

## РЕКОМЕНДАЦИЯ

# Buy

CAVA Group, Inc. (CAVA)

 Потенциал роста: **29%**

 Целевая цена: **\$24,5**

 Рекомендуемая цена заявки: **\$18,8**

## РЫНОК АКЦИЙ

Оценка капитала | DCF

США | Ресторанный бизнес

Оценка перед IPO

## IPO CAVA: быстрорастущая сеть ресторанов

# CAVA

Выручка, 1Q 2023 (млн USD)	203
EBIT, 1Q 2023 (млн USD)	-2
Прибыль, 1Q 2023 (млн USD)	-2
Чистый долг, 1Q2023 (млн USD)	0

P/E, 2023 (x)	—
P/S, 2023 (x)	3,3
EV/S, 2023(x)	—
ROA (%)	—
ROIC (%)	—
ROE (%)	—
Маржа EBIT 1Q23 (%)	-1

Капитализация IPO (млрд USD)	2,005
Акции после IPO (млн шт.)	111,4
Акции к размещению (млн шт.)	14,4
Объем IPO (млн USD)	260
Минимальная цена IPO (USD)	17
Максимальная цена IPO (USD)	19
Целевая цена (USD)	24,5
Дата IPO	14 июня

 Динамика акций | биржа/тикер **NYSE/CAVA**

Доходность (%)	3-мес.	6-мес.	12-мес.
Абсолютная	—	—	—
vs S&P 500	—	—	—

**Ерлан Абдикаримов,**  
 директор департамента финансового анализа  
 (+7) 727 311 10 64 (614) | abdikarimov@ffin.kz

**Алем Бектемиров,**  
 инвестиционный аналитик  
 (+7) 727 311 10 64 (932) | bektemirov@ffin.kz

**14 июня состоится IPO компании CAVA Group, Inc. Она объединяет сеть ресторанов средиземноморской кухни быстрого приготовления и предоставляет клиентам как возможность питания в ресторане, так и доставку, самовывоз, автокафе, кейтеринг. Андеррайтерами размещения стали J.P. Morgan, Jefferies, Citigroup, Morgan Stanley, Piper Sandler.**

**Это быстрорастущий ресторанный бизнес, количество точек которого выросло с четырех в 2012 году до 263 – в 2023.**

Учредители компании открыли первый CAVA Mezze с полным спектром услуг в 2006 году. Через пять лет организация предоставила концепцию общепита, включающую средиземноморские блюда, и нашла большой отклик на рынке. В 2012 году было открыто еще четыре ресторана, а шестью годами позже компания приобрела Zoes Kitchen, и по состоянию на 16 апреля 2023 года под ее управлением было уже 263 ресторана CAVA в 22 штатах. Также все продукты компании можно заказать через платформу – для них выделена вторая «цифровая линия производства» во всех ресторанах. В 2022 году компания увеличила количество активных пользователей в приложении на 63%, а благодаря программе лояльности их количество выросло на 56% г/г – до 3,7 млн по состоянию на 16 апреля 2023 года. На них пришлось 25% всех продаж компании в 1 квартале 2023 года.

**CAVA продолжает инвестировать в свой бизнес на большом потенциальном рынке, который оценивался в \$325 млрд в 2021 году. Новые точки роста – возможное открытие 1000 ресторанов к 2032 году** как на уже существующих рынках, где есть неудовлетворенный потребительский спрос, так и на новых. Например, в 2024 году компания намерена выйти и освоить новые привлекательные регионы, такие как Средний Запад США. Помимо открытия ресторанов, в 2016 году компания запустила первое производственное предприятие для изготовления продуктов питания собственного бренда. Строительство второго объекта планируется в 2024 году.

**Сильный рост выручки и близость к безубыточности.** Общая выручка увеличилась с \$45,4 млн в 2016 ФГ до \$564,1 млн в 2022 ФГ, CAGR за период составил 52,2%, а рост в последнем квартале – 27,7%. Важно отметить, что в последнем квартале компания почти достигла прибыльности по операционной марже, которая составила -1,1% против -10,59% на конец 2022 ФГ. Также стоит отметить и положительный CFO в последнем периоде, который составил \$25,679 млн против -\$2,363 млн годом ранее.

**Оценка и рекомендуемая цена заявки.** Оценка по DCF из консервативных предположений проецирует стоимость в \$2,808 млрд, или целевую цену в \$24,5. Для расчета цены заявки мы подобрали дисконт таким образом, чтобы оставить 30%-ный апсайд к целевой цене в \$24,5. Таким образом, комфортная стоимость заявки составляет \$18,8.

## CAVA Group, Inc.: финансовые показатели

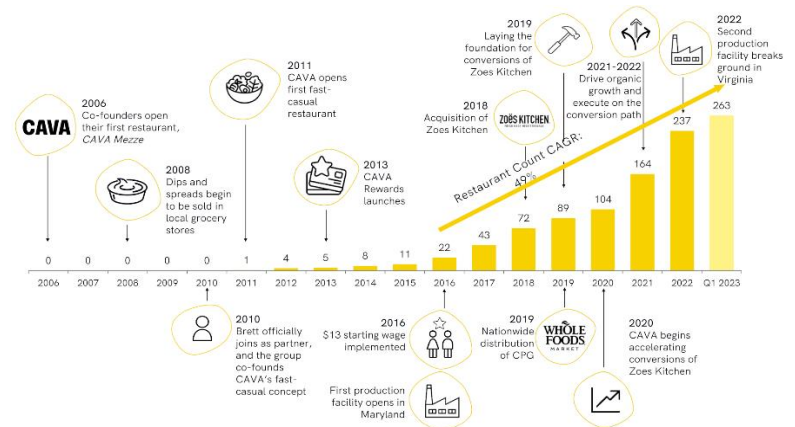
Отчет о прибыли, млн USD	2021	2022	1Q23	Балансовый отчет, млн USD	2021	2022	1Q23
<b>Выручка</b>	<b>500</b>	<b>564</b>	<b>203</b>	Наличность	140	39	23
Общие операционные расходы ресторана	418	466	153	Дебиторская задолженность	3	3	5
G&A	65	70	29	Прочая дебиторская задолженность	3	5	7
D&A	45	43	13	Запасы	4	5	4
R&D	7	6	2	Прочие активы	4	6	8
Реструктуризация	8	19	6	<b>Текущие активы</b>	<b>154</b>	<b>58</b>	<b>47</b>
Расходы на открытие	11	20	3	ОС	195	243	272
Затраты на обесценение и выбытие активов	0	0	0	Активы в аренду	0	274	276
<b>ЕБИТ</b>	<b>-53</b>	<b>-60</b>	<b>-2</b>	Гудвилл	2	2	2
Процентные расходы	-5	-0	-0	НМА	7	1	1
Прочие доходы	20	1	0	Прочие активы	4	6	6
<b>Доналоговая прибыль</b>	<b>-37</b>	<b>-59</b>	<b>-2</b>	<b>Активы</b>	<b>362</b>	<b>584</b>	<b>604</b>
Налог	0	0	0	Кредиторская задолженность	14	14	18
<b>Чистая прибыль</b>	<b>-37</b>	<b>-59</b>	<b>-2</b>	Начисленные расходы	38	40	55
				Аренда	0	30	33
				<b>Текущие обязательства</b>	<b>52</b>	<b>84</b>	<b>106</b>
				Предполагаемое финансирование арендодателем	15	0	0
				Аренда	25	0	0
				Отложенный налог	0	0	0
				Операционная аренда	0	285	286
				Прочие обязательства	1	1	0
				<b>Всего обязательств</b>	<b>93</b>	<b>370</b>	<b>393</b>
				Конвертируемые акции	662	662	662
				<b>Капитал</b>	<b>-393</b>	<b>-449</b>	<b>-451</b>
				<b>Обязательства и собственный капитал</b>	<b>362</b>	<b>584</b>	<b>604</b>
<b>Рост и маржа (%)</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>1Q23</b>	<b>Поэлементный анализ ROIC</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>1Q23</b>
Темпы роста выручки	-	13%	28%	Маржа NOPLAT, %	-	-	-
Темпы роста EBITDA	-	-	-	ICFO, x	-	-	-
Темпы роста EBIT	-	-	-	AICFO, x	-	-	-
Темпы роста NOPLAT	-	-	-	ROIC, %	-	-	-
Темпы роста инвестированного капитала	-	-	-	Себестоимость/выручка, %	-	-	-
Валовая маржа	-	-	-	Операционные издержки/выручка, %	-	-	-
EBITDA маржа	-	-	-	WCFO, x	-	-	-
ЕБИТ маржа	-11%	-11%	-1%	FATO, x	-	-	-
NOPLAT маржа	-	-	-				
Маржа чистой прибыли	-7%	-10%	-1%	<b>Ликвидность и структура капитала</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>1Q23</b>
				ЕБИТ/процентные платежи, x	-	-	-
				Текущая ликвидность, x	2,98	0,69	0,44
				Долг/общая капитализация, %	-	-	-
				Долг/активы, %	-	-	-
				Долг/собственные средства, %	-	-	-
				Долг/IC, %	-	-	-
				Собственные средства/активы, %	-	-	-
				Активы/собственный капитал, x	-	-	-
<b>Cash Flow, млн USD</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>1Q23</b>	<b>Мультипликаторы</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>1Q23</b>
<b>CFO</b>	<b>3</b>	<b>6</b>	<b>26</b>	P/B, x	-	-	-
D&A	38	37	13	P/E, x	-	-	-
				P/S, x	-	-	-
<b>CFI</b>	<b>(56)</b>	<b>(104)</b>	<b>(39)</b>	EV/EBITDA, x	-	-	-
CapEx	(56)	(104)	(39)	EV/S, x	-	-	-
<b>CFE</b>	<b>143</b>	<b>(3)</b>	<b>(3)</b>				
<b>Денежный поток</b>	<b>90</b>	<b>(101)</b>	<b>(16)</b>				
Наличность на начало года	50	140	39				
Наличность на конец года	140	39	23				
<b>Справочные данные</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>1Q23</b>				
Акции в обращении, млн штук	-	-	-				
Балансовая стоимость акции, USD	-	-	-				
Рыночная стоимость акции, USD	-	-	-				
Рыночная капитализация, USD	-	-	-				
EV, USD	-	-	-				
Капитальные инвестиции, USD	56	104	39				
Рабочий капитал, USD	-	-	-				
Реинвестиции, USD	-	-	-				
BV, USD	-	-	-				
Инвестированный капитал	-	-	-				
EPS, USD на акцию	-	-	-				

## CAVA Group, Inc.: ключевые факты

**Информация о CAVA Group, Inc.** Компания является сетью ресторанов средиземноморской кухни быстрого приготовления, базирующейся в США.

Учредители компании открыли первый CAVA Mezze с полным спектром услуг в 2006 году. Через два года организация начала продавать соусы и намазку на хлеб в магазинах. В 2011 году компания предоставила концепцию общепита средиземноморских блюд и нашла большой отклик на рынке. Еще через год было открыто четыре ресторана, а в 2018 году их количество выросло до 72.

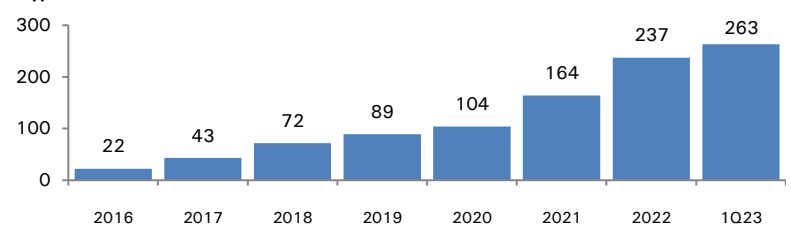
**Иллюстрация 1. Хронология развития**



Источник: данные компании

В 2018 году компания приобрела Zoes Kitchen, и по состоянию на 16 апреля 2023 года под ее управлением стало 263 ресторана CAVA в 22 штатах.

**График 1. Количество ресторанов за период с 2016 по 1 квартал 2023 года**



Источник: данные компании

**Продукты и услуги.** CAVA Group, Inc. предоставляет клиентам не только возможность питания в ресторане, но и доставку, самовывоз, автокафе, кейтеринг.

Любые продукты компании можно заказать через платформу, для них выделена вторая «цифровая линия производства» во всех ресторанах. В 2022 году CAVA увеличила количество активных пользователей в приложении на 63%, а благодаря программе лояльности количество пользователей выросло на 56% г/г – до 3,7 млн по состоянию на 16 апреля 2023 года.

Также CAVA Group, Inc. предоставляет возможность выбрать блюдо, приготовленное шеф-поваром ресторана, или собрать свое индивидуальное лакомство. Стоит отметить, что 85% ингредиентов, компания получает напрямую от производителей – владельцев ферм и ранчо.

Помимо этого, она выпускает полную линейку соусов и намазок на хлеб, реализуя их через продуктовые магазины, в том числе Whole Foods Market.

**Новые точки роста – потенциальное открытие 1000 ресторанов CAVA к 2032 году.** Ожидается, что предполагаемые заведения общепита будут представлены как на существующих рынках, где есть неудовлетворенный потребительский спрос, так и новых локациях. Например, в 2024 году компания намерена выйти и освоить привлекательные регионы, такие как Midwest.

Помимо открытия ресторанов, в 2016 году компания представила первое производственное предприятие для изготовления продуктов питания под собственным брендом. Строительство второго объекта планируется в 2024 году.

**Потенциальный рынок.** Компания конкурирует в крупной и растущей индустрии ресторанного бизнеса с ограниченным обслуживанием в США, объем которого в 2021 году оценивался в более чем \$325 млрд.

CAVA работает на высококонкурентном рынке, где, помимо ресторанов, представлены компании разных направлений деятельности – фастфуды и другие. Среди претендентов на эту нишу можно отметить Chipotle Mexican Grill, Inc.; Darden Restaurants; Brinker International; The Wendy's Company и другие.

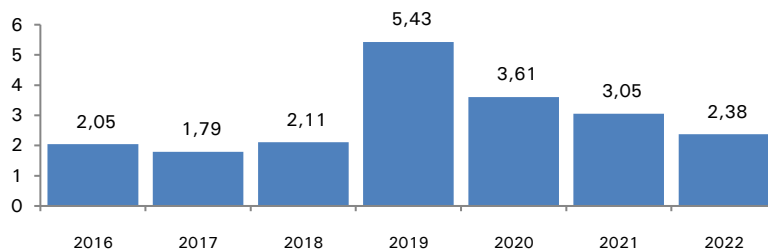
## Оценка CAVA Group, Inc.: потенциал роста свыше 29% с учетом стратегии роста компании

**1. Прогноз выручки.** Для построения модели мы использовали данные по количеству ресторанов, выручки от реализации продукции и прочие доходы.

**Прогноз количества ресторанов.** Количество объектов общепита компании выросло с 22 в 2016 году до 263 – в 1 квартале 2023 года. С учетом исторических данных компании и ее будущих планов (открытие 1000 ресторанов к 2032 прогнозируемому году), мы ожидаем, что CAVA будет продолжать наращивать количество точек. Таким образом, по нашему прогнозу, темпы роста ресторанов в 2023 году составят 36% (против 49% в 1 квартале 2023 года и 45% – в 2022 году) с дальнейшим замедлением до 4% к 2032 году. Общее количество ресторанов вырастет с 237 в 2022 году (263 – в 1 квартале 2023 года) до 321 в 2023 году и 861 – к 2032 году.

**Выручка с одного ресторана.** В 2017 году выручка на один объект общепита сократилась на 12% на фоне быстрого роста количества точек (95% г/г). В 2019 году сильный рост был обусловлен более низким темпом роста количества ресторанов (24% г/г) и запуском самовывоза. Годом позже негативное влияние оказала пандемия, что сократило выручку на 34%. При замедлении на протяжении последующих двух лет наблюдался высокий рост точек (58% и 45% г/г). Сейчас, на фоне более низких темпов роста точек и восстановления сектора после пандемии, мы ожидаем увеличение выручки с одного ресторана с \$2,38 млн в 2022 году до \$3,22 млн к 2032 прогнозируемому году.

**График 2. Средняя выручка с ресторана в год, млн USD**



Источник: данные компании

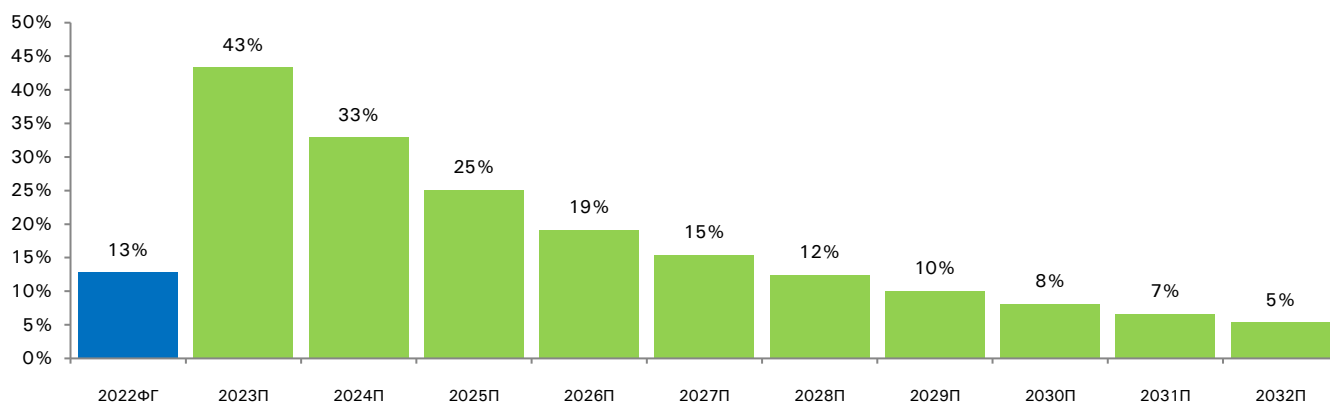
**Прогноз прочей прибыли.** В 2022 году темпы роста прочей выручки (продажа соусов и других продуктов) составили 18%, а за 1 квартал нынешнего года снизились до 8%. На фоне снижения прибыли мы ожидаем замедления темпов роста до 13% в 2023 прогнозируемому году с дальнейшим замедлением до 1% к 2032 прогнозируемому году. Так как это не основное направление компании, мы не ожидаем высокого роста от данного сегмента выручки.

Таким образом, с учетом всех вводных данных, мы прогнозируем ускорение темпов роста выручки с 13% в 2022 ФГ до 43% в 2023 прогнозируемому году с дальнейшим снижением до 5% к 2032 прогнозируемому году. Общая выручка компании вырастет с \$564 млн в 2022 ФГ до \$2,783 млрд к 2032 прогнозируемому году.

**Иллюстрация 2. Модель выручки CAVA Group, Inc.**

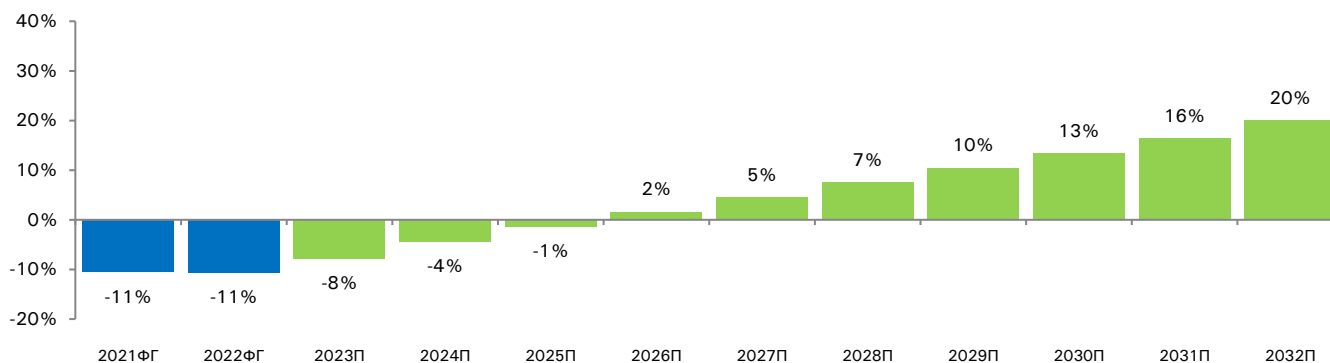
Модель выручки	2021ФГ	2022ФГ	1Q22	1Q23	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	2031П	2032П
Всего ресторанов	164	237	177	263	321	407	489	562	630	690	743	789	828	861
Темпы роста, %		45%		49%	36%	27%	20%	15%	12%	10%	8%	6%	5%	4%
Выручка с одного ресторана, млн USD	3,0	2,4	1	1	2,49	2,62	2,73	2,83	2,92	3,00	3,07	3,13	3,18	3,22
Темпы роста, %		-22%		-14%	6%	5%	4%	4%	3%	3%	2%	2%	2%	1%
Выручка от ресторанов, млн USD	494	557	157	201	801	1066	1335	1592	1840	2070	2280	2467	2631	2772
Темпы роста, %		13%		28%	44%	33%	25%	19%	16%	13%	10%	8%	7%	5%
Прочая выручка, млн USD	6	7	2	2	8	9	9	10	10	10	10	10	11	11
Темпы роста, %		18%		8%	13%	9%	6%	4%	3%	2%	1%	1%	1%	1%
Всего выручка, млн USD	500	564	159	203	809	1 075	1 345	1 602	1 850	2 080	2 290	2 477	2 641	2 783
Темпы роста, %		13%		28%	43%	33%	25%	19%	15%	12%	10%	8%	7%	5%

Источник: данные компании и прогноза Freedom Finance Global PLC

**График 3. Прогноз темпов роста CAVA Group, Inc.**


Источник: данные компании и прогноза Freedom Finance Global PLC

**2. Рост показателей маржи до уровня в 20%.** В 2022 ФГ показатели ЕБИТ-маржи были равны -11% и в 1 квартале 2023 года -1%. Мы ожидаем, что CAVA станет прибыльной к 2026 году, а к 2032 прогнозируемому году показатель ЕБИТ-маржи вырастет до 20% за счет роста компании и снижения расходов в процентном соотношении к выручке за счет зрелости компании. Чистые реинвестиции от выручки в течение 10 прогнозных лет снизятся с 18,5% до среднеотраслевых 3%. Исходя из нашего прогноза, предполагаем, что в течение 10 лет чистые реинвестиции составят \$1,154 млрд.

**График 2. Прогноз ЕБИТ-маржи**


Источник: данные компании прогноза Freedom Finance Global PLC

**3. Предположения для зрелого периода.** В этом периоде мы заложили 3% роста. ROIC в зрелом периоде мы консервативно приравнивали к затратам на капитал в 8,3%. В итоге средние реинвестиции для дальнейшего роста будут составлять 36% от NOPLAT.

**4. Финальный расчет стоимости и потенциала.** EV, или сумма стоимости прогнозного (-\$84 млн) и зрелого (\$2,809 млрд) периодов, составит \$2,808 млрд. Учитывая приведенную стоимость капитализированной аренды в \$279 млн, наличность на счетах в \$23 млн, поступления от IPO в \$260 млн и стоимость опционов в \$28 млн, собственный капитал CAVA Group, Inc. можно оценить в \$2,784 млрд.

Учитывая 111,4 млн акций после IPO, целевая цена на акцию равна \$24,5. Потенциал к верхней границе IPO в \$19 составляет 29%.

**Иллюстрация 3. Модель оценки CAVA Group, Inc. методом FCFF**

Модель прогнозного периода, млн USD	2021ФГ	2022ФГ	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	2031П	2032П	зрелый
темпа роста выручки, %		13%	43%	33%	25%	19%	15%	12%	10%	8%	7%	5%	3,0%
<b>(+) Выручка</b>	<b>500</b>	<b>564</b>	<b>809</b>	<b>1 075</b>	<b>1 345</b>	<b>1 602</b>	<b>1 850</b>	<b>2 080</b>	<b>2 290</b>	<b>2 477</b>	<b>2 641</b>	<b>2 783</b>	<b>2 866</b>
(х) Операционная маржа	-11%	-11%	-8%	-4%	-1%	2%	5%	7%	10%	13%	16%	20%	20%
<b>(=) EBIT</b>	<b>-53</b>	<b>-60</b>	<b>-63</b>	<b>-47</b>	<b>-19</b>	<b>25</b>	<b>84</b>	<b>156</b>	<b>239</b>	<b>332</b>	<b>432</b>	<b>557</b>	<b>573</b>
Налоговая ставка	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
(-) Налог на EBIT	0	0	0	0	0	0	2	31	48	66	86	111	115
<b>(=) NOPLAT</b>	<b>-53</b>	<b>-60</b>	<b>-63</b>	<b>-47</b>	<b>-19</b>	<b>25</b>	<b>81</b>	<b>125</b>	<b>191</b>	<b>265</b>	<b>345</b>	<b>445</b>	<b>459</b>
(-) чистые реинвестиции	56	104	105	97	113	124	130	132	130	124	115	83	165
<b>(=) FCFF</b>	<b>(109)</b>	<b>(164)</b>	<b>(168)</b>	<b>(144)</b>	<b>(131)</b>	<b>(98)</b>	<b>(49)</b>	<b>(8)</b>	<b>61</b>	<b>141</b>	<b>231</b>	<b>362</b>	<b>293</b>
FCFF маржа, %	-21,8%	-29,1%	-20,8%	-13,4%	-9,8%	-6,1%	-2,6%	-0,4%	2,7%	5,7%	8,7%	13,0%	
(х) фактор дисконтирования			0,93x	0,87x	0,81x	0,75x	0,70x	0,64x	0,60x	0,55x	0,51x	0,51x	
<b>PV FCFF</b>			(157)	(125)	(106)	(74)	(34)	(5)	36	78	117	184	
Терминальная стоимость													5 512
<b>PV Терминальной стоимости</b>													<b>2 809</b>
<b>Имплицированные переменные модели</b>	<b>2022ФГ</b>	<b>2023П</b>	<b>2024П</b>	<b>2025П</b>	<b>2026П</b>	<b>2027П</b>	<b>2028П</b>	<b>2029П</b>	<b>2030П</b>	<b>2031П</b>	<b>2032П</b>		
Выручка/капитал, х	1,21x	1,41x	1,61x	1,72x	1,77x	1,78x	1,78x	1,76x	1,74x	1,72x	1,85x		
Инвестированный капитал	468	572	670	783	906	1 036	1 169	1 299	1 424	1 538	1 507		
Чистое реинвестирование, %	-175%	-165%	-209%	-607%	490%	160%	106%	68%	47%	33%	19%		36%
Реинвестирование к выручке, %	18,5%	12,9%	9,1%	8,4%	7,7%	7,0%	6,4%	5,7%	5,0%	4,3%	3,0%		
ROIC, %	-13%	-11%	-7%	-2%	3%	8%	11%	15%	19%	22%	30%		8,3%
Маржа NOPLAT, %	-11%	-8%	-4%	-1%	2%	4%	6%	8%	11%	13%	16%		
<b>Расчет WACC</b>	<b>2023П</b>	<b>2024П</b>	<b>2025П</b>	<b>2026П</b>	<b>2027П</b>	<b>2028П</b>	<b>2029П</b>	<b>2030П</b>	<b>2031П</b>	<b>2032П</b>			
Безрисковая ставка	3,67%	3,7%	3,7%	3,7%	3,7%	3,7%	3,7%	3,7%	3,7%	3,7%	3,7%		
Бета послерыноговая	0,76	0,79	0,81	0,83	0,86	0,88	0,90	0,93	0,95	1,00			
Премия за риск инвестирования	4,7%	4,7%	4,7%	4,7%	4,7%	4,7%	4,7%	4,7%	4,7%	4,7%			
<b>Стоимость собственного капитала</b>	<b>7,2%</b>	<b>7,3%</b>	<b>7,4%</b>	<b>7,5%</b>	<b>7,7%</b>	<b>7,8%</b>	<b>7,9%</b>	<b>8,0%</b>	<b>8,1%</b>	<b>8,3%</b>			
Ставка долга, до налогов	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%			
<b>Ставка долга, после налогов</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>			
СК/Стоимость компании	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%			
Долг/Стоимость компании	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%			
<b>Средневзвешенная стоимость капитала</b>	<b>7,2%</b>	<b>7,3%</b>	<b>7,4%</b>	<b>7,5%</b>	<b>7,7%</b>	<b>7,8%</b>	<b>7,9%</b>	<b>8,0%</b>	<b>8,1%</b>	<b>8,3%</b>			
Кумулятивная стоимость капитала	0,9x	0,9x	0,9x	0,8x	0,7x	0,7x	0,6x	0,6x	0,6x	0,6x	0,5x		
<b>Оценка капитала, млн USD</b>													
(=) Стоимость в прогнозном периоде													(84)
(+) Стоимость в терминальном периоде													2 809
(х) Коэффициент на дату оценки													1,03x
<b>(=) EV</b>													<b>2 808</b>
(-) Долг (вкл. операционную аренду)													279
(+) Наличность													23
(+) Поступления от IPO													260
(-) Стоимость выпущенных опционов													28
<b>(=) Оценка собственного капитала</b>													<b>2 784</b>
Рыночная капитализация													2 116
<b>Целевая цена на акцию, USD</b>													<b>24,5</b>
Максимум диапазона на IPO, USD													19
Потенциал роста, %													29%

Источник: данные компании и прогноза Freedom Finance Global PLC



## Риски: конкуренция и поставщики

---

**Конкуренция.** Компания работает на высококонкурентном рынке, где представлены претенденты на указанную нишу из разных направлений – фастфуды, рестораны и другие. Среди конкурентов можно выделить Chipotle Mexican Grill, Inc; Darden Restaurants; Brinker International; The Wendy's Company и другие.

**Поставщики.** Компания во многом зависит от поставщиков, и любые изменения в цене, нехватка или перебои в поставках могут привести к снижению выручки или росту расходов компании.

**Лицензия <https://ffin.global/licence/>**

Публичная компания Freedom Finance Global PLC оказывает брокерские (агентские) услуги на рынке ценных бумаг на территории Международного финансового центра «Астана» (МФЦА) в Республике Казахстан. При соблюдении требований, условий, ограничений и/или указаний действующего законодательства МФЦА компания уполномочена осуществлять следующие регулируемые виды деятельности согласно Лицензии No. AFSA-A-LA-2020-0019: сделки с инвестициями в качестве принципала и агента, управление инвестициями, предоставление консультаций по инвестициям и организацию сделок с инвестициями. Размещенные в указанном разделе данные и материалы носят справочно-информационный характер, они адресованы клиентам Freedom Finance Global PLC, не являются индивидуальной инвестиционной рекомендацией или предложением вкладывать в акции различных компаний. Владение ценными бумагами и прочими финансовыми инструментами всегда сопряжено с рисками: их стоимость может расти или падать. Результаты инвестирования в прошлом не гарантируют доходов в будущем. В соответствии с законодательством компания не гарантирует и не обещает в будущем доходности вложений, не дает гарантии надежности возможных инвестиций и стабильности размеров возможных доходов.

---