vinetur

超过半数英国酒馆经营者称利润下滑

一项新的行业调查发现，38.6%的酒馆经营者称营业额上升，凸显整个行业利润率普遍承压。

2026年9月22日星期二



越来越多的英国酒馆经营者表示，今年销售表现尚能维持，但更多人称利润仍在下滑，这表明整个行业的利润率正遭受更深层次挤压。

根据一项独家调查——该调查有助于《The Morning Advertiser》的 MA Pub Report 2026 成形——38.6%的酒馆经营者表示今年营业额上升。其中26.5%称小幅增长，12.1%称增幅显著。与此同时，36.4%称营业额下降，19.7%报告大幅下滑，16.7%表示销售略有下降。另有25.0%称营业额持平。

利润方面则明显更弱。合计56.8%的经营者表示盈利能力下降，其中31.1%称利润大幅下滑，25.8%称小幅下降。只有24.2%表示盈利能力改善，18.9%称持平。

销售与利润数据之间的差距，是这项调查中最清晰的发现之一。报告盈利能力下降的经营者占比，比报告营业额下降的占比高出20.5个百分点。另一方面，报告利润增长的比例比报告营业额增长的比例低14.4个百分点。这些数字表明，许多酒馆仍在吸引顾客并带来收入，但无法把这些业务转化为更强的盈利。

这很重要，因为酒馆仍是餐饮渠道中啤酒、苹果酒、葡萄酒和烈酒的核心销售场所。如果经营者能保住销售额却失去利润率，他们用于扩大酒饮品类、投资高端产品、测试新菜单或与供应商达成不那么灵活条款的空间就会更小。具体影响会因企业而异，但即便顾客需求相对稳定，更紧的利润率也会限制酒馆在库存、促销和产品创新上的支出。

调查结果呈现出的图景，比单纯的销售数据所显示的更为复杂。仅看营业额，行业几乎接近五五开，报告增长的略多于报告下滑的。但利润数据则显示出更单边的结果，超过一半经营者称收益正在恶化。对于一个固定成本较高的行业而言，这种差异意义重大。收入保持韧性有助于门店继续运营，但如果经营成本持续吞噬任何增长，它就无法缓解压力。

The Morning Advertiser表示，这些调查结果是 MA Pub Report 2026 的一部分，该报告计划在9月28日当周发布。报告将审视英国酒馆市场在租赁和承租经营、自营资产、独立场所以及大型酒馆公司门店等不同业态中的状况。报告还将结合行业专家和房地产中介的研究，评估当前环境、短期预期，以及过去一年塑造市场的主要力量。

该刊物还将收录按门店规模排名的前50家酒馆公司。尽管预计最大的运营商仍将位居榜首，报告还将关注规模较小和中型集团，以及过去12个月里被描述为业内最具创新性的经营者。

目前来看，这项调查指向的是一个仍能吸引生意、却难以保住这部分生意所带来收益的行业。营业额与盈利能力之间的平衡表明，许多酒馆面临的挑战已不只是顾客是否进门，而是每笔销售在扣除成本后还能留下多少。