

НВФ-2026

ПРОЕКТИРУЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ГОСТЕПРИИМСТВА

Обретая твердость в динамике перемен.



23–24 ноября 2026 | Radisson Collection Moscow

Крупнейшая стратегическая площадка для
обсуждения будущего индустрии гостеприимства.

Идеальный шторм и новые лидеры

Гостиничный рынок проходит период структурных изменений.



Форум HBF — место, где эти модели обсуждаются и проектируются.

Экосистема профессионального диалога

500

владельцев
и управляющих

75

лидеров
индустрии

55

сессий

50

технологических
партнеров

1

По роли в бизнесе



45%
Управляющие

20%
Партнеры

18%
Функциональные
руководители

17%
Собственники

2

По размеру объекта



38%
Средние
(50-200 номеров)

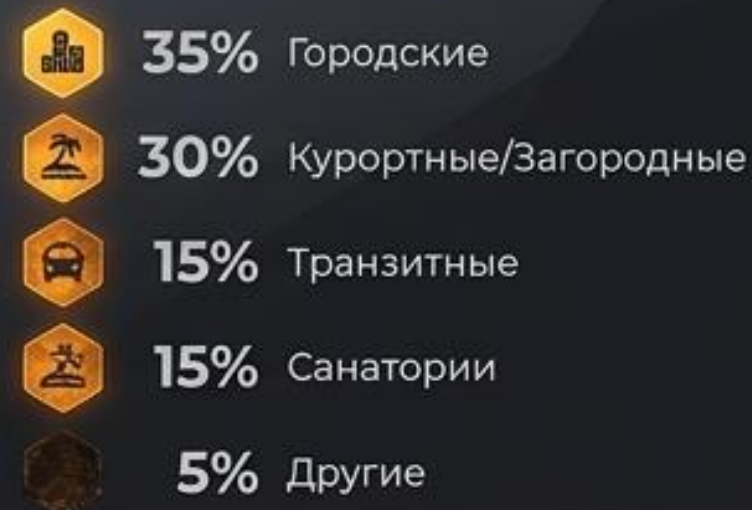
32%
Малые
(до 50 номеров)

18%
Крупные
(200+ номеров)

12%
УК/Сети

3

По типу объекта



35% Городские



30% Курортные/Загородные



15% Транзитные



15% Санатории



5% Другие

Это аудитория, которая принимает решения о технологиях, сервисах и инвестициях.

5 Векторов устойчивости

Архитектура деловой программы форума.

Давление рынка

(законодательство, правила, экосистемы, рынок).

Фокус: устойчивость на стадии идеи.

Фундамент проекта

(девелопмент, бренды, УК, бизнес-модели).

Фокус: сильный бизнес в ежедневной работе.

Операционная устойчивость

(кадры, сервис, затраты, управление).

Фокус: что нужно делать сегодня.

Контур будущего

(AI, технологии, автоматизация, платформы).

Фокус: решения для устойчивости.

Среда решений

(Партнерский зал).

01

Трек 01 | Давление рынка и Стратегия

**Открытие HBF-2026:
Проектируя устойчивость
гостеприимства**
(Алексей Волов).



[Открывающее выступление]
**Проектируя устойчивость
гостеприимства. Открывающее
выступление**



[Дискуссия]
**Отель под прессом 2026: налоги,
издержки, кадры, спрос — где предел
прочности модели?**



[Аналитика]
**Аналитика спроса - как изменился
гость, его маршруты и
предпочтения в 2026**



[Дискуссия]
**Как изменился business travel / MICE
в 2026?**



[Дискуссия]
**Кто платит за право передумать?
Отмена брони, предоплата и
асимметрия правил в туризме**

02

Трек 02 | Операционная устойчивость

Управление отелем без
"жирных лет". Фокус на
удержание прибыли в
условиях ежедневных
микропотерь.

[Доклад]

2 подхода к расчету себестоимости
проданного номера

[Доклад]

Unit-экономика F&B: как рассчитать и получить
прибыль шведки, банкета, ресторана

[Доклад]

Тысяча мелких потерь: закупки, списания, белье,
расходники и коммунальные ресурсы.

[Доклад]

Хищения в отеле: самые распространенные
схемы и следы, по которым можно их вычислить

[Сессия]

Деловая игра: 4% прибыли, которые исчезают
незаметно

[Кейсы]

Честные кейсы о работе в кризис: истории
успеха и провалов

Трек 03 | Кадровая катастрофа и Новый оргдизайн

Людей больше нет. Традиционные HR-стратегии мертвы. Время проектировать “сервис без людей” и управлять ФОТ через процессы.

[HR-Панель]

“Кадровая катастрофа: где брать людей, если их больше нет?”

[Доклад]

Новый оргдизайн отеля: как AI, данные и автоматизация меняют штатную модель.

[Доклад]

Сервис без людей? Как сохранить гостеприимство при кадровом голоде.

[Доклад]

ФОТ через процессы, а не только ставки: нормирование и новые модели занятости.

[Доклад]

Сотрудник не доживает до 90 дней: где отель теряет людей после найма.

[Доклад]

Стратегия по персоналу: выгоните плохого HR.

Трек 04 | Фундамент Фундамент проекта и девелопмент

От коллективных инвестиций
до проектных ошибок.
Как закладывать устойчивость
на стадии бетона и контракта.

[Панель]

Гостиничный девелопмент после господдержки: кто достроится, кто заморозится, кто продается?

[Баттл]

КСР нового поколения: отель, апарт, глэмпинг, санаторий или курорт — где продукт, а где инвестиционная легенда?

[Сессия]

Краш-тест финмодели: как понять, что она надута, а сам проект не выдержит реальности

[Панель]

"Инвестор сегодня — собственник завтра: кто отвечает за обещания гостиничного проекта? Ожидания дольщиков, экономика владения и правила игры в объектах с множественными собственниками"

[Сессия]

"Сто собственников — один отель: кто на самом деле им управляет? Застройщик, УК и гостиничный оператор в кондо-модели: как разделить полномочия и сохранить объект как единый гостиничный бизнес."

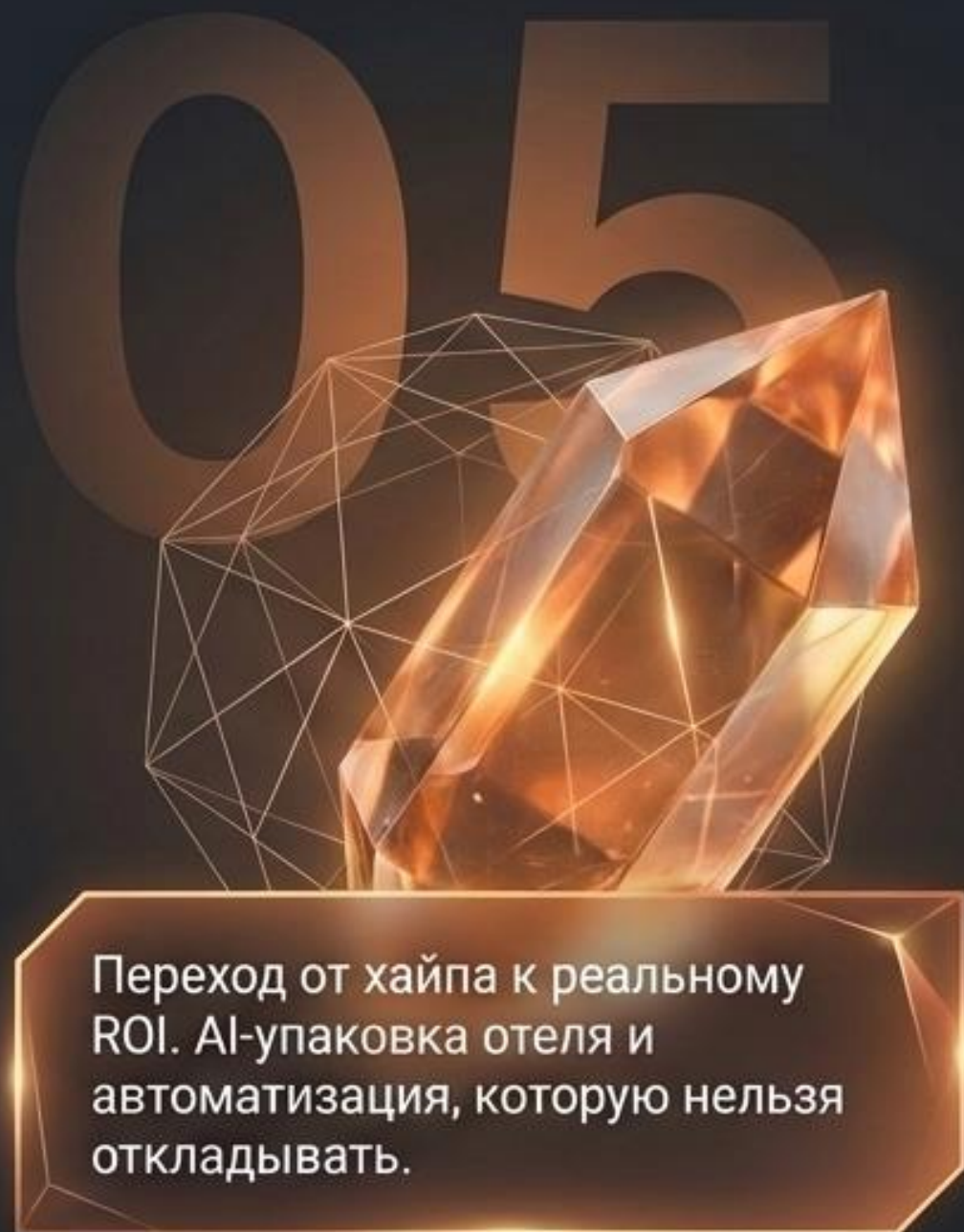
[Сессия]

Российская модель гостиничного управления: появилась ли она после ухода международных сетей? Что мы поняли о брендах, УК, стандартах, масштабировании и отношениях с собственником

[Доклад]

"Я хотел бы остаться с тобой, просто остаться с тобой...": международные сети в России

Трек 05 | Контуры будущего и ИИ



[Vision-Talk]

AI-native hotel: фантазия или следующая операционная модель?

[Доклад]

AI-шум и AI-польза: что отелю реально внедрять в 2026 году

[Сессия]

AI-visibility: как отель должен быть виден не только гостю, но и искусственному интеллекту

[Сессия]

AI в отеле: 20 задач, которые можно отдать машине уже сейчас

[Дискуссия]

AI-ассистент управляющего: что он должен знать, видеть и делать

[Сессия]

Может ли отель обрести независимость от технологических поставщиков и ее платить комиссии? Будущее B2B SaaS сервисов в отеле.

[Доклад]

Правовые аспекты работы с нейросетями – персональные данные, как создавать свою базу, насколько защищена инфа и тп

Тарифы участия НВФ-2026

Для действующих отельеров, УК и корпораций.

~~39 900 Р~~

ФУНДАМЕНТ

34 900 Р

Базовое участие. Доступ к двум залам, приложению, выставке.

Логика: быть в повестке.

~~99 900 Р~~

СИСТЕМА

89 900 Р

Всё из Фундамента + закрытый зал «Контуры будущего», видеозаписи, скрайбинг, гала-ужин.

Логика: получить записи и закрытый трек.

~~149 800 Р~~

КРИСТАЛЛ

139 800 Р

Всё из Системы + AI-упаковка материалов, структурированные конспекты, закрытая вечеринка клуба, годовой доступ в клуб «На страже отелей», пост-форумные разборы.

Логика: забрать максимум ценности и год работы.

Координаты будущего

Готовы обсуждать будущее вместе?

Татьяна Конон | sales@hotelitegroup.com

Тел. +7 495 662-5939

WA / Telegram +7 925 600-6347

