



анализ

отчетности

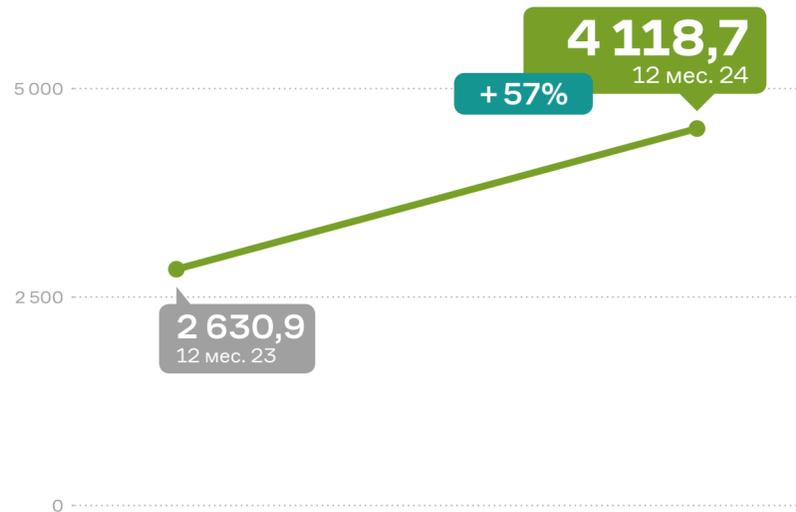
ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ
«СЕЛЛ-Сервис»

12 месяцев 2024

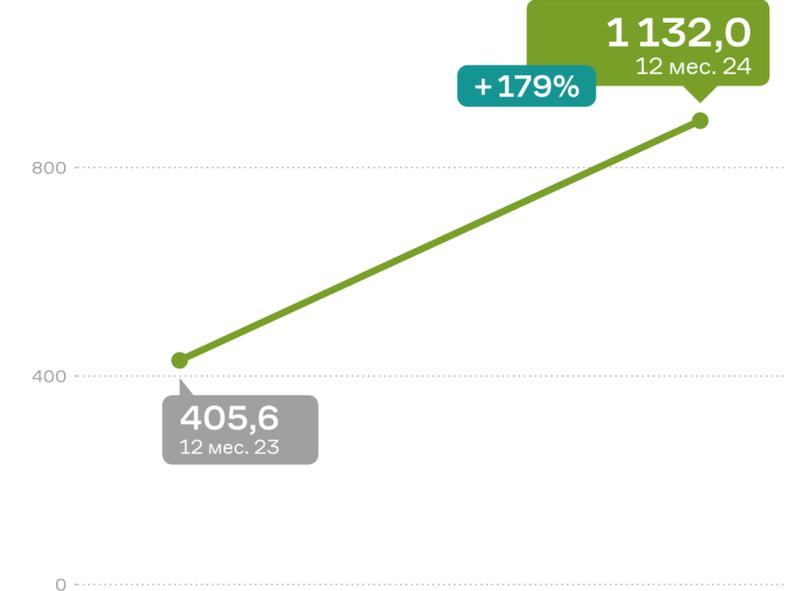
Ключевые финансовые показатели

12 мес. 24 | 12 мес. 23

Выручка млн руб.



Валовая прибыль млн руб.



анализ
отчетности

2

«СЕЛЛ-Сервис» достиг исторического максимума по всем финансовым результатам

В 2024 году эмитент кратно увеличил все ключевые финансовые показатели. Рост выручки составил почти 60%, валовой и чистой прибыли — 179% и 509% соответственно, показателя EBITDA Adj — 381%.

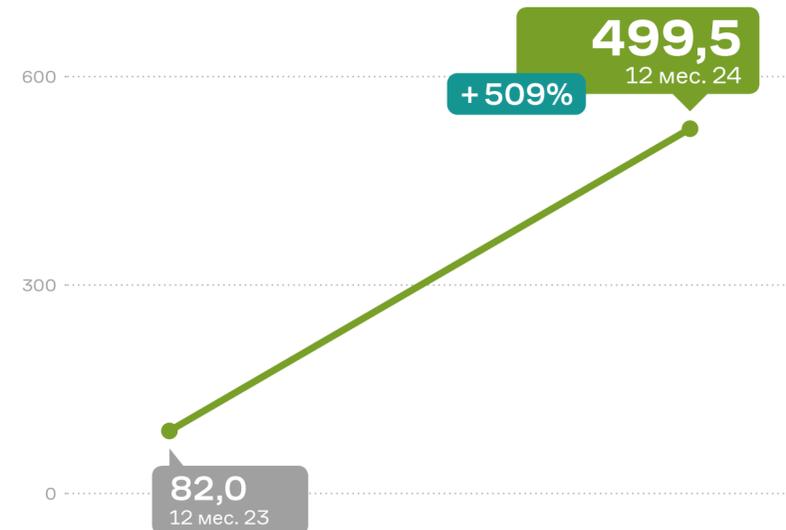
По итогам 2024 года ООО «СЕЛЛ-Сервис» увеличило выручку почти на 60% относительно 2023 года. В сравнении с результатом двумя годами ранее прирост оказался кратным — если ещё в 2022 году объём выручки был на уровне 1,5 млрд руб., то на 31.12.2024 г. показатель превысил 4 млрд руб.

Основным драйвером стала успешная реализация какао-продуктов, преимущественно какао-порошка. Какао-продукты — ключевые позиции ассортимента эмитента. Сумма их реализации выросла более чем на 80% по итогам 2024 года, что в большей степени связано с ростом цен на какао-продукцию и с грамотной политикой закупа и формирования запасов.

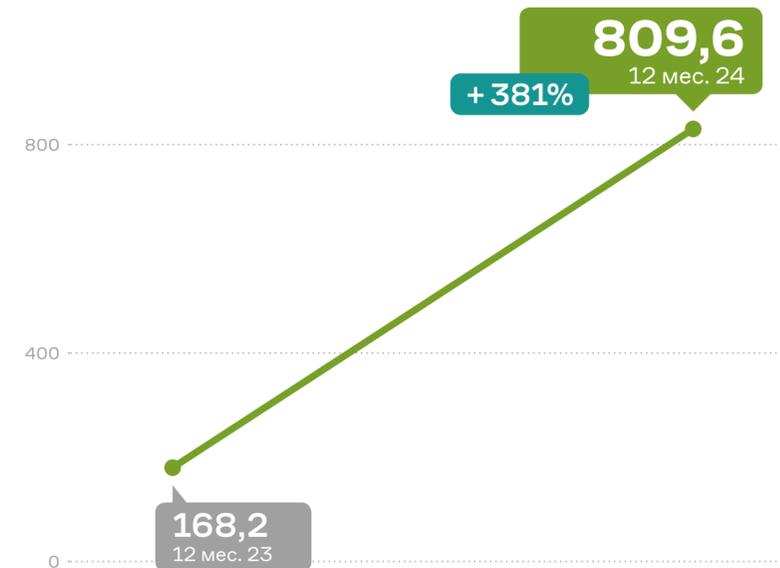
Ключевые финансовые показатели

12 мес. 24 | 12 мес. 23

Чистая прибыль млн руб.



ЕБИТДА Adj млн руб.

анализ
отчетности

3

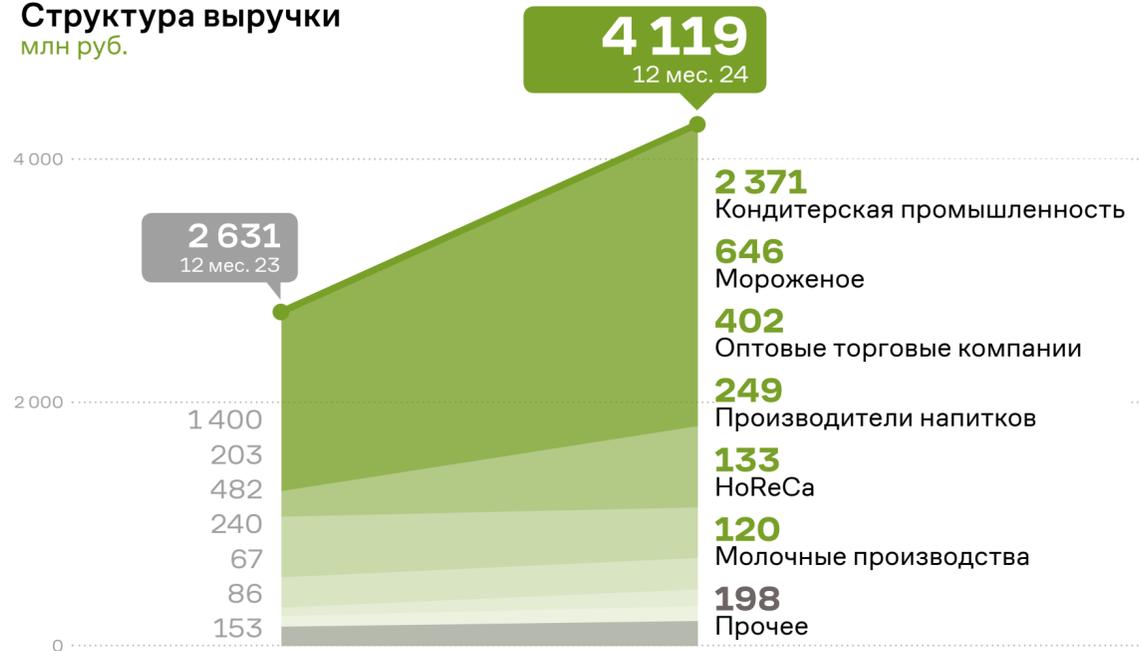
Позитивная динамика также наблюдается по валовой и чистой прибыли: рост к результату за 12 мес. 2023 г. составил более 100% по каждому из показателей.

Помимо успешных продаж какао-продукции в 2024 году «СЕЛЛ-Сервис» достиг роста реализации кокосовой стружки, мальтодекстрина (пищевая добавка, имеющая функцию сахарозаменителя или подсластителя), декстрозы (глюкоза, виноградный сахар). Также в 2024 году эмитент расширял ассортимент, вводил новые позиции: желатины, каррагинаны (пищевые загустители), камеди (загустители, стабилизаторы).

Структура выручки по направлениям деятельности

12 мес. 24 | 12 мес. 23

Структура выручки млн руб.



анализ
отчетности

4

Портфель реализуемых товаров по итогам 12 мес. 2024 года насчитывает порядка 1 тыс. номенклатурных позиций, благодаря чему «СЕЛЛ-Сервис» оперативно реагирует на быстро меняющиеся рыночные условия и диверсифицирует выручку.

Эмитент продолжает расширять клиентский портфель. Для этих целей компания работает над усилением бренда и повышает качество клиентского сервиса, например, развивает службу технологической поддержки. Наибольшую долю в структуре выручки (58% на 31.12.2024 г.) занимают предприятия кондитерской промышленности.

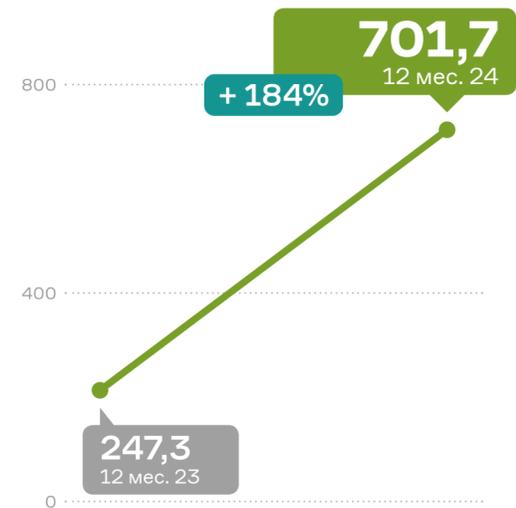
Объем рынка кондитерской промышленности в России в 2024 году превысил 4 млн т, показав прирост на 4,2%. Российские производители кондитерских изделий, несмотря на санкции со стороны западных и других недружествен-

ных стран, смогли в 2024 году увеличить объем производства продукции. Из-за ограниченной доступности импорта вырос спрос на отечественные сладости, а производители, в свою очередь, сумели расширить мощности и ассортимент.

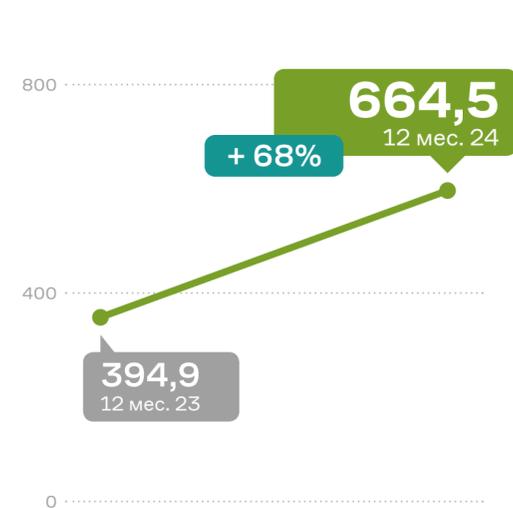
Ключевые статьи баланса

12 мес. 24 | 12 мес. 23

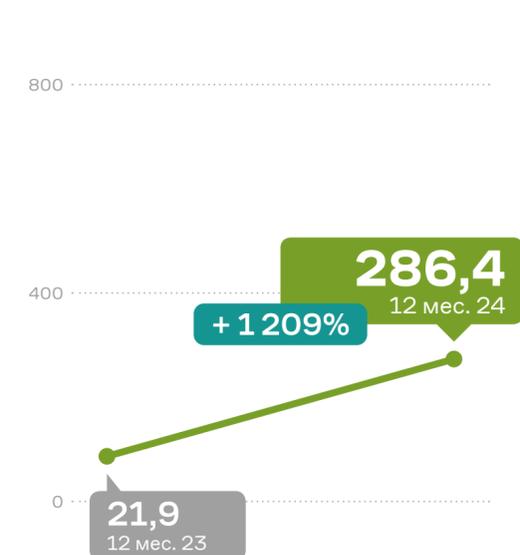
Собственный капитал млн руб.



Запасы млн руб.



Основные средства млн руб.



анализ

отчетности

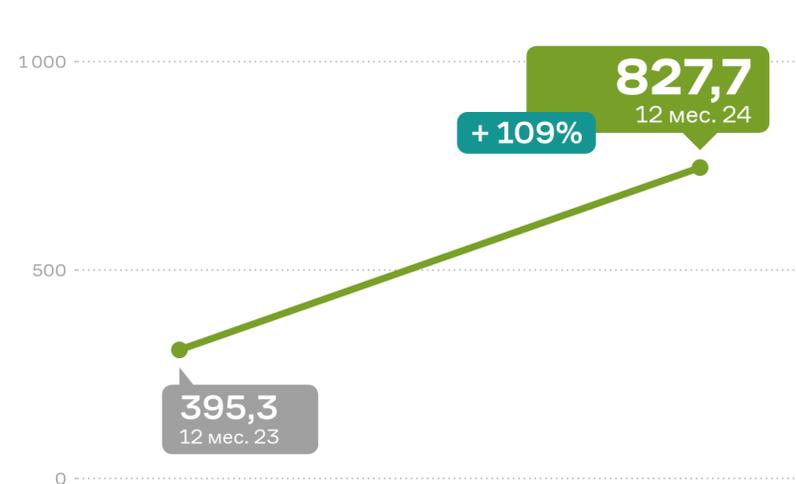
5

Рост объёмов продаж отразился на статьях баланса: по состоянию на 31.12.2024 г. дебиторская задолженность и запасы увеличились на 109% и 68% соответственно. Запасы какао-порошка, лимонной кислоты, кокосовой стружки, пищевых ароматизаторов и других ингредиентов составили 37% активов баланса.

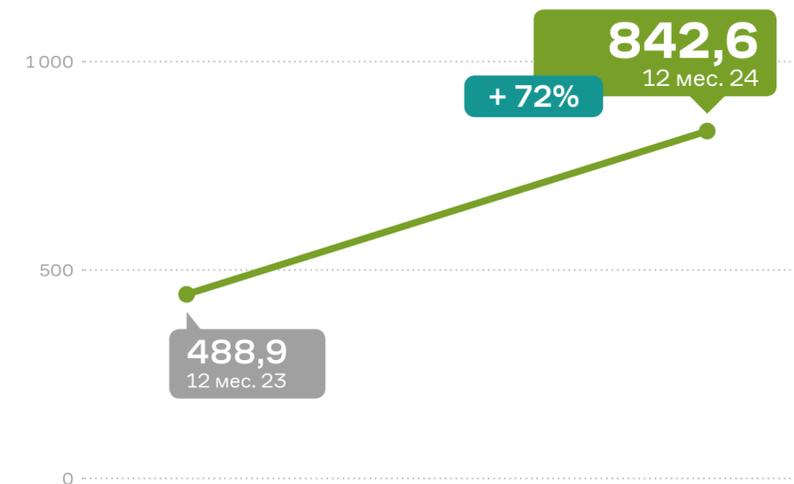
Ключевые статьи баланса

12 мес. 24 | 12 мес. 23

Дебиторская задолженность млн руб.



Финансовый долг млн руб.



анализ
отчетности

6

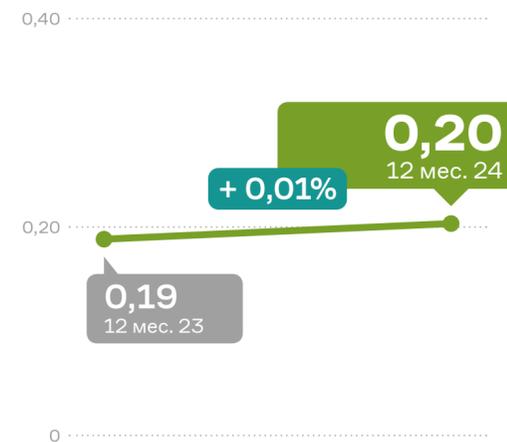
Финансовый долг прирос кратно: сумма краткосрочного финансирования на 31.12.2024 г. составляет 438,2 млн руб. против 3,8 млн руб. годом ранее. Денежные средства были направлены на пополнение оборотных средств, что было необходимо в результате роста цен на какао-порошок практически в 2 раза. Краткосрочное финансирование увеличилось в большей степени в результате открытия возобновляемых кредитных линий в АО «Альфа-Банк» на сумму 218 млн руб. и в АО «Азиатско-Тихоокеанский Банк» на 100 млн руб. — договоры долгосрочные с траншами на 180 дней и 120 дней соответственно, ликвидность компании не ограничивается.

Рост основных средств связан с кампанией клиента по оптимизации сети складских помещений для улучшения условий хранения продукции и экономии на соответствующих операциях. Так были приобретены склады площадью более 1 700 кв. м, балансовой стоимостью около 200 млн руб.

Показатели долговой нагрузки

12 мес. 24 | 12 мес. 23

Финансовый долг/
Выручка LTM



Финансовый долг/
Собственный капитал



Чистый финансовый долг/
ЕВITDA Adj



анализ
отчетности

7

Основным источником финансирования активов эмитента остаются банковские кредиты и долговые инструменты.

Несмотря на рост объемов заимствования, долговая нагрузка компании снизилась: соотношение чистого долга к EBITDA adj составило 1,04 против 2,9 годом ранее. И это один из лучших показателей компании за рассматриваемые периоды. Процентная нагрузка осталась на высоком уровне: ICR — 7,02.

Ключевой показатель для компаний, занимающихся продажами, — Финансовый долг/Выручка LTM, его значение также осталось на комфортном уровне — 0,2. Операционный поток эмитента обладает существенным запасом прочности для своевременного обслуживания всех текущих обязательств.



По словам представителей «СЕЛЛ-Сервиса», эксперты компании уже разработали стратегию закупа какао-продукции, которая является коммерческой тайной эмитента. Генеральный директор Петр Новак отмечает, что она направлена на минимизацию потенциальных рисков.

Также в 2025 году Совет директоров эмитента утвердил новое направление деятельности — реализацию премиальных сухих кормов для домашних животных. «СЕЛЛ-Сервис» уже успел заключить эксклюзивный договор дистрибуции с южнокорейским поставщиком.

При этом глобальная стратегия развития компании предполагает достижение следующих целей:

- Войти в тройку лидеров в России среди дистрибьюторов импортируемых пищевых ингредиентов
- Стать локальным лидером в рамках направления HoReCa (сегмент кофеен и ресторанов быстрого питания) в регионах присутствия: в Сибири, на Дальнем Востоке и в Сочи.
- Развить продажи в странах Средней Азии и в республике Беларусь.
- Приобрести или открыть производство пищевых ингредиентов, интересующих целевую аудиторию компании для выстраивания вертикального холдинга.



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