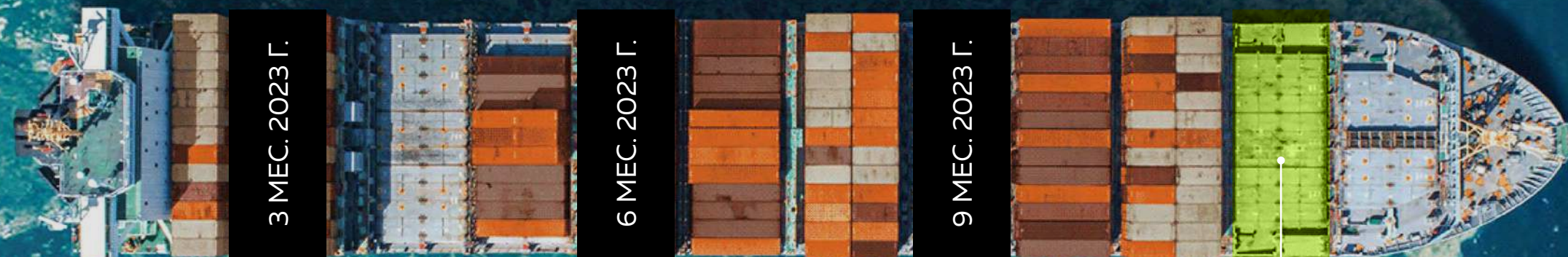


ПРЕЗЕНТАЦИЯ



ИНВЕСТИТОРАМ

12 МЕС. / 2023

ЛИДИРУЮЩИЕ ПОЗИЦИИ НА РЫНКЕ

ОДИН ИЗ
ЛИДЕРОВ В



РЕГИОНАХ
РОССИИ

К Л Ю Ч Е В Ы Е
Ф А К Т Ы
о компании

70%
СРЕДНЕГОДОВОЙ
ПРИРОСТ
ВЫРУЧКИ²

>1 200
КЛИЕНТОВ³

>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 России¹, среднегодовой прирост выручки – 70%²

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 России¹ товара

¹ в России отсутствует производство товара и его аналогов.

² за последние три года.

³ у группы компаний (ООО «СЕЛЛ-Сервис» и ООО «СЕЛЛ-Сервис Хорека»)

КЛЮЧЕВЫЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ

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.

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»)¹.

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 дистрибуция 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.



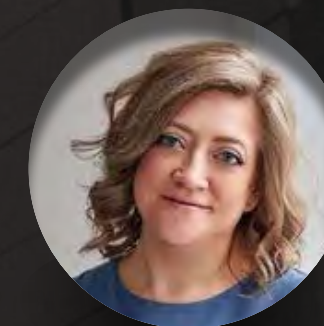
ПЕТУШКОВ ВИКТОР
КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР

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.

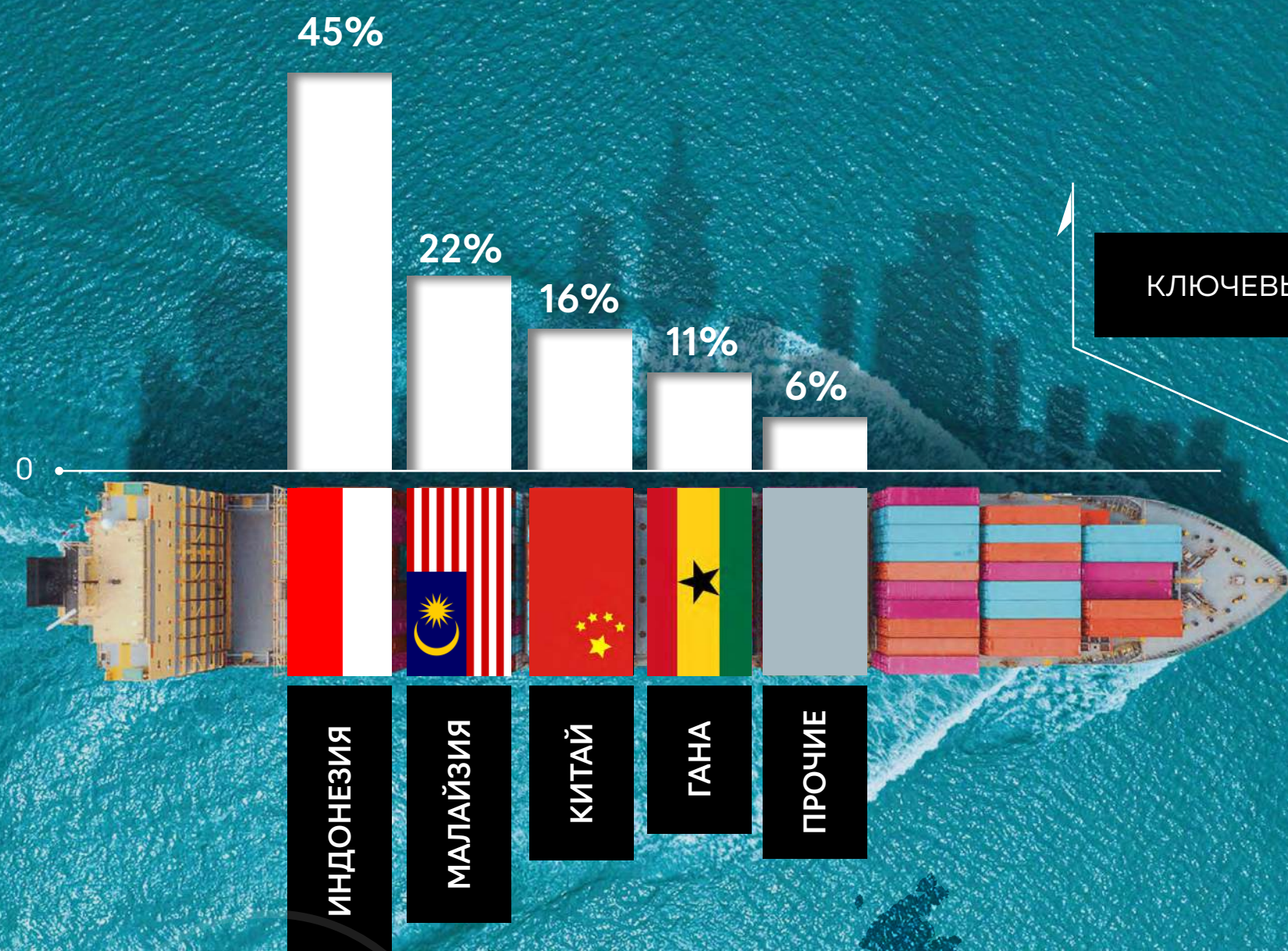
СТРУКТУРА ИМПОРТА

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



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



¹ 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%.

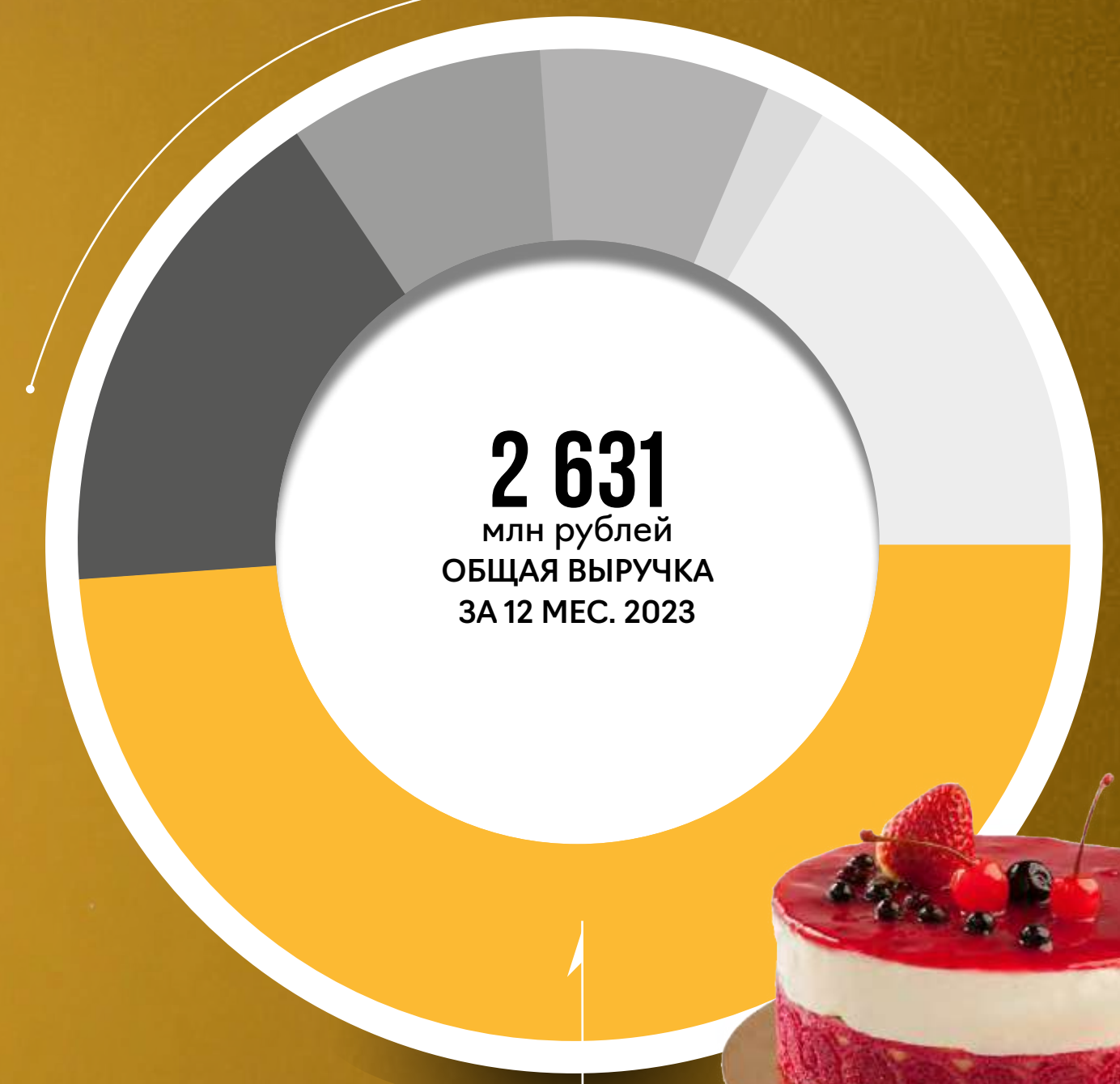
При этом, текущий портфель реализуемых товаров превышает 700 номенклатурных позиций, что позволяет эмитенту диверсифицировать выручку под быстроменяющиеся рыночные условия.

СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ

в разрезе направлений деятельности



- 18% – ОПТОВЫЕ КОМПАНИИ
- 9% – ПРОИЗВОДИТЕЛИ НАПИТКОВ
- 8% – МОЛОЧНЫЕ ПРОИЗВОДСТВА
- 3% – HORECA
- 9% – ПРОЧИЕ¹



КОНДИТЕРСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ 53%

¹ молочная промышленность, фармацевтика и БАД, рыбная промышленность и т.д.

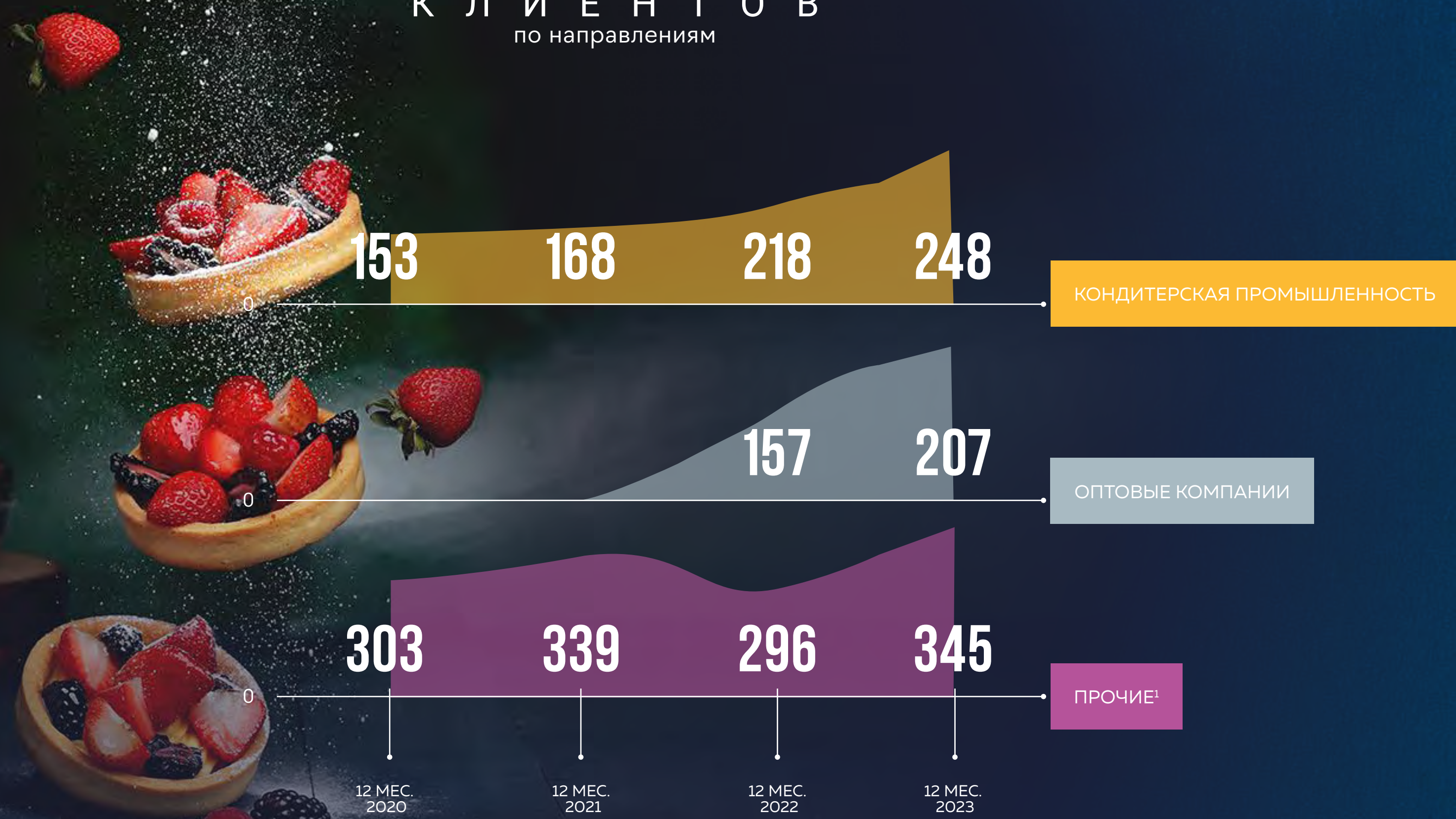
Количество активных бизнес-партнеров растет от одного периода к другому: 1200 клиентов — результат, которого удалось достичь ООО «СЕЛЛ-Сервис» и ООО «СЕЛЛ-Сервис Хорека».

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



кондитерская промышленность

оптовые компании

прочие¹

¹ 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.

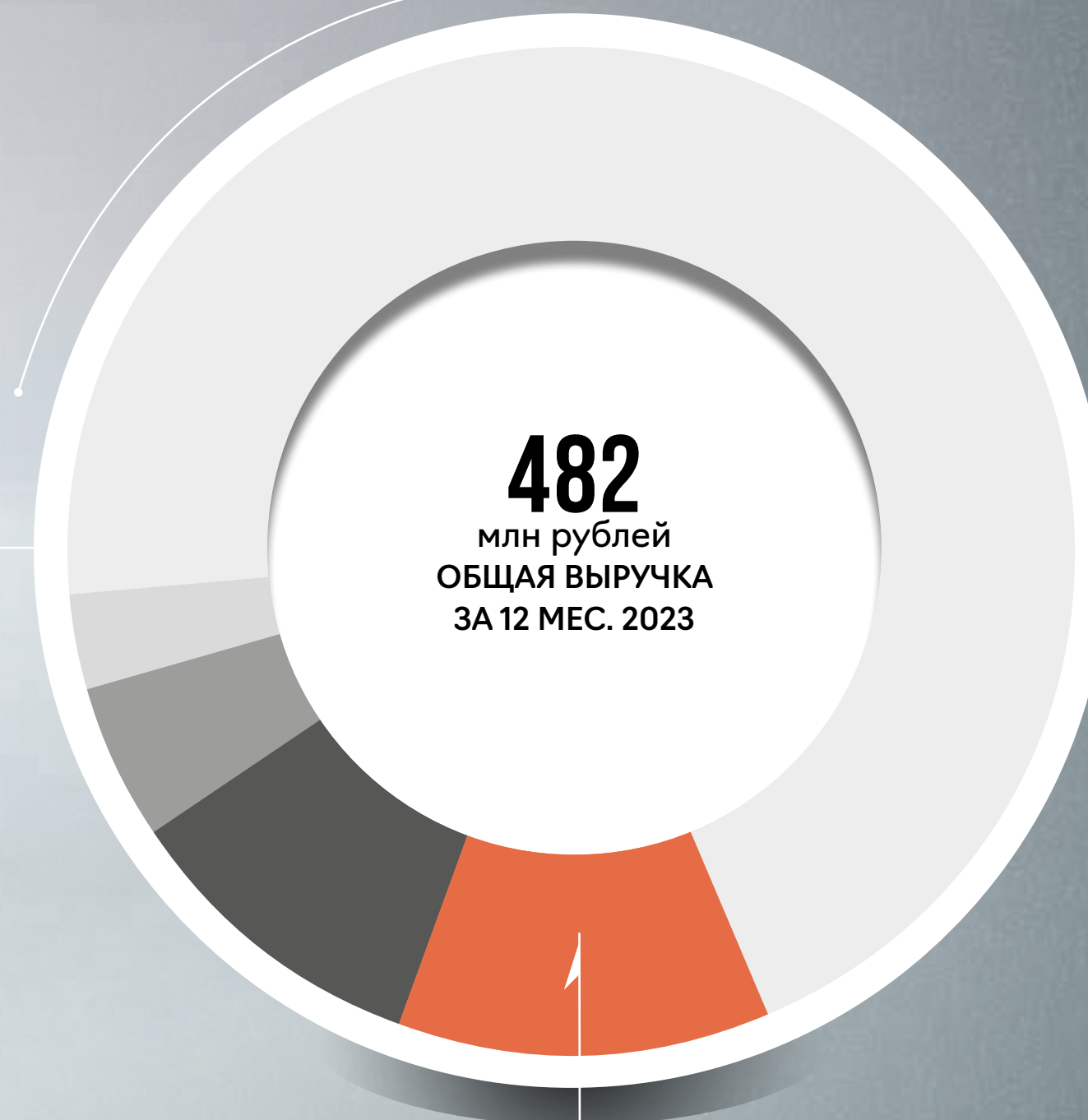
Устойчивая тенденция развития направления от периода к периоду наблюдается как в суммовом, так и в количественном выражении.



249

12 МЕС.
2022

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



ООО «КЕМИКАЛ ТРЕЙД»
54 МЛН РУБ.

11 %

СТРУКТУРА
ВЫРУЧКИ
ПО КЛИЕНТАМ

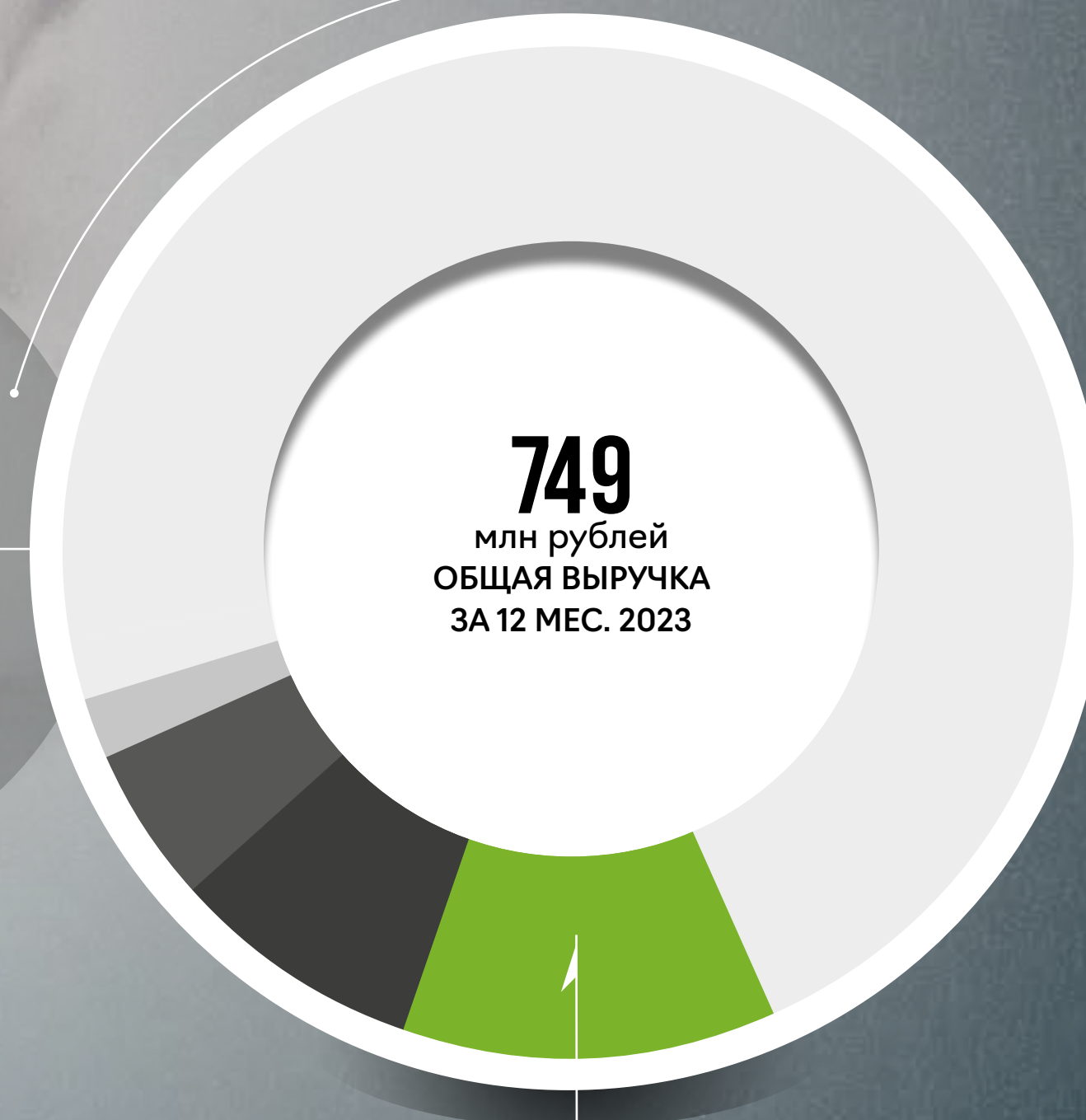
прочих направлений¹

ПРОЧИЕ
НАПРАВЛЕНИЯ

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



- 8% – АО «АБ ИНБЕВ ЭФЕС»
- 5% – ООО «ПКФ ПРОКСИМА»
- 2% – ООО «МОЛОКО ЗАУРАЛЬЯ»
- 73% – ПРОЧИЕ



ООО «ФРОНЕРИ РУС»
90 МЛН РУБ.

12%

¹ молочная и рыбная промышленности, Ногеса, фармацевтика, производство напитков, мороженого, БАДов и прочие.

РЫНОЧНЫЕ ПОЗИЦИИ

СТРУКТУРА ПРОИЗВОДСТВА КОНДИТЕРСКИХ ИЗДЕЛИЙ В РОССИИ в 2023 г.

МУЧНЫЕ [%] **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

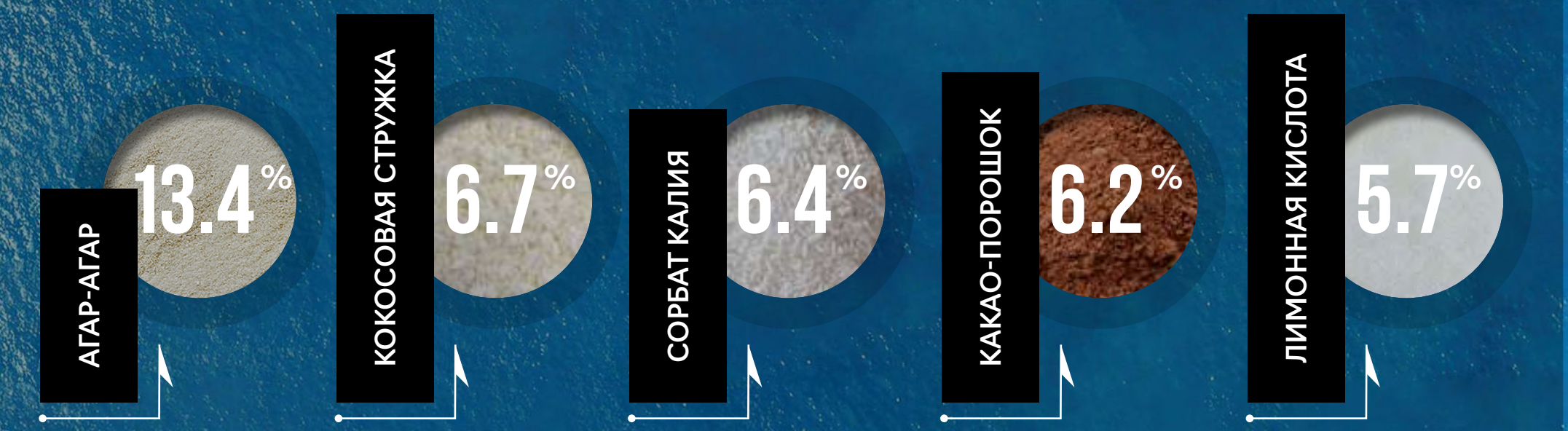


Основными конкурентами эмитента являются крупные торговые и производственные компании, занимающиеся реализацией товаров для кондитерской промышленности.

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
Валюта баланса	317 524	464 933	817 624
Основные средства	17 237	11 811	21 881
Собственный капитал	118 741	182 194	247 358
Запасы	150 562	215 456	394 861
Дебиторская задолженность	145 578	234 423	395 356
Кредиторская задолженность	43 217	17 379	70 023
Финансовый долг	140 099	254 711	488 745
долгосрочный	54 504	77 067	484 941
краткосрочный	85 595	177 644	3 804
Выручка	907 451	1 556 320	2 630 930
Валовая прибыль	150 919	266 352	405 645
Операционная прибыль	79 573	134 989	170 565
Чистая прибыль	53 685	71 044	81 984
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.

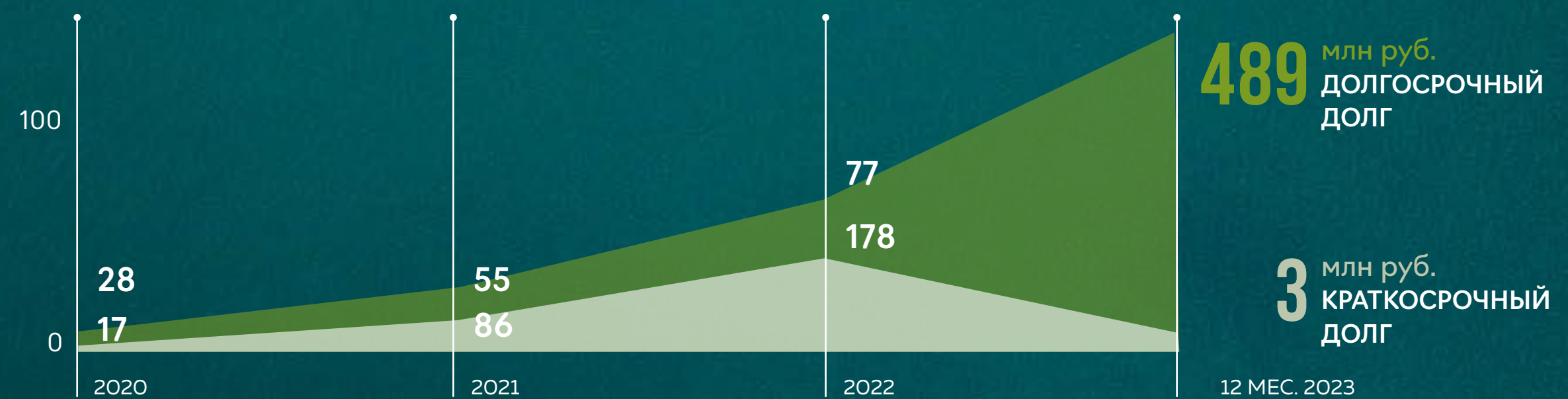
В целом, структура баланса высоко ликвидна, коэффициент текущей ликвидности составил 10,3х.

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
Долгосрочный финансовый долг	54 504	77 067	484 941
АО «Альфа-Банк»	60 595	177 644	3 804
Прочие	25 000	—	—
Краткосрочный финансовый долг	85 595	177 644	3 804
ИТОГО ФИНАНСОВЫЙ ДОЛГ	140 099	254 711	488 745

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%

П Л А Н Ы

на 2024 год

СНИЖЕНИЕ ЗАВИСИМОСТИ ОТ «КАКАО-ПОРОШКА»

РАСШИРЕНИЕ КЛИЕНТСКОЙ БАЗЫ

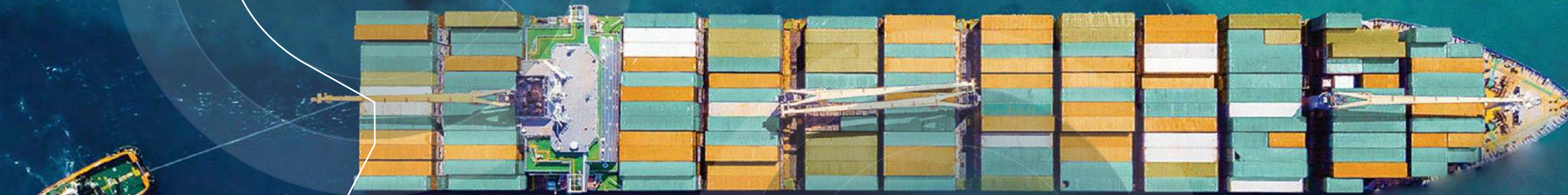
ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА КЛИЕНТОВ

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
Падение цены и колебания курса рубля	<ul style="list-style-type: none"> Риски нивелируются стабильным спросом, высоко диверсифицированным портфелем продаж, переключением роста закупочных цен на отпускную цену.
Отказ судоходных компаний от доставки грузов	<ul style="list-style-type: none"> С рядом крупных судоходных компаний сотрудничество продолжается, например, с FESCO. При этом ООО «СЕЛЛ-Сервис» увеличивает количество логистических операторов.
Риски дефляции цен на продукты	<ul style="list-style-type: none"> ООО «СЕЛЛ-Сервис» реализует широкий ассортимент продукции – более 700 наименований. При дефляции цен эмитент оперативно перераспределяет вложения средств в товар, чтобы сохранить доходность.
Инфляция	<ul style="list-style-type: none"> 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.
Транзакционный риск	<ul style="list-style-type: none"> 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.
Прекращение контрактов с поставщиками сырья	<ul style="list-style-type: none"> 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.

ПАРАМЕТРЫ ВЫПУСКОВ ОБЛИГАЦИЙ

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

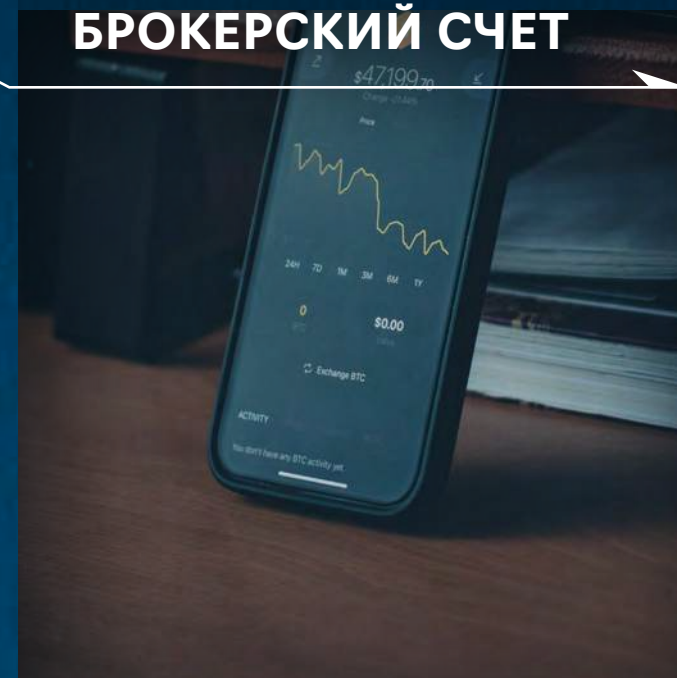
	ПЕРВЫЙ ВЫПУСК	ВТОРОЙ ВЫПУСК	ТРЕТИЙ ВЫПУСК
Серия	СЕЛЛ-Сервис-БО-П01	СЕЛЛ-СЕРВИС-БО-П02	СЕЛЛ-СЕРВИС-БО-01
Номер	4B02-01-00645-R-001P от 16.02.2022	4B02-02-00645-R-001P от 26.05.2023	4B02-01-00645-R от 19.12.2023
ISIN	RU000A104KM0	RU000A106C50	RU000A107GT6
Объем эмиссии	65 руб.	150 млн руб.	250 млн руб.
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 ¹	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.

¹ 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»¹



- **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 / +7 (383) 349-57-76

¹ 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



По вопросам приобретения облигаций
ЮНИСЕРВИС КАПИТАЛ

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

www.uscapital.ru



**РАСКРЫТИЕ
ИНФОРМАЦИИ**

[смотреть](#)

**КАРТОЧКА
КОМПАНИИ**

[смотреть](#)

**РАЗДЕЛ
ИНВЕТОРАМ**

[смотреть](#)

**ПРЕДСТАВИТЕЛЬ
ВЛАДЕЛЬЦЕВ ОБЛИГАЦИЙ**

[смотреть](#)