

Аналитический обзор

ООО «СЕЛЛ-Сервис»



Финансовые показатели «СЕЛЛ-Сервис» за 12 месяцев 2025 года

2

В условиях резкого снижения цен на какао-порошок, падения спроса в кондитерской отрасли и высоких процентных ставок в экономике ООО «СЕЛЛ-Сервис» удалось сохранить выручку на рекордном уровне прошлого года. Однако возросшие курсовые разницы и закуп сырья по повышенным ценам снизили рентабельность, что привело к фиксации убытка в четвёртом квартале и по итогу 2025 года.



В 2025 году деятельность ООО «СЕЛЛ-Сервис» проходила в условиях значимого влияния внешних факторов. В период повышенных мировых цен на какао-порошок (ключевой актив компании), который пришёлся на 2024 год и начало 2025 и был вызван дефицитом сырья, эмитент формировал запасы по низкой стоимости. С помощью выбранной стратегии по итогам 2024 года эмитент смогкратно нарастить объём продаж и получить сверхприбыль: выручка +57%, чистая прибыль +510%. Однако, начиная со второго квартала и до конца 2025 года, цены на какао-порошок существенно снижались, при этом стоимость запасов в этот момент была зафиксирована на уровне, соответствующем периоду высоких цен. Как итог, разница между стоимостью запасов и ценой реализации была минимальной, что оказывало давление на рентабельность и сокращало операционную прибыль.

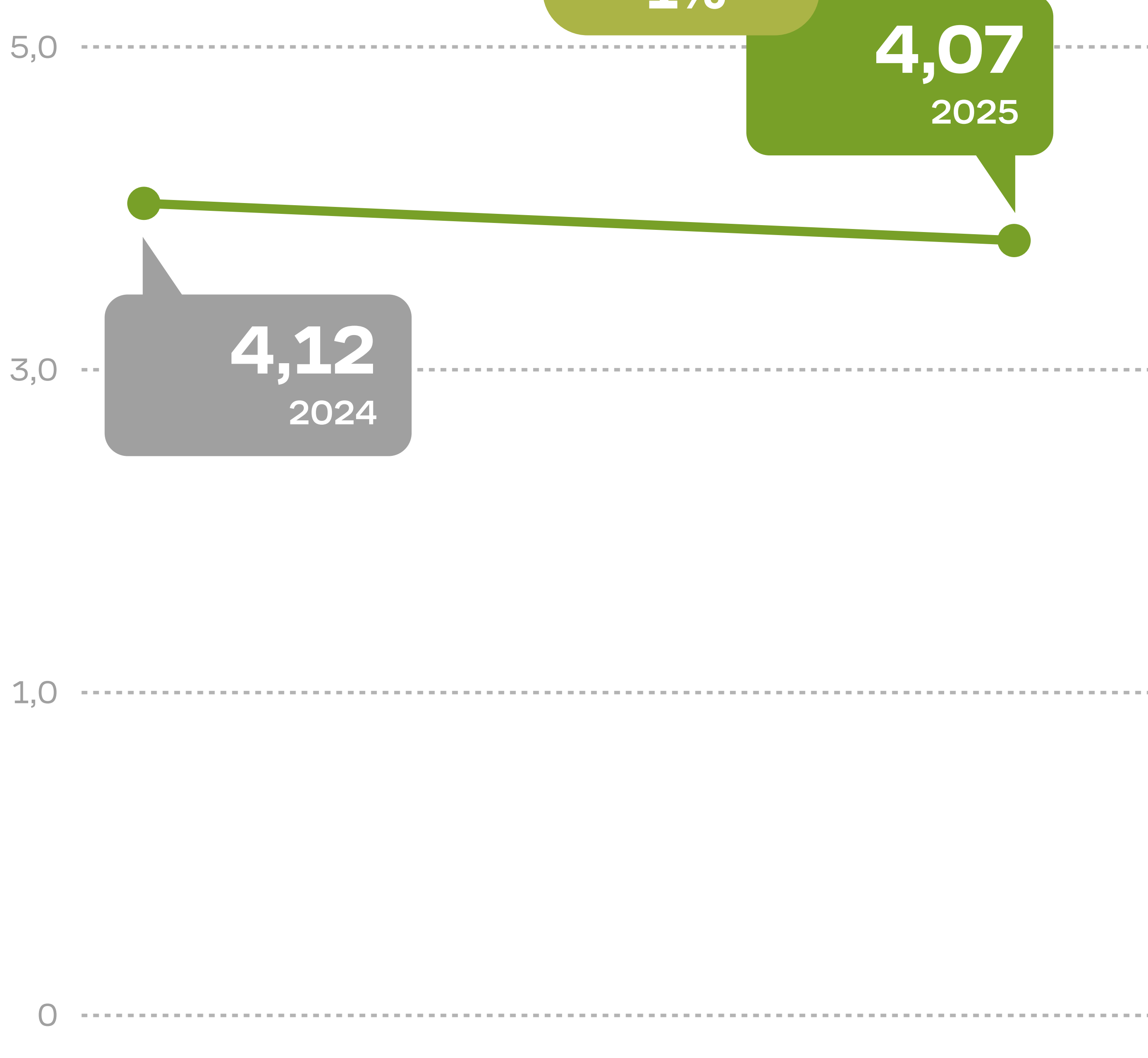
ООО «СЕЛЛ-Сервис» сохранило выручку за 12 месяцев 2025 года на уровне прошлого года (-1% к АППГ), несмотря на снижение спроса со стороны производителей кондитерских изделий, в частности, шоколадной продукции на фоне роста стоимости какао-порошка и смещения потребительского спроса ввиду удорожания продукции и роста популярности здорового образа жизни. Высокие розничные цены на готовый шоколад, сложившиеся после рекордного роста стоимости какао в 2024 году, привели к падению потребительского спроса. Производители были вынуждены сократить выпуск и, соответственно, закуп сырья, несмотря на снижение цен на какао в 2025 году. Более того, стоимость ещё не вернулась к уровню, который был зафиксирован до 2024 года — периода роста.

Ключевые финансовые показатели

12 мес. 2024 | 12 мес. 2025

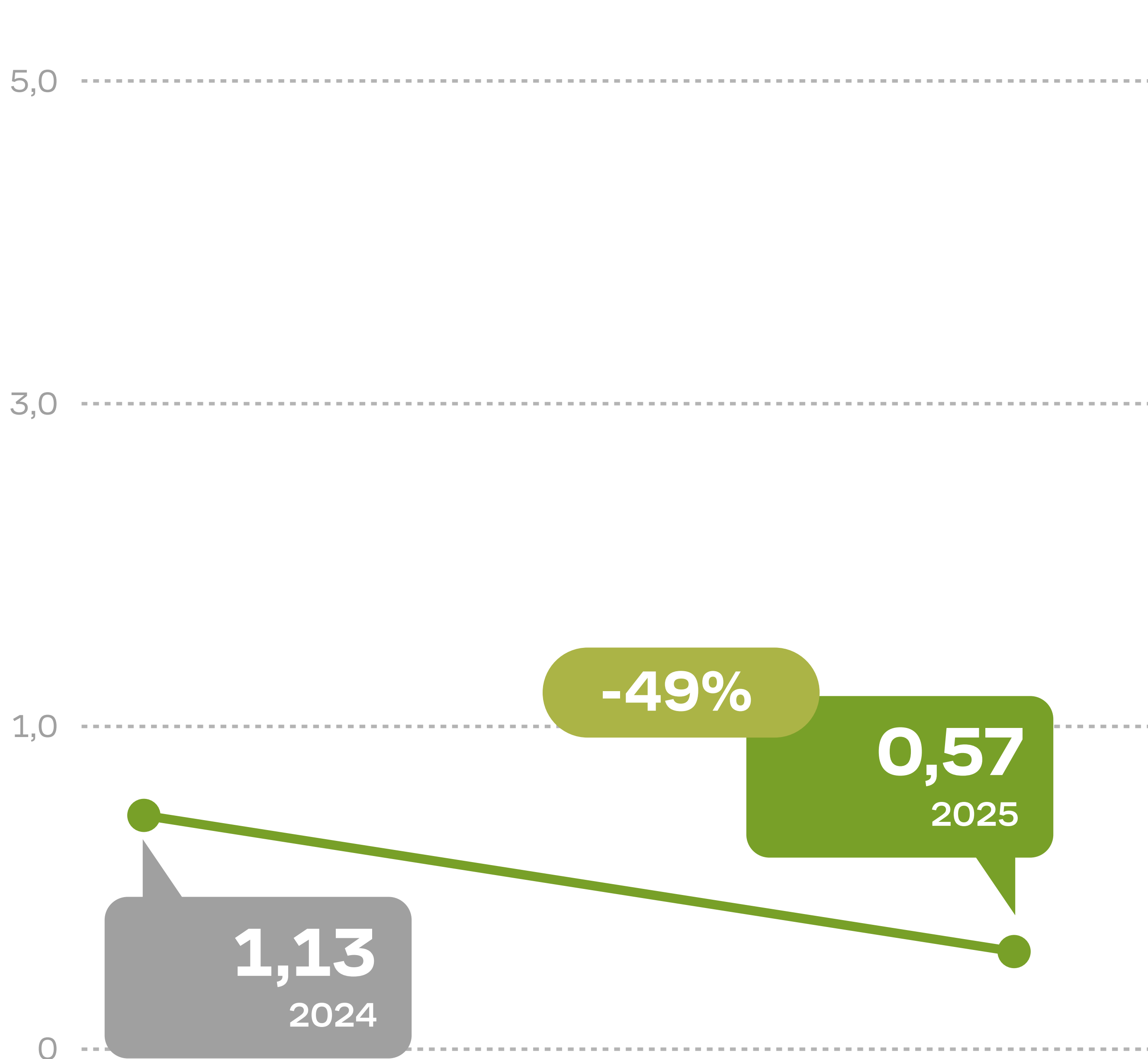
Выручка

млрд руб.



Валовая прибыль

млрд руб.



Дополнительное давление на рентабельность в 2025 году оказала валютная волатильность: цена доллара на момент формирования запасов была выше, чем в период продажи товаров. Всё это обуславливало снижение валовой прибыли и рост курсовых разниц.

Сложившаяся в 2025 году конъюнктура нивелируется:

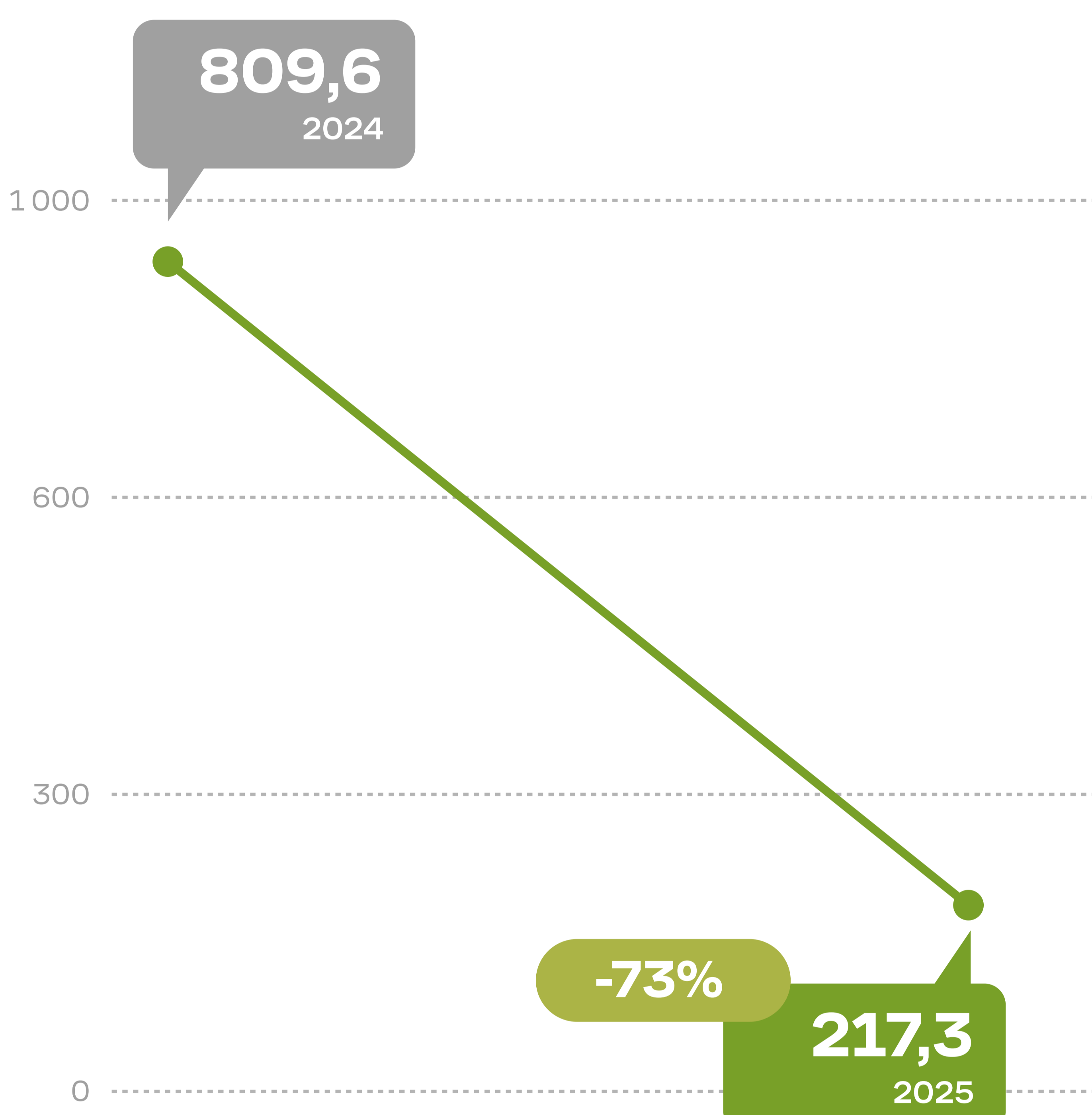
- усилением позиций эмитента на профильном рынке, что подтверждается положительной динамикой продаж даже в период сниженного спроса;
- реализацией практически всего объёма запасов, сформированных по повышенному курсу — новые партии приобретаются по рыночной стоимости;
- наличием собственной ликвидности и доступом к открытым банковским лимитам.

Ключевые финансовые показатели

12 мес. 2024 | 12 мес. 2025

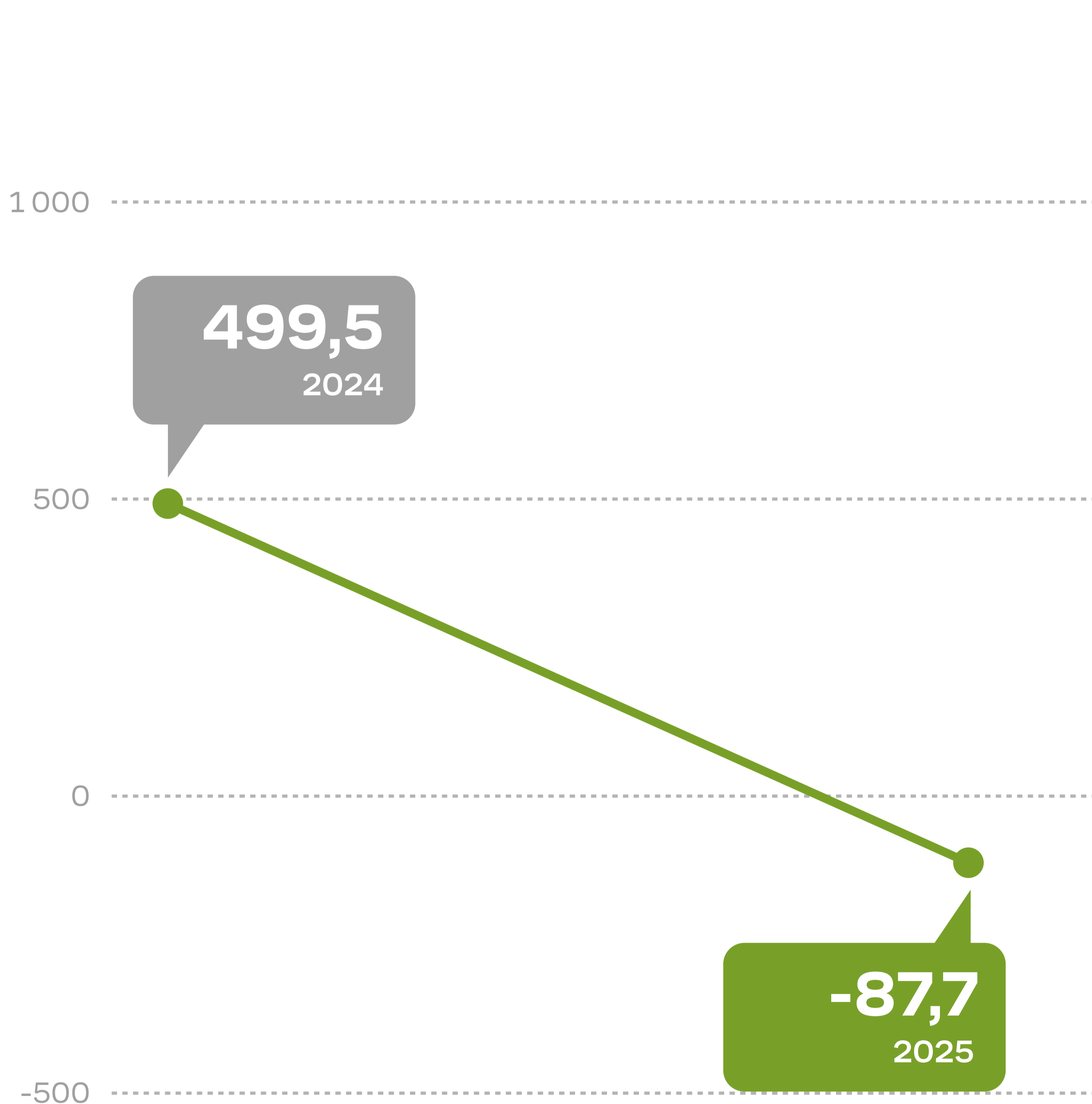
ЕБИТДА Adj

млр руб.



Чистая прибыль

млн руб.



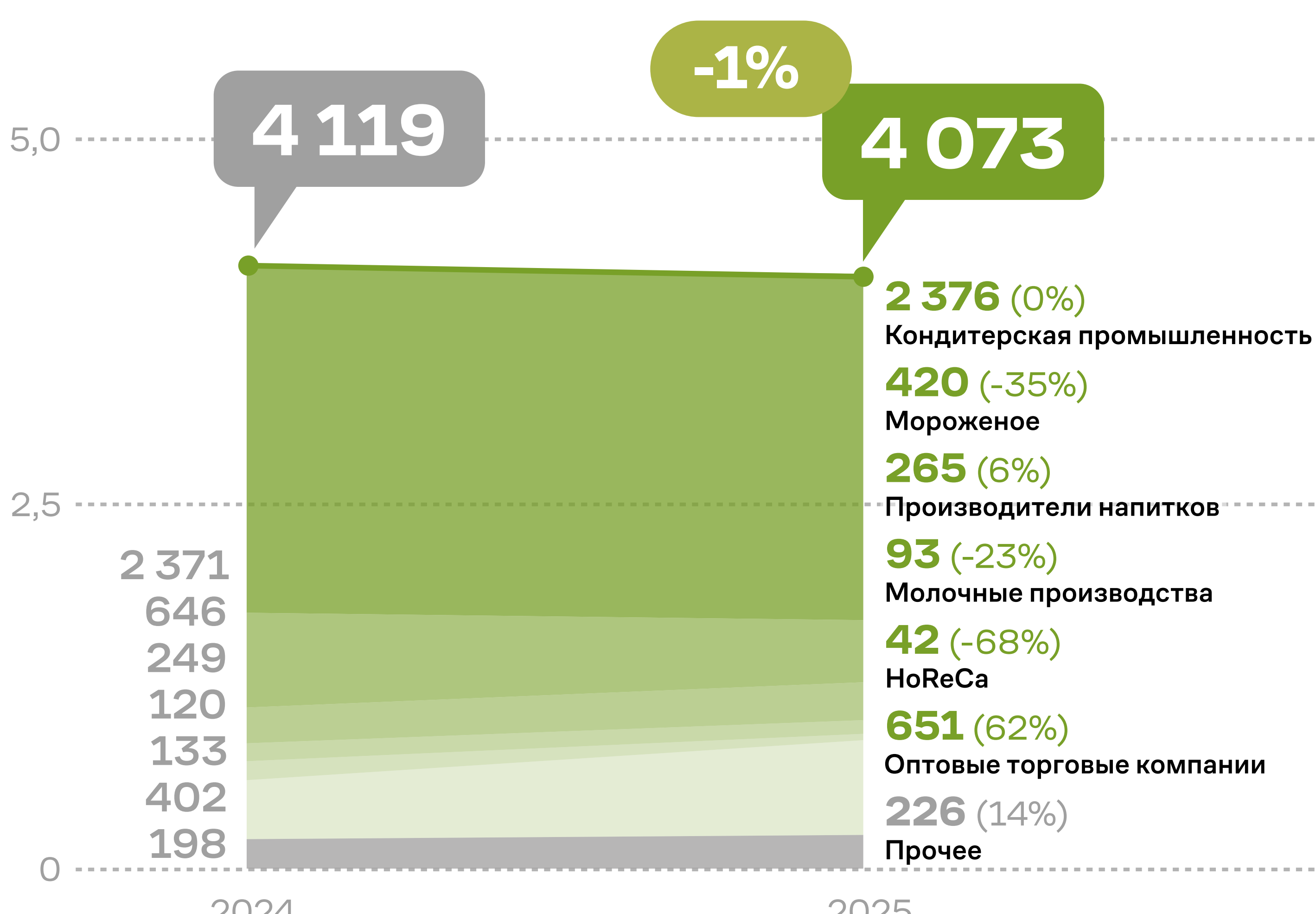
В 2026 году руководство ООО «СЕЛЛ-Сервис» ожидает восстановления показателей. В планах компании — увеличение продаж до 10-15% относительно 2025 года и рост прибыли. Это станет возможным за счёт как работы по расширению клиентской базы и проведенной оптимизации бизнес-процессов, так и стабилизации отрасли: снижение цен на какао-порошок, по ожиданиям участников рынка, позитивно отразится на восстановлении спроса.

Структура выручки

12 мес. 2024 | 12 мес. 2025

Направления продаж

млн руб.



Основной отраслью-потребителем продукции ООО «СЕЛЛ-Сервис» остаётся кондитерская промышленность, на клиентов из категории приходится до 58% всего объёма продаж. Ещё 16% продаж приходится на партнерство с оптовыми торговыми компаниями: за год выручка направления выросла более чем в полтора раза. Вместе с тем продажи производителям мороженого, занимающие порядка 10%, сократились на 226 млн руб., что связано с отраслевым спадом из-за аномально холодного летнего сезона.

Ассортиментный портфель насчитывает до 800 наименований. Ключевой товарной позицией является какао-порошок, занимающий 59% в структуре выручки. Помимо расширения ассортиментной матрицы эмитент проводит образовательные семинары для клиентов, что является частью стратегии по выстраиванию долгосрочных партнёрских отношений с заказчиками и продвижению экспертизы ведущих специалистов компании. Подобные меры направлены на заключение контрактов на поставку как основных позиций ассортимента, так и новинок.

«СЕЛЛ-Сервис» осуществляет свою деятельность как в 63 регионах России: от Калининградской области до Камчатского края, так и в странах ближнего зарубежья: республиках Узбекистан, Казахстан, Беларусь и Армения. Географическая структура продаж широко диверсифицирована, ключевыми регионами являются Новосибирская (20%) и Московская (14%) области. Также у эмитента есть дочерние компании: ООО «SELL-SERVICE VOSTOK», учреждённое для развития продаж в странах Средней Азии, в частности, в Узбекистане, и ТОО «СЕЛЛ-Сервис Казахстан», созданное с целью развития продаж в Казахстане.



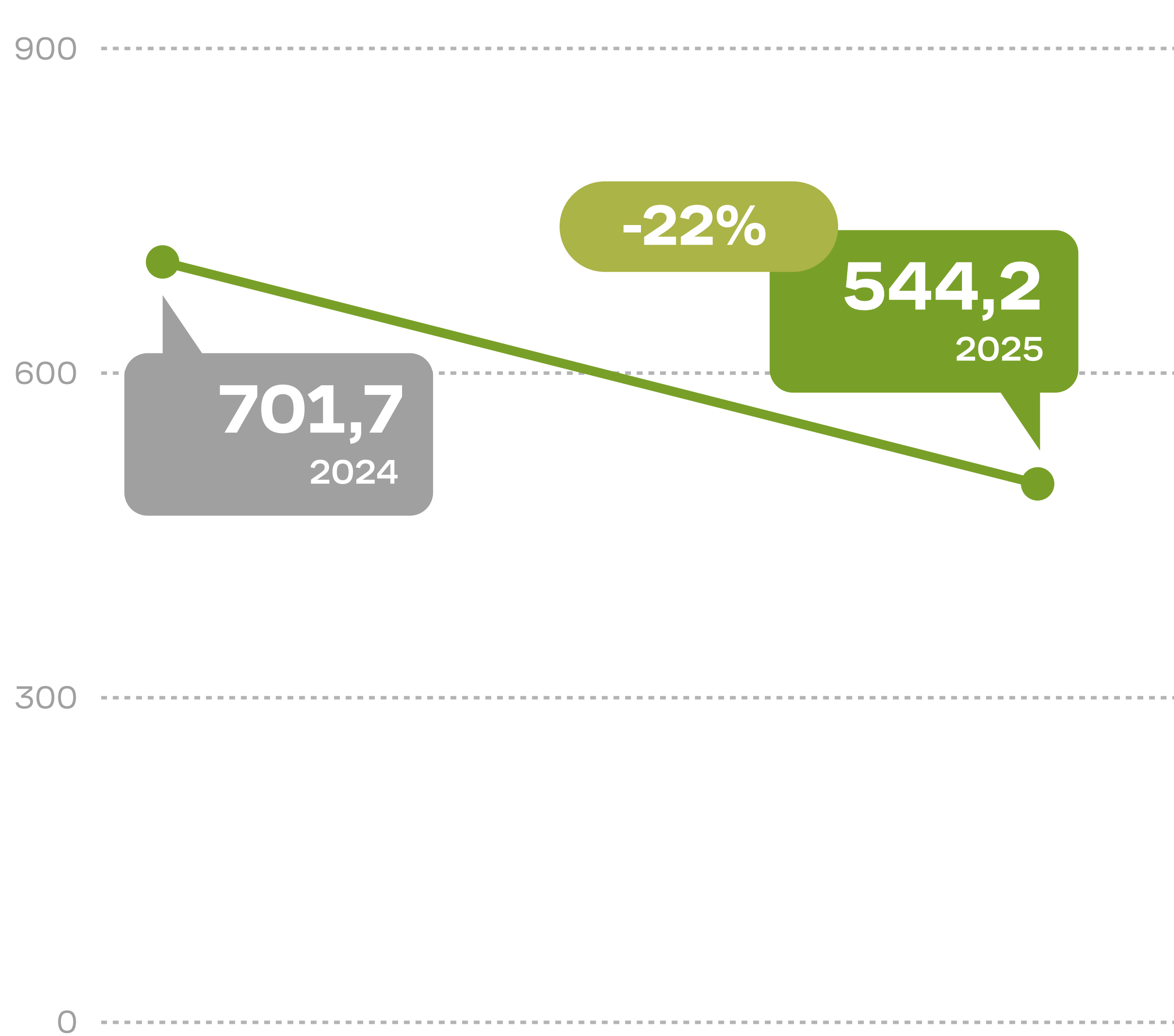
Динамика финансового результата в 2025 году отразилось на структуре активов и пассивов эмитента: собственный капитал сократился на 22%. Также снизился объём запасов с 644,5 до 444,8 млн руб. за счёт перехода на краткосрочную модель закупок, что, в свою очередь, повлияло на сокращение дебиторской задолженности на 44% — компания уменьшила объём выданных в валюте авансов под будущие поставки.

Статьи бухгалтерского баланса

12 мес. 2024 | 12 мес. 2025

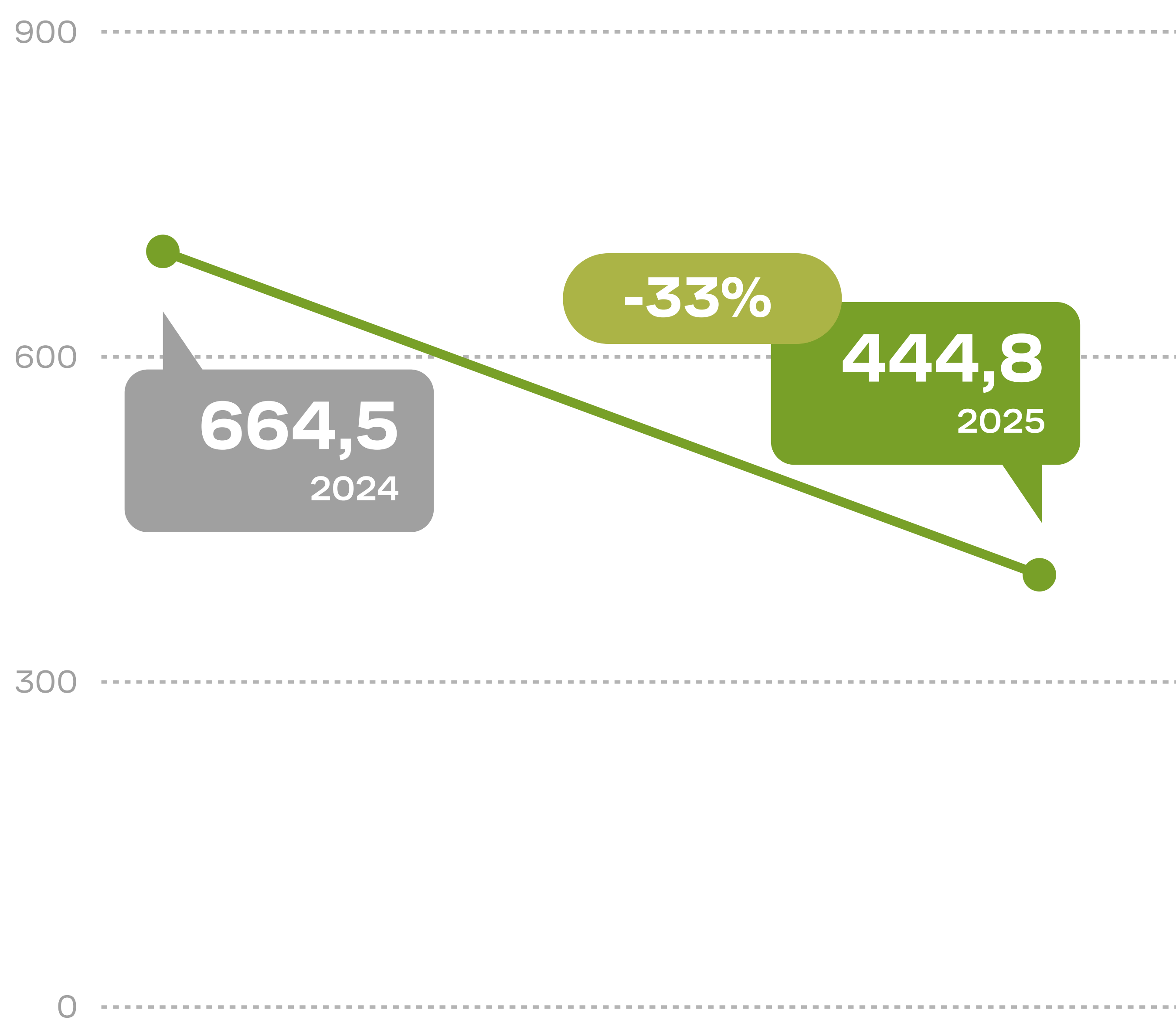
Собственный капитал

млн руб.



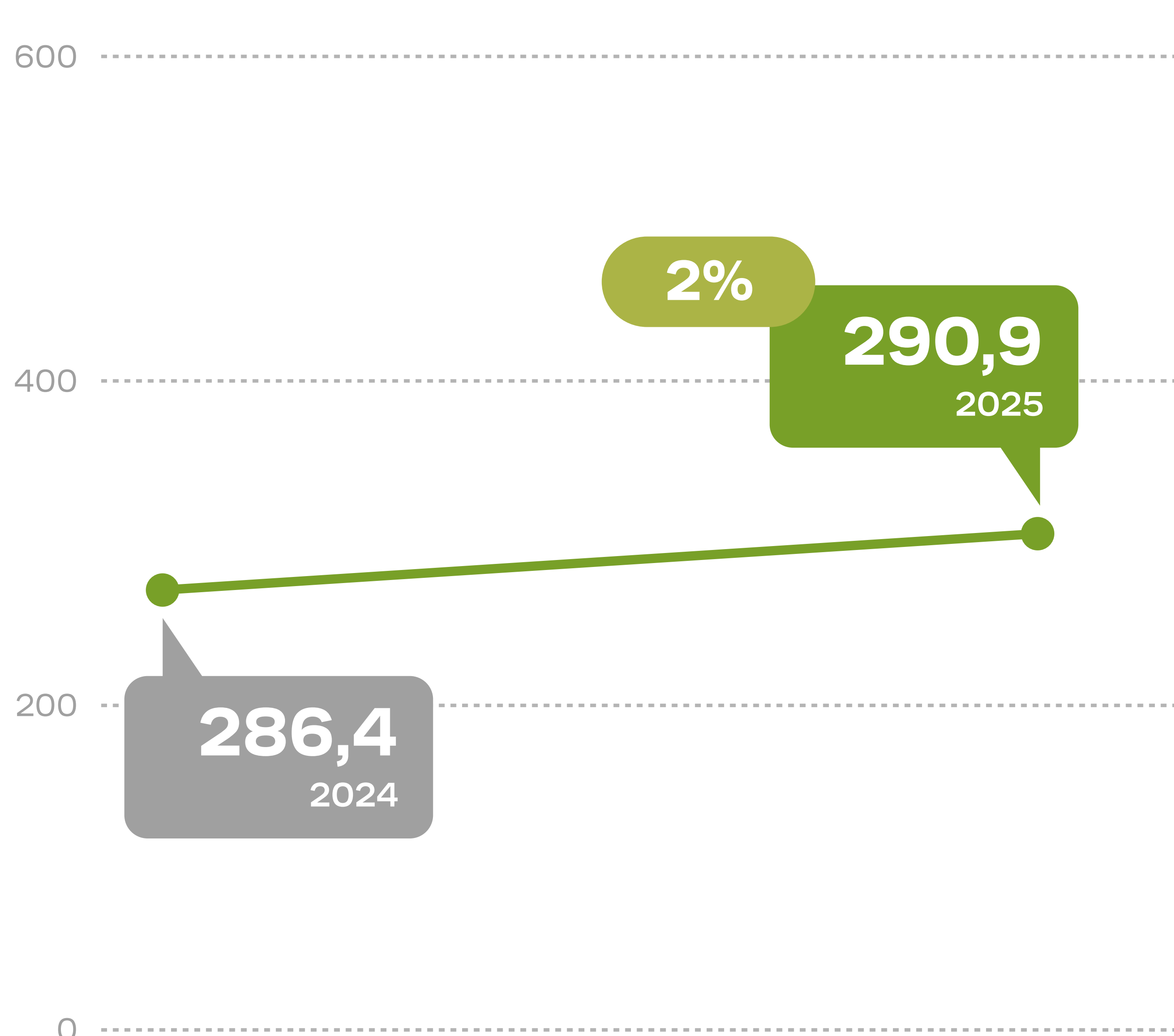
Запасы

млн руб.



Основные средства

млн руб.



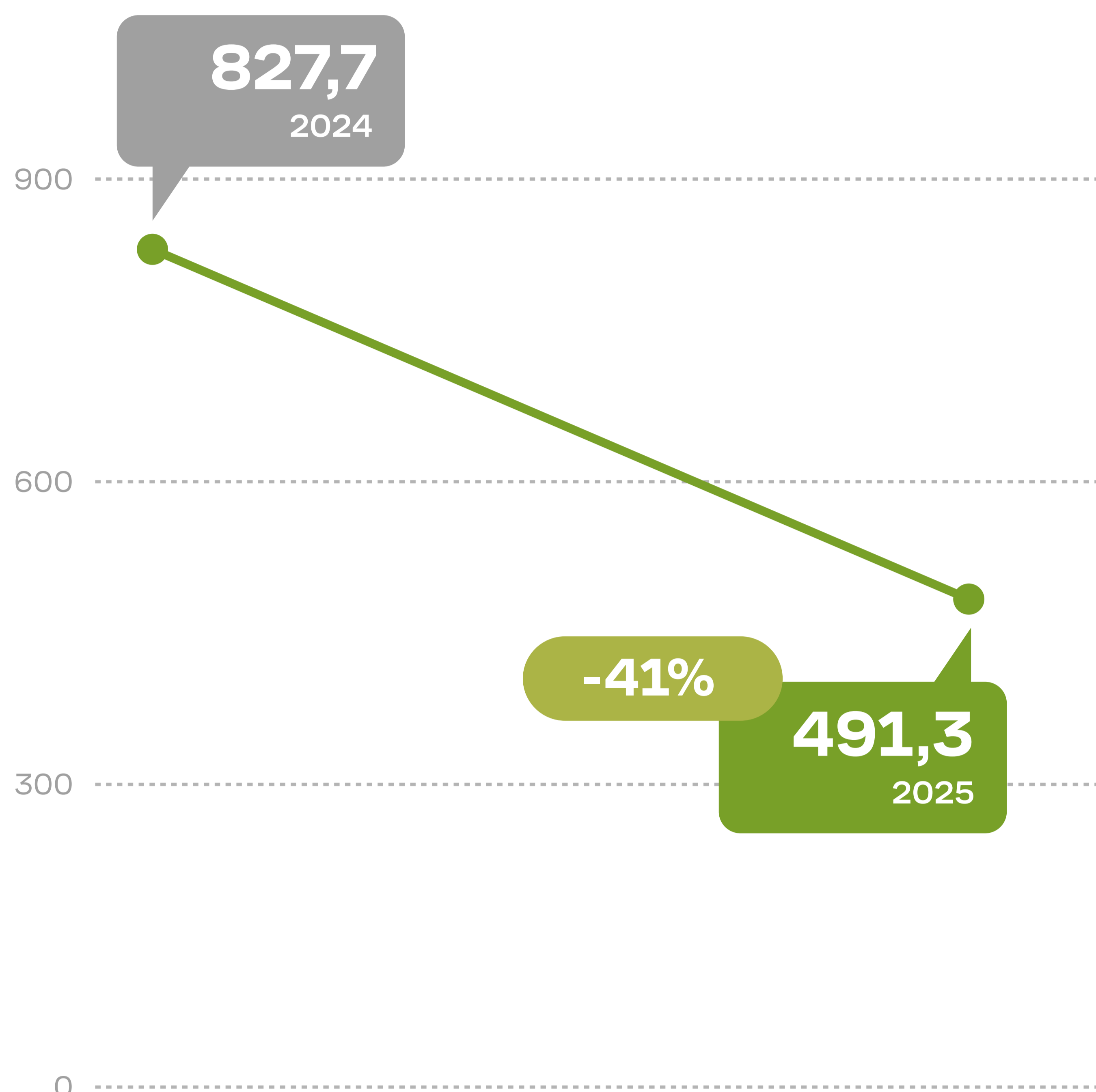
При этом ООО «СЕЛЛ-Сервис» продолжает планомерно гасить обязательства: за год величина финансового долга сократилась на 26% или 219 млн руб. В частности, эмитент погасил дебютный облигационный выпуск БО-П01, провел оферту по выпуску БО-01 и выплатил амортизацию по БО-П02.

Статьи бухгалтерского баланса

12 мес. 2024 | 12 мес. 2025

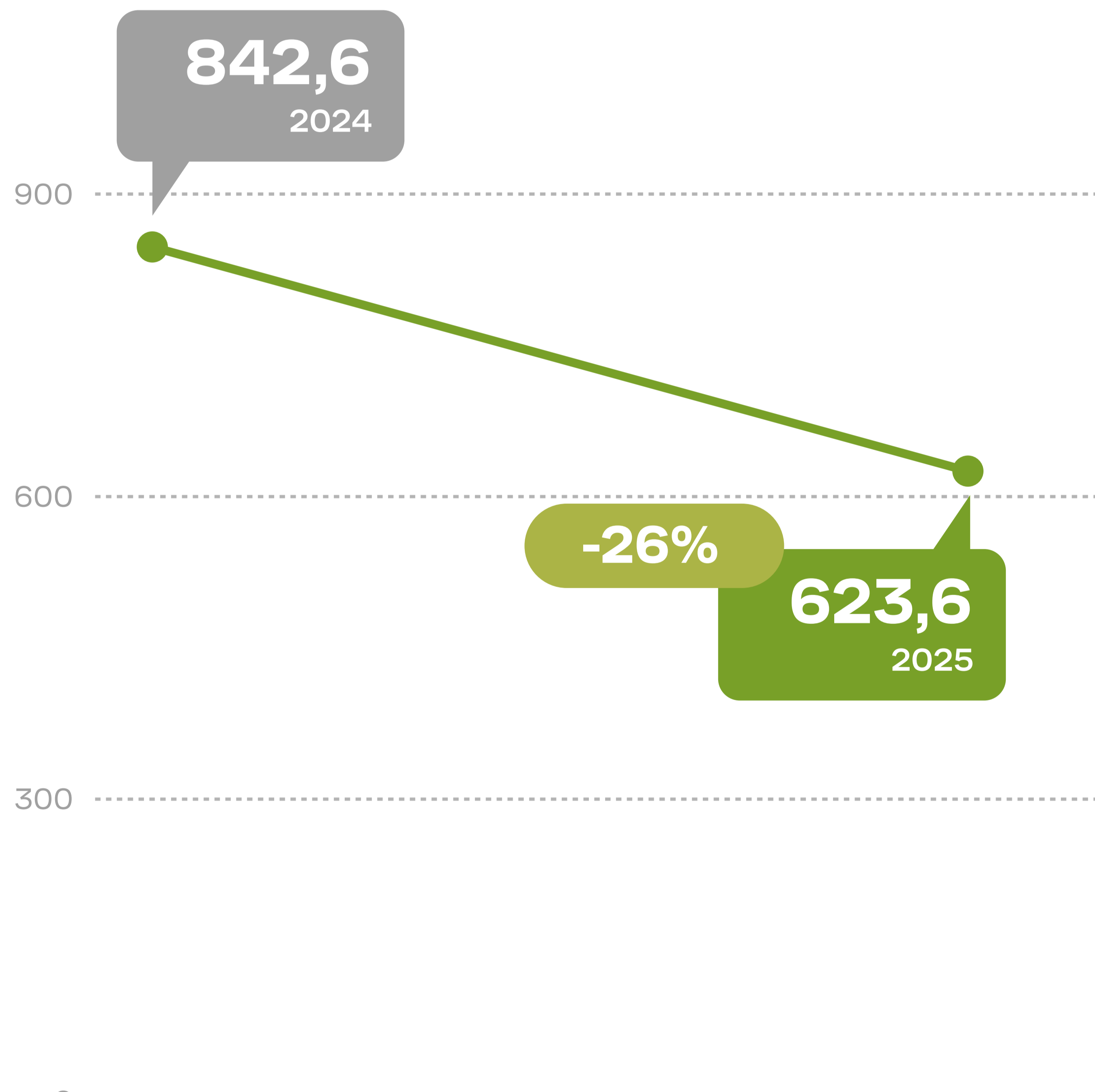
Дебиторская задолженность

млн руб.



Финансовый долг

млн руб.



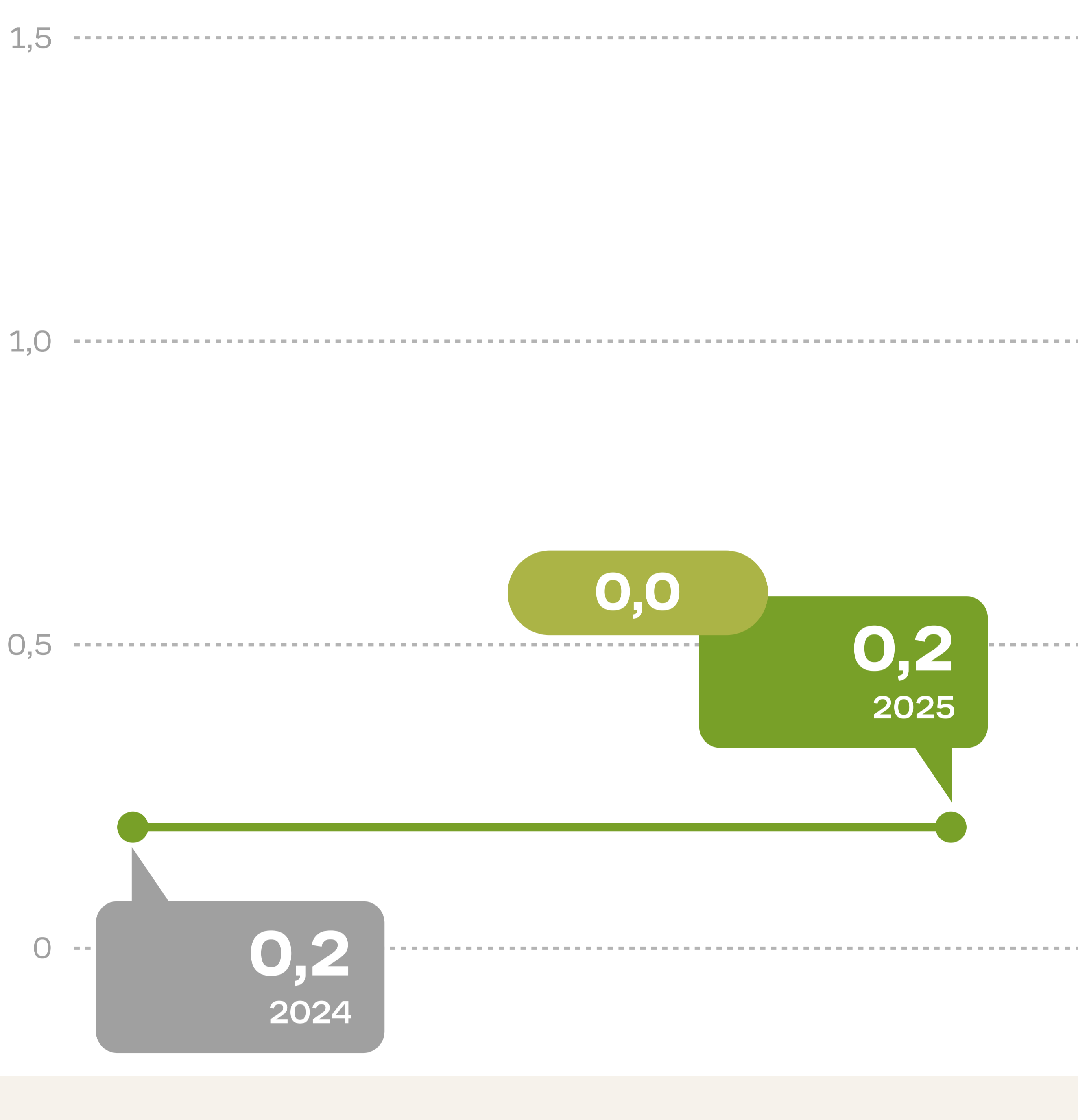
Кредитная нагрузка остаётся контролируемой: текущий уровень операционной прибыли способен покрыть все долговые обязательства на горизонте трёх лет (без учёта влияния курсовых разниц). На фоне сокращения EBITDA Adj процентное покрытие достигло минимальных значений, однако в 2026 году ожидается улучшение финансовой устойчивости.

В марте 2026 года компания заключила договор с АО «Альфа-Банк» о возобновляемой кредитной линии на 300 млн руб. Средства позволят заместить более дорогие кредиты и поддержать полное погашение оставшейся в обращении номинальной стоимости выпуска БО-П02 в мае 2026 года. Это позитивно отразится на долговой и процентной нагрузке: снижение общего объёма долга и выгодное рефинансирование совместно с оптимистичными ожиданиями участников рынка позволят продолжить своевременное обслуживание обязательств.

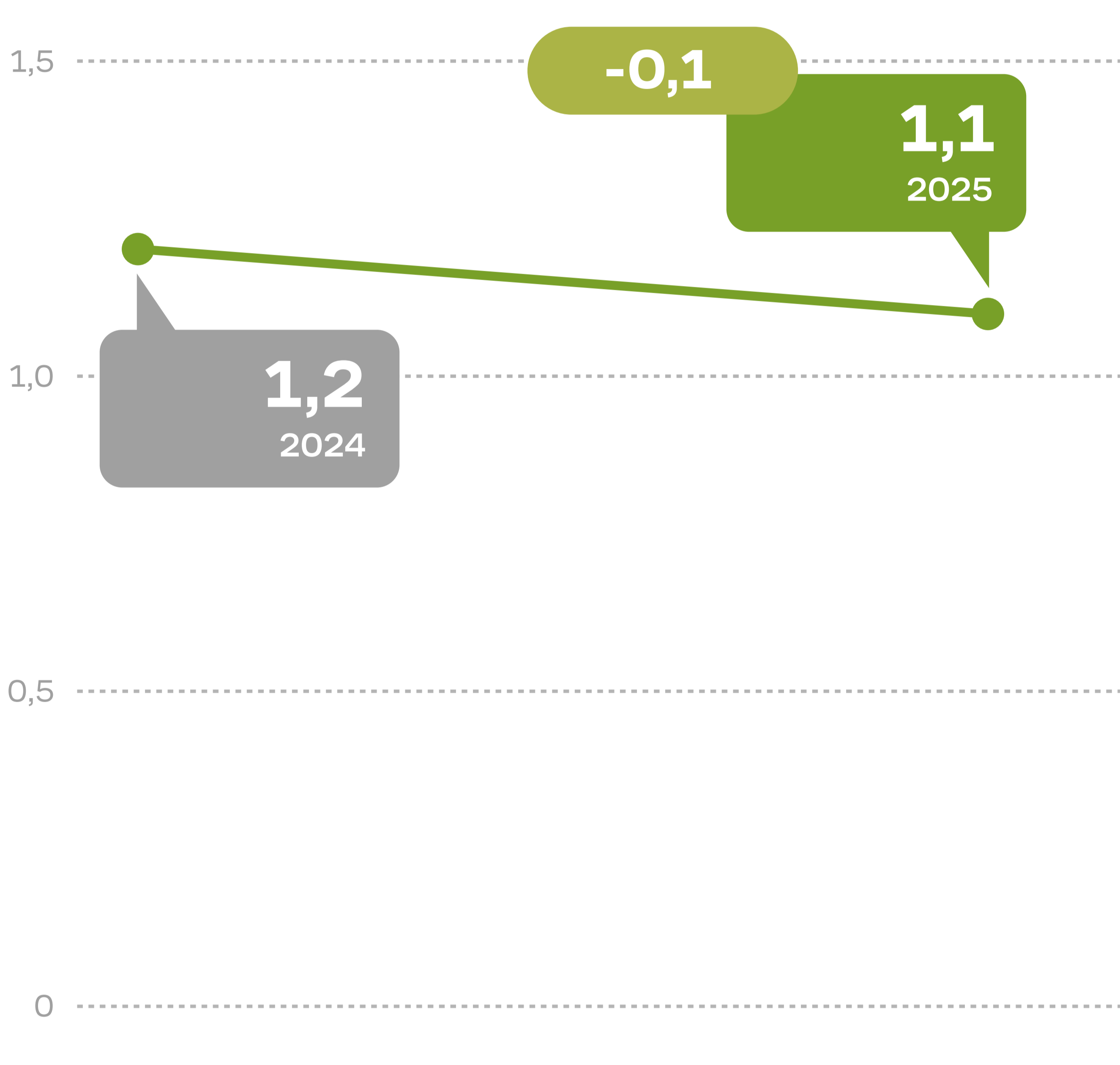
Показатели долговой нагрузки

12 мес. 2024 | 12 мес. 2025

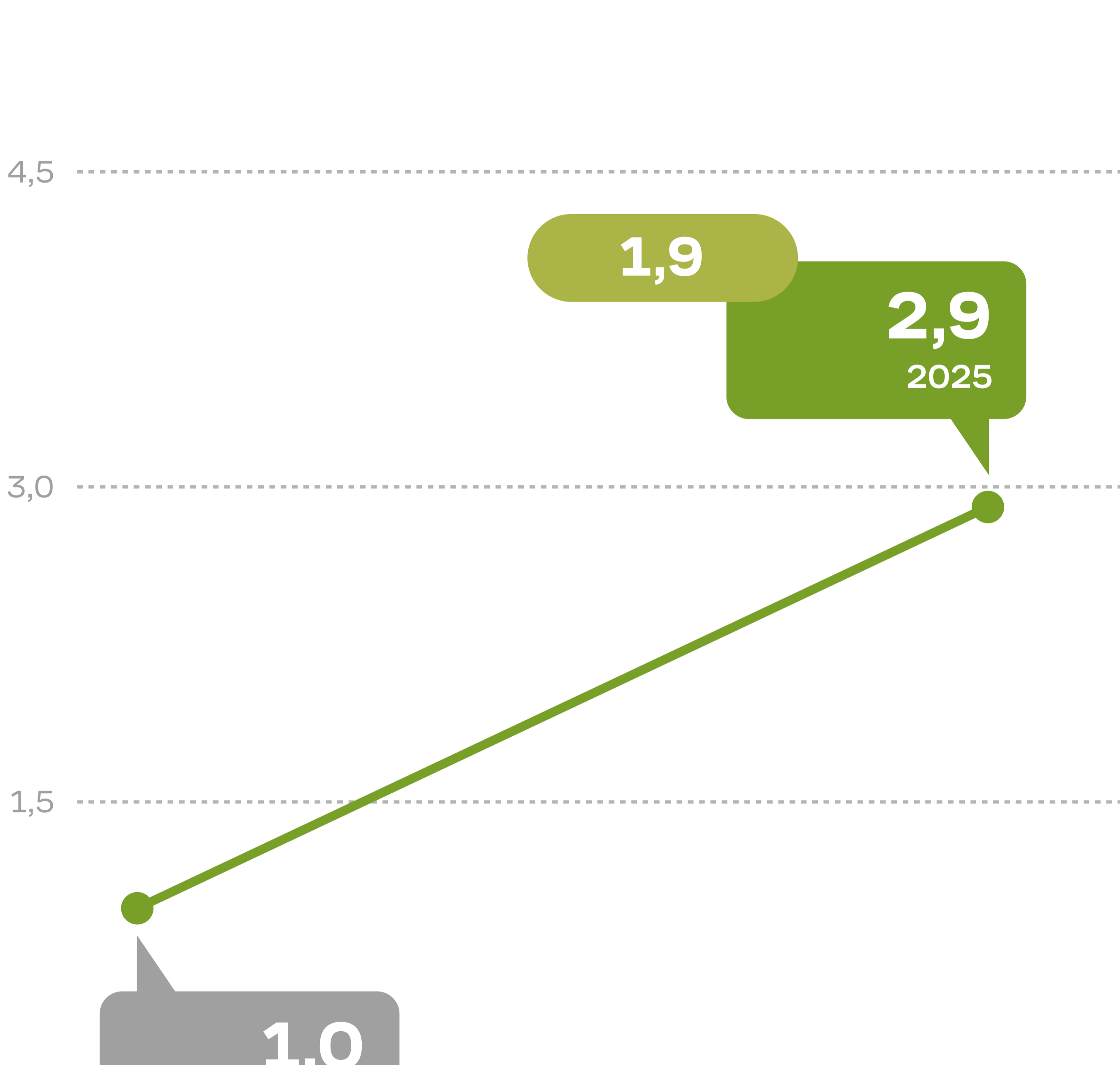
Финансовый долг / Выручка LTM



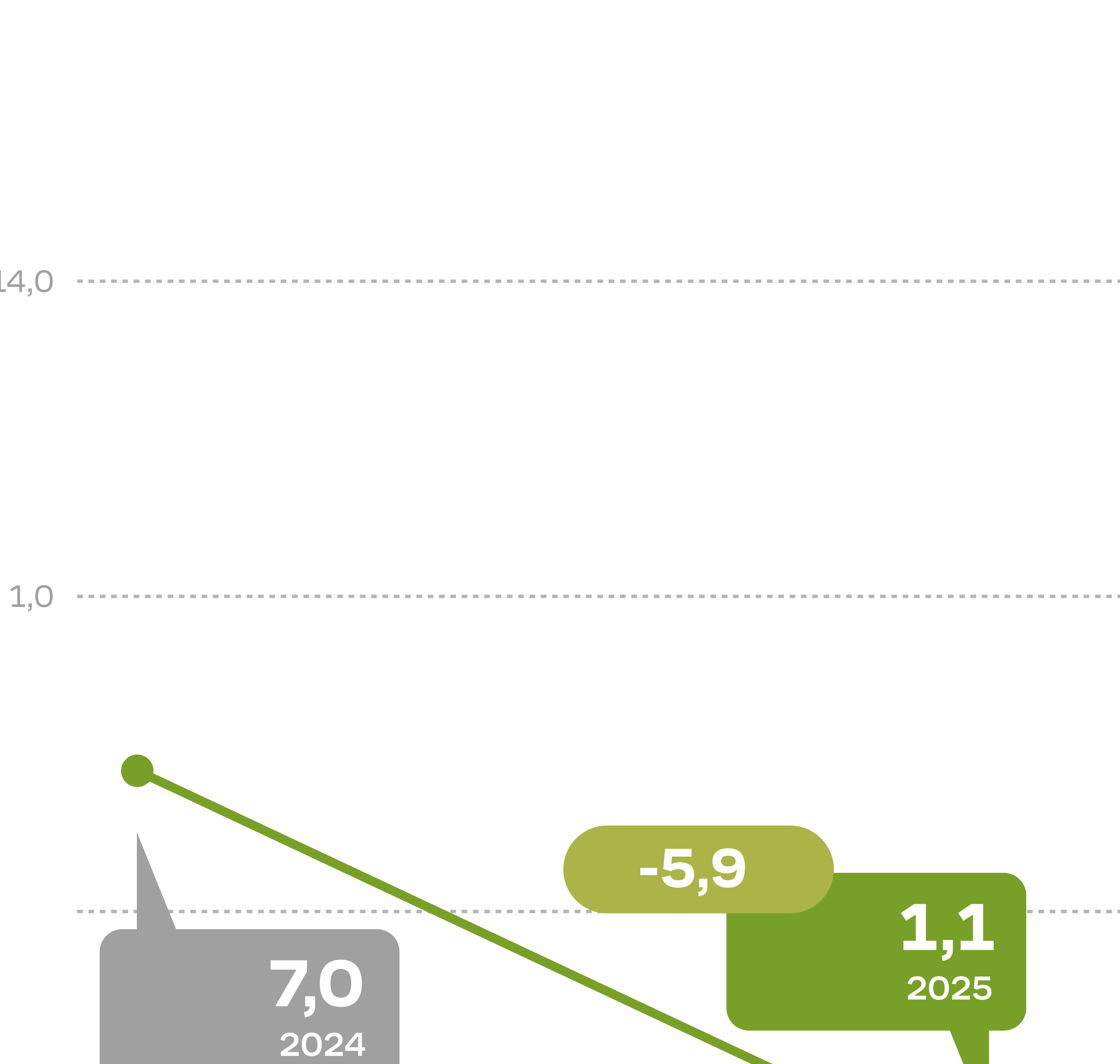
Финансовый долг / Капитал



Чистый финансовый долг / EBITDA Adj LTM



ICR LTM





Обзор подготовлен
АО «Инвестиционная компания
Юнисервис Капитал»

630099, Новосибирск,
ул. Романова, 28
+7 (383) 309-27-40

t.me/uniservicecapital

© Инвестиционная компания «Юнисервис Капитал»

© ООО «СЕЛЛ-Сервис»