

МЕНЕДЖМЕНТ: СОВРЕМЕННЫЙ РАКУРС · MANAGEMENT: A MODERN PERSPECTIVE

Вестник МИРБИС. 2025. № 2 (42)'. С. 188–192.
Vestnik MIRBIS. 2025; 2 (42)': 188–192.

Научная статья
УДК: 004.8:004.056.53:34.096
DOI: 10.25634/MIRBIS.2025.2.22

Экономика мини-отеля

Елена Николаевна Лебедева¹, Владимир Алексеевич Грибов^{1,2}

Аннотация. В статье проводится сравнительный анализ экономической эффективности крупных гостиничных комплексов и мини-отеля на примере известных гостиниц «Космос» и «Метрополь». Исследуются ключевые показатели рентабельности, операционные расходы и маржинальность различных форматов размещения. Особое внимание уделяется особенностям бизнес-модели мини-отелей и их конкурентным преимуществам на современном рынке гостиничных услуг. Исследование демонстрирует, что мини-отели могут быть не менее прибыльными, чем крупные гостиничные комплексы, при этом имея более низкие входные барьеры для инвесторов, что увеличивает круг потенциальных инвесторов в гостиничный бизнес. В работе представлены расчеты экономической эффективности, выявлены основные факторы успеха малых форматов размещения и предложены рекомендации по развитию сегмента мини-отелей в России.

Ключевые слова: мини-отель, гостиничный бизнес, экономическая эффективность, маржинальность, рентабельность, внутренний туризм, малый бизнес.

Для цитирования: Лебедева Е. Н. Экономика мини-отеля / Е. Н. Лебедева, В. А. Грибов.
DOI: 10.25634/MIRBIS.2025.2.22 // Вестник МИРБИС. 2025; 2: 188–192.

JEL: M15, M40, O33

Original article

Economics of a mini-hotel

Elena N. Lebedeva³, Vladimir A. Gribov^{3,4}

Abstract. The article provides a comparative analysis of the economic efficiency of large hotel complexes and mini-hotels using the example of the well-known Kosmos and Metropol hotels. The key indicators of profitability, operating expenses and marginality of various placement formats are investigated. Special attention is paid to the specifics of the business model of mini-hotels and their competitive advantages in the modern market of hotel services. The study demonstrates that mini-hotels can be no less profitable than large hotel complexes, while having lower entry barriers for investors, which increases the range of potential investors in the hotel business. The paper presents calculations of economic efficiency, identifies the main success factors of small accommodation formats, and offers recommendations for the development of the mini-hotel segment in Russia.

Key words: mini-hotel, hotel business, economic efficiency, marginality, profitability, domestic tourism, small business.

For citation: Lebedeva E. N. Economy of a mini-hotel. By E. N. Lebedeva, V. A. Gribov.
DOI: 10.25634/MIRBIS.2025.2.22. Vestnik MIRBIS. 2025; 2: 188–192 (in Russ.).

JEL: M15, M40, O33

Введение

В современных условиях развития туристического бизнеса и поиска оптимальных моделей размещения туристов. Традиционно считается, приобретает вопрос диверсификации гостиничного бизнеса

1 Российский университет дружбы народов имени Патриса Лумумбы, Москва, Россия.

2 vladimir.a.gribov@yandex.ru

3 Peoples' Friendship University of Russia named after Patrice Lumumba, Moscow, Russia.

4 vladimir.a.gribov@yandex.ru

5 © Е. Н. Лебедева, В. А. Грибов, 2025

Вестник МИРБИС, 2025, № 2 (42), с. 188–192.

что крупные гостиничные комплексы, такие как «Космос» и «Метрополь», обладают более высокой рентабельностью и инвестиционной привлекательностью по сравнению с мини-отелями. Однако растущий спрос на внутренний туризм и изменение потребительских предпочтений создают новые возможности для развития малых форматов размещения [Лойко 2007, 84–89; Логвина 2020].

Особую значимость приобретает исследование экономической эффективности мини-отелей как альтернативного формата гостиничного бизнеса¹. В условиях активного развития внутреннего туризма важно определить потенциал малых гостиниц в удовлетворении растущего спроса на размещение и их конкурентоспособность по сравнению с крупными отельными комплексами [Анализ рынка гостиничных... 2024].

Целью данного исследования является сравнительный анализ экономической эффективности крупных и малых форматов гостиничного бизнеса, а также выявление потенциала мини-отелей как перспективного направления развития туристической инфраструктуры России.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

провести анализ ключевых показателей рентабельности крупных гостиничных комплексов на примере «Космоса» и «Метрополя»:

- исследовать особенности бизнес-модели мини-отелей;
- сравнить маржинальность различных форматов размещения;
- выявить конкурентные преимущества малых гостиниц;
- определить факторы, влияющие на успешность мини-отелей.

Материалы и методы

В плане эксперимента использовался метод сбора и анализа данных, основанный на расчете рентабельности, вложений и операционных расходов, что позволит определить устойчивость и эффективность данного бизнеса. Для этого осуществится анализ различных сценариев на основе данных о заполняемости, стоимости обслуживания и установленных ценах на услуги. Мы будем выполнять повторные расчеты финансовых показателей с учетом различных условий, чтобы

оценить изменение рентабельности в зависимости от рынка и спроса на услуги гостеприимства.

При проведении оценки были задействованы такие вещества, как строительные материалы для отделки и мебелировки. Например, стоимость отделки на квадратный метр варьируется от 45 000 до 165 000, что зависит от типа проекта — аренды, покупки готового здания или нового строительства. Стоимость и качество используемых материалов учитываются на каждом этапе, поскольку это непосредственно влияет на общие капитальные вложения (CAPEX) и операционные расходы (OPEX).

В ходе этой работы были сделаны следующие предположения: во-первых, что заполняемость мини-отеля составит 80 % в среднем за год. Во-вторых, что стоимость эксплуатационных расходов на квадратный метр будет оставаться стабильной на уровне 760 рублей в месяц, несмотря на возможные колебания рынка. Эти предположения основаны на анализе исторических данных и текущих рыночных тенденций.

Результаты и обсуждение

Рассмотрим мини-отель на 1 530 кв.м (совокупная площадь). Ключевые параметры бизнес-модели:

- площадь: 1 530 кв. м;
- коэффициент полезной площади (номерной фонд): 0,78 (то есть 1 193,4 кв. м — жилая, «доходная» площадь);
- стоимость отделки на кв. м: от 45 000 до 165 000 (зависит от формата: аренда, покупка готового здания или строительство)
- итого вложения (CAPEX): от 73 899 000 (аренда+ремонт) до 252 450 000 (новое строительство);
- операционные расходы (OPEX): 760 руб./кв. м/мес (13 953 600 в год);
- доходность на 1 кв. м номерного фонда: 4 000 руб./мес;
- заполняемость: 80 % (типовая сезонная среднегодовая);
- доля оператора: 30 % (управляющая или франчайзи-компания).

Расчёт для мини-отеля (готовое здание, ремонт):

1. Вложенные средства (CAPEX):

- покупка: 153 000 000;

¹ Отели Сочи готовы к Олимпиаде. Текст : электронный // ProHotel : портал про гостиничный бизнес. 15.01.2014. URL: <http://prohotel.ru/news-216109/0/> (дата обращения 14.02.2025).

- ремонт: $145\,000 \cdot 1\,530 = 221\,850\,000$.
2. Выручка (гросс и очищенная):
- гросс-выручка: $4\,000 \cdot 1\,193,4 \cdot 0,8 = 3\,818\,880$ руб./мес;
 - годовая гросс-выручка: 45 826 560 руб.;
 - очищенная выручка (до налогов, за вычетом расходов): 1 859 256 руб./мес., 22 311 072 руб./год.
3. Рентабельность:
- годовая рентабельность (ROI до налогов): 10,06 % (готовое здание);
 - для аренды: вложения значительно меньше (68 850 000), а рентабельность доходит до 13,97 %.
- Структура расходов:
- ОРЕХ (эксплуатация, ресурсы, сервис): 760 руб./кв.м/мес;
 - в абсолютном выражении: 13 953 600 руб./год;
 - при аренде, добавляется существенный расход: 1 100 руб./кв.м/мес, или 20 196 000 руб./год (без сопоставления с необходимым вложением в CAPEX — т. е., требуется только ремонт и оснащение).

Мини-отель управляется компактнее, гибче. Его легко быстро «перепрошить» под другой спрос, он не тянет схему больших штатных затрат и может быть эффективен даже при сравнительно низких показателях загрузки [Мусакин 2015, 132–139].

Показатель EBITDA может превышать 35–40% на выручку — это существенно выше, чем в крупных гостиницах, где операционные расходы включают гигантский штат, избыточную инфраструктуру, амортизацию лестничных сходов, банкетных залов, конференц-площадей, часть из которых используется крайне нерегулярно.

Таблица 1. Сравнение: структура и динамика расходов

Статья	Мини-отель	Крупный отель
Коммунальные, эксплуатация, сервис	760 руб./кв. м/мес	До 1 500 руб./ кв. м/мес
Зарплата и персонал	Упрощённый штат	Большой, раздутый штат
Налоги, страхование	Меньше	Существенно больше
Амортизация и капитальные вложения	Гибкие, ниже	Огромные, менее гибкие
Маркетинг, комиссия агентств	5–10 %	10–20 %

Источник: составлено авторами по данным настоящего исследования

Рассмотрим финансовые показатели крупных гостиниц («Метрополь» и «Космос»).

«Метрополь»:

- среднегодовая выручка: в 2018 — 14,7 млн руб. (по отчету);
- чистая прибыль: 281 тыс. руб.;
- рентабельность продаж — на нуле или даже отрицательная (см. форму прибыли: только один год зияет небольшой прибылью);
- ROA, ROE: 0 % (низкая эффективность вложений);
- капитальные вложения десятки и сотни миллионов.

«Космос»:

- выручка (2024): 2,91 млрд руб.;
- чистая прибыль (2024): 701,9 млн руб.;
- рентабельность продаж: 27,8 % (2024), в предыдущие годы — в разы ниже;
- баланс активов: 7,5 млрд руб.;
- ROA (рентабельность активов): 9,6 %;
- ROE (собственный капитал): 11–12 %.

Сравнительный анализ маржинальности

Крупный отель («Космос»)

Расчёт рентабельности инвестиций:

$$ROA = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя стоимость активов}} \cdot 100\% = \frac{701\,882\,000}{7\,544\,186} \cdot 100 = 9,3\%$$

Это рентабельность на все имущество. При этом часть активов заморожена в зданиях, коммуникациях, земле и не генерирует дохода ежедневно.

При выручке 2,9 млрд руб. и чистой прибыли 702 млн руб.:

маржа чистой прибыли: 24 %;

среднегодовая рентабельность (по 10-летнему тренду): 5–10 %.

Операционные затраты огромны: не менее половины дохода съедают фонд оплаты труда, эксплуатация, налоги, административные расходы.

Мини-отель («Готовое здание»):

- вложения — 221,85 млн руб.;
- очищенная выручка годовая — 22,3 млн руб.;
- годовая рентабельность:
- $ROI = \frac{22\,311\,072}{221\,850\,000} \cdot 100 = 10,06\%$.

Учитывая, что часть вложений может быть сделана за счет кредита, а для аренды после ремонта вложения и вовсе падают до 73,9 млн, рентабельность там достигает 13,97 %!

Главный тезис — маржинальность мини-оте-

лей в современной России не только не уступает, но во многих случаях даже сопоставима или выше, чем у флагманов рынка.

- Мини-отель (готовое здание): ~10 % годовой возврат вложений (без учёта налогов и амортизации).
- Мини-отель (аренда с ремонтом): ~14 % годовой возврат вложений.
- Крупный отель («Космос»): 9–12 % (ROI), и то при огромном админресурсе и фокусе на прибыль в последние года. В старых образцах типа «Метрополя» прибыль в отдельных годах близка к нулю либо отрицательна.

Что важно: для входа в проект мини-отеля требуется в 5–10 раз меньший инвестиционный капитал по сравнению с крупным отелем, что существенно снимает барьеры для малого и среднего бизнеса и ускоряет оборот вложений.

Мини-отели демонстрируют высокую эффективность с точки зрения социально-экономических показателей. При стабильном спросе они способны окупаться в течение 6–8 лет, что соответствует лучшим мировым стандартам в гостиничном бизнесе. Одним из ключевых преимуществ малых форматов размещения является их высокая адаптивность к рыночным условиям. Благодаря небольшим масштабам, мини-отели могут оперативно реагировать на сезонные колебания спроса и изменения рыночной конъюнктуры, что делает их более устойчивыми к экономическим колебаниям¹.

Значимым социальным эффектом является создание рабочих мест. Каждый мини-отель обеспечивает от 10 до 30 прямых рабочих мест, а с учетом сопутствующего обслуживания (уборка помещений, работа прачечных, организация питания, логистические услуги) количество создаваемых рабочих мест существенно возрастает. Развитие мини-отелей способствует инфраструктурному развитию территорий, особенно в малых городах

и туристических локациях, где реализация крупных гостиничных проектов экономически нецелесообразна из-за недостаточного туристического потока. Это позволяет диверсифицировать туристическую инфраструктуру регионов и сделать её более доступной для различных категорий путешественников [Хмельченко 2023]. Развитие сегмента мини-отелей оказывает существенное влияние на поддержку внутреннего туризма. Благодаря быстрому наращиванию номерного фонда и разнообразию предлагаемых услуг повышается качество туристического обслуживания, что в свою очередь способствует росту внутреннего турпотока и развитию туристической отрасли в целом [Ковальчук 2023].

Заключение

Мини-отель — не бизнес второго ряда, а полноценный, эффективный инструмент формирования современной индустрии гостеприимства. Маржинальность вложений зачастую равна или превышает аналогичные показатели крупных гостиниц, а «порог входа» для предпринимателя — во много раз ниже. Это делает мини-отель одной из самых интересных инвестиционных моделей для малого и среднего бизнеса, позволяя содействовать развитию внутреннего туризма в России, оживлять малые города, районы, формировать среду притяжения и отдыха, а также поддерживать сохранение культуры и поддержание интереса.

Государству и региональным властям стоит усилить поддержку проектов по образцу мини-отелей: программами кредитования, субсидиями на запуск, упрощением административной нагрузки и снижением налогового бремени, наличие дополнительных налоговых льгот и грантов для запуска и развития бизнеса. В результате выигрывает вся экономика региона: растёт конкуренция, качество, поступления в бюджеты и открываются новые рабочие места.

Список источников

1. Анализ рынка гостиничных... 2023 — Анализ рынка гостиничных услуг России в 2023 году : Маркетинговое исследование. Текст : электронный / Москва : Центр экономики рынков, 2024. 23 с. URL: <https://research-center.ru/hotels/%D0%90%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D0%B7%20%D1%80%D1%8B%D0%BD%D0%BA%D0%B0%20%D0%B3%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B8%D1%87%D0%BD%D1%8B%D1%85%20%D1%83%D1%81%D0%BB%D1%83%D0%B3%20%D0%B2%20%D0%A0%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B8%20%D0%B2%202023%20%D0%B3..pdf> (дата обращения 14.02.2025).

¹ Российские перспективы мини-отелей. Текст : электронный // ProHotel : портал про гостиничный бизнес. 27.03.2011. URL: <http://prohotel.ru/news-216109/0/> (дата обращения 14.02.2025).

2. Логвина 2020 — *Логвина Е. В.* Малые отели — катализатор процесса развития отельного бизнеса. DOI: 10.24411/2413-046X-2020-10697. EDN: RPNVMB // Московский экономический журнал = Moscow Economic Journal. 2020; 10:516–525. eISSN: 2413-046X.
3. Лойко2007 — *Лойко О. Т.* Туризм и гостиничное хозяйство : Учебное пособие. Томск : Национальный исследовательский Томский политехнический университет, 2007. 157 с. EDN UHIJOB.
4. Ковальчук 2013 — *Ковальчук А. П.* Развитие малых отелей в современных условиях в России. DOI: 10.18334/epp.3.1.8899. EDN: QAGKLB // Экономика, предпринимательство и право = Journal of Economics, Entrepreneurship and Law. 2013; 3(1):31–42. eISSN: 2222-534X.
5. Мусакин 2015 — *Мусакин А. А.* Малый отель: с чего начать, как преуспеть. Советы владельцам и управляющим. Санкт-Петербург : Питер, 2015. ISBN: 978-5-91180-320-9.
6. Хмельченко 2023 — *Хмельченко Е. Г.* О развитии туристической отрасли в Российской Федерации / Е. Г. Хмельченко, И. В. Корсаков, С. В. Кулакова. DOI: 10.52176/2304831X_2023_01_74. EDN: DGPREC // Муниципальная академия = Municipal Academy. 2023; 1:74–79. ISSN: 2304-831X.

References

1. Analiz rynku gostinichnykh uslug Rossii v 2023 godu [Analysis of the hotel services market in Russia in 2023] : Marketing research. Text : electronic / Moscow: Center for Market Economics, 2024. 23 p. URL: <https://research-center.ru/hotels/%D0%90%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D0%B7%20%D1%80%D1%8B%D0%BD%D0%BA%D0%B0%20%D0%B3%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8%D0%B%D0%B8%D1%87%D0%BD%D1%8B%D1%85%20%D1%83%D1%81%D0%BB%D1%83%D0%B3%20%D0%B2%20%D0%A0%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B8%20%D0%B2%202023%20%D0%B3..pdf> (accessed 02/14/2025) (in Russ.).
2. Logvina E. V. Malye oteli – katalizator protsessa razvitiya otel'nogo biznesa [Small hotels – a catalyst for the development of the hotel business]. DOI: 10.24411/2413-046X-2020-10697. EDN: RPNVMB. *Moscow Economic Journal*. 2020; 10:516–525. eISSN: 2413-046X (in Russ.).
3. Loiko O. T. Turizm i gostinichnoye khozyaystvo [Tourism and hotel industry] : Study guide. Tomsk : National Research Tomsk Polytechnic University Publ., 2007. 157 p. EDN UHIJOB (in Russ.).
4. Kovalchuk A. P. Razvitiye malykh oteley v sovremennykh usloviyakh v Rossii [Development of small hotels in modern conditions in Russia]. DOI: 10.18334/epp.3.1.8899. EDN: QAGKLB. *Journal of Economics, Entrepreneurship and Law*. 2013; 3(1):31–42. eISSN: 2222-534X (in Russ.).
5. Musakin A. A. Malyy otel': s chego nachat', kak preuspet'. Sovety vladel'tsam i upravlyayushchim [Small hotel: where to start, how to succeed. Advice to owners and managers]. Saint Petersburg : Piter Publ., 2015. ISBN: 978-5-91180-320-9 (in Russ.).
6. Khmelchenko E. G. O razvitiit turisticheckoy otrasli v Rossiyskoy Federatsii [On the development of the tourism industry in the Russian Federation]. By E. G. Khmelchenko, I. V. Korsakov, S. V. Kulakova. DOI: 10.52176/2304831X_2023_01_74. EDN: DGPREC. *Municipal Academy*. 2023; 1:74–79. ISSN: 2304-831X (in Russ.).

Информация об авторах:

Лебедева Елена Николаевна — кандидат экономических наук, доцент кафедры прикладной экономики; **Грибов Владимир Алексеевич** — студент магистратуры.

Место работы авторов: федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Российский университет дружбы народов имени Патриса Лумумбы», ул. Миклухо-Маклая, 6, Москва, 117198, Россия.

Information about the authors:

Lebedeva Elena N. — Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Applied Economics; **Gribov Vladimir A.** — Master's student.

Authors' place of work: Peoples' Friendship University of Russia named after Patrice Lumumba», 6 Miklukho-Maklaya St., Moscow, 117198, Russia.

Статья поступила в редакцию 12.05.2025; одобрена после рецензирования 22.05.2025; принята к публикации 27.06.2025.

The article was submitted 05/12/2025; approved after reviewing 05/22/2025; accepted for publication 06/27/2025.