Данный аналитический материал не является инвестиционной рекомендацией. Мы убеждены, что основную часть инвестиций следует размещать в инструментах с фиксированной доходностью. Но учитывая интерес клиентов к акциям, мы предоставляем аналитические обзоры без рекомендации к покупке.

TENÍZ CAPITAL
INVESTMENT BANKING

Papa Johns vs. Dodo Pizza

Данный аналитический материал не является инвестиционной рекомендацией. Мы убеждены, что основную часть инвестиций следует размещать в инструментах с фиксированной доходностью. Но учитывая интерес клиентов к акциям, мы предоставляем аналитические обзоры без рекомендации к покупке.

Papa Johns vs. Dodo Pizza

Papa John's уходит из Казахстана: почему глобальный бренд не выдержал конкуренции и кто занимает его место

Американская сеть Papa John's объявила о полном закрытии ресторанов в Казахстане и Кыргызстане. Как сообщил мастер-франчайзи по Казахстану, бизнес в последние годы сталкивался со стабильным падением выручки, ростом операционных расходов и усилением долговой нагрузки. Несмотря на попытки оптимизации и перераспределения всех доступных средств на выплаты сотрудникам, налоги и аренду, восстановить операционную устойчивость не удалось.

Papa John's вошёл на рынок Казахстана в 2018 году и расширился до 15 ресторанов, однако так и не смог достичь масштаба и эффективности, необходимых для конкуренции в условиях стремительного роста локальных сетей. Показательно, что часть закрытых помещений уже заняла узбекская Bellissimo Pizza – рынок мгновенно перераспределяется в пользу более динамичных игроков.

Почему Papa John's проиграл рынок

Уход Papa John's отражает глубокий структурный сдвиг: международные франшизы с традиционной операционной моделью уступают место технологичным, гибким и быстро масштабируемым региональным сетям.

Главным бенефициаром этих процессов стала Dodo Pizza, чья бизнес-модель принципиально отличается от подходов классических ресторанов быстрого обслуживания.

Казахстан – один из ключевых рынков холдинга: здесь работает более 100 пиццерий Dodo Pizza и 14 кофеен Drinkit. Кроме того, сеть расширяется по странам Центральной Азии – в Узбекистане, Киргизии и Таджикистане уже открыто 33 точки. Масштаб и динамика развития Dodo несопоставимы с Papa John's, что предопределило исход конкурентной борьбы.

Финансовые результаты Dodo Brands за 3 квартал 2025 года: аргумент, который Papa John's противопоставить не смог

Системные продажи

- рост на 19,2% г/г, до 36,1 млрд руб.;
- открыто 66 новых точек – сеть расширилась до 1 492 заведений в 25 странах.

Выручка и прибыльность

- выручка выросла на 27% г/г, до 4,48 млрд руб.;
- adjusted EBITDA увеличилась на 38%, до 490 млн руб.;
- маржа EBITDA поднялась с 10,0% до 10,9%.

Денежный поток и устойчивость

- свободный денежный поток – 357 млн руб. (против отрицательного годом ранее);
- чистая денежная позиция достигла 1,4 млрд руб.

Структура продаж

- доставка +18%;
- продажи в зале +21%;
- средний чек +5,5%.

Эти данные свидетельствуют: Dodo растёт быстрее рынка, повышает маржинальность и усиливает финансовую устойчивость, в то время как традиционные международные сети, включая Papa John's, не смогли адаптироваться к новой технологичной реальности.

Что позволило Dodo вытеснить международных конкурентов

Секрет успеха Dodo Brands – не низкие цены, а технологичность, цифровизация и гибкость операционной модели.

Ключевые элементы конкурентного преимущества:

- собственная цифровая операционная система с прогнозированием спроса и контролем качества в реальном времени;
- гибкая франшизная модель, адаптированная под специфику Евразии (95% точек работают по франшизе);
- высокая скорость запуска и масштабирования новых ресторанов;
- устойчивый рост сопоставимых продаж (+11,1% в Евразии);
- быстрый рост Drinkit: сопоставимые продажи +51,9%.

Решающим фактором стали финансовые результаты за 3 квартал 2025 года, которые демонстрируют масштабируемость модели и повышающуюся рентабельность – уровень, недоступный для Papa John's.

Стратегический шаг Dodo Brands: редомициляция в МФЦА и планы на IPO

12 июня 2025 года Dodo Brands завершила редомициляцию из Британских Виргинских островов в МФЦА. Это повысило прозрачность корпоративной структуры, усилило связь с региональными рынками капитала и стало важным шагом к потенциальному IPO. Компанией рассматривается возможность частичного размещения на KASE или AIX, что может превратить Казахстан в стратегический центр дальнейшего роста холдинга.

Вывод: рынок выбирает технологичных лидеров

Уход Papa John's – это не просто исчезновение известного международного бренда. Это маркер новой эпохи на рынке быстрого обслуживания, где выигрывают компании:

- с развитой цифровой инфраструктурой,
- с гибкой и масштабируемой франшизой,
- с высокой скоростью принятия решений,
- с доказанной финансовой устойчивостью.

Dodo Pizza не только заняла освободившуюся нишу – она формирует новый стандарт качества и операционной эффективности, смещая баланс в пользу региональных технологичных игроков.

TENÍZ CAPITAL
INVESTMENT BANKING

Информация, содержащаяся в настоящем отчете, носит исключительно информационный характер и не является предложением на совершение операций. Отмечаем, что прошлая доходность не является показателем доходности инвестиций в будущем.

АО «Teniz Capital Investment Banking» не несет ответственности за использование клиентами приведенной информации, а также за сделки и операции с финансовыми инструментами, упоминающимися в ней.

Финансовые инструменты, номинированные в иностранной валюте, могут быть подвержены влиянию динамики курса валют.

Рекомендуем оценивать целесообразность и риск тех или иных инвестиций и стратегий и учитывать волатильности рыночной конъюнктуры.

АО «Teniz Capital Investment Banking»

Республика Казахстан,
г. Алматы, пр. Назарбаева, 240 г,
БЦ Teniz Towers

Республика Казахстан,
г. Астана, ул. Сыганак, д.60/4,
БЦ Abu Dhabi Plaza

e-mail: clients@tenizcap.kz | tenizcap.kz
+7 771 722 79 51 (WhatsApp)
+7 778 208 88 80
+7 727 355 37 22

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БАНКИНГ
ib@tenizcap.kz

ОТДЕЛ ПО РАБОТЕ С КЛИЕНТАМИ
sales@tenizcap.kz

ҚНРДА 18.05.2023 ж. берген №3.2.249/19 лицензия
Лицензия АРРФР №3.2.249/19 от 18.05.2023 г.

ҚНРДА 16.06.2023 ж. берген №4.3.19 лицензия
Лицензия АРРФР №4.3.19 от 16.06.2023 г.