

مبانی تئوری و کاربردی

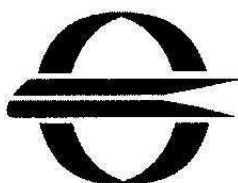
مدیریت درآمد

کالین تی تالوری

گرت ون رایزن

تحت نظارت و پیش گفتار محسن پورسید آقایی

مترجمان: سعید خدمتلو-فانزه فغانی-احمد کریمی



انجمن مهندسی حمل و نقل ریلی ایران



سرشناسه

: تالوری، کالیان تی.

: Talluri, Kalyan T

عنوان و نام پدیدآور

: مبنای تئوری و کاربردی مدیریت درآمد [کتاب] / کالیان تی‌لور، گرتون رایزن؛ تحت نظارت و پیشگفتار محسن پورسید آقایی؛ مترجمان سعید خدمت‌لو، فائزه غفرانی، محمد کریمی.

: تهران: پیک نور، ۱۳۹۵.

مشخصات نشر

: ۲۸۵ ص.

مشخصات ظاهری

: ۱۲۰۰۰۰ ریال-1-978-964-7615-50-1

شابک

: فیبا

وضعیت فهرست نویسی

یادداشت

: عنوان اصلی: The theory and practice of revenue management, c2005.

یادداشت

: کتاب حاضر نخستین بار تحت عنوان "مدیریت درآمد اصول و شیوه‌های عمل" توسط نشر مبلغان در سال ۱۳۹۴ با ترجمه بدالیه سبفی منتشر شده است.

: مدیریت درآمد اصول و شیوه‌های عمل.

عنوان دیگر

: مدیریت درآمد عمومی

موضوع

: ون ریزین، گرت

شناسه افزوده

: Van Ryzin, Garrett

شناسه افزوده

: حد تلو سعید، ۱۳۶۰، مترجم

شناسه افزوده

: غف، فائزه، ۱۳۶۹، مترجم

شناسه افزوده

: ریمی، د، ۱۳۶۸، مترجم

شناسه افزوده

: پور، آقایی، محسن

شناسه افزوده

: HL ۰۰۷/ت ۴۱۰۶۵

رده بندی کنگره

: ۶۰۰۰۰۵۵۴

رده بندی دیویی

: ۲۰۶۲۷۱

شماره کتابشناسی ملی

انجمن مهندسی حمل و نقل ریلی ایران



عنوان مبنای تئوری و کاربردی مدیریت درآمد

نویسندگان کالیان تی تالوری - گرت ون رایزن

تحت نظارت و پیش گفتار: محسن پورسید آقایی

مترجمان: سعید خدمت‌لو - فائزه غفرانی - محمد کریمی

ناشر، پیک نور

شمارگان ۲۰۰۰

شابک ۹۷۸-۹۶۴-۷۶۱۵-۵۰-۱

قیمت ۱۲۰۰۰۰ ریال

نوبت چاپ: اول

سال نشر ۱۳۹۹

کلیه حقوق و مسئولیت‌های مالی و اجتماعی این اثر متعلق به انجمن مهندسی حمل و نقل ریلی ایران است *

پیش گفتار مولف

مدیریت درآمد یکی از شاخه‌های جدید تحقیق در عملیات می‌باشد که در صنایع گوناگون موفقیت‌های چشم‌گیری کسب نموده است. مبدا پیدایش مدیریت درآمد و تلاش‌ها برای رشد و بکارگیری آن پس از خصوصی‌سازی در صنایع هوایی آمریکا و در حدود سال ۱۹۷۸ انجام گرفت و امروزه مدیریت درآمد به اصل ترین مسئله در رشد فعالیت‌های کسب و کار شرکت‌های بسیار بزرگ آمریکا تبدیل شده است. شرکت‌های راه‌مایه مهم، هتل‌های زنجیره‌ای، شرکت‌های بزرگ کرایه اتومبیل و غیره برای توسعه و رشد منابع خود از مدیریت درآمد و کارشناسان خبره این علم به عنوان ابزاری بسیار مفید بهره می‌گیرند.

هر ساله چندین کنفرانس مهم علمی و تجاری در سراسر دنیا پیرامون مدیریت درآمد برگزار می‌گردد: فدراسیون تحقیق در عملیات در صنایع هوایی^۱، کمی کنفرانس مدیریت درآمد می‌باشد که سالیانه بیش از ۲۰۰ متخصص را گرد هم می‌آورد و از آن‌ها سفر هوایی^۲ حامی کنفرانس سالانه مدیریت درآمد دیگری می‌باشد که در هریک از سال‌های اخیر دارای بیش از ۸۰۰ شرکت کننده بوده است. همچنین جامعه قیمت‌گذاری حرفه‌ای^۳ در سال‌های اخیر پیرامون بسیاری از کنفرانس‌های حرفه‌ای در زمینه روش‌های علمی، تکنولوژی و استراتژی کلی قیمت‌گذاری بوده است.

در طی این مدت تحقیقات بر روی متدلوژی‌های مربوط به مدیریت درآمد بسیار با سرعت زیادی در حال پیشرفت بوده است. تعداد مقالات منتشر شده در سال‌های اخیر پیرامون مدیریت درآمد به صورت شگفت‌انگیزی افزایش یافته است. اینفورمز^۴، که یک انجمن پیشرو در زمینه تحقیق در عملیات می‌باشد،

^۱ Airline Group of the International Federation of Operational Research Societies

(AGIFORS)

^۲ International Air Travel Association (IATA)

^۳ The Professional Pricing Society

^۴ INFORMS

بخشی تحت عنوان قیمت گذاری و مدیریت درآمد را راه اندازی نموده است که سالانه چندین کنفرانس در زمینه مدیریت درآمد را میزبانی نموده و بیش از ۱۰۰ محقق و متخصص حرفه‌ای در این زمینه را گرد هم می‌آورد. همچنین در حال حاضر در بسیاری از دانشگاه‌ها، دروس تخصصی مرتبط با مدیریت درآمد در هر دو دوره کارشناسی ارشد و دکتری ارائه می‌گردد.

برای هر حوزه‌ای از دانش با چنین غنا و گستردگی کاربرد در صنعت، یک چنین منبع و مرجع جامعی مورد نیاز می‌باشد. این امر، بریژه در زمینه مدیریت درآمد به چند دلیل بسیار حیاتی می‌باشد:

- مدیریت درآمد بیش از هر چیز یک اقدام اجرایی می‌باشد و به همین دلیل اجرای آن تا حدود زیادی وابسته به دانش "سازمانی" می‌باشد که این دانش معمولاً برای بسیاری از افراد خارج از آن حرفه، غیر قابل دسترسی است.
- بسیاری از ایده‌های اصلی ابتدایی مرتبط با مدیریت درآمد در کتاب‌ها و مقالات منتشر نشده و حتی در برخی موارد که این ایده‌ها منتشر گردیده است، انتشار آنها در منابع و مراجع نه چندان معتبر و یا ناشناخته صورت گرفته است.
- واژگان فنی، مفاهیم و نمادهای مرتبط با مدیریت درآمد هنوز استاندارد نشده و اغلب با چندین نام در ادبیات موضوع تکرار شده‌اند. این امر موجب ایجاد سردرگمی برای افرادی می‌شود که از بیرون به این حوزه از دانش وارد می‌گردند.
- در اکثر موارد شکاف عمیق و قابل توجهی میان افراد آکادمیک و افراد درگیر در کار اجرایی در این زمینه وجود دارد. افراد آکادمیک اغلب از پیچیدگی‌های شرایط واقعی اطلاع کافی ندارند و افراد درگیر در کار اجرایی از پیشرفت‌های اخیر در زمینه مورد نظر بی‌اطلاع می‌باشند.

کایلان تیلور - گرت ون رایزن

فهرست مطالب

۱	فصل ۱- مقدمه
۲	۱-۱- مدیریت درآمد چیست؟
۴	۱-۱-۱- تصمیم گیری در مدیریت تقاضا
۶	۱-۱-۲- مدیریت درآمد نوین
۱۰	۲-۱- مزایای مدیریت درآمد
۱۰	۲-۱-۱- تاریخچه مدیریت درآمد در صنعت هواپیمایی
۱۵	۲-۱-۲- رنج حاصل از پیشینه شرکت‌های هواپیمایی
۱۷	۳-۱- چارچوبی مفهومی برای مدیریت درآمد
۱۷	۳-۱-۱- ماهیت چند بعدی تقاضا
۱۹	۳-۱-۲- ارتباطات میان تصمیمات مربوط به مدیریت تقاضا
۲۰	۳-۱-۳- شرایط کسب و کار مناسب با مدیریت درآمد
۲۵	۳-۱-۴- سایر استفاده کنندگان مدیریت درآمد در صنعت
۲۷	۴-۱- دورنمای سیستم مدیریت درآمد
۲۸	۵-۱- پیشینه حرفه‌ای مدیریت درآمد
۳۲	فصل ۲- کنترل ظرفیت تک‌منبعی
۳۳	۲-۱- مقدمه
۳۴	۲-۱-۱- انواع کنترل
۴۱	۲-۱-۲- جابجایی هزینه
۴۲	۲-۲- مدل‌های ایستا
۴۵	۲-۲-۱- مدل لیتلوود دو کلاسه
۴۶	۲-۲-۲- مدل استاتیک چندکلاسه
۵۴	۲-۲-۳- رویکردهای محاسباتی
۵۸	۲-۲-۴- الگوریتم‌های ابتکاری

۶۶	۳-۲- روش‌های تطبیقی
۶۷	۱-۳-۲- الگوریتم‌های تطبیقی
۷۰	۲-۳-۲- مقایسه عددی با EMSR و پیش‌بینی مبتنی بر داده‌های ناقص
۷۶	۴-۲- تقاضای گروهی
۷۸	۵-۲- مدل‌های دینامیک
۷۹	۱-۵-۲- معادلات و ویژگی‌های ساختاری مدل‌های دینامیک
۸۱	۲-۵-۲- سیاست بهینه
۸۴	۶-۲- رفتار انتخاب مشتری
۸۵	۱-۶-۲- درآمد مؤثر در روش تعرفه پرداختی کامل
۸۷	۲-۶-۲- مدل‌های انتخاب گسسته
۱۰۵	فصل ۳- کنترل شبکه‌ای
۱۰۶	۱-۳- مقدمه
۱۰۸	۱-۱-۳- کنترل شبکه‌ای
۱۰۹	۲-۱-۳- انواع کنترل
۱۱۴	۲-۳- تئوری کنترل‌های بهینه شبکه
۱۱۶	۱-۲-۳- ساختار کنترل‌های بهینه
۱۱۷	۲-۲-۳- کنترل قیمت پیشنهادی
۱۱۸	۳-۲-۳- عدم بهینگی کنترل‌های پیشنهاد قیمت
۱۲۰	۴-۲-۳- شواهد در توجیه قیمت‌های پیشنهادی
۱۲۱	۵-۲-۳- قیمت‌های پیشنهادی و هزینه فرصت
۱۲۲	۳-۳- تخمین‌های مبتنی بر مدل‌های شبکه‌ای
۱۲۳	۱-۳-۳- مدل برنامه‌ریزی خطی قطعی
۱۲۶	۲-۳-۳- مدل برنامه احتمالی غیرخطی
۱۳۰	۳-۳-۳- مدل برنامه‌ریزی خطی تصادفی
۱۳۴	۴-۳- تقریب‌های مبتنی بر تجزیه
۱۳۶	۱-۴-۳- روش عوامل مبدأ-مقصد

۱۳۷	روش EMSR توزیع یافته	۳-۴-۲-
۱۳۹	کنترل آشیانه‌ای مجازی مبتنی بر جابه‌جایی	۳-۴-۳-
۱۴۳	روش تجزیه برنامه‌ریزی پویا	۳-۴-۴-
۱۴۵	روش‌های تجزیه تکرار شونده	۳-۴-۵-
۱۵۰	روش‌های گرادیان تصادفی	۳-۵-۰-
۱۵۱	مدل پیوسته با تخمین گرادیان	۳-۵-۱-
۱۵۸	مدل گسسته با تخمین‌های اولین اختلاف	۳-۵-۲-
۱۶۰	تجزیه و تحلیل تقریبی مسائل شبکه	۳-۶-۱-
۱۶۰	ریختگی و روشی برای کنترل‌های تفکیک شده	۳-۶-۱-
۱۶۳	بهینه‌سازی تقریبی کنترل‌های قیمت پیشنهادی	۳-۶-۲-
۱۶۴	نکاتی پیرامون بهینه‌سازی تقریبی	۳-۶-۳-
۱۶۴	کنترل شبکه غیر متمرکز: اتصالات ساده‌های خطوط هوایی	۳-۷-۱-
۱۶۸	فصل ۴- فروش مازاد بر ظرفیت	۴-۱-۱-
۱۷۰	۱-۴- مفهوم تجاری و نگاه اجمالی	۴-۱-۱-
۱۷۲	تاریخچه مسائل و مشکلات قانونی در فروش مازاد بر ظرفیت خطوط هوایی	۴-۱-۱-۱-
۱۷۶	مدیریت رویدادهای انکار خدمت	۴-۱-۲-
۱۸۰	درس‌هایی از صنایع هوایی	۴-۱-۳-
۱۸۱	۲-۴- مدل‌های فروش مازاد بر ظرفیت استاتیک	۴-۲-۱-
۱۸۴	مدل توزیع دو جمله‌ای	۴-۲-۱-۱-
۱۹۴	تخمین‌های مدل استاتیک	۴-۲-۲-
۱۹۸	ترکیب کلاس مشتری	۴-۲-۳-
۱۹۹	کنسلی‌های گروهی	۴-۲-۴-
۲۰۲	۳-۴- مدل‌های فروش مازاد بر ظرفیت دینامیک (پویا)	۴-۳-۱-
۲۰۲	راهکارهای دقیق	۴-۳-۱-۱-
۲۰۵	راهکارهای هیوریستیک مبتنی بر رزرو خالص	۴-۳-۲-
۲۰۶	۴-۴- کنترل ظرفیت ترکیبی و مدل‌های رزرو مازاد بر ظرفیت	۴-۴-۱-

۲۰۷	روش‌های دقیق برای عدم حضورها تحت فرضیات ۱-۴	-۱-۴-۴
۲۱۱	بازپرداخت‌های مربوط به عدم حضورهای وابسته به کلاس	-۲-۴-۴
۲۱۲	روش‌های دقیق برای کنسل کردن تحت فرضیات ۱-۴	-۳-۴-۴
۲۱۴	بازپرداخت کنسلی وابسته به کلاس	-۴-۴-۴
۲۱۵	ظرفیت قابل جایگزینی	-۵-۴
۲۱۶	فرمول‌ها و مدل	-۱-۵-۴
۲۱۹	سطوح مشترک فروش مازاد بر ظرفیت بهینه	-۲-۵-۴
۲۲۳	فروش مازاد بر ظرفیت شبکه‌ای	-۶-۴
۲۲۹	فصل ۵- ویژگی‌های صنعت	
۲۳۰	۱-۵- صنعت هواپیمایی	
۲۳۱	مشتریان، محصولات و قیمت‌گذاری	-۱-۱-۵
۲۳۴	اجرای مدیریت درآمد	-۲-۱-۵
۲۳۶	۲-۵- صنعت هتل	
۲۳۶	مشتریان، محصولات و قیمت‌گذاری	-۱-۲-۵
۲۳۷	درآمد حاصل از اتاق‌ها	-۲-۲-۵
۲۳۸	انواع اتاق‌ها	-۳-۲-۵
۲۳۹	پیاده‌سازی مدیریت درآمد	-۴-۲-۵
۲۴۳	۳-۵- رسانه و صنعت صدا و سیما	
۲۴۳	مشتریان، محصولات و قیمت‌گذاری	-۱-۳-۵
۲۴۶	پیاده‌سازی مدیریت درآمد	-۲-۳-۵
۲۴۷	۴-۵- ذخیره‌سازی و انتقال گاز طبیعی	
۲۴۷	مشتریان، محصولات و قیمت‌گذاری	-۱-۴-۵
۲۴۹	پیاده‌سازی مدیریت درآمد	-۲-۴-۵
۲۵۱	۵-۵- تولید و انتقال برق	
۲۵۲	ساختار صنعت	-۱-۵-۵
۲۵۳	مشتریان، محصولات و قیمت‌گذاری	-۲-۵-۵

۲۵۴	پیاده‌سازی مدیریت درآمد	۳-۵-۵
۲۵۵	تئاتر و رویدادهای ورزشی	۶-۵
۲۵۵	مشتریان، محصولات و قیمت‌گذاری	۱-۶-۵
۲۵۶	دلالی بلیت و توزیع	۲-۶-۵
۲۵۷	پیاده‌سازی مدیریت درآمد	۳-۶-۵
۲۵۸	مسافریں ریلی	۷-۵
۲۵۸	مشتریان، محصولات و قیمت‌گذاری	۱-۷-۵
۲۵۹	پیاده‌سازی مدیریت درآمد	۲-۷-۵
۲۶۰	حمل و نقل هوایی بار	۸-۵
۲۶۰	مشتریان، محصولات و قیمت‌گذاری	۱-۸-۵
۲۶۱	پیاده‌سازی مدیریت درآمد	۲-۸-۵
۲۶۲	بار	۹-۵
۲۶۲	مشتریان، محصولات و قیمت‌گذاری	۱-۹-۵
۲۶۴	پیاده‌سازی مدیریت درآمد	۲-۹-۵
۲۶۵	مراجع	فصل ۶-