

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ

# СЕЛЛ-СЕРВИС



12 месяцев 2022

АНАЛИЗ ОТЧЕТНОСТИ

## «СЕЛЛ-Сервис» в 2022 году увеличил выручку на 72%

Итоги работы ООО «СЕЛЛ-Сервис» в 2022 году — это рост по всем направлениям: расширение ассортимента и клиентского портфеля, а также позитивная динамика основных финансовых показателей.

Несмотря на все потрясения 2022 года, ООО «СЕЛЛ-Сервис» смогло не только сохранить стабильность бизнеса, но и укрепить собственные позиции на рынке дистрибьютеров пищевого сырья и ингредиентов. Так, ассортимент компании на конец 2022 года составляет более, чем 1 200 наименований.

Компании удалось нарастить портфель клиентов, который за год увеличился с 500 до более 900 партнеров (у группы компаний: ООО «СЕЛЛ-Сервис» — более 670 клиентов и ООО «СЕЛЛ-Сервис Хорека» — порядка 230 клиентов). Более того, была расширена география присутствия компании с 48 до 58 регионов России. Сегодня эмитент осуществляет свою деятельность от Калининградской области до Камчатского края, а также в странах ближнего зарубежья: республиках Казахстан, Беларусь и Армения.

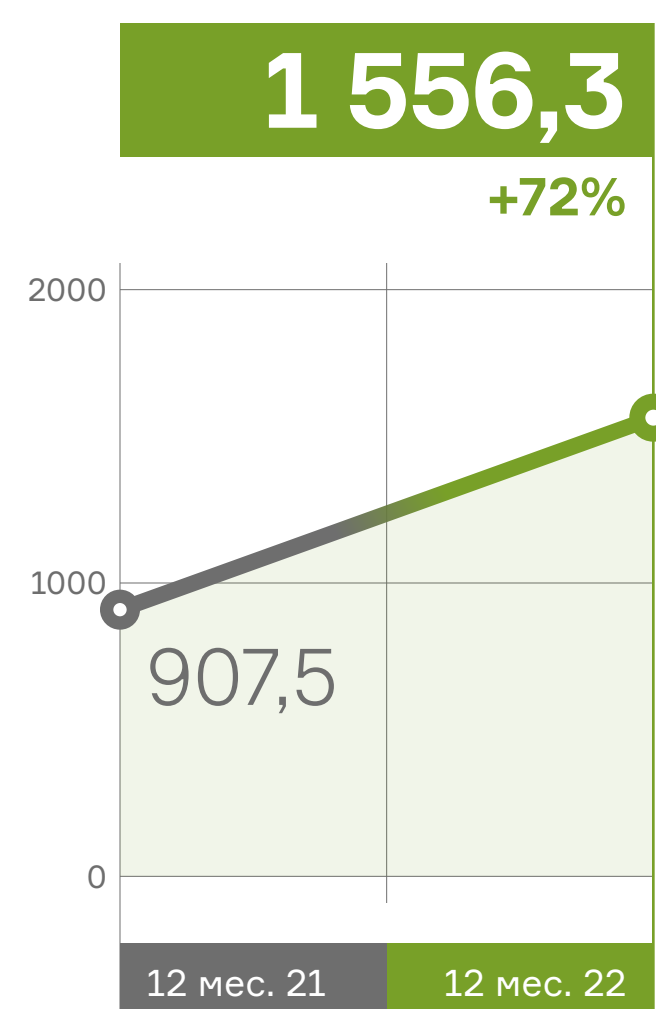
Отметим и то, что «СЕЛЛ-Сервис» открыл 2 новых склада ответственного хранения в Краснодаре и во Владивостоке для увеличения продаж в регионах. Направляя часть грузов в новые склады и формируя там товарный запас, эмитент создает комфортные условия для локальных клиентов, а также уменьшает собственные логистические издержки.

Финансовые результаты работы ООО «Селл-Сервис» за 12 мес. 2022 года характеризуются внушительным ростом основных показателей по сравнению с 2021 годом. Так, выручка и валовая прибыль увеличились на 72% и 76% соответственно, чистая прибыль выросла на 32% и была зафиксирована на уровне 71 млн руб.

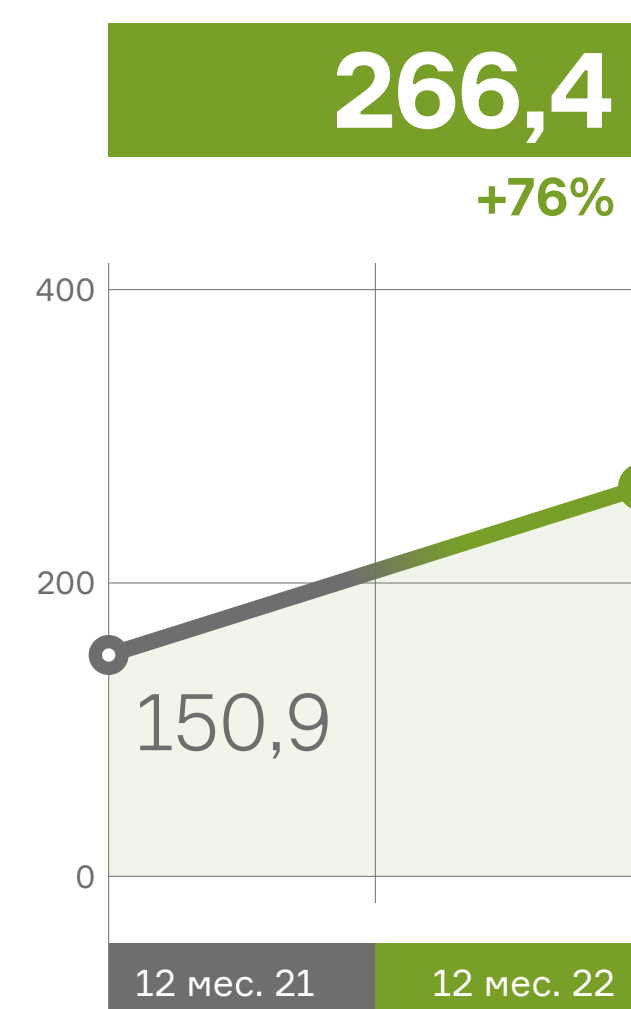
## Ключевые финансовые показатели

12 мес. 2022 12 мес. 2021

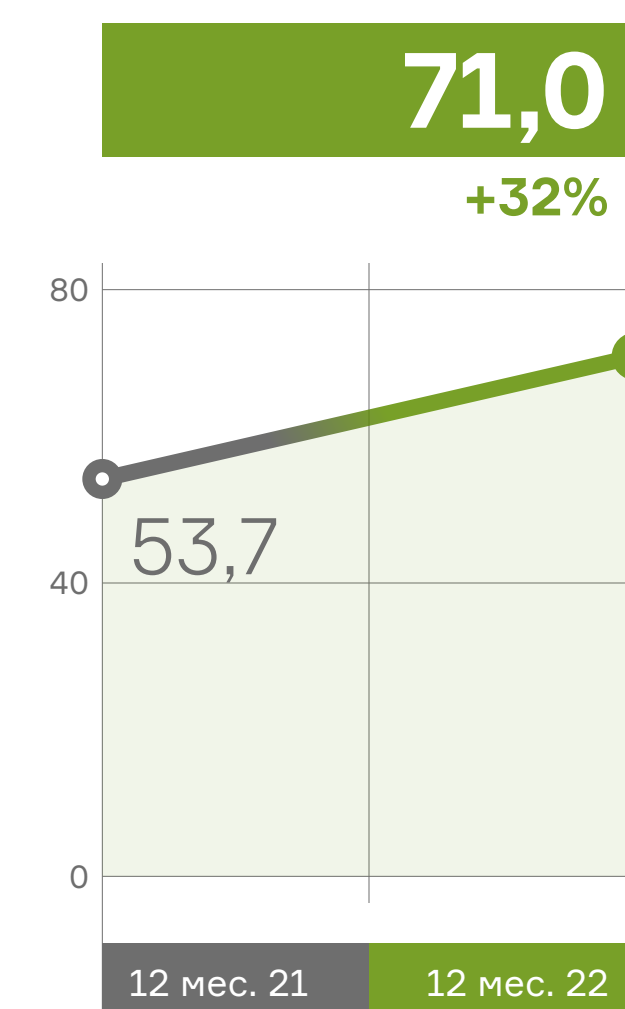
### ВЫРУЧКА млн руб.



### ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ млн руб.



### ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ млн руб.



## Структура выручки

12 мес. 2022

ООО «СЕЛЛ-Сервис» реализует продажи пищевого сырья и ингредиентов предприятиям кондитерской промышленности, оптовым компаниям, производителям напитков и мороженого, а также компаниям, осуществляющим 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. 2022 года составила 49,1%. Широкий ассортимент (более 1 200 позиций) и объемный клиентский портфель (более 900 партнеров) позволяют ООО «СЕЛЛ-Сервис» диверсифицировать свою выручку под быстроменяющиеся рыночные условия.

### СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ ПО НАПРАВЛЕНИЯМ



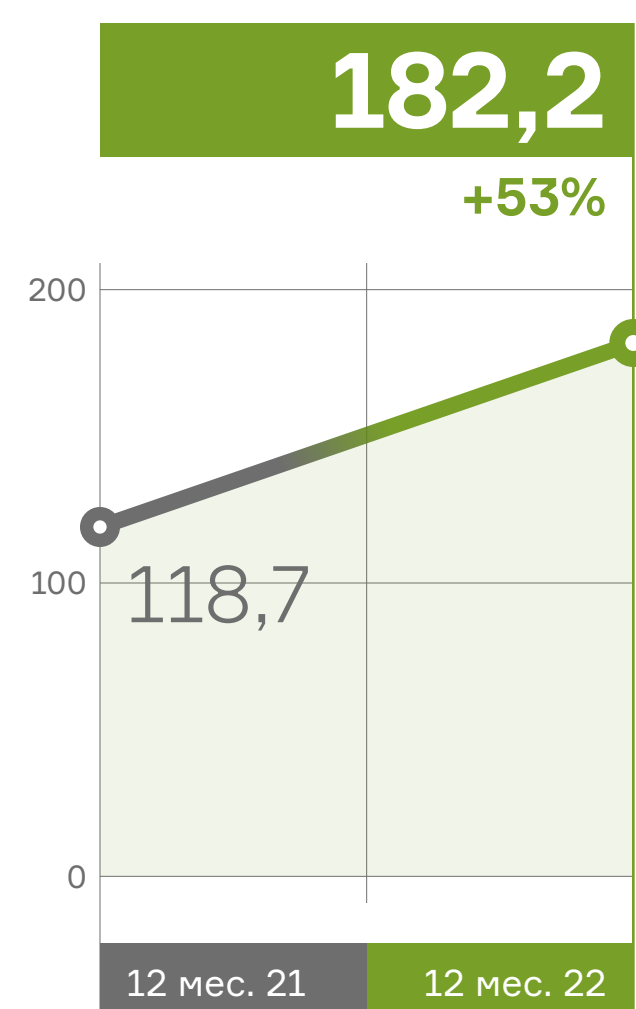
## Ключевые статьи баланса

12 мес. 2022 12 мес. 2021

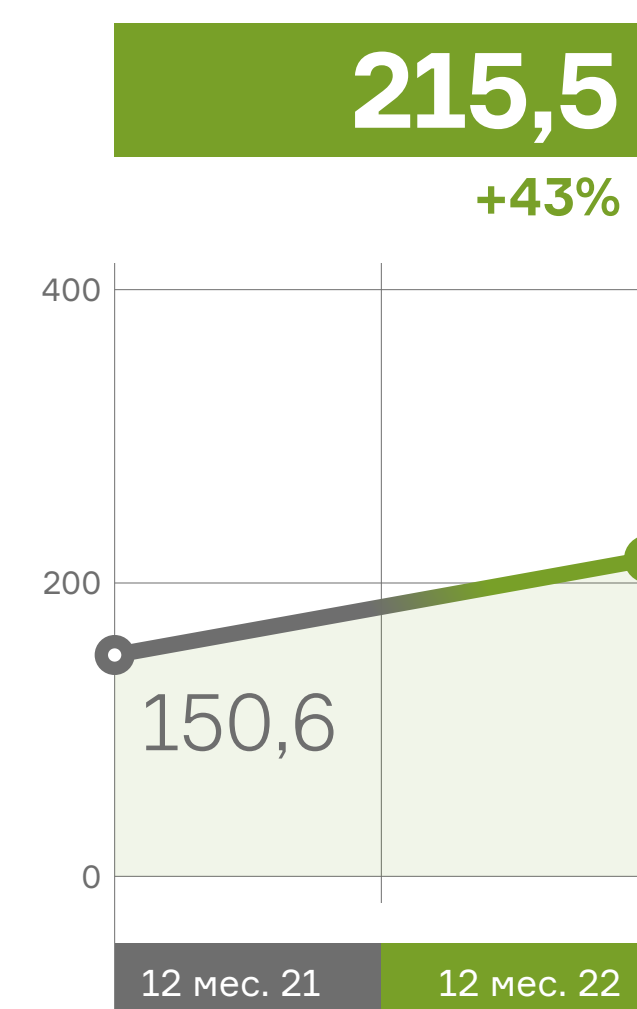
Напомним, что в феврале 2022 года, ООО «Селл-Сервис» разместило свой дебютный облигационный выпуск на Московской Бирже, в результате которого удалось привлечь 65 млн руб. частных инвестиций, что отразилось на росте финансового долга на 82% к 2021 году.

Полученные инвестиции были направлены на пополнение оборотных средств, в первую очередь, запасов, размер которых на 31.12.2022 составил 215,5 млн руб., что выше значения на 31.12.2021 на 43%. Запасы какао-порошка, лимонной кислоты, кокосовой стружки, пищевых ароматизаторов и прочих ингредиентов составляют 46,3% активов баланса.

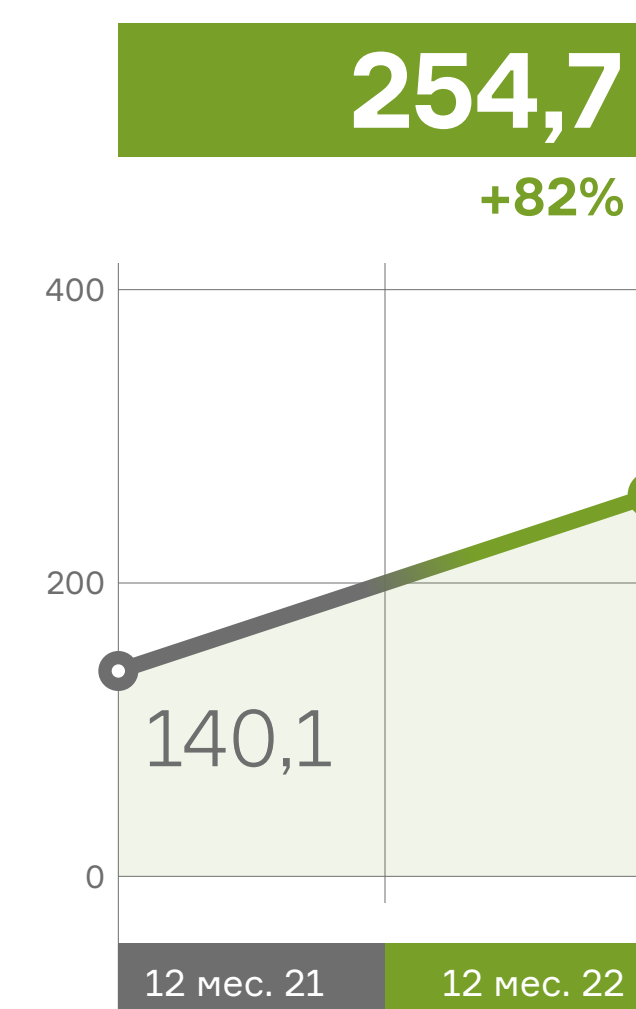
### СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ млн руб.



### ЗАПАСЫ млн руб.



### ФИНАНСОВЫЙ ДОЛГ млн руб.



## Показатели долговой нагрузки

12 мес. 2022 12 мес. 2021

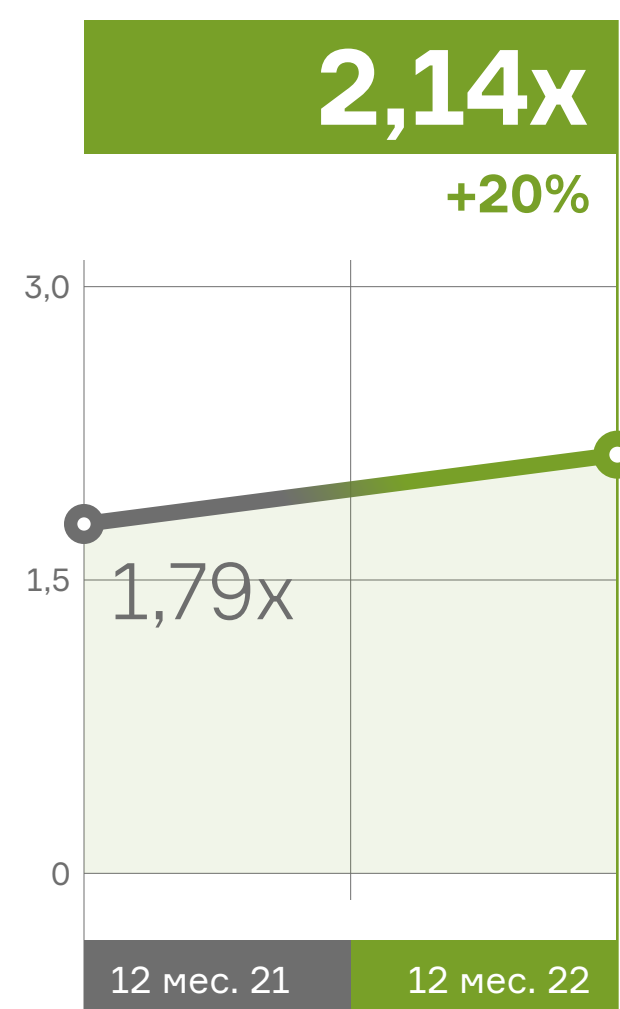
Долговая нагрузка ООО «Селл-Сервис» находится на комфортных для эмитента значениях. Ключевым показателем для компаний, занимающихся продажами, является [Финансовый долг / Выручка LTM], значение которого достигло минимального уровня, а именно 0,16.

В 2023 году ООО «СЕЛЛ-Сервис» планирует наращивать объемы продаж по новым ассортиментным позициям, которые были введены в 2022 году: какао-масло, какао тертое, молочная кислота, сорбат калия и бензоат натрия. Продолжится и расширение клиентской базы, в том числе, с помощью сотрудничества с крупными производителями и транснациональными компаниями.

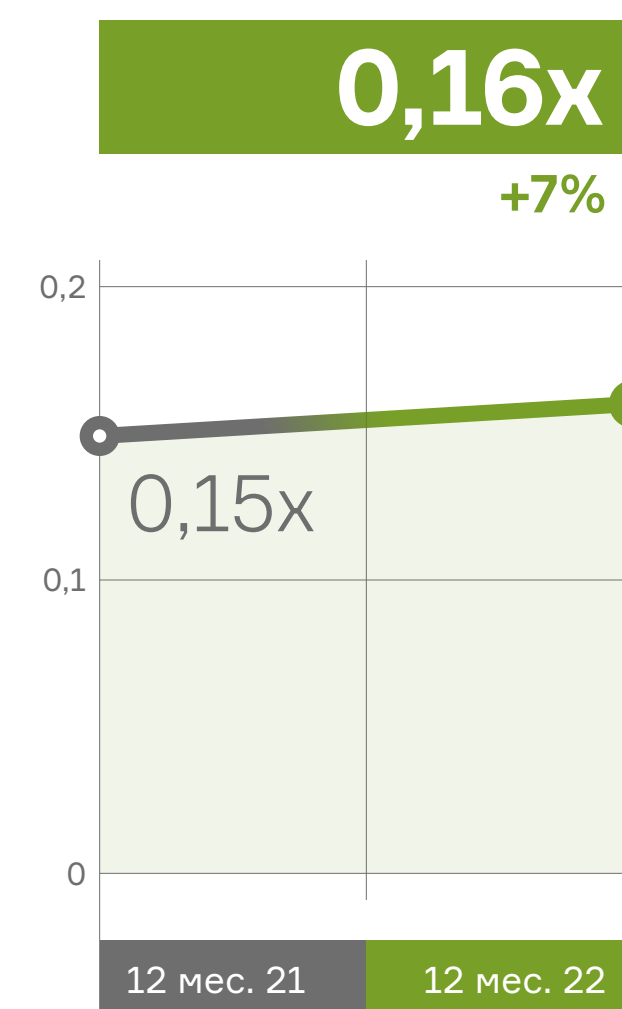
Особое внимание эмитент уделит развитию узнаваемости собственного бренда, чему поспособствует разработка и внедрение нового современного сайта и использование его в качестве инструмента продаж.

План продаж на 2023 год, который эмитент намерен осуществить, — 10,5 тысяч тонн продукции (прирост к выручке до 80%).

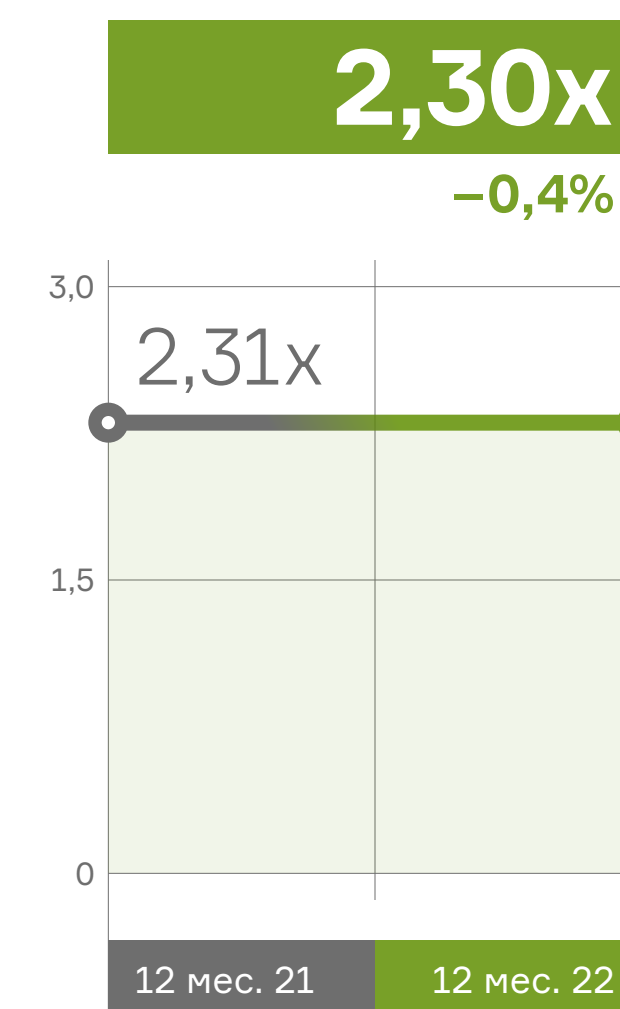
### ЧИСТЫЙ ФИНАНСОВЫЙ ДОЛГ/ЕБИТДА LTM



### ФИНАНСОВЫЙ ДОЛГ/ВЫРУЧКА LTM



### КТЛ





**ООО «Юнисервис Капитал»**

Россия, 630099, Новосибирск,  
ул. Романова, 28, 5 этаж

**ОТДЕЛ ПО РАБОТЕ С КЛИЕНТАМИ**

info@uscapital.ru  
+7 (383) 349-57-76

**ОТДЕЛ ПО СВЯЗЯМ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ**

**Артём Иванов**  
as@uscapital.ru  
+7 (383) 349-57-76, доб. 209

