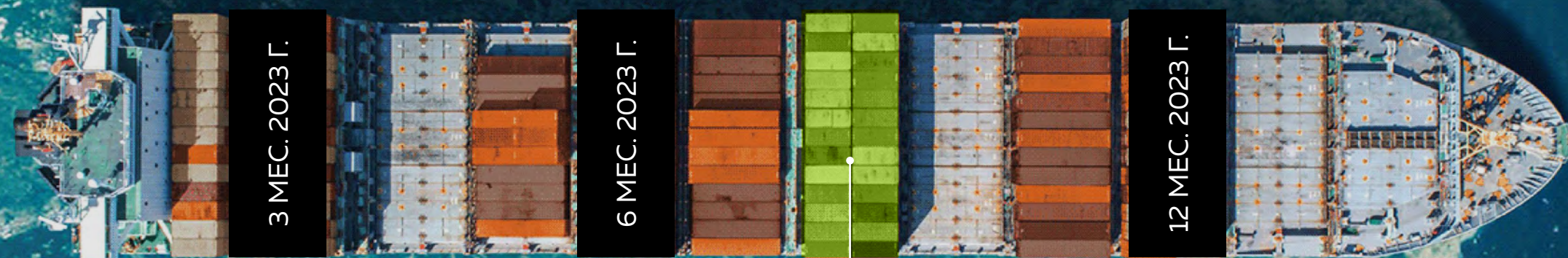


ПРЕЗЕНТАЦИЯ



ИНВЕСТИТОРАМ

9 МЕС. / 2023

ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ПАРАМЕТРЫ НОВОГО ВЫПУСКА

ЦЕЛИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

Пополнение оборотных средств для увеличения объема закупа продукции и объема продаж, соответственно.

ИНВЕСТИЦИИ



19,5%
годовых с 1 по 16 к.п.
ОРИЕНТИР СТАВКИ
КУПОННОГО ДОХОДА

НАИМЕНОВАНИЕ 3-ГО ВЫПУСКА: СЕЛЛ-СЕРВИС-БО-01

- Количество облигаций выпуска **250 000 шт.**
- Номинал одной облигации **1 000 руб.**
- Срок обращения **1 440 дней**
- Купонный период **30 дней**
- Ориентир доходности (YTM) – **21,35%**
- Безотзывная оферта в дату окончания **16 к.п.** с возможным пересмотром ставки купона
- Дюрация к оферте – **1,17 лет**
- Call-опцион в дату окончания **30 к.п.**
- Амортизация по **7,5%** в даты окончания **33, 36, 39, 42, 45 к.п.** и **62,5%** в дату окончания **48 к.п.**

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

ОРГАНИЗАТОР/АНДЕРРАЙТЕР:
ООО «ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ
«ЮНИСЕРВИС КАПИТАЛ»

ПРЕДСТАВИТЕЛЬ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ОБЛИГАЦИЙ:
ООО «ЮЛКМ»

К Л Ю Ч Е В Ы Е Ф А К Т Ы о компании

ЛИДИРУЮЩИЕ ПОЗИЦИИ НА РЫНКЕ

ОДИН ИЗ
ЛИДЕРОВ В

63

РЕГИОНАХ
РОССИИ



60%
СРЕДНЕГОДОВОЙ
ПРИРОСТ
ВЫРУЧКИ²

>1 100
КЛИЕНТОВ³

>940
наименований
АССОРТИМЕНТ
ТОВАРОВ

«СЕЛЛ-Сервис» – лидер среди прямых импортёров пищевого сырья и ингредиентов на региональном рынке Сибири и Дальнего Востока с 14-летним опытом работы. Компания ведет активную экспансию с 2016 года, быстрыми темпами завоевывая рынок. Диверсифицированный пул клиентов и надежные отношения с поставщиками, постоянный высокий спрос на товар ввиду его эксклюзивности в России¹, среднегодовой прирост выручки +60%² говорят об

устойчивости компании на рынке.

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

BB+|RU|

кредитный рейтинг,
прогноз стабильный
(«Эксперт РА»).

- **Головной офис** в Новосибирске, обособленное подразделение в Москве
- **География** 67 регионов, включая 63 региона России, а также Республику Беларусь, Армению, Казахстан и Узбекистан
- **Импортер** эксклюзивного для рынка России¹ товара

¹ в России отсутствует производство товара и его аналогов.

² за последние три года.

³ у группы компаний (ООО «СЕЛЛ-Сервис» и ООО «СЕЛЛ-Сервис Хорека»)

Имея общий 14-летний опыт работы и ведя активную экспансию в последние 6 лет, эмитент завоевал лидирующие позиции более, чем в 63 регионах по всей России: от Калининградской области на западе до Камчатского края на востоке.

КЛЮЧЕВЫЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ

Основание бизнеса произошло в 2009 г. Компания специализируется на дистрибуции в регионах (Сибирь и Дальний Восток) пищевых ингредиентов, преимущественно закупаемых в центральной части России. Основание юр. лица эмитента ООО «СЕЛЛ-Сервис» произошло в 2014 г.

2023

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

В мае 2023 г. эмитент присоединился к союзу производителей пищевых ингредиентов.

В июне 2023 г. был размещен второй облигационный выпуск эмитента объемом 150 млн руб.

2021

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

Подписание дистрибуторского договора с Scandipakk (ранее Huhtamaki) на территории СФО.

2022

Компания разместила дебютный обл. выпуск на сумму 65 млн руб.

Эмитенту присвоен **кредитный рейтинг BB+|ru|**, прогноз стабильный («Эксперт РА»)¹.

Облигации ООО «СЕЛЛ-Сервис» включены в Сектор Роста.

Подписан эксклюзивный договор о поставках в Россию с вьетнамским производителем агар-агара Viet Xo Vegetable & Fruit Joint Stock Company.

Открыты два новых склада ответственного хранения в Краснодаре и во Владивостоке.

2020

Запуск нового направления дистрибуции одноразовой посуды для сферы общепита.

Подписание представительского договора с компаний Scandipakk (ранее Huhtamaki).

2019

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

2015

Начало внешне-экономической деятельности (ВЭД).

Первые импортные поставки какао-порошка из Малайзии и Нидерландов.

2018

Открытие обособленного подразделения в Москве

КОМАНДА ПРОФЕССИОНАЛОВ

48

ЧЕЛОВЕК ШТАТ



НОВАК ПЕТР
УЧРЕДИТЕЛЬ,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР¹

Развивает компанию с момента ее основания, осуществляет операционное руководство компании.



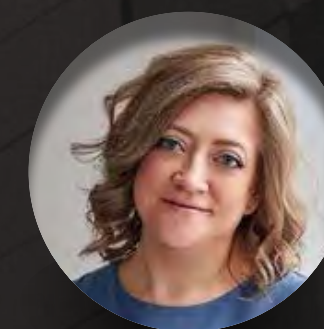
ПЕТУШКОВ ВИКТОР
КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР

Управление коммерческой службой, в которую входят отделы продаж, логистики, маркетинга и клиентский отдел.



КИБЕРЕВА СВЕТЛАНА
ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР

Руководит финансовой службой компании (бухгалтерия и финансовый отдел) и отвечает за финансовое планирование и бюджетирование.



ОСИПОВА ЕЛЕНА
ДИРЕКТОР ПО ПЕРСОНАЛУ

Занимается управлением процессами обучения и развития персонала в компании и корпоративной культуры.



СЕЛЕЗНЕВА ЕЛЕНА
ГЛАВНЫЙ БУХГАЛТЕР

Одним из основных достижений работы в ООО «СЕЛЛ-Сервис» является безупречное прохождение аудиторских проверок компании за последние 5 лет.



ИЗОТОВА ЛАРИСА
РУКОВОДИТЕЛЬ ОБОСОБЛЕННОГО
ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ / МОСКВА

Создала ОП в Москве и вывела его на плановые показатели с последующим поддержанием высоких темпов роста продаж.

¹ Занимает должность генерального директор с 13.11.2023 (ранее являлся директором компании).

СТРУКТУРА ГРУППЫ

и направления деятельности

СТРУКТУРА БИЗНЕСА



**НОВАК
ПЕТР ГЕННАЛЬЕВИЧ**
Собственник и бенефициарный
владелец всех компаний
в группе

УЧРЕДИТЕЛЬ

ООО «СЕЛЛ-СЕРВИС»
Оптовая торговля
пищевыми продуктами

ПЕРВАЯ КОМПАНИЯ

ООО «СЕЛЛ-Сервис Хорека»
осуществляет услуги интернет-
магазина для ООО «СЕЛЛ-
Сервис».

ВТОРАЯ КОМПАНИЯ

**ООО «СЕЛЛ-СЕРВИС
ХОРЕКА»**
Оптовая торговля
неспециализированная.

СТРУКТУРА ИМПОРТА

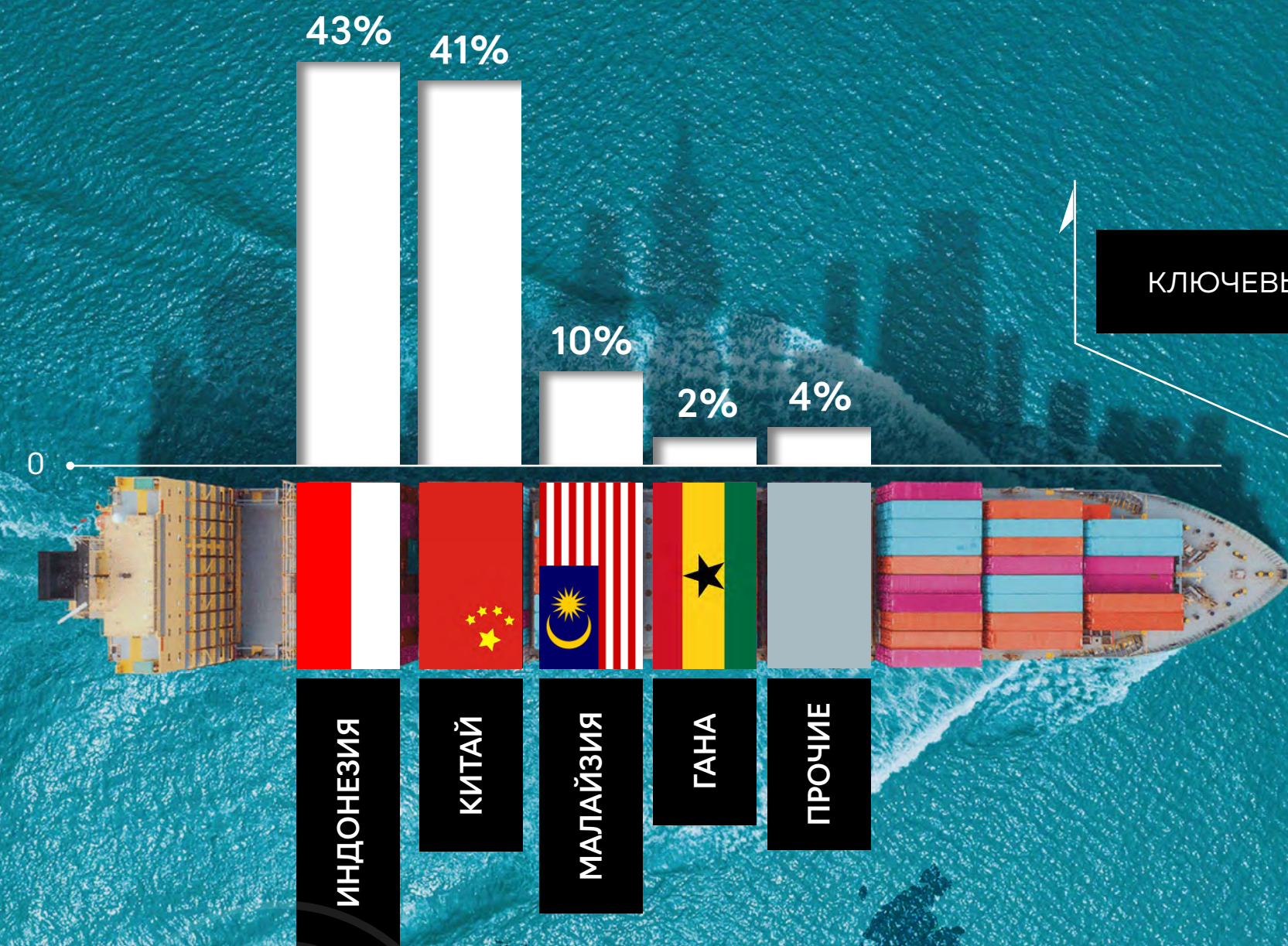
в разрезе стран по итогам 9 мес. 2023 года

ГОЛОВНОЙ ОФИС КОМПАНИИ

находится в Новосибирске, обособленное подразделение в Москве.

ИМПОРТ И ЛОГИСТИКА

Продукция, поставляемая ООО «СЕЛЛ-Сервис», уникальна для рынка России из-за отсутствия производства товаров и их аналогов на данном рынке. Благодаря открытию в 2018 году московского офиса продаж компании удалось существенно нарастить долю продаж в Европейской части России.



КЛЮЧЕВЫЕ БРЕНДЫ

- JB Cocoa / Малайзия, Индонезия
- PT Royal Coconut / Индонезия
- Viet Xo Vegetable & Fruit Joint Stock Co. / Вьетнам
- B&V The Agar Company / Италия
- TTCA Co. LTD / Китай
- Henan Jindan / Китай
- 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

Г. САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

ТОВАРЫ ЗАВОЗЯТСЯ через 4 порта

Г. НОВОРОССИЙСК

Г. ТАЛЛИН

Г. ВЛАДИВОСТОК

НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ

ООО «СЕЛЛ-Сервис» осуществляет свою деятельность в 63 регионах России, а также в странах ближнего зарубежья: в республиках Казахстан, Беларусь, Армения и Узбекистан.

ГЕОГРАФИЯ ПРОДАЖ

Компания «СЕЛЛ-Сервис» первые несколько лет вела свою деятельность в Сибири и на Дальнем Востоке. С началом работы с зарубежными партнёрами напрямую в 2016 году, началась активная экспансия эмитента на рынки соседних регионов.

СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ

в региональном разрезе



ДИНАМИКА РОСТА ВЫРУЧКИ

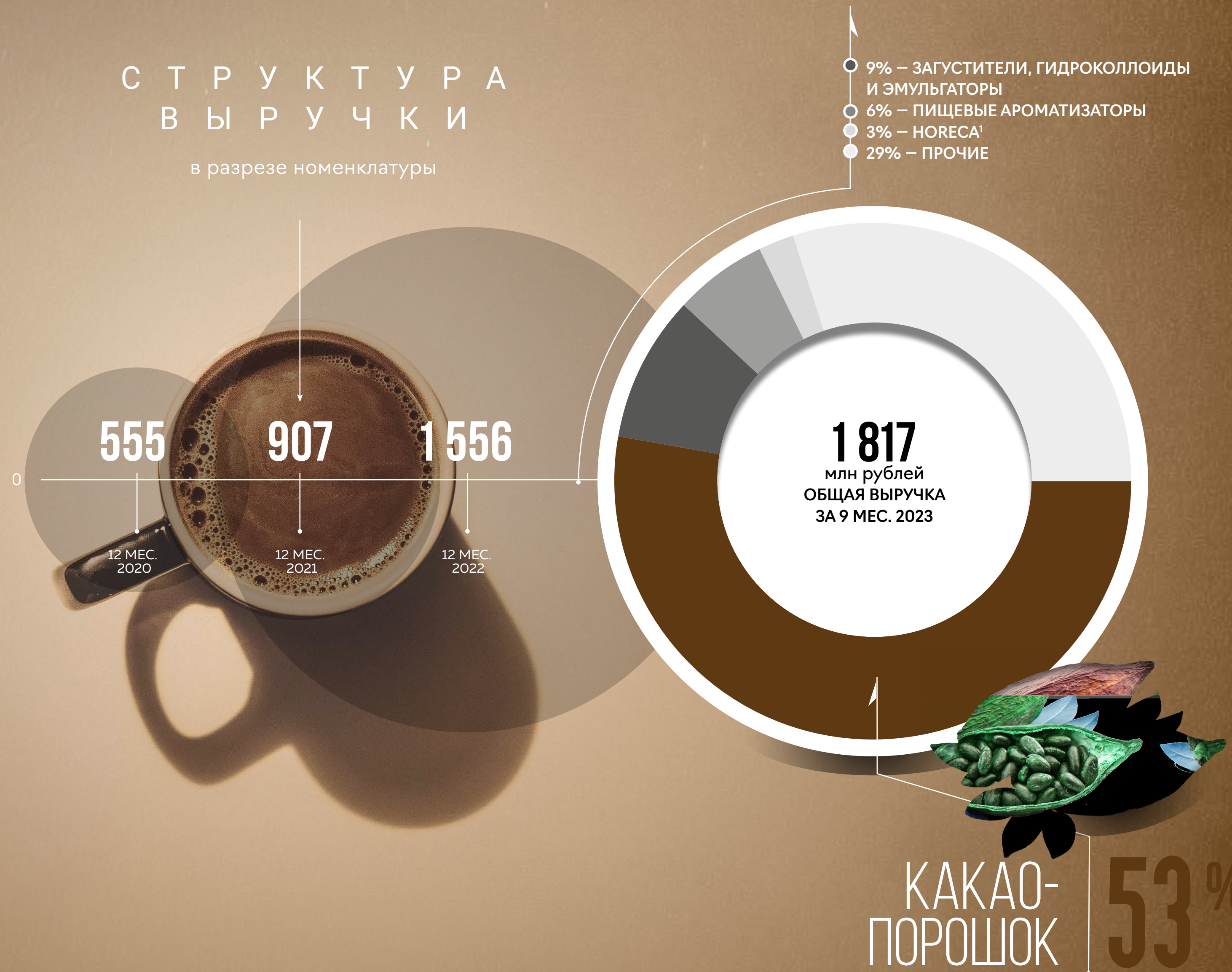
Текущий ассортимент, реализуемой ООО «СЕЛЛ-Сервис», составляет 940 наименований, что позволяет эмитенту уверенно наращивать масштабы деятельности за счёт высокой диверсификации продуктового и клиентского портфеля.

ВИДЫ ПРОДУКЦИИ

Основу ассортимента эмитента составляет какао-порошок, на долю которого приходится 53% выручки по итогам 9 мес. 2023 года. Также существенную долю продуктового портфеля составляют загустители и эмульгаторы с долей в общих продажах в 9%.

СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ

в разрезе номенклатуры



¹ одноразовая посуда, основы для напитков, сиропы, смеси для мороженого, растительное молоко, сливки, масла, чай, кофе и прочее.

СРЕДНЕГОДОВОЙ ПРИРОСТ ВЫРУЧКИ

Среднегодовой прирост выручки за три последних завершённых года составляет 60%, что позволило эмитенту по итогам 12 месяцев 2022 г. превзойти показатель за 2021 год на 72%, превысив знаковый рубеж в 1 млрд руб. с показателем 1,56 млрд руб. По итогам 9 мес. 2023 г. выручка составила 1 816,8 млн руб. (+62,2% к АППГ).

НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

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

Эмитент является одним из лидеров в Сибирском федеральном округе по обеспечению сырьём предприятий кондитерской промышленности. Доля в общей выручке

данного направления по итогам деятельности за 9 мес. 2023 года составила 47%.

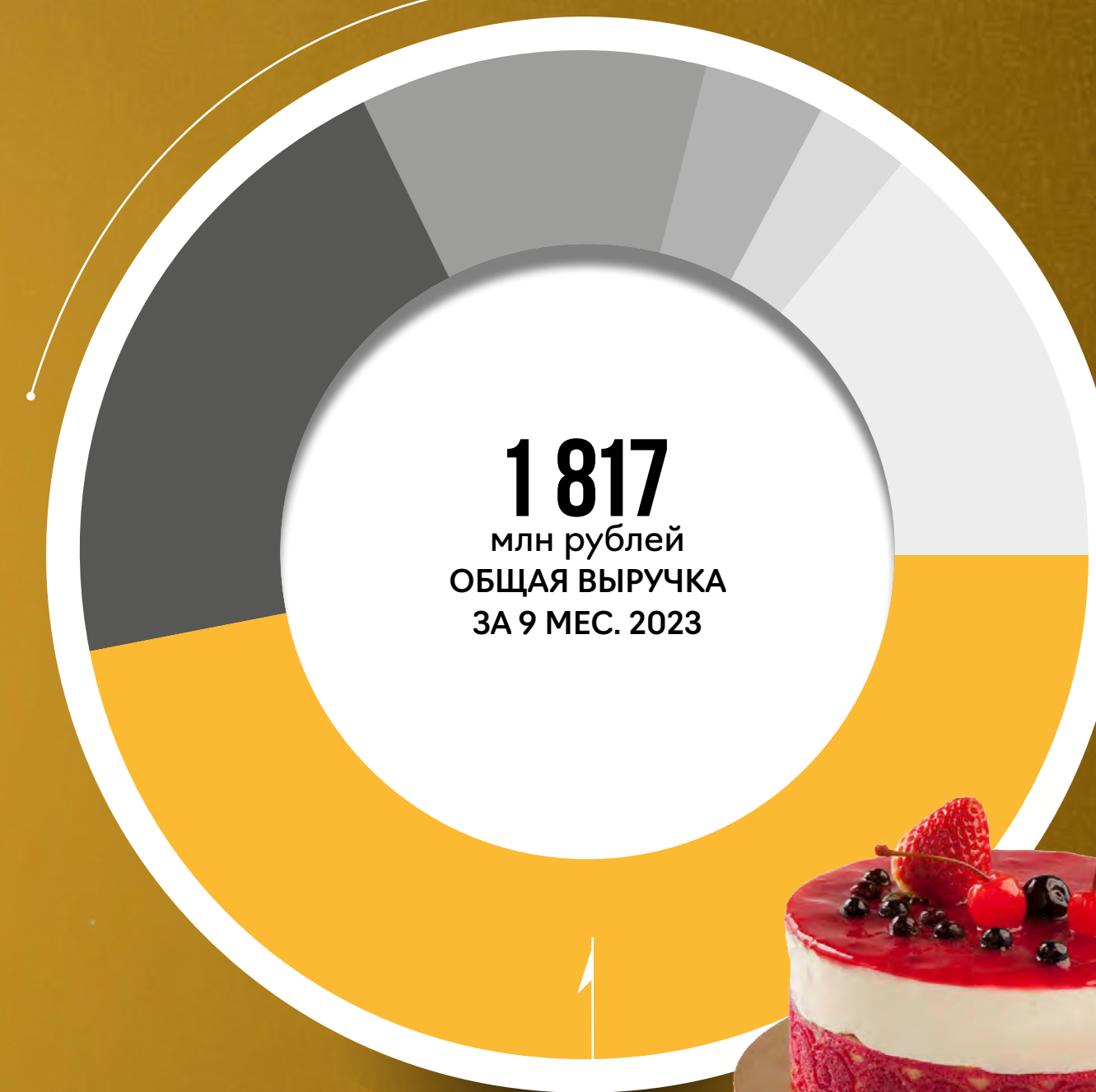
При этом, текущий портфель реализуемых товаров составляет 940 номенклатурных позиций, что позволяет ООО «СЕЛЛ-Сервис» диверсифицировать свою выручку под быстроменяющиеся рыночные условия.

СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ

в разрезе направлений деятельности



- 21% – ОПТОВЫЕ КОМПАНИИ
- 11% – ПРОИЗВОДИТЕЛИ НАПИТКОВ
- 4% – МОЛОЧНЫЕ ПРОИЗВОДСТВА
- 3% – HOReCA
- 14% – ПРОЧИЕ¹



КОНДИТЕРСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

47%

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

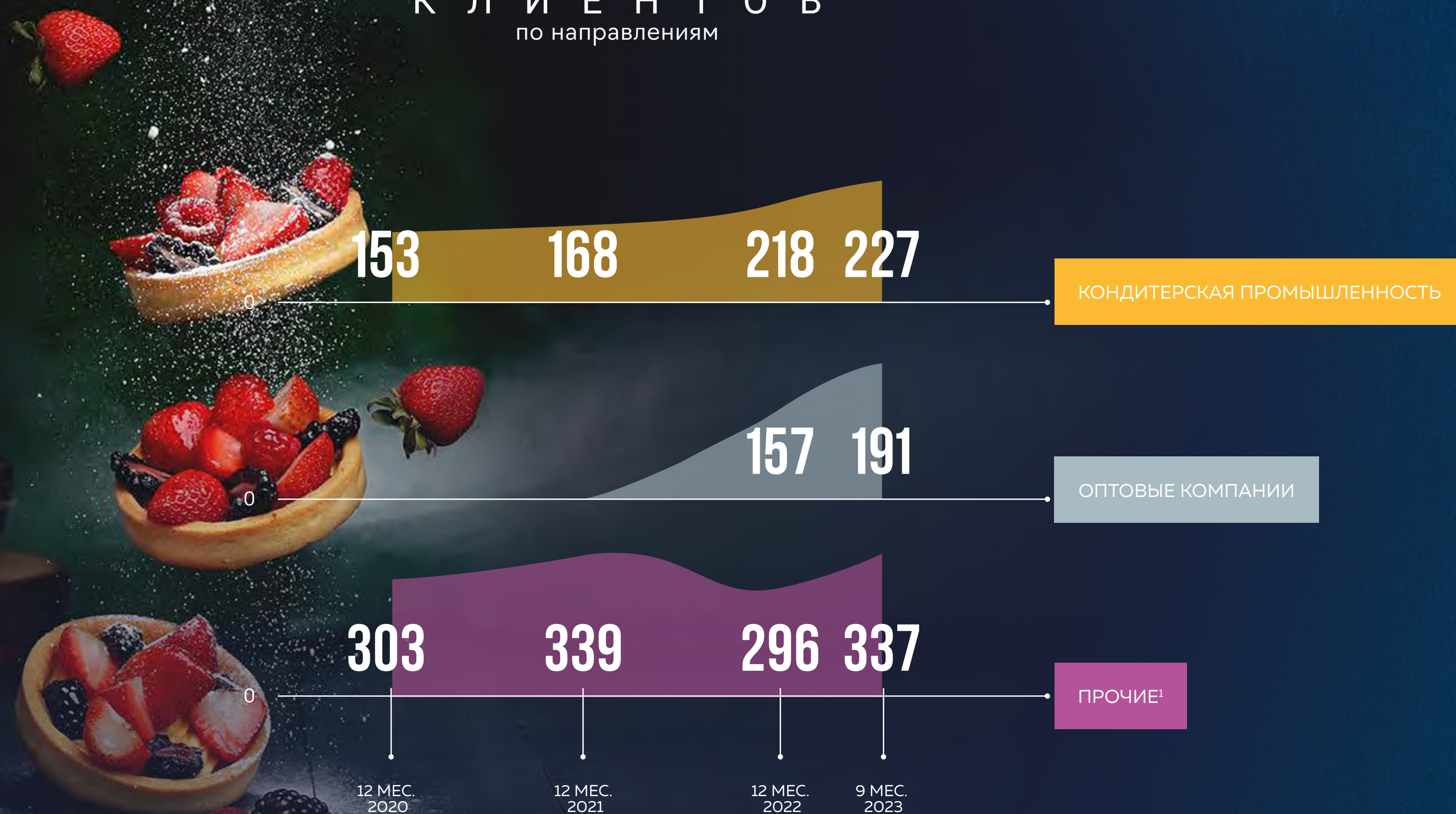
Количество активных бизнес-партнеров растет от одного периода к другому: более 1 100 клиентов – результат, которого удалось достичь группе компаний (ООО «СЕЛЛ-Сервис» и ООО «СЕЛЛ-Сервис Хорека»).

На долю ООО «СЕЛЛ-Сервис» по итогам 9 мес. 2023 г. приходится 755 клиентов.

КОЛИЧЕСТВО КЛИЕНТОВ

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

ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА КЛИЕНТОВ по направлениям



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

ДИНАМИКА РОСТА ВЫРУЧКИ

Направления «Кондитерская промышленность» имеет отчётливый восходящий характер.

Показатели продаж за 9 мес. 2023 г. составили 47% в общей выручке.

КОНДИТЕРСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

Клиентская база кондитерского направления высоко диверсифицирована, по данным на 30.09.2023 количество покупателей составило 227.

Среди основных клиентов — крупные российские производители сладостей.

СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ ПО КЛИЕНТАМ

кондитерского направления



ООО «КДВ-ГРУПП»
70 МЛН РУБ. **8%**

СТРУКТУРА
ВЫРУЧКИ
ПО КЛИЕНТАМ

направления «Оптовые компании»

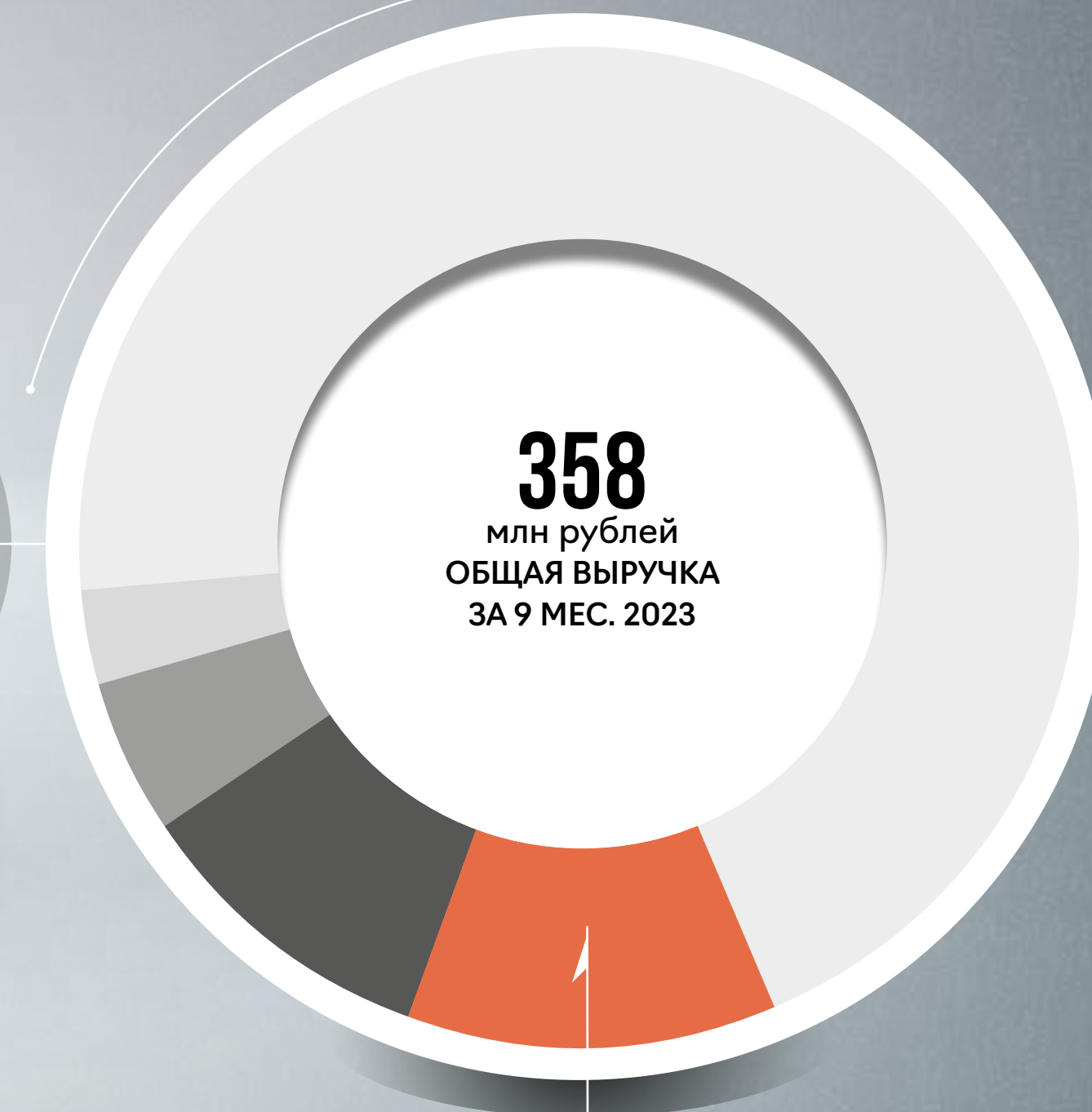
**ОПТОВЫЕ
КОМПАНИИ**

Основу направления «Оптовые компании» составляют российские федеральные и региональные трейдеры.

Устойчивая тенденция развития направления от периода к периоду наблюдается как в суммовом, так и в количественном выражении.



- 10% – ООО «ЮГООПТТОРГ»
- 5% – ИП ЗАХАРОВ А.А.
- 3% – ООО «БАЛАНС ПРО»
- 70% – ПРОЧИЕ



ООО «КЕМИКАЛ ТРЕЙД»
43 МЛН РУБ.

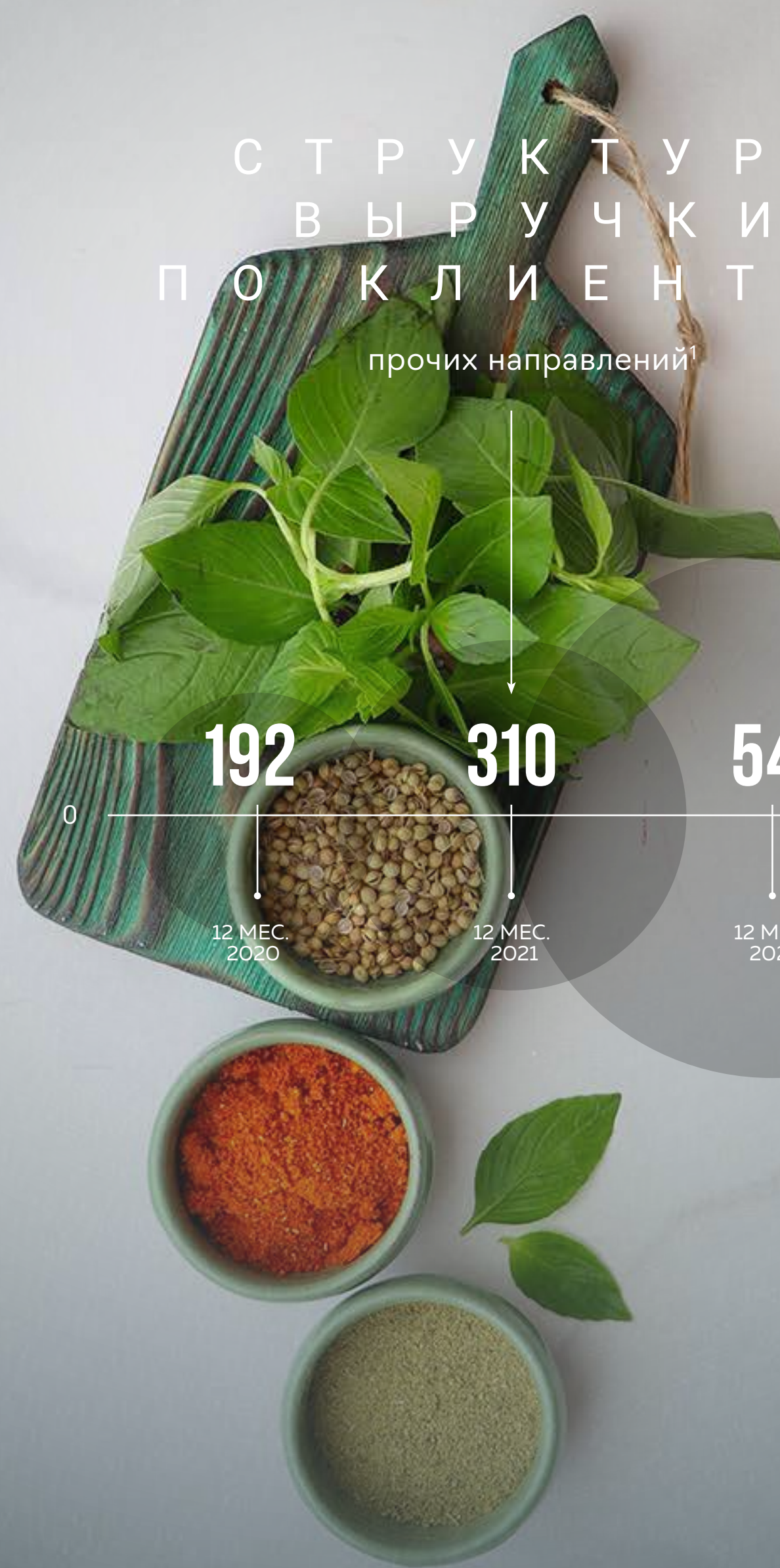
12%

СТРУКТУРА
ВЫРУЧКИ
ПО КЛИЕНТАМ

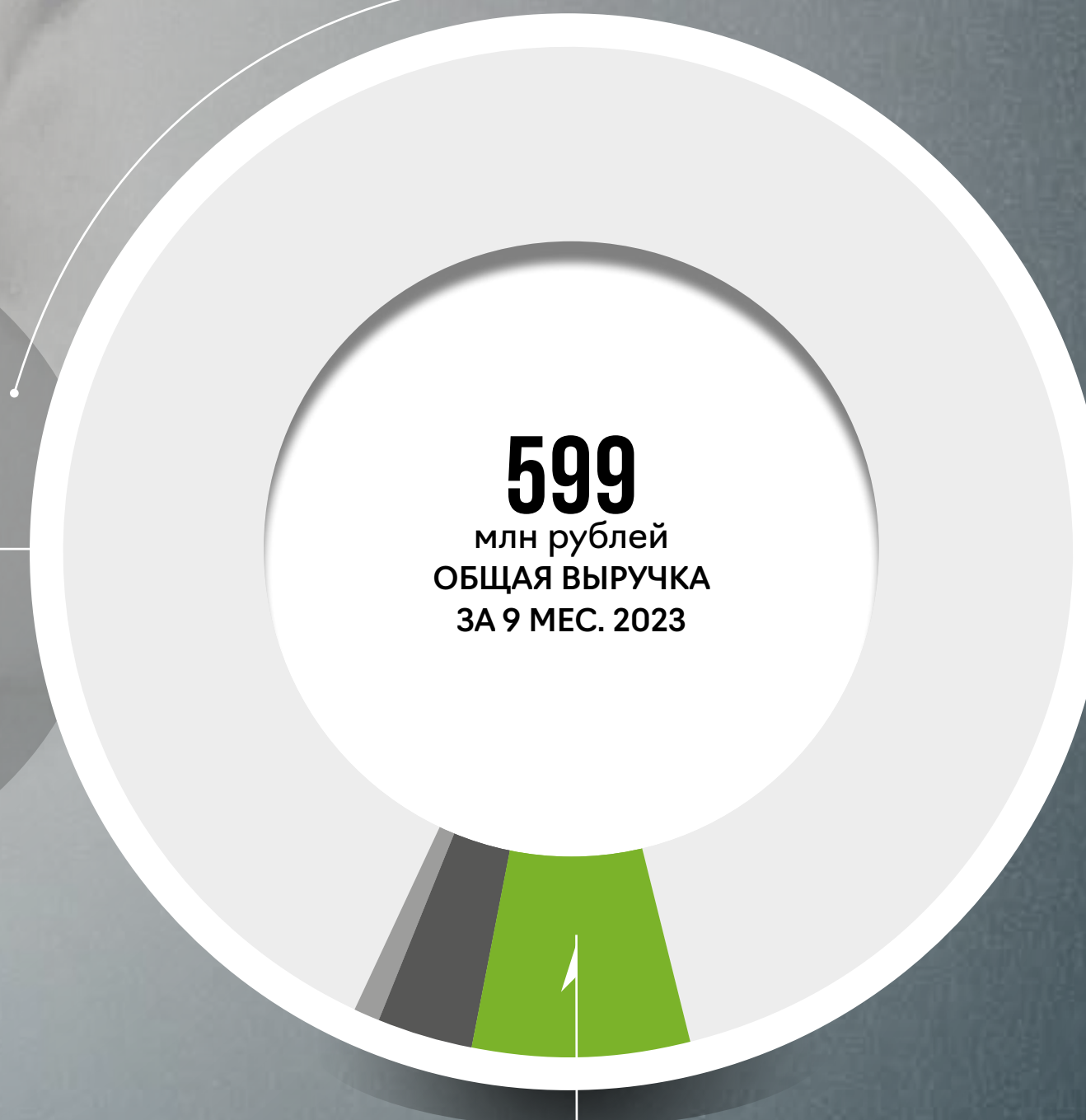
прочих направлений

ПРОЧИЕ
НАПРАВЛЕНИЯ

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



- 3% – ООО «ЧЕЛНЫ ХОЛОД»
- 1% – АО «МИЛКОМ»
- 89% – ПРОЧИЕ



ООО «ПКФ ПРОКСИМА»
39,7 МЛН РУБ.

7%

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

РЫНОЧНЫЕ ПОЗИЦИИ

СТРУКТУРА ПРОИЗВОДСТВА КОНДИТЕРСКИХ ИЗДЕЛИЙ В РОССИИ в 2022 г.

МУЧНЫЕ [%] **52**



До 49% выручки ООО «СЕЛЛ-Сервис» приходится на направление кондитерской промышленности.

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. Какао-порошок является самой крупной номенклатурной позицией в выручке эмитента с долей около 41%, что соответствует доле на уровне 5,5% от совокупного импорта какао-порошка в РФ. Второе место занимают кислоты (лимонная и молочная) с долей в выручке в 17%. За счёт существенно меньшего объема рынка в сравнении с рынком какао, доля эмитента в структуре импорта лимонной кислоты достигает 1,8%.

В Ы Р У Ч К А

за 2022 г.

МЛРД РУБ. СЕЛЛ-СЕРВИС 1.6



ОДИН ИЗ ЛИДЕРОВ НА РЫНКЕ

Сибири и Дальнего Востока среди прямых импортёров пищевой продукции.

ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ

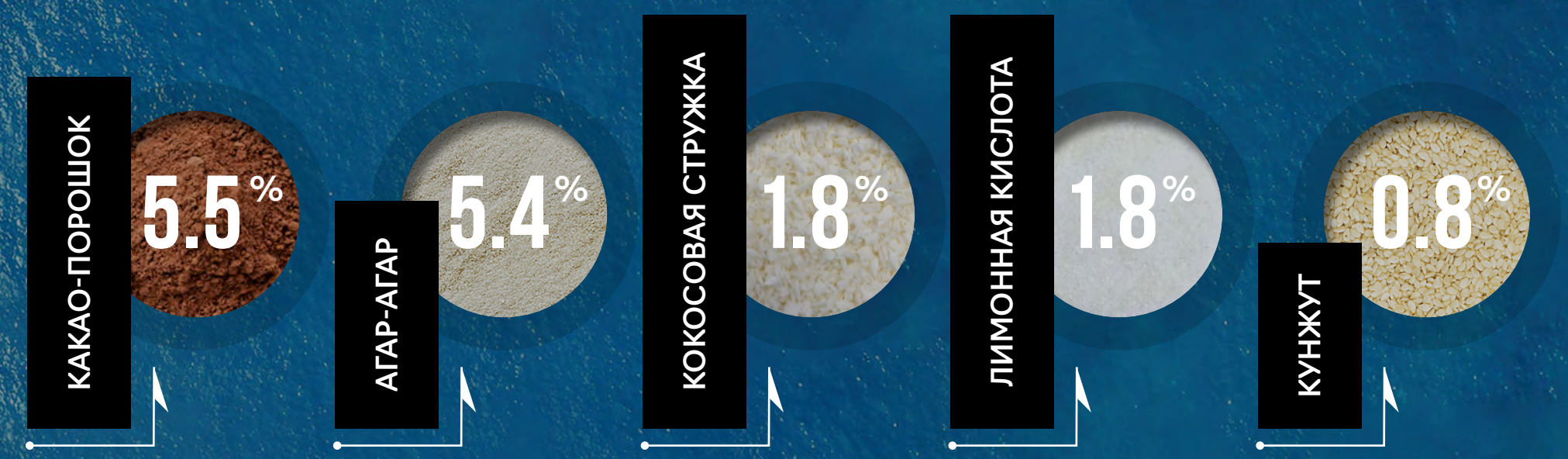


Основными конкурентами эмитента являются крупные торговые и производственные компании, занимающиеся реализацией товаров для кондитерской промышленности.

Какао-порошок является самой крупной номенклатурной позицией в выручке эмитента с долей около 41%, что соответствует доле на уровне 5,5% от совокупного им-

порта какао-порошка в РФ. Второе место занимают кислоты (лимонная и молочная) с долей в выручке в 17%. За счёт существенно меньшего объема рынка в сравнении с рынком какао, доля эмитента в структуре импорта лимонной кислоты достигает 1,8%.

ДОЛЯ ООО «СЕЛЛ-СЕРВИС» НА РЫНКЕ РФ



¹ в 2022 году компания прекратила деятельность в России.

ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ

ПЕРВОЕ

ЛИДИРУЮЩИЕ ПОЗИЦИИ НА РЫНКЕ, УНИКАЛЬНОСТЬ И КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ

Лидер среди прямых импортёров пищевой продукции на региональном рынке Сибири и Дальнего Востока. Поставляет уникальную продукцию, которая не производится в России и не имеет аналогов, и осуществляет тщательный контроль качества.

ВТОРОЕ

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ПО ВИДАМ ПРОДУКЦИИ, ОТРАСЛЯМ И КЛИЕНТАМ

Компания следит за тенденциями рынка и постоянно расширяет ассортимент товара, стремясь обеспечить доступность качественных ингредиентов любому производителю из любого региона. Имеет диверсифицированный пул клиентов в разных отраслях.

ТРЕТЬЕ

ШИРОКАЯ ГЕОГРАФИЯ ПРОДАЖ И УСТОЙЧИВЫЕ КАНАЛЫ СБЫТА

Эмитент реализует свою продукцию клиентам по всей России, а также в Республике Беларусь, Армении, Казахстане и Узбекистане. Прямые контракты с федеральными и локальными сетями – более 1 100 клиентов у группы компаний (ООО «СЕЛЛ-Сервис» и ООО «СЕЛЛ-Сервис Хорека») в разных направлениях.

ЧЕТВЕРТОЕ

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ КОМПАНИИ

На протяжении последних четырёх лет компания демонстрирует рост всех основных показателей операционной деятельности. Например, среднегодовой прирост выручки составил 60%.

ПЯТОЕ

РАЗВИТИЕ НОВЫХ НАПРАВЛЕНИЙ

С 2020 года ООО «СЕЛЛ-Сервис» стало дистрибьютором одноразовой посуды компании Scandipakk (ранее Huhtamaki), мирового лидера по производству упаковки для продуктов питания и напитков (бумажные стаканчики, пакеты, подстаканники и прочее для направления HoReCa).



ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

ПОКАЗАТЕЛИ, ТЫС. РУБ.	31.12.20	31.12.21	31.12.22	30.09.23
Валюта баланса	127 173	317 524	464 933	759 719
Основные средства	10 444	17 237	11 811	12 453
Собственный капитал	59 023	118 741	182 194	283 020
Запасы	38 838	150 562	215 456	418 732
Дебиторская задолженность	75 835	145 578	234 423	319 340
Кредиторская задолженность	13 191	43 217	17 379	53 160
Финансовый долг	45 299	140 099	254 711	418 957
долгосрочный	28 266	54 504	77 067	235 269
краткосрочный	17 033	85 595	177 644	183 688
Выручка	555 079	907 451	1 556 320	1 816 795
Валовая прибыль	71 694	150 919	266 352	325 170
Операционная прибыль	29 871	79 573	134 989	163 047
Чистая прибыль	20 820	53 685	71 044	108 987
EBITDA Adj LTM	—	—	138 083	194 702
Валовая рентабельность	12,9%	16,6%	17,1%	17,9%
Операционная рентабельность	5,4%	8,8%	8,7%	9,0%
Рентабельность деятельности	3,8%	5,9%	4,6%	6,0%
Чистый долг / EBITDA Adj LTM	—	—	1,84	2,13
Долг / Выручка LTM	0,08	0,15	0,16	0,19
Долг / Собственный капитал	0,77	1,18	1,4	1,48
ICR	15,82	13,24	5,52	5,37
КТЛ	3,81	2,31	2,30	3,13

Ключевые показатели финансово-хозяйственной деятельности «СЕЛЛ-Сервис» за 9 мес. 2023 г. продемонстрировали существенный рост к 2022 г. Позитивная динамика относительно аналогичного периода прошлого года наблюдается по выручке (+16,7%), валовой и чистой прибылям (+22,1% и 53,4% соответственно).

Ключевыми причинами роста являются увеличение объемов продаж и ослабление курса рубля.

Финансовый долг компании на 30.09.2023 г. составил 419,0 млн рублей, увеличившись по сравнению с показателем за 2022 г. на 164 млн руб. за счет привлечения внешнего финансирования, в т.ч. облигационного займа.

Собственный капитал эмитента за 9 месяцев 2023 года увеличился на 55,3%: с 182,2 млн руб. на 31.12.2022 года до 283,0 млн руб. в текущем периоде.

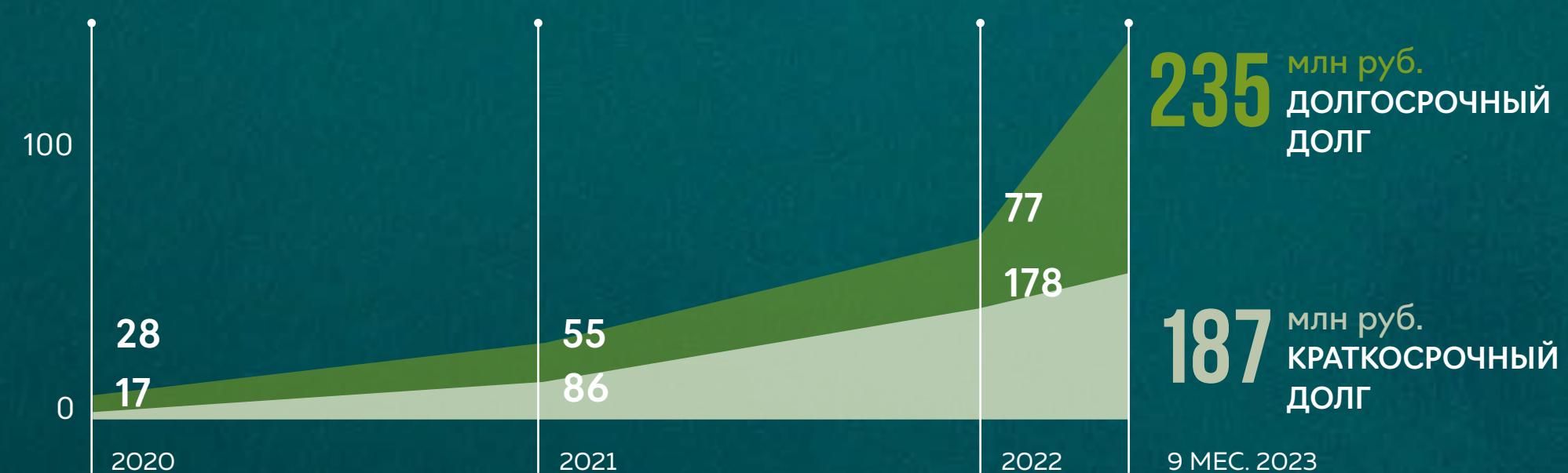
Следует отметить, что показатели долговой нагрузки находятся в пределах допустимых значений: Долг/Выручка LTM – 0,0,19x, Долг/Капитал – 1,48x, Чистый долг/EBITDA Adj LTM – 2,13x.

КРЕДИТНАЯ ИСТОРИЯ

КРЕДИТОРЫ, ТЫС. РУБ.	31.12.2020	31.12.2021	31.12.2022	30.09.2023
Облигационный заем	—	—	65 000	215 000
Новак Петр Геннадьевич	28 266	54 504	12 067	20 269
Долгосрочный финансовый долг	28 266	54 504	77 067	235 269
АО «Альфа-Банк»	16 033	60 595	177 644	183 268
Прочие	1 000	25 000	—	420
Краткосрочный финансовый долг	17 033	85 595	177 644	183 688
ИТОГО ФИНАНСОВЫЙ ДОЛГ	45 299	140 099	254 711	418 957

По мере роста бизнеса эмитент увеличивает долговую нагрузку. Основной источник финансирования деятельности — заемные средства. На 30.09.2023 г. сумма финансового долга составила 419,0 млн рублей, из которых 51,3% приходится на два облигационных выпуска, 4,8% — займы собственника бизнеса Новак П.Г. Краткосрочная задолженность представлена кредитом от АО «Альфа-Банк».

ФИНАНСОВЫЙ ДОЛГ млн руб.



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

П Л А Н Ы на 3-5 лет



ГЛОБАЛЬНАЯ ЦЕЛЬ

СТАТЬ УНИВЕРСАЛЬНЫМ ПОСТАВЩИКОМ

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

ЦЕЛИ И СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

РАЗВИТИЕ НОВЫХ НАПРАВЛЕНИЙ

ВВОД НОВЫХ ТОВАРНЫХ ГРУПП

ОТКРЫТИЕ НОВЫХ СКЛАДОВ И ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВ ЗА ГРАНИЦЕЙ

РАСШИРЕНИЕ ГЕОГРАФИИ СБЫТА И ПУЛА КЛИЕНТОВ

ЕЖЕГОДНЫЙ РОСТ ВЫРУЧКИ

П Л А Н Ы до конца 2023 г. — на 2024 г.

СНИЖЕНИЕ ЗАВИСИМОСТИ ОТ «КАКАО-ПОРОШКА»

РАСШИРЕНИЕ КЛИЕНТСКОЙ БАЗЫ

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА КЛИЕНТОВ

РОСТ ПРОДАЖ ПО НОВОМУ АССОРТИМЕНТУ

ПЕРЕВОД КРУПНЫХ КЛИЕНТОВ В СТАТУС ПОСТОЯННЫХ

МАРКЕТИНГОВОЕ ПРОДВИЖЕНИЕ



РИСКИ И ФАКТОРЫ УСТОЙЧИВОСТИ

Ввиду сложившейся геополитической ситуации в России с февраля 2022 г. компания столкнулась с рядом потенциальных макроэкономических рисков. Политика эмитента в области управления рисками направлена на своевременное выявление и предупреждение возможных рисков с целью минимизации их негативного влияния на результаты финансово-хозяйственной деятельности компании.

РИСК	СПОСОБ НИВЕЛИРОВАНИЯ
Волатильность курсов валют	<ul style="list-style-type: none"> Компания освоила и применяет в работе инструменты хеджирования валютных рисков через биржевые фьючерсы и внебиржевые форварды для снижения зависимости от курсов валют.
Кассовые разрывы	<ul style="list-style-type: none"> Эмитент подписал соглашения на факторинг с ООО «СОВКОМ-БАНК ФАКТОРИНГ», с АО «Райффайзенбанк» соглашение на этапе подписания. Факторинг будет использоваться при работе с покупателями, которые запрашивают отсрочку более чем на 30 дней, чтобы повысить оборачиваемость капитала. Также разработан модуль к 1С УТ по управлению закупками, что позволяет сделать продажи и закупки более прозрачными, и положительно влияет на оборачиваемость.
Сложности во взаимодействии с поставщиками	<ul style="list-style-type: none"> На сегодня нет сложностей во взаимоотношениях с поставщиками, хотя геополитический риск исключить нельзя. «СЕЛЛ-Сервис» сформировал крепкие и доверительные отношения с поставщиками, а также расширяет круг отечественных поставщиков.
Дефляция цен на продукты	<ul style="list-style-type: none"> ООО «СЕЛЛ-Сервис» реализует широкий ассортимент продукции – более 940 наименований. При дефляции цен эмитент оперативно перераспределяет вложения средств в товар, чтобы сохранить доходность.
Транзакционный риск, международные переводы	<ul style="list-style-type: none"> Компания заключила со всеми поставщиками дублирующие контракты в юанях и постепенно переводит все оплаты по импортным контрактам в юани. Оплаты по контрактам в долларах сегодня также оперативно исполняются банком-партнером эмитента.

**ИТОГИ ОСВОЕНИЯ
ИНВЕСТИЦИЙ**

Средства, привлеченные на пополнение оборотных средств, для увеличения объема продаж и снижения рисков, связанных с задержками поставок товаров (контейнерный кризис), позволили эмитенту увеличить объемы закупок товара, нарастить ассортиментную матрицу, расширить географию сбыта.

**ИНВЕСТИЦИОННАЯ
ПРОГРАММА**

**П А Р А М Е Т Р Ы
П Е Р В О Г О
В Ы П У С К А**

65

млн руб.
**ОБЪЕМ
ВЫПУСКА**

300

млн руб.

**ОБЪЕМ
ПРОГРАММЫ**

16%

Годовых
**СТАВКА
КУПОННОГО ДОХОДА**

- Количество облигаций выпуска **65 000 шт.**
- Номинал одной облигации **1 000 руб.**
- Срок обращения **1 080 дней**
- Купонный период **30 дней**
- Оферта **не предусмотрена**
- Call-опцион **через 1,5 года обращения**
- Амортизация **5% от ном. стоимости биржевой облигации на дату окончания 27, 30, 33 купонных периодов и 85% на дату окончания 36 купонного периода**

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

НАИМЕНОВАНИЕ ВЫПУСКА: СЕЛЛ-СЕРВИС-БО-П01

НОМЕР ВЫПУСКА: 4B02-01-00645-R-001P ОТ 16.02.2022

ISIN КОД: RU000A104KM0

«ЮНИСЕРВИС КАПИТАЛ»

ООО «ЮЛКМ»

**ИТОГИ ОСВОЕНИЯ
ВЫПУСКА**

Эмитент освоил весь объем второго облигационного выпуска, закупив како-по-рошок, кокосовую стружку и агар-агар по выгодному курсу. Товары поступили на склады ООО «СЕЛЛ-Сервис» в августе – сентябре 2023 г.

Их реализация придется 4 кв. 2023 года или на сезон повышенного спроса. В этот период производители кондитерских изделий активно закупают сырье и ингредиенты для изготовления сладостей к Новому Году.

**ИНВЕСТИЦИОННАЯ
ПРОГРАММА**

**ПАРАМЕТРЫ
ВТОРОГО
ВЫПУСКА**



- Количество облигаций выпуска **150 000 шт.**
- Номинал одной облигации **1 000 руб.**
- Срок обращения **1 080 дней**
- Купонный период **30 дней**
- Оферта **не предусмотрена**
- Доходность (УТМ) – **15,5%**
- Call-опцион досрочное погашение по усмотрению эмитента в дату окончания 24 к.п.
- Амортизация по 50% от номинальной стоимости биржевой облигации в даты окончания 31 и 36 купонных периодов
- Дюрация – **2,28 лет**

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

**ОРГАНИЗАТОР ВЫПУСКА:
ООО «ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ
«ЮНИСЕРВИС КАПИТАЛ»**

**ПРЕДСТАВИТЕЛЬ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ОБЛИГАЦИЙ:
ООО «ЮЛКМ»**

НАИМЕНОВАНИЕ ВЫПУСКА: СЕЛЛ-СЕРВИС-БО-ПО2

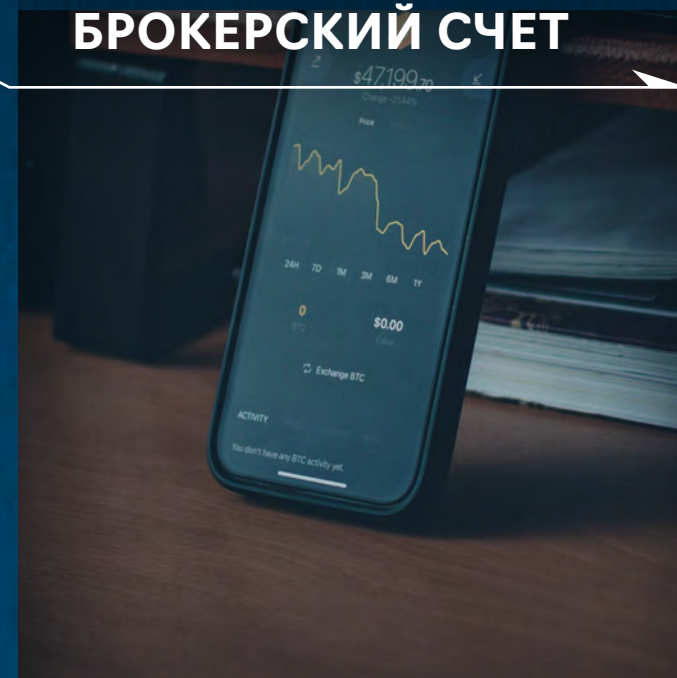
НОМЕР ВЫПУСКА: 4B02-02-00645-R-001P ОТ 26.05.2023

ISIN КОД: RU000A106C50

КАК СТАТЬ ИНВЕСТОРОМ

1

ОТКРЫТЬ БРОКЕРСКИЙ СЧЕТ



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

2

ПРИБРЕСТИ ОБЛИГАЦИИ ООО «СЕЛЛ-СЕРВИС»¹



- брокера, менеджера банка, где открыт ваш счет, оставив поручение по телефону или лично в отделении;
- **специализированного программного обеспечения:** программа QUIK;
- **личного кабинета на веб-сайте** – такую возможность предоставляют некоторые брокеры/банки.

3

ПОЛУЧИТЬ КУПОННЫЙ ДОХОД



- выплата дохода по купону ежемесячно

По вопросам покупки биржевых облигаций ООО «СЕЛЛ-Сервис» вы можете проконсультироваться со специалистами компании «Юнисервис Капитал»:

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

¹ Перед покупкой необходимо пополнить свой брокерский счет на сумму покупки с учетом комиссии банка/брокера.

ООО «СЕЛЛ-СЕРВИС»
630005, Россия, г. Новосибирск,
ул. Писарева, зд. 38/2, оф. 107

www.sell-service.ru



По вопросам приобретения облигаций
ЮНИСЕРВИС КАПИТАЛ

Россия, 630099, г. Новосибирск,
ул. Романова, д. 28, 5 этаж
primary@uscapital.ru
+7 (383) 349-57-76

www.uscapital.ru



**РАСКРЫТИЕ
ИНФОРМАЦИИ**

[смотреть](#)

**КАРТОЧКА
КОМПАНИИ**

[смотреть](#)

**РАЗДЕЛ
ИНВЕТОРАМ**

[смотреть](#)

**ПРЕДСТАВИТЕЛЬ
ВЛАДЕЛЬЦЕВ ОБЛИГАЦИЙ**

[смотреть](#)