vinetur

Stonegate увеличила операционную прибыль на 7,5% на фоне падения выручки на £100 млн

Оператор пабов сообщил, что 147 пабов под управлением были переведены на партнерские модели, что помогло сократить доналоговый убыток до £53 млн

вторник, 22 сентября 2026 г.



Во вторник Stonegate Group сообщила, что операционная прибыль выросла за первые 40 недель финансового года, хотя выручка снизилась почти на £100 млн, поскольку компания продолжила масштабную реструктуризацию своего пабового портфеля по всей Великобритании.

Компания, крупнейший оператор пабов в стране, отчиталась об операционной прибыли в размере £245 млн за 40 недель, завершившихся 5 июля, по сравнению с £228 млн за сопоставимый период годом ранее. Рост на £17 млн означал увеличение на 7,5%.

Выручка снизилась до £1,16 млрд с £1,26 млрд, то есть на £100 млн, или на 7,9%. Stonegate заявила, что падение было в основном связано с тем, что пабы выходили из ее управляемого портфеля в рамках плана трансформации, а не просто со снижением сопоставимых продаж.

Доналоговый убыток сократился до £53 млн с £73 млн, улучшившись на £20 млн, или на 27,4%. Чистый убыток также сократился — до £40 млн с £55 млн, то есть на £15 млн, или на 27,3%.

Эти показатели отражают компанию, которая перестраивает значительную часть своего портфеля. Stonegate переводит объекты из прямого управления в партнерские форматы, которыми управляют сторонние операторы. За этот период она перевела 147 пабов под управлением в партнерские модели.

Генеральный директор Дэвид МакДауэлл заявил, что последний отчетный период показал, что стратегия приносит результаты. По его словам, рост прибыли продолжился в третьем квартале, и группа по-прежнему идет по графику значительного года роста прибыли.

Наибольший рост показали те части бизнеса, которые в большей степени зависят от местных операторов. Stonegate сообщила, что прибыль в арендном и тенантном портфеле выросла на 5,7% по сравнению с тем же периодом прошлого года. Бизнес Craft Union, работающий под управлением операторов, показал рост прибыли на 15,2%. В то же время управляемый портфель зафиксировал снижение на 1,2%.

Это разделение помогает объяснить, почему выручка и прибыль двигались в противоположных направлениях. Пабы под управлением, как правило, показывают более высокую выручку в отчетности, поскольку Stonegate напрямую отражает большую часть расходов клиентов. В партнерских, арендных и тенантных моделях компания может получать доход за счет аренды, сборов и других механизмов при иной структуре затрат. По мере того как все больше пабов выходит из управляемого портфеля, выручка в отчетности может снижаться даже при улучшении прибыльности.

Stonegate также сократила инвестиции в этот период. Капитальные затраты на расширение, переоборудование и обслуживание составили £95 млн против £115 млн годом ранее. Это снижение на £20 млн, или на 17,4%.

В то же время группа продолжала продавать активы. Она реализовала 123 действующих объекта и девять земельных участков, а также завершила пять сделок обратной аренды, связанных с работающими пабами. Stonegate заявила, что эти сделки принесли чистые поступления в размере £56 млн.

Этот отчет дополняет более широкую реструктуризацию, которая уже несколько месяцев идет внутри группы. В начале этого месяца Stonegate сообщила, что определила еще около 100 пабов для перевода в бизнес Pub Partners, расширяя переход к операциям на партнерской основе.

Результаты также появляются на фоне внимания рынка к будущему еще одной части портфеля Stonegate. В опубликованных в понедельник сообщениях говорилось, что пабовое подразделение Heineken ведет переговоры о покупке около 300 пабов у Stonegate в сделке стоимостью примерно £300 млн. Ранее Stonegate заявляла, что по портфелю Platinum решений пока не принято и что среди рассматриваемых вариантов были рефинансирование, частичная продажа или полная продажа.

Последние цифры компании указывают на попытку сформировать более компактный, эффективный и устойчивый портфель, продавая часть объектов, переводя другие и в большей степени опираясь на форматы под управлением операторов. Такой подход может поддерживать маржу даже при снижении

общей выручки в отчетности.

Результаты охватывают пабовую деятельность Stonegate в широком смысле, включая доходы от еды, размещения и напитков, а не только от пива. Компания не раскрыла данные по продажам пива, объемам, средней цене пинты или отдельные сопоставимые показатели по торговле пивом, поэтому этот отчет дает представление о результатах в более широком канале гостеприимства, а не только о динамике рынка пива.

Stonegate управляет тысячами объектов по всей Великобритании и в последние годы, как и большая часть пабовой отрасли, испытывает давление из-за роста расходов на оплату труда, энергию и финансирование. На этом фоне компания находится под пристальным вниманием кредиторов, поставщиков, конкурентов и регуляторов, поскольку пересматривает свой портфель и баланс.

Компания также является объектом расследования со стороны Pubs Code Adjudicator, связанного с опасениями в отношении части ее арендного и тенантного портфеля. Регулятор пока не сделал никаких выводов.

На данный момент последний торговый отчет указывает на бизнес, который получает более высокую операционную отдачу при меньшей выручке в отчетности. Главным фактором стал не общий рост продаж во всех форматах, а сознательное изменение структуры пабов, которые компания управляет напрямую, и тех, которые она переводит в партнерские соглашения.