

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ

«СТОУНБЭЙ»

141402, Московская обл, г.Химки, ул.Спартаковская д
11, пом/ком 45/2 8(495) 488-71-16, ОГРН 1205000096070, ИНН
5047244869/КПП 504701001, БИК 044525225, к/с
30101810400000000225, р/с 40702810638000215316 в ПАО
Сбербанк г. Москва

В МИФНС №13 по Московской области

Расшифровка структуры доходов и расходов организации за 2025 год:

Структура доходов и расходов	2025 год, руб.
Доходы	
Выручка от реализации продукции собственного производства	5 041 453,97
Внереализационные доходы	276 082,35
Проценты по кредитам и займам	4 441 103,10
Резервы по сомнительным долгам	1 496 268,62
Итого:	11 254 908,04
Расходы	
Материальные расходы всего:	12 055 093,92
- в том числе:	
Амортизация	7 138 564,08
Аренда	1 774 401,42
Обслуживание и ремонт ОС	11 400,00
Сертификация, декларирование, исследование продукции	78 177,82
Эксплуатационные расходы производственных помещений	771 751,91
Реализация прочего имущества (материалов)	250 341,07
Госпошлина	200 000,00
Юридические услуги	103 000,00
Прочие:	1 727 457,62
Косвенные расходы на производство всего:	99 666,91
- в том числе:	
ИТ (ПО, обслуживание)	46 416,67
Амортизация	53 250,24
Косвенные расходы по торговым операциям	49 583,33
- в том числе:	
Доставка готовой продукции	49 583,33
Прочие внереализационные расходы	848 382,54
- в том числе:	
Прочие внереализационные доходы и расходы	423 865,56

Расходы на услуги банков	16 743,71
Резервы по сомнительным долгам	407 773,27
ИТОГО:	-1 797 818,66

ООО «Стоунбэй» было создано в октябре 2020 года для целей открытия предприятия по производству мороженого премиум-сегмента из полностью натуральных ингредиентов. На протяжении всего 2021 года осуществлялась инвестиционная фаза проекта: поиск инвестора, защита бизнес-плана, оформление корпоративных договоренностей, закупка импортного оборудования (линии по изготовлению мороженого на палочке и в стаканчиках, страна производства — Бразилия), строительно-монтажные работы, найм и обучение персонала, пуско-наладка технологического процесса. В течение 2021 года продажи отсутствовали, расходы на аренду, зарплату персонала и прочее накопительно формировали убытки, которые покрывались из средств инвесторов проекта. Срок открытия производства также был отложен по причине задержки в поставке линии из Бразилии на 4 месяца из-за разгара пандемии коронавируса в их стране (таково было их официальное объяснение причин задержки).

С января 2022 года начались продажи. В течение 2022 года динамика продаж производимого мороженого оказалась значительно ниже запланированных показателей, что не позволило предприятию хотя бы превысить безубыточный уровень продаж. Причины следующие: в результате задержки в сроках открытия производства не успели полноценно зайти в летний сезон 2022 года, также в связи с невозможностью привлечь дополнительное финансирование для проведения серьезных маркетинговых исследований, компания была вынуждена свою маркетинговую стратегию отрабатывать в процессе запущенного производства на основе готовых изготовленных образцов, подстраивая технологию, рецептуры и ценообразование по ходу проработки потенциальных и действующих покупателей, что обычно неизменно приводит к растягиванию процесса от начала переговоров с клиентом до первых значимых заказов от него. К тому же для производимой продукции (мороженое) существенным является влияние сезонности, благоприятный пик которой приходится на теплое время года, при этом в 2022 году компания объективно не успела полноценно воспользоваться летним периодом.

В тоже время, по итогам 2025 года компанией проработана и согласована с основным пулом потенциальных покупателей продуктовая матрица и прайс-лист, по ряду продуктов подстроены рецептуры и технология с учетом потребительских предпочтений клиентов, проведена ротация коммерческой службы, в результате чего сейчас в команде компетентные менеджеры, способные заключить контракты с клиентами до начала теплого периода текущего года и обеспечить приемлемый уровень заказов от них, для сейчас имеется запас времени на подготовку, есть квалифицированный персонал, и есть образцы готовой продукции для предложений.

По консервативным планам на 2026 год с высокой степенью вероятности ожидается, что компания выйдет на прибыльный уровень работы по итогу года.

Генеральный директор _____ / Сулим Л.А./