vinetur

Продажи британских сетей пабов, баров и ресторанов не выросли в октябре после пяти месяцев роста

Сильнее всего просели бары: продажи снизились на 3,1%, усилив зависимость сектора от праздничного сезона

среда, 18 ноября 2026 г.



В октябре продажи британских групп пабов, баров и ресторанов не изменились. Так завершилась пятимесячная полоса роста сопоставимых продаж, а сектор стал сильнее зависеть от рождественского сезона, который должен поддержать результаты по итогам года.

В среду, 18 ноября, в отчёте NIQ RSM Hospitality Business Tracker сообщалось, что сопоставимые продажи в 122 группах заведений, управляемых компаниями, не изменились по сравнению с октябрём 2025 года. Это резкое замедление по сравнению с ростом на 2,7% год к году в сентябре, следует из ежемесячного исследования NielsenIQ и RSM.

Эти данные важны для операторов предприятий общепита, поскольку отражают динамику продаж в уже работающих заведениях, исключая влияние новых открытий. Нулевой рост указывает на то, что потребители сократили необязательные расходы в преддверии ключевого для пабов, баров и ресторанов периода: ноябрьский и декабрьский спрос часто помогает им обеспечить годовую прибыль.

По оценке NIQ и RSM, на рынок повлияла осторожность потребителей перед Рождеством. В отчёте также отмечается, что торговлю в течение месяца замедлили штормы. Эти факторы прервали умеренное восстановление, набиравшее силу в конце весны и летом.

В октябре хуже всего обстояли дела у баров. По данным трекера, сопоставимые продажи в этом сегменте снизились на 3,1% год к году. В материалах, опубликованных вместе с отчётом, не приводятся сопоставимые данные за октябрь по пабам и ресторанам.

Тем не менее общая картина была не полностью негативной. Совокупные продажи 122 групп, включая выручку новых заведений, в октябре выросли на 3,7% год к году. Это говорит о том, что расширение по-прежнему помогает крупным операторам увеличивать выручку, даже если действующие заведения не обеспечивают роста.

Разрыв между неизменными продажами в действующих заведениях и ростом совокупных продаж указывает на знакомую проблему для бизнеса в сфере гостеприимства. Операторы могут наращивать выручку за счёт открытия новых точек, однако слабая торговля в уже работающих заведениях затрудняет компенсацию растущих операционных расходов. В кратком обзоре, опубликованном вместе с данными NIQ, говорится, что октябрьский результат усилил зависимость сектора от рождественского сезона в борьбе с давлением издержек.

Октябрьские данные трекера дополняют признаки того, что потребители по-прежнему избирательно относятся к расходам на походы в рестораны и бары. После более успешного сентября резкая потеря импульса показывает, что домохозяйства продолжают тщательно контролировать траты, особенно на фоне приближения праздников и роста других сезонных расходов.

Поскольку трекер NIQ RSM охватывает группы заведений под управлением компаний, он отражает положение крупных операторов, а не всего рынка гостеприимства. Тем не менее его ежемесячные показатели широко отслеживают в отрасли как индикатор динамики спроса, расширения сетей и соотношения потребительской уверенности с инфляцией издержек. Вступая в самый напряжённый период года, отрасль встречает его без поддержки уверенного органического роста: в октябре продажи не изменились.