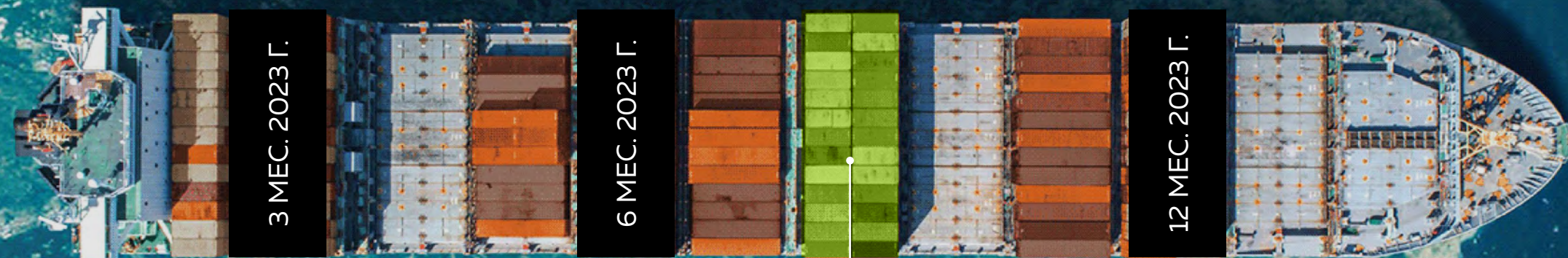


ПРЕЗЕНТАЦИЯ



ИНВЕСТИТОРАМ

9 МЕС. / 2023

# ПАРАМЕТРЫ НОВОГО ВЫПУСКА

## ЦЕЛИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

Пополнение оборотных средств для увеличения объема закупа продукции и объема продаж, соответственно.

# ИНВЕСТИЦИИ



НАЧАЛО РАЗМЕЩЕНИЯ: 26 ДЕКАБРЯ 2023 Г.

НАИМЕНОВАНИЕ 3-ГО ВЫПУСКА: СЕЛЛ-СЕРВИС-БО-01

НОМЕР ВЫПУСКА: 4B02-01-00645-R ОТ 19.12.2023

**19,5%**  
годовых с 1 по 16 к.п.  
СТАВКА  
КУПОННОГО  
ДОХОДА

- Количество облигаций выпуска **250 000 шт.**
- Номинал одной облигации **1 000 руб.**
- Срок обращения **1 440 дней**
- Купонный период **30 дней**
- Доходность (YTM) – **21,35%**
- Безотзывная оферта в дату окончания **16 к.п.** с возможным пересмотром ставки купона
- Дюрация к оферте – **1,17 лет**
- Call-опцион в дату окончания **30 к.п.**
- Амортизация по **7,5%** в даты окончания **33, 36, 39, 42, 45 к.п.** и **62,5%** в дату окончания **48 к.п.**

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

ОРГАНИЗАТОР/АНДЕРРАЙТЕР:  
ООО «ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ  
«ЮНИСЕРВИС КАПИТАЛ»

СООРГАНИЗАТОР: АО «МСП БАНК»

ПРЕДСТАВИТЕЛЬ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ОБЛИГАЦИЙ:  
ООО «ЮЛКМ»

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

# ЛИДИРУЮЩИЕ ПОЗИЦИИ НА РЫНКЕ

ОДИН ИЗ  
ЛИДЕРОВ В

# 63

РЕГИОНАХ  
РОССИИ



**60%**  
СРЕДНЕГОДОВОЙ  
ПРИРОСТ  
ВЫРУЧКИ<sup>2</sup>

**>1 100**  
КЛИЕНТОВ<sup>3</sup>

**>940**  
наименований  
АССОРТИМЕНТ  
ТОВАРОВ

«СЕЛЛ-Сервис» – лидер среди прямых импортёров пищевого сырья и ингредиентов на региональном рынке Сибири и Дальнего Востока с 14-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 +60%<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** 67 регионов, включая 63 региона России, а также Республику Беларусь, Армению, 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 14-летний опыт работы и ведя активную экспансию в последние 6 лет, эмитент завоевал лидирующие позиции более, чем в 63 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

**В феврале 2023 г.** «Эксперт РА» подтвердило рейтинг на уровне ruBB+, прогноз – стабильный.

**В мае 2023 г.** эмитент присоединился к союзу производителей пищевых ингредиентов.

**В июне 2023 г.** был размещен второй облигационный выпуск эмитента объемом 150 млн руб.

# 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

## 48

## ЧЕЛОВЕК ШТАТ



**НОВАК ПЕТР**  
УЧРЕДИТЕЛЬ,  
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР<sup>1</sup>

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



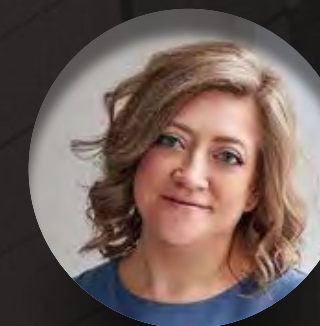
**ПЕТУШКОВ ВИКТОР**  
КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР

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.



**СЕЛЕЗНЕВА ЕЛЕНА**  
ГЛАВНЫЙ БУХГАЛТЕР

Одним из основных достижений работы в ООО «СЕЛЛ-Сервис» является безупречное прохождение аудиторских проверок компании за последние 5 лет.



**ИЗОТОВА ЛАРИСА**  
РУКОВОДИТЕЛЬ ОБОСОБЛЕННОГО  
ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ / МОСКВА

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

<sup>1</sup> Занимает должность генерального директор с 13.11.2023 (ранее являлся директором компании).

# 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.

### ГОЛОВНОЙ ОФИС КОМПАНИИ

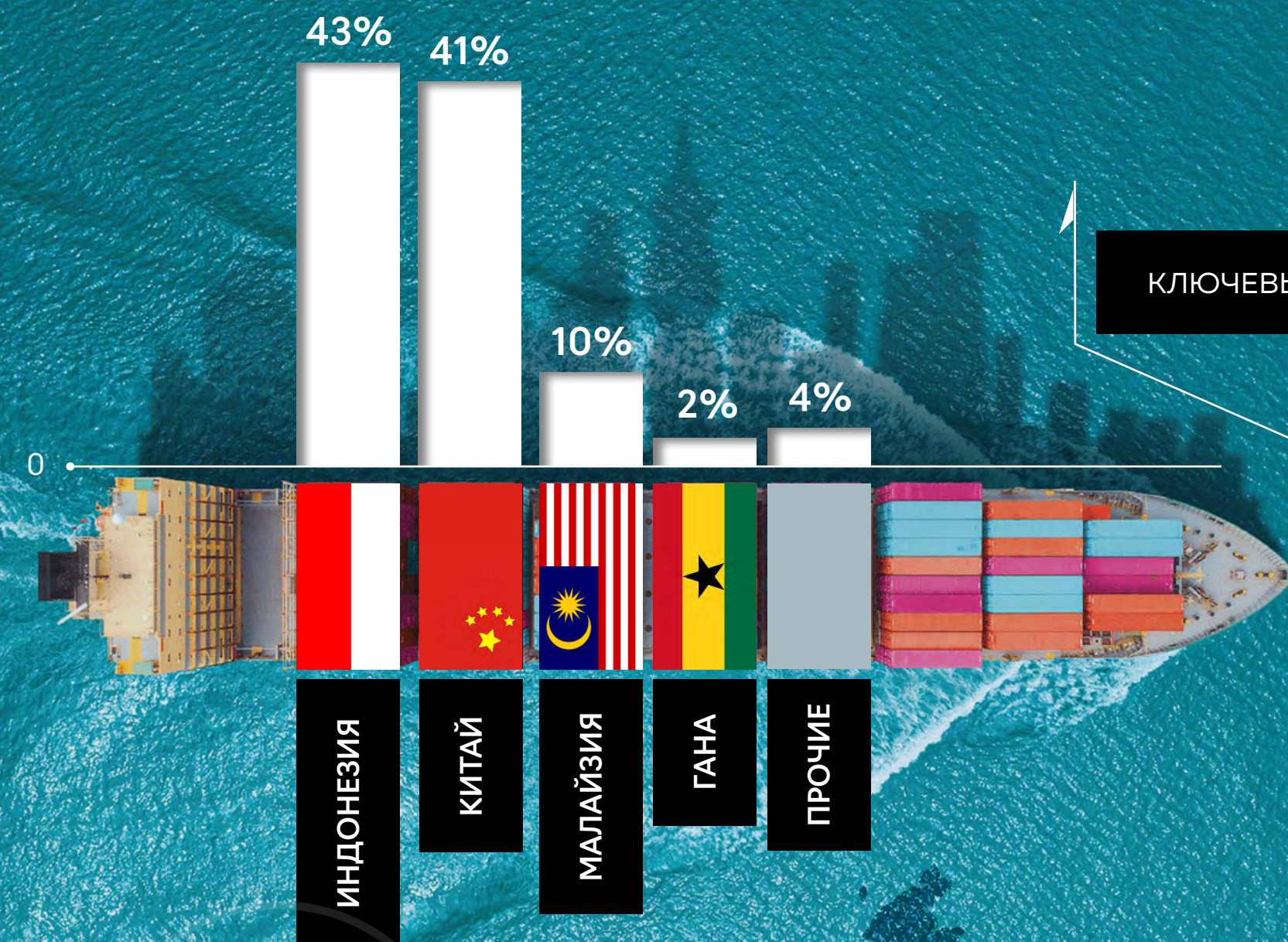
находится в Новосибирске, обособленное подразделение в Москве.

# ИМПОРТ И ЛОГИСТИКА

Продукция, поставляемая ООО «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.

## СТРУКТУРА ИМПОРТА

в разрезе стран по итогам  
9 мес. 2023 года



### 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 63 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, реализуемой ООО «СЕЛЛ-Сервис», составляет 940 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 53% выручки по итогам 9 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 60%, что позволило эмитенту по итогам 12 месяцев 2022 г. превзойти показатель за 2021 год на 72%, превысив знаковый рубеж в 1 млрд руб. с показателем 1,56 млрд руб. По итогам 9 мес. 2023 г. выручка составила 1 816,8 млн руб. (+62,2% к АППГ).

## 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

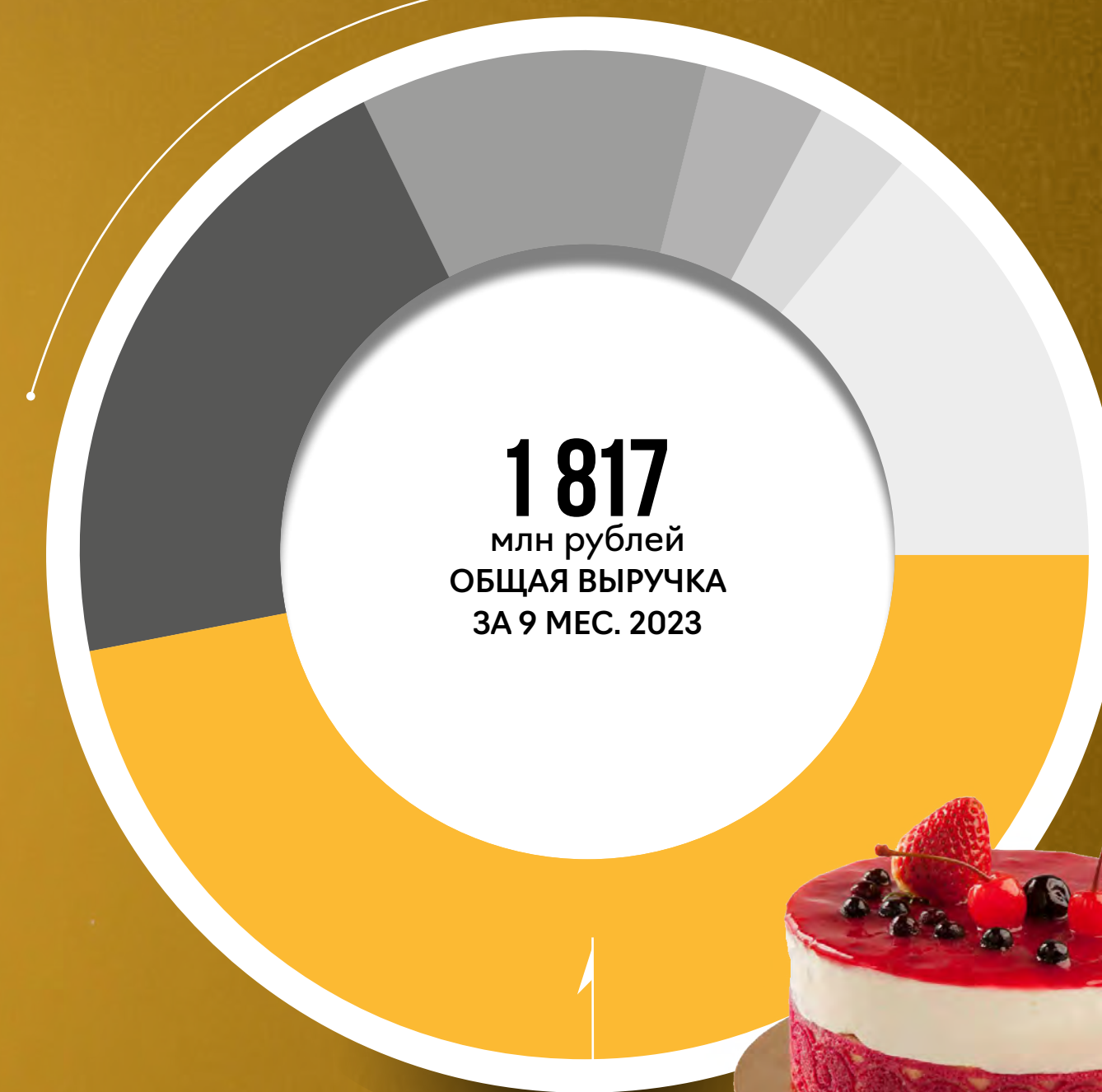
данного направления по итогам деятельности за 9 мес. 2023 года составила 47%.

При этом, текущий портфель реализуемых товаров составляет 940 номенклатурных позиций, что позволяет ООО «СЕЛЛ-Сервис» диверсифицировать свою выручку под быстроменяющиеся рыночные условия.

## СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ

в разрезе направлений деятельности

- 21% – ОПТОВЫЕ КОМПАНИИ
- 11% – ПРОИЗВОДИТЕЛИ НАПИТКОВ
- 4% – МОЛОЧНЫЕ ПРОИЗВОДСТВА
- 3% – HOReCA
- 14% – ПРОЧИЕ<sup>1</sup>



КОНДИТЕРСКАЯ  
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

**47%**

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

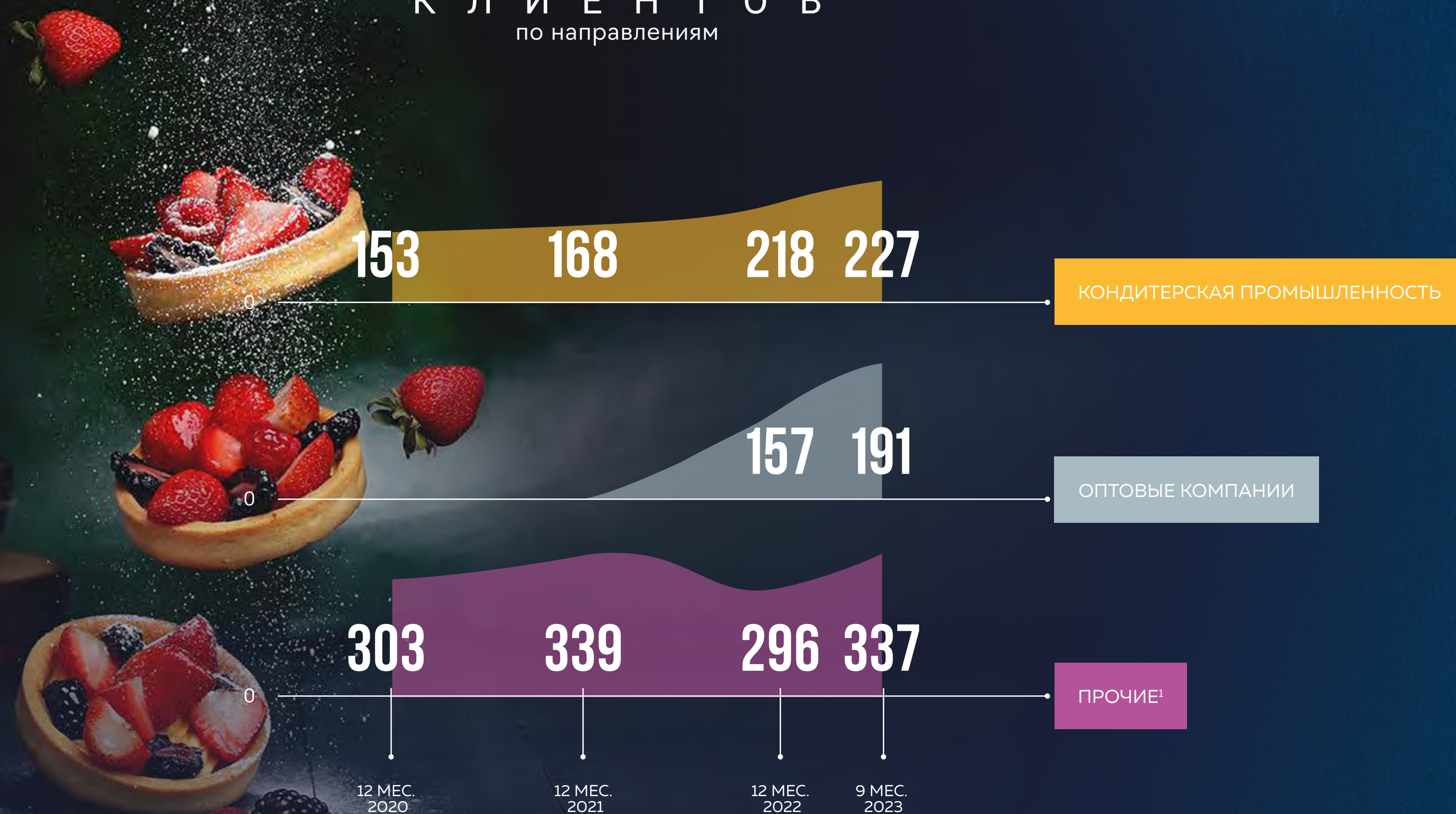
Количество активных бизнес-партнеров растет от одного периода к другому: более 1 100 клиентов – результат, которого удалось достичь группе компаний (ООО «СЕЛЛ-Сервис» и ООО «СЕЛЛ-Сервис Хорека»).

На долю ООО «СЕЛЛ-Сервис» по итогам 9 мес. 2023 г. приходится 755 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 за 9 мес. 2023 г. составили 47% в общей выручке.

# КОНДИТЕРСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

Клиентская база кондитерского направления высоко диверсифицирована, по данным на 30.09.2023 количество покупателей составило 227.

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

## СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ ПО КЛИЕНТАМ

кондитерского направления



ООО «КДВ-ГРУПП»  
70 МЛН РУБ. **8%**

СТРУКТУРА  
ВЫРУЧКИ  
ПО КЛИЕНТАМ

направления «Оптовые компании»

**ОПТОВЫЕ  
КОМПАНИИ**

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

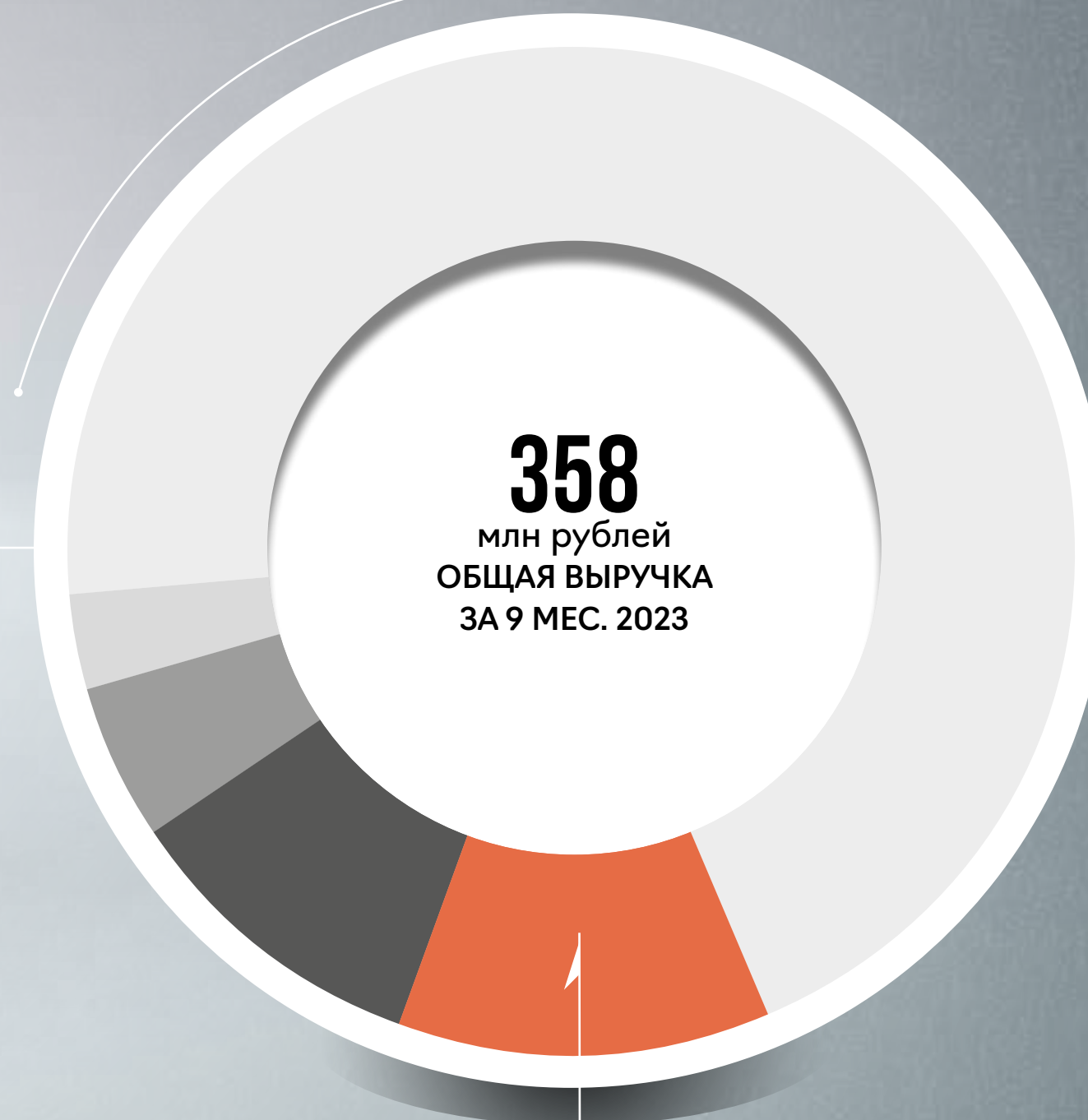
Устойчивая тенденция развития направления от периода к периоду наблюдается как в суммовом, так и в количественном выражении.



249

12 МЕС.  
2022

- 10% – ООО «ЮГООПТТОРГ»
- 5% – ИП ЗАХАРОВ А.А.
- 3% – ООО «БАЛАНС ПРО»
- 70% – ПРОЧИЕ



ООО «КЕМИКАЛ ТРЕЙД»  
43 МЛН РУБ.

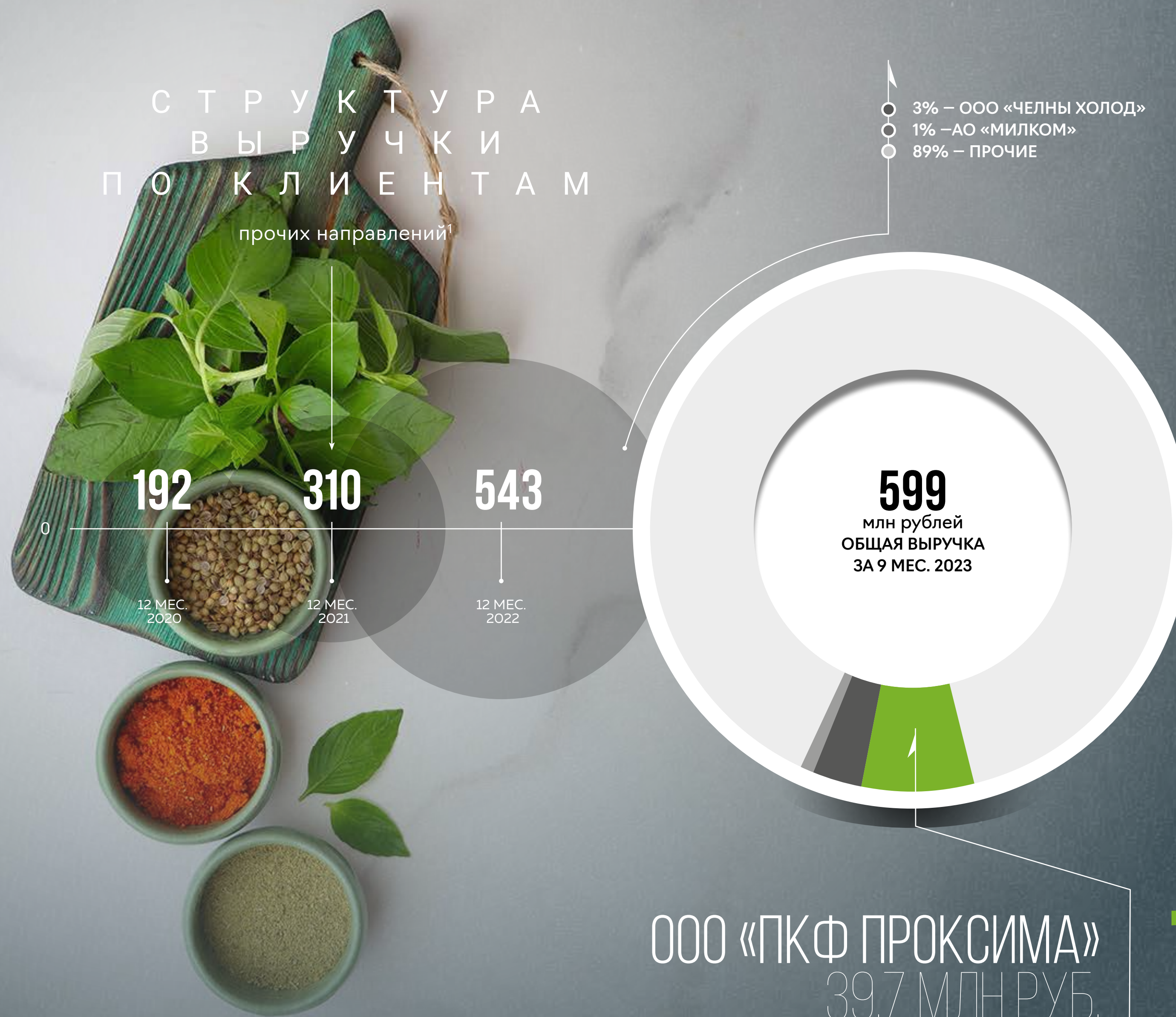
**12%**

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 2022 г.

**МУЧНЫЕ** <sup>%</sup> **52**



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

До 50% выручки эмитента приходится на направление кондитерской промышленности, включая какао-порошок (41%). Объем кондитерского рынка РФ в 2022 году составил 3,7 млн тонн.

В 2022 г. продажи кондитерских изделий в стране выросли на 1,9%. Значительно выросла реализация шоколада и прочих кондитерских изделий с какао: несмотря на высокую стоимость, шоколадная продукция остается популярной, воспринимается

как более полезное лакомство. Какао-порошок является самой крупной номенклатурной позицией в выручке эмитента с долей около 41%, что соответствует доле на уровне 5,5% от совокупного импорта какао-порошка в РФ. Второе место занимают кислоты (лимонная и молочная) с долей в выручке в 17%. За счёт существенно меньшего объема рынка в сравнении с рынком какао, доля эмитента в структуре импорта лимонной кислоты достигает 1,8%.

В Ы Р У Ч К А  
за 2022 г.

МЛРД РУБ.  
СЕЛЛ-СЕРВИС **1.6**



**ОДИН  
ИЗ ЛИДЕРОВ  
НА РЫНКЕ**

Сибири и Дальнего Востока  
среди прямых импортёров  
пищевой продукции.

ОСНОВНЫЕ  
КОНКУРЕНТЫ

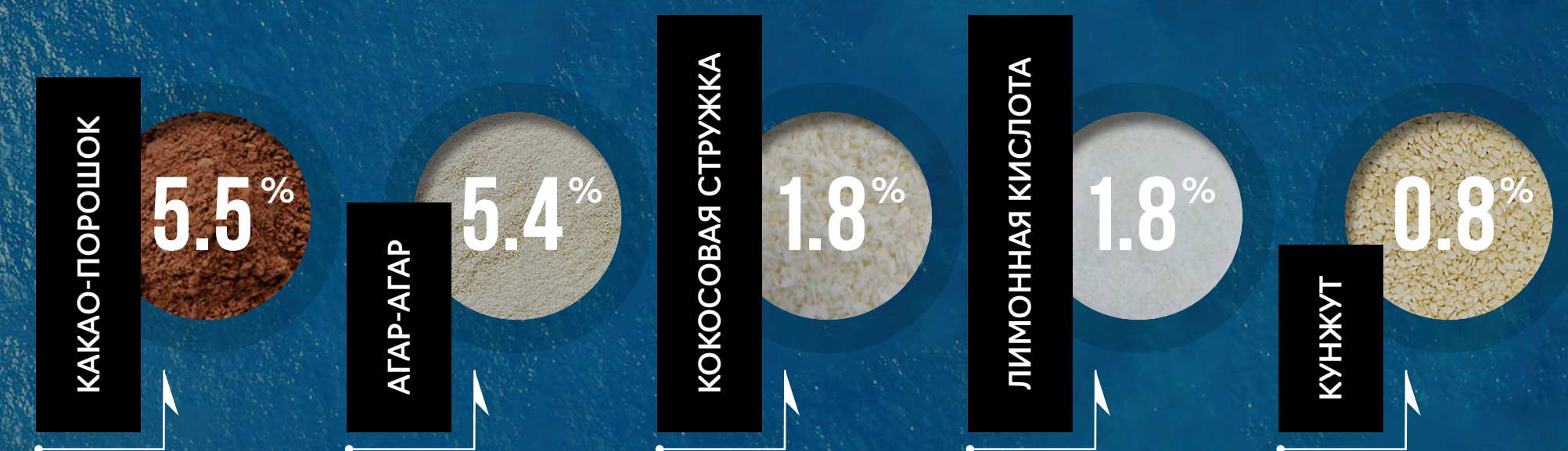


Основными конкурентами эмитента являются крупные торговые и производственные компании, занимающиеся реализацией товаров для кондитерской промышленности.

Какао-порошок является самой крупной номенклатурной позицией в выручке эмитента с долей около 41%, что соответствует доле на уровне 5,5% от совокупного им-

порта какао-порошка в РФ. Второе место занимают кислоты (лимонная и молочная) с долей в выручке в 17%. За счёт существенно меньшего объема рынка в сравнении с рынком какао, доля эмитента в структуре импорта лимонной кислоты достигает 1,8%.

ДОЛЯ ООО «СЕЛЛ-СЕРВИС»  
НА РЫНКЕ РФ



<sup>1</sup> в 2022 году компания прекратила деятельность в России.



# 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 свою продукцию клиентам по всей России, а также в Республике Беларусь, Армении, Казахстане и Узбекистане. Прямые контракты с федеральными и локальными сетями – более 1 100 клиентов у группы компаний (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 60%.

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.	31.12.20	31.12.21	31.12.22	30.09.23
<b>Валюта баланса</b>	<b>127 173</b>	<b>317 524</b>	<b>464 933</b>	<b>759 719</b>
Основные средства	10 444	17 237	11 811	12 453
Собственный капитал	59 023	118 741	182 194	283 020
<b>Запасы</b>	<b>38 838</b>	<b>150 562</b>	<b>215 456</b>	<b>418 732</b>
Дебиторская задолженность	75 835	145 578	234 423	319 340
Кредиторская задолженность	13 191	43 217	17 379	53 160
<b>Финансовый долг</b>	<b>45 299</b>	<b>140 099</b>	<b>254 711</b>	<b>418 957</b>
долгосрочный	28 266	54 504	77 067	235 269
краткосрочный	17 033	85 595	177 644	183 688
<b>Выручка</b>	<b>555 079</b>	<b>907 451</b>	<b>1 556 320</b>	<b>1 816 795</b>
Валовая прибыль	71 694	150 919	266 352	325 170
Операционная прибыль	29 871	79 573	134 989	163 047
<b>Чистая прибыль</b>	<b>20 820</b>	<b>53 685</b>	<b>71 044</b>	<b>108 987</b>
EBITDA Adj LTM	—	—	138 083	194 702
Валовая рентабельность	12,9%	16,6%	17,1%	17,9%
Операционная рентабельность	5,4%	8,8%	8,7%	9,0%
Рентабельность деятельности	3,8%	5,9%	4,6%	6,0%
Чистый долг / EBITDA Adj LTM	—	—	1,84	2,13
Долг / Выручка LTM	0,08	0,15	0,16	0,19
Долг / Собственный капитал	0,77	1,18	1,4	1,48
ICR	15,82	13,24	5,52	5,37
КТЛ	3,81	2,31	2,30	3,13

**Ключевые показатели финансово-хозяйственной деятельности «СЕЛЛ-Сервис» за 9 мес. 2023 г.** продемонстрировали существенный рост к 2022 г. Позитивная динамика относительно аналогичного периода прошлого года наблюдается по выручке (+16,7%), валовой и чистой прибылям (+22,1% и 53,4% соответственно).

Ключевыми причинами роста являются увеличение объемов продаж и ослабление курса рубля.

**Финансовый долг компании** на 30.09.2023 г. составил 419,0 млн рублей, увеличившись по сравнению с показателем за 2022 г. на 164 млн руб. за счет привлечения внешнего финансирования, в т.ч. облигационного займа.

**Собственный капитал эмитента** за 9 месяцев 2023 года увеличился на 55,3%: с 182,2 млн руб. на 31.12.2022 года до 283,0 млн руб. в текущем периоде.

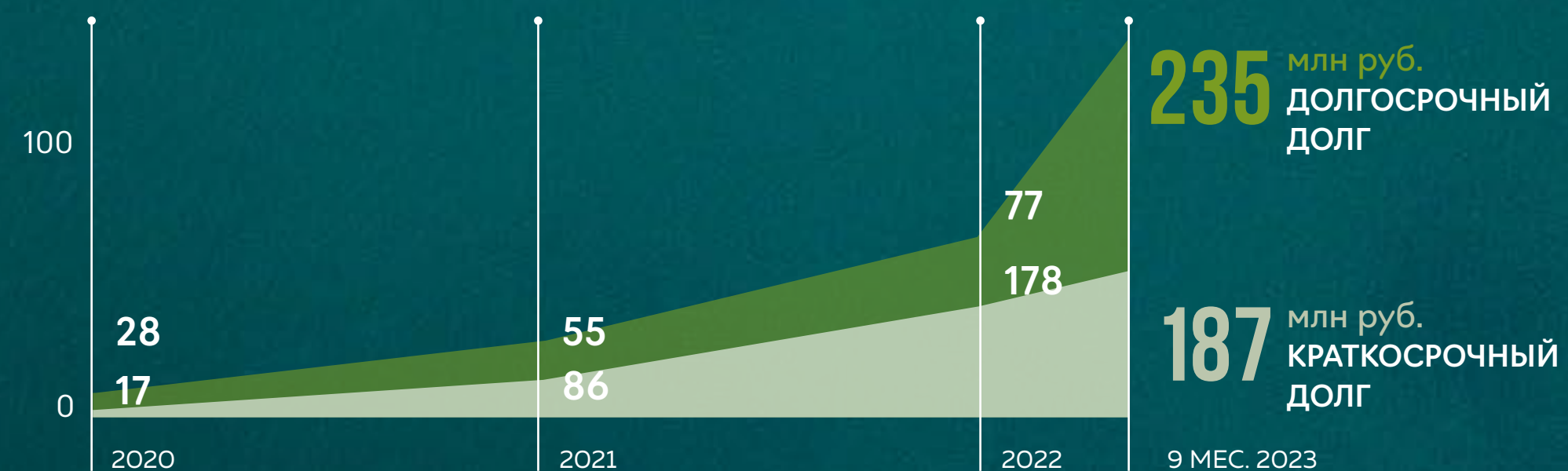
Следует отметить, что показатели долговой нагрузки находятся в пределах допустимых значений: Долг/Выручка LTM – 0,0,19x, Долг/Капитал – 1,48x, Чистый долг/EBITDA Adj LTM – 2,13x.

# КРЕДИТНАЯ ИСТОРИЯ

КРЕДИТОРЫ, ТЫС. РУБ.	31.12.2020	31.12.2021	31.12.2022	30.09.2023
Облигационный заем	—	—	65 000	215 000
Новак Петр Геннадьевич	28 266	54 504	12 067	20 269
<b>Долгосрочный финансовый долг</b>	<b>28 266</b>	<b>54 504</b>	<b>77 067</b>	<b>235 269</b>
АО «Альфа-Банк»	16 033	60 595	177 644	183 268
Прочие	1 000	25 000	—	420
<b>Краткосрочный финансовый долг</b>	<b>17 033</b>	<b>85 595</b>	<b>177 644</b>	<b>183 688</b>
<b>ИТОГО ФИНАНСОВЫЙ ДОЛГ</b>	<b>45 299</b>	<b>140 099</b>	<b>254 711</b>	<b>418 957</b>

По мере роста бизнеса эмитент увеличивает долговую нагрузку. Основной источник финансирования деятельности — заемные средства. На 30.09.2023 г. сумма финансового долга составила 419,0 млн рублей, из которых 51,3% приходится на два облигационных выпуска, 4,8% — займы собственника бизнеса Новак П.Г. Краткосрочная задолженность представлена кредитом от АО «Альфа-Банк».

## 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

### П Л А Н Ы до конца 2023 г. — на 2024 г.

СНИЖЕНИЕ ЗАВИСИМОСТИ ОТ «КАКАО-ПОРОШКА»

РАСШИРЕНИЕ КЛИЕНТСКОЙ БАЗЫ

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА КЛИЕНТОВ

РОСТ ПРОДАЖ ПО НОВОМУ АССОРТИМЕНТУ

ПЕРЕВОД КРУПНЫХ КЛИЕНТОВ В СТАТУС ПОСТОЯННЫХ

МАРКЕТИНГОВОЕ ПРОДВИЖЕНИЕ



# РИСКИ И ФАКТОРЫ УСТОЙЧИВОСТИ

Ввиду сложившейся геополитической ситуации в России с февраля 2022 г. компания столкнулась с рядом потенциальных макроэкономических рисков. 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>Волатильность курсов валют</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Компания освоила и применяет в работе инструменты хеджирования валютных рисков через биржевые фьючерсы и внебиржевые форварды для снижения зависимости от курсов валют.</li> </ul>
<b>Кассовые разрывы</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Эмитент подписал соглашения на факторинг с ООО «СОВКОМ-БАНК ФАКТОРИНГ», с АО «Райффайзенбанк» соглашение на этапе подписания. Факторинг будет использоваться при работе с покупателями, которые запрашивают отсрочку более чем на 30 дней, чтобы повысить оборачиваемость капитала. Также разработан модуль к 1С УТ по управлению закупками, что позволяет сделать продажи и закупки более прозрачными, и положительно влияет на оборачиваемость.</li> </ul>
<b>Сложности во взаимодействии с поставщиками</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>На сегодня нет сложностей во взаимоотношениях с поставщиками, хотя геополитический риск исключить нельзя. «СЕЛЛ-Сервис» сформировал крепкие и доверительные отношения с поставщиками, а также расширяет круг отечественных поставщиков.</li> </ul>
<b>Дефляция цен на продукты</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ООО «СЕЛЛ-Сервис» реализует широкий ассортимент продукции – более 940 наименований. При дефляции цен эмитент оперативно перераспределяет вложения средств в товар, чтобы сохранить доходность.</li> </ul>
<b>Транзакционный риск, международные переводы</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Компания заключила со всеми поставщиками дублирующие контракты в юанях и постепенно переводит все оплаты по импортным контрактам в юани. Оплаты по контрактам в долларах сегодня также оперативно исполняются банком-партнером эмитента.</li> </ul>

**ИТОГИ ОСВОЕНИЯ  
ИНВЕСТИЦИЙ**

Средства, привлеченные на пополнение оборотных средств, для увеличения объема продаж и снижения рисков, связанных с задержками поставок товаров (контейнерный кризис), позволили эмитенту увеличить объемы закупок товара, нарастить ассортиментную матрицу, расширить географию сбыта.

**ИНВЕСТИЦИОННАЯ  
ПРОГРАММА**

**П А Р А М Е Т Р Ы  
П Е Р В О Г О  
В Ы П У С К А**

**65**

млн руб.  
**ОБЪЕМ  
ВЫПУСКА**

**300**

млн руб.

**ОБЪЕМ  
ПРОГРАММЫ**

**16%**

Годовых  
**СТАВКА  
КУПОННОГО ДОХОДА**

- Количество облигаций выпуска **65 000 шт.**
- Номинал одной облигации **1 000 руб.**
- Срок обращения **1 080 дней**
- Купонный период **30 дней**
- Оферта **не предусмотрена**
- Call-опцион **через 1,5 года обращения**
- Амортизация **5% от ном. стоимости биржевой облигации на дату окончания 27, 30, 33 купонных периодов и 85% на дату окончания 36 купонного периода**

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

НАИМЕНОВАНИЕ ВЫПУСКА: СЕЛЛ-СЕРВИС-БО-П01

НОМЕР ВЫПУСКА: 4B02-01-00645-R-001P ОТ 16.02.2022

ISIN КОД: RU000A104KM0

«ЮНИСЕРВИС КАПИТАЛ»

ООО «ЮЛКМ»

**ИТОГИ ОСВОЕНИЯ  
ВЫПУСКА**

Эмитент освоил весь объем второго облигационного выпуска, закупив како-рошок, кокосовую стружку и агар-агар по выгодному курсу. Товары поступили на склады ООО «СЕЛЛ-Сервис» в августе – сентябре 2023 г.

Их реализация придется 4 кв. 2023 года или на сезон повышенного спроса. В этот период производители кондитерских изделий активно закупают сырье и ингредиенты для изготовления сладостей к Новому Году.

**ИНВЕСТИЦИОННАЯ  
ПРОГРАММА**

**ПАРАМЕТРЫ  
ВТОРОГО  
ВЫПУСКА**

**150**

млн руб.  
**ОБЪЕМ  
ВЫПУСКА**

**300**

млн руб.

**ОБЪЕМ  
ПРОГРАММЫ**

**15%**

годовых с 1 по 15 к.п., далее – 14%  
годовых с 16 по 36 к.п.

**СТАВКА  
КУПОННОГО ДОХОДА**

- Количество облигаций выпуска **150 000 шт.**
- Номинал одной облигации **1 000 руб.**
- Срок обращения **1 080 дней**
- Купонный период **30 дней**
- Оферта **не предусмотрена**
- Доходность (УТМ) – **15,5%**
- Call-опцион **досрочное погашение по усмотрению эмитента в дату окончания 24 к.п.**
- Амортизация **по 50% от номинальной стоимости биржевой облигации в даты окончания 31 и 36 купонных периодов**
- Дюрация – **2,28 лет**

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

**ОРГАНИЗАТОР ВЫПУСКА:  
ООО «ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ  
«ЮНИСЕРВИС КАПИТАЛ»**

**ПРЕДСТАВИТЕЛЬ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ОБЛИГАЦИЙ:  
ООО «ЮЛКМ»**

НАИМЕНОВАНИЕ ВЫПУСКА: СЕЛЛ-СЕРВИС-БО-ПО2

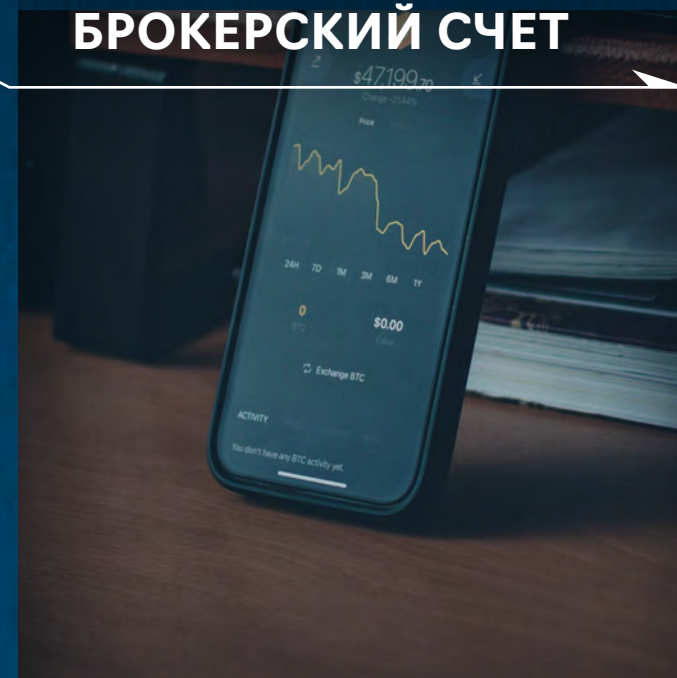
НОМЕР ВЫПУСКА: 4B02-02-00645-R-001P ОТ 26.05.2023

ISIN КОД: RU000A106C50

# 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](#)