

НЕГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ИНСТИТУТ ВОЗДУШНОГО И КОСМИЧЕСКОГО ПРАВА «АЭРОХЕЛП»

«УТВЕРЖДАЮ»

Директор
НОЧУ ДПО «Институт воздушного
и космического права
«АЭРОХЕЛП»



[Signature]
О.И. Аксаментов

«01» августа 2015 года

**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА
ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ
«УПРАВЛЕНИЕ ДОХОДАМИ ВОЗДУШНОГО ПЕРЕВОЗЧИКА»**

(шифр: РРК-02, редакция 1)

Санкт-Петербург

2015 год

Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации «Управление доходами воздушного перевозчика» включает следующие структурные элементы:

№	Наименование раздела	Стр.
I.	Пояснительная записка	3
II.	Учебно-тематический план	5
III.	Содержание тем	6
IV.	Методическое обеспечение программы	8
V.	Список использованной литературы	9
VI.	Лист регистрации изменений	10
VII.	Лист регистрации периодических проверок	11

I. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Цель обучения: повышение уровня профессиональных знаний в области управления доходами (Revenue Management) и принципах работы автоматизированных систем управления доходами. А также в области правового регулирования некоторых оптимизационных стратегий управления доходами.

Категория обучаемых: государственные гражданские служащие уполномоченных органов, преподаватели авиационных учебных центров, преподаватели высших и средних учебных заведений, руководящий состав организаций гражданской авиации, IT-директора, коммерческие директора и директора по продажам авиакомпаний, представители компаний, разрабатывающих IT-решения для отрасли.

В результате освоение программы слушатель должен знать:

- что такое «управление доходами»? Обзор методологии управления доходами, происхождение, структура;
- обзор основных задач: прогнозирование, сверхлимитные продажи, контроль продаж;
- некоторые методы прогнозирования. Наивные методы, применяемые на практике;
- некоторые дополнительные стратегии управления доходами;
- проблемы внедрения сверхлимитных продаж в практике российских коммерческих эксплуатантов;
- некоторые модели определения оптимальной стратегии продаж.

В результате освоения программы слушатель должен уметь:

- Понимать назначение задач управления доходами и связанные с этим правовые аспекты;
- Понимать, что некоторые задачи управления доходами не могут быть решены без знаний математических и экономических дисциплин и принципов программирования;
- Разграничивать обязанности пользователя автоматизированных систем управления доходами и потенциальных разработчиков;
- Понимать, какие результаты и для чего могут быть получены при управлении доходами;
- Развивать навыки проведения экономического анализа для оценки целесообразности принятых управленческих решений;
- Развивать навыки выбора оптимальных стратегий продаж авиабилетов и учитывать правовую квалификацию российской отрасли воздушных перевозок.

Место проведения обучения: Российская Федерация, Санкт-Петербург, Лиговский пр., 63.

Форма обучения: дневная, с отрывом от работы.

Продолжительность обучения: 16 часов.

Режим занятий: 8 часов в день.

Методы обучения: лекционные занятия, практические занятия.

Рекомендуемый порядок обучения: 2 дня занятий – 16 часов с отрывом от производства.

Текущий (рубежный) контроль (ТК): устный опрос, решение задач.

Форма аттестации: зачет.

При успешном прохождении обучения слушателям выдается удостоверение о повышении квалификации установленного образца.

II. УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

№ п/п	Наименование тем	Всего	В том числе		Форма аттестации
			лекц. занятия	практ. занятия	
1.	Происхождение RM, области применения, структура задач RM. Необходимость применения систем управления доходами (Revenue Management System) в деятельности коммерческого эксплуатанта.	8	4	4	-
1.1.	Введение. Что такое «управление доходами»?	2	1	1	-
1.2.	Обзор существующих систем управления доходами и принципы работы в них	2	1	1	-
1.3.	Обзор методов прогнозирования. Наивные методы прогнозирования.	4	2	2	-
2.	Некоторые дополнительные стратегии управления доходами. Некоторые модели определения оптимальной стратегии продаж.	8	4	4	-
2.1.	Овербукинг (сверхлимитные продажи) при управлении доходами воздушного перевозчика.	2	1	1	-
2.2.	Проблемы внедрения сверхлимитных продаж в практике российских коммерческих эксплуатантов.	4	2	2	
2.3.	Некоторые модели определения оптимальной стратегии продаж.	2	1	1	-
ИТОГО		16	8	8	зачет

III. СОДЕРЖАНИЕ ТЕМ

Тема 1. Введение. Что такое «управление доходами»?

- Обзор методологии управления доходами;
- Происхождение и назначение;
- Структура систем управления доходами.

Тема 2. Обзор существующих систем управления доходами и принципы работы в них.

- Обзор существующих систем управления доходами;
- Анализ экономической эффективности от внедрения в деятельность коммерческих эксплуатантов автоматизированных систем управления доходами

Тема 3. Обзор методов прогнозирования. Наивные методы прогнозирования.

- Обзор существующих методов прогнозирования;
- Наивные методы прогнозирования;
- Разбор результатов расчетов на модельных примерах.

Тема 4. Овербукинг (сверхлимитные продажи) при управлении доходами воздушного перевозчика.

- Исторический обзор внедрения овербукинга на примере северо-американских и европейских коммерческих эксплуатантов;
- Моделирование процесса сверхлимитных продаж;
- Анализ результатов от применения сверхлимитных продаж;
- Алгоритм взаимодействия воздушного перевозчика и пассажира при сверхлимитных продажах.

Тема 5. Проблемы внедрения сверхлимитных продаж в практике российских коммерческих эксплуатантов.

- Обзор основных проблем внедрения сверхлимитных продаж в практике российских коммерческих эксплуатантов;
- Общие положения;
- Правовая квалификация внедрения овербукинга в условиях российского законодательства;

Тема 6. Некоторые модели определения оптимальной стратегии продаж

- Общие положения;
- Пределы бронирования;
- Нестинг;

- Уровни защиты;
- Вложенные/ невложенные пределы бронирования;
- Основные модели определения оптимальной стратегии продаж.

IV. МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОГРАММЫ

Материально-техническое обеспечение программы

Учебный кабинет (класс) - (Российская Федерация, Санкт-Петербург), стулья с откидными полками – 15 шт., видеопроектор – 1 шт., доска – 1 шт., флипчарт – 1 шт., компьютер – 1 шт.

Методические рекомендации

Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации «Управление доходами воздушного перевозчика» осуществляется путем проведения следующих видов занятий (методов обучения): лекции, практические занятия.

Теоретическая подготовка обучающихся по программе обеспечивается на лекциях. На лекциях обучаемым даются систематизированные основы научных знаний по изучаемой программе. Особое внимание при изложении материала уделяется рассмотрению особенностей правового регулирования деятельности уполномоченных органов в области гражданской авиации. Теоретические положения, излагаемые в лекциях должны иллюстрироваться примерами их практической реализации.

Проведение практических занятий осуществляется после прочтения на лекциях соответствующего теоретического материала.

Практические занятия призваны обеспечить получение обучаемыми практических навыков и умений в применении норм права в различных жизненных ситуациях, максимально приближенных к реальности и ориентированных на специализацию обучаемого.

Текущий контроль успеваемости обучающихся необходимо осуществлять систематически во время проведения практических занятий. Для этих целей каждое практическое занятие начинается с обсуждения теоретического материала, расширенного и углубленного разъяснения теоретического материала, ответов на возникшие вопросы.

После обсуждения теоретического материала на практическом занятии, обучаемые приступают к разрешению задач (модельного примера). Во время проведения практического занятия в аудитории, обучаемый-докладчик предлагает свое решение рассматриваемой задачи, мотивирует его со ссылками на пройденный материал и имеющиеся знания или опыт работы в данной отрасли. После доклада по конкретной задаче начинается обсуждение, обучаемые имеющие отличный от докладчика вариант решения, предлагают свое мотивированное решение. Преподаватель участвует в дискуссии поддерживая ее на высоком научном уровне так, чтобы обучаемые предлагая свое решение использовали текущий теоретический материал.

Кроме того, следует проводить текущий (рубежный) контроль усвоения теоретического материала по наиболее сложным разделам программы.

Преподаватель данной программы имеет право на некоторые непринципиальные отступления от содержания программы в научных и педагогических целях. Итоговый контроль знаний слушателей по дисциплине проводится в виде зачета.

V. СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Talluri K., van Ryzin G. The Theory and Practice of Revenue Management // Springer – 2005.
2. Phillips Robert L. Pricing and Revenue Optimization// Stanford University Press – 2005, P. 355
3. 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.
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.
5. Littlewood, K. Forecasting and control passenger bookings / K. Littlewood // AGIFORS Sympos. Proc. – 1972. – P. 95-117.
6. Belobaba, P. The evolution of airline yield management: fare class to origin-destination seat inventory control / P. Belobaba // Handbook airline marketing. McCraw-Hill. – 1998. – P. 258-302.
7. Cross, R. Milestones in the Application of analytical pricing and revenue management / R. Cross, J. Higbie // Journal of Revenue and Pricing Management. – 2010.

