



ИНВЕСТОРАМ

12 MEC. / 2024

ЛИДИРУЮЩИЕ ПОЗИЦИИ НА РЫНКЕ

К Л Ю Ч Е В Ы Е
Ф А К Т Ы
о компании

КРУПНЫЙ
ИГРОК В



РЕГИОНАХ
РОССИИ

63 %
СРЕДНЕГОДОВОЙ
ПРИРОСТ
ВЫРУЧКИ²

>1 200
КЛИЕНТОВ³

>1 000
наименований
АССОРТИМЕНТ
ТОВАРОВ

«СЕЛЛ-Сервис» — лидер среди прямых импортёров пищевого сырья и ингредиентов на региональном рынке Сибири и Дальнего Востока с 16-летним опытом работы. Компания ведёт активную экспансию с 2016 года, быстрыми темпами завоеывая рынок. Диверсифицированный пул клиентов и надёжные отношения с поставщиками, постоянный высокий спрос на товар ввиду его эксклюзивности в России¹, среднегодовой прирост выручки — 63%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**
62 региона 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 16-летний опыт работы и ведя активную экспансию в последние 10 лет, эмитент завоевал лидирующие позиции более, чем в 62 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.

2024

Оптимизация сети складских помещений: покупка склада в Москве, отказ от услуг ответственного хранения в Новосибирске и аренда собственного склада.

ООО «СЕЛЛ-Сервис» учредило дочернюю компанию в Узбекистане для развития продаж в странах Средней Азии.

2025

Погашен дебютный облигационный выпуск СЕЛЛ-Сервис-БО-П01, по бумагам СЕЛЛ-Сервис-БО-01 успешно проведена безотзывная оферта.

ООО «СЕЛЛ-Сервис» учредило дочернюю компанию в Казахстане.

Утверждено новое направление деятельности — реализация кормов для домашних животных.

2022

Компания разместила дебютный обл. выпуск на сумму 65 млн руб. и впервые получила кредитный рейтинг BB+|ru|, прогноз стабильный («Эксперт РА»).

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.

2023

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

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

2020

Запуск нового направления: дистрибуция одноразовой посуды для сферы общепита.

2021

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

2015

Начало внешне-экономической деятельности (ВЭД).

Первые импортные поставки какао-порошка из Малайзии и Нидерландов.

2018-19

Открытие обособленного подразделения в Москве.

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

КОМАНДА ПРОФЕССИОНАЛОВ

62 ЧЕЛОВЕКА
ШТАТ



НОВАК ПЕТР
УЧРЕДИТЕЛЬ,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР

Развивает компанию с момента её основания, осуществляет операционное руководство компанией.



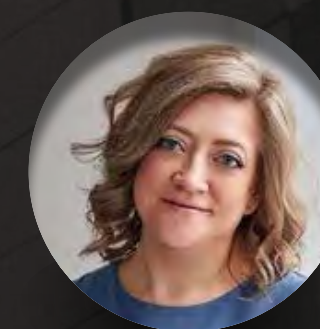
ПЕТУШКОВ ВИКТОР
КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР

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

Управляет процессами обучения и развития персонала, формирования корпоративной культуры.



СЕЛЕЗНЕВА ЕЛЕНА
ГЛАВНЫЙ БУХГАЛТЕР

Одно из основных достижений — высокое качество ведения бухгалтерского учёта, 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

Возглавляет с момента основания ОП в Москве. 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

Работает в сфере ВЭД с 2012 г. Является индивидуальным предпринимателем с 2019 г. С 2022г. сотрудничает с ООО «СЕЛЛ-Сервис» в качестве агента по ВЭД. 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



ГОЛОВНОЙ ОФИС
КОМПАНИИ

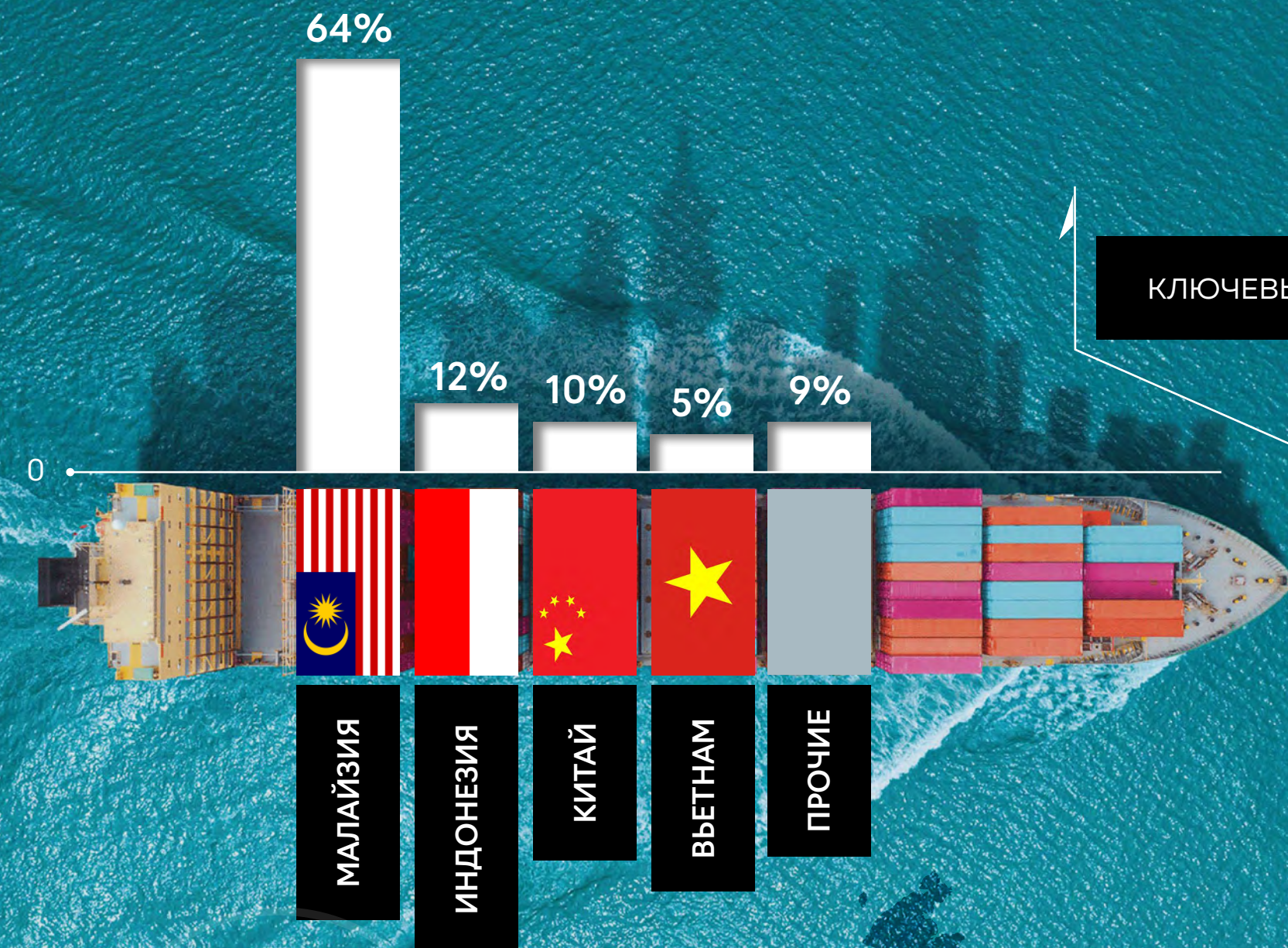
находится в Новосибирске, обособленные подразделения — в Москве, Московской области, Новосибирской области, две дочерние компании в Узбекистане и Казахстане. 6 складов расположены в Новосибирске, Омске, Москве, Краснодаре, Екатеринбург и в Артёме (Дальний Восток).

ИМПОРТ
И ЛОГИСТИКА

Продукция, поставляемая «СЕЛЛ-Сервис», уникальна для 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
12 мес. 2024 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
- PT Agrindo Surya Abadi / Индонезия
- Scandipakk — ранее Huhtamaki / Россия
- Givaudan / Швейцария
- Bell / Германия
- CP Kelco / Дания
- ЭКО РЕСУРС / Россия
- НаДо / Россия



ТОВАРЫ
ЗАВОЗЯТСЯ
через 3 порта¹

¹ а также автотранспортом со складов временного хранения

НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ

ООО «СЕЛЛ-Сервис» осуществляет свою деятельность в 62 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



38%



ДИНАМИКА РОСТА ВЫРУЧКИ

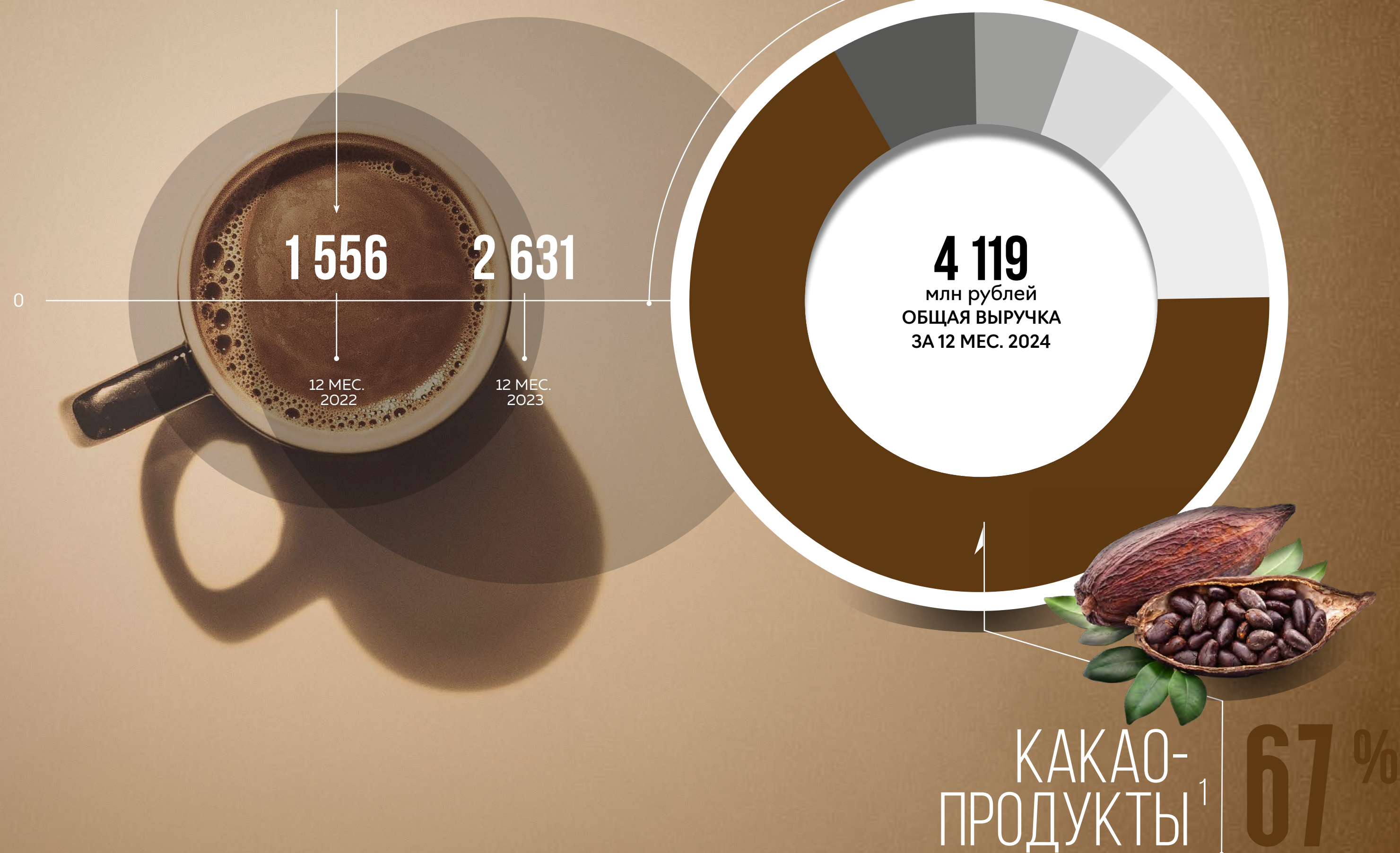
Текущий ассортимент реализуемой «СЕЛЛ-Сервис» продукции превышает 1 000 наименований, что позволяет эмитенту уверенно наращивать масштабы деятельности за счёт высокой диверсификации продуктового и клиентского портфеля.

ВИДЫ ПРОДУКЦИИ

Основу ассортимента эмитента составляют какао-продукты¹, на долю которых приходится 67% выручки по итогам 12 мес. 2024 года. Также существенную долю продуктового портфеля составляют орехи и сухофрукты с долей в общих продажах на уровне 8%.

СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ

в разрезе номенклатуры



¹ какао-порошок, какао-масло и какао тёртое

СРЕДНЕГОДОВОЙ ПРИРОСТ ВЫРУЧКИ

Среднегодовой прирост выручки за три последних завершённых года составляет 63%, что позволило эмитенту по итогам 12 месяцев 2024 года превзойти показатель за 2023 год на 57%, превысив знаковый рубеж в 4 млрд руб. с результатом в 4 119 млн руб.

НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

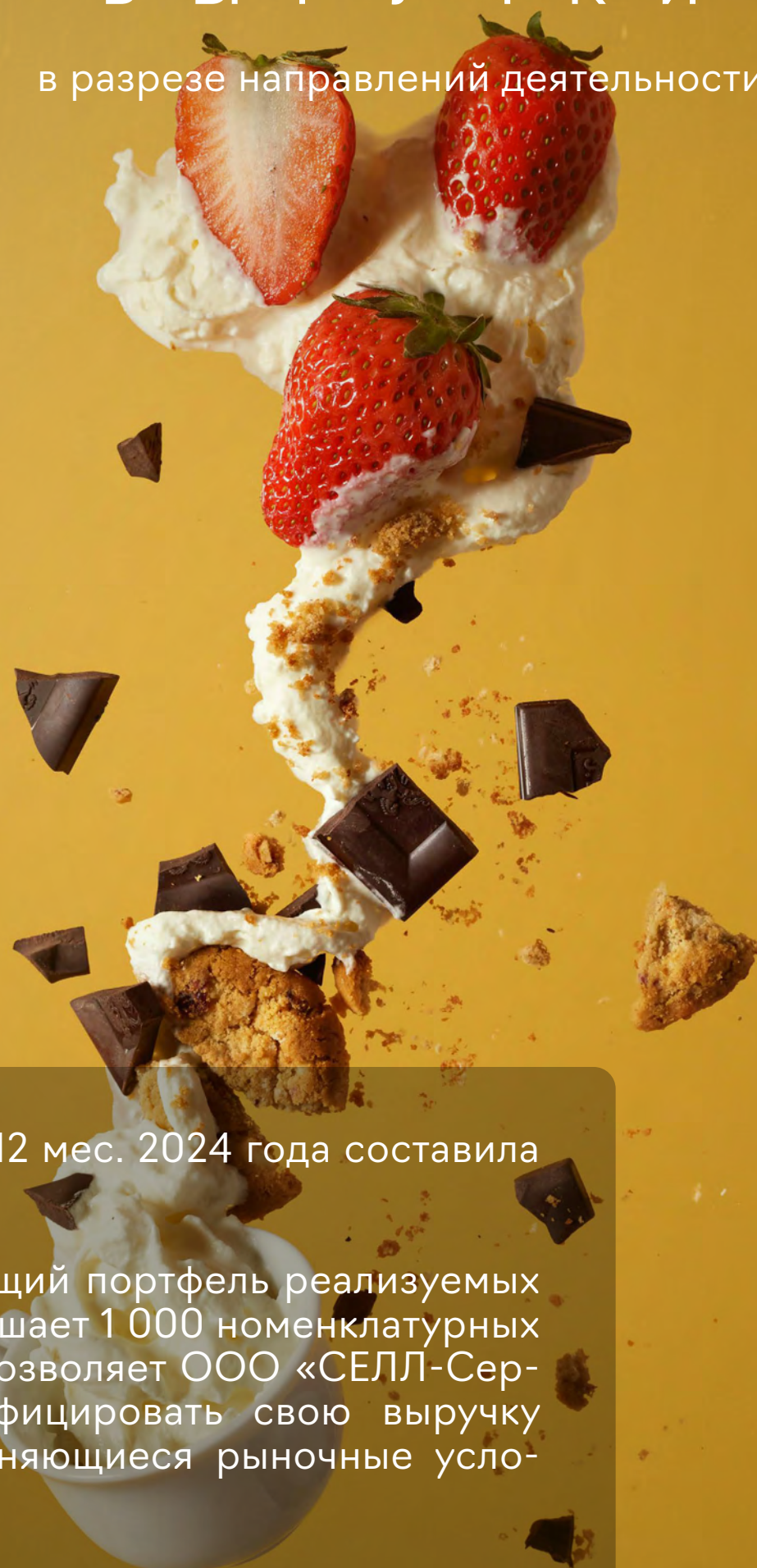
Компания «СЕЛЛ-Сервис» занимается продажами пищевых ингредиентов для предприятий кондитерской промышленности, молочного производства, производителей напитков и компаний, осуществляющих деятельность в секторе HoReCa. Эмитент является одним из лидеров в Сибирском федеральном округе по обеспечению сырьём предприятий кондитерской промышленности. Доля в общей выручке этого направления по итогам де-

ятельности за 12 мес. 2024 года составила 58%.

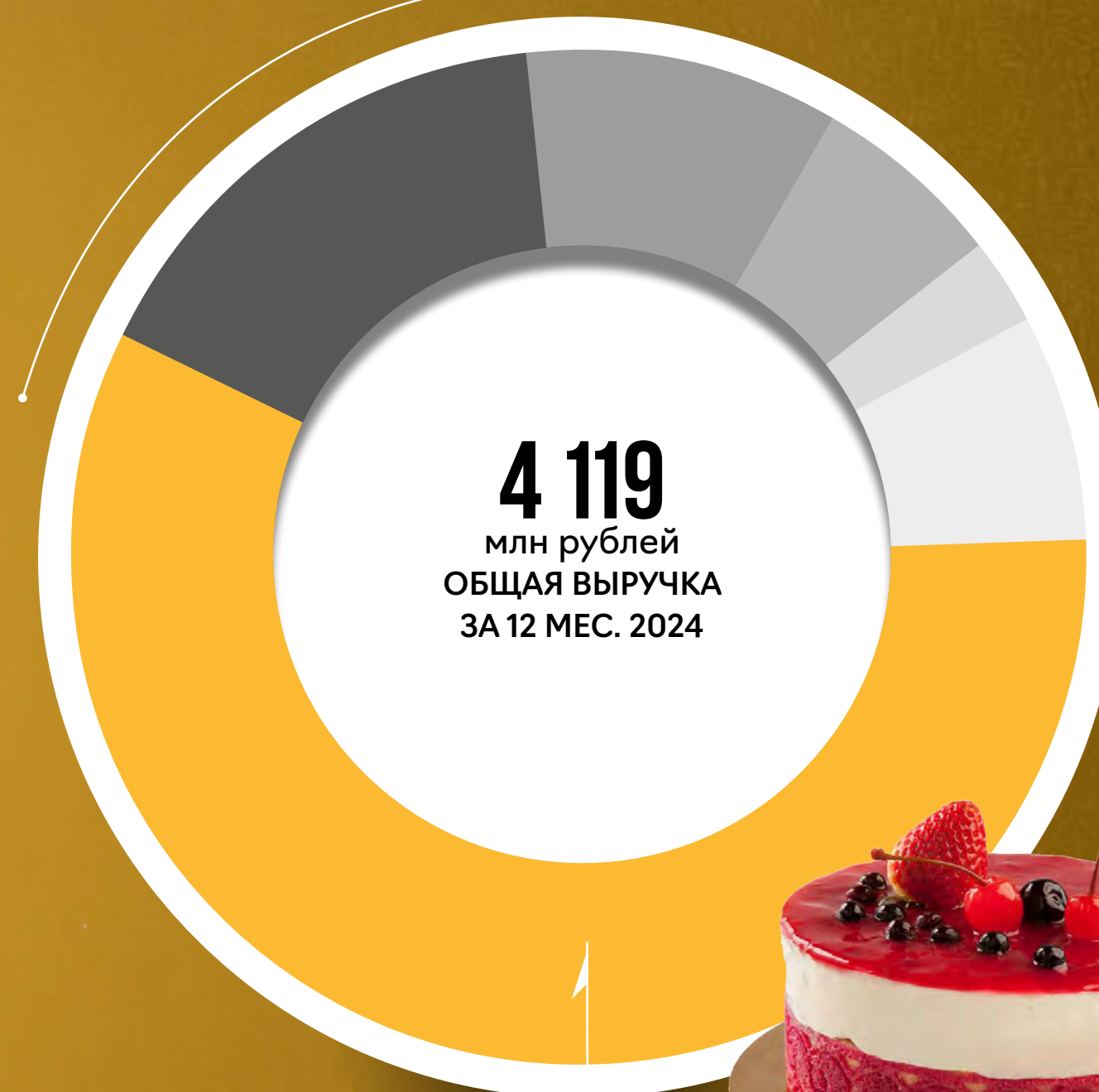
При этом текущий портфель реализуемых товаров превышает 1 000 номенклатурных позиций, что позволяет ООО «СЕЛЛ-Сервис» диверсифицировать свою выручку под быстроменяющиеся рыночные условия.

СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ

в разрезе направлений деятельности



- 16% – ПРОИЗВОДИТЕЛИ МОРОЖЕНОГО
- 10% – ОПТОВЫЕ КОМПАНИИ
- 6% – ПРОИЗВОДИТЕЛИ НАПИТКОВ
- 3% – HORECA
- 7% – ПРОЧИЕ¹



КОНДИТЕРСКАЯ
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ **58%**

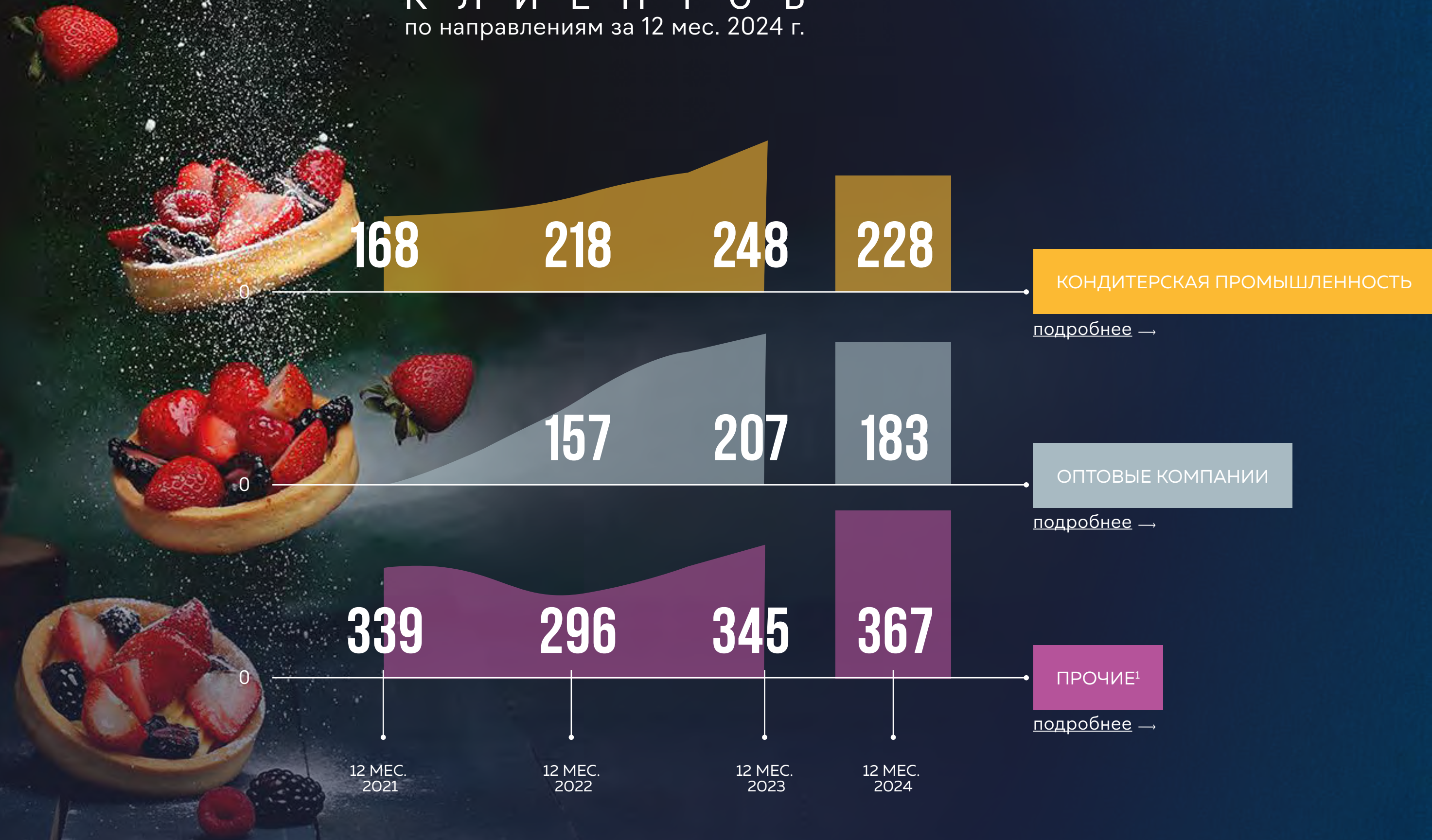
¹ молочная промышленность, фармацевтика и БАД, рыбная промышленность и т.д.

Количество активных бизнес-партнёров растёт от одного периода к другому: более 1 200 клиентов — результат, которого удалось достичь группе компаний (ООО «СЕЛЛ-Сервис» и ООО «СЕЛЛ-Сервис Хорека»). На долю ООО «СЕЛЛ-Сервис» по итогам 12 мес. 2024 г. приходится 778 компаний.

КОЛИЧЕСТВО КЛИЕНТОВ

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

ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА КЛИЕНТОВ по направлениям за 12 мес. 2024 г.



кондитерская промышленность

[подробнее →](#)

оптовые компании

[подробнее →](#)

прочие¹

[подробнее →](#)

¹ молочная промышленность, Ногеса, производство мороженого, напитков и прочие клиенты.

ДИНАМИКА РОСТА ВЫРУЧКИ

Направления «Кондитерская промышленность» имеет отчётливый восходящий характер.

Показатели продаж за 12 мес. 2024 г. составили 58% в общей выручке.

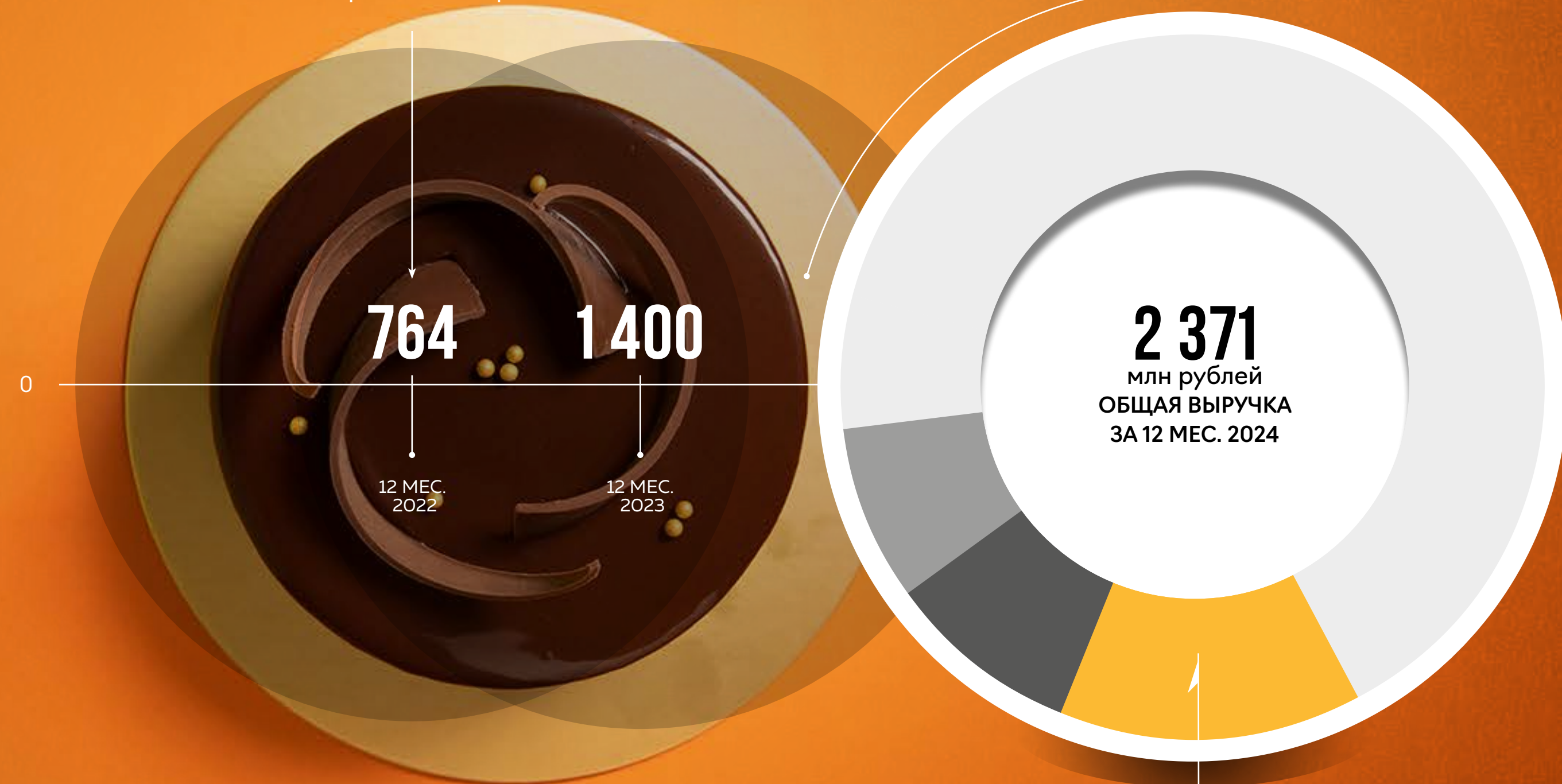
КОНДИТЕРСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

Клиентская база кондитерского направления высоко диверсифицирована, по данным на 31.12.2024 г. количество покупателей составило 228.

Среди основных клиентов — крупные российские производители сладостей.

СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ ПО КЛИЕНТАМ

кондитерского направления



АО «АККОНД»
336,3 МЛН РУБ. **14%**

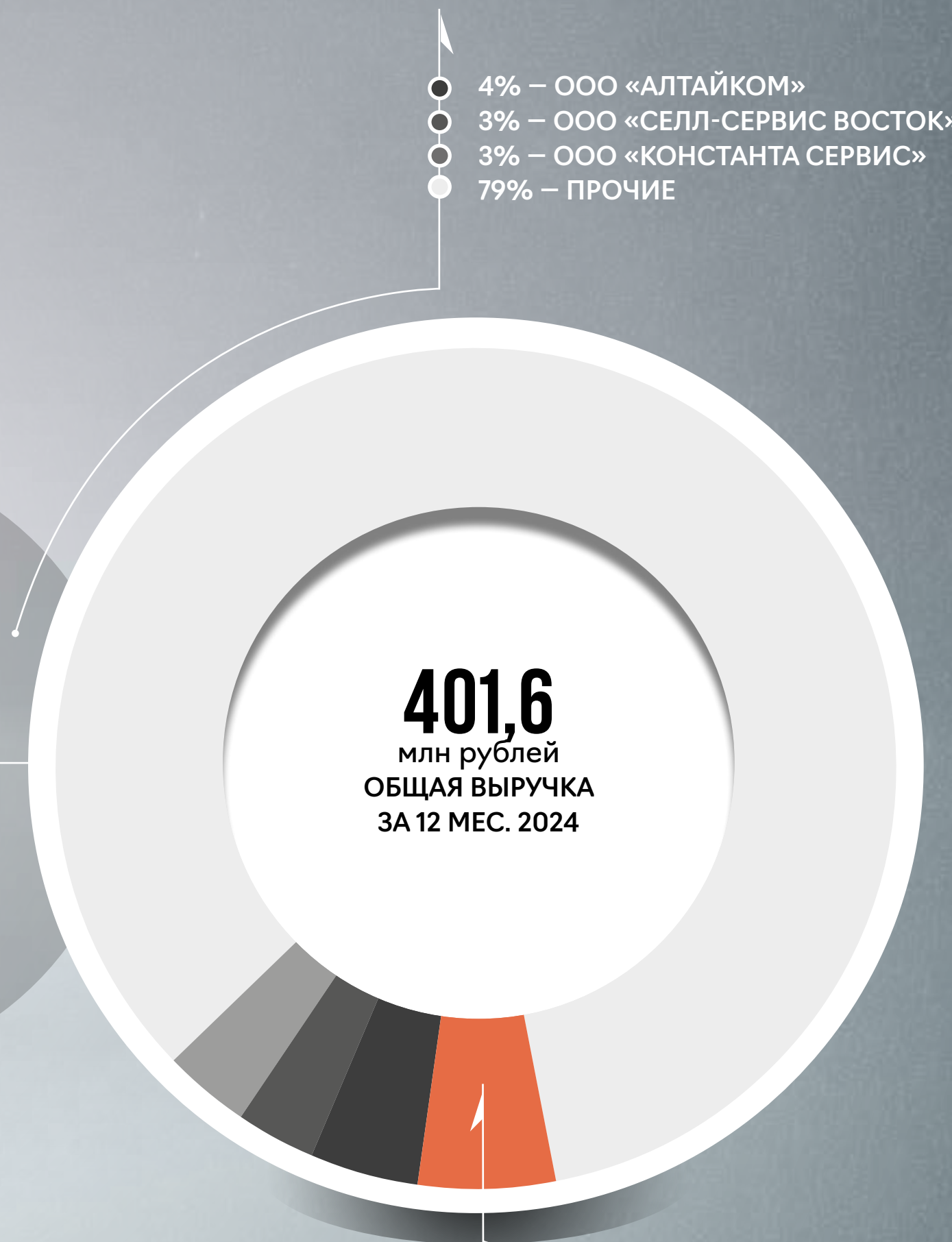
СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ ПО КЛИЕНТАМ

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 суммарном, так и в количественном выражении.



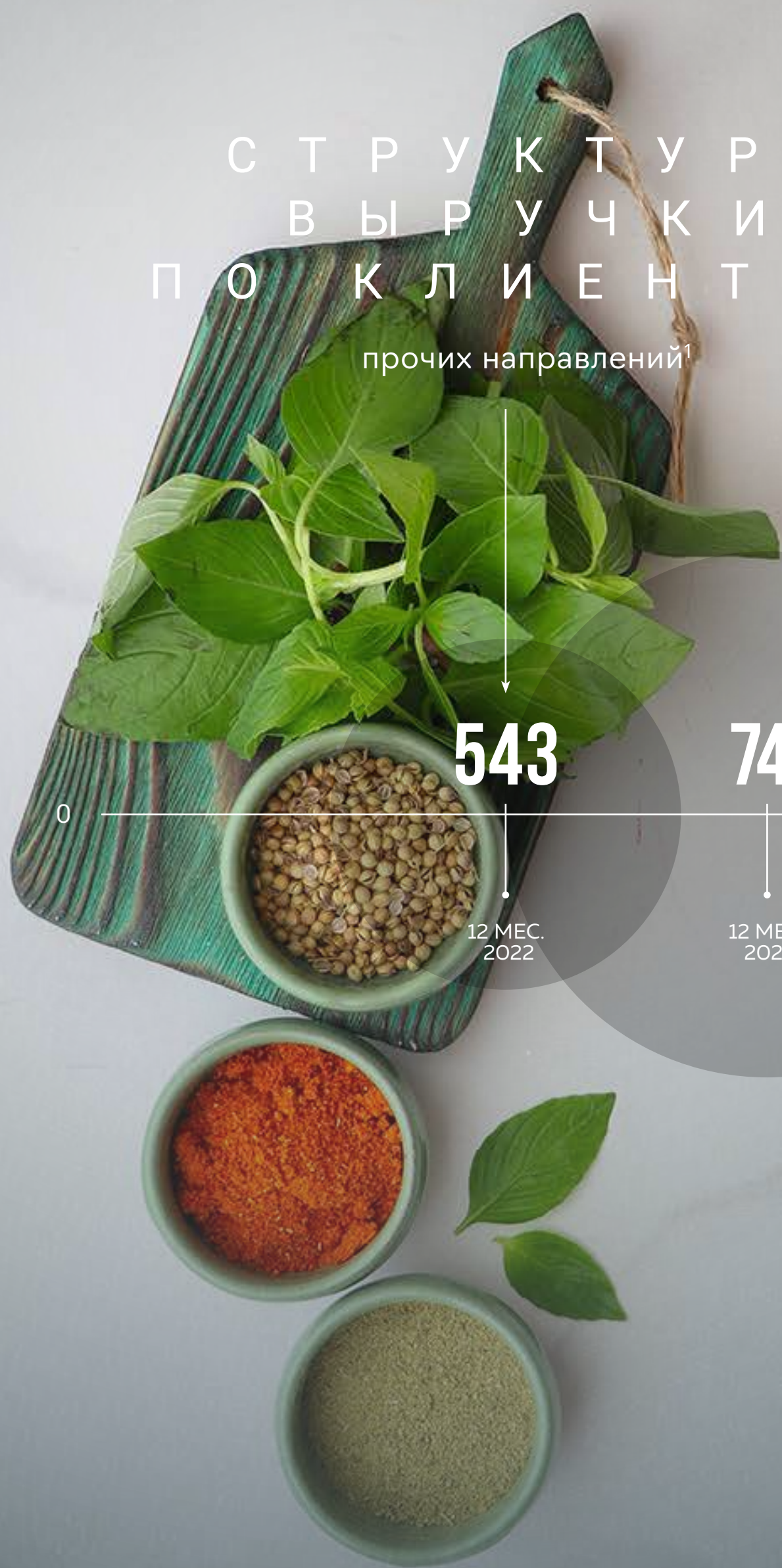
ООО «ЮГОПТТОРГ»
21,3 МЛН РУБ.

5 %

ПРОЧИЕ
НАПРАВЛЕНИЯ

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

СТРУКТУРА
ВЫРУЧКИ
ПО КЛИЕНТАМ



- 2% – АО «ЛЮБИНСКИЙ МКК»
- 2% – ООО «ПЕПСИКО ХОЛДИНГС»
- 1% – ОАО «НОВОСИБХОЛОД»
- 92% – ПРОЧИЕ



ООО «ПФК ПРОКСИМА»
40,9 МЛН РУБ. 3%

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

РЫНОЧНЫЕ ПОЗИЦИИ

СТРУКТУРА ПРОИЗВОДСТВА КОНДИТЕРСКИХ ИЗДЕЛИЙ В РОССИИ в 2024 г.

%
МУЧНЫЕ 52



До 58% выручки ООО «СЕЛЛ-Сервис» приходится на направление кондитерской промышленности.

До 58% выручки ООО «СЕЛЛ-Сервис» приходится на направление кондитерской промышленности, включая какао-порошок (44% выручки). Объем рынка кондитерской промышленности в России в 2024 г. превысил 4 млн т, прирост — 4,2%. Российские производители, несмотря на санкции, смогли в 2024 г. увеличить объем производства.

Значительнее всего повысилось производство мучных десертов — почти на 5%. Расширение ассортимента, увеличение

числа кофеен, кулинарий, прочих точек продаж стимулирует спрос среди покупателей. Производство шоколада и продуктов, содержащих какао, в России в 2024 г. увеличилось на 4% до 1,35 млн т. Рынок демонстрирует устойчивый рост второй год подряд. Рост был обусловлен увеличением спроса на внутреннем рынке. Вследствие ограниченной доступности импорта российские потребители перешли на отечественную продукцию, а производители расширяли мощности и ассортимент.

РЫНОЧНЫЕ ПОЗИЦИИ

ДОЛЯ
на профильном рынке
2024 г.

СЕЛЛ-СЕРВИС **3%**

ОБЪЁМ РЫНКА КОНДИТЕРСКОЙ
ОТРАСЛИ — 4 МЛН ТОНН



**ОДИН
ИЗ ЛИДЕРОВ
НА РЫНКЕ**

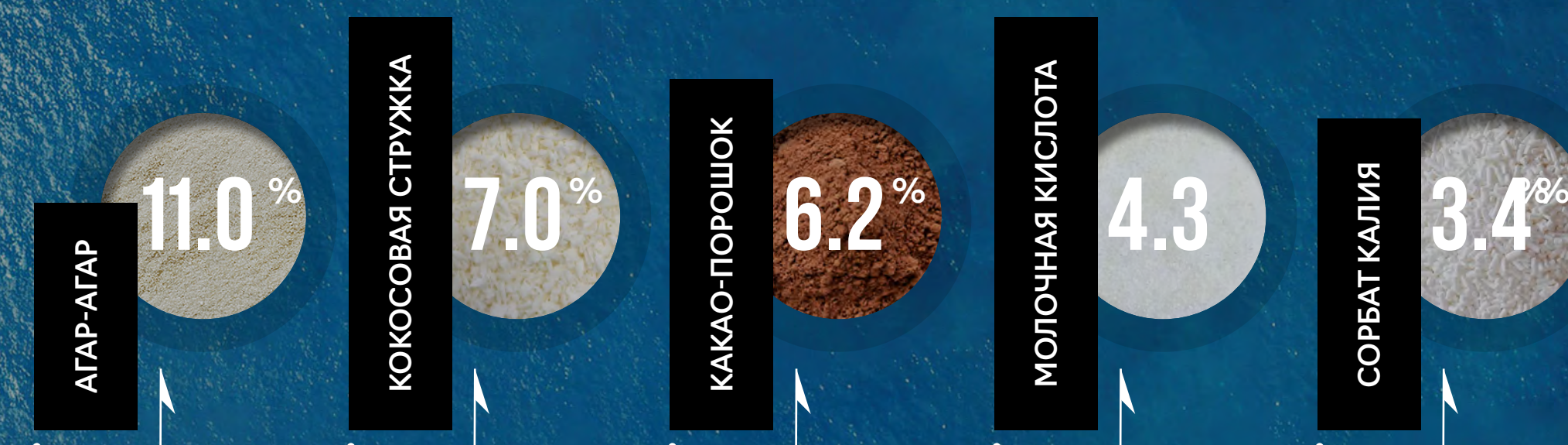
Сибири и Дальнего Востока
среди прямых импортёров
пищевой продукции.

Доля ООО «СЕЛЛ-Сервис» среди крупнейших представителей кондитерской промышленности составляет 3% на профильных рынках. 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 — около 44%, что соответствует доле, занимаемой ООО «СЕЛЛ-Сервис» на этом рынке на уровне 6,2%.

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 63%.

ПЯТОЕ

РАЗВИТИЕ НОВЫХ НАПРАВЛЕНИЙ

С 2020 года ООО «СЕЛЛ-Сервис» стало дистрибьютором одноразовой посуды компании Scandipakk. В 2025 году Совет директоров эмитента утвердил новое направление бизнеса — реализацию кормов для домашних животных. Компания заключила эксклюзивный договор дистрибуции с южнокорейским поставщиком.



ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

ПОКАЗАТЕЛИ, ТЫС. РУБ.	31.12.22	31.12.23	31.12.24	12.24/12.23
Валюта баланса	464 933	817 624	1 797 691	120%
Основные средства	11 811	21 881	286 383	1 209%
Собственный капитал	182 194	247 358	701 744	184%
Запасы	215 456	394 861	664 477	68%
Дебиторская задолженность	234 423	395 356	827 679	109%
Кредиторская задолженность	17 379	70 023	178 829	155%
Финансовый долг	254 711	488 745	842 587	72%
долгосрочный	77 067	484 941	404 390	-17%
краткосрочный	177 644	3 804	438 197	114%
Выручка	1 556 320	2 630 930	4 118 736	57%
Валовая прибыль	266 352	405 645	1 131 985	179%
EBITDA Adj	136 784	168 245	809 626	381%
Чистая прибыль	71 044	81 984	499 512	509%
Финансовый долг / Выручка	0,16	0,19	0,2	0,01
Финансовый долг / Капита	1,4	1,98	1,2	-0,78
Чистый финансовый долг / EBITDA Adj	1,86	2,9	1,04	-1,86
Валовая рентабельность	17,1%	15,4%	27,0%	11,6 п.п.
Рентабельность деятельности	4,6%	3,1%	12,0%	8,9 п.п.

В 2024 году ООО «СЕЛЛ-Сервис» кратно увеличило все ключевые финансовые показатели.

Так, выручка выросла на 57%, валовая и чистая прибыли на 179% и 509% соответственно. Показатель EBITDA Adj достиг исторического максимума в 809,6 млн руб., что на 381% больше АППГ.

Основным драйвером стала успешная реализация какао-продуктов, преимущественно какао-порошка. Какао-продукты

— ключевые позиции ассортимента эмитента. Сумма их реализации выросла более чем на 80% по итогам 2024 года, что в большей степени связано с ростом цен на какао-продукцию и с грамотной политикой закупа и формирования запасов.

Все заёмные средства «СЕЛЛ-Сервис» направил на пополнение оборотных средств, в первую очередь, запасов. Их размер на 31.12.2024 г. увеличился на 68% к 2023 и достиг 664,5 млн руб. Запасы какао-порошка, лимонной кислоты, кокосовой

стружки, пищевых ароматизаторов и прочих ингредиентов — 37% активов баланса в отчётном периоде.

Несмотря на рост финансового долга на 31.12.2024 г. на 72% к уровню 2023 года, долговая нагрузка снижается — показатель чистый долг/EBITDA Adj уменьшился до 1,04х.

КРЕДИТНАЯ ИСТОРИЯ

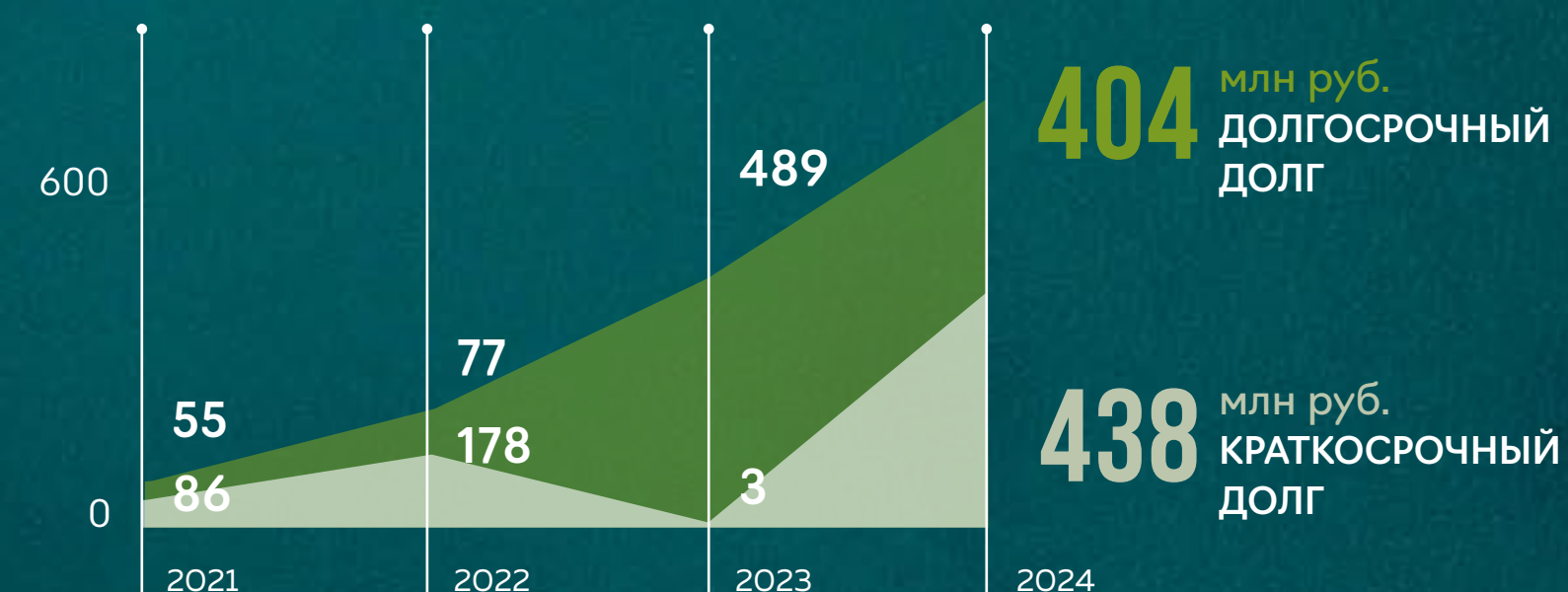
По мере роста бизнеса эмитент увеличивает долговую нагрузку. Основной источник финансирования деятельности — заёмные средства. На 31.12.2024 г. сумма финансового долга составила 842 587 млн рублей, из которых 51% приходится на краткосрочное финансирование.

Несмотря на рост заимствования, долговая нагрузка компании снизилась: соотношение чистого долга к EBITDA adj оставило

1,04 против 2,9 годом ранее. И это один из лучших показателей компании за рассматриваемые периоды. Процентная нагрузка осталась на высоком уровне: ICR = 7,02.

КРЕДИТОРЫ, ТЫС. РУБ.	31.12.2022	31.12.2023	31.12.2024
Облигационный заём	65 000	465 000	400 000
Новак Петр Геннадьевич	12 067	19 941	4 390
Долгосрочный финансовый долг	77 067	484 941	404 390
АО «Альфа-Банк»	177 644	3 804	280 570
АО «АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКИЙ БАНК»	—	—	100 000
Облигационный заём	—	—	55 250
Проценты	—	—	2 377
Краткосрочный финансовый долг	177 644	3 804	438 197
ИТОГО ФИНАНСОВЫЙ ДОЛГ	254 711	488 745	842 587

ФИНАНСОВЫЙ
ДОЛГ
млн руб.



ООО «СЕЛЛ-Сервис» выделяет несколько глобальных стратегических целей, на достижении которых компания будет сосредоточена в течение ближайших трёх – пяти лет.

ЦЕЛИ И СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

Ц Е Л И
И З А Д А Ч И
на 2025 год



ГЛОБАЛЬНАЯ
ЦЕЛЬ

**СТАТЬ УНИВЕРСАЛЬНЫМ
ПОСТАВЩИКОМ**

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

ВОЙТИ В ТОП-3 ДИСТРИБЬЮТЕРОВ ИМПОРТИРУЕМЫХ ПИЩЕВЫХ ИНГРЕДИЕНТОВ В РОССИИ

- Нарастить объём реализации до 7,3 млрд руб. с НДС.
- Стать устойчивым лидером по реализации какао-порошка.
- Повысить диверсификацию продаж.

СТАТЬ ЛИДЕРОМ В РАМКАХ НАПРАВ- ЛЕНИЯ NORECA В СИБИРИ, НА ДАЛЬНЕМ ВОСТОКЕ

- Вывести направление на рентабельность по чистой прибыли в 4%.
- Нарастить объём продаж до 0,371 млрд рублей с НДС.
- Развить сайт как площадку для онлайн-продаж.

РАЗВИТЬ ПРОДАЖИ В СТРАНАХ СРЕДНЕЙ АЗИИ И В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

- В 2025 г. выйти на выручку в 300 тыс. долл. в мес. от продаж в Средней Азии
- Наладить прямые поставки в Ташкент.

ПРИБРЕСТИ ИЛИ ОТКРЫТЬ ПРОИЗВОДСТВО ПИЩЕВЫХ ИНГРЕДИЕНТОВ

- Изучить спрос целевой аудитории.
- Собрать информацию о производителях пищевых ингредиентов, которые востребованы у целевой аудитории.
- Приобрести частично или полностью уставной капитал пищевого производства или торговой компании.

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
Колебание курса рубля и его влияние на цену	Риски нивелируются перекладыванием роста закупочных цен на отпускную цену и инструментами хеджирования валютных рисков.
Отказ судоходных компаний от доставки грузов	С рядом крупных судоходных компаний сотрудничество продолжается, например, с FESCO. При этом ООО «СЕЛЛ-Сервис» увеличивает количество логистических операторов.
Дефляция цен на продукты	ООО «СЕЛЛ-Сервис» реализует широкий ассортимент продукции — более 1 000 наименований. При дефляции цен эмитент оперативно перераспределяет вложения средств в товар с лучшей маржинальностью, чтобы сохранить доходность.
Рост ключевой ставки	Компания диверсифицирует свой кредитный портфель, большая часть средств привлечена в форме облигаций со стабильной ставкой по купону, что даёт защиту от роста ключевой ставки. Кроме того, компания работает с банками по снижению ставки по кредитам.

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

ПАРАМЕТРЫ
ВЫПУСКОВ
ОБЛИГАЦИЙ

В 2025 году эмитент погасил дебютный облигационный выпуск серии СЕЛЛ-Сервис-БО-П01 объемом 65 млн руб.

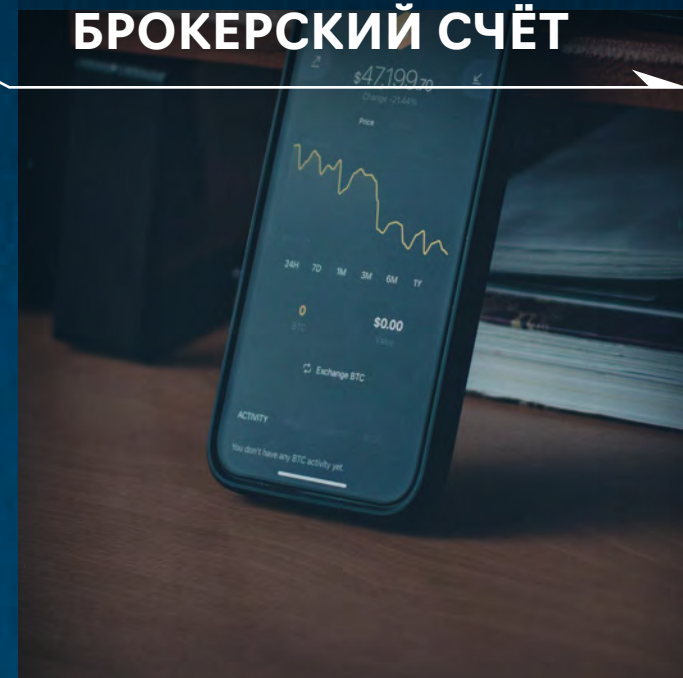
¹ эмитент не воспользовался правом проведения call-опциона

	ВТОРОЙ ВЫПУСК	ТРЕТИЙ ВЫПУСК
Серия	СЕЛЛ-СЕРВИС-БО-П02	СЕЛЛ-СЕРВИС-БО-01
Номер	4B02-02-00645-R-001P от 26.05.2023	4B02-01-00645-R от 19.12.2023
ISIN	RU000A106C50	RU000A107GT6
Объём эмиссии	150 млн руб.	250 млн руб.
Номинал облигации	1 000 руб.	1 000 руб.
Ставка, годовых	15% с 1 по 15 к.п., далее 14% с 16 по 36 к.п.	27% с 17 по 28 к.п., ранее 19,5% с 1 по 16 к.п.
Купонный период	ежемесячно	ежемесячно
Срок обращения	1 080 дней	1 440 дней
Амортизация	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	полная безотзывная оферта в даты окончания 16 и 28 к.п.
Call-опцион	в дату окончания 24 к.п. по усмотрению эмитента ¹	в дату окончания 30 к.п. по усмотрению эмитента
Орагизатор/ андерайтер	«Юнисервис Капитал»/ «Банк Акцепт»	«Юнисервис Капитал»/ «Юнисервис Капитал» Соорганизатор: АО «МСП БАНК»
ПВО	ООО «ЮЛКМ»	ООО «ЮЛКМ»
Итоги освоения	Эмитент освоил весь объём второго облигационного выпу- ска, закупив какао-порошок, кокосовую стружку и агар-агар по выгодному курсу.	Средства были использованы во 2-м кв. 2024 г. для закупа ка- као-порошка в связи с ростом его стоимости. Привлеченные инвестиции позволили эмитенту нарастить прибыль.

КАК СТАТЬ ИНВЕСТОРОМ

1

ОТКРЫТЬ БРОКЕРСКИЙ СЧЁТ



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

2

ПРИБРЕСТИ ОБЛИГАЦИИ С ПОМОЩЬЮ¹



- **брокера, менеджера банка**, где открыт ваш счёт, 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 счёт на сумму покупки с учётом 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](#)

**РАЗДЕЛ
ИНВЕСТИТОРАМ**
[смотреть](#)

**ПРЕДСТАВИТЕЛЬ
ВЛАДЕЛЬЦЕВ ОБЛИГАЦИЙ**
[смотреть](#)