

Welcome To The World Of STOCKS!

25.02.2026



Обзор компании Celsius Holdings Inc (CELH)

Сектор	Потребительские товары массового спроса
Отрасль	Производство напитков
Торговая площадка	NASDAQ
ISIN	US15118V2079
Валюта отчетности	Доллар США
Капитализация (\$ млрд)	12,7
Средний ежедневный объем торгов (млн)	220,9
Бета акции, (x)	1,0
Максимальная цена за 52 недели, \$	66,7
Минимальная цена за 52 недели, \$	24,0
Дата следующей отчетности	26.02.2026
Кредитные рейтинги за последние 12 месяцев	
S&P	BB- (St.)
Moody's	Ba3 (St.)

Текущая цена: \$50,7

Потенциал

+20,5%

Целевая цена: \$61,1

(3 месяца)

Финансовые показатели -
Bloomberg (Ист.)

	2023	2024	LTM	2025П	2026П
Выручка, \$млн	1 318	1 356	2 126	2 443	3 228
EBITDA, \$млн	270	165	119	598	739
Чистая прибыль, \$млн	182	107	24	130	381
EPS, \$/акцию	0,79	0,46	0,11	1,18	1,55
Валовая марж-ть	48%	50%	51%	51%	51%
Опер. марж-ть	20%	11%	5%	16%	20%
EBITDA марж-ть	20%	12%	6%	24%	23%
Чистая марж-ть	17%	11%	3%	8%	13%
ROA	16%	9%	2%	4%	5%
ROE	-	-	2%	24%	22%

Мы в телеграме <https://t.me/halykfinance>Наш корпсайт <https://halykfinance.kz/research/?lang=ru>

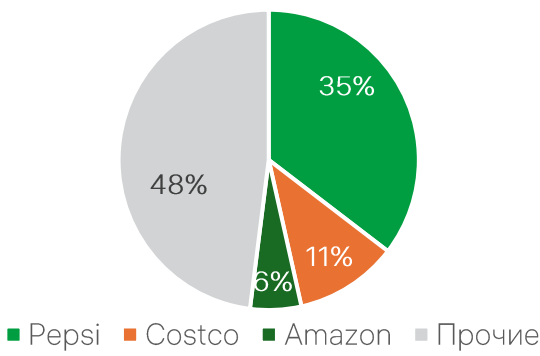
ОПЕРАЦИОННЫЙ ПРОФИЛЬ

Описание компании

Celsius Holdings, Inc. – один из самых быстрорастущих игроков на глобальном рынке функциональных энергетических напитков. Портфель компании охватывает широкую целевую аудиторию: от приверженцев здорового образа жизни до потребителей классических энергетиков. Стратегия роста опирается на агрессивное расширение полочного пространства (shelf space) и углубление партнерства с PepsiCo. С августа 2025 года PepsiCo выступает главным дистрибьютором объединенного портфеля Celsius в США и Канаде, что дает компании приоритетный статус и продвижение в крупнейших розничных сетях.

Ключевыми катализаторами долгосрочного роста выступают международная экспансия, выход в смежные ниши (например, порошки для гидратации) и реализация синергий от недавних поглощений. При этом бизнес-модель с сильной опорой на контрактное производство позволяет Celsius гибко масштабировать операции без существенного наращивания капитальных затрат на собственные заводы.

Ключевые клиенты



География выручки



Ключевые продукты

Celsius	Флагманский бренд функциональных энергетических напитков. Выпускается в готовом к употреблению виде и в форме порошков. Включает суббренд CELSIUS ESSENTIALS (напитки с добавлением аминокислот) и запущенную в 2025 году линейку CELSIUS Hydration – порошки с электролитами без кофеина и сахара.
Rockstar	Бренд классических энергетических напитков, приобретенный у компании Pepsi в августе 2025 года. Продукция ориентирована на потребителей традиционных энергетиков и представлена напитками как с содержанием сахара, так и без него.
Alani Nu	Бренд продукции для фитнеса и здорового образа жизни, приобретенный в апреле 2025 года. Ассортимент состоит из энергетиков, предтренировочных комплексов, протеиновых напитков и пищевых добавок. Основная целевая аудитория – женщины и потребители поколения Z.

ФИНАНСОВЫЙ ПРОФИЛЬ

Отчет о прибылях и убытках (\$млн)	2023	2024	9M2024	9M2025	9M25/9M24
Выручка	1 318	1 356	1 023	1 794	75,3%
Себестоимость	-685	-675	-510	-868	70,3%
Валовая прибыль	633	680	514	926	80,2%
Операционные расходы	-367	-524	-339	-811	138,9%
Операционная прибыль	266	156	174	115	-34,0%
Неоперационные расходы	25	39	-52	-51	-1,3%
Расходы по налогу на прибыль	-65	-50	41	19	-53,6%
Чистая прибыль	227	145	164	83	-49,2%
Прибыль на акцию	0,79	0,46	0,57	0,21	-63,2%

Балансовый отчет (\$млн)	2023	2024	9M2024	9M2025	9M25/24
Денежные средства	756	890	904	806	-9,5%
Дебиторская задолженность	186	270	210	514	90,0%
Нематериальные активы	26	84	26	2 313	2 660,0%
Прочие активы	568	523	565	1 633	189,3%
Активы	1 536	1 767	1 704	5 266	198,0%
Кредиторская задолженность	255	337	264	693	105,8%
Долг	2	20	6	861	4 154,2%
Обязательства	448	542	456	2 302	324,4%
Капитал	1 089	1 224	1 248	2 963	142,0%

Отчет о движении ден. ср. (\$млн)	2023	2024	9M2024	9M2025	9M25/9M24
Операционный денежный поток	141	263	187	479	155,8%
Инвестиционный денежный поток	-14	-102	-21	-1 279	5 993,9%
в т.ч. капитальные затраты	-17	-23	-18	-26	42,0%
Финансовый денежный поток	-25	-26	-18	840	-4 649,9%
Свободный денежный поток	124	240	169	453	167,9%

Маржинальность (%)	2023	2024	9M2024	9M2025
Валовая марж-ть	48%	50%	50%	52%
EBITDA марж-ть	20%	12%	18%	8%
Чистая марж-ть	17%	11%	16%	24%
Марж-ть FCF	9%	18%	17%	25%

Пояснение к отчетности

За 9М 2025 года выручка Celsius выросла на 75,3% г/г до \$1,79 млрд. Столь сильная динамика преимущественно обеспечена консолидацией приобретенного бренда Alani Nu (вклад в выручку \$633,2 млн с апреля), тогда как органические продажи флагманского CELSIUS прибавили 12,5% г/г. Валовая маржинальность расширилась с 50,2% до 51,6% благодаря снижению доли промо-расходов и благоприятному ценовому миксу. При этом чистая прибыль снизилась почти вдвое – до \$83 млн. Это падение носит разовый транзитный характер: компания отразила \$246,7 млн расходов на расторжение контрактов со старыми дистрибьюторами Alani Nu для перевода логистики в глобальную сеть PepsiCo. Дополнительное давление на прибыль оказали возросшие коммерческие расходы и \$36,3 млн новых процентных выплат по долгу, привлеченному для сделок M&A.

ОЦЕНКА КОМПАНИИ

Тикер	Капит., млрд\$	Forw.		PEG	EV/		P/B	P/S	ROE	ROA	Див. Дох.
		P/E	P/E		EBITDA						
CELH	13	39,7	31,8	0,9	24,8		10,5	5,9	2%	2%	0,0%
MNST	83	45,1	37,4	2,7	22,9		10,7	10,4	26%	20%	0,0%
PEP	230	21,0	18,4	3,4	12,5		11,3	2,5	43%	8%	3,3%
KO	346	26,8	23,3	3,4	21,2		10,8	7,2	46%	13%	2,5%
KDP	40	16,5	13,9	2,2	13,1		1,6	2,5	6%	3%	3,0%

Текущая цена: \$50,7

Целевая цена: \$61,1

Стоп-лосс цена: \$40,6

Потенциал

(3 месяца)

+20,5%



Источник: Bloomberg, расчёты Halyk Finance

Сравнительный анализ

Наиболее репрезентативным аналогом для сравнительной оценки выступает лидер сектора энергетических напитков — Monster Beverage (MNST). Исторически рынок оценивал акции CELH с высокой премией к MNST, что справедливо отражало статус Celsius как самого быстрорастущего игрока на рынке. Тем не менее, наш целевой ориентир в \$61,1 опирается на консервативный сценарий: он закладывает восстановление соотношения мультипликаторов P/E CELH и MNST лишь до уровня 1,05х. Как видно на графике выше, это значение существенно ниже средних значений за последние 1 и 3 года, а также уровней до осенней распродажи. Таким образом, наша оценка не требует возврата к исторически высоким премиям за рост. Она базируется на осторожной нормализации котировок, что формирует для инвестора значительный запас прочности.

Отраслевой прогноз

Goldman Sachs прогнозирует, среднегодовые темпы роста (CAGR) рынка энергетических напитков в США на уровне 7%. Эту динамику поддерживают глобальные потребительские мегатренды: фокус на здоровье, запрос на функциональность и массовый переход на составы без сахара. В результате, основной инкрементальный рост категории сейчас генерируют новые, динамичные бренды (Celsius, Alani Nu, Ghost и C4), которые лучше отвечают на изменившиеся вкусы потребителей и активно отбирают долю рынка у традиционных лидеров (Monster Energy и Red Bull).

Инвестиционные драйверы**Уникальное
позиционирование
и структурное
расширение рынка**

В отличие от Monster и Red Bull, чей маркетинг исторически ориентирован преимущественно на мужчин, геймеров и «голубых воротничков», Celsius успешно закрепился в статусе премиального лайфстайл-бренда. Благодаря «чистому» составу и более «сдержанному» дизайну, компания смогла завоевать новую для индустрии аудиторию – женщин и «белых воротничков». Это позволяет не просто отбирать долю у конкурентов, но и фундаментально расширять общий целевой рынок за счет вовлечения тех, кто ранее избегал энергетических напитков. Этот стабильный приток новой аудитории формирует фундамент для продолжения двузначных темпов роста продаж компании.

**Апсайд за счёт
расширения доли
международных
продаж**

В отличие от зрелых игроков, генерирующих значительную часть выручки за рубежом (~40% у Monster Energy), Celsius находится лишь на старте глобального развития с долей международных продаж <5%. До 2024 года присутствие бренда за пределами Северной Америки ограничивалось Скандинавией и отдельными рынками Азии. Однако начавшееся расширение дистрибуции в Западную Европу (Великобритания, Ирландия, Франция), а также в Австралию и Новую Зеландию, формирует существенное пространство для долгосрочного органического роста и географической диверсификации доходов компании.

**Перспектива
восстановления
котировок после
распродажи на
ноябрьском отчёте**

Ноябрьский обвал акций (~25%) после отчета создает отличную точку для входа, поскольку фундаментально выручка, прибыль и маржинальность компании уверенно превзошли консенсус-прогнозы. Жесткая реакция котировок была спровоцирована расхождением реальных цифр с завышенными buy-side ожиданиями нормализации запасов PepsiCo. Инвесторы рассчитывали на возврат прошлогодних потерь от оптимизации складов (эффект низкой базы), ожидая скачок выручки в \$110–120 млн, что подразумевало рост продаж бренда Celsius на ~66% (по оценкам JPMorgan). Однако фактический рост составил лишь 44%. Дополнительно сентимент ухудшила неопределенность 4-го квартала из-за перевода дистрибуции Alani Nu к PepsiCo: рынок заложил риски возвратов от старых дистрибьюторов и слабых стартовых закупок в конце года.

Отчётность за 4 квартал 26 февраля как катализатор к восстановлению

Отчет за 4-й квартал на пре-маркете 26 февраля может выступить катализатором сокращения ценового разрыва, сформировавшегося после реакции рынка на результаты 3-го квартала. Несмотря на фокус инвесторов на динамике складских запасов, потребительский спрос остается устойчивым. По данным трекеров, продажи Alani Nu в декабре ускорились до +76,5% г/г, что указывает на сохранение сильной динамики после интеграции в систему PepsiCo. Дополнительную поддержку росту обеспечил успешный запуск лимитированной серии вкуса Cherry Bomb.

Позитивные сигналы прозвучали и на конференции CAGNY (крупнейший ежегодный форум аналитиков потребительского сектора) на прошлой неделе, где менеджмент подтвердил сохранение высокой динамики продаж и анонсировал расширение полочного пространства весной 2026 года (+17% для CELSIUS и +102% для Alani Nu). С момента презентации акции восстановились примерно на 16%, однако всё ещё остаются на ~14% ниже осенних уровней.

С учетом исторической волатильности бумаги в дни отчетности, сильные результаты за 4-й квартал могут стать триггером для завершения фазы восстановления котировок.



Источник: Bloomberg

Ключевые риски

Интенсивная конкуренция и риск потери доли рынка	История индустрии знает примеры брендов Bang и Rockstar, которые на пике занимали около 10% рынка, но впоследствии не смогли удержать позиции и сократили долю до уровня <3%. Текущая доля продуктов Celsius (~11% для линейки Celsius и ~6% для Alani Nu) также может оказаться под давлением из-за агрессивных маркетинговых кампаний конкурентов и высокой ротации брендов в категории.
Отсутствие «якорного» вкуса-флагмана	В отличие от Red Bull или Monster Energy, у Celsius нет одного доминирующего вкуса, который обеспечивал бы стабильный базис продаж. Сильная зависимость от постоянного выпуска новинок и сезонных предложений делает выручку более чувствительной к резкой смене потребительских предпочтений.
Волатильность цен на алюминий	Рост цен на алюминий (основной компонент упаковки) на фоне введенных в США тарифов на импорт металла продолжает оказывать давление на маржинальность компании. Менеджмент отдельно выделял перспективу повышенного эффекта именно в 4-м квартале. Это создает риск разочаровывающих показателей маржинальности в предстоящем релизе. Несмотря на сильный рост выручки, рост себестоимости упаковки может привести к «недобору» по чистой прибыли, что является ключевым фактором неопределенности в краткосрочной перспективе.
Высокая концентрация и зависимость от PepsiCo	Эксклюзивное соглашение на дистрибуцию в Северной Америке с PepsiCo в США сильного давления на компанию при пересмотре коммерческих условий. Обладая значительным рычагом влияния, PepsiCo может навязывать менее выгодные условия по комиссиям за дистрибуцию или отдавать приоритет в продвижении другим брендам в своем портфеле, что создает долгосрочные риски для маржинальности Celsius.



АО «Halyk Finance», дочерняя организация АО «Народный банк Казахстана». Настоящая публикация носит исключительно информационный характер и не является предложением или попыткой со стороны АО «Halyk Finance» купить, продать или вступить в иную сделку в отношении каких-либо ценных бумаг и иных финансовых инструментов, на которые в настоящей публикации может содержаться ссылка, предоставить какие-либо инвестиционные рекомендации или услуги. Указанные предложения могут быть направлены исключительно в соответствии с требованиями применимого законодательства. Настоящая публикация основана на информации, которую мы считаем надежной, однако мы не утверждаем, что все приведенные сведения абсолютно точны. Мы не несем ответственности за использование клиентами информации, содержащейся в настоящей публикации, а также за сделки и операции с ценными бумагами и иными финансовыми инструментами, упоминающимися в ней. Мы не берем на себя обязательство регулярно обновлять информацию, которая содержится в настоящей публикации или исправлять возможные неточности. Инвестиции в активы на финансовых рынках имеют высокую степень риска. При этом прошлая доходность не является показателем доходности инвестиций в будущем. Также отмечаем, что на ценные бумаги и иные финансовые инструменты, рассматриваемые в настоящей публикации и номинированные в иностранной валюте, могут оказывать влияние обменные курсы валют. Изменение обменных курсов валют может вызвать снижение стоимости инвестиций в указанные активы. Следует иметь в виду, что инвестирование в депозитарные расписки также подвержено риску изменения обменного курса валют. Инвесторы до принятия решения об участии в сделках с ценными бумагами и иными финансовыми инструментами, рассматриваемыми в настоящей публикации, должны проводить собственное исследование относительно надежности эмитентов данных ценных бумаг и иных финансовых инструментов.

Настоящая информация не предназначена для публичного распространения и не может быть воспроизведена, передана или опубликована, целиком или по частям, без предварительного письменного разрешения АО «Halyk Finance».

© 2026 г., все права защищены