

# ІНФОРМАЦІЙНА МОДЕЛЬ ГНУЧКОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ В ГОТЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

І.М. Єгупова

м. Одеса, Одеський національний економічний університет

Важнейшую роль в управлении современным гостиничным предприятием играют информационные модели (ИМ), реализуемые в виде программных комплексов и имеющих интерфейс для взаимодействия с пользователем или с другими программными комплексами. В настоящее время среди отечественных гостиничных предприятий наибольшей популярностью пользуются такие западные системы, как «Micros-Fidelio», «LodgingTouch LIBICA», «Cenium», а также российские разработки: «Nimeta», «Синимекс:Гостиница», «Эдельвейс», «Отель-3», «KEI-Hotel», «UCS-Shelter». Их использование существенно облегчает планирование продаж номеров и текущий контроль за деятельностью гостиницы. В частности, указанные системы позволяют осуществлять оперативное получение и анализ информации о бронировании, количестве проданных номеров, занятых койко-мест, среднем количестве гостей на один номер, средней цене номера, общем доходе от номерного фонда и т.п.

Однако ни один из указанных выше программных продуктов не может рассматриваться в качестве действенной ИМ системы гибкого ценообразования в гостиничных предприятиях и использоваться для установления гибких тарифов на услуги проживания. Гибкость тарифов заключается в использовании различного рода скидок с их базового уровня. Возможность применения последних в каждом конкретном календарном периоде определяется на основе анализа прогнозируемых изменений финансовых результатов гостиницы, обусловленных использованием скидок. В результате данного анализа для каждой коллективной заявки, поступающей от корпоративных клиентов и турфирм, определяется *оптимальная величина скидки* с базового тарифа. Последняя максимизирует сумму маржинальной прибыли, полученной от удовлетворения коллективной заявки.

Преимущества использования маржинальной, а не валовой прибыли в контексте ценообразования на основные услуги гостиничных предприятий особенно очевидны в периоды «низкого» сезона. В такие периоды в качестве цели зачастую ставится не получение прибыли (которая может иметь и отрицательное значение), а покрытие (а иногда – хотя бы частичное покрытие) постоянных затрат гостиницы.

С целью обеспечения возможности проведения оперативного анализа прогнозируемых финансовых результатов необходимо включить в перечисленные выше программные комплексы дополнительный модуль, позволяющий осуществить представленную на рисунке последовательность расчетов.



Рисунок. Информационная модель определения скидок с базовых тарифов на услуги проживания в гостинице с учетом накопленной прибыли

Включение указанного модуля значительно повышает возможности информационных систем, используемых в настоящее время в гостиничных предприятиях, и позволяет рассматривать последние в качестве действенного инструментария установления гибких тарифов на услуги проживания.