



анализ отчетности

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ

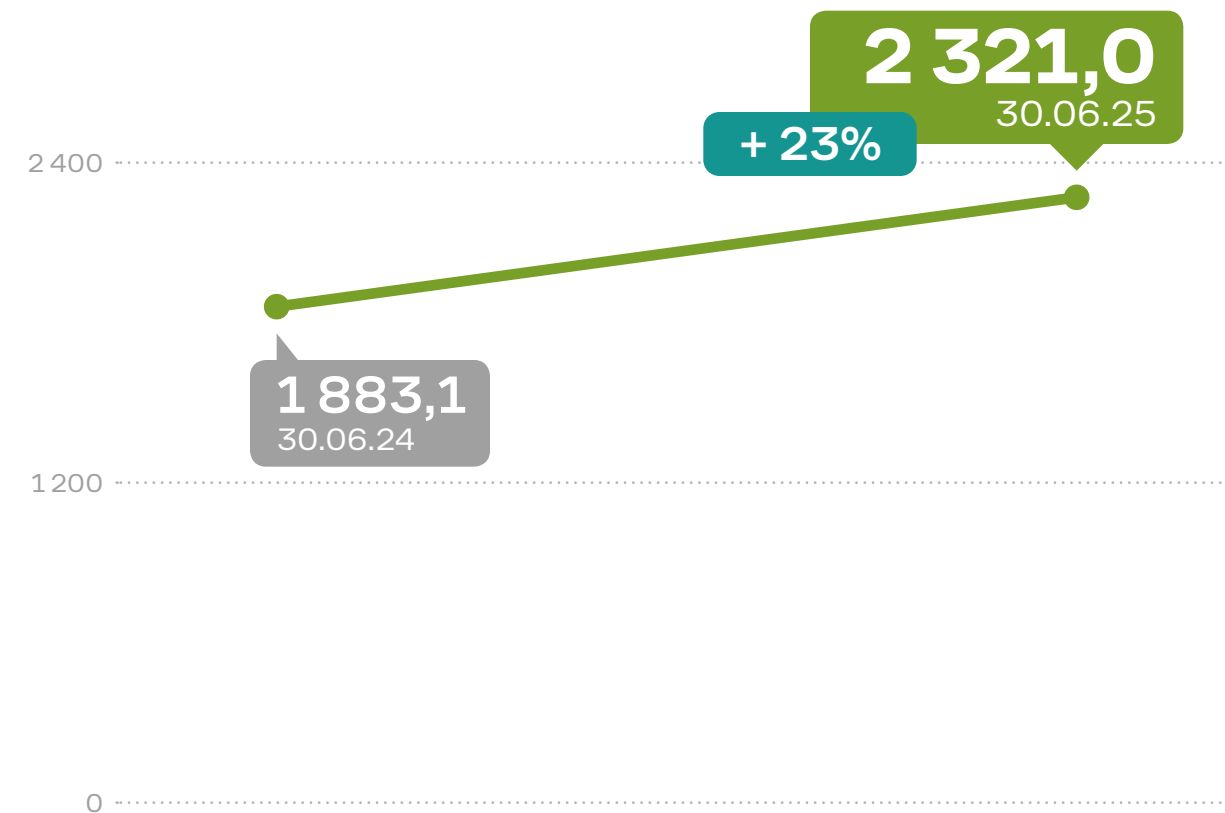
«СЕЛЛ-Сервис»

6 месяцев 2025

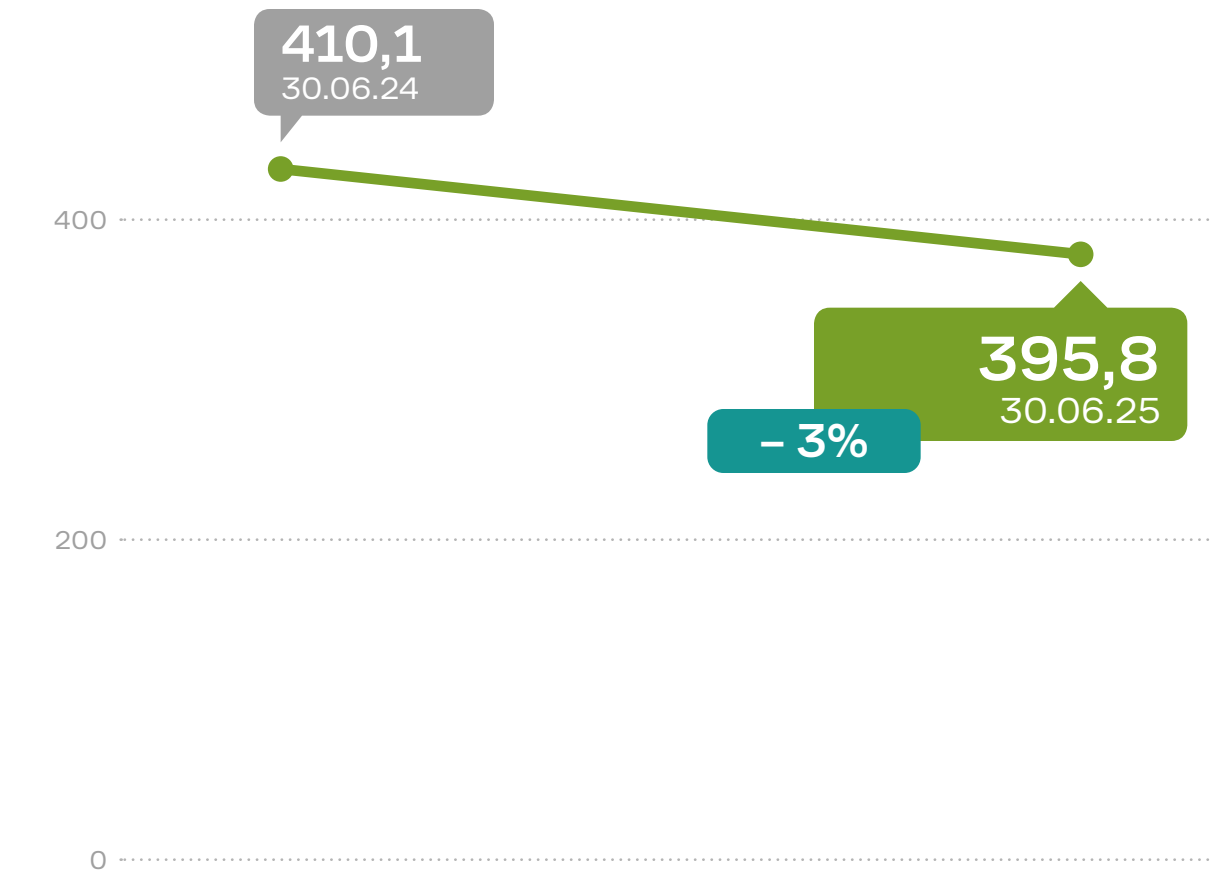
Ключевые финансовые показатели

6 мес. 25 | 6 мес. 24

Выручка млн руб.



Валовая прибыль млн руб.

анализ
отчетности

2

Финансовые результаты ООО «СЕЛЛ-Сервис» за 1 полугодие 2025 года

По итогам 6 месяцев 2025 года эмитент нарастил выручку и показатель EBITDA Adj LTM. Однако валовая и чистая прибыли сократились. В обзоре подробно проанализировали причины разнонаправленной динамики.

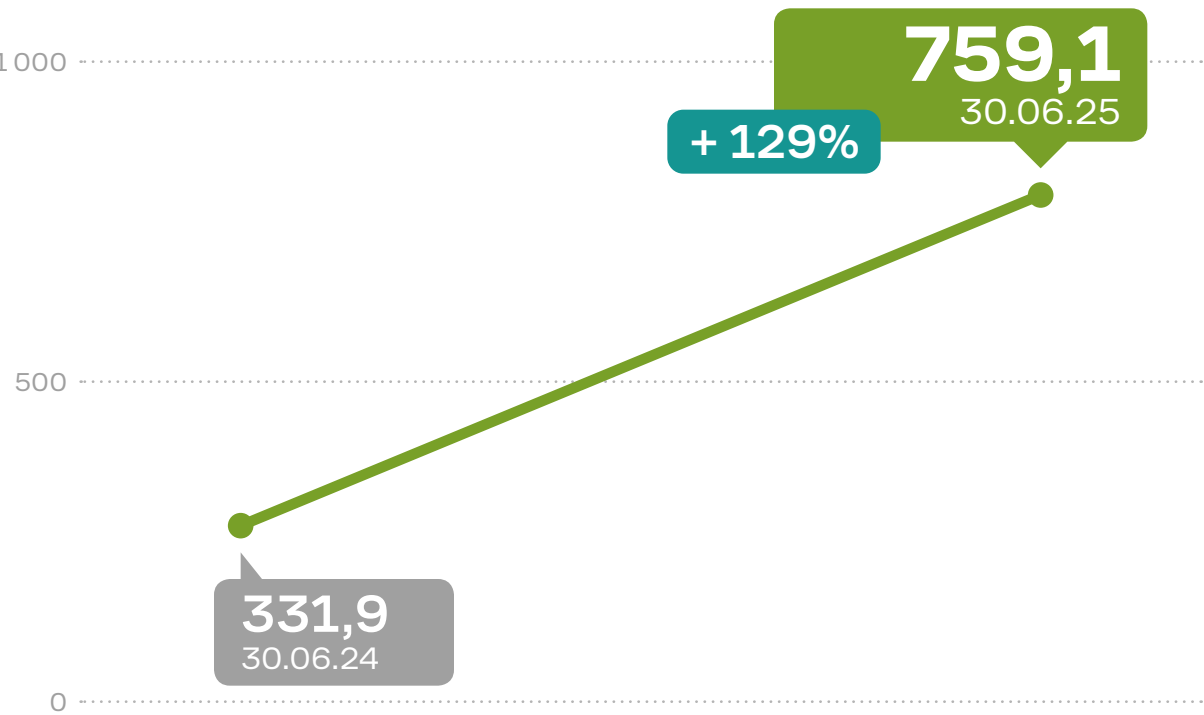
Выручка ООО «СЕЛЛ-Сервис» выросла на 23% к аналогичному периоду прошлого года до 2,23 млрд руб. несмотря на то, что представители кондитерской промышленности снизили объёмы закупа какао-порошка в связи с ростом и волатильностью цен на него на мировых рынках. При этом чистая прибыль эмитента снизилась на 151,4 млн руб. или 94% к значениям АППГ.

По словам руководства компании, волатильность курса рубля стала ключевой причиной сокращения чистой прибыли. Вследствие снижения стоимости доллара разница между курсом запасов и курсом продаж достигала 15%, что негативно отразилось на динамике валовой прибыли и способствовало появлению отрицательных курсовых разниц. На этом фоне рост себестоимости полностью нивелировал увеличение объёма продаж — значение валовой прибыли сохранилось практически на уровне АППГ (-3%), а сальдо прочих доходов и расходов снизилось в сравнении с прошлым годом. Дополнительное влияние на снижение финансового результата оказал рост затрат на продажу и управление — выросли суммы по оплате труда, страховым взносам, доставке товара и другим расходам в сравнении с 1 полугодием 2024 года.

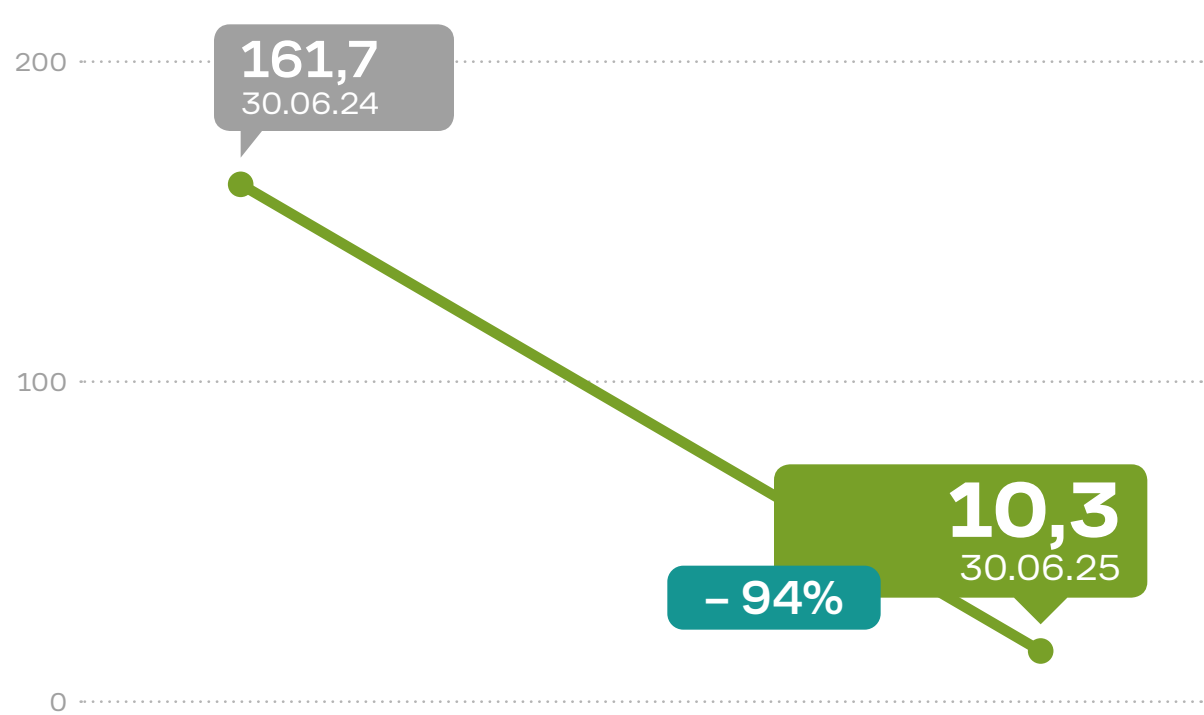
Ключевые финансовые показатели

6 мес. 25 | 6 мес. 24

EBITDA Adj LTM
млн руб.



Чистая прибыль
млн руб.



анализ
отчетности

3

При этом EBITDA Adj LTM — важный финансовый показатель — продемонстрировала положительную динамику, увеличившись более чем в 2 раза. Основной прирост был обусловлен успешными результатами второго полугодия 2024 г., в котором существенно вырос объем выручки, а за счёт этого величина операционной прибыли.



Генеральный директор
ООО «СЕЛЛ-Сервис»
Пётр Новак дал прогнозы
по динамике финансовых
показателей:

«Для нашего бизнеса важна не столько абсолютная величина курса рубля, сколько его стабильность. Резкие колебания (как ослабление, так и укрепление) осложняют планирование закупочной политики, формирование ценовой стратегии, прогнозирование маржинальности. Тогда как стабильный курс позволяет минимизировать валютные риски и повышает предсказуемость финансовых результатов.

На конец второго полугодия 2025 года курс доллара, по которому сформированы запасы, практически сравнялся с курсом ЦБ, что снижает давление на маржинальность. Бюджет РФ на 2025 год закладывает курс — 96,5 руб./долл. Учитывая рыночные мнения сторонних аналитиков, мы ориентируемся на более консервативный прогноз — рост курса до 87 руб./дол, что

может оказать положительное влияние на финансовые результаты компании. Для дополнительного нивелирования рисков мы усилим мониторинг макроэкономических трендов для своевременной корректировки стратегии, контроль валютных рисков с помощью хеджирования и оптимизации закупок. А также сосредоточим внимание на операционной эффективности для компенсации возможных колебаний спроса. «СЕЛЛ-Сервис» от одного периода к другому демонстрирует стабильный рост выручки. С учётом сохранения этой динамики, прогнозов по нормализации валютных условий и ослаблению рубля мы ожидаем улучшение финансовых показателей во втором полугодии 2025 года».

Структура выручки по направлениям деятельности

6 мес. 25 | 6 мес. 24



анализ
отчетности

5

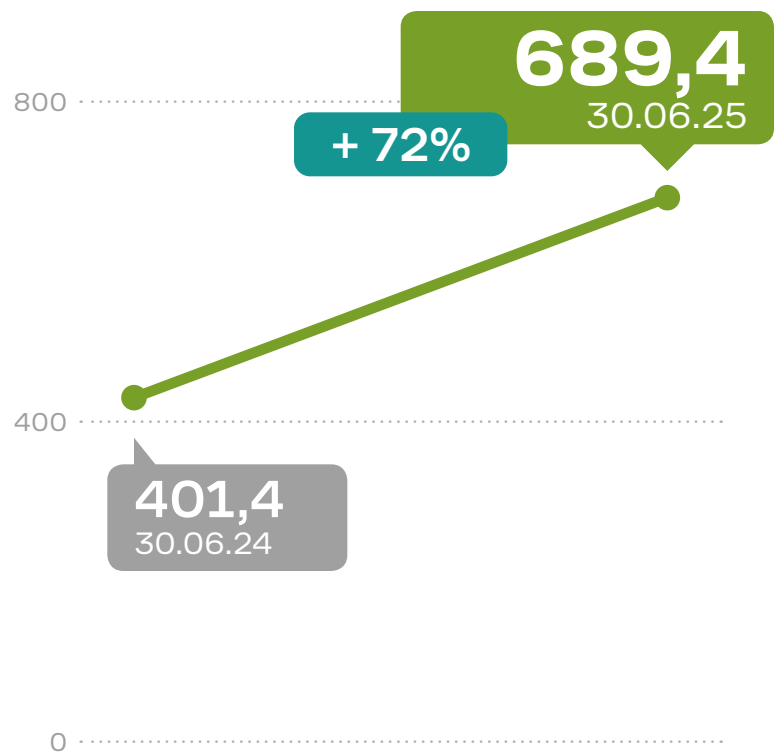
На конец второго квартала 2025 г. ассортиментный портфель ООО «СЕЛЛ-Сервис» насчитывает 542 номенклатурные позиции, что позволяет компании диверсифицировать выручку. Эмитент реализует продукцию покупателям из 62 регионов России, ключевые регионы присутствия — Московская, Новосибирская и Белгородская области. Также компания сотрудничает с производителями республик Узбекистан, Казахстан, Беларусь и Армения.

Продажи ООО «СЕЛЛ-Сервис» за 1 полугодие 2025 г. выросли на 438 млн руб. относительно АППГ. Основная их часть (61%) традиционно приходится на производителей кондитерской промышленности — за 12 месяцев выручка по этой категории выросла на 28%. Также среди ключевых заказчиков – торговые компании, производители мороженого и напитков.

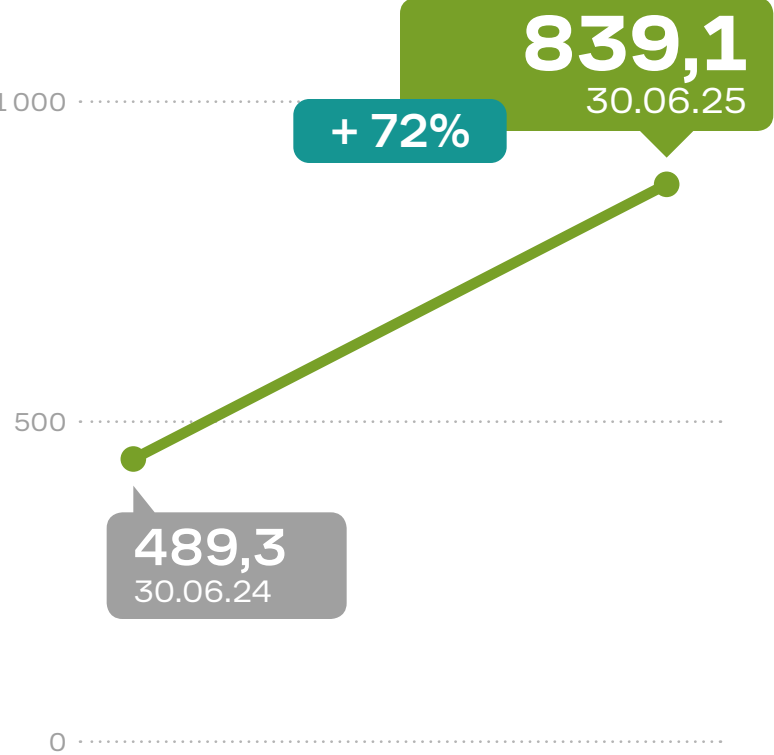
Ключевые статьи баланса

6 мес. 25 | 6 мес. 24

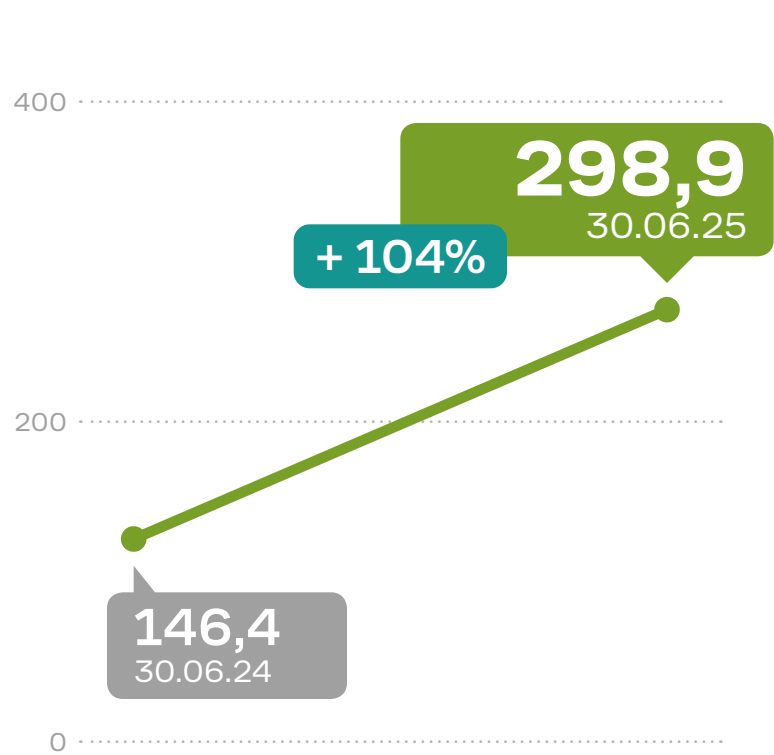
Собственный капитал
млн руб.



Запасы
млн руб.



Основные средства
млн руб.



анализ
отчетности

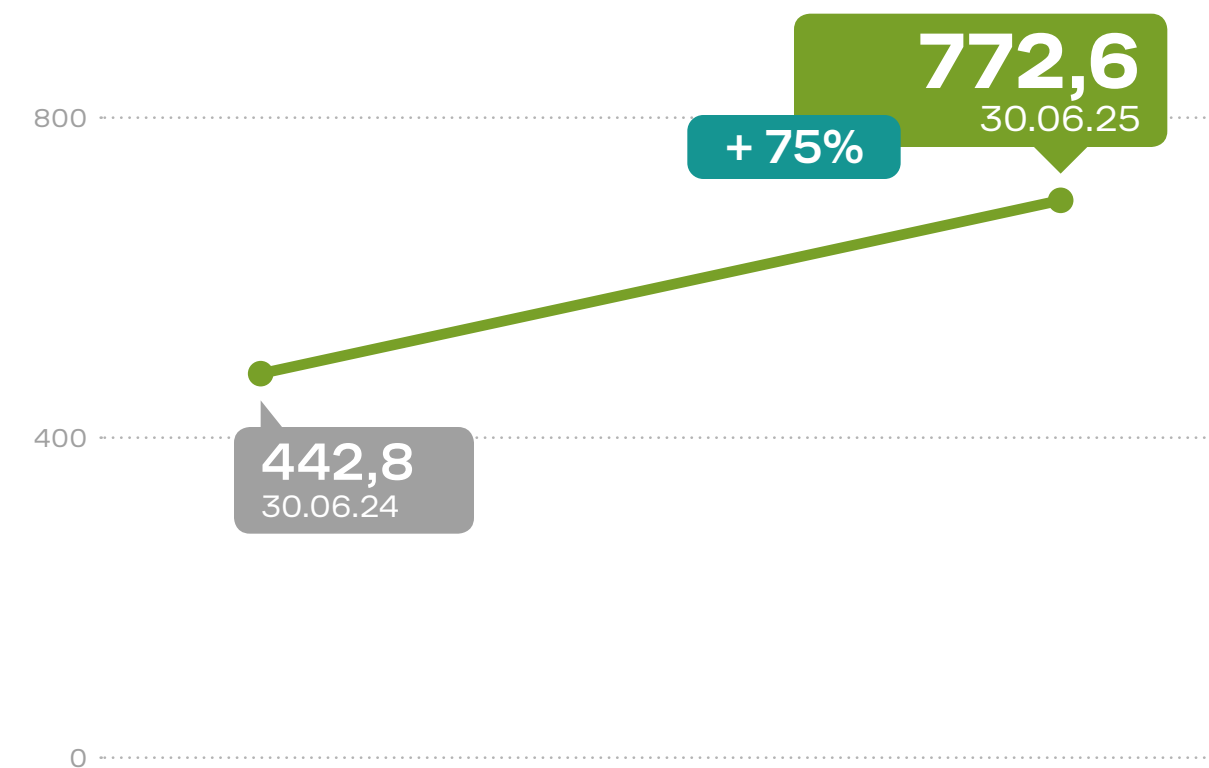
6

По итогам первого полугодия 2025 г. компания приумножила валюту баланса на 68% относительно значений АППГ. В активе баланса основное изменение — рост дебиторской задолженности: за год на 75%, что эквивалентно 349,8 млн руб. Подобная динамика коррелирует с увеличением выручки, отражая наращивание продаж в натуральном выражении. Аналогично выручке выросла и сумма запасов, подтверждая рост товарооборота. Основные средства за год приросли в 2 раза, что обусловлено приобретением в 2024 году складов площадью 1800 кв. м в Московской области и специализированной техники для приобретенного склада в Московской области и арендуемого склада в Новосибирске.

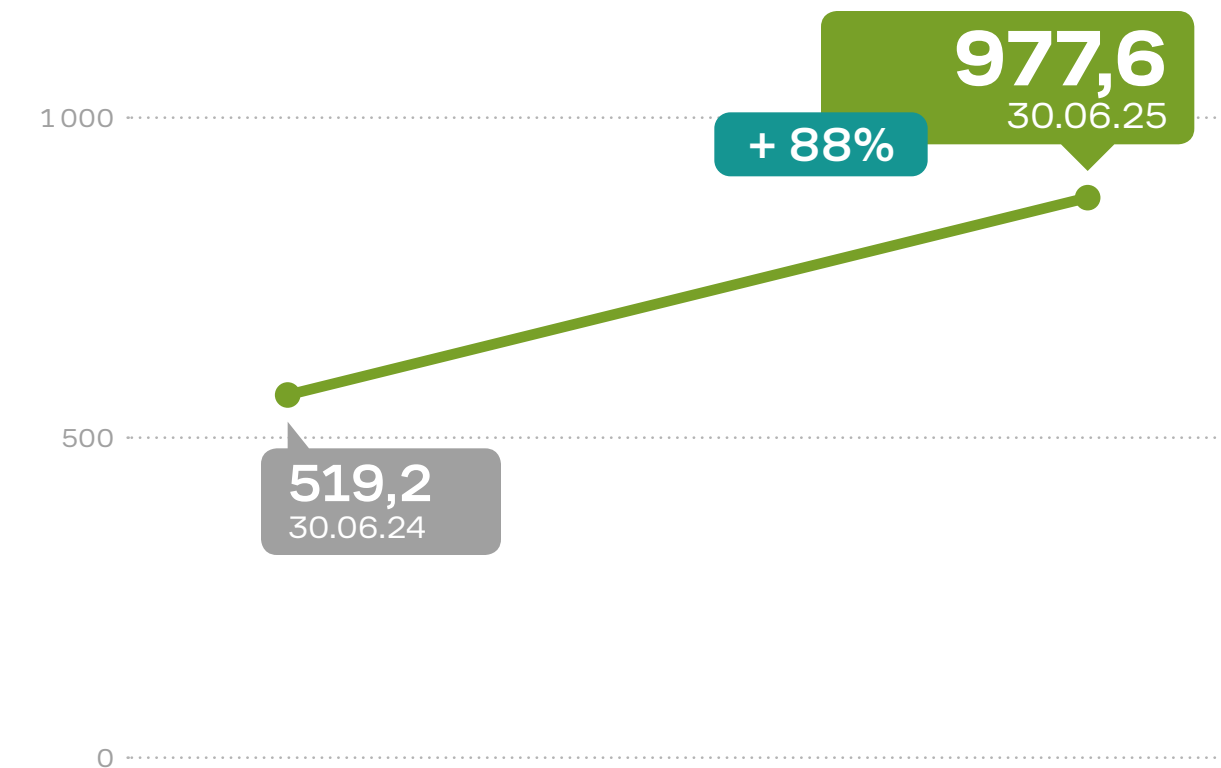
Ключевые статьи баланса

6 мес. 25 | 6 мес. 24

Дебиторская задолженность млн руб.



Финансовый долг млн руб.

анализ
отчетности

7

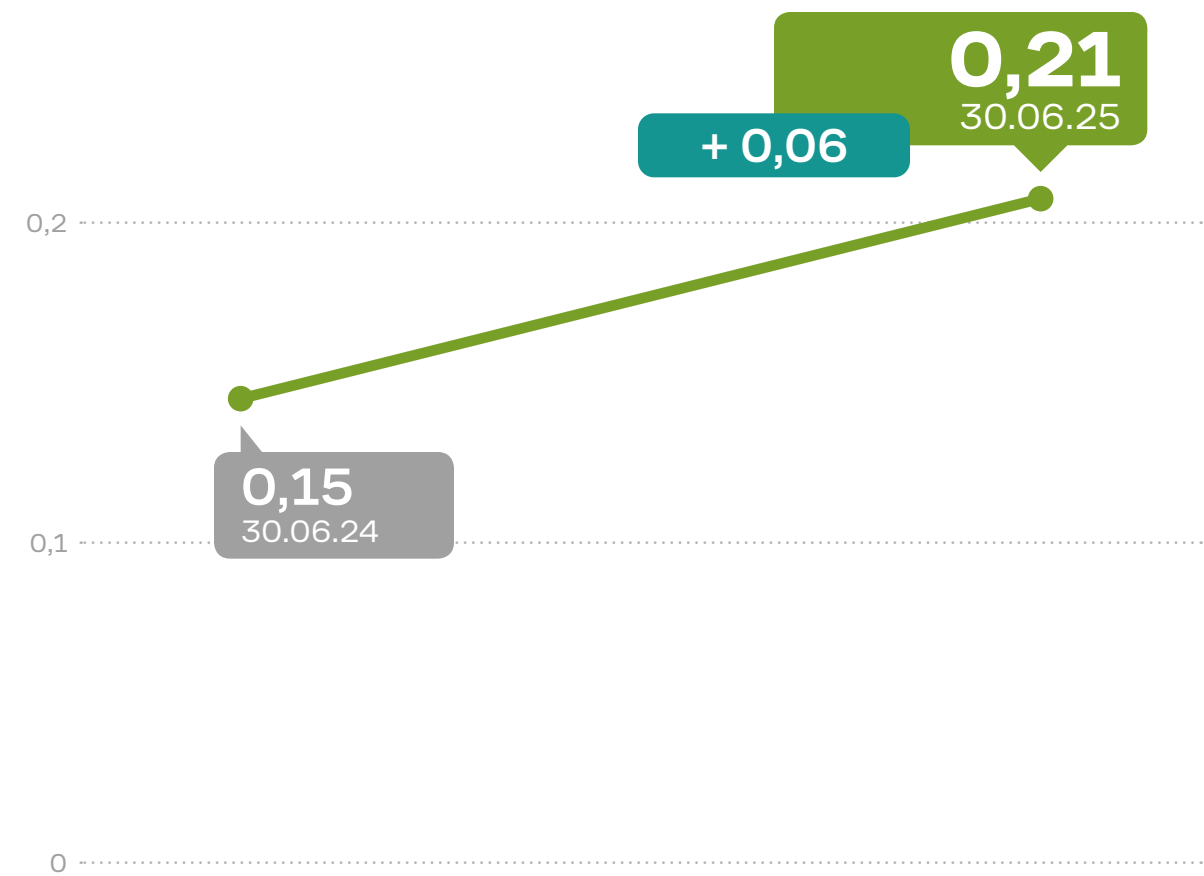
В пассиве баланса за год значительно увеличилась сумма нераспределённой прибыли и, соответственно, собственного капитала (+72% или 288 млн руб.) ввиду положительных финансовых результатов за период. Несмотря на сокращение долгосрочных обязательств на 127 млн руб., компания привлекла дополнительное краткосрочные заимствования (+585,4 млн руб.) в целях финансирования оборотных активов на фоне экстремального роста цен на какао-порошок, что совокупно увеличило финансовый долг компании на 88%.

Для обеспечения гибкого финансирования эмитент открыл возобновляемые кредитные линии — договоры долгосрочные с траншами на 180 дней и 120 дней. Краткосрочные обязательства компания намерена погасить в установленные сроки — как за счёт собственных средств, так и путем возможного рефинансирования. При этом кредиторская задолженность в целом сохранилась на уровне АППГ (+4%), её доля в структуре обязательств не превышает 11%.

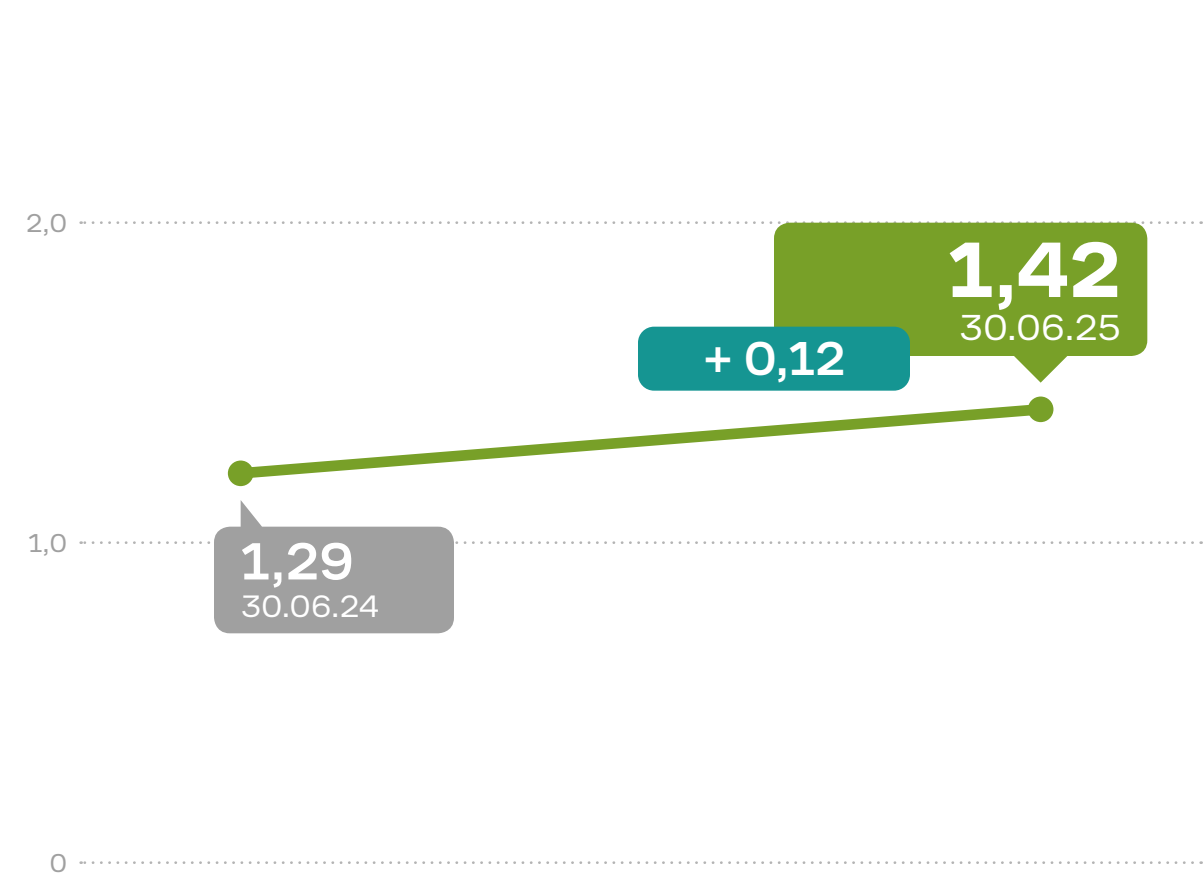
Показатели долговой нагрузки

6 мес. 25 | 6 мес. 24

Финансовый долг / Выручка LTM



Финансовый долг / Капитал



анализ
отчетности

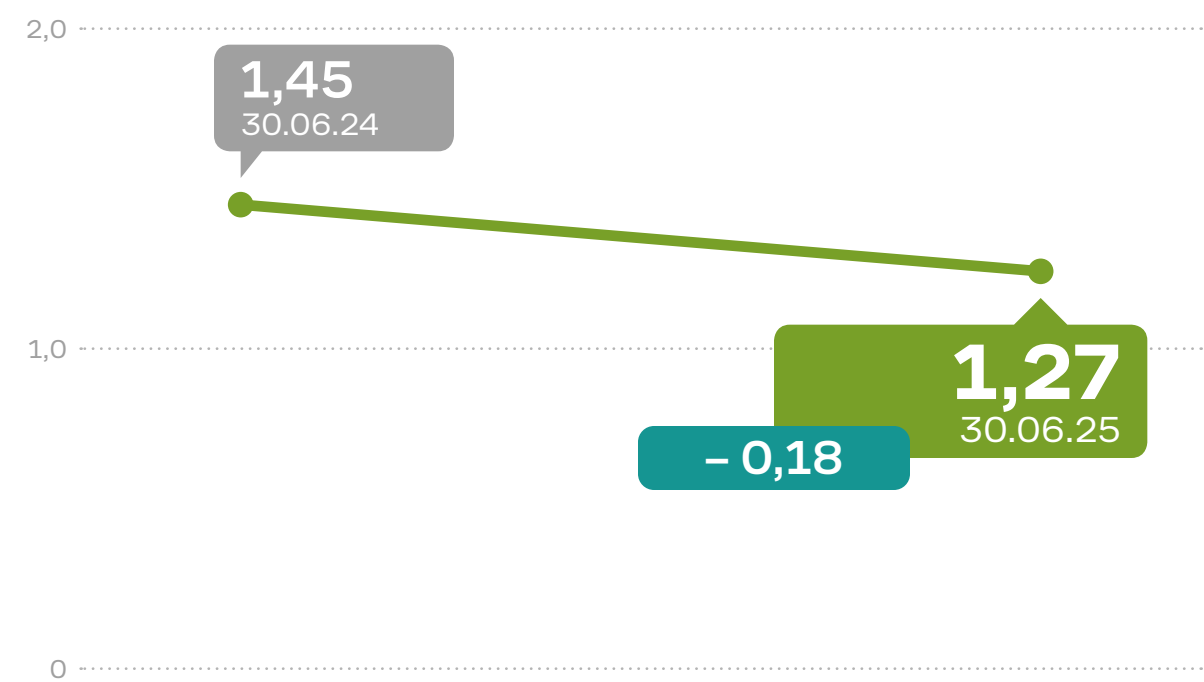
8

Привлеченное финансирование достигает 65% валюты баланса ООО «СЕЛЛ-Сервис» и состоит преимущественно из банковских инструментов и биржевых облигаций. Несмотря на существенный прирост обязательств, долговая нагрузка эмитента выросла незначительно, на что указывает невысокий рост отношения финансового долга к выручке LTM и величине собственного капитала: на 0,06 и 0,12 соответственно. На фоне кратного увеличения EBITDA Adj LTM отношение чистого долга к показателю продемонстрировало положительную динамику, сократившись на 0,18.

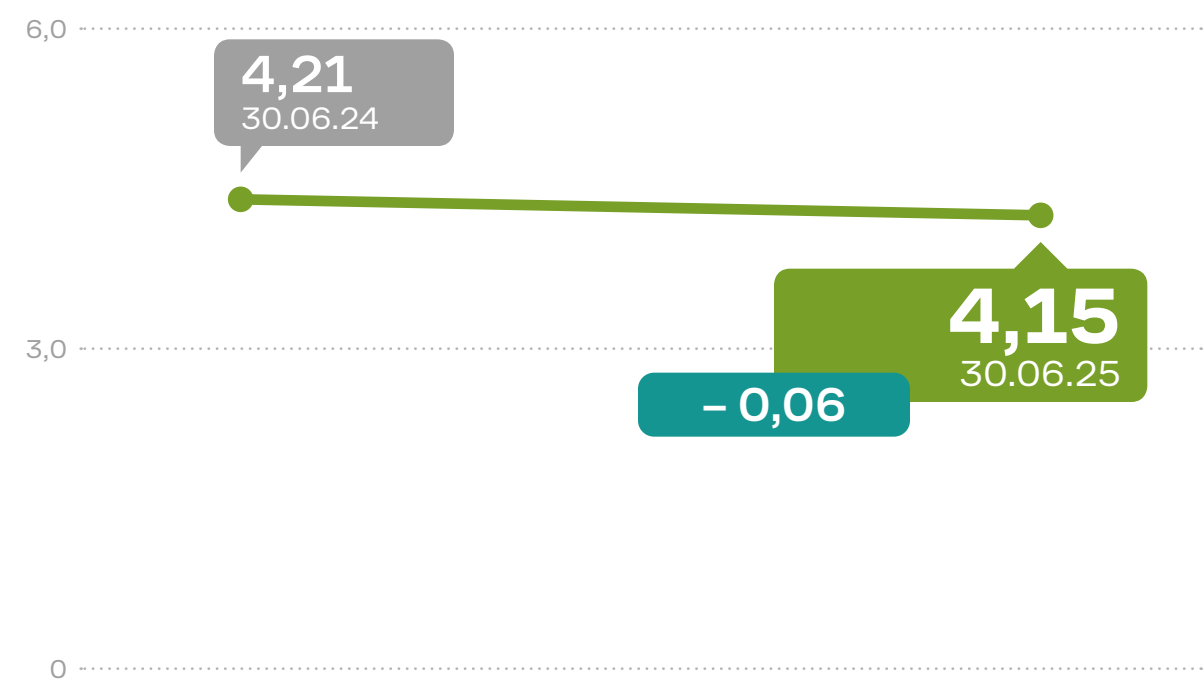
Показатели долговой нагрузки

6 мес. 25 | 6 мес. 24

Чистый финансовый долг / EBITDA Adj LTM



ICR LTM



анализ
отчетности

9

Низкая долговая нагрузка, в свою очередь, влияет на высокое покрытие процентных платежей: хоть ICR LTM несколько сократился (с 4,21 до 4,15), показатель остается на комфортном уровне, а компания имеет существенный запас прочности для обслуживания всех текущих обязательств.



Юнисервис Капитал
Россия, 630099, Новосибирск,
ул. Романова, 28, 5 этаж

ОТДЕЛ ПО РАБОТЕ С КЛИЕНТАМИ

info@uscapital.ru
+7 (383) 349-57-76

ОТДЕЛ ПО СВЯЗЯМ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ

Артём Иванов
as@uscapital.ru
+7 (383) 349-57-76, доб. 209