

A vertical photograph on the left side of the page shows the interior of a store. It features white shelves with warm lighting, displaying various leather goods including gloves and sunglasses. The background is a bright window.

ООО «БАЛТИКА»

Продажа действующего
бизнеса в сегменте импортной
галантерейной продукции

- **24+** года операционная история
- **~180** млн активы на 15.07.2026
- **25** сотрудников
- **2 315** м2 складская площадь

Готовая торгово-логистическая
платформа

Сетевые клиенты, прямой импорт,
склад и товарные запасы для
продолжения продаж

Приобретение 100 % долей участия

Инвестиционный тезис

Покупатель приобретает действующую компанию с операционной историей, клиентской базой, запасами и инфраструктурой



Бизнес можно интегрировать как готовую платформу закупок и дистрибуции, сохранив текущие каналы и усилив продажи за счет масштаба нового собственника



Сетевой сбыт

Клиенты включают федеральные сети, маркетплейсы и региональных покупателей



Прямой импорт

Контракты с производителями из КНР без лишней посреднической цепочки



Материальная база

Запасы, дебиторская задолженность, денежные средства, склад и транспорт



Ростовая опция

Новые сети, расширение ассортимента и развитие marketplace-каналов

Профиль компании

апрель 2002
регистрация

ОСНО
налоговый режим

РФ
география отгрузок

малое
категория предприятия



Основной профиль

Оптовая торговля галантерейными изделиями: импорт, складская обработка, реализация и дистрибуция через сетевые каналы

Рыночная позиция

Устойчивый оператор в сегменте импортной галантерейной продукции с отношениями с федеральными и региональными сетями

Клиентский портфель

Клиентская база включает крупные сетевые структуры и маркетплейсы

Лента



Светофор



OZON



Wildberries



О'КЕЙ



**Улыбка
радуги**



SPAR



Максидом

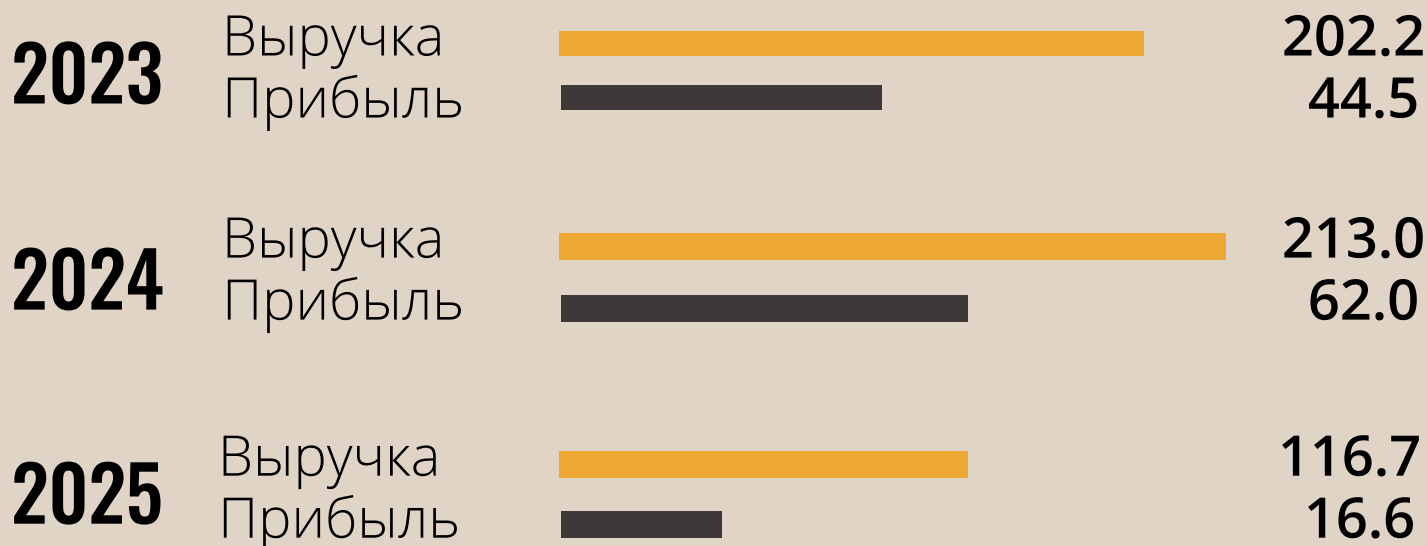


На стадии заключения: сеть «Верный»

Покупатель получает уже работающие каналы продаж и основу для масштабирования ассортимента

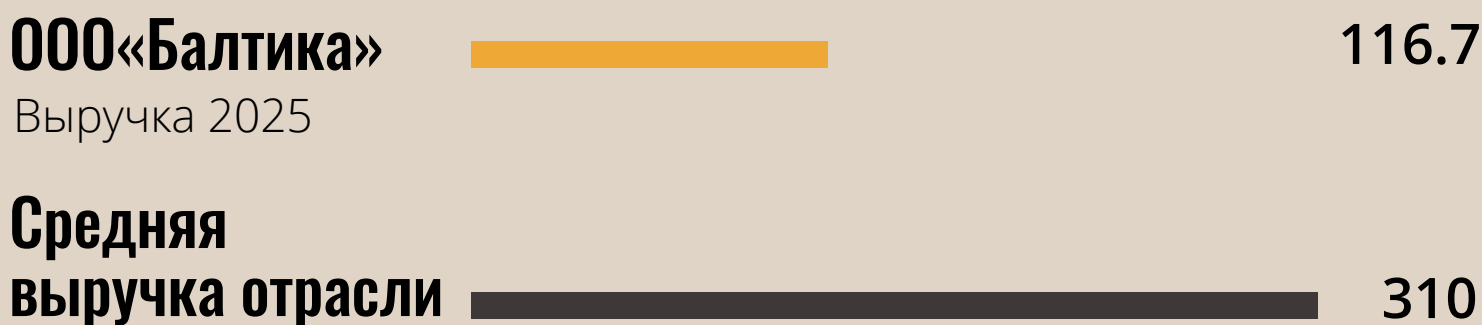
Финансовая динамика

Выручка и прибыль, млн руб.



В 2025 году компания скорректировала объём операций на фоне изменения рыночной конъюнктуры, сохранив положительный финансовый результат

Потенциальный рост

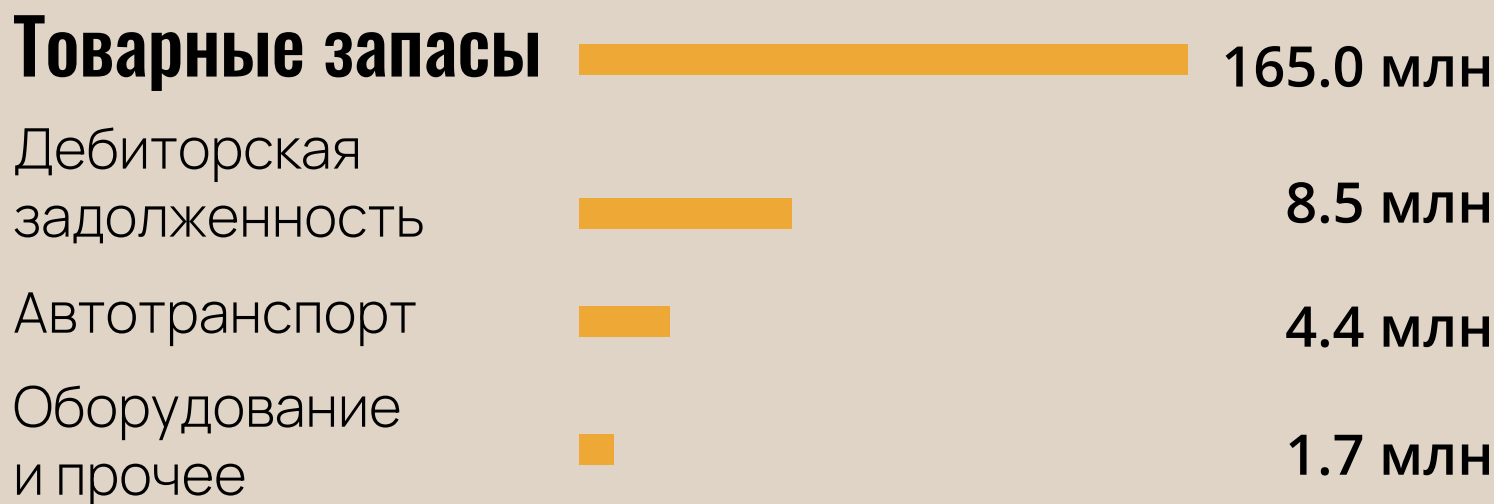


Для покупателя это пространство для восстановления и масштабирования продаж

АКТИВЫ на 15.07.26

~180 млн руб.

СОВОКУПНАЯ СТОИМОСТЬ АКТИВОВ



Состав товарных запасов

- перчатки: 84.2 млн руб.
- очки: 64.5 млн руб.
- обувь: 11.1 млн руб.
- прочее: 5.1 млн руб.

Нематериальные активы

- База поставщиков
- Клиентская база
- Надежная команда
- Сайты, CRM, 1С
- Бизнес - процессы
- Прямые договоры с фабриками Китая
- Деловая репутация

Конкурентные преимущества и драйверы роста



Преимущества

- Прямые контракты с производителями
- Масштабируемая операционная модель
- Товарные знаки
- Товарные остатки
- Диверсифицированный портфель клиентов

Рост

- Подключение новых федеральных и региональных сетей
- Расширение SKU
- Новые товарные категории
- Развитие маркетплейсов
- Увеличение доли у текущих клиентов



Следующий шаг

- подтверждение интереса покупателя
- подписание NDA
- предоставление финансовой детализации
- переговоры по структуре сделки
- возможно сопровождение ведения бизнеса

Основание продажи:

завершение предпринимательской деятельности
собственника и переход к реализации личных
планов, не связанных с предпринимательской
деятельностью

Контактное лицо по сделке
Мироненко Михаил

Контакты по запросу