

Тренды в развитии систем автоматизации

Андрей БАРМЕНКОВ, руководитель направления автоматизации средств размещения компании UCS, поделился тем, каким был прошедший год, как изменился рынок систем автоматизации и какие тенденции наметились в гостиничном бизнесе.

Партнер рубрики:



Андрей, каким оказался 2015 год для компании, какие тенденции он выявил на рынке автоматизации?

По большому счету, глобального снижения продаж не произошло. Наша аналитика показывает, что по установкам системы Shelter мы выйдем на прошлогодний уровень, что для тяжелого года не так плохо. Тенденция, которая появилась в этом году: рост продаж более дешевой версии системы — Shelter Lite (система имеет ограниченный функционал и предназначена для объектов размещения с номерным фондом до 35 номеров. — Прим. ред.). Она была выпущена в прошлом году, клиенты ее попробовали, но тогда не было еще таких проблем с деньгами. В этом году мы видим значительный рост продаж именно этой версии по сравнению с прошлым годом — 40 процентов от общего числа установок.

С чем связана такая востребованность?

Shelter Lite — это фактически первый шаг от Excel и бумажной работы к полноценной системе управления гостиницами. Версия позволяет ввести «шахматку», историю клиента, производить бронирование, начислять услуги и получать базовые отчеты — то, что раньше в гостиницах приходилось делать

вручную, сейчас можно получить одним нажатием кнопки. Это тот минимум, который необходим для автоматизации управления. Сочетание невысокой цены (стоимость Shelter Lite — 20 000 рублей) и функционала, который система позволяет использовать, обуславливают такой сильный рост. Как и тот фактор, что все, даже крупные отели в этом году оптимизировали свои затраты. Для небольших отелей это тоже оказалось актуальным. Тем, кто установил версию Shelter Lite, ничто не мешает в дальнейшем, когда рынок изменится, перейти на полную версию Shelter v.2 с сохранением всех данных и истории, просто доплатив разницу, — наша система это позволяет.

Ощутили ли кризис региональные представители гостиничного бизнеса?

Сейчас на туристическом рынке России доля международного туризма сокращается, а внутреннего начала активно расти. Как показывает наше общение с отельерами, если взять, например, регион Золотого кольца, они, как оказывается, кризиса не заметили. Особенно те, кто не начал играть на повышение стоимости проживания. Следует отметить, россияне готовы путешествовать по стране: возможностей выезда за границу в силу экономических причин стало мень-

ше. В связи с этим мы отмечаем рост продаж модулей интернет-бронирования как среди новых отелей, так и существующих, в том числе и небольших, чей номерной фонд составляет 10, 15 или 20 номеров. Причем девять из десяти купивших модуль интернет-бронирования приобретают и модуль онлайн-оплаты, чтобы предоставить клиенту возможность оплаты проживания любым удобным ему способом.

Каково положение на рынке систем автоматизации?

Разделение рынка на отечественное и зарубежное ПО по-прежнему существует. Есть отели франшизные, у них по умолчанию в договоре прописан определенный софт. По Москве таких отелей много. Как правило, в международных сетевых отелях предпочтение отдано иностранному софту, в том числе и для франшиз. Между тем иностранный софт вместе с курсом валюты подорожал в два раза. Более того, вместе с курсом выросла и цена обслуживания. Соответственно, это заставляет отели оптимизировать затраты. Мы получаем много обращений от гостиниц, которые работают на иностранном ПО, но задумываются о переходе на российское именно в связи с увеличивающейся в рублевом эквиваленте стоимостью обновлений и самого продукта.

Такое импортозамещение...

Своего рода да. Когда клиент не сетевой, он не зависит от франшизы, он имеет возможность сравнить продукты. Он видит, что по функционалу все приблизительно одинаковые. Кто-то более активно развивается, как мы, потому что и штат разработки большой, и фирма является лидером, кто-то медленнее, кто-то просто говорит: я и так хорошо, зачем мне развиваться. Клиенты все это видят и выбирают наиболее приемлемое для них решение. И наша доступность, наше желание работать играют нам на руку, тем более что цены мы удерживаем такие же, как в прошлом году.

И все-таки, какова география продукта, есть ли страны или регионы — лидеры по автоматизации?

Наши дилеры представлены в России более чем в 90 городах плюс зарубежные страны — Европа, Азия,

а также страны СНГ и бывшее постсоветское пространство. В этом году 30 процентов — это установки за рубежом: Казахстан, Украина, Беларусь, Литва, Болгария, Венгрия, Румыния, Молдова, Азербайджан, Грузия, Камбоджа. Из российских можно однозначно выделить Крым (10% от общего числа установок) и Южный ФО (18%). Рост установок в Крыму связан с переходом на российские стандарты и тем же ростом внутреннего туризма. Те, кто до этого выбирал Турцию, Египет и другие страны, сейчас едут в Крым. И, по большому счету, это заставляет отельеров Крыма повышать качество услуг. Установка программы управления отелем является обязательным требованием для повышения уровня сервиса, без этого нельзя. Соответственно, там есть хороший спрос на нашу систему автоматизации. Успехом пользуется и Shelter Lite, но чаще выбирают полную версию.

Каковы ваши прогнозы и ожидания на будущий год?

Тенденция, которая ощущается в конце года, — большое количество заказов на автоматизацию гостиниц в ноябре и декабре. Такого не было ни разу. Если раньше активное открытие к Новому году было характерно для ресторанов, то сейчас к зимнему сезону открывается много гостиниц. Инвесторы и владельцы отелей реагируют на изменившуюся ситуацию на рынке. Ожидаем, что тенденция сохранится и в новогодние праздники, и в зимний сезон в целом. Если раньше пик открытий гостиниц был к лету, то сейчас и зимний сезон может стать высоким для отечественных отелей — как альтернатива Турции, Египту и другим зарубежным странам. Ожидания же в целом трудно спрогнозировать: все будет зависеть от экономической ситуации в стране. Будем надеяться, что отельный рынок в России будет расти. **РБ**

shelter
Профессиональная система автоматизации гостиниц

SHELTER v.2
НОВЫЙ СТАНДАРТ АВТОМАТИЗАЦИИ ОБЪЕКТОВ РАЗМЕЩЕНИЯ

Перевод с Shelter v.1 на Shelter v.2 без потери данных и остановки деятельности отеля

Интеграция с **R-keeper**

UCS Комплексные решения для автоматизации предприятий рынка HoReCa
105082, Москва, ул. Большая Почтовая, д. 18, стр. 6 • (495) 921-41-98 • hotel@ucs.ru • www.ucs.ru