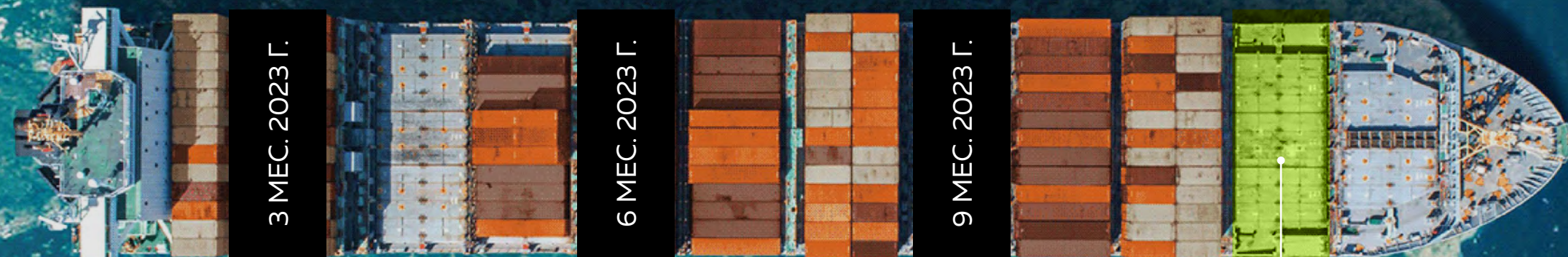


ПРЕЗЕНТАЦИЯ



ИНВЕСТИТОРАМ

12 МЕС. / 2023

# К Л Ю Ч Е В Ы Е Ф А К Т Ы о компании

## ЛИДИРУЮЩИЕ ПОЗИЦИИ НА РЫНКЕ

ОДИН ИЗ  
ЛИДЕРОВ В



**70 %**  
СРЕДНЕГОДОВОЙ  
ПРИРОСТ  
ВЫРУЧКИ<sup>2</sup>

**>1 200**  
КЛИЕНТОВ<sup>3</sup>

**>700**  
наименований  
АССОРТИМЕНТ  
ТОВАРОВ

«СЕЛЛ-Сервис» – лидер среди прямых импортёров пищевого сырья и ингредиентов на региональном рынке Сибири и Дальнего Востока с 15-летним опытом работы. Компания ведет активную экспансию с 2016 года, быстрыми темпами завоевывая рынок. Диверсифицированный пул клиентов и надежные отношения с поставщиками, постоянный высокий спрос на товар ввиду его эксклюзивности в России<sup>1</sup>, среднегодовой прирост выручки – 70%<sup>2</sup>

говорят об устойчивости компании на рынке.

Уникальность компании «СЕЛЛ-Сервис» в поставляемой продукции: какао-порошок, агар-агар, кокосовая стружка, кунжут, какао-масло, ванилин, декстроза лимонная кислота, сорбат калия, пищевые ароматизаторы и прочие ингредиенты, применяемые предприятиями пищевой промышленности и общественного питания.

**BB+|RU|**  
кредитный рейтинг,  
прогноз стабильный  
(«Эксперт РА»).

- **Головной офис** в Новосибирске, обособленное подразделение в Москве
- **География** 70 регионов России, а также республики Беларусь, Армения, Казахстан и Узбекистан
- **Импортер** эксклюзивного для рынка России<sup>1</sup> товара

<sup>1</sup> в России отсутствует производство товара и его аналогов.

<sup>2</sup> за последние три года.

<sup>3</sup> у группы компаний (ООО «СЕЛЛ-Сервис» и ООО «СЕЛЛ-Сервис Хорека»)

Имея общий 15-летний опыт работы и ведя активную экспансию в последние 10 лет, эмитент завоевал лидирующие позиции более, чем в 70 регионах по всей России: от Калининградской области на западе до Камчатского края на востоке.

## КЛЮЧЕВЫЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ

Основание бизнеса произошло в 2009 г. Компания специализируется на дистрибуции в регионах (Сибирь и Дальний Восток) пищевых ингредиентов, преимущественно закупаемых в центральной части России. Основание юр. лица эмитента ООО «СЕЛЛ-Сервис» произошло в 2014 г.

# 2023

Эмитент разместил два облигационных выпуска СЕЛЛ-Сервис-БО-П02 и СЕЛЛ-Сервис-БО-01 общей суммой в 400 млн руб.

«СЕЛЛ-Сервис» присоединился к Союзу производителей пищевых ингредиентов.

Компания приступила к внедрению системы корпоративного управления. 15 декабря 2023 года был избран Совет директоров.

# 2021

**Расширение импортируемого ассортимента:** молочная кислота, сорбат калия из Китая, цукаты ананасовые натуральные из Таиланда.

**Подписание дистрибуторского договора** с Scandipakk (ранее Huhtamaki) на территории СФО.

# 2022

Компания разместила дебютный обл. выпуск на сумму 65 млн руб.

Эмитенту присвоен **кредитный рейтинг BB+|ru|**, прогноз стабильный («Эксперт РА»)<sup>1</sup>.

Облигации ООО «СЕЛЛ-Сервис» включены в Сектор Роста.

Подписан **эксклюзивный договор о поставках** в Россию с вьетнамским производителем агар-агара Viet Xo Vegetable & Fruit Joint Stock Company.

Открыты два новых склада ответственного хранения в Краснодаре и во Владивостоке.

# 2020

**Запуск нового направления дистрибуции** одноразовой посуды для сферы общепита.

**Подписание представительского договора** с компаний Scandipakk (ранее Huhtamaki).

# 2019

**Расширение импортируемого ассортимента:** агар-агар, кокосовая стружка, кунжут, лимонная кислота.

# 2015

**Начало внешне-экономической деятельности (ВЭД).**

**Первые импортные поставки** какао-порошка из Малайзии и Нидерландов.

# 2018

**Открытие обособленного подразделения** в Москве

# КОМАНДА ПРОФЕССИОНАЛОВ

## 50 ЧЕЛОВЕК ШТАТ



**НОВАК ПЕТР**  
УЧРЕДИТЕЛЬ,  
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР

Развивает компанию с момента ее основания, осуществляет операционное руководство компании.



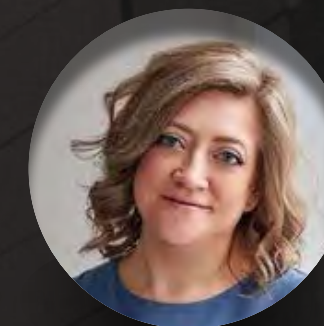
**ПЕТУШКОВ ВИКТОР**  
КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР

Управление коммерческой службой, в которую входят отделы продаж, логистики, маркетинга и клиентский отдел.



**КИБЕРЕВА СВЕТЛАНА**  
ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР

Руководит финансовой службой компании (бухгалтерия и финансовый отдел) и отвечает за финансовое планирование и бюджетирование.



**ОСИПОВА ЕЛЕНА**  
ДИРЕКТОР ПО ПЕРСОНАЛУ

Занимается управлением процессами обучения и развития персонала в компании и корпоративной культуры.



**СЕЛЕЗНЕВОЙ ЕЛЕНА**  
ГЛАВНЫЙ БУХГАЛТЕР

Одно из основных достижений — высокое качество ведения бухгалтерского учета, благодаря чему компания неоднократно подтверждала высокий уровень финансовой прозрачности и соответствие необходимым нормам и требованиям при получении кредитного рейтинга и размещении облигационных займов.



**ИЗОТОВА ЛАРИСА**  
РУКОВОДИТЕЛЬ ОБОСОБЛЕННОГО  
ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ / МОСКВА

Создала ОП в Москве и вывела его на плановые показатели с последующим поддержанием высоких темпов роста продаж.

# КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Для эффективного корпоративного управления ООО «СЕЛЛ-Сервис» было принято решение о создании органов корпоративного управления. Так, 15 декабря 2023 года был избран Совет директоров.



## **КИБЕРЕВА СВЕТЛАНА СЕРГЕЕВНА** ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ

Имеет два высших образования. С августа 2018 г. по февраль 2023 г. занимала должность финансового директора в ООО «Всемайки-Н»; ранее с августа 2017 г. по август 2018 г. являлась руководителем финансового департамента компании ITC-Electronics. На текущий момент занимает должность финансового директора в ООО «СЕЛЛ-Сервис»

## **НОВАК ПЕТР ГЕННАДЬЕВИЧ** ЧЛЕН СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ

Имеет два высших образования. Работая в сфере продаж пищевых ингредиентов с 2003 года (ООО «ТРИЭР-Сибирь», ООО «Фаберон»), обладает большим опытом в данной области.

## **ЕГАЙ ЕВГЕНИЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ** ЧЛЕН СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ

С июля 2012 г. по настоящее время занимает должность менеджера по ВЭД в ООО «Союзпродопт». Окончил Новосибирский государственный технический университет, факультет бизнеса.

## **НОВАК СВЕТЛАНА СТЕПАНОВНА** ЧЛЕН СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ

Имеет два высших образования. С 2017 г. по 2021 г. занимала должность старшего менеджера по продажам премиум сегмента и клиентского обслуживания физических лиц в АО «Райффайзенбанк», Сибирский филиал АО «Райффайзенбанк». С октября 2022 г. по настоящее время является ассистентом генерального директора ООО «СЕЛЛ-Сервис».

## **МЕЛЁХИНА ТАТЬЯНА ЮРЬЕВНА** ЧЛЕН СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ

С ноября 2013 г. по настоящее время занимает должности финансового директора и директора в ООО «Омега-групп». Реализует задачи по управлению имуществом, сдаче в аренду торговых площадей и курьерской деятельности.

# СТРУКТУРА ГРУППЫ

и направления деятельности

# СТРУКТУРА БИЗНЕСА



**НОВАК  
ПЕТР ГЕННАДЬЕВИЧ**  
Собственник и бенефициарный  
владелец всех компаний  
в группе

УЧРЕДИТЕЛЬ

**ООО «СЕЛЛ-СЕРВИС»**  
Оптовая торговля  
пищевыми продуктами

ПЕРВАЯ КОМПАНИЯ

ООО «СЕЛЛ-Сервис Хорека»  
осуществляет услуги интернет-  
магазина для ООО «СЕЛЛ-Сервис».

ВТОРАЯ КОМПАНИЯ

**ООО «СЕЛЛ-СЕРВИС ХОРЕКА»**  
Оптовая торговля  
неспециализированная.

# СТРУКТУРА ИМПОРТА

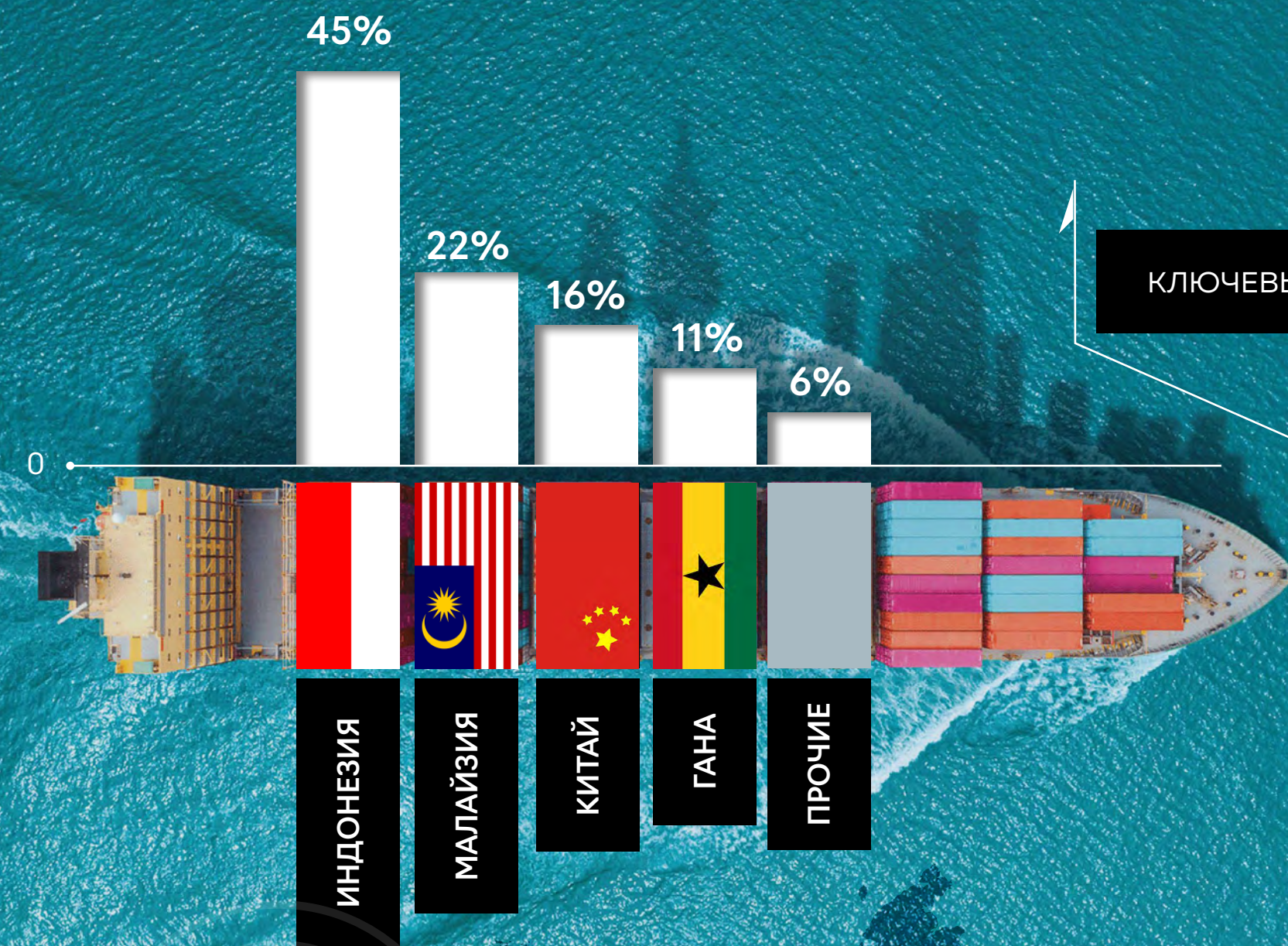
в разрезе стран по итогам 12 мес. 2023 года

## ГОЛОВНОЙ ОФИС КОМПАНИИ

находится в Новосибирске, обособленное подразделение в Москве.

# ИМПОРТ И ЛОГИСТИКА

Продукция, поставляемая «СЕЛЛ-Сервис», уникальна для рынка России из-за отсутствия производства товаров и их аналогов на данном рынке. Благодаря открытию в 2018 году московского офиса продаж компании удалось существенно нарастить долю продаж в Европейской части России.



## КЛЮЧЕВЫЕ БРЕНДЫ

- JB Cocoa / Малайзия, Индонезия
- PT Royal Coconut / Индонезия
- Viet Xo Vegetable & Fruit Joint Stock Co. / Вьетнам
- B&V The Agar Company / Италия
- TTCA Co. LTD / Китай
- Henan Jindan / Китай
- Weifang Ensign Industry Co., Ltd / Китай
- PT Agrindo Surya Abadi / Индонезия
- Scandipakk – ранее Huhtamaki / Россия
- Givaudan / Швейцария
- Bell / Германия
- Mofin Alce International / Италия
- CP Kelco / Дания
- ЭКО РЕСУРС / Россия
- НаДо / Россия
- 1883 Maison Routin / Франция

Г. САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

ТОВАРЫ ЗАВОЗЯТСЯ через 4 порта

Г. НОВОРОССИЙСК

Г. ТАЛЛИН

Г. ВЛАДИВОСТОК

### НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ

ООО «СЕЛЛ-Сервис» осуществляет свою деятельность в 70 регионах России, а также в странах ближнего зарубежья: в республиках Казахстан, Беларусь, Армения и Узбекистан.

# ГЕОГРАФИЯ ПРОДАЖ

Компания «СЕЛЛ-Сервис» первые несколько лет вела свою деятельность в Сибири и на Дальнем Востоке. С началом работы с зарубежными партнёрами напрямую в 2016 году, началась активная экспансия эмитента на рынки соседних регионов.

## СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ

в региональном разрезе





### ДИНАМИКА РОСТА ВЫРУЧКИ

Текущий ассортимент реализуемо «СЕЛЛ-Сервис» продукции превышает 700 наименований, что позволяет эмитенту уверенно наращивать масштабы деятельности за счёт высокой диверсификации продуктового и клиентского портфеля.

# ВИДЫ ПРОДУКЦИИ

Основу ассортимента эмитента составляет какао-порошок, на долю которого приходится 41% выручки по итогам 12 мес. 2023 года. Также существенную долю продуктового портфеля составляют загустители и эмульгаторы с долей в общих продажах в 9%.

## СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ

в разрезе номенклатуры



<sup>1</sup> одноразовая посуда, основы для напитков, сиропы, смеси для мороженого, растительное молоко, сливки, масла, чай, кофе и прочее.

### СРЕДНЕГОДОВОЙ ПРИРОСТ ВЫРУЧКИ

Среднегодовой прирост выручки за три последних завершённых года составляет 70%, что позволило эмитенту по итогам 12 месяцев 2023 года превзойти показатель за 2022 год на 69%, превысив знаковый рубеж в 2 млрд руб., с показателем 2,63 млрд руб.

## НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Компания «СЕЛЛ-Сервис» занимается продажами пищевых ингредиентов для предприятий кондитерской промышленности, молочного производства, производителей напитков и компаний, осуществляющих деятельность в секторе HoReCa.

Эмитент является одним из лидеров в Сибирском федеральном округе по обеспечению сырьём предприятий кондитерской промышленности. Доля в общей выручке

данного направления по итогам деятельности за 12 мес. 2023 года составила 53%.

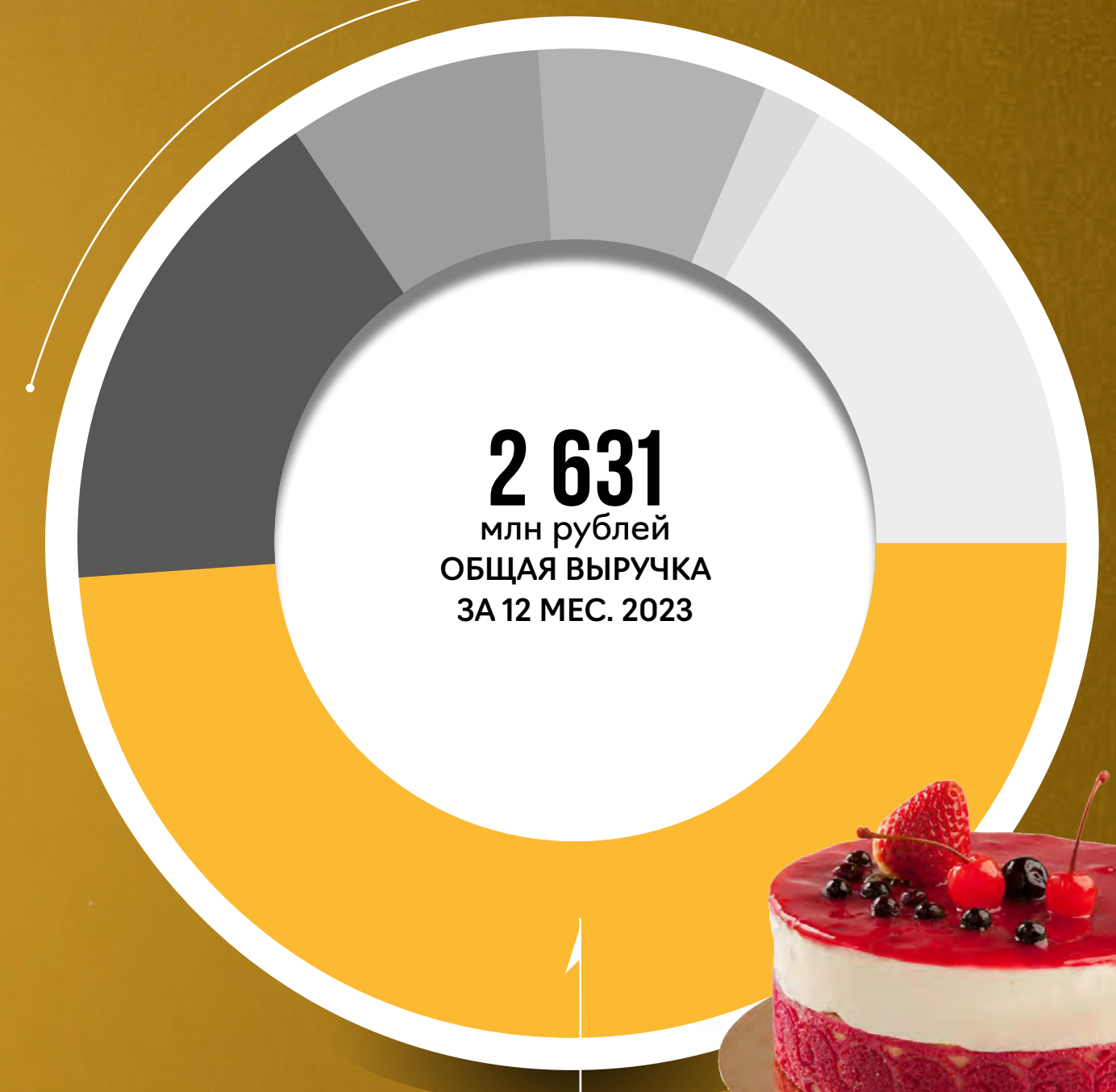
При этом, текущий портфель реализуемых товаров превышает 700 номенклатурных позиций, что позволяет эмитенту диверсифицировать выручку под быстроменяющиеся рыночные условия.

## СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ

в разрезе направлений деятельности



- 18% – ОПТОВЫЕ КОМПАНИИ
- 9% – ПРОИЗВОДИТЕЛИ НАПИТКОВ
- 8% – МОЛОЧНЫЕ ПРОИЗВОДСТВА
- 3% – HORECA
- 9% – ПРОЧИЕ<sup>1</sup>



# КОНДИТЕРСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ 53%

<sup>1</sup> молочная промышленность, фармацевтика и БАД, рыбная промышленность и т.д.

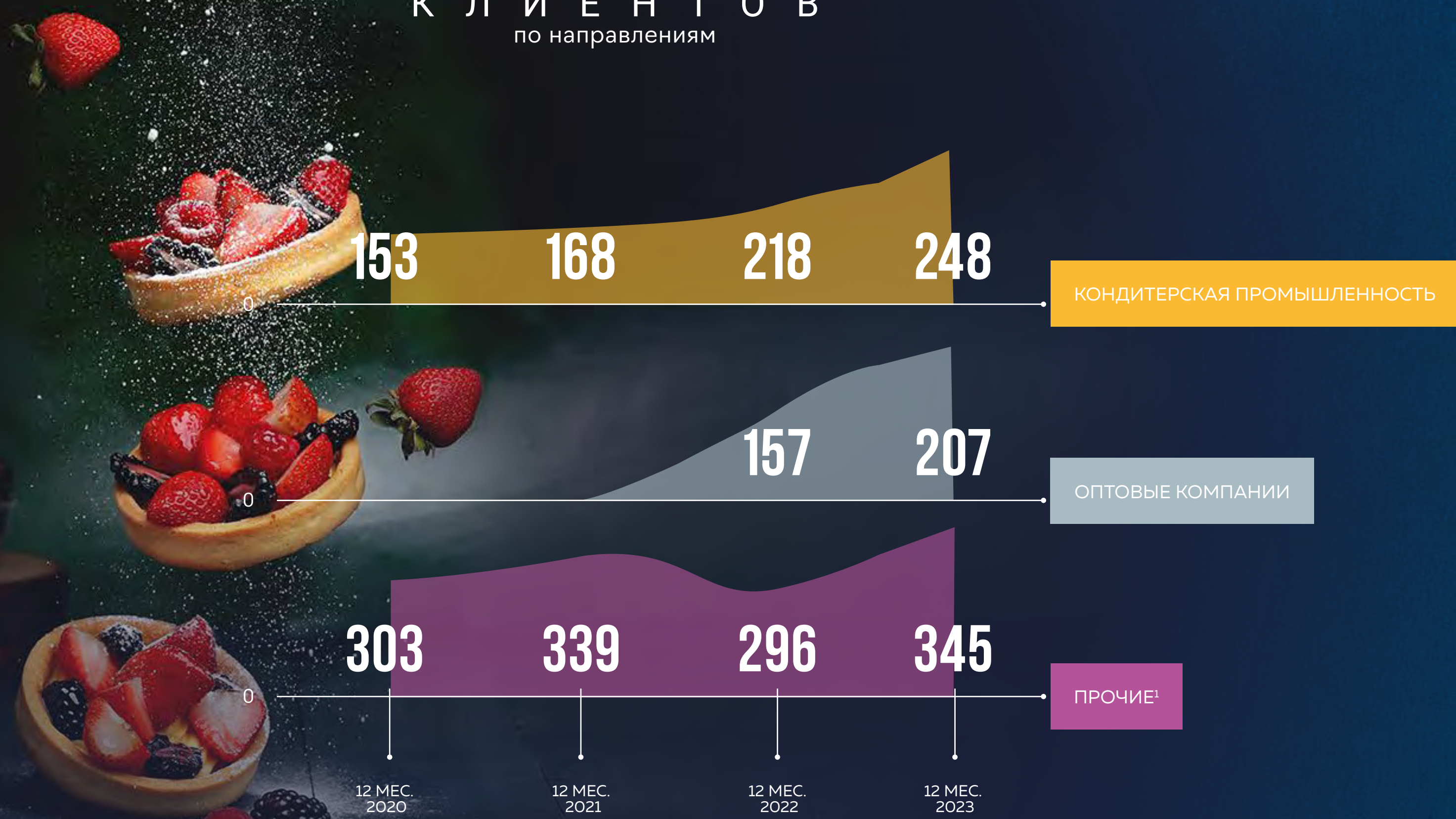
Количество активных бизнес-партнеров растет от одного периода к другому: 1200 клиентов — результат, которого удалось достичь ООО «СЕЛЛ-Сервис» и ООО «СЕЛЛ-Сервис Хорека».

На долю ООО «СЕЛЛ-Сервис» по итогам 12 мес. 2023 г. приходится 800 клиентов.

# КОЛИЧЕСТВО КЛИЕНТОВ

Качество клиентского портфеля подтверждается громкими именами федеральных и региональных компаний и брендов, представленных на слайдах 12-14.

## ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА КЛИЕНТОВ по направлениям



<sup>1</sup> молочная промышленность, Ногеса, производство мороженого, напитков и прочие клиенты.

**ДИНАМИКА РОСТА ВЫРУЧКИ**

Направления «Кондитерская промышленность» имеет отчётливый восходящий характер.

Показатели продаж 12 мес. 2023 г. составили 53% в общей выручке.

# КОНДИТЕРСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

Клиентская база кондитерского направления высоко диверсифицирована, по данным на 31.12.2023 их количество составило 248.

**Среди основных клиентов** — крупные российские производители сладостей.

## СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ ПО КЛИЕНТАМ

кондитерского направления



ООО «КДВ-ГРУПП»  
99 МЛН РУБ. **7%**

СТРУКТУРА  
ВЫРУЧКИ  
ПО КЛИЕНТАМ

направления «Оптовые компании»

ОПТОВЫЕ  
КОМПАНИИ

Основу направления «Оптовые компании» составляют российские федеральные и региональные трейдеры.

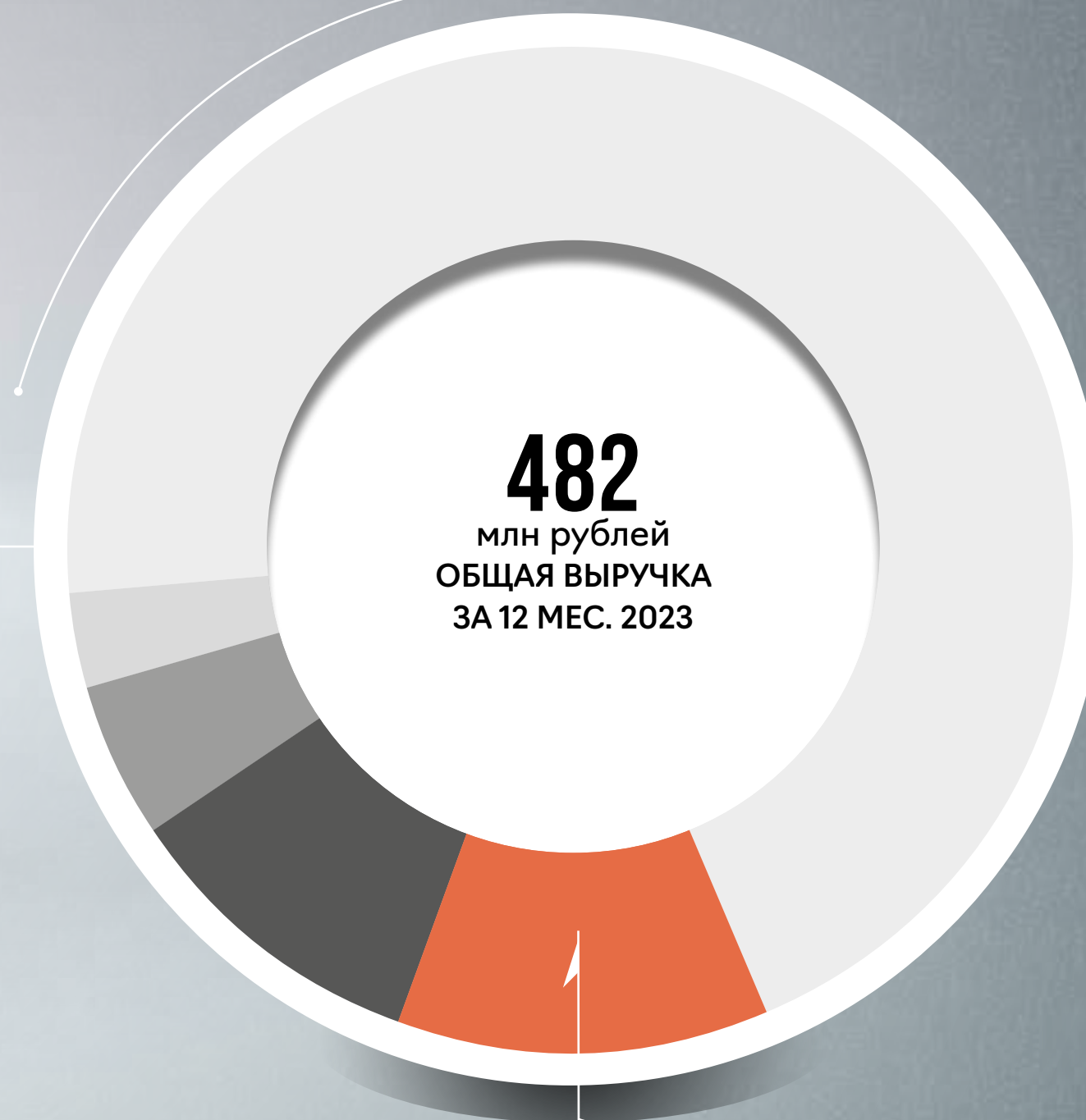
Устойчивая тенденция развития направления от периода к периоду наблюдается как в суммовом, так и в количественном выражении.



249

12 МЕС.  
2022

- 9% – ООО «ЮГООПТТОРГ»
- 5% – ИП ЗАХАРОВ А.А.
- 3% – ООО «БАЛАНС ПРО»
- 73% – ПРОЧИЕ



**482**  
млн рублей  
ОБЩАЯ ВЫРУЧКА  
ЗА 12 МЕС. 2023

ООО «КЕМИКАЛ ТРЕЙД»  
54 МЛН РУБ.

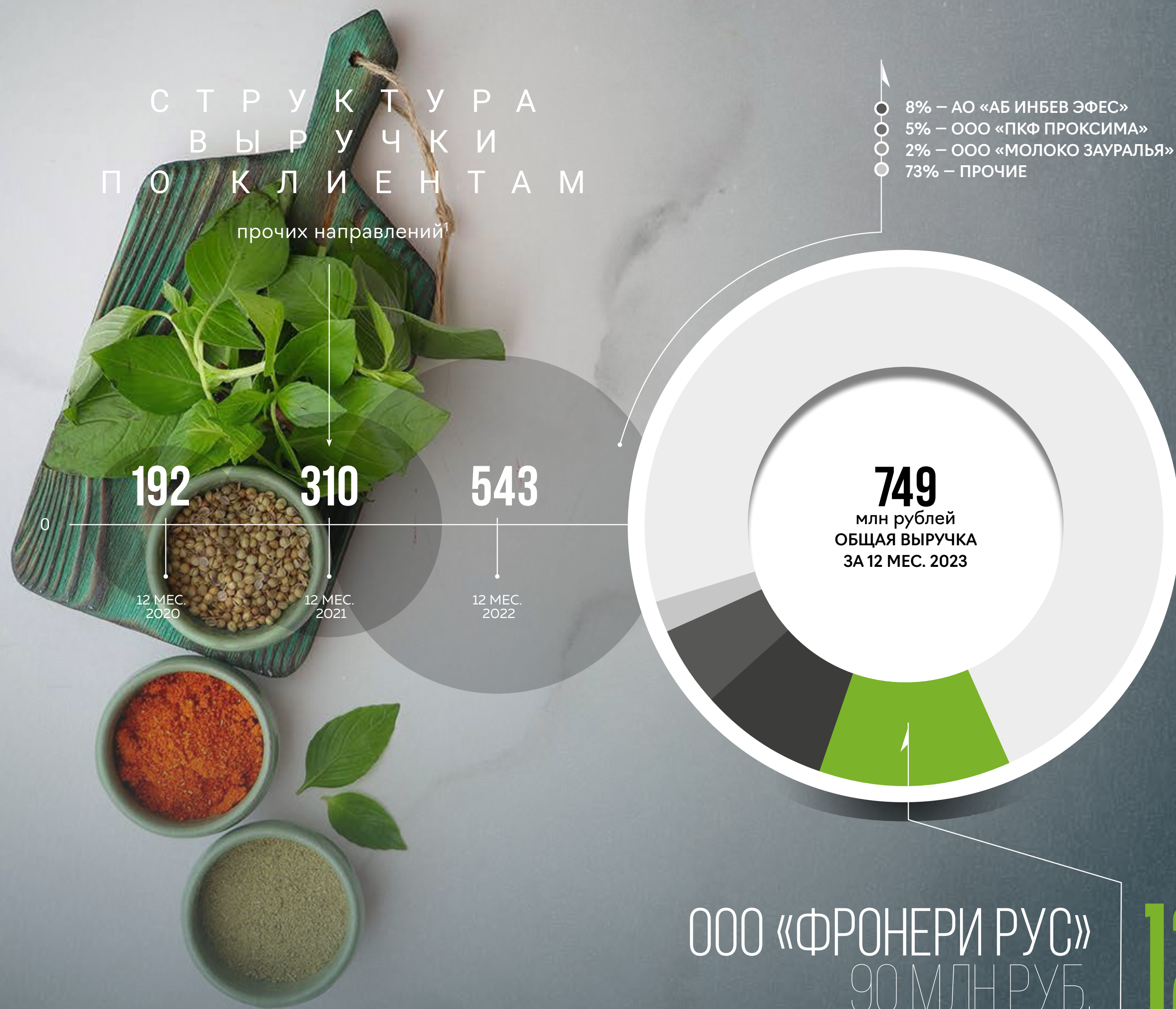
**11** %

СТРУКТУРА  
ВЫРУЧКИ  
ПО КЛИЕНТАМ

прочих направлений<sup>1</sup>

**ПРОЧИЕ**  
НАПРАВЛЕНИЯ

Высокая диверсификация клиентской базы в части их территориальной и отраслевой принадлежности усиливает её общую устойчивость.



<sup>1</sup> молочная и рыбная промышленности, Ногеса, фармацевтика, производство напитков, мороженого, БАДов и прочие.

## РЫНОЧНЫЕ ПОЗИЦИИ

### СТРУКТУРА ПРОИЗВОДСТВА КОНДИТЕРСКИХ ИЗДЕЛИЙ В РОССИИ в 2023 г.

**МУЧНЫЕ** <sup>%</sup> **52**



До 49% выручки ООО «СЕЛЛ-Сервис» приходится на направление кондитерской промышленности.

До 53% выручки ООО «СЕЛЛ-Сервис» приходится на направление кондитерской промышленности, включая какао-порошок (41% выручки). Объем кондитерского рынка РФ в 2023 году составил 4,04 млн тонн. По данным «Анализа рынка кондитерских изделий в России», подготовленного BusinesStat, в 2023 г., производство кондитерских изделий в стране выросло на 2,3% и составило 4 млн т. Устойчивый спрос со стороны российских потребителей, восстановительный рост экспорт-

ных поставок способствовали наращиванию выпуска продукции. Какао-порошок является самой крупной номенклатурной позицией в выручке эмитента с долей около 41%, что соответствует 6,2% от совокупного импорта какао-порошка в РФ. Второе место занимает какао-масло с долей в выручке эмитента в 13%. За счёт существенно меньшего объема рынка относительно рынка какао-порошка, доля ООО «СЕЛЛ-Сервис» в структуре импорта какао-масла достигает 1,4%

# ВЫРУЧКА

за 2023 г.

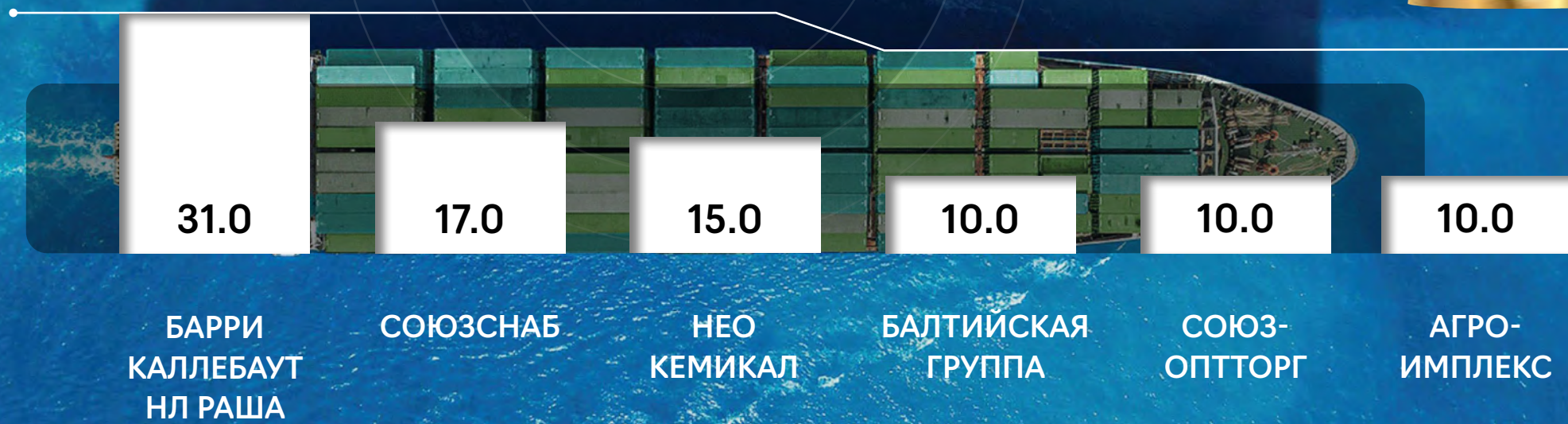
## МЛРД РУБ. СЕЛЛ-СЕРВИС 2.6



### ОДИН ИЗ ЛИДЕРОВ НА РЫНКЕ

Сибири и Дальнего Востока среди прямых импортёров пищевой продукции.

# ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ

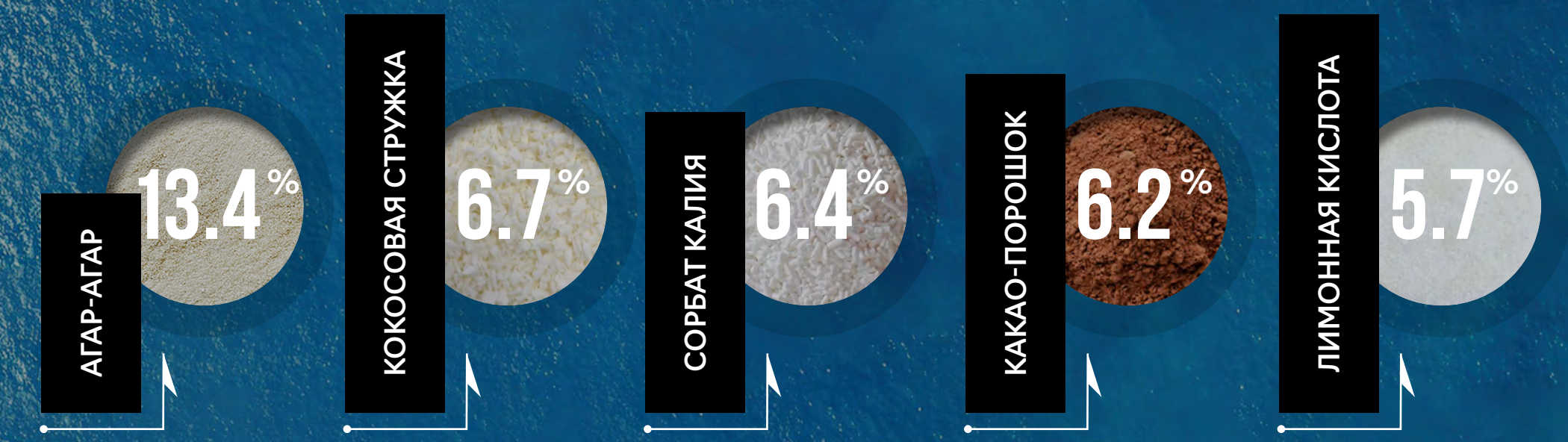


Основными конкурентами эмитента являются крупные торговые и производственные компании, занимающиеся реализацией товаров для кондитерской промышленности.

Какао-порошок является самой крупной номенклатурной позицией в выручке эмитента с долей около 41%, что соответствует доле на уровне 6,2% от совокупного им-

порта какао-порошка в РФ. Второе место занимает какао-масло с долей в выручке эмитента в 13%. За счёт существенно меньшего объема рынка относительно рынка какао-порошка, доля ООО «СЕЛЛ-Сервис» в структуре импорта какао-масла достигает 1,4%.

## ДОЛЯ ООО «СЕЛЛ-СЕРВИС» НА РЫНКЕ РФ





# ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ

ПЕРВОЕ

## ЛИДИРУЮЩИЕ ПОЗИЦИИ НА РЫНКЕ, УНИКАЛЬНОСТЬ И КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ

Лидер среди прямых импортёров пищевой продукции на региональном рынке Сибири и Дальнего Востока. Поставляет уникальную продукцию, которая не производится в России и не имеет аналогов, и осуществляет тщательный контроль качества.

ВТОРОЕ

## ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ПО ВИДАМ ПРОДУКЦИИ, ОТРАСЛЯМ И КЛИЕНТАМ

Компания следит за тенденциями рынка и постоянно расширяет ассортимент товара, стремясь обеспечить доступность качественных ингредиентов любому производителю из любого региона. Имеет диверсифицированный пул клиентов в разных отраслях.

ТРЕТЬЕ

## ШИРОКАЯ ГЕОГРАФИЯ ПРОДАЖ И УСТОЙЧИВЫЕ КАНАЛЫ СБЫТА

Эмитент реализует продукцию клиентам по всей России, а также в Республике Беларусь, Армении, Казахстане и Узбекистане. Прямые контракты с федеральными и локальными партнёрами — более 1 200 клиентов у ООО «СЕЛЛ-Сервис» и ООО «СЕЛЛ-Сервис Хорека» в разных направлениях.

ЧЕТВЕРТОЕ

## ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ КОМПАНИИ

На протяжении последних четырёх лет компания демонстрирует рост всех основных показателей операционной деятельности. Например, среднегодовой прирост выручки составил 70%.

ПЯТОЕ

## РАЗВИТИЕ НОВЫХ НАПРАВЛЕНИЙ

С 2020 года ООО «СЕЛЛ-Сервис» стало дистрибьютором одноразовой посуды компании Scandipakk (ранее Huhtamaki), мирового лидера по производству упаковки для продуктов питания и напитков (бумажные стаканчики, пакеты, подстаканники и прочее для направления HoReCa).



# ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

ПОКАЗАТЕЛИ, ТЫС. РУБ.	31.12.21	31.12.22	31.12.23
<b>Валюта баланса</b>	<b>317 524</b>	<b>464 933</b>	<b>817 624</b>
Основные средства	17 237	11 811	21 881
Собственный капитал	118 741	182 194	247 358
<b>Запасы</b>	<b>150 562</b>	<b>215 456</b>	<b>394 861</b>
Дебиторская задолженность	145 578	234 423	395 356
Кредиторская задолженность	43 217	17 379	70 023
<b>Финансовый долг</b>	<b>140 099</b>	<b>254 711</b>	<b>488 745</b>
долгосрочный	54 504	77 067	484 941
краткосрочный	85 595	177 644	3 804
<b>Выручка</b>	<b>907 451</b>	<b>1 556 320</b>	<b>2 630 930</b>
Валовая прибыль	150 919	266 352	405 645
Операционная прибыль	79 573	134 989	170 565
<b>Чистая прибыль</b>	<b>53 685</b>	<b>71 044</b>	<b>81 984</b>
EBITDA Adj	78 374	138 083	168 579
Валовая рентабельность	16,6%	17,1%	15,4%
Операционная рентабельность	8,8%	8,7%	6,5%
Рентабельность деятельности	5,9%	4,6%	3,1%
Чистый долг / EBITDA Adj	1,79	1,84	2,90
Долг / Выручка LTM	0,15	0,16	0,19
Долг / Собственный капитал	1,18	1,4	1,98
ICR	13,24	5,52	3,23
КТЛ	2,31	2,30	10,27

По итогам работы за 2023 год компания продемонстрировала положительную динамику финансово-хозяйственной деятельности. Так, выручка за 12 мес. 2023 г. составила 2,6 млрд руб., увеличившись на 69% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Позитивная динамика наблюдается по валовой и чистой прибылям: рост к результату за 12 мес. 2022 г. составил 52% и 15% соответственно. Основными причинами роста продолжают оставаться увеличение объемов продаж и ослабление курса рубля.

Рост объемов продаж отразился на статьях баланса: по состоянию на 31.12.2023 г. дебиторская задолженность и запасы увеличились на 69% и 83% соответственно, финансовый долг на 92%. Рост кредиторской задолженности составил 52,6 млн руб.

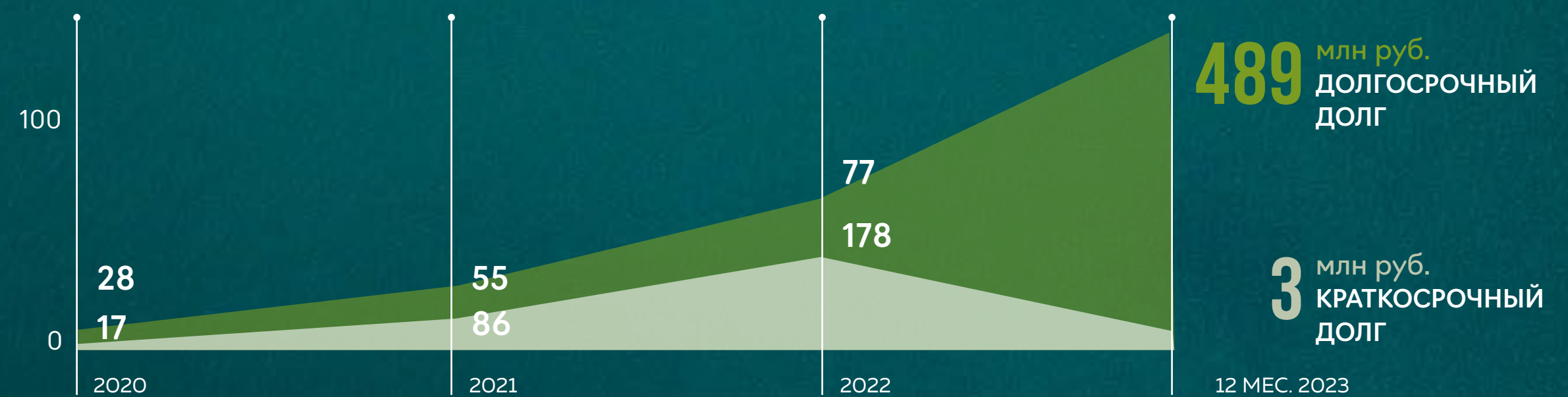
В целом, структура баланса высоко ликвидна, коэффициент текущей ликвидности составил 10,3х.

# КРЕДИТНАЯ ИСТОРИЯ

По мере роста бизнеса, эмитент увеличивает долговую нагрузку. Основной источник финансирования деятельности — заемные средства. На 31.12.2023 г. сумма финансового долга составила 488,7 млн рублей, из которых 95,1% приходится на три облигационных выпуска, 4,1% — займы собственника бизнеса Новак П.Г. Краткосрочная задолженность представлена кредитом от АО «Альфа-Банк».

КРЕДИТОРЫ, ТЫС. РУБ.	31.12.2021	31.12.2022	31.12.2023
Облигационный заем	—	65 000	465 000
Новак Петр Геннадьевич	54 504	12 067	19 941
<b>Долгосрочный финансовый долг</b>	<b>54 504</b>	<b>77 067</b>	<b>484 941</b>
АО «Альфа-Банк»	60 595	177 644	3 804
Прочие	25 000	—	—
<b>Краткосрочный финансовый долг</b>	<b>85 595</b>	<b>177 644</b>	<b>3 804</b>
<b>ИТОГО ФИНАНСОВЫЙ ДОЛГ</b>	<b>140 099</b>	<b>254 711</b>	<b>488 745</b>

## ФИНАНСОВЫЙ ДОЛГ млн руб.



Эмитент нацелен на развитие, экспансию и повышение привлекательности компании на рынке с акцентом на уникальность товара с целью максимального закрытия потребностей клиентов.

### П Л А Н Ы на 3-5 лет

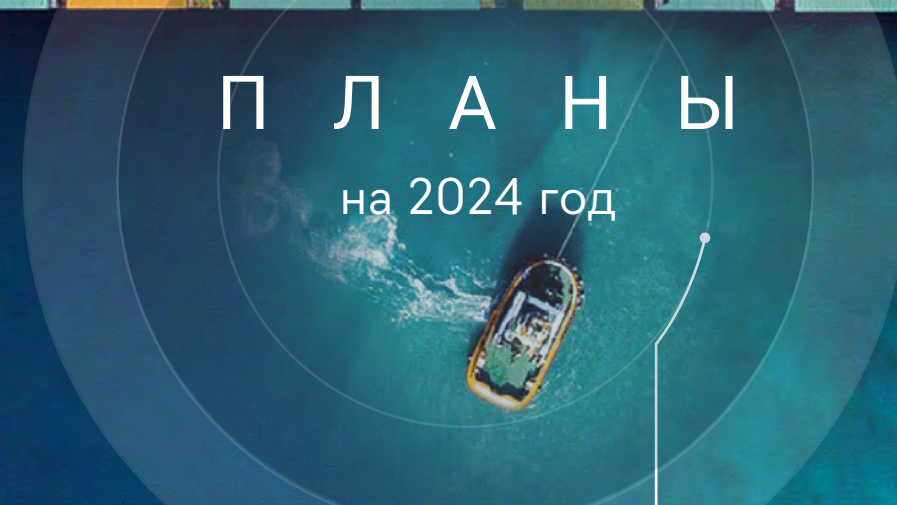
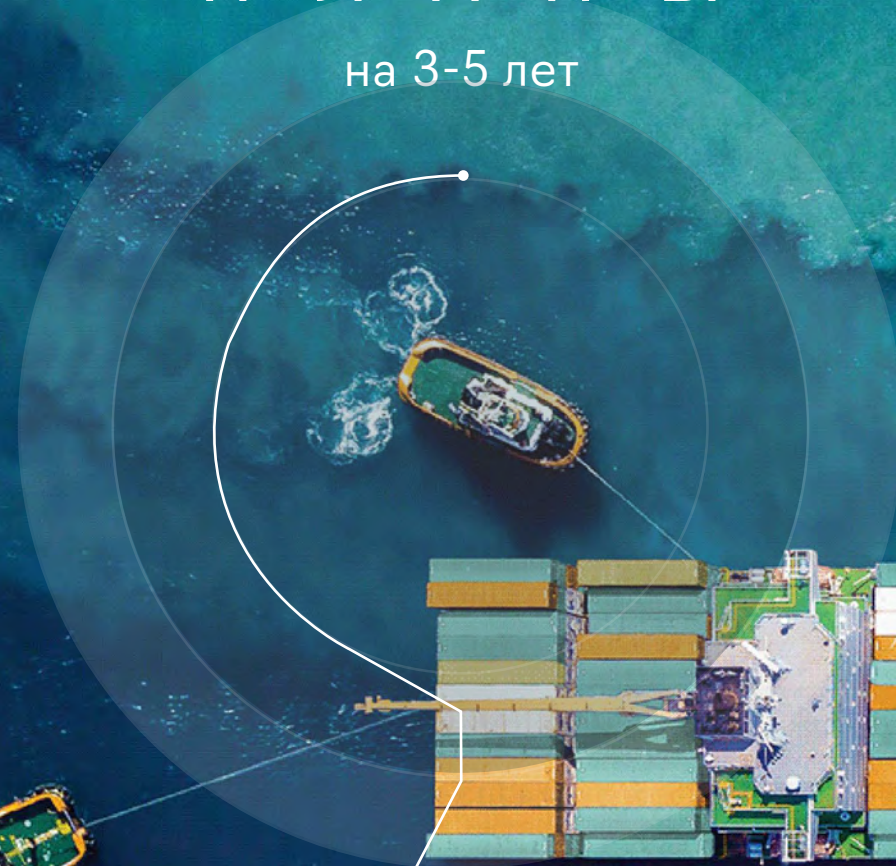


### ГЛОБАЛЬНАЯ ЦЕЛЬ

## СТАТЬ УНИВЕРСАЛЬНЫМ ПОСТАВЩИКОМ

для производителей кондитерских изделий, мороженого, безалкогольных и алкогольных напитков.

# ЦЕЛИ И СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ



- РАЗВИТИЕ НОВЫХ НАПРАВЛЕНИЙ
- ВВОД НОВЫХ ТОВАРНЫХ ГРУПП
- ОТКРЫТИЕ НОВЫХ СКЛАДОВ И ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВ ЗА ГРАНИЦЕЙ
- РАСШИРЕНИЕ ГЕОГРАФИИ СБЫТА И ПУЛА КЛИЕНТОВ
- ЕЖЕГОДНЫЙ РОСТ ВЫРУЧКИ
- УВЕЛИЧЕНИЕ СБЫТА ТОВАРОВ, ДОЛЯ КОТОРЫХ МЕНЕЕ 10%

- СНИЖЕНИЕ ЗАВИСИМОСТИ ОТ «КАКАО-ПОРОШКА»
- РАСШИРЕНИЕ КЛИЕНТСКОЙ БАЗЫ
- ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА КЛИЕНТОВ

- ПОКУПКА ИЛИ АРЕНДА СОБСТВЕННОГО СКЛАДА В МОСКОВСКОЙ ОБЛ.
- НАРАЩИВАНИЕ ОБЪЕМОВ ПРОДАЖ ПО НОВОМУ АССОРТИМЕНТУ
- ВВЕДЕНИЕ В АССОРТИМЕНТ НОВЫХ ПРОДУКТОВ
- МАРКЕТИНГОВОЕ ПРОДВИЖЕНИЕ

# РИСКИ И ФАКТОРЫ УСТОЙЧИВОСТИ

Политика эмитента в области управления рисками направлена на своевременное выявление и предупреждение возможных рисков с целью минимизации их негативного влияния на результаты финансово-хозяйственной деятельности компании.

РИСК	СПОСОБ НИВЕЛИРОВАНИЯ
<b>Падение цены и колебания курса рубля</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Риски нивелируются стабильным спросом, высоко диверсифицированным портфелем продаж, переключением роста закупочных цен на отпускную цену.</li> </ul>
<b>Отказ судоходных компаний от доставки грузов</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>С рядом крупных судоходных компаний сотрудничество продолжается, например, с FESCO. При этом ООО «СЕЛЛ-Сервис» увеличивает количество логистических операторов.</li> </ul>
<b>Риски дефляции цен на продукты</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ООО «СЕЛЛ-Сервис» реализует широкий ассортимент продукции – более 700 наименований. При дефляции цен эмитент оперативно перераспределяет вложения средств в товар, чтобы сохранить доходность.</li> </ul>
<b>Инфляция</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Компания пользуется субсидиями (льготное кредитование) для МСП, а также изучила возможности такого инструмента, как долларовые аккредитивы, и готова в случае необходимости прибегнуть к их использованию для снижения стоимости привлеченных ресурсов.</li> </ul>
<b>Транзакционный риск</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Для своевременной оплаты поставщикам компания открыла счета в новых банках, т.к. возможности разных банков сегодня отличаются друг от друга. Более того, компания старается нивелировать риски, общаясь с производителями пищевого сырья напрямую. Компания на регулярной основе прорабатывает альтернативные способы оплаты.</li> </ul>
<b>Прекращение контрактов с поставщиками сырья</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Поставщикам не выгодно прекращать сотрудничество с ООО «СЕЛЛ-Сервис», так как продажи ему занимают большие доли. Хорошая репутация ООО «СЕЛЛ-Сервис» и своевременное выполнение обязательств благоприятно влияют на взаимодействие. Многие перевели или находятся в процессе перевода компании с полной предоплаты на частичную. Эмитент регулярно пополняет портфель поставщиков сырья как отечественными, так и зарубежными компаниями.</li> </ul>

# ПАРАМЕТРЫ ВЫПУСКОВ ОБЛИГАЦИЙ

КРЕДИТНЫЙ РЕЙТИНГ ВВ+|RU|,  
ПРОГНОЗ СТАБИЛЬНЫЙ  
(«ЭКСПЕРТ РА»)

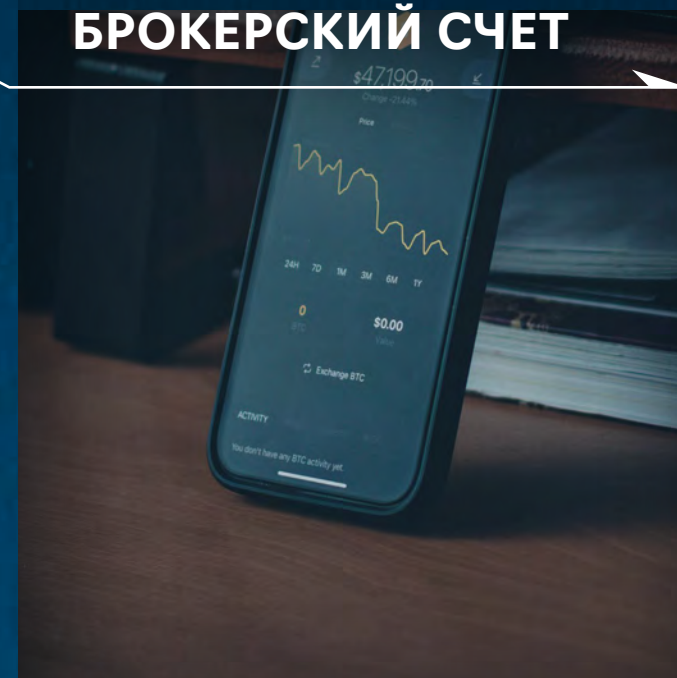
	ПЕРВЫЙ ВЫПУСК	ВТОРОЙ ВЫПУСК	ТРЕТИЙ ВЫПУСК
Серия	СЕЛЛ-Сервис-БО-П01	СЕЛЛ-СЕРВИС-БО-П02	СЕЛЛ-СЕРВИС-БО-01
Номер	4B02-01-00645-R-001P от 16.02.2022	4B02-02-00645-R-001P от 26.05.2023	4B02-01-00645-R от 19.12.2023
ISIN	RU000A104KM0	RU000A106C50	RU000A107GT6
Объем эмиссии	65 руб.	150 млн руб.	250 млн руб.
Номинал облигации	1 000 руб.	1 000 руб.	1 000 руб.
Ставка, годовых	16,00%	15% с 1 по 15 к.п., далее 14% с 16 по 36 к.п.	19% с 1 по 16 к.п.
Купонный период	ежемесячно	ежемесячно	ежемесячно
Срок обращения	1 080 дней	1 080 дней	1 440 дней
Амортизация	по 5% в даты окончания 27, 30, 33 к.п. и 85% в 36 к.п.	по 50% в даты окончания 31 и 36 к.п.	по 7,5% в даты окончания 33, 36, 39, 42, 45 к.п. и 62,5% в 48 к.п.
Оферта	не предусмотрена	не предусмотрена	полная безотзывная оферта в дату окончания 16 к.п.
Call-опцион	в дату окончания 18 к.п. по усмотрению эмитента <sup>1</sup>	в дату окончания 24 к.п. по усмотрению эмитента	в дату окончания 30 к.п. по усмотрению эмитента
Организатор/ андеррайтер	«Юнисервис Капитал»/ «Банк Акцепт»	«Юнисервис Капитал»/ «Банк Акцепт»	«Юнисервис Капитал»/ «Юнисервис Капитал» Соорганизатор: АО «МСП БАНК»
ПВО	ООО «ЮЛКМ»	ООО «ЮЛКМ»	ООО «ЮЛКМ»
Цель привлечения/ итоги освоения	Средства позволили эмитенту увеличить объемы закупа товара, нарастить ассортимент- ную матрицу, расширить географию сбыта.	Эмитент освоил весь объем второго облигационного выпу- ска, закупив како-порошок, кокосовую стружку и агар-агар по выгодному курсу.	Пополнение оборотных средств для увеличения объема закупа продукции и объема продаж, соответственно.

<sup>1</sup> эмитент не воспользовался правом проведения call-опциона

# КАК СТАТЬ ИНВЕСТОРОМ

## 1

### ОТКРЫТЬ БРОКЕРСКИЙ СЧЕТ



- **лично** в офисе брокерской компании;
- **дистанционно** через сайт брокерских компаний при наличии подтвержденной регистрации на портале «Госуслуги».

## 2

### ПРИБРЕСТИ ОБЛИГАЦИИ ООО «СЕЛЛ-СЕРВИС»<sup>1</sup>



- брокера, менеджера банка, где открыт ваш счет, оставив поручение по телефону или лично в отделении;
- **специализированного программного обеспечения:** программа QUIK;
- **личного кабинета на веб-сайте** – такую возможность предоставляют некоторые брокеры/банки.

## 3

### ПОЛУЧИТЬ КУПОННЫЙ ДОХОД



- выплата дохода по купону ежемесячно

По вопросам покупки биржевых облигаций ООО «СЕЛЛ-Сервис» вы можете проконсультироваться со специалистами компании «Юнисервис Капитал»:

[primary@uscapital.ru](mailto:primary@uscapital.ru) / +7 (383) 349-57-76

<sup>1</sup> Перед покупкой необходимо пополнить свой брокерский счет на сумму покупки с учетом комиссии банка/брокера.

**ООО «СЕЛЛ-СЕРВИС»**  
630005, Россия, г. Новосибирск,  
ул. Писарева, зд. 38/2, оф. 107

[www.sell-service.ru](http://www.sell-service.ru)



По вопросам приобретения облигаций  
**ЮНИСЕРВИС КАПИТАЛ**

Россия, 630099, г. Новосибирск,  
ул. Романова, д. 28, 5 этаж  
[primary@uscapital.ru](mailto:primary@uscapital.ru)  
+7 (383) 349-57-76

[www.uscapital.ru](http://www.uscapital.ru)



**РАСКРЫТИЕ  
ИНФОРМАЦИИ**

[смотреть](#)

**КАРТОЧКА  
КОМПАНИИ**

[смотреть](#)

**РАЗДЕЛ  
ИНВЕТОРАМ**

[смотреть](#)

**ПРЕДСТАВИТЕЛЬ  
ВЛАДЕЛЬЦЕВ ОБЛИГАЦИЙ**

[смотреть](#)