

ОТЧЕТ ЭМИТЕНТА ОБЛИГАЦИЙ ЗА 2024 ГОД

Общество с ограниченной ответственностью «СЕЛЛ-Сервис»

Биржевые облигации процентные неконвертируемые бездокументарные с централизованным учетом прав серии БО-П01, размещенные путем открытой подписки в рамках программы биржевых облигаций, в количестве 65 000 (Шестьдесят пять тысяч) штук, номинальной стоимостью 1 000 (Одна тысяча) российских рублей каждая, общей номинальной стоимостью 65 000 000 (Шестьдесят пять миллионов) российских рублей, со сроком погашения в 1080-й день с даты начала размещения биржевых облигаций, регистрационный номер выпуска 4B02-01-00645-R-001P от 16.02.2022.

Биржевые облигации процентные неконвертируемые бездокументарные с централизованным учетом прав серии БО-П02, размещенные путем открытой подписки в рамках программы биржевых облигаций, в количестве 150 000 (Сто пятьдесят тысяч) штук, номинальной стоимостью 1 000 (Одна тысяча) российских рублей каждая, общей номинальной стоимостью 150 000 000 (Сто пятьдесят миллионов) российских рублей, со сроком погашения в 1080-й день с даты начала размещения биржевых облигаций, регистрационный номер выпуска 4B02-02-00645-R-001P от 26.05.2023.

Биржевые облигации процентные неконвертируемые бездокументарные с централизованным учетом прав серии БО-01, размещенные путем открытой подписки в количестве 250 000 (Двести пятьдесят тысяч) штук, номинальной стоимостью 1 000 (Одна тысяча) российских рублей каждая, общей номинальной стоимостью 250 000 000 (Двести пятьдесят миллионов) российских рублей, со сроком погашения в 1440-й день с даты начала размещения биржевых облигаций, регистрационный номер выпуска 4B02-01-00645-R от 19.12.2023.

Информация, содержащаяся в настоящем отчете эмитента облигаций, подлежит раскрытию в соответствии с требованиями Правил листинга ПАО Московская Биржа к раскрытию информации эмитентами, допущенными к организованным торгам без их включения в котировальные списки и без регистрации проспекта ценных бумаг.

Генеральный директор общества с ограниченной ответственностью «СЕЛЛ-Сервис»

П.Г. Новак

25 апреля 2025 г.



М.П.

Генеральный директор

Новак Петр Геннадьевич

Контактное лицо:

(должность)

(фамилия, имя, отчество)

Телефон:

+7 (383) 227-84-15

Адрес электронной
почты:

nop@sell-service.ru

Настоящий отчет эмитента облигаций содержит сведения об эмитенте, о финансово-хозяйственной деятельности эмитента, финансовом состоянии эмитента. Инвесторы не должны полностью полагаться на оценки и прогнозы эмитента, приведенные в настоящем отчете эмитента облигаций, так как фактические результаты деятельности эмитента в будущем могут отличаться от прогнозируемых результатов по многим причинам. Приобретение ценных бумаг эмитента связано с рисками, описанными в настоящем отчете эмитента облигаций.

Содержание:

1. Общие сведения об эмитенте:	3
1.1. Основные сведения об эмитенте:.....	3
1.2. Краткая характеристика эмитента, история создания и ключевые этапы развития эмитента, адрес страницы в сети Интернет, на которой размещен устав эмитента	3
1.3. Стратегия и планы развития деятельности	5
1.4. Рынок и рыночные позиции эмитента (масштаб деятельности, география присутствия, диверсификация бизнеса, специализация, рыночная ниша). Конкуренты эмитента.	6
1.6. Структура акционеров/участников (бенефициары и доли их прямого или косвенного владения в капитале эмитента), сведения об органах управления (совет директоров, коллегиальный исполнительный орган) и сведения о руководстве (топ-менеджменте) эмитента.....	9
1.7. Сведения о кредитных рейтингах эмитента (ценных бумаг эмитента).	12
2. Сведения о финансово-хозяйственной деятельности и финансовом состоянии эмитента.	13
2.1. Операционная деятельность (основная деятельность, приносящая выручку) эмитента (основные виды, географические регионы, иная информация) в динамике за последние 3 года.	13
2.2. Оценка финансового состояния эмитента в динамике за последние 3 года, включающая в себя обзор ключевых показателей деятельности эмитента с указанием методики расчета приведенных показателей и адреса страницы в сети Интернет, на которой размещена бухгалтерская (финансовая) отчетность эмитента, на основе которой были рассчитаны приведенные показатели. Приводится анализ движения ключевых показателей деятельности эмитента и мер (действий), предпринимаемых эмитентом (которые планирует предпринять эмитент в будущем), для их улучшения и (или) сокращения факторов, негативно влияющих на такие показатели.	16
2.3. Структура активов, обязательств, собственного капитала в динамике за последние 3 года.....	19
2.5. Основные дебиторы и кредиторы эмитента на 31.12.2024 г.....	21
2.6. Описание отрасли или сегмента, в которых эмитент осуществляет свою основную операционную деятельность.....	22
2.7. Описание судебных процессов (в случае их наличия), в которых участвует эмитент и которые могут существенно повлиять на финансовое состояние эмитента.	22
2.8. Описание основных факторов риска, связанных с деятельностью эмитента, которые могут влиять на исполнение обязательств по ценным бумагам, включая существующие и потенциальные риски. Политика эмитента в области управления рисками.	23

1. Общие сведения об эмитенте:

1.1. Основные сведения об эмитенте:

Полное фирменное наименование: Общество с ограниченной ответственностью «СЕЛЛ-Сервис»

Сокращенное фирменное наименование: ООО «СЕЛЛ-Сервис»

ИНН: 5406780551

ОГРН: 1145476056461

Место нахождения (адрес регистрации): 630005, Российская Федерация, Новосибирская область, город Новосибирск, улица Писарева, здание 38/2, офис 107

Дата государственной регистрации: 29.04.2014

1.2. Краткая характеристика эмитента, история создания и ключевые этапы развития эмитента, адрес страницы в сети Интернет, на которой размещен устав эмитента.

ООО «СЕЛЛ-Сервис» (далее Эмитент, Компания) — лидер среди прямых импортёров пищевого сырья и ингредиентов на региональном рынке Сибири и Дальнего Востока с 16-летним опытом работы. По собственной оценке, по итогам 2024 г. Эмитент занимает около 3% рынка РФ по профильным товарам.

Уникальность Компании — в поставляемой продукции: какао-порошок, какао-масло, какао тертое, кокосовая стружка, агар-агары, лимонная и молочная кислоты, консерванты, ароматизаторы, красители и прочие компоненты, применяемые предприятиями пищевой промышленности и общественного питания. Большая часть товаров, реализуемых Эмитентом, не производится в России и не имеет аналогов на данном рынке. Преимущественно продукция поставляется из таких стран, как Индонезия, Китай, Малайзия, Вьетнам, Индия и другие. По итогам 2024 года ассортимент, реализуемый Эмитентом, насчитывает более 1 000 номенклатурных позиций.

География продаж на 12 мес. 2024 г. — 62 региона России от Калининградской области на западе до Камчатского края на востоке, а также республики Беларусь, Армения, Казахстан и Узбекистан. Основная концентрация продаж — порядка 30% — приходится на Сибирский федеральный округ. В портфеле группы компаний (ООО «СЕЛЛ-Сервис» и ООО «СЕЛЛ-Сервис Хорека») более 1 200 клиентов. На долю ООО «СЕЛЛ-Сервис» по итогам 12 мес. 2024 г. приходится около 800 клиентов. Компании непрерывно ведут работу по расширению клиентского портфеля.

История создания и ключевые этапы в истории развития:

2009 г. — Основание бизнеса. До 2014 года деятельность велась от юр. лица со схожим наименованием ООО «СЭЛЛ-Сервис» (ИНН 5406548037). Специализация: региональная дистрибуция (Сибирь и Дальний Восток) пищевых ингредиентов, преимущественно закупаемых в Москве у первичных импортёров, с которыми заключены договоры о региональной дистрибуции.

2014 г. — Основание юр. лица Эмитента ООО «СЕЛЛ-Сервис» (ИНН 5406780551).

2015 г. — Начало внешнеэкономической деятельности (ВЭД). Первые импортные поставки лимонной кислоты.

2016 г. — Первые импортные поставки какао-порошка из Малайзии и Нидерландов.

2018 г. — Открытие обособленного подразделения в Москве – первый шаг на пути преобразования в федеральную Компанию.

2019 г. — Расширение импортируемого ассортимента: агар-агар (Италия, Вьетнам), кокосовая стружка (Индонезия), кунжут (Индия).

2020 г. — Запуск нового направления – дистрибуция одноразовой посуды для сферы общепита (преимущественно бумажная). Подписание представительского договора с финской компаний Huhtamaki (осенью 2022 года компании Huhtamaki продала российское подразделение местному менеджменту, а позже была переименована в Scandipakk) – одним из мировых лидеров по производству одноразовой посуды и пищевой упаковки. В этом же году обособленное подразделение в Москве вышло на устойчивые показатели по прибыли, став основным драйвером роста выручки.

2021 г. — Расширение импортируемого ассортимента: молочная кислота и сорбат калия из Китая, цукаты ананасовые натуральные из Таиланда.

Подписание дистрибуторского договора с Huhtamaki (осенью 2022 года компании Huhtamaki продала российское подразделение местному менеджменту, а позже была переименована в Scandipakk) по территории Сибирского ФО.

2022 г. — Размещен дебютный облигационный выпуск на сумму 65 млн руб. с целью пополнения оборотных средств для увеличения объема продаж и снижения рисков, связанных с задержками поставок товаров (контейнерный кризис). Эмитенту присвоен кредитный рейтинг ВВ+|ru|, прогноз стабильный («Эксперт РА»). Включение облигаций ООО «СЕЛЛ-Сервис» в Сектор Роста и получение субсидий Минэкономразвития. Подписан эксклюзивный договор о поставках в Россию с вьетнамским производителем агар-агара Viet Ho Vegetable & Fruit Joint Stock Company. Открыты два новых склада ответственного хранения в Краснодаре и во Владивостоке для увеличения продаж в регионах. В конце года Компания выиграла тендер на контракт с крупным федеральным клиентом-производителем – осуществление поставок пищевой химии в течение года в разных городах России.

По итогам 2022 г., несмотря на все потрясения, Эмитент смог не только сохранить стабильность бизнеса, но и улучшить основные финансовые показатели по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года: объёмы продаж по итогам 2022 г. превзошли уровень 2021 года на 71,5%. Объёмы проданной за 12 месяцев 2022 года продукции составили 5,8 тысяч тонн, что на 39% выше АППГ. Что является показателем устойчивости и зрелости Компании, обладающей потенциалом для дальнейшего роста.

2023 г., февраль — «Эксперт РА» подтвердило рейтинг на уровне ruBB+, прогноз — стабильный.

2023 г., май — эмитент присоединился к Союзу производителей пищевых ингредиентов.

2023 г., июнь — размещен второй облигационный выпуск Эмитента серии СЕЛЛ-Сервис-БО-П02 (ISIN: RU000A106C50, № 4B02-02-00645-R-001P) объёмом 150 млн руб. Инвестиции были направлены на закуп запасов какао-порошка, кокосовой стружки, агар-агара по выгодному курсу.

2023 г., декабрь — Эмитент разместил третий облигационный выпуск серии СЕЛЛ-Сервис-БО-01 (№ 4B02-01-00645-R от 19.12.2023 г., ISIN: RU000A107GT6) объёмом 250 млн руб. В качестве цели привлечения инвестиций ООО «СЕЛЛ-Сервис» обозначило пополнение оборотного капитала для увеличения объемов закупа и продаж продукции.

2023 г., декабрь — Эмитент приступил к внедрению системы корпоративного управления. 15 декабря 2023 года был избран Совет директоров.

Развитие портфеля клиентов: подписан договор с крупной транснациональной компанией, завод которой расположен в Калужской области, а также выигран тендер на крупные поставки СОАО «Коммунарка» (республика Беларусь). В 2023 году ООО «СЕЛЛ-Сервис» расширило географию присутствия — совершило несколько поставок крупному производителю кондитерских изделий в Узбекистан. Сотрудничество налажено с крупным производителем конфет из Ташкента.

ООО «СЕЛЛ-Сервис» запустило работу складов в городах Артём (Приморский край) и Омск, что снизило себестоимость продукции, благодаря упрощению логистики.

Компания стала призером XXVI ежегодного конкурса годовых отчётов, организатором которого выступает Московская биржа: ООО «СЕЛЛ-Сервис» заняло 3 место в номинации «Лучшая коммуникация с инвесторами в сегменте МСП и Сектора Роста».

2024 г., март — в целях оптимизации сети складских помещений и сокращения затрат «СЕЛЛ-Сервис» отказался от услуг ответственного хранения в Новосибирске и арендовал склад площадью около 1 350 кв. метров в городе.

2024 г., апрель – июль — Эмитент приобрёл склад в Московской области площадью 1 788,4 кв. метров. Благодаря наличию собственного помещения Компания экономит на складских операциях и, как следствие, может предлагать более конкурентные цены на товары. Также ООО «СЕЛЛ-Сервис» обеспечивает наилучшие условия хранения продукции для клиентов.

2024 г., август — ООО «СЕЛЛ-Сервис» учредило дочернюю компанию в Узбекистане для развития продаж в стране.

2025 г., январь — Совет директоров Компании утвердил новое направление деятельности — реализацию кормов для домашних животных. В первые месяцы 2025 года «СЕЛЛ-Сервис» заключил эксклюзивный договор дистрибьюции с южнокорейским поставщиком.

2025 г., февраль — ООО «СЕЛЛ-Сервис» учредило дочернюю компанию в Казахстане для развития продаж в стране.

2025 г., февраль — Компания выплатила доход за 36 купонный период и полностью погасила оставшуюся в обращении часть номинала выпуска СЕЛЛ-Сервис-БО-П01 (ISIN: RU000A104KM0, № 4B02-01-00645-R-001P от 16.02.2022) 6 февраля 2025 года. Дебютный облигационный выпуск Эмитента полностью погашен.

Устав ООО «СЕЛЛ-Сервис» размещен: <https://e-disclosure.azipi.ru/organization/personal-pages/4039893/>.

1.3. Стратегия и планы развития деятельности.

ООО «СЕЛЛ-Сервис» выделяет несколько глобальных стратегических целей, на достижении которых Компания будет сосредоточена в течение ближайших трёх – пяти лет. Для достижения каждой из целей Эмитент будет решать ряд задач.

1. Войти в тройку лидеров в России среди дистрибьюторов импортируемых пищевых ингредиентов:

- Нарастить объём реализации импортируемых пищевых ингредиентов до 7,3 млрд рублей с НДС.
- Внедрить единый подход к ценообразованию, позволяющий получать гарантированный и достаточный доход по каждой номенклатуре. В результате

должны появиться общие прайс-лист и система скидок, которые будут учитывать набор критериев, позволяющих обоснованно предоставить скидку.

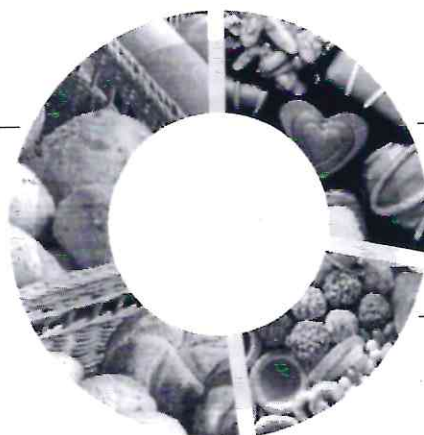
- Стать устойчивым лидером по реализации какао-порошка среди торговых компаний, включая смешанные компании.
- Повысить диверсификацию продаж: доля в структуре выручки «не какао продуктов» должна быть не менее 40%, а средняя рентабельность — не менее 14,5%.
- 2. **Стать локальным лидером в рамках направления HoReCa (сегмент кофеен и ресторанов быстрого питания) в регионах присутствия: в Сибири, на Дальнем Востоке и в Сочи.**
 - Вывести направление HoReCa в регионах присутствия на целевую рентабельность по чистой прибыли в 4%.
 - Нарастить объём продаж до 0,371 млрд рублей с НДС по направлению HoReCa в регионах присутствия.
 - Сократить количество номенклатур, оставив только наиболее доходные позиции, приносящие порядка 80% валовой прибыли.
 - Развить сайт как площадку для онлайн-продаж, в том числе, автоматизировать работу с небольшими компаниями.
- 3. **Развить продажи в странах Средней Азии и в республике Беларусь.**
 - В 2025 году выйти на выручку в 300 тыс. долларов в месяц от продаж в странах Средней Азии.
 - Наладить прямые поставки в Ташкент.
 - Открыть торговый дом в Гонконге или Дубае для упрощения перевода оплаты иностранным поставщиками.
- 4. **Приобрести или открыть производство пищевых ингредиентов, интересующих целевую аудиторию Компании для выстраивания вертикального холдинга.**
 - Изучить спрос целевой аудитории Эмитента на натуральные красители (антоцианы и каротины), а также красящие соки.
 - Собрать информацию о производителях пищевых ингредиентов, которые востребованы у целевой аудитории Компании. На её основе составить список предприятий стоимостью до 200 млн руб., которые потенциально могут быть интересны для сделок слияния или поглощения.
 - Приобрести части или полностью уставной капитал пищевого производства или торговой компании (отобранных на предыдущих этапах).

1.4. Рынок и рыночные позиции эмитента (масштаб деятельности, география присутствия, диверсификация бизнеса, специализация, рыночная ниша). Конкуренты эмитента.

До 58% выручки ООО «СЕЛЛ-Сервис» приходится на направление кондитерской промышленности, включая какао-порошок (44% выручки). Объём рынка кондитерской промышленности в России в 2024 году превысил 4 млн тонн, показав прирост в 4,2%. Российские производители кондитерских изделий, несмотря на санкции со стороны западных и других недружественных стран, смогли в 2024 году увеличить объём производства продукции.

52%

Мучные
изделия



30%

Шоколадные
изделия

18%

Сахаристые
изделия

Значительнее всего повысилось производство мучных десертов – почти на 5%. Продукты этой группы относительно недорогие и питательные. Расширение ассортимента мучных изделий, увеличение числа кофеен, кулинарий, прочих точек продаж стимулируют повышенный спрос среди покупателей.

Производство шоколада и продуктов, содержащих какао, в России в 2024 году увеличилось на 4% и достигло 1,35 млн тонн, тогда как в 2023 году составляло 1,3 млн тонн. Рынок шоколадной продукции демонстрирует устойчивый рост второй год подряд.

Рост был обусловлен увеличением спроса на продукцию на внутреннем рынке. Вследствие ограниченной доступности импорта российские потребители перешли на отечественную продукцию, в ответ — производители расширяли мощности и ассортимент.

Доля ООО «СЕЛЛ-Сервис» среди крупнейших представителей отрасли составляет 3% на профильных рынках.

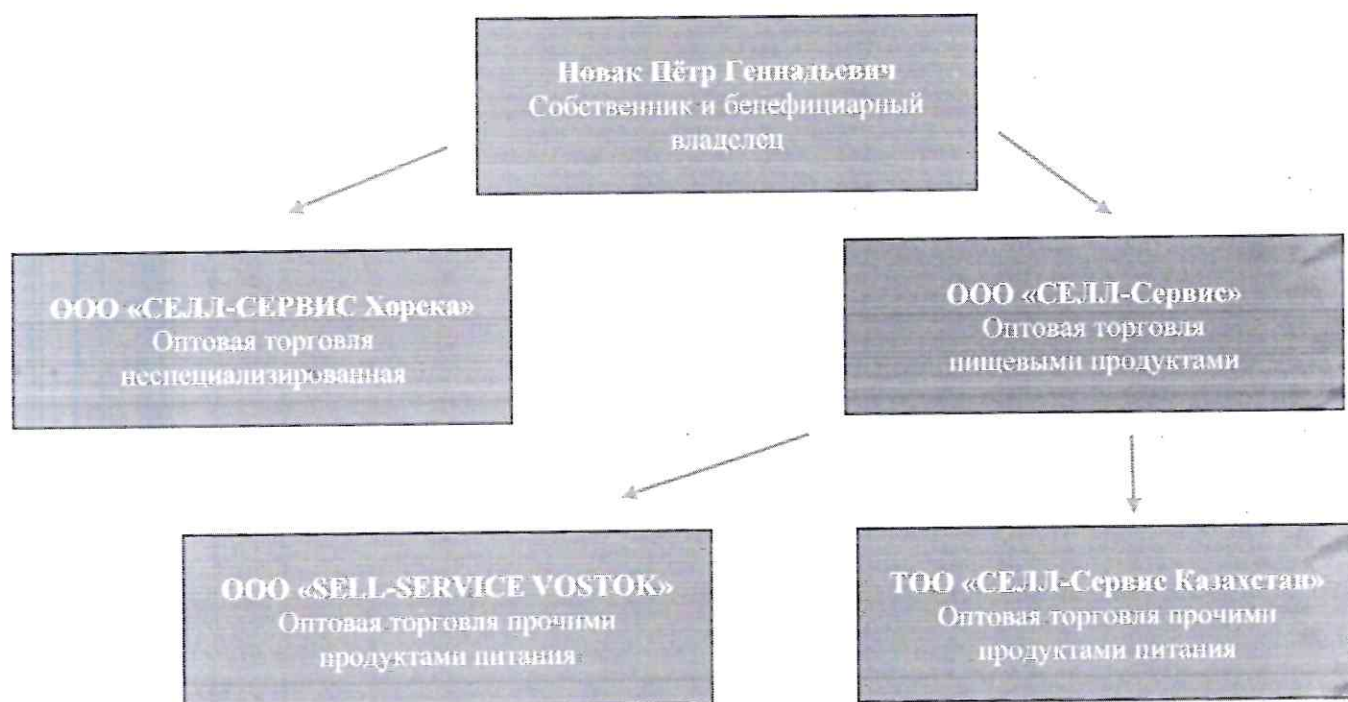
В соответствии с внутренней оценкой, в 2024 г. доля ООО «СЕЛЛ-Сервис» на профильных рынках распределилась следующим образом:

Номенклатура	Доля рынка
Агар-агар	13,4%
Кокосовая стружка	6,7%
Сорбат калия	6,4%
Какао-порошок	6,2%
Молочная кислота	5,7%
Лимонная кислота	3,1%
Какао масло	1,4%
Кунжут	0,8%
Какао тертое	0,4%

Наибольшую долю в структуре выручки Эмитента занимает какао-порошок — 44%. На втором месте какао-масло — 19%. В структуре импорта какао-порошок и какао-масло занимают 39% и 13% соответственно по итогам 2024 года. 33% в стоимостном выражении приходится на кунжут, импортируемый из Индии.

1.5. Описание структуры эмитента (группы/холдинга, в которую входит эмитент, подконтрольные организации и зависимые общества), имеющее по мнению эмитента значение для принятия инвестиционных решений.

Эмитент и его место в структуре бизнеса



Группа состоит из четырёх компаний: ООО «СЕЛЛ-Сервис» (Эмитент), ООО «СЕЛЛ-Сервис Хорека», ООО «SELL-SERVICE VOSTOK», ТОО «СЕЛЛ-Сервис Казахстан».

Новак Пётр Геннадьевич является собственником и бенефициарным владельцем двух юридических лиц: ООО «СЕЛЛ-Сервис» (Эмитент) и ООО «СЕЛЛ-Сервис Хорека».

ООО «SELL-SERVICE VOSTOK», ТОО «СЕЛЛ-Сервис Казахстан» — дочерние компании ООО «СЕЛЛ-Сервис». Доля ООО «СЕЛЛ-Сервис» в уставном капитале ООО «SELL-SERVICE VOSTOK» — 100%, в ТОО «СЕЛЛ-Сервис Казахстан» — 90%.

Численность сотрудников в штате Эмитента — 62 человека, в Группе Компаний — 72.

1.6. Структура акционеров/участников (бенефициары и доли их прямого или косвенного владения в капитале эмитента), сведения об органах управления (совет директоров, коллегиальный исполнительный орган) и сведения о руководстве (топ-менеджменте) эмитента.

Высшим органом управления Общества является Общее собрание участников Общества.

Совет директоров осуществляет общее руководство деятельностью Общества, за исключением решения вопросов, отнесенных к компетенции Общего собрания участников.

Руководство текущей деятельностью Общества осуществляется единоличным исполнительным органом Общества – генеральным директором в лице Новак Петра Геннадьевича.

Новак Пётр Геннадьевич владеет 100% уставного капитала Компании.

Уставный капитал: 2 700 000 (Два миллиона семьсот тысяч) рублей, оплачен.

Сведения о руководстве «СЕЛЛ-Сервис»

Новак Петр

Учредитель, генеральный директор

Развивает Компанию с момента её основания, являясь учредителем и единоличным исполнительным органом, осуществляет операционное руководство Компании. Имеет два высших образования по специальностям «социальная педагогика» (Новосибирский государственный педагогический университет) и «менеджмент организации» (Новосибирский государственный университет экономики и управления). Работая в сфере продаж пищевых ингредиентов с 2003 года (ООО «ТРИЭР-Сибирь», ООО «Фаберон»), обладает большим опытом работы в данной области.

Виктор Петушков

Коммерческий директор

Работает в Компании с 2023 года, руководит службой продаж, отделом закупок и отделом маркетинга.

Получил два высших образования: НГТУ, специальность «Инженер. Тепловые электрические станции» и НГТУ, специальность «Экономист. Финансы и кредит».

С 01.08.2017 по 31.01.2023 г. работал в ООО «Эдрис+Хаузер» на должности регионального директора по Сибири и Дальнему востоку, руководителя организации перевозок в Новосибирске.

Киберева Светлана

Финансовый директор

Работает в «СЕЛЛ-Сервис» с 21.02.2023 г. — руководит финансовой службой Компании (бухгалтерия, финансово-аналитический отдел, юридический отдел); отвечает за кредитование, финансовое планирование и бюджетирование, управленческий учёт и отчётность по группе компаний.

Получила два высших образования: Новосибирский государственный университет экономики и управления, юридический факультет; Сибирский государственный университет телекоммуникаций и информатики, специальность «бухгалтерский учёт, анализ и аудит».

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.

Осипова Елена**Директор по персоналу**

С 13.02.2023 г. занимается управлением процесса обучения и развития персонала в Компании и развитием корпоративной культуры.

Имеет два высших образования: «спецфакультет психологии/организационная психология», «ФЕН/биология» (Новосибирский государственный университет).

Имеет опыт работы управления и развития персоналом более 13 лет. В должности заместителя генерального директора по персоналу работала в ГК «ТопИнжСтрой» с октября 2022 по январь 2023 г., совмещая с должностью HR-директора в ООО «Финтех АйКью» (апрель 2021 — январь 2023). Ранее с 2017 г. по 2021г. совмещала несколько должностей в ГК Globaltruck: руководитель отдела по работе с персоналом, руководитель направления массового подбора, руководитель направления обучения и оценки.

Селезнева Елена**Главный бухгалтер**

Работает в Компании с 2016 года. Одним из основных достижений работы в ООО «СЕЛЛ-Сервис» является безупречное прохождение аудиторских проверок Компании. Благодаря высокому качеству бухгалтерского учета ООО «СЕЛЛ-Сервис» смогла подтвердить высокий уровень финансовой прозрачности и соответствие всем необходимым нормам и требованиям при получении кредитного рейтинга и размещению облигационных займов. Имеет высшее образование по специальности «экономист-организатор» (Новосибирский государственный аграрный университет). Общий стаж работы на позиции главного бухгалтера более 25 лет.

Антамохина Марина**Руководитель логистики**

Работает в Компании с октября 2023. Отвечает за российские и импортные закупки и управление складской и транспортной логистикой.

Получила высшее образование в Алтайском государственном университете по специальности «Преподаватель истории».

В период с 2018 по 2023 гг. работала в качестве директора по закупкам в ООО «Альфа Продукт», руководителем отдела продаж в ООО «Виво трейд», категорийного менеджера в ООО «Компания Холидей».

Аббасова Ирина**Руководитель направления HoReCa**

Начала свою деятельность в Компании в 2015 году: работала на участке закупок и логистики; с 2017 года занимала должность руководителя отдела логистики. Принимала активное участие в работе по автоматизации бизнес-процессов Компании (руководила рабочей группой в период перехода Компании с 1С: Предприятие 7.7 на 1С: Предприятие 8). С февраля 2023 года назначена руководителем направления HoReCa. Основным достижением является поддержание высокого уровня сервиса с ключевыми клиентами направления.

Дебарбиери Лариса**Руководитель направления «Пищевое сырье»**

Работает в Компании с 2016 года, отвечает за сбыт в регионах Урала, Сибири и Дальнего Востока. Основным достижением работы в ООО «СЕЛЛ-Сервис» является развитие продаж в Западной Сибири, а с недавних пор и в Южном Федеральном округе.

Имеет высшее образование по специальности «экономист» (Новосибирский государственный аграрный университет) и среднеспециальное образование по

специальности «химик-технолог» (Анжеро-Судженский химикотехнологический техникум).

Опыт работы в сфере продаж пищевых ингредиентов — 18 лет.

Изотова Лариса

Руководитель обособленного подразделения (Москва)

Работает в Компании с 2018 года, отвечает за развитие продаж в Западной части России, Беларуси и Армении. Создала обособленное подразделение в Москве и вывела его на плановые показатели с последующим поддержанием высоких темпов роста продаж. Имеет высшее финансовое образование (Казанский федеральный университет управления экономики и финансов).

Опыт работы в сфере продаж пищевых ингредиентов более 20 лет. Является общественным представителем г. Москва по Западному административному округу.

Совет директоров

Киберева Светлана Сергеевна

Председатель Совета директоров

Финансовый директор ООО «СЕЛЛ-Сервис»

Работает в «СЕЛЛ-Сервис» с 21.02.2023 г. — руководит финансовой службой Компании (бухгалтерия, финансово-аналитический отдел, юридический отдел); отвечает за кредитование, финансовое планирование и бюджетирование, управленческий учет и отчетность по группе компаний.

Получила два высших образования: Новосибирский государственный университет экономики и управления, юридический факультет; Сибирский государственный университет телекоммуникаций и информатики, специальность «бухгалтерский учет, анализ и аудит».

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.

Новак Петр Геннадьевич

Член Совета директоров

Генеральный директор ООО «СЕЛЛ-Сервис»

Развивает Компанию с момента ее основания, являясь учредителем и единоличным исполнительным органом, осуществляет операционное руководство Компании. Имеет два высших образования по специальностям «социальная педагогика» (Новосибирский государственный педагогический университет) и «менеджмент организации» (Новосибирский государственный университет экономики и управления). Работая в сфере продаж пищевых ингредиентов с 2003 года (ООО «ТРИЭР-Сибирь», ООО «Фаберон»), обладает большим опытом работы в данной области.

Новак Светлана Степановна

Член Совета директоров

Ассистент Генерального директора ООО «СЕЛЛ-Сервис»

С июля 2017 г. по июнь 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».

Имеет два высших образования: Сибирская академия государственной службы при Президенте РФ по специальности «Государственное и муниципальное управление», а также Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ» по специальности «Финансы и кредит».

Егай Евгений Александрович
Член Совета директоров
Индивидуальный предприниматель

Окончил Новосибирский государственный технический университет, факультет бизнеса.

Мелёхина Татьяна Юрьевна
Член Совета директоров
Директор ООО «Омега Групп»

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.

Окончила Сибирский Институт Финансов и Банковского Дела по специальности «Финансовый менеджмент».

1.7.Сведения о кредитных рейтингах эмитента (ценных бумаг эмитента).

21 февраля 2022 г. рейтинговое агентство «Эксперт РА» присвоило ООО «СЕЛЛ-Сервис» высокую оценку кредитоспособности на уровне BB+(Ru) со стабильным прогнозом.

В 2023, 2024 и 2025 годах Эмитент подтвердил рейтинговую оценку, текущий уровень которой — BB+(Ru), прогноз — стабильный («Эксперт РА»).

2. Сведения о финансово-хозяйственной деятельности и финансовом состоянии эмитента.

2.1. Операционная деятельность (основная деятельность, приносящая выручку) эмитента (основные виды, географические регионы, иная информация) в динамике за последние 3 года.

ООО «СЕЛЛ-Сервис» — лидер среди прямых импортёров пищевого сырья и ингредиентов на региональном рынке Сибири и Дальнего Востока с 16-летним опытом работы. По собственной оценке, по итогам 2024 г., Эмитент занимает порядка 3% рынка РФ по профильным товарам. Однако по отдельным категориям продуктовой линейки удельный вес эмитента превышает и 10%.

Компания «СЕЛЛ-Сервис» была основана в городе Новосибирск в 2009 году и первые несколько лет вела деятельность в Сибири и на Дальнем Востоке. С запуском работы с зарубежными партнёрами в 2016 году, началась активная экспансия Эмитента на рынки соседних регионов. На сегодняшний день ООО «СЕЛЛ-Сервис» осуществляет деятельность в 62 регионах России: от Калининградской области на западе до Камчатского края на востоке, а также в странах ближнего зарубежья: в республиках Казахстан, Беларусь, Армения и Узбекистан.

ТОП географических направлений по итогам 2024 г.

Регион	Удельный вес, %
Московская область	28,16
Новосибирская область	11,75
Республика Чувашия	8,17
Белгородская область	5,52
Краснодарский край	5,43
Томская область	4,66
Омская область	4,21
Алтайский край	4,16
Прочие	28%

Головной офис Компании находится в Новосибирске, обособленные подразделения находятся в Москве, Московской области, Новосибирской области, две дочерние компании в Узбекистане и Казахстане. 6 складов расположены в г. Новосибирске, г. Омске, г. Москве, г. Краснодаре, г. Екатеринбурге и в г. Артём (Дальний Восток).

В портфеле ООО «СЕЛЛ-Сервис» и ООО «СЕЛЛ-Сервис Хорека» более 1 200 клиентов. На долю ООО «СЕЛЛ-Сервис» по итогам 12 мес. 2024 г. приходится около 800 клиентов. Компании непрерывно ведут работу по расширению клиентского портфеля.

Уникальность Компании в поставляемой продукции: какао-порошок, какао-масло, какао тертое, кокосовая стружка, агар-агары, лимонная и молочная кислоты, консерванты, ароматизаторы, красители и прочие компоненты, применяемые предприятиями пищевой промышленности и общественного питания. Большая часть товаров не производится в России и не имеют аналогов производства на данном рынке. При этом Эмитент открыт к сотрудничеству и с отечественными поставщиками, регулярно принимает участие в специализированных выставках для заключения контрактов с перспективными игроками.

По итогам 12 месяцев 2024 г. ассортимент Компании составляют более 1 000 наименований. Самая популярная товарная категория — «какао-продукты», в неё входят 3 товарных групп — какао-порошки, масло-какао, какао тертое». По итогам 12 мес. 2024 г. доля какао-порошков от общего объёма выручки составила 44,2%.

Удельный вес продукции по товарным категориям

Товарная группа	Удельный вес, %
Какао-продукты (группа)	66,76
Орехи, сухофрукты (группа)	7,81
Регуляторы кислотности (группа)	5,83
Загустители, гидроколлоиды и эмульгаторы (группа)	5,56
Ароматизаторы (группа)	3,63
Красители (группа)	2,18
Прочие	8,23

Структура импорта в натуральном выражении по итогам 12 мес. 2024 года (общая сумма импорта принята за 100%):

Страна	Доля импорта, %
Малайзия	64%
Индонезия	12%
Китай	10%
Вьетнам	5%
Прочие	9%

Товары завозятся через:

- морской порт (г. Владивосток) — 58%;
- автотранспортом со складов временного хранения — 24%;
- морской порт (г. Санкт-Петербург) — 17%;
- морской порт (г. Новороссийск) — 1%;

Реализация продукции ООО «СЕЛЛ-Сервис» осуществляется по всей России, а также в странах ближнего зарубежья: республиках Казахстан, Беларусь, Армения и Узбекистан.

Ключевые бренды продаваемых товаров:

- 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).

Направления деятельности

Компания «СЕЛЛ-Сервис» занимается продажами пищевых ингредиентов для нужд предприятий кондитерской промышленности, производителей алкогольных и безалкогольных напитков, мороженого, кисломолочных продуктов, компаний, осуществляющих деятельность в секторе HoReCa (гостинично-ресторанный бизнес (аббревиатура от слов Hotel (отель), Restaurant (ресторан) и Catering (кейтеринг)).

Эмитент активно расширяет ассортимент, в 2024 году Компания вводила новые позиции: желатины, каррагинаны (пищевые загустители), камеди (загустители, стабилизаторы). «СЕЛЛ-Сервис» проводил кампанию по оптимизации сети складских помещений для улучшения условий хранения продукции и экономии на соответствующих операциях.

В 2024 году Эмитент увеличил выручку почти на 60%, а в сравнении с двумя годами ранее прирост оказался кратным – если еще в 2022 году объем выручки был на уровне 1,5 млрд руб., то на 31.12.2024 г. показатель превысил 4 млрд руб.

Эмитент является одним из лидеров в Сибирском федеральном округе по обеспечению сырьём предприятий кондитерской промышленности. Доля в общей выручке направления кондитерской промышленности составляет 57,6% по итогам деятельности за 12 месяцев 2024 года. При этом текущий ассортиментный портфель составляет более 1 тыс. номенклатурных позиций, что позволяет ООО «СЕЛЛ-Сервис» диверсифицировать выручку под быстроменяющиеся рыночные условия.

Выручка ООО «СЕЛЛ-Сервис» и её структура в разрезе направлений деятельности, млн руб.

	Выручка 12 мес. 2022	Выручка 12 мес. 2023	Выручка 12 мес. 2024
Кондитерская промышленность	764	1 400	2 371
Мороженое	87	203	646
Производители напитков	169	240	249
Молочные производства	62	86	120
HoReCa	96	67	133
Оптовые торговые компании	249	482	402
Прочее	129	153	198
Всего	1 556	2 631	4 119

Ключевым направлением деятельности Компании является кондитерская промышленность, которая по итогам 12 мес. 2024 г. занимает 57,6% в структуре выручки. Динамика роста выручки рамках данного направления имеет отчетливый восходящий характер.

2.2. Оценка финансового состояния эмитента в динамике за последние 3 года, включающая в себя обзор ключевых показателей деятельности эмитента с указанием методики расчета приведенных показателей и адреса страницы в сети Интернет, на которой размещена бухгалтерская (финансовая) отчетность эмитента, на основе которой были рассчитаны приведенные показатели. Приводится анализ движения ключевых показателей деятельности эмитента и мер (действий), предпринимаемых эмитентом (которые планирует предпринять эмитент в будущем), для их улучшения и (или) сокращения факторов, негативно влияющих на такие показатели.

Показатели, тыс. руб.	31.12.2022	31.12.2023	31.12.2024	2024/2023, %/п.п.
Валюта баланса	464 933	817 624	1 797 691	120%
Основные средства	11 811	21 881	286 383	>100%
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	>100%
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	>100%
Чистая прибыль	71 044	81 984	499 512	>100%
Финансовый долг / Выручка LTM	0,16	0,19	0,2	
Финансовый долг / Капитал	1,40	1,98	1,2	
Чистый финансовый долг / EBITDA Adj	1,86	2,90	1,04	
Валовая рентабельность	17,1%	15,4%	27%	11,6 п.п.
Рентабельность по чистой прибыли	4,6%	3,1%	12%	8,9 п.п.

По итогам работы за 2024 год Компания продемонстрировала положительную динамику финансово-хозяйственной деятельности. Так, выручка за 12 мес. 2024 г. составила 4,2 млрд руб., увеличившись на 57% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Позитивная динамика наблюдается по валовой и чистой прибыли: рост к результату за 12 мес. 2023 г. составил более 100% по обоим показателям.

Основным драйвером роста стала успешная реализация какао-продуктов, которые составляют большую часть в продуктовой корзине Эмитента. Сумма их реализации выросла более чем на 80% (с 1,77 млрд руб. с НДС до 3,2 млрд руб. с НДС), что в большей степени вызвано ростом цен на какао-продукцию и грамотной политикой закупок и формирования запасов.

Рост объемов продаж отразился на статьях баланса: по состоянию на 31.12.2024 г. дебиторская задолженность и запасы увеличились на 109% и 68% соответственно, финансовый долг прирос кратно: сумма краткосрочного финансирования на 31.12.2024 составляет 438,2 млн руб. против 3,8 млн руб. годом ранее. Были открыты кредитные линии в Азиатско-Тихоокеанском Банке и Альфа-Банке. Денежные средства были направлены на пополнение оборотных средств, что было необходимо на фоне роста цен на какао-порошок практически в 2 раза. Краткосрочное финансирование увеличилось в большей степени в результате открытия возобновляемых кредитных линий в АО «Альфа-Банк» на сумму 218 млн руб. и в АО «Азиатско-Тихоокеанский Банк» на 100 млн руб. — договоры долгосрочные с траншами на 180 дней и 120 дней соответственно, ликвидность компании не ограничивается.

В целом структура баланса высоколиквидная, однако рост краткосрочного финансирования отразился на снижении показателя КТЛ, теперь его величина равна 2,4, что входит в допустимые пределы.

Методика расчета приведенных показателей

Валюта баланса	стр. 1600 Бухгалтерского баланса
Основные средства	стр. 1150 Бухгалтерского баланса
Собственный капитал	Итог по разделу III баланса
Дебиторская задолженность	стр. 1230 Бухгалтерского баланса
Кредиторская задолженность	стр. 1520 Бухгалтерского баланса
Запасы	стр. 1210 Бухгалтерского баланса
Финансовый долг	стр. 1510+1410 Бухгалтерского баланса
Долгосрочный финансовый долг	стр. 1410 Бухгалтерского баланса
Краткосрочный финансовый долг	стр. 1510 Бухгалтерского баланса
Чистый финансовый долг	стр. 1510+1410-1250 Бухгалтерского баланса
Выручка	стр. 2110 Отчета о финансовых результатах
Выручка LTM	За первый квартал текущего года показатель «Выручка LTM» рассчитывается по формуле: показатель статьи «Выручка» Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за три месяца текущего года, плюс показатель статьи «Выручка» Отчета о финансовых результатах годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за предшествующий год, минус показатель статьи «Выручка» Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за первый квартал предшествующего года. За второй квартал текущего года показатель «Выручка LTM» рассчитывается по формуле: показатель статьи «Выручка» Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за шесть месяцев текущего года, плюс показатель статьи «Выручка» Отчета о финансовых результатах годовой бухгалтерской (финансовой)

	отчетности, составленной за предшествующий год, минус показатель статьи «Выручка» Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за шесть месяцев предшествующего года. За третий квартал текущего года показатель «Выручка LTM» рассчитывается по формуле: показатель статьи «Выручка» Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за девять месяцев текущего года, плюс показатель статьи «Выручка» Отчета о финансовых результатах годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за предшествующий год, минус показатель статьи «Выручка» Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за девять месяцев предшествующего года. За четвертый квартал предшествующего года показатель «Выручка LTM» равен показателю статьи «Выручка» Отчета о финансовых результатах годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за предшествующий год.
Валовая прибыль	стр. 2100 Отчета о финансовых результатах
EBITDA Adj	Прибыль до налогообложения + процентные расходы – проценты и другие финансовые доходы, полученные + амортизация основных средств/ НМА – положительная курсовая переоценка + отрицательная курсовая переоценка – положительная переоценка активов + отрицательная переоценка активов – выплаты по лизингу в части, не капитализированной в долг + прочие разовые расходы – прочие разовые доходы.
EBITDA LTM	За первый квартал текущего года показатель «EBITDA LTM» рассчитывается по формуле: показатель EBITDA, рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за три месяца текущего года, плюс показатель EBITDA, рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за предшествующий год, минус показатель EBITDA, рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за первый квартал предшествующего года. За второй квартал текущего года показатель «EBITDA LTM» рассчитывается по формуле: показатель EBITDA, рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за шесть месяцев текущего года, плюс показатель EBITDA, рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за

	предшествующий год, минус показатель EBITDA, рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за шесть месяцев предшествующего года. За третий квартал текущего года показатель «EBITDA LTM» рассчитывается по формуле: показатель EBITDA, рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за девять месяцев текущего года, плюс показатель EBITDA, рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за предшествующий год, минус показатель EBITDA, рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за девять месяцев предшествующего года. За четвертый квартал предшествующего года показатель «EBITDA LTM» равен показателю «EBITDA», рассчитанному на основании Отчета о финансовых результатах годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за предшествующий год.
Чистая прибыль	стр. 2400 Отчета о финансовых результатах
Финансовый долг/Выручка LTM	(стр. 1510+1410 Бухгалтерского баланса) / «Выручка LTM»
Финансовый долг/Собственный капитал	(стр. 1510+1410 Бухгалтерского баланса) / Итог по разделу III баланса
Чистый финансовый долг/EBITDA LTM	(стр. 1510+1410-1250 Бухгалтерского баланса) / «EBITDA LTM»
Валовая рентабельность	Валовая прибыль / Выручка
Рентабельность по чистой прибыли	Чистая прибыль / Выручка

Бухгалтерская (финансовая) отчётность размещена: <https://e-disclosure.azipi.ru/organization/personal-pages/4039893/>.

2.3. Структура активов, обязательств, собственного капитала в динамике за последние 3 года.

Внеоборотные активы, тыс. руб.			
На отчетную дату	31.12.2022	31.12.2023	31.12.2024
Нематериальные активы	0	1 566	2 595
Основные средства	11 811	21 881	286 383
Отложенные налоговые активы	604	2 423	9 628
<i>Итого Внеоборотные активы</i>	<i>12 415</i>	<i>25 870</i>	<i>298 607</i>
Оборотные активы, тыс. руб.			
На отчетную дату	31.12.2022	31.12.2023	31.12.2024
Запасы	215 456	394 861	664 477
НДС	0	0	0
Дебиторская задолженность	234 423	395 356	827 679
Краткосрочные финансовые вложения	1 654	0	0

Денежные средства	293	510	1 416
Прочие оборотные активы	692	1 027	3 383
<i>Итого Оборотные активы</i>	<i>452 518</i>	<i>791 754</i>	<i>1 499 085</i>
ИТОГО АКТИВЫ	464 933	817 624	1 797 692

По состоянию на 31.12.2024 г. валюта баланса Эмитента составила 1 797, 7 млн руб.

В общей структуре активов Компании наибольшую долю занимает дебиторская задолженность (46% в валюте баланса), представленная текущей задолженностью покупателей за поставленные товары, а также авансами основным поставщикам.

Рост основных средств связан с кампанией клиента по оптимизации сети складских помещений для улучшения условий хранения продукции и экономии на соответствующих операциях – были приобретены склады площадью более 1 700 кв. м, балансовой стоимостью около 200 млн руб.

Запасы какао-порошка, лимонной кислоты, кокосовой стружки, пищевых ароматизаторов и пр. составили 37% активов баланса.

Долгосрочные обязательства, тыс. руб.			
На отчетную дату	31.12.2022	31.12.2023	31.12.2024
Займы и кредиты	77 067	484 941	404 390
Отложенные налоговые обязательства	2 770	2 870	6 815
Прочие долгосрочные пассивы	6 526	5 394	54 189
<i>Итого долгосрочные обязательства</i>	<i>86 363</i>	<i>493 205</i>	<i>465 394</i>
Краткосрочные обязательства, тыс. руб.			
На отчетную дату	31.12.2022	31.12.2023	31.12.2024
Займы и кредиты	177 644	3 804	438 197
Кредиторская задолженность	17 379	70 023	178 829
Оценочные обязательства	1 353	3 234	10 312
<i>Итого Краткосрочные обязательства</i>	<i>196 376</i>	<i>77 061</i>	<i>630 554</i>
ИТОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВ	282 739	570 266	1 095 945

Пассивы сформированы преимущественно финансовым долгом (46,8%), а также собственным капиталом (39% валюты баланса). В 2024 году увеличилась сумма обязательств по лизингу, учтенная по строке «Прочие долгосрочные пассивы».

В краткосрочном финансировании заимствования увеличились в результате открытия кредитных линий в АО «Альфа-Банк» в сумме 218 млн руб. и в АО «Азиатско-Тихоокеанский Банк в сумме 100 млн руб.

Собственный капитал, тыс. руб.			
На отчётную дату	31.12.2022	31.12.2023	31.12.2024
Уставный капитал	2 700	2 700	2 700
Резервный капитал		135	135
Нераспределенная прибыль	179 994	244 523	698 909
ИТОГО	182 194	247 358	701 744

Собственный капитал Эмитента по состоянию на 31.12.2024 г. составляет 39% от валюты баланса. Он сформирован преимущественно нераспределенной прибылью, уставный капитал составляет 2 700 тыс. рублей.

2.4.Кредитная история эмитента за последние 3 года.

Показатели, тыс. руб.	31.12.2022	31.12.2023	31.12.2024
Долгосрочный финансовый долг	77 067	484 941	404 390
Новак Петр Геннадьевич	12 067	19 941	4 390
Облигации	65 000	465 000	400 000
Краткосрочный финансовый долг	177 644	3 804	438 197
АО «Альфа-Банк»	177 644	3 804	280 570
АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКИЙ БАНК (АО)			100 000
Облигации			55 250
Проценты	-	-	2 377
Итого финансовый долг	254 711	488 745	842 587

По мере роста бизнеса, Эмитент увеличивает долговую нагрузку. Основной источник финансирования деятельности – заёмные средства. На 31.12.2024 г. сумма финансового долга составила 852 587 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.

Основные дебиторы и кредиторы эмитента на 31.12.2024 г.

Дебиторы	Сумма, тыс. руб.	Доля, %
РОЯЛ КЕЙК ООО	30 202	3,65%
СЛАДУНИЦА ООО	21 962	2,65%
РУССКИЙ БИСКВИТ АО	19 828	2,40%
Авансы выданные, в т.ч.	407 789	49,23%
JB Foods Global Pte Ltd.	324 051	39,14%
VIET XO VEGETABLE AND FRUIT JOINT STOCK COMPANY	41 488	5,01%
TASTE EXPERT, INC	17 107	2,07%
Прочие	347 898	42,07%
Итого	827 679	100%

Дебиторская задолженность занимает 46% в валюте баланса. Состав дебиторов высоко диверсифицирован, доля крупнейшего не превышает и 5%. В 2024 году поступило большое число авансов, учтенных на счете 60.22 – сумма на конец периода составляет 407,5 млн руб. Основная сумма авансов приходится на контрагента - JB Foods Global Pte Ltd., с которым предусмотрена отсрочка платежа. Компания является одним из основных поставщиков Эмитента.

Кредиторы	Сумма, тыс. руб.	Доля, %
ТТСА Co., Ltd. (действ)	23 595	13,2%
РУСТАРК ООО	9 368	5,2%

Shanghai Haolirun Import and Export Trading Co., Ltd	7 478	4,2%
Прочие кредиторы, включая:		
Альфа-банк АО	46 566	26,0%
СЕЛЛ-сервис Восток	12 020	6,7%
Задолженность по налогам и сборам	35 842	20,0%
Прочее	43 960	25%
Всего	178 829	100,0%

Кредиторская задолженность финансирует не более 10% пассивов Компании. Вся задолженность является текущей, просроченные обязательства отсутствуют.

2.5. Описание отрасли или сегмента, в которых эмитент осуществляет свою основную операционную деятельность.

В течение 16 лет «СЕЛЛ-Сервис» реализует деятельность по импорту пищевого сырья и ингредиентов на региональных рынках Сибири и Дальнего Востока. В 2016 году Эмитент начал работать с зарубежными поставщиками и осваивать рынки соседних регионов. На момент 31.12.2024 г. «СЕЛЛ-Сервис» осуществляет свою деятельность в 62 регионах как России: от Калининградской области до Камчатского края, так и в странах ближнего зарубежья: республиках Казахстан и Беларусь, Армения. Клиентский портфель Компании состоит из более 1 200 покупателей (у группы компаний: ООО «СЕЛЛ-Сервис» — около 800 клиентов и ООО «СЕЛЛ-Сервис Хорека» — порядка 1 000 клиентов).

По итогам 2024 г. ассортимент Компании составляет порядка 1 тыс. наименований. Самая популярная товарная категория — какао-продукты — состоит из 3 товарных групп: какао-порошки, масло-какао, какао тертое. На конец 2024 года доля какао-порошков в общем объеме выручки составила 44%.

Реализация продукции ООО «СЕЛЛ-Сервис» осуществляется по всей России, а также в странах ближнего зарубежья: республиках Казахстана, Беларуси, Узбекистана и Армении.

Компания «СЕЛЛ-Сервис» занимается продажами пищевых ингредиентов для нужд предприятий кондитерской промышленности, молочного производства, производителей напитков и компаний, осуществляющих деятельность в секторе HoReCa (гостинично-ресторанный бизнес, аббревиатура от слов Hotel (отель), Restaurant (ресторан) и Catering (кейтеринг)).

Ключевым направлением деятельности Компании является кондитерская промышленность. Динамика роста выручки данного направления имеет отчётливый восходящий характер, а среднегодовой рост за последние три года составляет 45%, а 2024 году в сравнении с АППГ прирост составил почти 70%.

Помимо основного, кондитерского направления, Эмитент широко представлен в следующих сферах деятельности: молочные производства, производство напитков и HoReCa. Совокупная выручка данных направлений за 2024г. составила более 500 млн руб.

2.6. Описание судебных процессов (в случае их наличия), в которых участвует эмитент и которые могут существенно повлиять на финансовое состояние эмитента.

В настоящий момент Эмитент не является участником судебных процессов, которые могут существенно повлиять на его финансовое состояние.

2.7. Описание основных факторов риска, связанных с деятельностью эмитента, которые могут влиять на исполнение обязательств по ценным бумагам, включая существующие и потенциальные риски. Политика эмитента в области управления рисками.

Риск	Способ нивелирования
Операционный риск (отказ клиентов, изменение структуры рынка, изменение спроса на продукцию)	Данный риск снижен благодаря высокой диверсификации покупательского портфеля. За 12 мес. 2024 года: 8% — максимальная доля одного клиента в структуре выручки, а общее число покупателей за 12 мес. 2024 года — около 800. Компания усиливает диверсификацию посредством разработки новых продуктов - желатины, каррагинаны (пищевые загустители), камадеи (загустители, стабилизаторы). Более того, ввиду уникальности товаров (ассортимент Эмитента насчитывает порядка 1 тыс. позиций, большая часть которых не производится на территории России) держится стабильный высокий спрос на продукцию от внутренних производителей молочных продуктов, кондитерских изделий, соков, соусов, кондитерских изделий, молочных продуктов, алкогольных и безалкогольных напитков и других продуктов питания.
Сокращение пищевых производств и производимой ими продукции	В ассортимент Компании насчитывает порядка 1 тыс. номенклатурных позиций. В случае снижения ликвидности определённой группы товара, Эмитент уменьшит объёмы закупок данных категорий товаров и организует распродажу складских остатков со скидками. Широкий ассортимент позволит легко переориентировать на другие востребованные группы товаров и иные направления.
Операционный риск (прекращение контрактов с поставщиками сырья)	Работая на рынке пищевого сырья и ингредиентов уже более 16 лет, Эмитент выстроил надёжные и доверительные взаимоотношения с поставщиками. Более того, поставщикам невыгодно прекращать сотрудничество с ООО «СЕЛЛ-Сервис», так как продажи ему занимают большие доли. Отметим также, что хорошая репутация ООО «СЕЛЛ-Сервис» и своевременное выполнение обязательств благоприятно влияют на взаимодействие с поставщиками. Многие перевели или находятся в процессе перевода Компании с полной предоплаты на частичную, как это было до февраля 2022 г. Также Эмитент регулярно пополняет портфель поставщиков сырья как отечественными, так и зарубежными компаниями, участвует в специализированных выставках, чтобы налаживать

	рабочие взаимоотношения с новыми перспективными представителями рынка.
Высокая конкуренция на рынке	Рынок отличается консервативностью — основан на доверительных, долгосрочных отношениях производителя и дистрибьютора, в связи с чем новым компаниям сложно завоевывать покупателей. Компания «СЕЛЛ-Сервис» имеет ряд сильных конкурентных преимуществ: Эмитент оперативно реагирует на спрос рынка, следит за трендами, вводит новые продукты в ассортимент и развивает новые направления; высокая клиентоориентированность — Компания гибко управляет ценами на продукцию, в 2023 году Эмитент создал технологическую службу поддержки клиентов, специалисты которой консультируют покупателей о свойствах позиций ассортимента и помогают подобрать оптимальный для их производственных задач продукт; имеет устойчивые каналы сбыта — договоры с крупными федеральными и региональными производителями продуктов питания, которые имеют обширную географию продаж готовой продукции. В 2024 году клиент проводил кампанию по оптимизации сети складских помещений для улучшения условий хранения продукции и экономии на соответствующих операциях.
Резкое снижение цен на мировых рынках	Данный риск снижен в связи с поддержанием высокой оборачиваемости запасов, в результате которой снижение цен не повлияет значительно на конкурентоспособность.
Ограничение ввоза некоторых продуктов на территорию РФ	Компания гибко подходит к формированию товарного ассортимента. В случае запрета на ввоз какого-либо товара Компания сможет отказаться от его реализации, увеличив доли ввоза других товаров. Также Эмитент постепенно развивает отношения с отечественными производителями ингредиентов и пищевого сырья. Также не смотря на санкции, отрасль в целом продемонстрировала восходящий тренд, увеличившись в сравнении с АППГ.
Стихийные бедствия	Предусмотрено страхование товарных запасов и товаров в пути.
Недобросовестность покупателей в части оплаты	Эмитент регулярно проводит скоринговый анализ платежеспособности покупателя.
Транзакционный риск, международные переводы	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. Эмитент заключает контракты в юанях с теми партнерами, с которыми это возможно. При этом, наблюдая в течение последних месяцев задержки по оплате контактов в юанях со стороны крупных банков Китая — вплоть до шести дней, Эмитент приступил к дополнительному расширению списка банков-партнеров. Оплаты по контрактам в долларах сегодня также оперативно исполняются банком-партнером Эмитента. Компания на регулярной основе прорабатывает альтернативные способы оплаты.
Риски перебоев в логистике и удорожания услуг по транспортировке	Эмитент ведет активную работу по расширению логистических маршрутов через новые порты и железнодорожные пути. В случае удлинения логистических цепочек возможно удорожание услуг доставки. Однако текущих доходов Эмитента достаточно, чтобы покрыть дополнительно возникающие расходы.
Риски задержки поставок из-за загруженности дальневосточных портов и инфраструктурных проблем	С целью нивелирования данного риска ООО «СЕЛЛ-Сервис» ведет переговоры с ключевыми клиентами и о частичной предоплате, и об изменении сроков доставки; рассматривает возможности изменения маршрутов перевозки (перенаправляет часть поставок на порты в Санкт-Петербурге, чтобы уменьшить период транспортировки товаров), а также привлекает дополнительное финансирование, которое позволит увеличить резервы продукции. Однако проблема не является критичной, т.к. Эмитент не перевозит скоропортящиеся продукты, риска глобальных финансовых потерь нет. К тому же, в 2023 году Компании удалось существенно вырасти и обеспечить себе внушительный запас прочности, поэтому возникновение данного риска может повлечь только снижение темпов развития при сохранении стабильности.
Риск сезонного падения спроса	1-й квартал — сезон пониженного спроса в сферах производства продуктов и общественного питания и, как следствие, оптовой торговли товарами, предназначенными для указанных индустрий. Для Эмитента данный фактор незначителен благодаря широкой ассортиментной матрице и наличию в клиентском портфеле предприятий из разных сфер, что обеспечивает бизнесу стабильность и устойчивость независимо от сезонности. Для развития данного преимущества ООО «СЕЛЛ-Сервис» продолжает налаживать контакты с новыми поставщиками, в том числе

	на выставках в России и в других странах, заявляясь на тендерах.
Риски инфляции	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.
Риски дефляции цен на продукты, реализуемые ООО «СЕЛЛ-Сервис»	ООО «СЕЛЛ-Сервис» реализует широкий ассортимент продукции — более 1 тыс. наименований. При дефляции цен Эмитент оперативно перераспределяет вложения средств в товар, чтобы сохранить доходность.
Макроэкономический риск: отказ крупнейших судоходных компаний от доставки грузов в случае обострения геополитической ситуации; отток клиентов из-за общего ухудшения экономической ситуации в стране и снижения деловой активности компаний после февраля 2022 г.	• С рядом крупных судоходных компаний сотрудничество продолжается, например, с FESCO. При этом ООО «СЕЛЛ-Сервис» увеличивает количество логистических операторов. Ушедших с рынка игроков заменяют более мелкие компании, с которыми удастся наладить сотрудничество. • Благодаря тому, что с рынка временно уходят некоторые игроки, поставляющие импортный ассортимент, либо снижают рекламную активность, ООО «СЕЛЛ-Сервис» удастся нарастить клиентскую базу – появляются крупные клиенты в том числе, с которыми ранее не удавалось выстроить диалог.
Риск падения цены и колебания курса рубля	Риски нивелируются стабильным спросом, высоко диверсифицированным портфелем продаж, перекладыванием роста закупочных цен на отпускную цену.