

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ

Общество с ограниченной ответственностью «СЕЛЛ-Сервис»

Биржевые облигации процентные неконвертируемые бездокументарные с централизованным учетом прав серии БО-П01, размещаемые путем открытой подписки,

регистрационный номер - 4B02-01-00645-R-001P от 16.02.2022.

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 организованному торгам без их включения в котировальные списки и без регистрации проспекта ценных бумаг.

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

Новак П.Г.

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 эмитента.....	4
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	5
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).....	9
2. Сведения о финансово-хозяйственной деятельности и финансовом состоянии эмитента.....	10
2.1. Операционная деятельность (основная деятельность, приносящая выручку) эмитента (основные виды, географические регионы, иная информация) в динамике за последние 3 года	10
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	10
2.3. Структура активов, обязательств, собственного капитала в динамике за последние 3 года.	15
2.4. Кредитная история эмитента за последние 3 года	19
2.5. Основные кредиторы и дебиторы эмитента на 30.09.2021.....	19
2.6. Описание судебных процессов (в случае их наличия), в которых участвует эмитент и которые могут существенно повлиять на финансовое состояние эмитента.....	20
3. Сведения о размещаемых ценных бумагах эмитента и исполнении обязательств по ним	20
3.1. Основные сведения о размещаемых (размещенных) эмитентом ценных бумагах, в отношении которых составлен инвестиционный меморандум.....	20
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.....	21
3.5. Сведения о лицах, предоставивших обеспечение (поручительство) по размещаемым облигациям эмитента	19
3.6. 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	22

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.

Компания «СЕЛЛ-Сервис» работает на рынке оптовой торговли пищевым сырьем и ингредиентами 12 лет и на сегодняшний день является лидером в Сибири и на Дальнем Востоке, поставляя эксклюзивный, высоко востребованный, не имеющий аналогов товар для рынка России, в более, чем 50 регионов России: от Калининградской области на западе до Камчатского края на востоке, а также поставляет в страны ближнего зарубежья: Казахстан, Республику Беларусь, Армению.

Уникальность компании «СЕЛЛ-Сервис» в поставляемой продукции: какао-порошок, агар-агар, кокосовая стружка, кунжут, лимонная кислота, сорбат калия, пищевые ароматизаторы и прочие ингредиенты, применяемые предприятиями пищевой промышленности и общественного питания.

С 2016 года компания начала работать напрямую с зарубежными партнёрами и ведет активную экспансию на рынки соседних регионов. Компания имеет надежных партнеров - производителей, а количество клиентов превышает 500.

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 договора о региональной дистрибуции.

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

2016 г. - Начало внешнеэкономической деятельности (ВЭД). 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), лимонная кислота (Китай).

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 по территории Сибирского ФО.

2022 г. (29 января) – Подписание контракта с VIET HO VEGETABLE AND FRUTT JSC (Вьетнам) на эксклюзивную дистрибуцию в России агар-агара.

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.

Стратегия развития компании на ближайшие 3-5 лет:

- Ежегодный рост выручки более чем на 30% год к году на протяжении 3-5 лет.
- Расширение географии сбыта – завоевание рынка западной части России.
- Расширение пула клиентов: 2022 г. + 100 клиентов (+900 млн руб. выручки); 2023 г. + 140 клиентов (+ 725 млн руб. выручки); 2024 г. +180 клиентов (+762 млн руб. выручки) год к году.
- Открытие складов в Барнауле, Кемерово, Новороссийске, Томске, Омске, Ростове-на-Дону для удобства логистики – начало 2022 г.
- Увеличение сбыта товарных категорий, доля которых в продажах менее 10%.
- Ввод в ассортимент новых товаров для действующих клиентов (кондитерская промышленность, производители напитков, молочные производства, направление HoReCa*).
- Маркетинговое продвижение компании, направленное на узнаваемость бренда «СЕЛЛ-Сервис» (разработка нового современного сайта и др.).
- Приобретение в собственность транспорта для доставки товаров с целью отказа от услуг транспортных компаний.
- Развитие новых направлений – оптовая торговля замороженной продукцией и др.
- Открытие представительства в восточной Европе (Таллин) в 2025 году.

Основные перспективы в рамках заявленной стратегии развития, которые ожидают компанию в случае привлечения средств облигационного займа:

1. Бесперебойные закупки основного ассортимента, что позволит закрепить позицию на рынке как значимого федерального поставщика в первую очередь какао-порошка, лимонной кислоты, агар-агара кокосовой стружки, кунжута.
2. Продажа товара с максимальной выгодой в наиболее перспективное время (а не в случае необходимости оплаты следующих поставок), что позволит максимизировать прибыль.
3. Расширение ассортимента, что позволит увеличить клиентскую базу и объем продаж.

* HoReCa - гостинично-ресторанный бизнес (аббревиатура от слов Hotel (отель), Restaurant (ресторан) и Catering (кейтеринг)).

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.

Компания «СЕЛЛ-Сервис» первые несколько лет вела свою деятельность в Сибири и на Дальнем Востоке. В 2016 году, с началом работы напрямую с зарубежными партнёрами, началась активная экспансия эмитента на рынки соседних регионов и на сегодняшний день ООО «СЕЛЛ-Сервис» осуществляет свою деятельность более, чем в 50 регионах России: от Калининградской области на западе до Камчатского края на востоке, а также поставляет в страны ближнего зарубежья: Казахстан, Республика Беларусь, Армения.

ООО «СЕЛЛ-Сервис» поставляет уникальную для рынка России продукцию, применяемую предприятиями пищевой промышленности и общественного питания: какао-порошок, кокосовую стружку, кунжут, лимонную кислоту, сорбат калия, молочную кислоту, пищевые ароматизаторы и прочие ингредиенты.

До 79% выручки эмитента приходится на направление кондитерской промышленности. Выручка кондитерской отрасли по итогам 2020 г. составила около \$10,8 млрд*

Структура производства кондитерских изделий в 2020 г.



Наибольший вес в структуре продаж кондитерских изделий составила шоколадная продукция с долей около 42%. В структуре производства шоколад занимает меньшую долю – около 28%, такая разница обусловлена высокой маржинальностью шоколадных изделий. В основе производства шоколада лежит какао, которое не производится на территории РФ и является импортным продуктом. Какао также активно используется при производстве мучных и сахаристых изделий. В структуре выручки эмитента какао является крупнейшей товарной группой с долей около 45%, еще 34% выручки формируют агар-агар, кокосовая стружка, лимонная кислота и сотни прочих ингредиентов, являющихся базовым сырьем для кондитерской отрасли.

Несмотря на рост цен на сырье, пандемию, снижение покупательской способности, объем российского производства кондитерских изделий за 2020 г. сократился не более чем на 2%. На фоне сокращения производства, продажи кондитерских изделий в натуральном выражении за период с января по декабрь 2020 года сократились на 3,8%.

В соответствии с прогнозами аналитического агентства BusinesStrat**, в будущем отрасль ждет восстановительная динамика: розничные продажи кондитерских изделий в период 2021-2025 будут расти на 0,6%-2,2% ежегодно и в перспективе нескольких лет обгонят докризисный уровень.

* <http://www.finmarket.ru/news/5421525>

** <https://marketing.rbc.ru/research/27414/>

Кроме того, еще одной положительной перспективой для кондитерского рынка является развитие экспортного направления. По данным Федерального центра «Агроэкспорт»*, российский экспорт кондитерских изделий за последние четыре года вырос на 31% в стоимостном выражении, в 2021 году он может составить порядка 1,5 миллиарда долларов. В экспортной выручке 51% пришелся на шоколадные кондитерские изделия, 31% – на мучные, 18% – на сахаристые сладости. Эмитент является поставщиком сырья для каждого из указанных направлений.

Контейнерный кризис

Важным фактором, напрямую влияющим на баланс спроса и предложения импортных товаров в РФ, является развернувшийся в 2020-2021 гг. кризис морских грузоперевозок.

Мировой контейнерный индекс (WCI, World Container Index), публикуемый международным аналитическим агентством Drewry, по состоянию на 29 июля составил \$9330 за перевозку стандартного 40-футового контейнера (FEU). Это максимальное значение индекса как минимум за последние пять лет и на 368% выше, чем в июле 2020 г.**

Перебои морских поставок привели к резкому росту цен на большинство импортных товаров, что обусловлено двумя факторами:

- Рост себестоимости по части логистических затрат;
- Превышение спроса над предложением.

Учитывая, что более 80% товарных групп, реализуемых эмитентом, являются полностью импортными и не имеют внутренних аналогов, рост себестоимости по таким товарам напрямую перекладывается в рост отпускных цен. Кроме того, на фоне нестабильности поставок и, как следствие, спроса, опережающего предложение, эмитенту удалось существенно повысить маржинальность продаж: валовая рентабельность по итогам 9 мес. 2021 составила 15%, что на 2,1 п.п. выше показателя аналогичного периода прошлого года.

Динамика изменения валовой и операционной рентабельностей



В будущем рентабельность может продолжить расти уже за счет законодательных инициатив: по итогам 35-го заседания Консультативного совета по иностранным инвестициям от 18.10.2021 профильным министерствам было дано поручение рассмотреть возможность

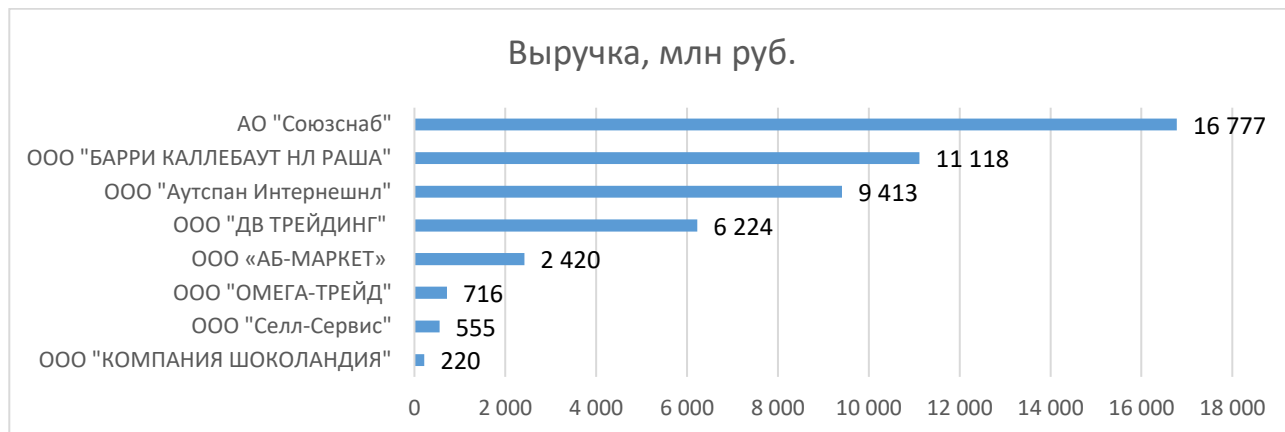
* <https://aemcx.ru/2021/03/24/на-бизнес-форуме-confex-кондитерская-эксп/>

** <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2021/08/01/880372-stoimost-perevozok>

введения нулевых ставок ввозных таможенных пошлин на какао-продукты на постоянной основе. Ведомства должны отчитаться по предложенным инициативам до 20.07.2022 г.*

Основные конкуренты

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



В соответствии с таможенной статистикой 2020 г., доля ООО «СЕЛЛ-Сервис» на профильных рынках распределилась следующим образом:

1. Какао-порошок: 4% от доли рынка РФ;
2. Агар-агар: 3,5 % от доли рынка РФ;
3. Кокосовая стружка: 3 % от доли рынка РФ;
4. Лимонная кислота: 1,8% от доли рынка РФ;
5. Кунжут: 1,5% от доли рынка РФ.

Какао-порошок является самой крупной номенклатурной позицией в выручке эмитента с долей около 45%, что соответствует доле на уровне 4% от совокупного импорта какао-порошка в РФ. Второе место занимает агар-агар с долей в выручке равной 9%. За счёт существенно меньшего объема рынка в сравнении с рынком какао, доля эмитента в структуре импорта кокосовой стружки достигает 3%.

* <http://government.ru/news/43642/>

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 мороженым и замороженными продуктами. Осуществляет услуги интернет-магазина для ООО «СЕЛЛ-Сервис».

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

Сведения о руководстве «СЕЛЛ-Сервис»

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.

Селезнева Елена

Главный бухгалтер

Работает в компании с 2016 года. Имеет высшее образование по специальности «экономист-организатор» (Новосибирский государственный аграрный университет). Стаж работы на позиции главного бухгалтера 25 лет. Одним из основных достижений работы в ООО «СЕЛЛ-Сервис» является безупречное прохождение аудиторских проверок компании за последние 5 лет.

Аббасова Ирина

Руководитель отдела логистики

С 2015 года работает в компании на участке закупок и логистики.

С 2017 года занимает должность руководителя отдела. Принимает 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).

Дебарбиери Лариса

Руководитель кондитерского направления

Работает в компании с 2016 года – сначала на позиции «ведущего менеджера по продажам», а с 2018 года назначена на должность руководителя. Опыт работы в сфере продаж пищевых ингредиентов 18 лет. Имеет высшее образование по специальности «экономист» (Новосибирский государственный аграрный университет) и среднеспециальное образование по специальности «химик-технолог» (Анжеро-Судженский химико-технологический техникум). Отвечает за сбыт в регионах Урала, Сибири и Дальнего Востока. Основным достижением работы в ООО «СЕЛЛ-Сервис» являются высокие темпы роста продаж пищевого сырья на вверенной территории.

Изотова Лариса

Руководитель обособленного подразделения (Москва)

Работает в компании с 2018 года, отвечает за развитие продаж в Западной части России, Республике Беларусь и Армении. Ранее, с 2017 г. по август 2018 г., работала в компании ООО «ДВ Трейдинг» на позиции ведущего менеджера по продажам. До этого, с 2014 г. по 2017 г., занимала должность директора по продажам в ООО «Трансмар Трейд». Общий опыт работы в сфере продаж пищевых ингредиентов более 20 лет. Имеет высшее финансовое образование (Казанский федеральный университет управления экономики и финансов). Является общественным представителем г. Москва по Западному административному округу. Создала ОП в Москве и вывела его на плановые показатели с последующим поддержанием высоких темпов роста продаж.

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

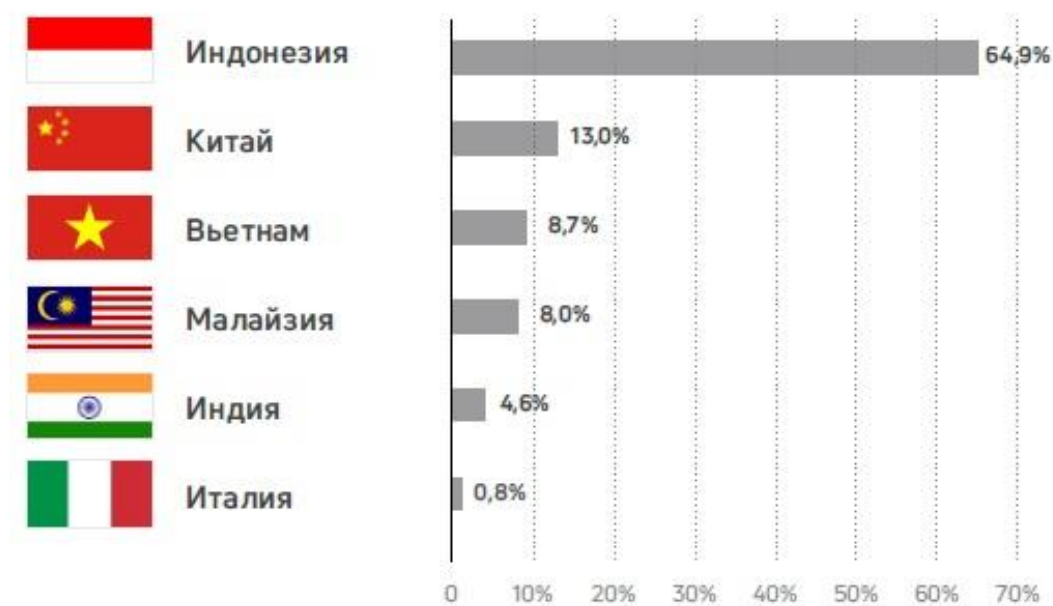
У эмитента и ценных бумаг эмитента отсутствуют кредитные рейтинги.

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.

Уникальность компании «СЕЛЛ-Сервис» - в поставляемой продукции: какао-порошок, агар-агар кокосовая стружка, кунжут, лимонная кислота, сорбат калия, пищевые ароматизаторы и прочие ингредиенты, применяемые предприятиями пищевой промышленности и общественного питания.

Структура импорта по итогам 9 мес. 2021 года

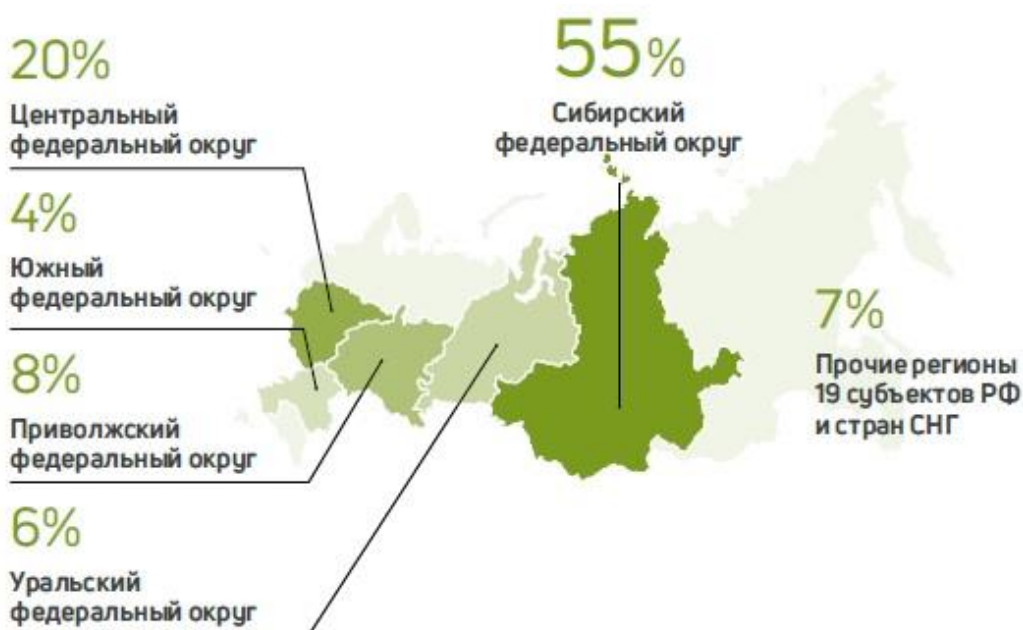


Товары завозятся через:

- Морской порт (г. Владивосток, Владивостокский морской контейнерный терминал);
- порт Восточный (г. Находка);
- Морской рыбный порт (г. Санкт-Петербург).

Благодаря открытию в 2018 году московского офиса продаж компании удалось существенно нарастить долю продаж в центральной части России с 3,2% в общей выручке в 2018 году до 27,5% по итогам 9 месяцев 2021 года.

География присутствия эмитента на рынке и структура выручки эмитента в региональном разрезе



Реализация продукции осуществляется по всей России, а также в Республике Беларусь, Армении и Казахстане.

Ключевые бренды продаваемых товаров:

- JB Cocoa (Малайзия)
- B&V The Agar Company (Италия)
- Weifang Ensign Industry Co., Ltd (Китай)
- TTCA Co. LTD (Китай)
- Viet Xo Vegetable & Fruit Joint Stock Co. (Вьетнам)
- Pawan Kumar Budhama (Индия)
- PT Agrindo Surya Abadi (Индонезия)
- Givaudan (Швейцария)
- Bell (Германия)
- Mofin Alce International (Италия)
- CP Kelco (Дания)
- ЭКО РЕСУРС (Россия)
- НаДо (Россия)
- 1883 Maison Routin (Франция)
- Huhtamaki (Финляндия/Заводы в России)

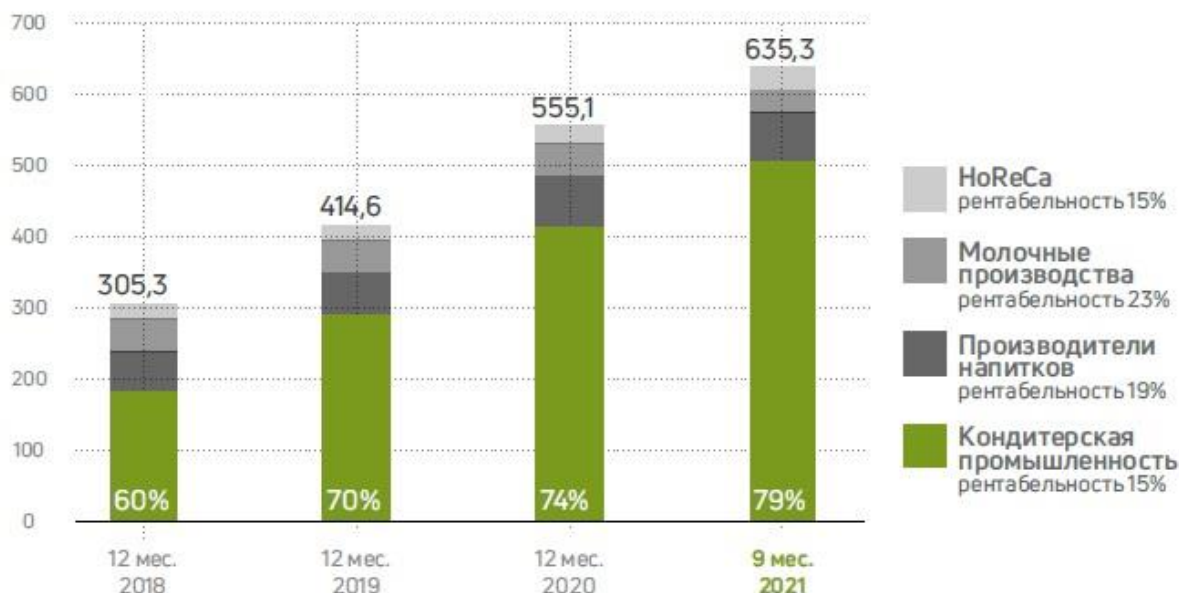
Направления деятельности эмитента

Компания «СЕЛЛ-Сервис» занимается продажами пищевых ингредиентов для нужд предприятий кондитерской промышленности, молочного производства, производителей напитков и компаний, осуществляющих деятельность в секторе HoReCa.

Среднегодовой прирост выручки за три последних года составляет около 40%, что соответствует текущим планам компании по преодолению значения в 1 млрд руб. выручки в 2022 году, в первую очередь за счёт увеличения продаж в центральном, северо-западном, южном, приволжском и уральском ФО России.

Эмитент является одним из лидеров в Сибирском федеральном округе по обеспечению сырьём предприятий кондитерской промышленности. Доля в общей выручке данного направления составляет 78,8% по итогам деятельности за 9 месяцев 2021 года. При этом, текущий портфель реализовываемых товаров превышает 1 300 номенклатурных позиций, что позволяет ООО «СЕЛЛ-Сервис» диверсифицировать свою выручку под быстроменяющиеся рыночные условия.

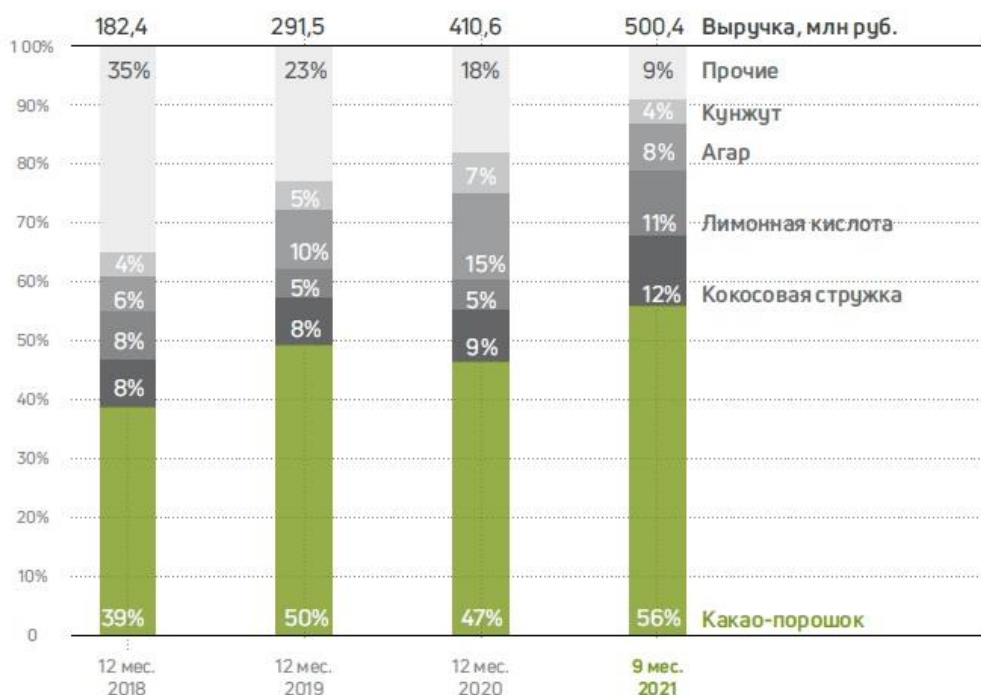
Выручка ООО «СЕЛЛ-Сервис» и её структура в разрезе направлений деятельности, млн руб.



Направление «Кондитерская промышленность»

Динамика роста выручки направления «Кондитерская промышленность» имеет отчётливый восходящий характер, среднегодовой рост за последние три года составляет 54%.

Структура выручки кондитерского направления в разрезе групп товаров:



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

Общее количество клиентов по данному направлению за 9 мес. 2021 года – 291 (в том числе в Казахстане - 2, Армении - 1, Беларуси – 1).

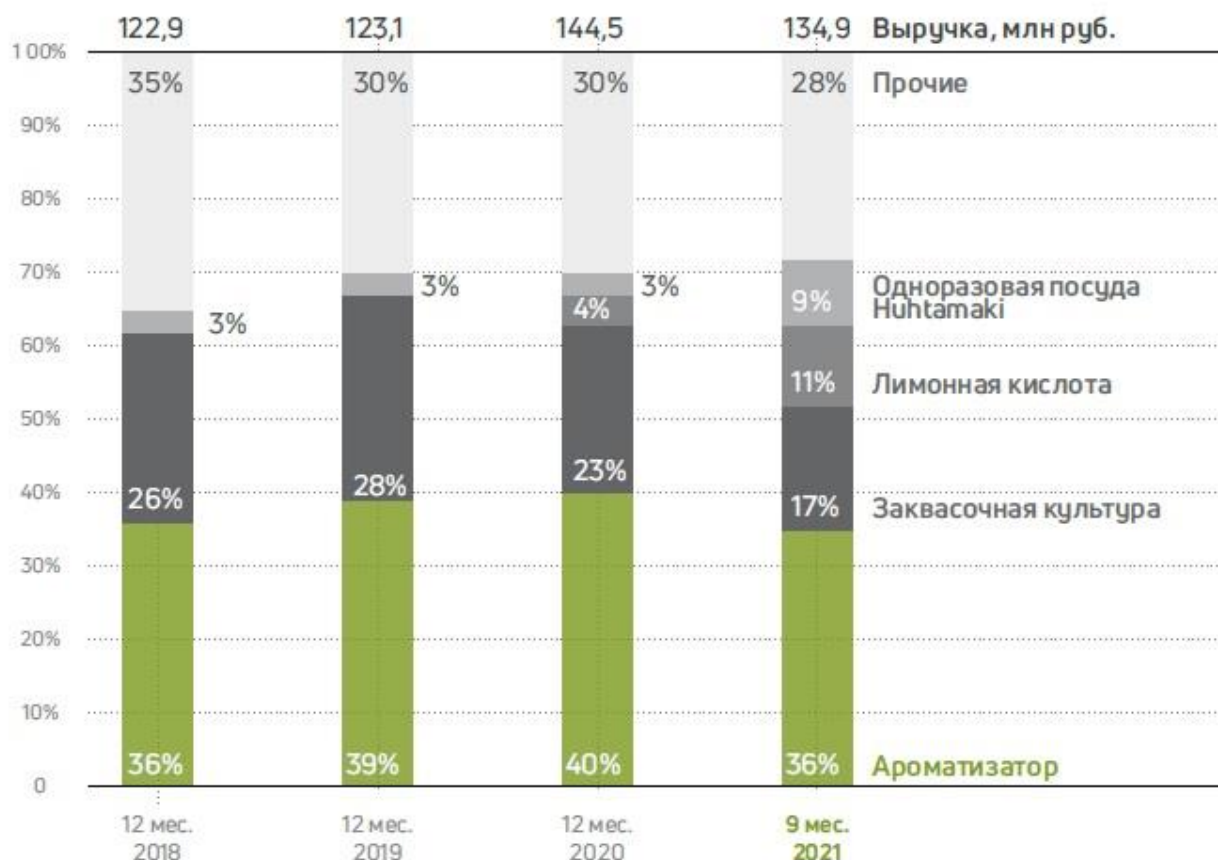
География: СФО, Дальний Восток, Казахстан (всего 20 регионов, основная концентрация в Новосибирской, Томской областях, Красноярском крае).



Прочая деятельность эмитента

Помимо основного, кондитерского направления, эмитент широко представлен в следующих сферах деятельности: «Молочные производства», «Производство напитков» и HoReCa. Совокупная выручка данных направлений составляет более 140 млн руб. в год (более 20% от выручки), значение выручки по итогам 9 месяцев 2021 года практически сравнялось со значением за весь 2020 год.

Структура выручки направлений «Молочные производства», «Производство напитков», HoReCa



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.	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	30.09.2020	30.09.2021	30.09.21 к 30.09.20, %
Валюта баланса	75 014	102 178	127 173	107 134	240 477	+ 124,5%
Основные средства	7 641	4 738	10 444	3 470	7 196	+ 107,4%
Собственный капитал	30 352	38 205	59 023	53 628	94 097	+ 75,5%
Дебиторская задолженность	29 919	57 466	75 835	51 691	107 313	+ 107,6%
Кредиторская задолженность	10 316	11 374	13 191	25 152	23 625	- 6,1%
Запасы	36 334	38 863	38 838	38 284	121 563	+ 217,5%
Финансовый долг	31 054	52 178	45 299	28 353	116 103	+ 309,5%
Долгосрочный финансовый долг	0	21 862	28 266	28 353	51 222	+ 80,7%
Краткосрочный финансовый долг	31 054	30 316	17 033	0	64 881	-
Выручка	305 289	414 594	555 079	389 006	635 343	+ 63,3%
Валовая прибыль	9 906	49 676	71 694	50 049	95 047	+ 89,9%
ЕБИТДА LTM	6 871	11 888	28 757	22 246	55 303	+ 148,6%
Чистая прибыль	5 716	7 853	20 820	15 052	35 202	+ 133,9%
Финансовый долг / Выручка LTM	0,10	0,13	0,08	0,05	0,14	
Финансовый долг / Собственный капитал	1,02	1,37	0,77	0,53	1,23	
Чистый финансовый долг / ЕБИТДА LTM	4,51	4,33	1,58	0,66	2,09	
Валовая рентабельность	3,2%	12,0%	12,9%	12,9%	15,0%	
Рентабельность по чистой прибыли	1,9%	1,9%	3,8%	3,9%	5,5%	

По итогам работы на 30.09.2021 года компания показала положительную динамику в своей финансово-хозяйственной деятельности: выручка за 9 мес. 2021 года составила 635,3 млн руб. (+ 63,3% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года), вместе с тем валовая прибыль возросла до 95,0 млн рублей (в 1,9 раз по сравнению с аналогичным периодом прошлого года), а также более чем в 2 раза вырос объем чистой прибыли (с 15,1 до 35,2 млн руб.).

Рост объемов продаж отразился на статьях баланса: по состоянию на 30.09.2021 г. дебиторская задолженность увеличилась на 107,6 %, запасы на 217,5%, финансовый долг – на 309,5%.

В целом, структура баланса ликвидна, коэффициент текущей ликвидности по итогам 9 мес. 2021 года составил 2,64х, что является значением близким к оптимальному.

При этом, операционная деятельность ООО «СЕЛЛ-Сервис» подвержена следующим рискам:

1. Импортозависимость: 60% поставок осуществляются из-за рубежа.

2. Логистические риски: перебои в морских поставках, задержки в портах выгрузки, задержки перевозок по ж/д внутри страны, рост цен на морские перевозки.

Для улучшения основных финансовых показателей, а также в целях минимизации вышеуказанных рисков в рамках дебютного облигационного выпуска эмитент разработал стратегию развития, согласно которой в 2022-2024 годах планирует:

1. Расширение географии продаж в центральной части России при сохранении лидирующих позиций по основным группам товаров в Сибири и на Дальнем Востоке.
2. Расширение географии закупок за счёт замещения части поставок товаров из Индонезии поставками из других стран.
3. Наращивание доли продаж из высокомаржинальной группы «Пищевая химия»: лимонная и молочная кислота, сорбат калия гранулированный, бензоат гранулированный, экванилин и т.д.
4. Увеличение натуральных объёмов реализовываемой продукции.
5. Диверсификацию ассортимента через развитие новых направлений продаж: пюре, соки, эмульгаторы и концентрированные белки.
6. Развитие смежного направления – продажи одноразовой посуды финской компании Nuhtamaki (бумажные стаканчики, пакеты, подстаканники и прочее) для сферы FoodService и Catering (общепит).

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</p>

	<p>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
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 финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за девять 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 девять месяцев предшествующего года.</p> <p>За четвертый квартал предшествующего года показатель «ЕБИТДА LTM» равен показателю «ЕБИТДА», 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/ЕБИТДА LTM	(стр. 1510+1410-1250 Бухгалтерского баланса) / «ЕБИТДА 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.

Структура баланса эмитента ООО «СЕЛЛ-Сервис».

Наименование показателя	31.12.2018		31.12.2019		31.12.2020		30.09.2021	
	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%
АКТИВ								
Основные средства	7 641	10,2%	4 738	4,6%	10 444	8,2%	7 196	3,0%
Отложенные налоговые активы	0	0,0%	0	0,0%	23	0,0%	23	0,0%
Запасы	36 334	48,4%	38 863	38,0%	38 838	30,5%	121 563	50,6%
НДС	0	0,0%	0	0,0%	18	0,0%	2 338	1,0%
Дебиторская задолженность	30 987	41,3%	57 466	56,2%	75 835	59,6%	107 313	44,6%
Денежные средства	55	0,1%	678	0,7%	1	0,0%	283	0,1%
Прочие оборотные активы	0	0,0%	433	0,4%	2 014	1,6%	1 761	0,7%
БАЛАНС	75 017	100,0%	102 178	100,0%	127 173	100,0%	240 477	100,0%
ПАССИВ								
Уставный капитал	100	0,1%	100	0,1%	100	0,1%	100	0,0%
Нераспределенная прибыль	30 255	40,3%	38 105	37,3%	58 923	46,3%	93 997	39,1%
Займы и кредиты	0	0,0%	21 862	21,4%	28 266	22,2%	51 222	21,3%
Отложенные налоговые обязательства	0	0,0%	0	0,0%	305	0,2%	77	0,0%
Прочие долгосрочные пассивы	3 292	4,4%	0	0,0%	8 932	7,0%	6 567	2,7%
Займы и кредиты	31 054	41,4%	30 316	29,7%	17 033	13,4%	64 881	27,0%
Кредиторская задолженность	10 316	13,8%	11 374	11,1%	13 191	10,4%	23 625	9,8%
Оценочные обязательства	0	0,0%	422	0,4%	423	0,3%	7	0,0%
БАЛАНС	75 017	100,0%	102 178	100,0%	127 173	100,0%	240 476	100,0%

По состоянию на 30.09.2021 г. валюта баланса эмитента составила 240,5 млн руб.

В общей структуре активов компании наибольшую долю (50,6% в ВБ) занимают запасы какао-порошка, лимонной кислоты, кокосовой стружки, пищевых ароматизаторов и пр.

Дебиторская задолженность (44,6% в ВБ) представлена текущей задолженностью покупателей за поставленные товары, а также авансами основным поставщикам. Пассивы сформированы преимущественно финансовым долгом (48,3%), а также собственным капиталом (39,1% в ВБ). 44% долгового портфеля представлено задолженностью перед собственником компании Новак П.Г.

2.4. Кредитная история эмитента за последние 3 года.

	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	30.09.2021
<i>Долгосрочный финансовый долг, тыс. руб.</i>	<i>0</i>	<i>21 862</i>	<i>28 266</i>	<i>51 222</i>
Новак Петр Геннадьевич	-	21 862	28 266	51 222
<i>Краткосрочный финансовый долг, тыс. руб.</i>	<i>31 054</i>	<i>30 316</i>	<i>17 033</i>	<i>64 881</i>
АО «Альфа-Банк»	7 245	28 266	16 033	44 881
Прочие кредиторы	23 809	2 050	1 000	20 000
Итого финансовый долг, тыс. руб.	31 054	52 178	45 299	116 103

По мере роста бизнеса эмитент увеличивает долговую нагрузку. Основной источник финансирования деятельности – заемные средства. На 30.09.2021 г. сумма финансового долга составила 116,1 млн рублей, из которых 44,1% приходится на займы собственника бизнеса Новак П.Г. Краткосрочная задолженность преимущественно представлена кредитом от АО «Альфа-Банк».

2.5. Основные дебиторы и кредиторы эмитента на 30.09.2021 г.

Дебиторы	Сумма задолженности, тыс. руб.	Доля, %
JB Foods Global Pte Ltd	19 472	18,1%
TTCA Co., LTD	9 465	8,8%
ООО «Алтай Кондитерская фирма»	6 918	6,4%
ООО Кондитерский дом «Слада»	6 374	5,9%
ООО «Кондитер Кубани»	5 865	5,5%
ООО «ГИФТ»	5 141	4,8%
ООО «Селл-Сервис Хорека»	3 903	3,6%
Прочие дебиторы	50 175	46,9%
Общая дебиторская задолженность	107 313	100,0%

Дебиторская задолженность занимает 44,6% в валюте баланса. Крупнейший дебитор на 30.09.2021 г. – JB Foods Global Pte Ltd. с долей задолженности 18,1%, который является основным поставщиком какао-порошка, работающим по предоплате. Следующий по объему крупнейший дебитор на 30.09.2021 - TTCA Co., LTD (Китай) с долей задолженности 8,8%, который является основным поставщиком лимонной кислоты.

Кредиторы	Сумма задолженности, тыс. руб.	Доля, %
ООО «Альфаомобиль»	6 567	27,8%
АО «Филинг»	3 619	15,3%
ООО «ЛОГОСИБ»	3 354	14,2%
Алче Интернэшнл рус	2 946	12,5%
ООО ПК «Фабрика сладкого декора»	2 082	8,8%
ООО «Багира-трейд»	2 011	8,5%
Прочие кредиторы	3 046	12,9%
Общая кредиторская задолженность	23 625	100,0%

Кредиторская задолженность финансирует не более 10% активов компании.

Крупнейшим кредитором является лизинговая компания ООО «Альфаомобиль», которая составляет 27,8% от общей суммы кредиторской задолженности.

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.

Источником исполнения обязательств по основному долгу послужит чистый оборотный капитал организации. На 30.09.2021 г. данный показатель составил 144 745 тыс. руб.

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.

Риск	Способ нивелирования
Операционный риск (отказ клиентов, изменение структуры рынка, изменение спроса на продукцию)	Компания имеет достаточно высокий уровень диверсификации покупательской базы и направлений трейдинга. Высокая диверсификация покупательского портфеля. За 9 мес. 2021 года: 9,2% – максимальная доля одного клиента в выручке, 50% выручки генерируют 19 покупателей. Всего покупателей за 9 мес. 2021 года – 523. Компания усиливает диверсификацию посредством развития нового направления по дистрибуции одноразовой посуды в партнерстве с финской компанией Nuhtamaki, а также за счет введения в ассортимент новых видов товаров для своей целевой аудитории. На сегодня данный риск снижен, поскольку ввиду уникальности товаров, держится стабильный высокий спрос на продукцию от внутренних производителей молочных продуктов, кондитерских изделий, соков, соусов, кондитерских изделий, алкогольных и безалкогольных напитков и других продуктов питания.
Сокращение пищевых производств и производимой ими продукции	В случае снижения ликвидности определенных групп товаров – уменьшение объемов закупок данных категорий товаров и распродажа остатков со скидками. Переориентация на другие востребованные группы товаров и иные направления.
Операционный риск (прекращение контрактов с поставщиками сырья)	Надежное и доверительное сотрудничество с поставщиками. Большие доли объема закупок у поставщиков, в связи с чем поставщикам невыгодно прекращать действие контрактов. По состоянию на 29.01.2022 г. подписан эксклюзивный контракт с производителем из Вьетнама на дистрибуцию агар-агара на территории России.
Высокая конкуренция на рынке	Рынок отличается консервативностью – основан на высокодоверительных, долгосрочных отношениях производителя и дистрибьютора, в связи с чем новым компаниям сложно завоевывать рынок. Компания «СЕЛЛ-Сервис» имеет ряд сильных конкурентных преимуществ: оперативно реагирует на спрос рынка, следя за трендами – вводит новые продукты в ассортимент и развивает новые направления; высоко клиентоориентирована – 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.
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 ассортимента товара. В случае запрета – отказ от товара, ввоз которого ограничен и увеличение доли ввоза других товаров.
Стихийные бедствия	Предусмотрено страхование товарных запасов и товаров в пути.
Недобросовестность покупателей в части оплаты	Лимит кредита договора от 100 тыс. руб. до 10 млн руб., тщательная экспертиза платежеспособности покупателя. Периодический мониторинг покупателей через открытые источники (суды, приставы, отчетность). Важно отметить, что пищевые производства - достаточно крупные предприятия с высокой численностью персонала, работающего, как правило, длительное время; имеющие на балансе значительное количество активов, что существенно снижает риск неплатежей.

- 3.5. Сведения о лицах, предоставивших обеспечение (поручительство) по размещаемым облигациям эмитента, включающие полное и сокращенное фирменные наименования, ИНН, ОГРН, место нахождения, дата государственной регистрации данных лиц, а также адрес страницы в сети Интернет, на которой размещен документ, содержащий сведения о лице, предоставившем обеспечение и условиях предоставляемого им обеспечения в соответствии со статьей 27.2 Федерального закона от 22.04.1996 N 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг».**

Поручители по данному выпуску не предусмотрены.

- 3.6. 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.**

Эмитентом ранее не осуществлялась эмиссия облигаций.