

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ

Общество с ограниченной ответственностью «СЕЛЛ-Сервис»

Биржевые облигации процентные неконвертируемые бездокументарные с централизованным учетом прав серии БО-П02, размещаемые путем открытой подписки, регистрационный номер 4B02-02-00645-R-001P от 26.05.2023

В отношении указанных ценных бумаг не осуществлена регистрация проспекта ценных бумаг.

Информация, содержащаяся в настоящем инвестиционном меморандуме, подлежит раскрытию в соответствии с требованиями Правил листинга ПАО Московская Биржа к раскрытию информации эмитентами, ценные бумаги которых допущены к организованным торгам без их включения в котировальные списки и без регистрации проспекта ценных бумаг.

*Директор ООО «СЕЛЛ-Сервис»,
действующий на основании Устава*

П. Г. Новак

Настоящий инвестиционный меморандум содержит сведения об эмитенте, о финансово-хозяйственной деятельности эмитента, финансовом состоянии эмитента, о размещаемых (размещенных) ценных бумагах и исполнении обязательств по ним. Инвесторы не должны полностью полагаться на оценки и прогнозы эмитента, приведенные в настоящем инвестиционном меморандуме, так как фактические результаты деятельности эмитента и лица, предоставляющего обеспечение по облигациям эмитента в будущем, могут отличаться от прогнозируемых результатов по многим причинам. Приобретение ценных бумаг эмитента связано с рисками, описанными в настоящем инвестиционном меморандуме.

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.	Описание отрасли или сегмента, в которых эмитент осуществляет свою основную операционную деятельность. Рынок и рыночные позиции эмитента (масштаб деятельности, география присутствия, диверсификация бизнеса, специализация, рыночная ниша). Конкуренты эмитента.	6
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.	8
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.	8
1.7.	Сведения о кредитных рейтингах эмитента (ценных бумаг эмитента).....	10
2.	Сведения о финансово-хозяйственной деятельности и финансовом состоянии эмитента.	11
2.1.	Операционная деятельность (основная деятельность, приносящая выручку) эмитента (основные виды, географические регионы, иная информация) в динамике за последние 3 года.....	11
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 мерах (действиях), предпринимаемых эмитентом (которые планирует предпринять эмитент в будущем), для их улучшения и (или) сокращения факторов, негативно влияющих на такие показатели.	14
2.3.	Структура активов, обязательств, собственного капитала в динамике за последние 3 года.....	13
2.4.	Кредитная история эмитента за последние 3 года.....	14
2.5.	Основные дебиторы и кредиторы эмитента на 31.03.2023 г., тыс. руб.....	14
2.6.	Описание судебных процессов (в случае их наличия), в которых участвует эмитент и которые могут существенно повлиять на финансовое состояние эмитента.	19
3.	Сведения о размещаемых ценных бумагах эмитента и исполнении обязательств по ним.	19
3.1.	Основные сведения о размещаемых (размещенных) эмитентом ценных бумагах, в отношении которых составлен инвестиционный меморандум.	19
3.2.	Цели эмиссии ценных бумаг и планы по направлению полученных от размещения ценных бумаг денежных средств.	20
3.3.	Источники исполнения обязательств по ценным бумагам.	20
3.4.	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.	20
3.5.	Информация о всех размещенных ранее выпусках облигаций эмитента, с указанием информации об использовании привлеченных средств, поступивших от выпуска(ов) облигаций, а также приводится информация о выпусках облигаций, погашенных в течение последних 5 лет.....	24

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: 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.

Общество с ограниченной ответственностью «СЕЛЛ-Сервис» (ранее и далее – Эмитент, Компания) работает на рынке оптовой торговли пищевой продукцией 14 лет и является лидером в Сибири и на Дальнем Востоке, поставляя высоко востребованный, эксклюзивный товар, не имеющий производства и аналогов продукции в России. По собственной оценке, по итогам 2022 г. Эмитент занимает около 2,5% рынка РФ по профильным товарам.

Продукция Компании пользуется постоянным высоким спросом ввиду эксклюзивности товара на рынке России. Компания имеет надежных партнеров – производителей.

На 1 квартал 2023 года ООО «СЕЛЛ-Сервис» осуществляет свою деятельность более, чем в 58 регионах России: от Калининградской области на западе до Камчатского края на востоке. А также в странах ближнего зарубежья: республиках Казахстан, Беларусь и Армении. В портфеле клиентов более 900 компаний (у группы компаний: ООО «СЕЛЛ-Сервис» — более 500 клиентов и ООО «СЕЛЛ-Сервис Хорека» — порядка 400 клиентов), а ассортимент Компании представлен более, чем 1200 наименований товара.

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 импортеров, 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 Nuhtamaki – 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 Nuhtamaki (осенью 2022 года компании Nuhtamaki 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). Дополнительное финансирование позволило Эмитенту увеличить объемы закупа товара, нарастить ассортиментную матрицу, а также уверенно расширять географию сбыта за счет рынков Калининградской и Тверской областей, Ставропольского края, Ханты-Мансийского АО.

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 агара Viet Ho Vegetable & Fruit Joint Stock Company.

Открыты два новых склада ответственного хранения в Краснодаре и во Владивостоке для увеличения продаж в регионах.

ООО «СЕЛЛ-Сервис» создает отдел клиентского сервиса, усиливает топ-менеджмент для улучшения качества работы Компании.

В конце года Компания выиграла тендер на контракт с крупным федеральным клиентом-производителем – осуществление поставок пищевой химии в течение года в разных городах России.

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

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 прошлого года (далее – АППГ):

- ассортимент Компании составляет более 1200 наименований, Компании удалось нарастить портфель клиентов с 500 до более 900 (у группы компаний: ООО «СЕЛЛ-Сервис» - более 500 клиентов и ООО «СЕЛЛ-Сервис Хорека» - порядка 400 клиентов на момент 1 кв. 2023 г.) и расширить географию присутствия с 48 до 58 регионов.
- объемы продаж по итогам 2022 г. превзошли уровень прошлого года на 71,5 %. Объемы 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. Среднегодовой прирост выручки за последние 3 года достигает 60%.

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

1.3. Стратегия и планы развития деятельности.

Глобальная цель — активная экспансия, укрепление позиции в качестве федеральной компании. За счет диверсификации ассортимента цель – стать универсальным поставщиком для производителей кондитерских изделий, мороженого, безалкогольных и алкогольных напитков.

Эмитент нацелен на развитие, экспансию и повышение привлекательности Компании на рынке с акцентом на уникальность товара с целью максимального закрытия потребностей клиентов.

Планы Компании на 2023 год:

1. **Наращивание объемов продаж по новому ассортименту**, введённому в 2022 году: какао-масло, какао тертое, молочная кислота, сорбат калия и бензоат натрия.
2. **Маркетинговое продвижение Компании**, направленное на узнаваемость бренда «СЕЛЛ-Сервис», в первую очередь, за счет разработки нового современного сайта и использования его в качестве инструмента продаж, а также посредством участия в выставках и др. (например, в начале текущего года на выставке «Продэкспо» из 285 посетителей стенда 160 контактов были новые для Компании в текущем периоде - конвертируются в новые контракты).
3. **Снижение зависимости от товарной категории «какао-порошок»** (в данной категории товара менее ожесточенная конкуренция – Эмитент получает здесь основную прибыль). Эмитент старается балансировать между стремлением диверсифицировать ассортимент, сохранив при этом уровень рентабельности и не потерять в прибыли за счет увеличения выручки по таким позициям, как кокосовая стружка, кунжут, лимонная кислота, агар-агар и одноразовая посуда Scandipakk (основной драйвер роста направления HoReCa). К концу 2023 года доля в выручке какао-порошка, согласно плану Эмитента, должна составить порядка 30%, а к декабрю 2024 — 25%.
4. **Расширение клиентской базы** – в том числе развитие сотрудничества с крупными федеральными производствами и транснациональными компаниями.
5. **Качественное развитие сотрудничества с клиентами** - перевод крупных федеральных клиентов и транснациональных компаний в статус постоянных клиентов (на сегодня с рядом таких клиентов ООО «СЕЛЛ-Сервис» только начинает сотрудничество).
6. **Выполнение плана по объемам продаж** в 2023 г. на 10,5 тысяч тонн продукции (+ прирост к выручке до 80%).
7. **Наращивание кадрового состава** – преимущественно менеджеры продаж и менеджеры закупок: во втором полугодии 2023 года +30% к среднесписочной численности относительно АППГ (на начало 2023 г. прирост уже составил + 30% относительно АППГ) для развития региональных продаж в том числе.

Планы Компании на 3-5 лет:

1. Рост выручки до 40% год к году.
2. Ввод новых товарных групп.
3. Расширение географии сбыта – завоевание рынка западной части России.
4. Расширение пула клиентов: минимум от 100 клиентов в год.
5. Ввод в ассортимент новых товаров для действующих клиентов: кондитерская промышленность, молочные производства, производители напитков, направление HoReCa (в данном направлении оптимизировать – вывести из ассортимента товары, по которым продажи низкие и нарастить продажи по популярным категориям).
6. Развитие новых направлений – оптовая торговля замороженной продукцией и др.

7. Открытие новых складов для удобства логистики и развития региональных продаж в разрезе развития двух направлений: пищевые производства - склад на Урале, в Ростове-на-Дону; направление HoReCa - склад в Барнауле, Кемерово, Новокузнецке, Томске.
8. Освоение новых рынков сбыта и открытие представительств за границей: в приоритете страны СНГ - Республики Казахстан, Узбекистан, Кыргызская Республика; восточная Европа (Таллин) - в 2025 году.

1.4. Описание отрасли или сегмента, в которых Эмитент осуществляет свою основную операционную деятельность. Рынок и рыночные позиции Эмитента (масштаб деятельности, география присутствия, диверсификация бизнеса, специализация, рыночная ниша). Конкуренты Эмитента.

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. В 2022 г. среди всех видов мучных кондитерских изделий выросли продажи сладкого, сухого печенья и пряников: эти категории относятся к продуктам низкого ценового сегмента и часто служат альтернативой дорогих сладостей. При этом сократилось потребление сахаристой кондитерской продукции, а также дорогих мучных изделий (торты и пирожные).

Российский рынок кондитерских изделий близок к насыщению, его динамика зависит от уровня доходов населения, изменения потребительского поведения, действия побуждающих факторов роста реализации. Стабильный спрос поддерживался за счет развития торговых сетей с богатым ассортиментом предлагаемых сладостей по приемлемым ценам, применения различных стимулирующих акций и маркетинговых мероприятий, расширения сетей небольших кофеен и пекарен, мобильных точек продаж, постоянного поиска и предложения производителями новых вкусов и видов сладостей.

Основные конкуренты

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

Выручка, млрд руб.

ООО «БАРИ КАЛЛЕБАУТ НЛ РАША» 5048014441	29 млрд руб.
АО «Союзснаб» 7712092205	22 млрд руб.
ООО «Нео Кемикал» 5249072845	14 млрд руб.
ООО «Аутспан Интернешнл» 7731537040	12 млрд руб.
ООО «Балтийская группа» 7813055464	11 млрд руб.
ООО «Союзоптторг» 7806100363	9 млрд руб.
ООО «ДВ ТРЕЙДИНГ» 7802836917	9 млрд руб.
ООО «Агроимплекс» 7816085379	9 млрд руб.
ООО «Афива» 7706421476	4 млрд руб.
ООО «Баргус Трейд» 7810408930	4 млрд руб.
ООО «АБ-МАРКЕТ» 7727582668	3,5 млрд руб.
ООО «Сан-Лоджистик» 6670432550	2,4 млрд руб.
ООО «СЕЛЛ-Сервис» 5406780551	1,6 млрд руб.
ООО «Омега-Трейд» 3906149566	1,7 млрд руб.
ООО «МСД Кемикалс» 7719434874	1,5 млрд руб.

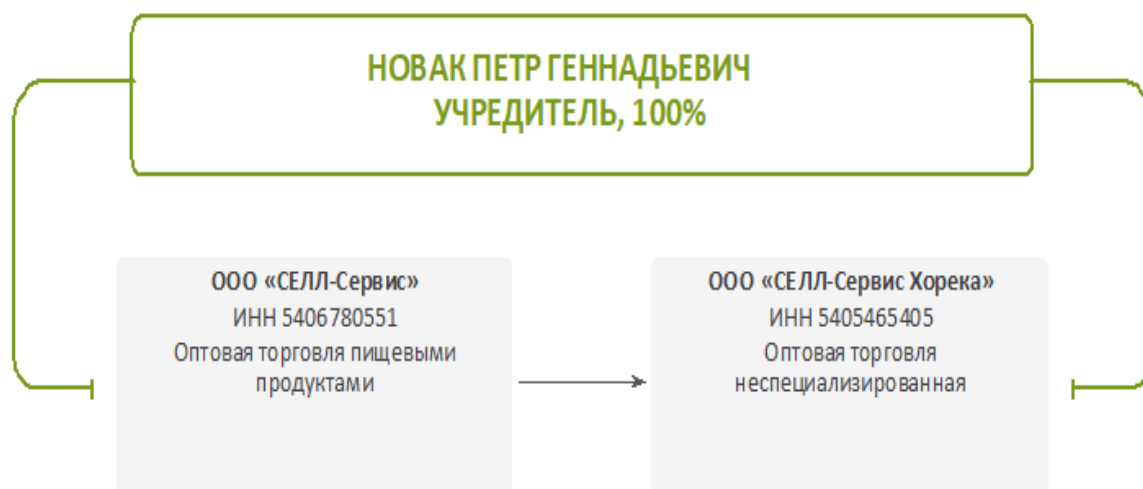
В соответствии с внутренней оценкой, в 2022 г. доля ООО «СЕЛЛ-Сервис» на профильных рынках распределилась следующим образом:

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

Какао-порошок является самой крупной номенклатурной позицией в выручке Эмитента с долей около 54%, что соответствует доле на уровне 5,5% от совокупного импорта какао-порошка в РФ. Второе место занимает лимонная кислота с долей в выручке равной 12%. За счёт существенно меньшего объема рынка в сравнении с рынком какао, доля Эмитента в структуре импорта лимонной кислоты достигает 1,8%

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 двух компаний: ООО «СЕЛЛ-Сервис» и ООО «СЕЛЛ-Сервис Хорека».

Основным видом деятельности ООО «СЕЛЛ-Сервис» является оптовая торговля пищевыми продуктами.

Основной вид деятельности ООО «СЕЛЛ-Сервис Хорека»: оптовая торговля неспециализированная. Осуществляет услуги интернет-магазина для ООО «СЕЛЛ-Сервис».

Общее количество сотрудников в группе — 47 человек. Из них в штате Эмитента — 36 человек, в ООО «Селл-Сервис Хорека» — 11 человек.

Собственником и бенефициарным владельцем всех компаний в группе является Новак Петр Геннадьевич.

Указанные лица признаются группой лиц в силу тождественности их бенефициарного владельца.

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.

Уставом ООО «СЕЛЛ-Сервис» не предусмотрено образование коллегиального исполнительного органа.

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

Новак Петр Геннадьевич владеет 100% уставного капитала Компании.

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

Новак Петр

Учредитель, директор

Развивает Компанию с момента ее основания, являясь учредителем и директором, 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.

Селеванов Евгений

Коммерческий директор

С августа 2022 г. управляет коммерческой службой Компании, в которую входят отделы продаж, логистики, маркетинга и клиентский отдел.

Получил высшее образование в Новокузнецком филиале-институте Кемеровского Государственного Университета по специальности «экономист». На протяжении 8 лет занимал должность коммерческого директора в компании ООО «СибТракСкан» (официальный дилер Scania в Новосибирском и Алтайском регионах).

Киберева Светлана

Финансовый директор

Работает в «СЕЛЛ-Сервис» с 21.02.2023 г. — руководит финансовой службой Компании (бухгалтерия и финансовый отдел); отвечает за финансовое планирование и бюджетирование 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 ИТС-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 за последние 5 лет. Имеет высшее образование по специальности «экономист-организатор» (Новосибирский государственный аграрный университет). Общий стаж работы на позиции главного бухгалтера более 25 лет.

Панова Елена

Руководитель отдела логистики

Работает в Компании с 14.02.2023 г. Имеет высшее образование по специальности «менеджер-финансист» (Сибирский институт управления). Предыдущее место работы: ООО «ПЕНОПЛЭКС» (г. Санкт-Петербург), руководитель управления снабжения (июль 2021 г. — декабрь 2022 г.); ранее с декабря 2016 г. по июнь 2021 г. в ГК «РУСТ» занимала должность руководителя по закупкам департамента централизованных закупок.

Аббасова Ирина

Руководитель направления НоReCa

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 НоReCa. 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 средне- специальное образование по специальности «химик-технолог» (Анжеро-Судженский химико- технологический техникум). Опыт работы в сфере продаж пищевых ингредиентов 18 лет.

Ваганов Антон

Руководитель направления «Пищевые ингредиенты»

Работает в Компании с декабря 2021 года, отвечает за сбыт и развитие направления пищевые ингредиенты, что включает в себя ароматизаторы, заквасочные культуры, красители, пектины и плодово-ягодные наполнители.

Имеет высшее образование по специальности «Бухгалтерский учет и аудит» (Новосибирский государственный аграрный университет). Основным достижением работы в ООО «СЕЛЛ-Сервис» является слаженная работа отдела в период кризиса 2022 г. и сохранение клиентов, а также темпов роста.

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.

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 ВВ+(Ru) со стабильным прогнозом.

В феврале 2023 г. «Эксперт РА» подтвердило рейтинг на уровне ruВВ+, прогноз — стабильный.

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.

«СЕЛЛ-Сервис» – лидер среди прямых импортёров пищевого сырья и ингредиентов на региональном рынке Сибири и Дальнего Востока с 14-летним опытом работы. По собственной оценке, по итогам 2022 г. Эмитент занимает около 2,5% рынка РФ по профильным товарам.

Компания «СЕЛЛ-Сервис» была основана в городе Новосибирск в 2009 году и первые несколько лет вела свою деятельность в Сибири и на Дальнем Востоке. С началом работы с зарубежными партнёрами в 2016 году, началась активная экспансия Эмитента на рынки соседних регионов и на сегодняшний день ООО «СЕЛЛ-Сервис» осуществляет свою деятельность более, чем в 58 регионах России: от Калининградской области на западе до Камчатского края на востоке. А также в странах ближнего зарубежья: республиках Казахстан, Беларусь и Армении. В портфеле клиентов более 900 компаний (у группы компаний: ООО «СЕЛЛ-Сервис» — более 500 клиентов и ООО «СЕЛЛ-Сервис Хорека» — порядка 400 клиентов).

Уникальность Компании «СЕЛЛ-Сервис» в поставляемой продукции: какао-порошок, масло какао, какао тертое, кокосовая стружка, агар-агары, лимонная и молочная кислоты, консерванты, ароматизаторы, красители и прочие компоненты, применяемые предприятиями пищевой промышленности и общественного питания. Товары не производятся в России.

По итогам 2022 г. ассортимент Компании составляет более 1200 наименований. Самая популярная товарная категория «Какао продукты», состоящая из 3 товарных групп, — «Какао-порошки, «масло-какао», «какао тертое». На конец 2022 года доля какао-порошков от общего объема выручки составила 48,4%.

Головной офис Компании находится в Новосибирске, обособленное подразделение в Москве. 5 складов ответственного хранения расположены в г. Новосибирске, г. Омске, г. Москве, г. Краснодаре и во Владивостоке.

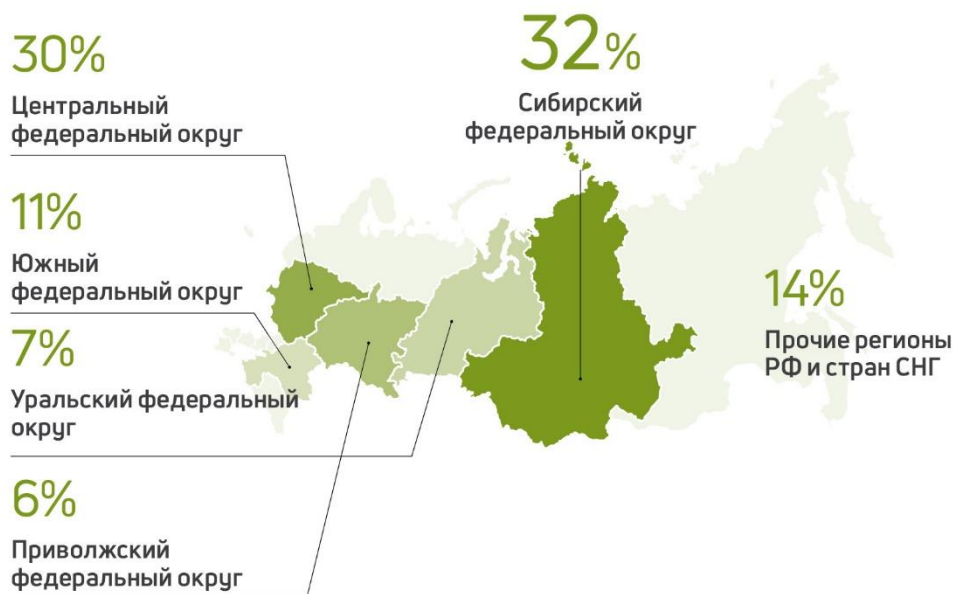
Структура импорта в натуральном выражении по итогам 3 мес. 2023 года (общая сумма импорта принята за 100%)

Страна	Доля импорта, %
Индонезия	28,8%
Китай	59,1%
Малайзия	7,6%
Индия	2,1%
Вьетнам	2,2%
Италия	0,2%

Товары завозятся через:

- Морской порт (г. Владивосток);
- Морской порт (г. Новороссийск);
- Морской порт (г. Таллин);
- Морской порт (г. Санкт-Петербург).

География присутствия Эмитента на рынке, и структура выручки Эмитента в региональном разрезе



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

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, молочного производства, производителей напитков и компаний, осуществляющих деятельность в секторе HoReCa (гостинично-ресторанный бизнес (аббревиатура от слов Hotel (отель), Restaurant (ресторан) и Catering (кейтеринг)).

Среднегодовой прирост выручки за три последних года составляет около 60%, что соответствует текущим планам Компании по преодолению значения в 1 млрд руб. выручки в 2022 году, в первую очередь за счёт увеличения продаж в центральной России.

Эмитент является одним из лидеров в Сибирском федеральном округе по обеспечению сырьём предприятий кондитерской промышленности. Доля в общей выручке данного направления составляет 50,7% по итогам деятельности за 3 месяца 2023 года. При этом, текущий портфель реализовываемых товаров превышает 1 200 номенклатурных позиций, что позволяет ООО «СЕЛЛ-Сервис» диверсифицировать свою выручку под быстроменяющиеся рыночные условия.

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

	Выручка 12 мес. 2020	Выручка 12 мес. 2021	Выручка 12 мес. 2022	Выручка 3 мес. 2023
Кондитерская промышленность	411	719	764	243
Производители напитков	70	96	169	40
Молочные производства	48	49	62	20
HoReCa	26	44	96	16
Прочее	0	0	465	160
Всего	555	908	1 556	479

Направление «кондитерская промышленность»

Ключевым направлением деятельности Компании является кондитерская промышленность. Динамика роста выручки направления «Кондитерская промышленность» имеет отчётливый восходящий характер, среднегодовой рост за последние три завершённых года составляет 23%.

Структура выручки кондитерского направления в разрезе групп товаров

Группа товаров	12 мес. 2020 г.	12 мес. 2021г.	12 мес. 2022г.	3 мес. 2023
Какао-порошок	47%	51%	54%	57%
Кокосовая стружка	9%	11%	7%	7%
Лимонная кислота	5%	18%	12%	2%
Агар	15%	9%	8%	9%
Кунжут	7%	4%	1%	1%
Прочее	17%	7%	18%	24%
Всего, млн руб.	410,6	718,6	764,2	242,5

Основным элементом кондитерского направления является какао-порошок, на его долю приходится больше половины оборотов всего направления.



155

Общее количество клиентов



География: СФО, Дальний Восток, Казахстан (всего 20 регионов, основная концентрация в Новосибирской, Томской областях, Красноярском крае).

Прочая деятельность Эмитента

Помимо основного, кондитерского направления, Эмитент широко представлен в следующих сферах деятельности: «Молочные производства», «Производство напитков» и HoReCa. Совокупная выручка данных направлений за 2022 г. составила более 325 млн руб.

Структура выручки направлений «Молочные производства», «Производство напитков», HoReCa и пр. от общей выручки

Направление	12 мес. 2020 г.	12 мес. 2021 г.	12 мес. 2022 г.	3 мес. 2023 г.
Молочные производства	9%	5%	4%	4%
Производство напитков	13%	11%	11%	8%
HoReCa	5%	5%	6%	3%
Выручка всего, млн руб.	144,5	188,9	326,9	76,1

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 мерах (действиях), предпринимаемых Эмитентом (которые планирует предпринять Эмитент в будущем), для их улучшения и (или) сокращения факторов, негативно влияющих на такие показатели.

Показатели, тыс. руб.	31.12.2020	31.12.2021	31.12.2022	31.03.2023
Валюта баланса	127 173	317 524	464 933	569 498
Основные средства	10 444	17 237	11 811	9 977
Собственный капитал	59 023	118 741	182 194	222 102
Запасы	38 838	150 562	215 456	293 648
Дебиторская задолженность	75 835	145 578	234 423	254 778
Кредиторская задолженность	13 191	43 217	17 379	46 143
Финансовый долг	45 299	140 099	254 711	293 082
долгосрочный	28 266	54 504	77 067	76 852
краткосрочный	17 033	85 595	177 644	216 230
Выручка	555 079	907 451	1 556 320	478 565
Валовая прибыль	71 694	150 919	266 352	106 788
Прибыль от реализации	29 871	79 573	134 989	56 532
ЕБИТДА LTM	31 194	78 374	118 771	96 282
Чистая прибыль	20 820	53 685	71 044	39 908
Финансовый долг / Выручка LTM	0,08	0,15	0,16	0,18
Финансовый долг / Капитал	0,77	1,18	1,40	1,32
Чистый финансовый долг / ЕБИТДА LTM	1,45	1,79	2,14	2,78
Валовая рентабельность	12,9%	16,6%	17,1%	22,3%
Рентабельность по чистой прибыли	3,8%	5,9%	4,6%	8,3%

По итогам работы за 3 месяца 2023 года выручка Эмитента зафиксирована на уровне 478,6 млн руб. (среднемесячное значение составило 159,5 млн руб. при среднемесячном значении за

2022 г. – 129,7 млн руб.). Операционная прибыль в отчетном периоде составила 56,5 млн руб. (-42,3% к АППГ). Фактически, в 1 кв. 2022 г. Компания получила сверхприбыль за счет валютных скачков в марте 2022 г. При этом, если сравнивать показатель 1 кв. 2023 г. со среднеквартальным значением 2022 г., то рост составил 67,7%.

Финансовый долг Компании на 31.03.2023 г. составил 293,1 млн рублей, увеличившись по сравнению с показателем за 2022 г. на 38 млн руб. за счет привлечения краткосрочного внешнего финансирования.

Собственный капитал Эмитента за 3 месяца 2023 года увеличился на 21,9%: со 182,2 млн руб. на 31.12.2022 года до 222,1 млн руб. в текущем периоде.

Следует отметить, что показатели долговой нагрузки находятся в пределах допустимых значений: Долг/Выручка — 0,18х, Долг/Капитал — 1,32х, Чистый долг/ЕБИТДА — 2,78х.

Компания в дальнейшем планирует наращивать показатели финансовой деятельности путем расширения портфеля покупателей, работая над усилением собственного бренда.

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
Денежные средства	стр. 1250 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	<p>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.</p> <p>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.</p>

	<p>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.</p> <p>За четвертый квартал предшествующего года показатель «Выручка LTM» равен показателю статьи «Выручка» Отчета о финансовых результатах годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за предшествующий год.</p>
Валовая прибыль	стр. 2100 Отчета о финансовых результатах
Прибыль от реализации	стр. 2200 Отчета о финансовых результатах
ЕБИТДА	Отчет о Прибылях и Убытках: Прибыль (убыток) от реализации (строка 2200) + Прочие доходы (строка 2340) – Прочие расходы (строка 2350) + амортизация в себестоимости, управленческих и коммерческих расходах (анализ 02 счета за период аналогичный периоду Отчета о прибылях и Убытках)
ЕБИТДА LTM	<p>За первый квартал текущего года показатель «ЕБИТДА LTM» рассчитывается по формуле: показатель ЕБИТДА, рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за три месяца текущего года, плюс показатель ЕБИТДА, рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за предшествующий год, минус показатель ЕБИТДА, рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за первый квартал предшествующего года.</p> <p>За второй квартал текущего года показатель «ЕБИТДА LTM» рассчитывается по формуле: показатель ЕБИТДА, рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за шесть месяцев текущего года, плюс показатель ЕБИТДА, рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за предшествующий год, минус показатель ЕБИТДА, рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за шесть месяцев предшествующего года.</p> <p>За третий квартал текущего года показатель «ЕБИТДА LTM» рассчитывается по формуле: показатель ЕБИТДА, рассчитанный на основании Отчета о</p>

	<p>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.</p> <p>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.</p>
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) отчетность 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	31.12.2020	31.12.2021	31.12.2022	31.03.2023
Основные средства	10 444	17 237	11 811	9 977
Отложенные налоговые активы	23	959	604	496
<i>Итого Внеоборотные активы</i>	<i>10 467</i>	<i>18 196</i>	<i>12 415</i>	<i>10 473</i>
Оборотные активы, тыс. руб.				
На отчетную дату	31.12.2020	31.12.2021	31.12.2022	31.03.2023
Запасы	38 838	150 562	215 456	293 648
НДС	18	200	0	0
Дебиторская задолженность	75 835	145 578	234 423	254 778
Краткосрочные финансовые вложения	0	0	1 654	704
Денежные средства	1	103	293	9 464
Прочие оборотные активы	2 014	2 885	692	430
<i>Итого Оборотные активы</i>	<i>116 706</i>	<i>299 328</i>	<i>452 518</i>	<i>559 024</i>
ИТОГО АКТИВЫ	127 173	317 524	464 933	569 498

По состоянию на 31.03.2023 г. валюта баланса Эмитента составила 569,5 млн руб.

В общей структуре активов Компании наибольшую долю занимают запасы какао-порошка,

лимонной кислоты, кокосовой стружки, пищевых ароматизаторов и пр. (51,6% активов баланса).

Дебиторская задолженность (44,7% в ВБ) представлена текущей задолженностью покупателей за поставленные товары, а также авансами основным поставщикам.

Долгосрочные обязательства, тыс. руб.				
На отчетную дату	31.12.2020	31.12.2021	31.12.2022	31.03.2023
Заем и кредиты	28 266	54 504	77 067	76 852
Отложенные налоговые обязательства	305	1 757	2 770	1 670
Прочие долгосрочные пассивы	8 932	13 036	6 526	4 871
<i>Итого долгосрочные обязательства</i>	<i>37 503</i>	<i>69 297</i>	<i>86 363</i>	<i>90083 393</i>
Краткосрочные обязательства, тыс. руб.				
На отчетную дату	31.12.2020	31.12.2021	31.12.2022	31.03.2023
Займы и кредиты	17 033	85 595	177 644	216 230
Кредиторская задолженность	13 191	43 217	17 379	46 143
Оценочные обязательства	423	674	1 353	1 629
<i>Итого Краткосрочные обязательства</i>	<i>30 647</i>	<i>129 486</i>	<i>196 376</i>	<i>264 002</i>
ИТОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВ	68 150	198 783	282 739	347 395

Пассивы сформированы преимущественно финансовым долгом (51,5% в пассивах баланса), а также собственным капиталом (39,0% в ВБ).

Собственный капитал, тыс. руб.				
На отчетную дату	31.12.2020	31.12.2021	31.12.2022	31.03.2023
Уставный капитал	100	2 700	2 700	2 700
Нераспределенная прибыль	58 923	116 041	179 994	219 402
ИТОГО	59 023	118 741	182 194	222 102

Собственный капитал Эмитента по состоянию на 31.03.2023 г. зафиксирован на уровне 222,1 млн руб. и сформирован преимущественно нераспределенной прибылью. Уставный капитал составляет 2 700 тыс. рублей.

2.4.Кредитная история Эмитента за последние 3 года.

Показатели, тыс. руб.	31.12.2020	31.12.2021	31.12.2022	31.03.2023
Долгосрочный финансовый долг	28 266	54 504	77 067	76 852
Новак Петр Геннадьевич	28 266	54 504	12 067	11 852
Облигации	-	-	65 000	65 000
Краткосрочный финансовый долг	17 033	85 595	177 644	216 230
АО «Альфа-Банк»	16 033	60 595	177 644	216 230
Прочие кредиторы	1 000	25 000	-	-
Итого финансовый долг	45 299	140 099	254 711	293 082

По мере роста бизнеса, Эмитент увеличивает долговую нагрузку. Основной источник финансирования деятельности – заемные средства. На 31.03.2023 г. сумма финансового долга

составила 293,1 млн рублей, из которых 22,2% приходится на дебютный облигационный выпуск, 4,0% приходится на займы собственника бизнеса Новак П.Г. Краткосрочная задолженность представлена кредитом от АО «Альфа-Банк».

2.5. Основные дебиторы и кредиторы Эмитента на 31.03.2023 г., тыс. руб.

Дебиторы	Сумма, тыс. руб.	Доля, %
JB Foods Global Pte Ltd.	54 078	21,2%
Henan Jindan Lactic Acid Technology Co	10 484	4,1%
PT ROYAL COCONUT	9 625	3,8%
ООО «ПКФ Проксима»	9 420	3,7%
RAJKAMAL AGRO INDUSTRIES	8 044	3,2%
VIET XO VEGETABLE AND FRUIT JOIN STOCK COMPANY	7 467	2,9%
СОАО «КОММУНАРКА»	6 938	2,7%
Прочие	148 722	58,4%
Всего	254 778	100,0%

Дебиторская задолженность занимает 44,7% в валюте баланса. Крупнейший дебитор на 31.03.2023 г. – JB Foods Global Pte Ltd. с долей задолженности 21,2%, который является одним из основных поставщиков товаров, работающим по предоплате.

Кредиторы	Сумма, тыс. руб.	Доля, %
ООО «ФИЛИНГ»	5 672	12,3%
ООО «Петротрейд»	3 573	7,7%
АО «РОСОПТПРОДТОРГ»	3 268	7,1%
АО «АЛЧЕ ИНТЕРНЭШНЛ РУС»	2 648	5,7%
Прочие	30 982	67,2%
Всего	46 143	100,0%

Кредиторская задолженность финансирует не более 8,1% активов Компании. Вся задолженность является текущей, просроченные обязательства отсутствуют.

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.

3. Сведения о размещаемых ценных бумагах Эмитента и исполнении обязательств по ним.

3.1. Основные сведения о размещаемых (размещенных) Эмитентом ценных бумагах, в отношении которых составлен инвестиционный меморандум.

Эмиссионные документы размещены: <https://e-disclosure.azipi.ru/organization/personal-pages/4039893/>.

3.2. Цели эмиссии ценных бумаг и планы по направлению полученных от размещения ценных бумаг денежных средств.

Средства, привлеченные в рамках выпуска, будут направлены на пополнение оборотных средств.

3.3. Источники исполнения обязательств по ценным бумагам.

Так как привлеченные средства планируется направить на пополнение оборотных средств, источником возврата будет оборотный капитал.

3.4. 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.

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.

Отраслевые риски:

ООО «СЕЛЛ-Сервис» является лидером среди прямых импортёров пищевого сырья и ингредиентов на региональном рынке Сибири и Дальнего Востока с 14-летним опытом работы. Ассортимент Компании насчитывает 1 200 позиций, а работа ведется с более чем 900 клиентами в 58 регионах.

Деятельность Эмитента подтверждена влиянию ряда отраслевых рисков, которые Компания успешно нивелирует.

Операционные риски, связанные с отказом клиентов от сотрудничества, изменением структуры рынка и уровня спроса на продукцию

Данный риск снижен благодаря высокой диверсификации покупательского портфеля. За 12 мес. 2022 года: 5% — максимальная доля одного клиента в структуре выручки, а общее число покупателей за 12 мес. 2022 года — порядка 900. Компания усиливает диверсификацию посредством развития нового направления по дистрибьюции одноразовой посуды Scandipak (ранее Nuhtamaki), введению новых товаров в ассортимент (какао тертое, какао-масло и т.д.).

Более того, ввиду уникальности товаров (ассортимент Эмитента насчитывает более 1 200 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.

Риск, связанный с сокращением пищевых производств и объемов изготавливаемой ими продукции

Ассортимент Компании насчитывает более 1 200 номенклатурных позиций. В случае снижения ликвидности определённой группы товара, Эмитент уменьшит объемы закупок данных категорий товаров и организует распродажу складских остатков со скидками.

Широкий ассортимент позволит легко переориентировать на другие востребованные группы товаров и иные направления.

Риски, связанные с прекращением контрактов с поставщиками сырья

Работая на рынке пищевого сырья и ингредиентов уже 14 лет, Эмитент выстроил надёжные и доверительные взаимоотношения с поставщиками. Более того, поставщикам не выгодно

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 уже сегодня переводят Компанию с полной предоплаты на частичную, как это было до февраля 2022 г.

Риски высокой конкуренции 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; имеет устойчивые каналы сбыта – договоры с крупными федеральными и региональными производителями продуктов питания, которые имеют обширную географию продаж готовой продукции.

Риски 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.

Риски, связанные со стихийными бедствиями

Предусмотрено страхование товарных запасов и товаров в пути.

Риски, связанные с недобросовестностью покупателей в части оплаты

Эмитент регулярно проводит скоринговый анализ платежеспособности покупателя.

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 2022 году Компании удалось существенно вырасти и обеспечить себе внушительный запас прочности, поэтому возникновение данного риска может повлечь только снижение темпов развития при сохранении стабильности.

Риски 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 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 расширения списка банков, попавших под санкции Евросоюза и США

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, заключая контракты в юанях с теми партнерами, с которыми это возможно.

Риски отказа крупнейших судоходных компаний от сотрудничества

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.

Риски, связанные с оттоком клиентов из-за общего ухудшения экономической ситуации в стране и снижения деловой активности

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.

Риски дефляции цен на продукты, реализуемые ООО «СЕЛЛ-Сервис»

ООО «СЕЛЛ-Сервис» реализует широкий ассортимент продукции — более 1 200 наименований. При дефляции цен Эмитент оперативно перераспределяет вложения средств в товар, чтобы сохранить доходность.

Финансовые риски:

В ходе своей деятельности Эмитент подвержен следующим финансовым рискам:

- Риски инфляции;
- Риски ликвидности;
- Риски падения цен и колебания курса рубля;
- Риски, связанные с изменением процентных ставок;
- Кредитные риски.

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 бесперебойной ликвидности привлеченных заемных средств

С целью снижения данного риска Эмитент привлекает облигационный заём, т.е. планирует заместить краткосрочные обязательства «длинными» деньгами.

Риски падения цен и колебания курса рубля

Риски нивелируются стабильным спросом, высоко диверсифицированным портфелем продаж, переключением роста закупочных цен на отпускную цену.

Риски, связанные с изменением процентных ставок

ООО «СЕЛЛ-Сервис» является заемщиком и подвержено воздействию рисков роста процентных ставок, связанных с изменениями конъюнктуры на финансовых рынках.

Основную долю портфеля заемных средств ООО «СЕЛЛ-Сервис» составляют кредиты с фиксированной ставкой, что уменьшает риск зависимости долговой нагрузки от изменения процентных ставок, в то время как у кредитов с плавающими ставками такой риск очень высок. Однако кредитная ставка по возможным новым кредитным договорам зависит напрямую от ключевой ставки ЦБ. Рост ключевой ставки Банка России может привести к удорожанию обслуживания долга ООО «СЕЛЛ-Сервис». Рост стоимости кредитов может негативно сказаться на показателях платежеспособности, ликвидности и прибыльности.

Рост процентных ставок приведет к увеличению процентных расходов, и, как следствие, сокращению чистой прибыли, оттоку денежных средств, что также может привести к формированию дополнительной потребности в финансировании и росту долговой нагрузки. Вероятность таких изменений ввиду абсолютного превышения доли кредитов с фиксированными ставками оценивается как низкая.

Кредитные риски

ООО «СЕЛЛ-Сервис» подвергается кредитному риску, вытекающему из предоставления отсрочки платежа покупателям согласно условиям договоров. В целях управления кредитным риском в ООО «СЕЛЛ-Сервис» реализуется ряд мероприятий, включающих оценку и мониторинг кредитного качества контрагентов.

Кредитные риски сопряжены с рисками прямых потерь в случае неспособности контрагентов выполнять обязательства по соглашениям. В случае реализации данного риска возможно списание дебиторской задолженности и отражение соответствующих потерь в отчете о прибылях и убытках. Вероятность таких изменений оценивается как низкая.

Правовые риски:

Эмитент ведет свою деятельность в строгом соответствии с нормами российского законодательства и международного права в рамках установленной правоспособности. Российское законодательство допускает различные толкования и подвержено частым изменениям.

В случае изменения действующих норм российского законодательства и международного права возможные негативные для Эмитента последствия могут быть нивелированы как превентивным, так и своевременным реагированием на вносимые изменения вследствие эффективного мониторинга указанных норм.

Изменение законодательства в связи с текущей внешнеполитической обстановкой

В связи с изменением внешнеполитической обстановки и введением ограничительных мер со стороны ряда иностранных государств органами власти Российской Федерации осуществляется работа по реализации мер поддержки в отношении предприятий, на которые такие ограничения оказали негативное влияние. Кроме того, реализуются механизмы встречных мер в отдельных секторах экономики. Эмитент осуществляет мониторинг принятия соответствующих нормативных правовых актов и обеспечивает оперативное реагирование на вступающие в силу законодательные изменения.

Изменение налогового законодательства

Эмитент является российским налогоплательщиком, осознает важность ответственного отношения к выполнению своих налоговых обязательств как на федеральном, так и на региональном уровне.

Компания соблюдает все требования налогового законодательства и руководствуется принципами поддержания и укрепления репутации ответственного налогоплательщика посредством добросовестного и прозрачного ведения деятельности.

Изменения судебной практики по вопросам, связанным с деятельностью Эмитента, которые могут негативно сказаться на результатах его деятельности, а также на результатах текущих судебных процессов, в которых участвует Эмитент

Риски, связанные с изменением судебной практики по вопросам, связанным с деятельностью Эмитента, которые могут негативно сказаться на результатах его деятельности, а также на результатах текущих судебных процессов, в которых участвует Эмитент, в настоящий момент не усматриваются.

Риск потери деловой репутации (репутационный риск):

Позиционирование ООО «СЕЛЛ-Сервис» в средствах массовой информации (СМИ), уровень позитивного восприятия его деятельности профессиональными и экспертными сообществами, обществом в целом влияют на принятие инвесторами и акционерами решений, непосредственно затрагивающих ООО «СЕЛЛ-Сервис» и его позиции на профильных рынках.

Поскольку репутационный риск тесно связан с другими видами, соблюдение Эмитентом законодательных норм, этических принципов, внутренних норм и правил, добровольно принятых обязательств, общепризнанных стандартов социальной ответственности, стандартов в области промышленной безопасности и охраны труда способствует снижению вероятности его реализации.

В ООО «СЕЛЛ-Сервис» выстраивается взаимодействие со СМИ с целью своевременного, объективного и всестороннего информирования целевых аудиторий, общественности. В установленном порядке и с соблюдением корпоративных норм и правил, представители Эмитента дают комментарии и разъяснения для СМИ по интересующим вопросам.

Стратегический риск

В рамках процесса стратегического планирования и контроля ежегодно обновляется стратегия деятельности ООО «СЕЛЛ-Сервис».

3.5. Информация о всех размещенных ранее выпусках облигаций Эмитента, с указанием информации об использовании привлеченных средств, поступивших от выпуска(ов) облигаций, а также приводится информация о выпусках облигаций, погашенных в течение последних 5 лет.

Эмитент ООО «СЕЛЛ-Сервис» разместил первый выпуск облигаций 22 февраля 2022 года: №4B02-01-00645-R-001P от 16.02.2022 г. на сумму 65 млн руб. Привлеченные инвестиции Компания направила на пополнение оборотных средств. Дополнительные ресурсы позволили Эмитенту увеличить объемы закупок товара, нарастить ассортиментную матрицу (масло какао, бензоат натрия, кристаллический ванилин), а также уверенно расширять географию сбыта за счет рынков Калининградской и Тверской областей, Ставропольского края, Ханты-Мансийского АО, что является ключевым драйвером роста для бизнеса и полностью соответствует глобальным целям Компании.

За время обращения выпуска Эмитент ни разу не нарушил своих обязательств перед инвесторами по купонным выплатам, завоевав себе репутацию надежно партнера. Плановая дата погашения выпуска — 6 февраля 2025 года.