vinetur

Рост продаж ресторанов Канады скрывает снижение прибыли у большинства операторов

Restaurants Canada прогнозирует продажи на уровне 105,3 млрд канадских долларов в 2026 году, но 67% компаний сообщают о снижении прибыльности, а 44% — о сокращении числа гостей

суббота, 21 ноября 2026 г.



В 2026 году продажи в ресторанной отрасли Канады, как ожидается, вырастут, однако, согласно новому отчету, большинство операторов зарабатывают меньше, а многие обслуживают меньше посетителей.

В пятницу, 20 ноября, Restaurants Canada сообщила, что продажи в коммерческом сегменте общественного питания в 2026 году, по прогнозам, достигнут 105,3 млрд канадских долларов — на 5,1% больше, чем в 2025 году. По данным отраслевой ассоциации, рост свидетельствует о том, что расходы потребителей на питание вне дома оказались выше ожидаемых после двух лет умеренного роста. Однако общенациональный показатель продаж, как отмечает ассоциация, скрывает менее благоприятную картину для многих отдельных ресторанов.

Согласно последнему ежеквартальному отчету и опросу Restaurants Canada, 67% ресторанных компаний сообщили, что их прибыльность снизилась по сравнению с прошлым годом. Только 14% заявили об улучшении этого показателя. Кроме того, 44% ресторанных компаний отметили, что гостей стало меньше, чем годом ранее. Это говорит о том, что посещаемость остается под давлением, несмотря на рост совокупных продаж в отрасли.

Отчет указывает на увеличивающийся разрыв между ростом отрасли в целом и повседневным финансовым положением действующих ресторанов. По данным Restaurants Canada, лишь 35% ресторанных компаний сообщили о росте продаж по сравнению с прошлым годом, тогда как такая же доля — 35% — заявила об их снижении. Иными словами, общий рост рынка ощущается далеко не во всех сегментах отрасли.

Restaurants Canada объясняет это отчасти темпами открытия новых ресторанов. В совокупные продажи отрасли входят доходы новых заведений, тогда как сопоставимые продажи отражают результаты уже работающих точек. Поэтому общий показатель по отрасли может расти, даже если действующие рестораны теряют клиентов или сталкиваются со снижением продаж.

По данным ассоциации, эта тенденция заметна и в платежной статистике. Restaurants Canada сослалась на данные Moneris Data Solutions, согласно которым за первые девять месяцев 2026 года сопоставимые продажи ресторанов с

полным и ограниченным обслуживанием снизились по сравнению с аналогичным периодом 2025 года. Эти данные указывают на то, что рост продаж на национальном уровне отчасти обеспечен увеличением числа заведений, а не улучшением результатов уже работающих точек.

Для операторов ресторанов главная проблема заключается в том, что расходы продолжают расти быстрее, чем они могут повышать цены. По данным Restaurants Canada, затраты на продукты, оплату труда, аренду и коммунальные услуги остаются под давлением. При этом многие посетители стали чувствительнее к ценам в меню, поэтому возможности ресторанов переложить возросшие расходы на клиентов ограничены.

Рост затрат особенно важен для предприятий сферы гостеприимства, поскольку рестораны часто работают с низкой рентабельностью. Даже при увеличении продаж на рынке в целом рост операционных расходов может сокращать прибыль отдельных заведений. Ресторан может сохранить выручку на прежнем уровне, но при этом оказаться в худшем финансовом положении к концу года из-за повышения зарплат, подорожания ингредиентов и увеличения арендной платы.

Результаты опроса показывают, что такая ситуация складывается во многих сегментах ресторанного рынка Канады. Выручка предприятия в денежном выражении может увеличиться за счет повышения цен, но это не обязательно означает, что оно обслуживает больше гостей или улучшает финансовые результаты. Вызывает беспокойство и то, что почти половина операторов сообщила о снижении числа посетителей: при сокращении потока гостей сложнее распределять постоянные расходы на достаточный объем продаж.

Это различие важно для компаний во всей сфере гостеприимства, которые ориентируются на общие рыночные показатели при оценке спроса. Рост совокупного объема рынка может свидетельствовать об устойчивости потребительских расходов, но автоматически не означает улучшения положения действующих операторов. В данном случае, по словам Restaurants Canada, исходные данные показывают, что многие предприятия по-прежнему

испытывают финансовые трудности, несмотря на ожидаемый рост годовых продаж.

В опубликованных в пятницу, 20 ноября, материалах отчет не содержал разбивки по регионам и не указывал на различия в зависимости от размера ресторанов. Однако приведенные показатели свидетельствуют о том, что давление затрагивает значительную долю операторов. По данным отраслевой ассоциации, 67% компаний сообщили о снижении прибыльности, а 44% — о сокращении числа гостей. Это указывает на то, что одного лишь роста продаж недостаточно, чтобы решить операционные проблемы отрасли.

Restaurants Canada заявила, что использует результаты исследования для обоснования мер, направленных на снижение операционных затрат, смягчение проблем с доступностью и создание более устойчивых условий для работы предприятий общественного питания. По словам организации, эти факторы влияют на возможности ресторанов инвестировать, нанимать сотрудников и расширяться даже в год, когда совокупные продажи отрасли, как ожидается, вырастут.