенту необходимую техническую помощь с учетом индивидуальных особенностей (он помогает занять рабочее место, передвигаться, прочесть и оформить задание, в том числе записывая под диктовку);

- задания для выполнения, а также инструкция о порядке проведения промежуточной аттестации оформляются увеличенным шрифтом;

- задания для выполнения на промежуточной аттестации зачитываются ассистентом;

- письменные задания выполняются на бумаге, надиктовываются ассистенту;

- обеспечивается индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс;

- студенту для выполнения задания при необходимости предоставляется увеличивающее устройство;

в) для глухих и слабослышащих:

- на промежуточной аттестации присутствует ассистент, оказывающий студенту необходимую техническую помощь с учетом индивидуальных особенностей (он помогает занять рабочее место, передвигаться, прочесть и оформить задание, в том числе записывая под диктовку);

- промежуточная аттестация проводится в письменной форме;

- обеспечивается наличие звукоусиливающей аппаратуры коллективного пользования, при необходимости поступающим предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования;

- по желанию студента промежуточная аттестация может проводиться в письменной форме;

д) для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата (тяжелыми нарушениями двигательных функций верхних конечностей или отсутствием верхних конечностей):

- письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением или надиктовываются ассистенту;

- по желанию студента промежуточная аттестация проводится в устной форме.

Рабочая программа дисциплины «Revenue management» составлена на основе Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 43.03.03 Гостиничное дело (приказ Минобрнауки России от 08.06.2017 г. № 515).

Автор (ы)

\_\_\_\_\_ доц. КМБит, кэн Иволга Анна Григорьевна

Рецензенты

\_\_\_\_\_ доц. КМБит, кэн Елфимова Юлия Михайловна

Рабочая программа дисциплины «Revenue management» рассмотрена на заседании Кафедра международного бизнеса и туризма протокол № 29 от 24.02.2026 г. и признана соответствующей требованиям ФГОС ВО и учебного плана по направлению подготовки 43.03.03 Гостиничное дело

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_ Иволга Анна Григорьевна

Рабочая программа дисциплины «Revenue management» рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии Институт экономики, финансов и управления в АПК протокол № 6 от 02.02.2026 г. и признана соответствующей требованиям ФГОС ВО и учебного плана по направлению подготовки 43.03.03 Гостиничное дело

Руководитель ОП \_\_\_\_\_