sell service

ЭКСПЕРТ ВКУСА

анализ отчетности

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ

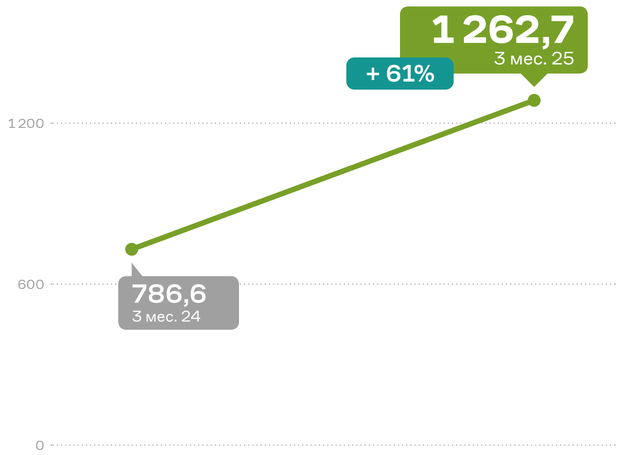
«СЕЛЛ-Сервис»

3 месяца 2025

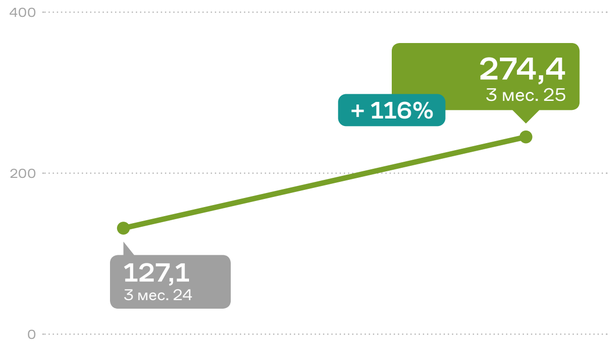
Ключевые финансовые показатели

3 мес. 25 | 3 мес. 24

Выручка
млн руб.



Валовая прибыль
млн руб.



анализ отчетности

2

По итогам 3 месяцев 2025 года «СЕЛЛ-Сервис» нарастил финансовые показатели

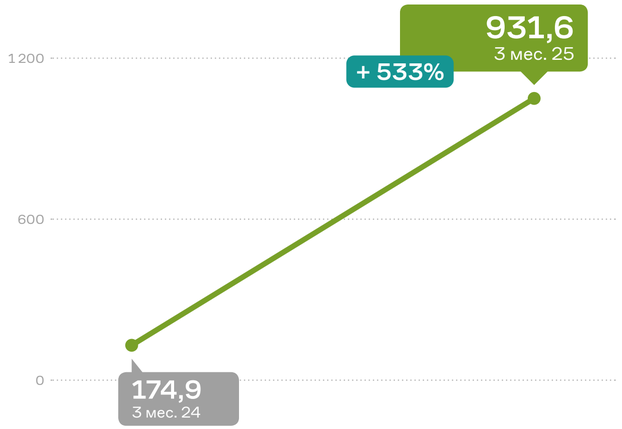
Эмитент вновь увеличил выручку, валовую и чистую прибыль — на 61%, 116% и 48% соответственно. При этом показатель EBITDA Adj LTM вырос ещё существеннее — на 533%.

По итогам 3 месяцев 2025 года выручка ООО «СЕЛЛ-Сервис» выросла на 61%, а чистая прибыль на 48% относительно аналогичного периода прошлого года. Валовая прибыль и EBITDA Adj LTM также ощутимо увеличились — в два и шесть раз соответственно.

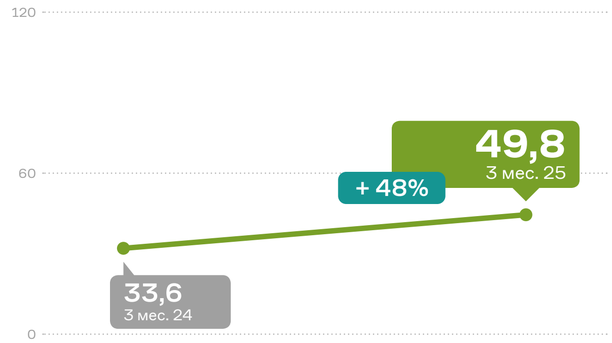
Ключевые финансовые показатели

3 мес. 25 | 3 мес. 24

EBITDA Adj LTM
млн руб.



Чистая прибыль
млн руб.



анализ отчетности

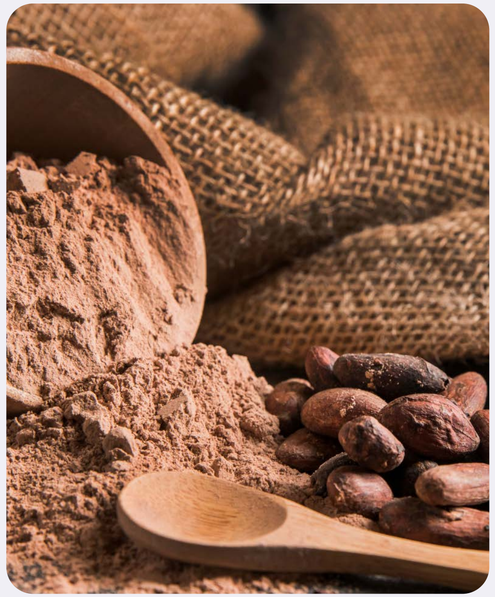
3

Основная причина позитивной динамики — рост цен на какао-порошок. В России сбытовые цены на какао-порошок, доля которого составила в 1 квартале 65% от объёма продаж эмитента, выросли практически в два раза относительно первых месяцев 2024 года. Благодаря долгосрочным взаимоотношениям с поставщиками, грамотной политике закупа и формирования запасов компания извлекает дополнительную выгоду из ценовых колебаний.

«СЕЛЛ-Сервис» регулярно расширяет ассортимент, который на начало года насчитывал порядка 400 номенклатур (по результатам продаж квартала), а также портфель покупателей. Эмитент поставляет продукцию по всей территории России, а также в Казахстан, Армению, Беларусь и Узбекистан, ежегодно преумножая объёмы заказов и партнёрские связи.

Структура выручки по направлениям деятельности

3 мес. 25 | 3 мес. 24



анализ отчетности

4

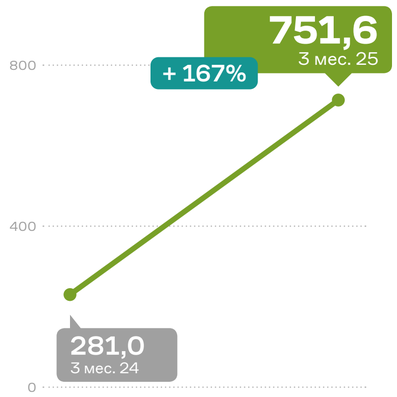
Выручка компании за 3 месяца 2025 г. выросла на 476 млн руб. относительно АППГ. Основная её доля (65%) приходится на направление кондитерской промышленности, за январь – март объём продаж основной группе покупателей вырос на 73% к АППГ.

Также значительно увеличилась выручка от реализации продукции оптовым компаниям, что частично (на 40 млн руб.) обусловлено отгрузками продукции ООО «SELL-SERVICE VOSTOK» — дочерней компании эмитента в Узбекистане. Эта структура была создана для укрепления позиций на рынке Центральной Азии, в начале 2025 года дочерняя компания приступила к коммерческой деятельности. Для обеспечения стартовых продаж ООО «СЕЛЛ-Сервис» осуществляло поставки со своих складов, что позволило дочерней компании быстро сформировать ассортимент и начать отгрузки клиентам в Узбекистане. Представители эмитента пояснили, что с целью оптимизации логистических издержек и повышения маржинальности операций в Узбекистане в компаниях диверсифицируют цепочки поставок. С марта 2025 года часть продукции поставляется напрямую из Индонезии, Малайзии и других стран-производителей, минуя российские склады. Наращивание продаж через дочернюю компанию и диверсификация цепочек поставок — часть стратегии по увеличению доли международных продаж и созданию региональных хабов для распределения товаров.

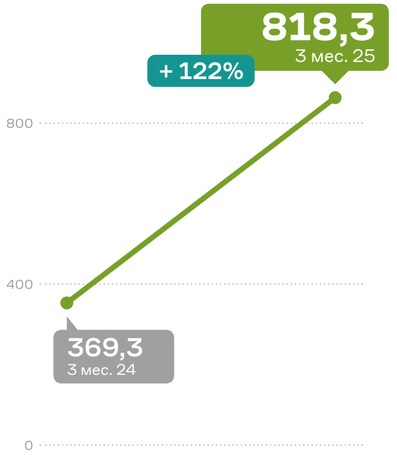
Ключевые статьи баланса

3 мес. 25 | 3 мес. 24

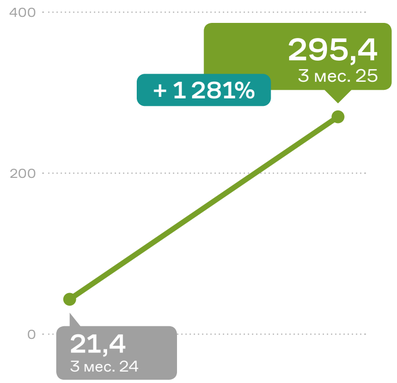
Собственный капитал
млн руб.



Запасы
млн руб.



Основные средства
млн руб.



анализ отчетности

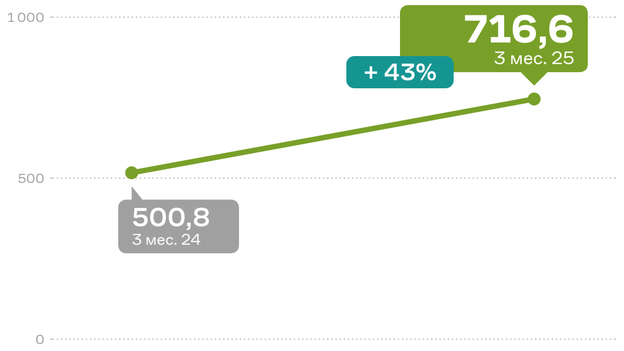
5

Рост продаж отразился на статьях баланса: на 31.03.2025 существенно увеличилась дебиторская задолженность. Доля собственного капитала в валюте баланса, как и его денежное выражение, на фоне полученной в 2024 г. и по итогам 3 мес. 2025 г. прибыли выросла до 40% — против 30% за АППГ. Также эмитент значительно нарастил основные средства — рост с 21,4 млн руб. до 295,4 млн руб. обусловлен проведенной оптимизацией сети складских помещений для улучшения условий хранения продукции и сокращения издержек, в частности, ранее были приобретены склады площадью 1800 кв. м в Московской области и специализированная техника для приобретенного склада в Московской области и арендуемого склада в Новосибирске.

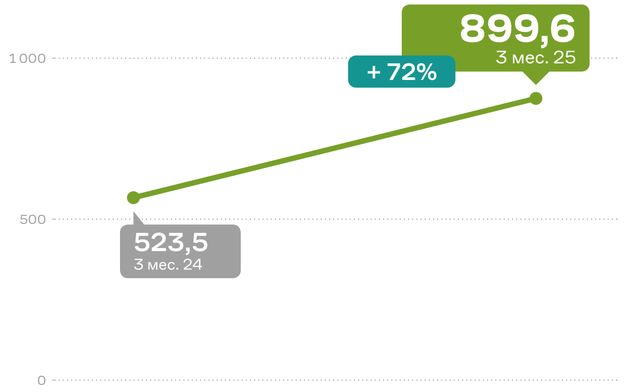
Ключевые статьи баланса

3 мес. 25 | 3 мес. 24

Дебиторская задолженность
млн руб.



Финансовый долг
млн руб.



анализ отчетности

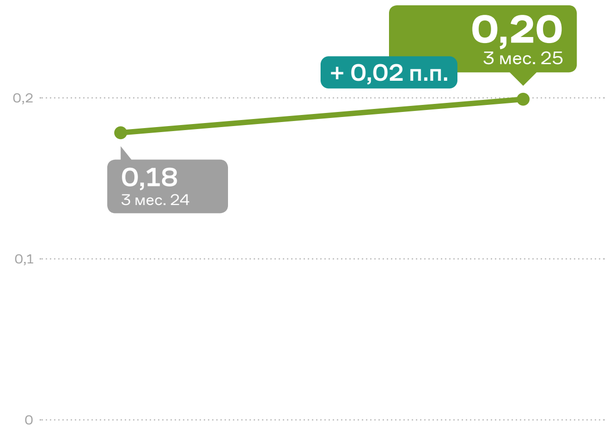
6

Рост запасов в 1 квартале 2025 г. в два раза к АППГ свидетельствует о расширении деятельности, а также о грамотной политике: договоры с поставщиками продукции эмитент, как правило, заключает заранее и на длительный период, что снижает риск увеличения затрат на фоне волатильности цен на сырьё.

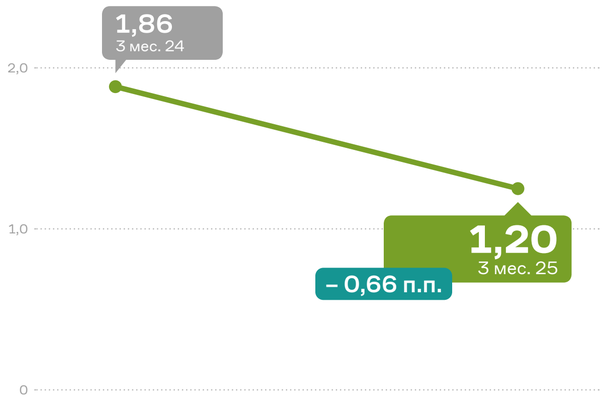
Показатели долговой нагрузки

3 мес. 25 | 3 мес. 24

Финансовый долг / Выручка LTM



Финансовый долг / Капитал

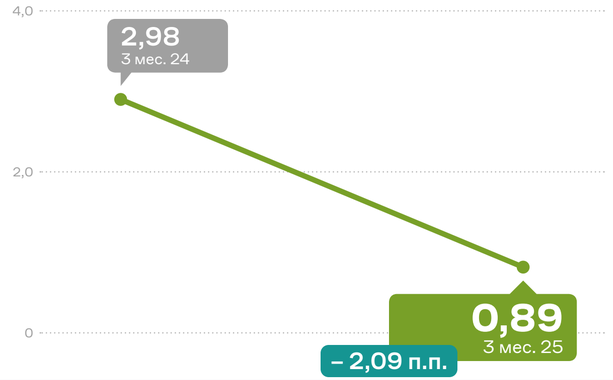


Основным источником финансирования активов эмитента остаются банковские кредиты и долговые инструменты. Несмотря на рост заимствований на 72% (открытие кредитных линий) для обеспечения оборотных активов, коррелирующего с увеличением заказов, долговая нагрузка снизилась. Соотношение чистого долга к EBITDA Adj LTM составило 0,89 против 2,98 годом ранее. Отношение долга и собственного капитала также показало положительную динамику (-0,66 п. п.) на фоне роста прибыли компании. Показатель ICR за год вырос в два с половиной раза и достиг значения в 6,68, что свидетельствует о финансовой устойчивости.

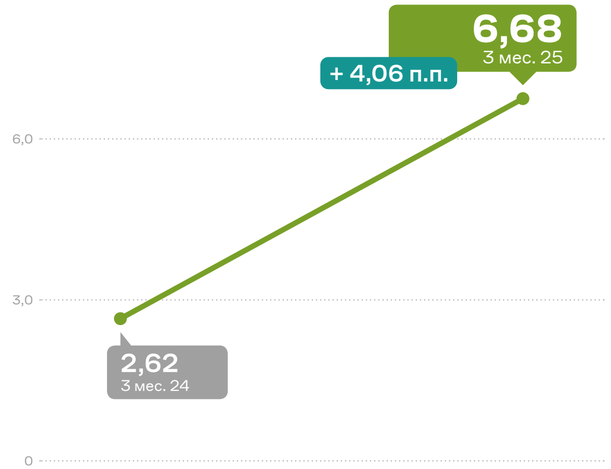
Показатели долговой нагрузки

3 мес. 25 | 3 мес. 24

Чистый финансовый долг / EBITDA Adj LTM



ICR LTM



анализ отчетности

8

Ключевой показатель для торговых компаний — Финансовый долг / Выручка LTM, по итогам 1 квартала 2025 г. он остался на комфортном уровне — 0,2. Операционный поток эмитента обладает существенным запасом прочности для своевременного обслуживания всех текущих обязательств.

В ближайших планах ООО «СЕЛЛ-Сервис» — выход на новый рынок реализации сухих премиальных кормов для домашних животных. Компания уже заключила эксклюзивный договор дистрибьюции с южнокорейским поставщиком.

Юнисервис Капитал

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

uscapital.ru

© Инвестиционная компания «Юнисервис Капитал»
© ООО «СЕЛЛ-Сервис»