ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К годовой отчетности ООО «Виамин Эквип» за 2025 год

1 Сведения об организации

1. Наименование: Общество с ограниченной ответственностью «Виамин Эквип»
2. Зарегистрировано 23.08.2016, наименование регистрирующего органа Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы №15 по Санкт-Петербургу
3. Юридический адрес: 129343, Москва г, вн.тер.г. Свиблово, проезд Серебрякова, д. 14, стр. 15, помещ. 014
4. ИНН 7807134950 КПП 771601001, ОКПО- 45361000, основной ОКВЭД 47.91, ОКФС-16 (частная), ОКОПФ-65
5. Средняя численность на 31.12.2025- 5,8 чел
6. Основные виды деятельности:
   47.91 Торговля розничная по почте или по информационно-коммуникационной сети Интернет

2 Структура организации

1. Величина уставного капитала составляет 10 000,00(десять тысяч) рублей
2. Участники Общества:
   - ООО «Агрогрупп» ИНН 3907203738 ОГРН 1093925002588, размер доли – 100%
3. Единоличным исполнительным органом Общества является:
   Генеральный Директор – Шелленберг Алексей Петрович
4. Общество не имеет обособленных подразделений

3 Учетная политика

1. Порядок и способ ведения бухгалтерского учета

Обязанность по ведению бухгалтерского учета возложена на руководителя предприятия (Основание: ч. 3 ст. 7 Закона № 402-ФЗ)

Бухгалтерский учет ведется с использованием специализированной бухгалтерской компьютерной программы "1С:Бухгалтерия 8", редакция 3.0. Рабочий план счетов, используемый в организации разработан в соответствии с приказом Минфина от 31.10.2000 № 94н2.

2. Организация использует в качестве первичных учетных документов документы, составляемые в процессе деятельности организации по формам, установленным нормативными документами для обязательного или рекомендуемого применения (например, универсальный передаточный документ, товарно-транспортная накладная). При этом, применяются внешние формы документов, предусмотренные используемой бухгалтерской программой "1С:Бухгалтерия 8", ред. 3.0.

Документооборот в бухгалтерском учете и порядок доступа к документам бухгалтерского учета регулируется графиком документооборота, который утверждается отдельным приказом руководителя организации.

Подписывать документы бухгалтерского учета имеют право руководитель и сотрудники по доверенности. Для электронной подписи документов бухгалтерского учета применяется усиленная квалифицированная электронная подпись, а также иные виды электронных подписей, установленные графиком документооборота, соглашениями с участниками электронного взаимодействия, положением об использовании простой электронной подписи для внутреннего электронного документооборота, иными приказами руководителя организации.

3. Регистры бухгалтерского учета

Бухгалтерский учет ведется с применением системы регистров, предусмотренной используемой бухгалтерской программой "1С:Бухгалтерия 8", ред. 3.0.

4. Исправление ошибок и изменение учетной политики

Существенной признается ошибка, составляющая 5 % от общей суммы соответствующей статьи бухгалтерской отчетности.

Организация, являясь субъектом малого предпринимательства, исправляет существенные ошибки предшествующего отчетного года, выявленные после утверждения бухгалтерской отчетности за этот год, без ретроспективного пересчета сравнительных показателей отчетности с включением прибыли или убытка, возникших в результате исправления указанной ошибки, в состав прочих доходов или расходов текущего отчетного периода в соответствии с п. п. 9, 14 Положения по бухгалтерскому учету "Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности" (ПБУ 22/2010), утвержденного Приказом Минфина России от 28.06.2010 № 63н.

В качестве допустимых способов исправления бухгалтерского учета организация выбирает все способы, допускаемые к применению главой III ФСБУ 27.
Последствия изменения Учетной политики организация отражает в бухгалтерской отчетности перспективно, за исключением отдельных случаев, описанных в составе Методических положений.
5. Инвентаризация активов и обязательств
Инвентаризация активов и обязательств проводится по распоряжению руководителя организации перед составлением годовой бухгалтерской отчетности, а также в иных случаях, предусмотренных законодательством и учетной политикой.
6. Применение положений и стандартов по бухгалтерскому учету
В связи с отнесением организации к субъектам малого предпринимательства, организация не применяет следующие Положения по бухгалтерскому учету:
- Положение по бухгалтерскому учету "Учет договоров строительного подряда" (ПБУ 2/2008), утвержденное Приказом Минфина России от 24.10.2008 № 116н
- Положение по бухгалтерскому учету "Информация о связанных сторонах" (ПБУ 11/2008), утвержденное Приказом Минфина России от 29.04.2008 № 48н
- Положение по бухгалтерскому учету "Информация по сегментам" (ПБУ 12/2010), утвержденное Приказом Минфина России от 08.11.2010 № 143н
- Положение по бухгалтерскому учету "Информация по прекращаемой деятельности" (ПБУ 16/02), утвержденное Приказом Минфина России от 02.07.2002 № 66н
- Положение по бухгалтерскому учету "Учет расчетов по налогу на прибыль организаций" (ПБУ 18/02), утвержденное Приказом Минфина России от 19.11.2002 № 114н

Методические положения
1. Учет основных средств
Учет основных средств (далее - ОС) и капитальных вложений ведется в соответствии с Федеральными стандартами бухгалтерского учета 6/2020 "Основные средства" и 26/2020 "Капитальные вложения", утвержденными Приказом Минфина России от 17.09.2020 № 204н.
Актив, удовлетворяющий условиям п. 4 ФСБУ 6/2020, относится к объектам ОС, если его стоимость больше 100 тыс. руб.
Если его стоимость не превышает установленного лимита, то актив не признается, а затраты на приобретение, создание такого актива отражаются в составе расходов периода, в котором они понесены. (Основание: п. 5 ФСБУ 6/2020, Письмо Минфина России от 25.08.2021 N 07-01-09/68312)
Основные средства классифицируются по группам:
- здания
- сооружения
- машины и оборудование (кроме офисного)
- офисное оборудование
- транспортные средства
- производственный и хозяйственный инвентарь
- рабочий скот
- продуктивный скот
- многолетние насаждения
- земельные участки
- объекты природопользования
- капитальные вложения в арендованное имущество
- прочие объекты, требующие государственной регистрации, относимые статьей 130 гк рф к недвижимости
- другие виды основных средств.
Все группы основных средств оцениваются по первоначальной стоимости (подп. а п. 13 ФСБУ 6).
Начисление амортизации объекта основных средств начинается с первого числа месяца, следующего за месяцем признания объекта основных средств в бухгалтерском учете и прекращается с первого числа месяца, следующего за месяцем списания объекта основных средств с бухгалтерского учета.
Для начисления амортизации основных средств применяется линейный способ для всех групп основных средств.
Организация применяет упрощенные способы ведения учета капитальных вложений, предусмотренные п. 4 ФСБУ 26 и упрощенные способы ведения учета основных средств, предусмотренные п. 3 ФСБУ 6.
Последствия изменений учетной политики в связи с началом применения ФСБУ 6 отражаются в соответствии с п. 49 ФСБУ 6.

2. Учет аренды
Не признаются права пользования активом и обязательства по аренде по договорам аренды без перехода права собственности и без сдачи в субаренду (пункты 11 и 12 ФСБУ 25/2018).

В случае признания права пользования активом фактическая стоимость права включает величину первоначальной оценки обязательства по аренде и арендные платежи, осуществленные на дату предоставления предмета аренды или до такой даты (пункт 13 ФСБУ 25/2018).
Обязательство по аренде первоначально оценивается как сумма номинальных величин будущих арендных платежей на дату оценки (пункт 14 ФСБУ 25/2018).

3.Актив, удовлетворяющий условиям п. 4 ФСБУ 14/2022, относится к объектам НМА, если его стоимость больше 500 000 рублей. Если его стоимость не превышает установленного лимита, то актив не признается, а капитальные вложения на приобретение, создание такого актива отражаются в составе расходов периода, в котором они завершены.

В целях контроля за наличием и движением таких активов их учет ведется на отдельном забалансовом счете. (Основание: п. 7 ФСБУ 14/2022)
В целях контроля за наличием и движением результатов интеллектуальной деятельности и средствами индивидуализации, на которые у организации имеются исключительные права, но которые не соответствуют критериям п. 4 ФСБУ 14/2022 для признания в качестве НМА, их учет ведется на отдельном забалансовом счете. (Основание: п. 9 ФСБУ 14/2022)
Для целей бухгалтерского учета НМА классифицируются по видам:
- программы для электронных вычислительных машин;
- базы данных;
- промышленные образцы;
- лицензии и разрешения.
(Основание: п. 12 ФСБУ 14/2022)
Устанавливаются следующие группы НМА:
- компьютерное программное обеспечение;
- базы данных;
- лицензии;
- рецепты.
В отношении прочих видов НМА все объекты одного вида включаются в одну группу.
(Основание: п. 12 ФСБУ 14/2022)
Материальный носитель, в котором выражены результаты интеллектуальной деятельности, средства индивидуализации, учитывается в составе соответствующего объекта НМА. Фактические затраты на его приобретение (создание) включаются в первоначальную стоимость НМА. (Основание: п. 14 ФСБУ 14/2022)
Переоценка и обесценение НМА.
Все объекты НМА после признания оцениваются по первоначальной стоимости.
(Основание: п. 15 ФСБУ 14/2022)
НМА с неопределенным сроком полезного использования или НМА, который еще не готов к использованию (капитальные вложения), тестируется на обесценение независимо от наличия признаков обесценения. Тестирование проводится ежегодно путем сравнения его балансовой стоимости с возмещаемой суммой в срок с 1 по 10 декабря отчетного года.
(Основание: п. 43 ФСБУ 14/2022, п. 17 ФСБУ 26/2020, пп. "а" п. 10, п. 11 МСФО (IAS) 36 "Обесценение активов")
Амортизация НМА.
Срок полезного использования объектов НМА устанавливается исходя из периода времени, в течение которого организация ожидает получать экономическую выгоду от их использования. (Основание: п. 30 ФСБУ 14/2022)
Амортизация НМА начинает начисляться с первого числа месяца, следующего за месяцем признания в учете объекта НМА, и прекращает начисляться с первого числа месяца, следующего за месяцем его списания. (Основание: п. 38 ФСБУ 14/2022)
Изменение продолжительности периода, в течение которого организация предполагает использовать актив, признается существенным, если разница между текущим сроком полезного использования и предполагаемым составляет не менее 10% от величины текущего срока. Срок полезного использования таких объектов НМА подлежит уточнению. (Основание: п. 42 ФСБУ 14/2022)
При принятии к бухгалтерскому учету НМА с определенным сроком полезного использования организация выбирает способ начисления амортизации исходя из расчета ожидаемого поступления будущих экономических выгод от его использования, принимая во внимание следующее: все группы НМА амортизируются линейным способом.
(Основание: п. 39 ФСБУ 14/2022)
Переходные положения.

Организация отражает последствия изменения учетной политики в связи с началом применения ФСБУ 14/2022 "Нематериальные активы" и ФСБУ 26/2020 (применительно к капитальным вложениями в НМА) перспективно.

4 Операции перевода со счета на счет, взноса и снятия наличных отражаются на счете 57 "Переводы в пути".

5. Запасы
Организация не учитывает в составе запасов ценности, предназначенные для управленческих нужд, используемые (передаваемые в эксплуатацию) непосредственно по мере приобретения, такие как
- оргтехнику, расходные материалы к ней
- офисную мебель
- канцелярские товары.
Организация применяет упрощенные способы ведения учета запасов, предусмотренные п. 17 ФСБУ 5/2019 "Запасы".
Единицей учета запасов установлен номенклатурный номер.
Товары учитываются по фактической себестоимости.
Организация оценивает запасы на отчетную дату по фактической себестоимости, без создания резерва под обесценение запасов.
Оценка имеющихся в наличии на отчетную дату запасов определяется по средней себестоимости. Средняя себестоимость рассчитывается периодически, по всем операциям за месяц.
6. Доходы, расходы
Учет доходов и расходов ведется методом начисления
Расходы на продажу ежемесячно списываются на расходы периода в полной сумме (п. 9 ПБУ 10/99).
Расходы по кредитам и займам признаются прочими расходами (п. 8 ПБУ 10/99).
Пересчет обязательств, выраженных в иностранной валюте производится ежемесячно (п. 12 ПБУ 4/99, п. 8 ПБУ 3/2006).
Расходы будущих периодов списываются равномерно.

4.Основные показатели деятельности

Показатели «Отчета о финансовых результатах за 2025 г.

	2024	2025
Выручка без НДС	12 247 379	17 497 232
Себестоимость продаж	7 714 918	8 790 878
Валовый доход	4 532 462	8 706 354
Затраты	16 558 518	19 364 317
Прибыль/убыток от продаж	-12 026 057	-10 657 963
Внереализационные доходы и расходы, в т.ч.:		
Внереализационные доходы	4 152 034	175 344
Курсовые разницы	226 832	277 113
пересортица	5 450	33 397
Проценты по займам сотрудникам	77 040	69 553
Реализация основных средств	4 000 000	0
Прочие внереализационные доходы	69 544	72 394
Внереализационные расходы	3 006 142	2 273 485
Курсовые разницы	209 552,38	40841,16
Пени по налогам и сборам	17 530,93	
Проценты начисленные	1 250 183,36	1677149,66
Расходы на услуги банков	202 724,73	268002,23
Расходы по передаче товаров (работ, услуг) безвозмездно и для собственных нужд	10 959,22	12779,6
Реализация основных средств	666 666,67	0
Списание НДС, не подтвержденного счетом-фактурой поставщика	15 250,25	21089,78
Списание недостач и потерь	45 594,71	48116,16
Штрафы, пени и неустойки к получению (уплате) по хоз.договорам	139 358,14	128191,98

Прочие расходы	448 322	77 314

5. Структура баланса:

Бухгалтерский баланс заполнен с учетом требований ФСБУ 4/2023

Валюта баланса на 31.12.2023 составляет 10 748 тыс. рублей
Валюта баланса на 31.12.2024 составляет 9 088 тыс. рублей
Валюта баланса на 31.12.2025 составляет 8 938 тыс. рублей

Актив

Строка баланса АКТИВ		31.12.2025	31.12.2024	31.12.2023
	1150	679	1 358	2 143
Лизинговое имущество		679	1 358	2 143
	1170	1 450	1 450	1 450
Отложенные налоговые активы		1 355	1 355	1 355
	1210	3 919	3 146	2 336
Товар для перепродажи		3 919	3 146	2 336
	1240	2 883	3 135	3 965
Дебиторская задолженность		2 545	2 844	3 852
Задолженность покупателей			567	1 929
авансы выданные поставщикам		798	797	689
займы предоставленные		1 239	1 310	1 233

Строка баланса ПАССИВ				
	1300	-52 138	-39 659	-28 632
Уставный капитал		10	10	10
непокрытый убыток		-52 148	-39 669	-28 632
	1510	4 088	2 647	1 414
Краткосрочные заемные обязательства		4 088	2 647	1 414
задолженность по процентам		3 101	1 145	1 064
займ полученный		987	1 502	350
	1520	38 515	33 209	28 233
Авансы, полученные от покупателей		8 327	8 270	9 427
Задолженность поставщикам		20 867	15 596	7 179
Задолженность перед бюджетом		1 889	11 918	3 967
Задолженность по заработной плате		7 760	7 620	7 009

6.Информация о связанных сторонах

В соответствии с ПБУ 11/2008 «Информация о связанных сторонах» связанными сторонами являются юридические и (или) физические лица, способные оказывать влияние на деятельность организации, составляющей бухгалтерскую отчетность, или на деятельность которых организация, составляющая бухгалтерскую отчетность, способна оказывать влияние. К таким лицам, в первую очередь, относятся лица, которые являются аффилированными лицами в соответствии с Законодательством Российской Федерации.

ООО «ВиаМин Фид» ИНН 7805459181

На 31.12.2025 г. Авансы, займы, полученные от ООО «ВиаМин Фид», составили 30 543 тыс. руб.

ТОО «ВиаМин Эквип Казахстан»

Задолженность компании на 31.12.2025 года составляет 18 090 тыс. руб. задолженность за поставку товара с территории Казахстана

Шелленберг Алексей Петрович

В 2019 году был выдан займ на имя Шелленберга А.П. в сумме 823 000. Процентная ставка равна 8%. На 31.12.2025 сумма займа и проценты по займу не погашены

ПОЯСНЕНИЯ

Основные причины убыточности

Основной причиной убытка в отчетном периоде является то, что с начала 2025 года компания развивает одновременно целый ряд новых направлений продукции, которые я точки зрения прибыльности являются перспективными и развивающимися отраслями. При этом, новые направления в течение 9 месяцев 2025 года показали рост продаж, но развитие и продвижение новых товаров потребовали дополнительных затраты:

1. *Корма для спортивных лошадей*

   С начала 2025 года осуществляются продажи кормов для спортивных лошадей, расширен ассортимент товаров, доработаны рецептуры для соответствия конъюнктуре рынка. Данные корма реализуются с высокой рентабельностью, по высоко конкурентным ценам.

   Для развития продаж данных товаров в течение 9 месяцев 2025 года потребовались дополнительные затраты:

   - Был создан и развит складской оперативный запас кормов в ближайшем Подмосковье
   - организовано новое складское пространство, отвечающее ветеринарным нормам по работе с кормами для животных, а также с возможностью отгрузки товаров всех категорий в розницу, оптом и на маркетплейсы с собственного склада
   - увеличена арендуемая складская площадь для хранения кормов
   - осуществляются регулярные рекламные кампании (ВК, Озон, сайт)
   - организация акций для клиентов для популяризации товаров
   - созданы современные варианты каталогов, продвигающих буклетов товаров в электронном и печатном виде
   - реклама в социальных сетях, услуги продвижения
   - в связи с организацией активных продаж на трех маркет-плейсах (Озон, Яндекс-маркет и Вайлбериз) возникли дополнительные расходы на обратную логистику (возвратные покупки клиентов), а также расходы на дополнительные упаковочные материалы для сохранности товара при транспортировке маркет-плейсов
   - осуществлены бизнес-поездки в Санкт-Петербург для встреч с руководством регионального крупнейшего магазина, который был определен как ключевой партнер региона для масштабирования продаж наших кормов. В течение 2025 года магазин-партнер увеличил продажи, за свой счет оплачивает транспортировку товара, рекламу, обеспечивает клиентский сервис в регионе.
   - с развитием продаж потребовалось расширение ассортимента, для чего был а разработана новая рецептура кормов. Также был создан складской запас новых позиций, которые должны были быть предложены потенциальным клиентам уже в наличии со склада. Большинство новых товаров, созданных с нуля в 2025 году, полностью должны раскрыть свой потенциал, что приведет к новым продажам, в ближайшие несколько месяцев.
   - В первые 9 месяцев 2025 года с целью гарантированного хранения кормов в пределах стандартного срока годности были осуществлены отзывы партий товаров недостаточного качества с возвратом на производство и заменой более качественным кормом. Возврат стал непредвиденной частью расходов, которая, однако, была абсолютно необходима для обеспечения стабильного качества продукции. К настоящему моменту производственные ошибки, связанные с короткими сроками хранения кормов, отработаны. Производство изменило рецепты и продолжает непрерывный мониторинг за параметрами качества в соответствии с

отраслевым стандартом. Данные меры позволили обществу избежать более высоких расходов и потери рейтинга доверия клиентов в связи с возможными рекламациями, а также дальнейших потерь, связанных с порчей товара.

Товары для лошадей – средства по уходу

- Ассортимент товаров для ухода произведен в Европе и имеет длительные сроки годности, бренд известен в России. Товар доставлен на склад в Москве в апреле 2025 года, в продаже с мая 2025г. Для начала продаж нового товара произведены дополнительные затраты, которые являются разовыми - затраты на логистику, нанесение русифицированных этикеток, подготовка упаковочных материалов для продажи на маркет-плейсах, - и произведены они в отчетный период.

2. *Поддержка профессионального маркетолога в штате компании*
   В штат компании с апреля 2025г. на полную ставку принят маркетолог, что вызвано абсолютной необходимостью и связано с ростом доли интернет-продаж по сравнению с продажами офф-лайн, а также с уходом ранее работавшего маркетолога - совместителя в декретный отпуск. Заработная плата нового сотрудника увеличила расходную часть фонда оплаты труда сотрудников.
   При этом, с апреля 2025г. маркетинговая поддержка продаж значительно усилена и реализовывается во всех каналах: новые виды продвижения товаров. Также требуется оперативный ежедневный анализ эффективности проводимых маркетинговых действий обеспечивает оптимальный расход рекламного бюджета и более точные действия в точках роста. Проводимые акции и рекламные кампании обеспечили значительный рост продаж через маркет-плейсы.

Меры, принятые для выхода из убыточности. Прогноз.

Для успешного выхода из существующего статуса ООО «ВиаМин Эквип» уже предпринимает и продолжит предпринимать целый ряд самых активных мер:

– В 2025 году основной упор делается на наращивание продаж кормов для спортивных лошадей – поскольку это наиболее высокорентабельное направление деятельности, и сам товар обладает востребованными уникальными свойствами.
  - Активно развиваются продажи на маркет-плейсах – Озон, Яндекс-маркет. В октябре 2025г. начаты пробные продажи на Вайлдбериз.
  - Проводятся гибкие рекламные действия – реклама через блогеров, таргетированная реклама вКонтакте, рекламные посты и розыгрыши среди целевой аудитории профессиональных сообществ. Это увеличивает число подписчиков сообщества и расширяет круг клиентов как покупающих напрямую в интернет-магазине, так и посредством задействованных агрегаторов (маркет-плейсов).
  - Общество выступило партнером крупных конных соревнований. Для развития направления – потребовались участие в спортивных турнирах комплексов и предоставление призов победителям соревнований. Реализуется с апреля 2025 года. Со своей стороны комплексы обеспечивают за свой счет рекламу, реализацию кормов среди клиентов, предоставление фото и видео материалов.
  - Успешно развивается сотрудничество с региональными отраслевыми магазинами – Санкт-Петербург, Екатеринбург, Хабаровск, Калининград, Казань. Осуществляется взаимодействие с новыми целевыми потенциальными партнерами.
  - Общество приняло участие в тендере на поставку конных кормов крупнейшему закупщику региона в Казани. Данный опыт позволит в следующем соревновательном сезоне войти в рассматриваемый пул поставщиков, и общество предпримет все усилия для получения заказов данного региона.
  - Ассортимент кормов полностью соответствует спросу, цены обеспечивают запланированный уровень рентабельности. Планируется дальнейшее точечное развитие ассортимента для сегментов, которые представляют потенциальный интерес

в отрасли.

- Оптимизирована логистика поставок - транспортные и логистические затраты снижены за счет объединения поставок кормов всех направлений в единые партии с производства, и это снижает себестоимость закупаемого товара.

- С августа 2025г. начаты продажи корма для альпак, лам и верблюдовых, нового продукта для нового сегмента. Уже заключен контракт на поставку кормов для паркового хозяйства в Калининграде. Данный сегмент не является масштабным, но корм обладает уникальными характеристиками и будет востребован на рынке.
- В течение летнего сезона 2025 г. показали рост продажи товаров летнего сезона -– ловушки от кусающих летающих насекомых и репелленты. Товары имеют высокий уровень рентабельности, пользуются высоким спросом на Озоне.
- Широкий ассортимент на складе в Москве средств по уходу за лошадьми, являются товарами всесезонного спроса, – развивается спрос, и ожидается дальнейшее наращивание продаж всех товарных позиций категории.

  Для этого: товар уже представлен на двух маркет-плейсах, подготавливается новая третья площадка, качественно оформлены карточки товаров, проведена работа с блогерами для съемки товаров в реальных условиях конюшни, сделаны видео с профессиональным ковалем для продвижения товара, собрано оптимальное количество положительных отзывов клиентов, проводятся регулярные встречи с потенциальными клиентами в конюшнях Московской области, товары представлены в магазине- партнере. Данный товар уже пользуется высокой репутацией у клиентов, спрос постоянно развивается также на основе рекомендаций самих клиентов.
- Оптимизированы продажи фермерских товаров в Озон - с апреля 2025г. фермерские корма продаются только на собственной площадке, продажи в Озон через посредников прекращены. Это обеспечило более высокий уровень рентабельности, а также полный контроль и оперативное получение обратной связи от клиентов.
- С января 2025 года проводится продажа сопутствующих товаров для конного спорта (категории амуниция и одежда) из остатков складского запаса. Уровень рентабельности данных товаров регулируется на запланированном уровне, продажа остатков активно подходит к завершению, высвобождает часть складских площадей.
- В июне 2025 начаты продажи новой категории товаров – корма для разведения рыбы (форель, осетр), предусмотрена различная фасовка. Данные товары общество получает на основании Договора на реализацию, таким образом, без дополнительных инвестиций. Продажа производится через уже существующий аккаунт в Озон. Данное направление считаем перспективным, количество продаж растет, показан очень высокий уровень рентабельности различной фасовки.

Прогноз

Точками роста и наиболее считаем следующие:

- Продажи спортивных кормов для лошадей должны значительно увеличиться уже до конца 2025 года – розница, опт
- Продажи кормов для альпак и верблюдовых
- Продажи на всех трех маркет-плейсах, открытие новой площадки для общества на Вайлдбериз
- Продажи в Ленинградской области наращиваются, осуществляются регулярные поставки партнеру, планируется разработка уникальных рецептов под спрос в данном регионе (беззерновые корма, лечебные корма для лошадей), которые будут пользоваться гарантированно высоким спросом.
- Реализация кормов для лошадей в конные заводы в регионах – в начале спортивного сезона 2026г.

- Продажи средств по уходу за лошадьми будут расти вместе с ростом количества клиентов на конные корма, товар уже на складе, реализация через все каналы продаж (наилучший прогноз на продажи в Озон, также – интернет-магазин, продажи через офис) .
- Стабильный источник доходов с положительной динамикой роста представляют продажи фермерских кормов - во всех каналах (Озон, интернет-магазин).
- Одно из максимально перспективных направлений - продажи кормов для разведения рыбы –новый товар, с июля по октябрь показан хороший результат по рентабельности и низким затратам на обработку продаж. Уже наращивается оборот продаж, по прогнозу до конца 2025г. вырастет в полноценное направление.
- Основной фокус делается на комплексные продажи с более высоким чеком и до-продажи:
    - Корма для спортивных лошадей/ товары по уходу за лошадьми/ амуниция, одежда для конного спорта
    - Корма для фермеров (все виды животноводства)/ товары по уходу за животными/ корма для лошадей в хозяйстве
- Увеличенные мощности маркетинговых мер положительно влияют на результативность продаж – ВК, интернет-магазин, поисковые системы, Озон, другие маркет-плейсы.
- Поскольку в настоящий момент продажи товаров в он-лайн ресурсах непосредственно определяются маркетинговыми действиями и профессиональной презентацией в точках и каналах продаж, профессиональная поддержка в маркетинге является важным вкладом в успешное развитие ВиаМин Эквип и позволит вывести продажи на более высокий уровень.

Мы рассчитываем, что осуществляющиеся меры позволят компании полностью и в достаточно короткий срок преодолеть негативные обстоятельства, уже введенные в ассортимент новые высоко рентабельные товары, нарастят темп продаж.