

ПРЕЗЕНТАЦИЯ К РАЗМЕЩЕНИЮ ОБЛИГАЦИЙ БО-ПО1

ПОДГОТОВЛЕНО
ДЛЯ ПАО «МОСКОВСКАЯ БИРЖА».

СОДЕРЖАНИЕ

Основные сведения об Эмитенте	3
История развития	4
Органы управления	5
Эмитент и его место в структуре бизнеса	6
Операционная деятельность Эмитента	7
Положение эмитента на рынке и основные конкуренты	13
Финансовое положение Эмитента	16
Ключевые финансовые показатели	16
Структура баланса на 30.06.2021	17
Кредитная история	18
Основные кредиторы и дебиторы	19
Факторы инвестиционной привлекательности	20
Стратегия развития	21
Риски и способы нивелирования	22
Цели листинга и параметры выпуска облигаций	23
Контакты	24

ОСНОВНЫЕ СВЕДЕНИЯ ОБ ЭМИТЕНТЕ

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

Компания «СЕЛЛ-Сервис» работает на рынке оптовой торговли пищевой продукцией 12 лет и является лидером в Сибири и на Дальнем Востоке, поставляя эксклюзивный, высоковостребованный, не имеющий аналогов товар для рынка России.

- Сокращенное наименование:
ООО «СЕЛЛ-Сервис»
- Местонахождение (адрес регистрации):
Россия, 630005, Новосибирская область, г. Новосибирск, ул. Писарева, д. 38, к.4, оф. 107
- Уставный капитал, сведения о его оплате:
100 000 рублей, оплачен полностью

ООО «СЕЛЛ-Сервис» приняло решение об увеличении Уставного капитала до 2 700 000 руб. Соответствующее решение утверждено 11.11.2021 г.

- Учредители:

Наименование	Размер доли
Новак Петр Геннадьевич ИНН 540820056232	100% 100 000 руб.

- Данные о государственной регистрации:
ИНН 5406780551
ОГРН 1145476056461
- Дата регистрации:
29.04.2014
- Конечные бенефициары
Новак Петр Геннадьевич
- Количество сотрудников в штате на 30.09.2021
24 человека
- Корпоративный сайт
<http://sell-service.ru/>
- Аудитор
ООО Аудиторская компания «Содействие»

ООО «СЕЛЛ-Сервис» планирует получение кредитного рейтинга в первом полугодии 2022 г.

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ

2009

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 центральной части России.

2014

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

2016

Начало внешнеэкономической деятельности (ВЭД). Первые импортные поставки какао-порошка из Малайзии и Нидерландов.

2018

Открытие обособленного подразделения в Москве – первый шаг на пути преобразования в федеральную компанию.

2019

Расширение импортируемого ассортимента: агар-агар (Италия, Вьетнам), кокосовая стружка (Индонезия), кунжут (Индия), лимонная кислота (Китай).

2020

Запуск нового направления – дистрибуция одноразовой посуды для сферы общепита (преимущественно бумажная). Подписание представительского договора с финской компанией Huhtamaki – 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

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

Сегодня компания «СЕЛЛ-Сервис» – лидер среди прямых импортёров пищевой продукции на региональном рынке Сибири и Дальнего Востока. Продукция компания пользуется постоянным высоким спросом ввиду эксклюзивности товара на рынке России. Компания имеет надежных партнеров – производителей, а количество клиентов превышает 500.

ОРГАНЫ УПРАВЛЕНИЯ

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
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», 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

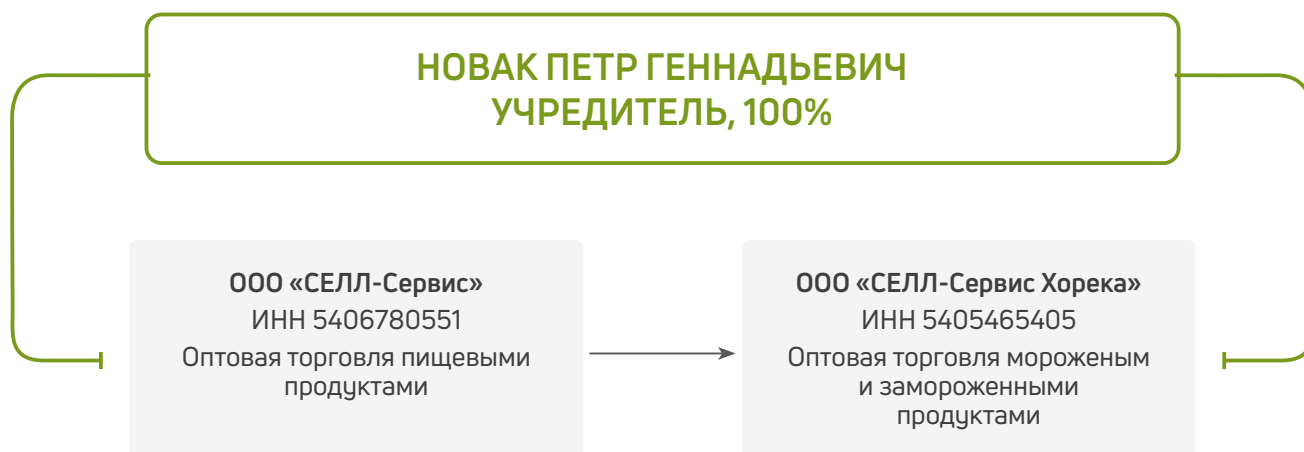
Работает в компании с 2016 года, отвечает за сбыт в регионах Урала, Сибири и Дальнего Востока. Опыт работы в сфере продаж пищевых ингредиентов 18 лет. Имеет высшее образование по специальности «экономист» (Новосибирский государственный аграрный университет) и среднеспециальное образование по специальности «химик-технолог» (Анжеро-Судженский химико-технологический техникум). 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, Беларуси и Армении. 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.

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.

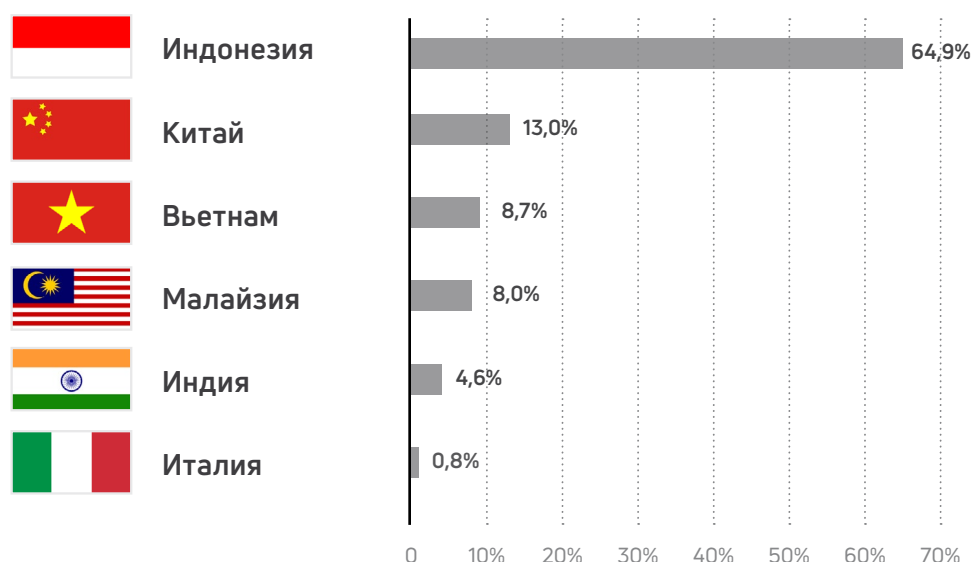
Указанные лица признаются группой лиц в силу тождественности их бенефициарного владельца.

ОПЕРАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЭМИТЕНТА

Уникальность компании «Селл-Сервис» - в поставляемой продукции: какао-порошок, кокосовая стружка, лимонная кислота, ароматизаторы и прочие компоненты, применяемые предприятиями пищевой промышленности и общественного питания.

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 50 регионах России: от Калининградской области на западе до Камчатского края на востоке.

Структура импорта по итогам 9 мес. 2021 года

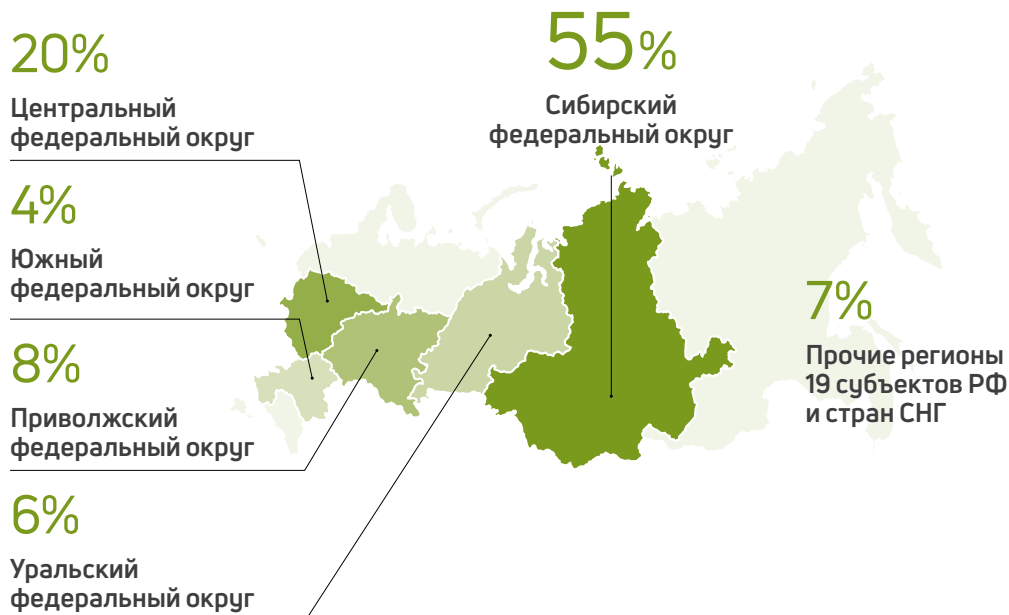


Товары завозятся через:

- 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 Белоруссии, 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

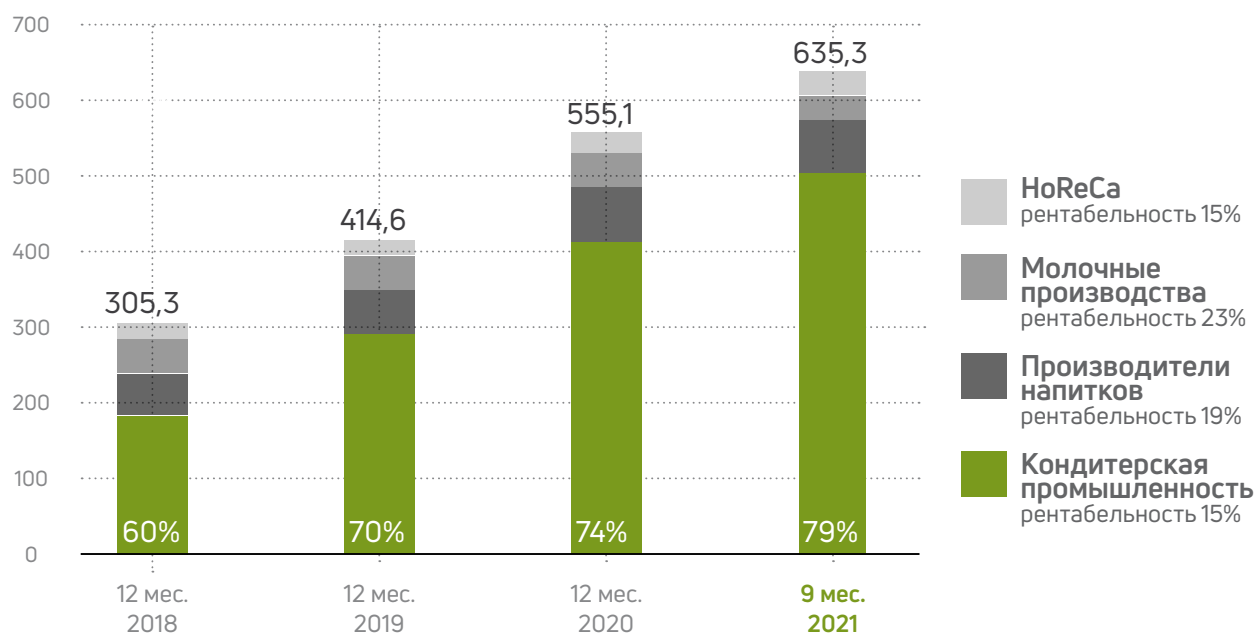
Компания «Селл-Сервис» занимается продажами пищевых ингредиентов для нужд предприятий кондитерской промышленности, молочного производства, производителей напитков и компаний, осуществляющих деятельность в секторе HoReCa*

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 центральной 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 реализуемых 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.

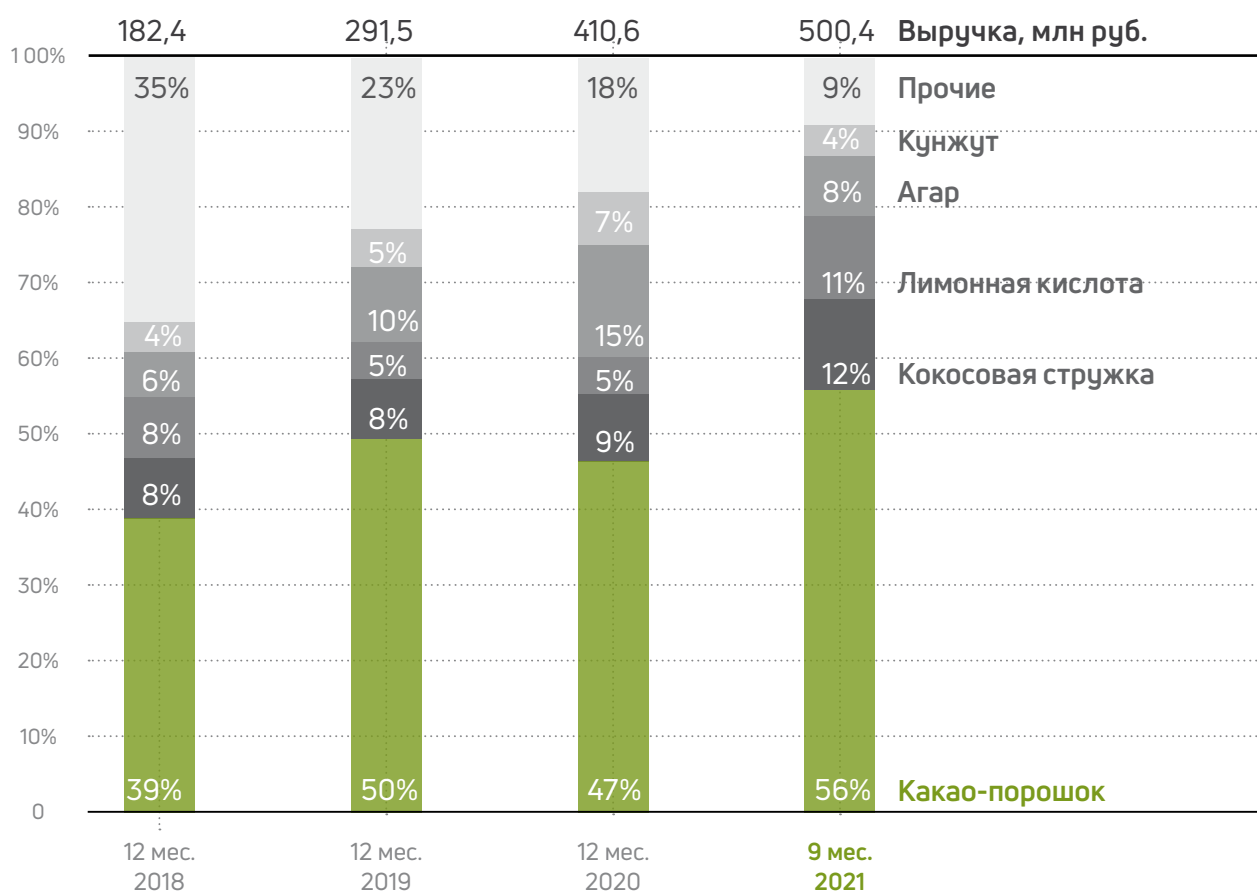


* HoReCa - гостинично-ресторанный бизнес (аббревиатура от слов Hotel (отель), Restaurant (ресторан) и Catering (кейтеринг))

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.



291

Общее количество клиентов
в том числе в Казахстане – 2,
Армении – 1, Беларуси – 1

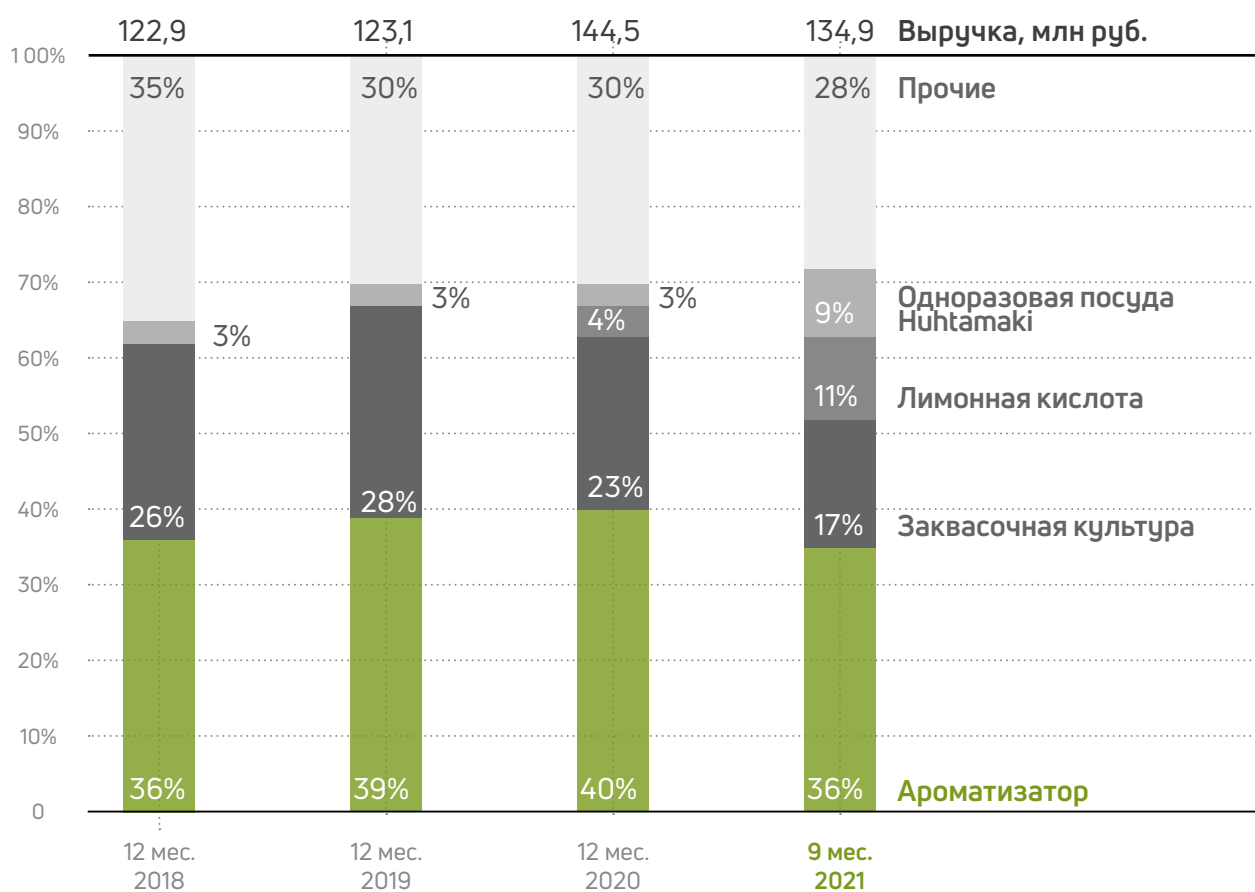


География: СФО, Дальний Восток, Казахстан (всего 20 регионов, основная концентрация в Новосибирской, Томской областях, Красноярском крае).

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



Производство напитков



44

Общее количество клиентов за 9 мес. 2021 года



Молочное направление



61

Общее количество клиентов за 9 мес. 2021 года из них в Казахстан – 8



HoReCa



131

Общее количество клиентов за 9 мес. 2021 года



ПОЛОЖЕНИЕ ЭМИТЕНТА НА РЫНКЕ И ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ

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.

52%

Мучные



28%

Шоколадные
изделия

20%

Сахаристые
изделия

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.

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.

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

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

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

Контейнерный кризис

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

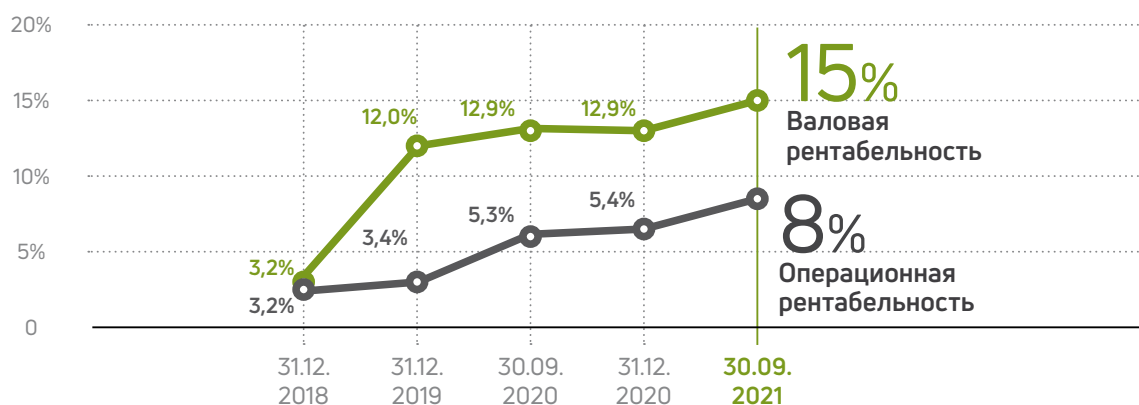
Мировой контейнерный индекс (WCI, World Container Index), публикуемый международным аналитическим агентством Drewry, по состоянию на 29 июля составил \$9330 за перевозку стандартного 40-футового контейнера (FEU). Это максимальное значение индекса как минимум за последние пять лет и на 368% выше, чем 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 введения нулевых ставок ввозных таможенных пошлин на какао-продукты на постоянной основе. Ведомства должны отчитаться по предложенным инициативам до 20.07.2022.**

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

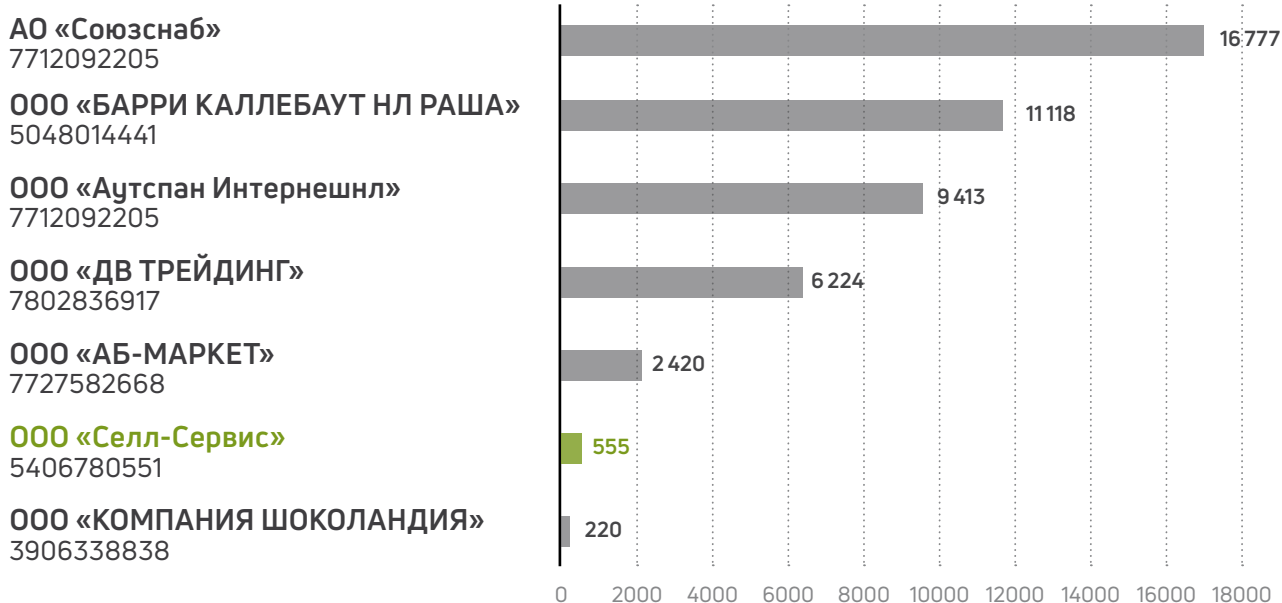
** <http://government.ru/news/43642/>

ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ

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

Выручка

млн руб.



В соответствии с таможенной статистикой 2021 г., доля ООО «Селл-Сервис» на профильных рынках распределилась следующим образом:



4,0%

Какао-порошок
от доли рынка
РФ



3,0%

Кокосовая стружка
от доли рынка
РФ



1,5%

Кунжут
от доли рынка
РФ



3,5%

Агар-агар
от доли рынка
РФ



1,8%

Лимонная кислота
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 кокосовая стружка 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%.

ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ЭМИТЕНТА

Ключевые финансовые показатели эмитента ООО «СЕЛЛ-Сервис»

Показатели, тыс. руб.	31.12.18	31.12.19	31.12.20	30.09.20	30.09.21	30.09.21 к 30.09.20
Валюта баланса	75 017	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	30 355	38 205	59 023	53 628	94 097	+ 75,5%
Дебиторская задолженность	30 987	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%
Долг / Выручка LTM	0,10	0,13	0,08	0,05	0,14	
Долг / Капитал	1,02	1,37	0,77	0,53	1,23	
Чистый 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 – в 3,2 раза, финансовый долг – на 87,8 млн руб.

В целом, структура баланса ликвидна, коэффициент текущей ликвидности составил 2,64х, что соответствует рекомендуемому значению.

СТРУКТУРА БАЛАНСА ЭМИТЕНТА ООО «СЕЛЛ-СЕРВИС» НА 30.09.2021



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.

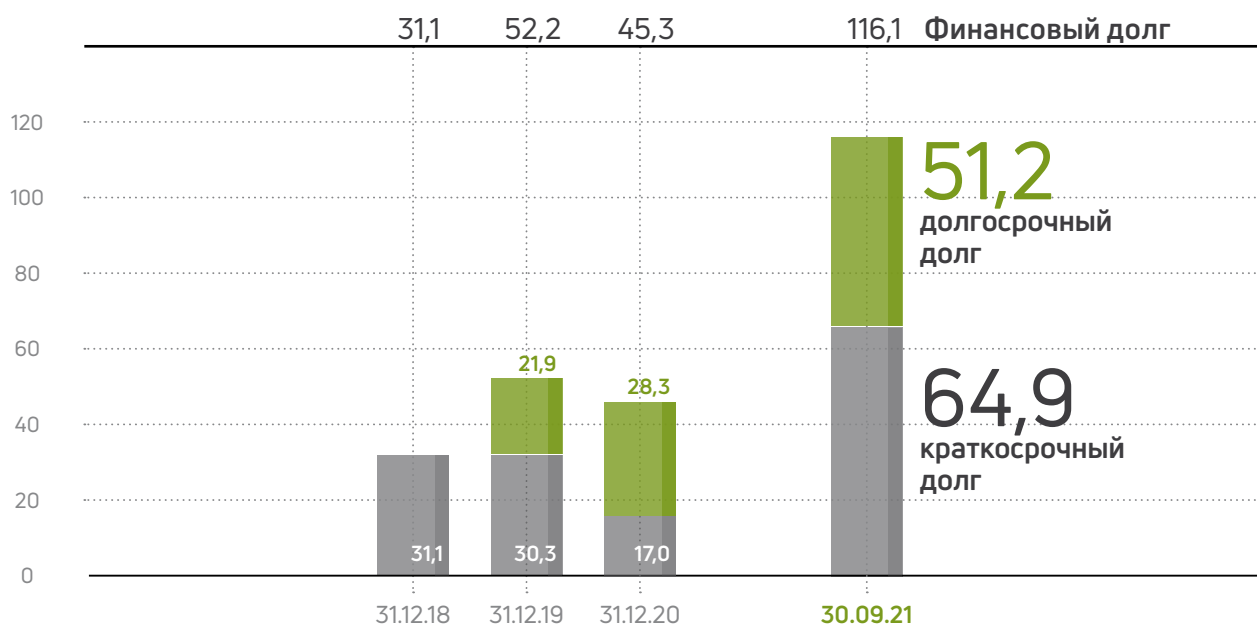
Дебиторская задолженность (44,6% в ВБ) представлена текущей задолженностью покупателей за поставленные товары, а также авансами основным поставщикам. Пассивы сформированы преимущественно финансовым долгом (48,3%), а также собственным капиталом (39,1% в ВБ).

44% долгового портфеля представлено задолженностью перед собственником компании Новака П.Г.

КРЕДИТНАЯ ИСТОРИЯ ЭМИТЕНТА

Финансовый долг

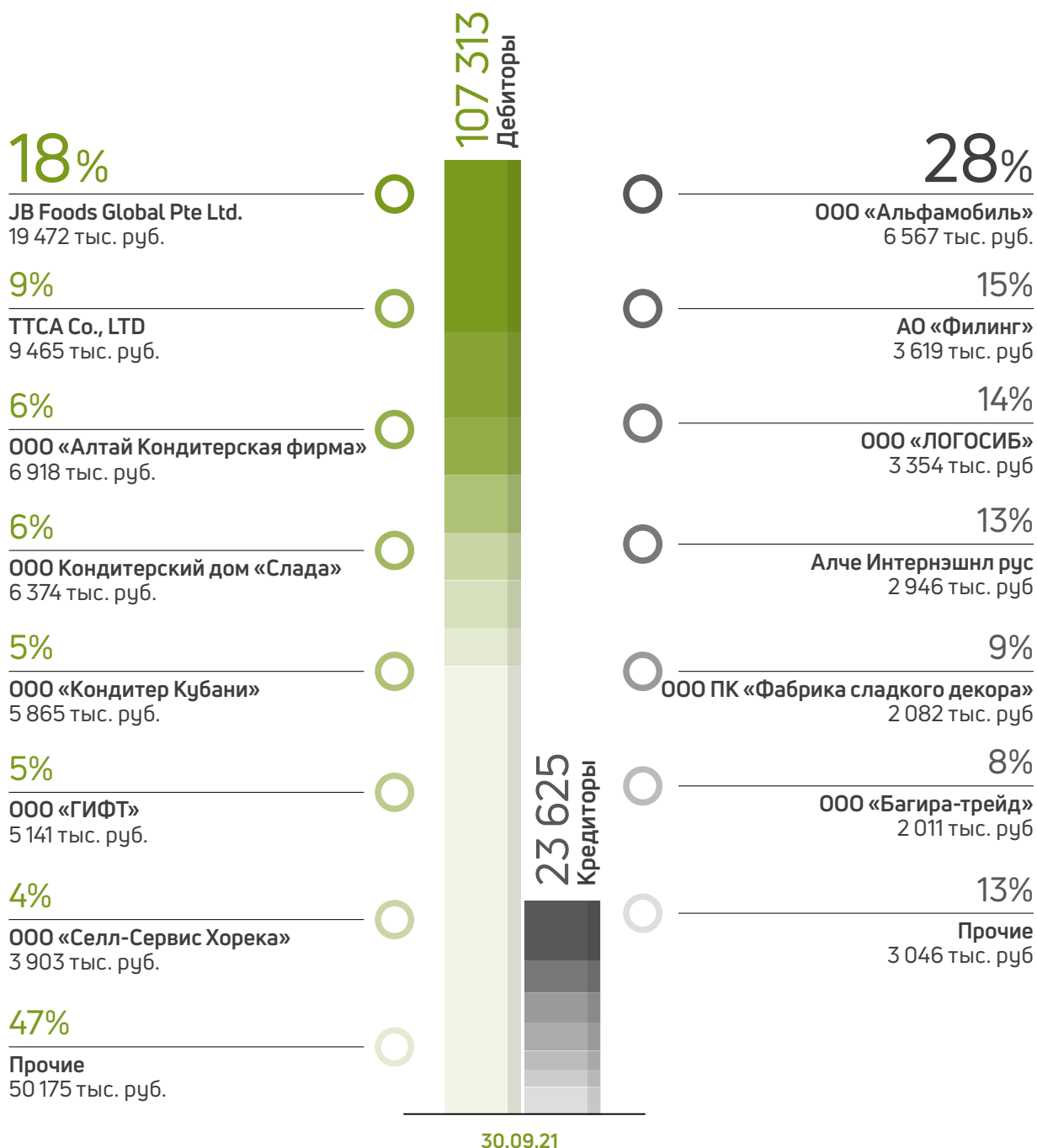
млн руб.



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».

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

ОСНОВНЫЕ КРЕДИТОРЫ И ДЕБИТОРЫ ЭМИТЕНТА НА 30.09.21 Г.



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.

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.

ФАКТОРЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

Конкурентные преимущества компании:

- 1 Большой опыт работы и уникальность продукции.** Лидер среди прямых импортёров пищевой продукции на региональном рынке Сибири и Дальнего Востока с 12-летним опытом работы. Поставляет уникальную продукцию, которая не производится в России и не имеет аналогов.
- 2 Высокое качество и востребованность товаров.** Компания осуществляет тщательный контроль качества входящего товара. На поставляемую продукцию держится высокий стабильный спрос от внутренних производителей кондитерских изделий, напитков (алкогольных и безалкогольных), молочных продуктов и других продуктов питания.
- 3 Устойчивые каналы сбыта:** прямые контракты с федеральными и локальными сетями – более 500 клиентов в разных направлениях.
- 4 Развитие новых направлений.** С 2020 года ООО «СЕЛЛ-Сервис» стало дистрибьютором одноразовой посуды финской компании Huhtamaki, мирового лидера по производству упаковки для продуктов питания и напитков (бумажные стаканчики, пакеты, подстаканники и прочее).
- 5 Широкая география продаж.** Эмитент реализует свою продукцию клиентам по всей России, а также в Беларуси, Армении и Казахстане.
- 6 Диверсифицированный ассортимент товара.** Компания следит за тенденциями рынка и постоянно расширяет ассортимент товара, стремясь обеспечить доступность качественных ингредиентов любому производителю из любого региона.
- 7 Финансовая устойчивость компании.** На протяжении последних четырёх лет компания демонстрирует рост всех основных показателей операционной деятельности: среднегодовой рост выручки +32%, прибыли от продаж + 45%, чистой прибыли +56%.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

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

Стратегия развития компании на ближайшие 3-5 лет:

- Рост выручки от 40% год к году на протяжении 3-5 лет.
- Расширение географии сбыта – завоевание рынка западной части России.
- Расширение пула клиентов: 2022 г. + 40 клиентов (+327 млн руб. выручки); 2023 г. +60 клиентов (+450 млн руб. выручки).
- Открытие складов в Барнауле, Кемерово, Новороссийске, Томске, Омске, Ростове-на-Дону для удобства логистики – конец 2021 г., начало 2022 г.
- Увеличение сбыта товарных категорий, доля которых в продажах менее 10%.
- Ввод в ассортимент новых товаров для действующих клиентов (кондитерская промышленность, молочные производства, производители напитков, 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, кокосовой стружки, кунжута, агар-агара и лимонной кислоты.
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.

РИСКИ И СПОСОБЫ НИВЕЛИРОВАНИЯ

Риск

Способ нивелирования

<p>Операционный риск (отказ клиентов, изменение структуры рынка, изменение спроса на продукцию)</p>	<p>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 дистрибьюции одноразовой посуды в партнерстве с финской компанией Huhtamaki.</p> <p>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, молочных продуктов, алкогольных и безалкогольных напитков и других продуктов питания.</p>
<p>Сокращение пищевых производств и производимой ими продукции</p>	<p>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.</p>
<p>Операционный риск (прекращение контрактов с поставщиками сырья)</p>	<p>Надежное и доверительное сотрудничество с поставщиками. Большие доли объема закупок у поставщиков, в связи с чем поставщикам невыгодно прекращать действие контрактов.</p>
<p>Высокая конкуренция на рынке</p>	<p>Рынок отличается консервативностью – основан на высокодоверительных, долгосрочных отношениях производителя и дистрибьютора, в связи с чем новым компаниям сложно завоевывать рынок.</p> <p>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.</p>
<p>Резкое снижение цен на мировых рынках</p>	<p>Данный риск снижен в связи с поддержанием высокой оборачиваемости запасов, в результате которой снижение цен не повлияет значительно на конкурентоспособность.</p>
<p>Ограничение ввоза некоторых продуктов на территорию РФ</p>	<p>Компания гибко подходит к формированию ассортимента товара. В случае запрета – отказ от товара, ввоз которого ограничен и увеличение доли ввоза других товаров.</p>
<p>Стихийные бедствия</p>	<p>Предусмотрено страхование товарных запасов и товаров в пути.</p>
<p>Недобросовестность покупателей в части оплаты</p>	<p>Лимит кредита договора от 100 тыс. руб. до 10 млн руб., тщательная экспертиза платежей – способности покупателя.</p>

ЦЕЛИ ЛИСТИНГА И ПАРАМЕТРЫ ВЫПУСКА ОБЛИГАЦИЙ

Цели привлечения инвестиций: пополнение оборотных средств для увеличения объема продаж и снижения рисков связанных с задержками поставок товаров (контейнерный кризис).

Форма и вид облигаций: облигации биржевые процентные неконвертируемые бездокументарные с централизованным учетом прав, серии БО-П01.

Параметры выпуска облигаций

- | | |
|---|---|
| • Объем программы
300 млн рублей | Андеррайтер
АО «Банк Акцепт» |
| • Общий объем выпуска
65 млн рублей | Представитель владельцев облигаций
ООО «ЮЛКМ» |
| • Количество облигаций выпуска
65 тыс. штук | Поручители
не предусмотрены |
| • Номинал одной облигации
1 тыс. рублей | Ожидаемый круг инвесторов
частные инвесторы |
| • Срок обращения
1080 дней | Планируемый уровень листинга
третий |
| • Способ размещения
открытая подписка | |
| • Размер купонного дохода
14,5% | |
| • Цена размещения
100% от номинальной стоимости облигаций | |
| • Количество купонных периодов
36 | |
| • Длительность купонного периода
30 дней | |
| • Амортизация
предусмотрено 5% от номинальной стоимости биржевой облигации, в дату окончания 27, 30, 33 купонных периодов и 85% в дату окончания 36 купонного периода | |

ООО «СЕЛЛ-Сервис»

630005, Новосибирская область, город Новосибирск, улица Писарева, дом 38
корпус 4, офис 107

Новак Петр Геннадьевич
директор

телефон: +7 (383) 227-84-15

por@sell-service.ru

www.sell-service.ru

ООО «Юнисервис Капитал»

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

Кутерницкая Елизавета
руководитель клиентского отдела

телефон: + 7 (383) 349-57-76 (доп. 214)

kel@uscapital.ru

www.uscapital.ru

ООО «СЕЛЛ-Сервис»

© 2021