

**ОТЧЕТ ЭМИТЕНТА ОБЛИГАЦИЙ  
ЗА 2021 ГОД**

**Общество с ограниченной ответственностью «СЕЛЛ-Сервис»**

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

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

Директор общества с ограниченной ответственностью «СЕЛЛ-Сервис»

« 29 » апреля

2022 г.

П.Г. Новак

(подпись)

М.П.



**Контактное лицо:**

**Директор**

**Новак Петр Геннадьевич**

(должность)

(фамилия, имя, отчество)

**Телефон:** +7 (383) 227-84-15

**Адрес электронной почты:** npr@sell-service.ru

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

## Содержание:

1.	Общие сведения об эмитенте .....	3
1.1.	Основные сведения об эмитенте.....	3
1.2.	Краткая характеристика эмитента, история создания и ключевые этапы развития эмитента, адрес страницы в сети Интернет, на которой размещен устав эмитента.....	3
1.3.	Стратегия и планы развития деятельности.....	4
1.4.	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.....	7
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. ....	7
1.7.	Сведения о кредитных рейтингах эмитента (ценных бумаг эмитента). .....	8
2.	Сведения о финансово-хозяйственной деятельности и финансовом состоянии эмитента..	9
2.1.	Операционная деятельность (основная деятельность, приносящая выручку) эмитента (основные виды, географические регионы, иная информация) в динамике за последние 3 года. 9	
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.....	11
2.3.	Структура активов, обязательств, собственного капитала в динамике за последние 3 года. 14	
2.4.	Кредитная история эмитента за последние 3 года. ....	15
2.5.	Основные кредиторы и дебиторы эмитента на 31.12.21. ....	15
2.6.	Описание отрасли или сегмента, в которых эмитент осуществляет свою основную операционную деятельность. ....	
2.7.	Описание судебных процессов (в случае их наличия), в которых участвует эмитент и которые могут существенно повлиять на финансовое состояние эмитента. ....	16
2.8.	Описание основных факторов риска, связанных с деятельностью эмитента, которые могут влиять на исполнение обязательств по ценным бумагам, включая существующие и потенциальные риски. Политика эмитента в области управления рисками. ....	18

**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 одним из лидеров в Сибири и на Дальнем Востоке, поставляя эксклюзивный, высоко востребованный товар, который не производится в России и не имеет аналогов, 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 рынке России и странах ближнего зарубежья. 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 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 г.** - Расширение импортируемого ассортимента: молочная кислота и сорбат калия из Китая, цукаты ананасовые натуральные из Таиланда.

Подписание дистрибуторского договора с Huhtamaki по территории Сибирского ФО.

**В январе 2022 г.** – Подписание контракта с VIET XO VEGETABLE AND FRUTT JSC (Вьетнам) на эксклюзивную дистрибуцию в России агар-агара.

**В феврале 2022 г.** - компания разместила дебютный облигационный выпуск на сумму 65 млн руб. Привлеченные средства направлены на пополнение оборотных средств для увеличения объема продаж и снижения рисков, связанных с задержками поставок товаров (контейнерный кризис).

Накануне размещения выпуска рейтинговое агентство «Эксперт РА» присвоило ООО «СЕЛЛ-Сервис» высокую оценку кредитоспособности на уровне BB+(Ru) со стабильным прогнозом.

**В марте 2022 г.** - Московская Биржа включила облигации ООО «СЕЛЛ-Сервис» в Сектор Роста.

Ассортимент компании постоянно расширяется и к марта пополнился более чем 190 новыми позициями. Всего в ассортименте представлено около 700 наименований.

В текущей геополитической ситуации, сложившейся с февраля 2022 г., компания продолжает осуществлять поставки через порт Владивостока, в непростых условиях компании удается наращивать клиентскую базу. Компания рассматривает аналоги продукции, но отказываться от уникального ассортимента не намерена и нацелена на решение логистических проблем в первую очередь.

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 продукции 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 позиции 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.

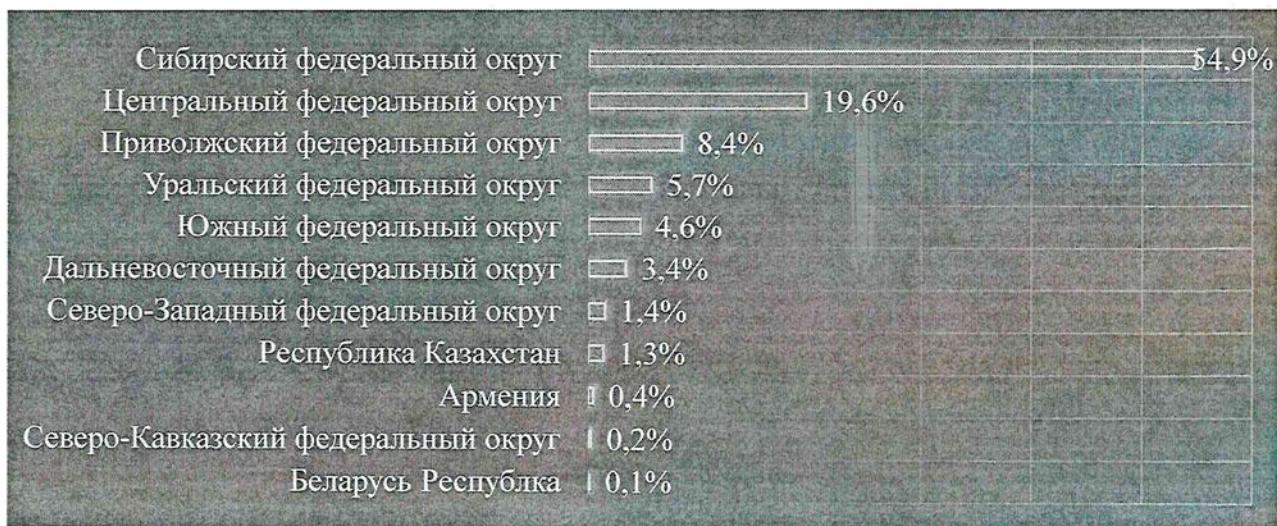
### **1.4.Рынок и рыночные позиции эмитента (масштаб деятельности, география присутствия, диверсификация бизнеса, специализация, рыночная ниша). Конкуренты эмитента.**

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.

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.

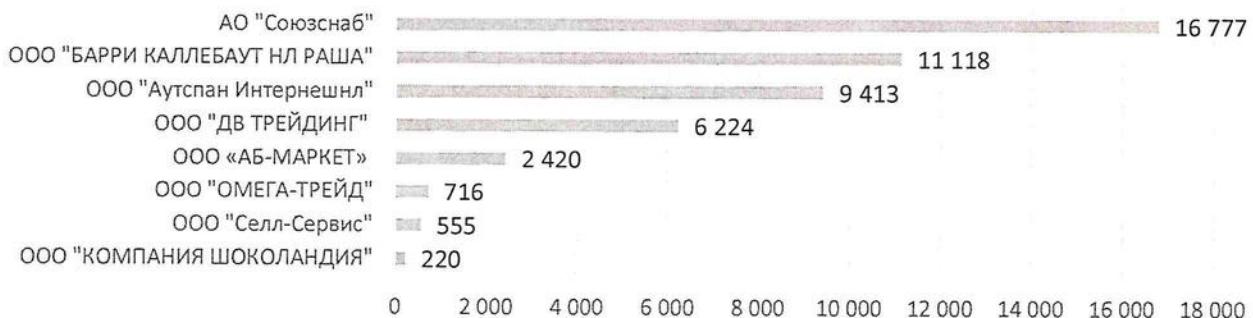
\* HoReCa - гостинично-ресторанный бизнес (аббревиатура от слов Hotel (отель), Restaurant (ресторан) и Catering (кейтеринг)).

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



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

Выручка, млн руб.



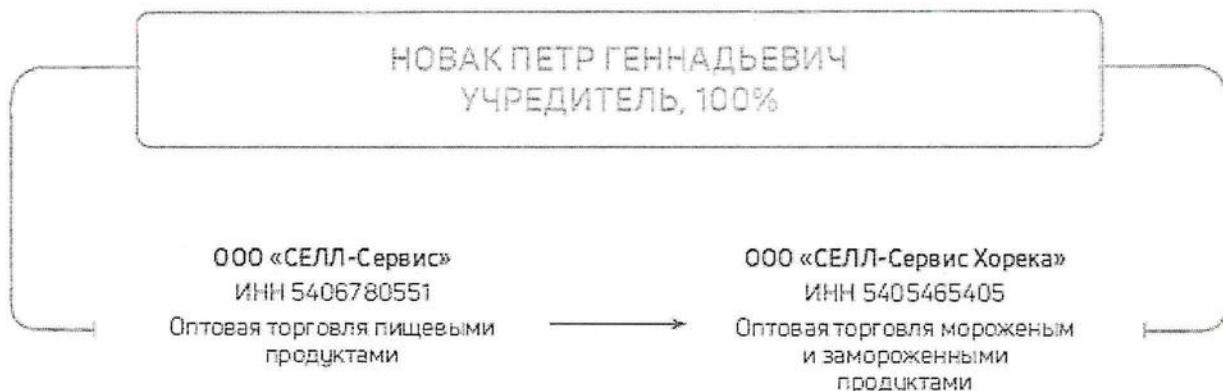
В соответствии с таможенной статистикой 2020 г., доля ООО «СЕЛЛ-Сервис» на профильных рынках распределилась следующим образом:

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 40%, что соответствует доле на уровне 4% от совокупного импорта какао-порошка в РФ. Второе место занимает агар-агар с долей в выручке равной 7%. В диапазон от 1,5 до 3,0% рынка РФ входят: кокосовая стружка, лимонная кислота и кунжут.

**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 компанией. Имеет два высших образования по специальностям «социальная педагогика» (Новосибирский государственный педагогический университет) и «менеджмент организаций» (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 компаний 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).**

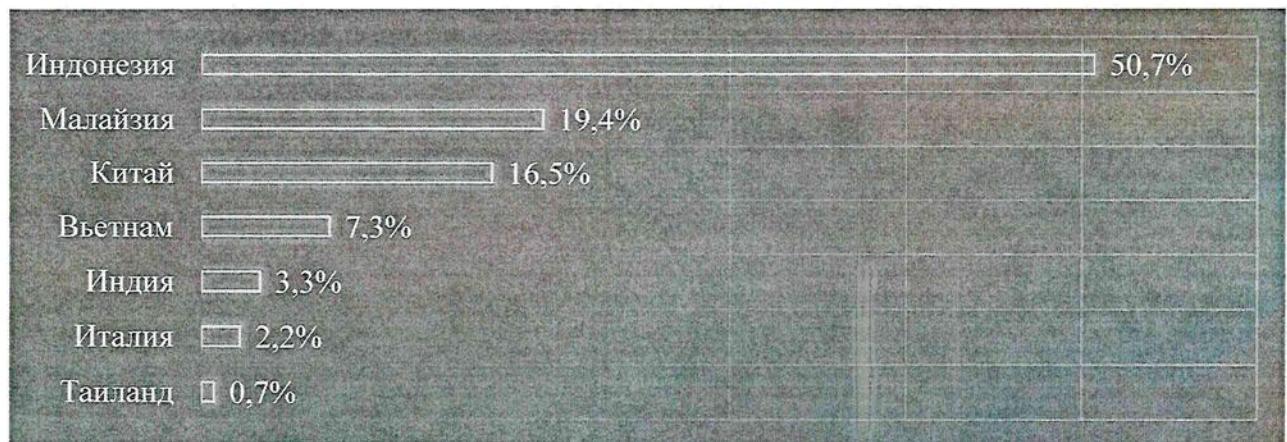
21 февраля 2022 г. рейтинговое агентство «Эксперт РА» присвоило ООО «СЕЛЛ-Сервис» высокую оценку кредитоспособности на уровне BB+(Ru) со стабильным прогнозом.

**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 12 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 40,2% по итогам 2021 года.

**Структура выручки 2021 года по сегментам продаж**



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)

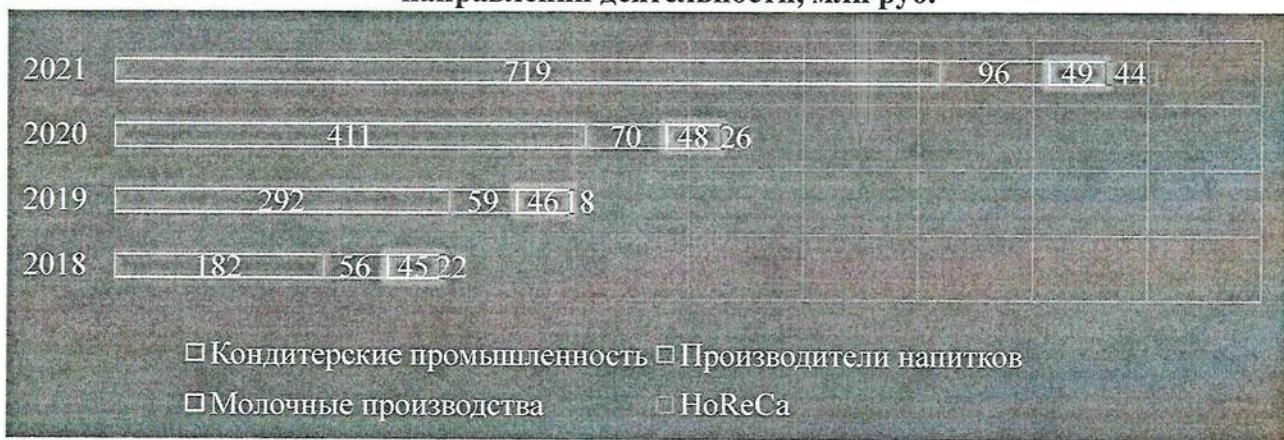
#### Направления деятельности эмитента

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 44,4%, 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 79,2% по итогам деятельности в 2021 году. При этом, текущий портфель реализовываемых номенклатур составляет порядка 700 номенклатурных позиций, что позволяет ООО «СЕЛЛ-Сервис» диверсифицировать свою выручку под быстременяющиеся рыночные условия.

**Выручка ООО «СЕЛЛ-Сервис» за 2018-2021 годы и её структура в разрезе направлений деятельности, млн руб.**



В 2021 году эмитент увеличил объём по всем четырём направлениям деятельности. Наибольший рост был продемонстрирован в кондитерском направлении: +75,0% или +308 млн руб.

**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.	2019	2020	2021	2021/2020, %
Валюта баланса	102 178	127 173	307 657	+ 141,9%
Основные средства	4 738	10 444	9 201	- 11,9%
Собственный капитал	38 205	59 023	115 893	+ 96,4%
Дебиторская задолженность	57466	75 835	145 578	+ 92,0%
Кредиторская задолженность	11 374	13 191	43 217	+ 227,6%
Запасы	38 863	38 838	150 562	+ 287,7%
Финансовый долг	52 178	45 299	140 099	+ 209,3%
Долгосрочный финансовый долг	21 862	28 266	54 504	+ 92,8%
Краткосрочный финансовый долг	30 316	17 033	85 595	+ 402,5
Выручка	414 594	555 079	907 451	+ 63,5%
Валовая прибыль	49 676	71 694	150 919	+ 110,5%
EBITDALTM	11 888	28 757	74 029	+ 157,4%
Чистая прибыль	7 853	20 820	54 397	+ 161,3%
Финансовый долг / ВыручкаLTM	0,13	0,08	0,15	
Финансовый долг / Капитал	1,37	0,77	1,21	
Чистый финансовый долг / EBITDALTM	4,33	1,58	1,89	
Валовая рентабельность	12,0%	12,9%	16,6%	
Рентабельность по чистой прибыли	1,9%	3,8%	6,0%	

По итогам работы в 2021 году компания показала положительную динамику в своей финансово-хозяйственной деятельности: выручка за 12 мес. 2021 года составила 907,4 млн руб. (+ 63,5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года), вместе с тем валовая прибыль возросла до 150,9 млн рублей (в 1,1 раз по сравнению с аналогичным периодом прошлого года), а также более чем в 1,6 раза вырос объем чистой прибыли (с 20,8 до 54,4 млн руб.).

Рост объёмов продаж отразился на статьях баланса: по состоянию на 31.12.2021 г.: дебиторская задолженность увеличилась на 92,0%, запасы на 287,7%, финансовый долг – на 209,3%.

В целом, структура баланса ликвидна, коэффициент текущей ликвидности по итогам 12 мес. 2021 года составил 2,3x, что является значением выше среднеотраслевого.

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, экованилин и т.д.
4. Увеличение натуральных объёмов реализовываемой продукции.
5. Диверсификацию ассортимента через развитие новых направлений продаж: пюре, соки, эмульгаторы и концентрированные белки.

#### 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	За <b>первый</b> квартал текущего года показатель «Выручка LTM» рассчитывается по формуле: показатель статьи «Выручка» Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за три месяца текущего года, плюс показатель статьи «Выручка» Отчета о финансовых результатах годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за предшествующий год, минус показатель статьи «Выручка» Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за первый квартал предшествующего года. За <b>второй</b> квартал текущего года показатель «Выручка LTM» рассчитывается по формуле: показатель статьи «Выручка» Отчета о



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

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

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

Внеоборотные активы, тыс. руб.			
На отчетную дату	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021
Основные средства	4 738	10 444	9 201
Отложенные налоговые активы	0	23	23
Итого Внеоборотные активы	4 738	10 467	9 224
Оборотные активы, тыс. руб.			
На отчетную дату	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021
Запасы	38 863	38 838	150 562
НДС	0	18	200
Дебиторская задолженность	57 466	75 835	145 578
Денежные средства	678	1	103
Прочие оборотные активы	433	2 014	1 990
Итого Оборотные активы	97 440	116 706	298 433
<b>ИТОГО АКТИВЫ</b>	<b>102 178</b>	<b>127 173</b>	<b>307 657</b>

По итогам 2021 года наибольшую долю в активах эмитента занимают запасы какаопорошка, лимонной кислоты, кокосовой стружки, пищевых ароматизаторов и пр. (48,9%) и дебиторская задолженность, сформированная задолженностью покупателей за поставленные товары, а также авансами основным поставщикам (47,3%).

<b>Долгосрочные обязательства, тыс. руб.</b>			
<b>На отчетную дату</b>	<b>31.12.2019</b>	<b>31.12.2020</b>	<b>31.12.2021</b>
Займы и кредиты	21 862	28 266	54 504
Отложенные налоговые обязательства	0	305	109
Прочие долгосрочные пассивы	0	8 932	7 665
Итого долгосрочные обязательства	21 862	37 503	62 278
<b>Краткосрочные обязательства, тыс. руб.</b>			
<b>На отчетную дату</b>	<b>31.12.2019</b>	<b>31.12.2020</b>	<b>31.12.2021</b>
Займы и кредиты	30 316	17 033	85 595
Кредиторская задолженность	11 374	13 191	43 217
Оценочные обязательства	422	423	674
Итого Краткосрочные обязательства	42 112	30 647	129 486
<b>ИТОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВ</b>	<b>63 974</b>	<b>68 150</b>	<b>191 764</b>

Пассивы сформированы преимущественно финансовым долгом (45,5% в ВБ), а также собственным капиталом (37,7% в ВБ).

#### 2.4. Кредитная история эмитента за последние 3 года.

	<b>31.12.2019</b>	<b>31.12.2020</b>	<b>31.12.2021</b>
Долгосрочный финансовый долг, тыс. руб.	21 862	28 266	54 504
Новак Петр Геннадьевич	21 862	28 266	54 504
Краткосрочный финансовый долг, тыс. руб.	30 316	17 033	85 595
АО «Альфа-Банк»	28 266	16 033	60 595
Прочие кредиторы	2 050	1 000	25 000
<b>Итого финансовый долг, тыс. руб.</b>	<b>52 178</b>	<b>45 299</b>	<b>140 099</b>

По мере роста бизнеса эмитент увеличивает долговую нагрузку. На 31.12.2021 г. сумма финансового долга составила 140,1 млн рублей, из которых 38,9% приходится на займы собственника бизнеса Новака П.Г. Краткосрочная задолженность преимущественно представлена кредитом от АО «Альфа-Банк».

#### 2.5. Основные дебиторы и кредиторы эмитента на 31.12.2021 г.

<b>Дебиторы</b>	<b>Сумма задолженности, тыс. руб.</b>	<b>Доля</b>
JB Foods Global Pte Ltd.	20 193	13,9%
TTCA Co., Ltd.	19 354	13,3%
JIANGBEI ADDITIVE CO., LTD.	10 475	7,2%
ООО ТК «КОНДИТЕР ПРОФИ»	7 781	5,3%
ЗАО «САМАРСКИЙ КОНДИТЕР»	6 909	4,7%
ОАО «ПОТ ФРОНТ»	6 241	4,3%
ООО «АЛТАЙ КОНДИТЕРСКАЯ ФИРМА»	6 074	4,2%
Henan Jindan Lactic Acid Technology Co	5 759	4,0%
DHAVAL AGRI EXPORTS LLP.	5 252	3,6%
ФЕДЕРАЛЬНАЯ ТАМОЖЕННАЯ СЛУЖБА	4 145	2,8%
VIET XO VEGETABLE AND FRUIT JOIN STOCK COMPANY	4 096	2,8%
Прочие	49 301	33,9%
<b>Итого</b>	<b>145 578</b>	<b>100,0%</b>

Дебиторская задолженность занимает 47,3% в валюте баланса. Крупнейший дебитор на 31.12.2021 – JB Foods Global Pte Ltd. с долей задолженности 13,9%, который является основным поставщиком какао-порошка, работающим по предоплате. Следующий по объему крупнейший дебитор на 31.12.2021 – TTCA Co., LTD (Китай) с долей задолженности 13,3%, который является основным поставщиком лимонной кислоты.

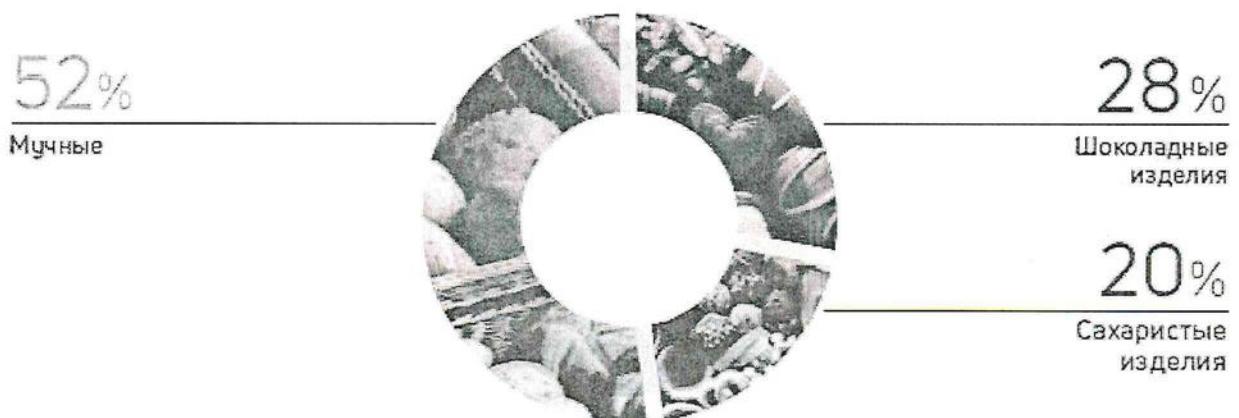
Кредиторы	Сумма задолженности, тыс. руб.	Доля
ООО «СИЭМЭЙ СИДЖИЭМ РУСЬ»	6 689	15,5%
ООО «АЛЬФАМОБИЛЬ»	5 779	13,4%
АО «ФИЛИНГ»	4 995	11,6%
ООО ПК «ФАБРИКА СЛАДКОГО ДЕКОРА»	1 889	4,4%
ООО «АЛТАЙКОМ»	1 833	4,2%
ООО «РУССНАБ»	1 650	3,8%
Прочие	20 382	47,2%
<b>Итого</b>	<b>43 217</b>	<b>100,0%</b>

Кредиторская задолженность финансирует 14,0% активов компании. Крупнейшим кредитором являются логистическая компания ООО «СИЭМЭЙ СИДЖИЭМ РУСЬ» с долей 15,5% и лизинговая компания ООО «АЛЬФАМОБИЛЬ», доля которой составляет 13,4% от общей суммы кредиторской задолженности.

Вся задолженность является текущей, просроченные обязательства отсутствуют.

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

### Структура производства кондитерских изделий



Наибольший вес в структуре продаж кондитерских изделий составляет 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 40%, еще 34% выручки формируют агар-агар, кокосовая стружка, лимонная кислота и сотни прочих ингредиентов, являющихся базовым сырьем для кондитерской отрасли.

В соответствии с прогнозами аналитического агентства BusinesStrat\*, в будущем отрасль ждет восстановительная динамика: розничные продажи кондитерских изделий в период 2021-2025 г.г. 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.

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 2021 года 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. При этом, на фоне нестабильности поставок и, как следствие, спроса, опережающего предложение, эмитенту удалось существенно повысить маржинальность продаж: валовая рентабельность по итогам 12 мес. 2021 г. составила 16,6%, что на 3,7 п.п. выше показателя аналогичного периода прошлого года.

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

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

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

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

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

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

<b>Риск</b>	<b>Способ нивелирования</b>
Операционный риск (отказ клиентов, изменение структуры рынка, изменение спроса на продукции)	Компания имеет достаточно высокий уровень диверсификации покупательской базы и направлений трейдинга. Высокая диверсификация покупательского портфеля. За 12 мес. 2021 года: 13,8% – максимальная доля одного клиента в выручке, 50% выручки генерируют 7 покупателей. Компания усиливает диверсификацию посредством 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 закупа 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 дистрибутора, 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.
Макроэкономический риск: рост инфляции и рост ключевой ставки ЦБ; закрытие морских портов и отказ от доставки грузов крупнейших судоходных компаний; дефицит товара; отток клиентов - проблемы связанные с ужесточением санкционных мер по отношению к РФ ввиду сложившейся geopolитической ситуации с февраля 2022 г.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Компания пользуется субсидиями (льготное кредитование) для МСП.</li> <li>• Российская транспортная компания FESCO продолжает доставлять грузы, также ряд азиатских компаний, которые желают занять место ушедших международных, будут обслуживать грузы.</li> <li>• Недостатка товара на ближайшее время нет: на 3-4 месяца компания снабжена товаром. ООО «СЕЛЛ-Сервис» занимается поиском аналогов товаров и новинок для ввода в ассортимент. Также первоочередной целью компания видит для себя решение логистических проблем.</li> <li>• Благодаря тому, что с рынка временно уходят некоторые игроки, поставляющие импортный ассортимент, ООО «СЕЛЛ-Сервис» удается нарастить клиентскую базу.</li> </ul>