ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ ООО «ПРЕСТИЖ»

Период анализа: 01.01.2025 — 31.12.2025
Дата составления: 27 марта 2026 г.
Основание: Оборотно-сальдовая ведомость по счетам бухгалтерского учета

Аннотация

Настоящий финансовый анализ подготовлен на основе оборотно-сальдовой ведомости ООО «ПРЕСТИЖ» за 2025 год. Анализ включает оценку финансового положения организации через расчет показателей ликвидности, финансовой устойчивости, деловой активности и рентабельности. Результаты выявляют аномально высокие показатели рентабельности при минимальной активной базе и требуют дополнительной проверки корректности учетных данных.

---

1. Общая характеристика предприятия

ООО «ПРЕСТИЖ» является коммерческой организацией. По итогам 2025 года компания показала положительный финансовый результат с выручкой 110 765 руб. и заявленной чистой прибылью 110 765 руб.

Основные балансовые показатели

Показатель	Значение на 31.12.2025, руб.
Валюта баланса	15 624,59
Внеоборотные активы	0,00
Оборотные активы	15 624,59
Собственный капитал	12 669,59
Заемный капитал	2 955,00

Table 1: Структура баланса ООО «ПРЕСТИЖ»

⚠ **Критическое наблюдение:** Чистая прибыль (110 765 руб.) равна выручке, что указывает на возможную ошибку в учете по счету 99. Расчетная прибыль до налогообложения составляет 6 453 руб., что более реалистично.

Организация работает исключительно с оборотными активами, полностью состоящими из денежных средств на расчетном счете (15 625 руб.), что характерно для компаний на начальной стадии деятельности или для минимизации активов.

---

2. Анализ имущественного положения

2.1. Структура активов

Активы компании полностью состоят из оборотных средств общей стоимостью 15 624,59 руб.

Статья актива	Сумма, руб.	Доля, %
Запасы	0,00	0,0
Дебиторская задолженность	0,00	0,0
Денежные средства (р/с)	15 624,59	100,0
Итого оборотные активы	15 624,59	100,0

Table 2: Структура оборотных активов

Ключевые наблюдения:

- 100% активов составляют денежные средства на расчетном счете при начальном сальдо 10 000 руб.

- Отсутствуют запасы товаров на конец года (счет 20 закрыт в ноль)
- Отсутствует дебиторская задолженность (счета 62 и 76 закрыты в ноль)
- Все расчеты с покупателями и поставщиками завершены полностью
- Крайне минимальная структура активов указывает на малый масштаб операций или специфическую бизнес-модель

2.2. Структура пассивов

Статья пассива	Сумма, руб.	Доля, %
Уставный капитал	10 000,00	64,0
Нераспределенная прибыль	2 669,59	17,1
Собственный капитал (итого)	12 669,59	81,1
Кредиторская задолженность	2 955,00	18,9
Валюта баланса	15 624,59	100,0

Table 3: Структура источников финансирования

Ключевые наблюдения:

- Собственный капитал составляет 81,1% пассивов, что значительно превышает норматив
- Нераспределенная прибыль (2 670 руб.) представляет прибыль прошлых периодов
- Кредиторская задолженность минимальна — только задолженность по налогу УСН (2 955 руб.)
- Отсутствуют долги перед поставщиками, персоналом, фондами (все счета закрыты в ноль)
- Отсутствуют кредиты и займы

---

3. Анализ финансовой устойчивости

3.1. Коэффициенты финансовой устойчивости

Показатель	Значение	Норматив	Оценка
Коэффициент автономии	0,81	$\geq 0{,}5$	Отлично
Коэффициент финансовой зависимости	0,19	$\leq 0{,}5$	Отлично
Коэффициент обеспеченности СОС	0,81	$\geq 0{,}1$	Отлично
Коэффициент маневренности	1,00	0,2-0,5	Высокий

Table 4: Показатели финансовой устойчивости

Интерпретация результатов:

- **Коэффициент автономии 0,81** означает, что 81% активов финансируется за счет собственных средств — исключительно высокий показатель независимости
- **Коэффициент финансовой зависимости 0,19** подтверждает минимальную долговую нагрузку
- **Коэффициент обеспеченности СОС 0,81** значительно превышает норматив, указывая на полное финансирование оборотных активов собственным капиталом
- **Коэффициент маневренности 1,00** показывает абсолютную мобильность капитала

Вывод: Организация обладает максимальной финансовой устойчивостью при минимальной долговой нагрузке. Структура капитала консервативна и безрисковая.

---

4. Анализ ликвидности и платежеспособности

4.1. Коэффициенты ликвидности

Показатель	Значение	Норматив	Оценка
Коэффициент текущей ликвидности	5,29	$\geq 2{,}0$	Отлично
Коэффициент быстрой ликвидности	5,29	$\geq 1{,}0$	Отлично
Коэффициент абсолютной ликвидности	5,29	$\geq 0{,}2$	Отлично

Table 5: Показатели ликвидности и платежеспособности

Расчет коэффициентов:

$$K_{\text{тек}} = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Краткосрочные обязательства}} = \frac{15\,625}{2\,955} = 5,29$$

$$K_{\text{быстр}} = \frac{\text{ДС}}{\text{Краткосрочные обязательства}} = \frac{15\,625}{2\,955} = 5,$$

$$K_{\text{абс}} = \frac{\text{Денежные средства}}{\text{Краткосрочные обязательства}} = \frac{15\,625}{2\,955} = 5,29$$

Интерпретация результатов:

- Все три коэффициента равны 5,29, поскольку активы состоят исключительно из денежных средств
- На каждый рубль краткосрочных обязательств приходится 5,29 руб. абсолютно ликвидных активов
- Компания способна немедленно погасить все обязательства более чем в 5 раз
- Избыточная ликвидность может указывать на неэффективное использование денежных средств

Вывод: Платежеспособность абсолютная. Риск неплатежей отсутствует. Однако избыток денежных средств может свидетельствовать о недостаточном вложении в развитие бизнеса.

---

5. Анализ деловой активности

5.1. Коэффициенты оборачиваемости

Показатель	Значение (раз)	Период (дни)
Оборачиваемость активов	7,09	51
Оборачиваемость дебиторской задолженности	н/д	0
Оборачиваемость кредиторской задолженности	27,64	13

Table 6: Показатели деловой активности

Расчет показателей:

$$\text{Оборачиваемость активов} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Средняя величина акти}}$$

$$\text{Период оборота кредит. задолж.} = \frac{365}{\text{Оборачиваемость}}$$

Интерпретация результатов:

- **Оборачиваемость активов 7,09** означает, что активы совершают полный оборот 7 раз в год (каждые 51 день) — очень высокий показатель
- **Отсутствие дебиторской задолженности** указывает на работу по предоплате или немедленной оплате
- **Период оборота кредиторской задолженности 13 дней** означает быструю оплату налога УСН
- Высокая оборачиваемость активов при минимальной базе активов свидетельствует об интенсивном использовании капитала

Вывод: Деловая активность высокая относительно размера активной базы. Отсутствие разрыва между дебиторской и кредиторской задолженностью минимизирует потребность в оборотном капитале.

---

6. Анализ рентабельности

6.1. Коэффициенты рентабельности

Показатель	Значение, %
Валовая рентабельность	26,27
Рентабельность продаж (ROS)	100,00
Рентабельность активов (ROA)	708,92
Рентабельность собственного капитала (ROE)	874,26

Table 7: Показатели рентабельности

⚠ **Критическое замечание:** Показатели рентабельности ROS 100%, ROA 709%, ROE 874% являются **аномально высокими** и указывают на ошибку в учете чистой прибыли по счету 99.

Корректный расчет (на основе прибыли до налогообложения 6 453 руб.):

$$\text{ROS (корректн.)} = \frac{6\,453}{110\,765} \times 100\% = 5,83\%$$

$$\text{ROA (корректн.)} = \frac{6\,453}{15\,625} \times 100\% = 41,30\%$$

$$\text{ROE (корректн.)} = \frac{6\,453}{12\,670} \times 100\% = 50,93\%$$

Интерпретация корректных показателей:

- **Валовая рентабельность 26,27%** показывает торговую наценку, что является нормальным показателем
- **Рентабельность продаж (корректн.) 5,83%** указывает на умеренную чистую маржу после учета всех расходов
- **Рентабельность активов (корректн.) 41,30%** демонстрирует высокую эффективность использования активов
- **Рентабельность капитала (корректн.) 50,93%** показывает хорошую доходность для собственников

Вывод: При корректировке данных организация демонстрирует умеренно-высокую рентабельность. Требуется проверка и исправление учета по счету 99 для получения достоверных финансовых результатов.

---

7. Анализ финансовых результатов

7.1. Структура доходов и расходов

Показатель	Сумма, руб.	Доля от выручки, %
Выручка от продаж	110 765,08	100,0
Себестоимость продаж	81 671,49	73,7
Валовая прибыль	29 093,59	26,3
Коммерческие расходы	1 671,49	1,5
Прибыль от продаж	27 422,10	24,8
Прочие расходы	20 969,00	18,9
Прибыль до налогообложения	6 453,10	5,8

Table 8: Структура финансовых результатов (корректная)

Особенности финансовых результатов:

- Себестоимость составляет 73,7% от выручки, валовая маржа 26,3%
- Коммерческие расходы минимальны (1 671 руб., 1,5% от выручки)
- Прочие расходы значительны (20 969 руб., 18,9% от выручки) и снижают итоговую прибыль
- Прибыль до налогообложения составляет 6 453 руб. (5,8% от выручки)

7.2. Налоговая нагрузка

По данным ОСВ организация применяет УСН (счет 68.усн):

- Начисление налога УСН: 2 955 руб. (конечное кредитовое сальдо)

- Уплачено в течение года: 2 500 руб.
- Остаток к уплате: 2 955 руб.

Проверка ставки УСН:

$$\text{Эффективная ставка} = \frac{2\,955}{110\,765} \times 100\% = 2,67\%$$

Это может соответствовать УСН «Доходы» (ставка 6%) с учетом вычета страховых взносов, либо УСН «Доходы минус расходы» со ставкой 5-15%.

---

8. Выявленные риски и проблемные зоны

8.1. Ошибка в учете чистой прибыли

Проблема: Чистая прибыль по счету 99 (110 765 руб.) равна выручке, что физически невозможно.

Последствия:

- Искажение показателей рентабельности (ROS 100%, ROA 709%, ROE 874%)
- Невозможность корректной оценки эффективности бизнеса
- Риск ошибок в налоговой отчетности
- Возможные претензии налоговых органов при проверке

Рекомендации:

- Провести сверку оборотов по счетам 90, 91, 99
- Проверить корректность закрытия счетов финансовых результатов
- Восстановить правильную последовательность: Прибыль от продаж → Прибыль до налогообложения → Чистая прибыль
- Скорректировать данные до сдачи отчетности

8.2. Избыточная ликвидность

Проблема: 100% активов составляют денежные средства (15 625 руб.) при минимальных обязательствах (2 955 руб.).

Последствия:

- Неэффективное использование капитала
- Упущенная выгода от инвестирования свободных средств
- Отсутствие материальной базы для масштабирования

Рекомендации:

- Рассмотреть краткосрочные финансовые вложения для получения дохода
- Инвестировать в развитие бизнеса (запасы, оборудование, маркетинг)
- Оценить целесообразность выплаты дивидендов собственникам

8.3. Минимальный масштаб операций

Проблема: Выручка 110 765 руб. за год при активах 15 625 руб. указывает на микробизнес.

Риски:

- Высокая зависимость от единичных сделок
- Отсутствие устойчивой клиентской базы
- Уязвимость к изменениям рыночных условий
- Сложность масштабирования без дополнительных инвестиций

Рекомендации:

- Разработать стратегию роста выручки
- Диверсифицировать источники дохода
- Наращивать операционные мощности
- Формировать резервы для непредвиденных расходов

---

9. Сильные стороны организации

1. **Высокая финансовая устойчивость:** коэффициент автономии 0,81 при отсутствии заемных средств
2. **Абсолютная платежеспособность:** коэффициент текущей ликвидности 5,29
3. **Отсутствие долговой нагрузки:** нет кредитов, займов, просроченных обязательств
4. **Полное закрытие расчетов:** нет дебиторской и кредиторской задолженности по хозяйственным операциям
5. **Высокая оборачиваемость активов:** 7,09 раз в год
6. **Накопленная прибыль:** нераспределенная прибыль 2 670 руб. сверх уставного капитала

---

10. Общие выводы и рекомендации

10.1. Итоговая оценка финансового состояния

По результатам комплексного финансового анализа финансовое состояние ООО «ПРЕСТИЖ» на 31.12.2025 оценивается как **финансово устойчивое с высокой ликвидностью при критических ошибках в учете финансовых результатов**.

Ключевые выводы:

- Организация демонстрирует максимальную финансовую устойчивость и ликвидность
- Масштаб операций минимален, бизнес находится на начальной стадии развития
- Критическая ошибка в учете по счету 99 искажает показатели рентабельности
- При корректировке данных рентабельность оценивается как умеренно-высокая
- Избыточная ликвидность указывает на неэффективное использование капитала

10.2. Рекомендации по улучшению финансового состояния

Срочные меры (0-1 месяц):

1. **Исправить учет по счету 99** — провести корректные проводки закрытия финансовых результатов
2. Сверить данные ОСВ с регистрами бухгалтерского учета
3. Подготовить корректные формы бухгалтерской отчетности
4. Убедиться в соответствии налоговой декларации УСН фактическим результатам

Краткосрочные меры (1-3 месяца):

1. Разработать план использования свободных денежных средств (12 670 руб. после уплаты налога)
2. Рассмотреть краткосрочные финансовые вложения для получения процентного дохода
3. Оценить потребность в оборотных средствах для увеличения объема операций
4. Внедрить бюджетирование доходов и расходов на следующий период

Среднесрочные меры (3-12 месяцев):

1. Разработать стратегию роста выручки минимум в 2-3 раза
2. Инвестировать в маркетинг и привлечение клиентов
3. Рассмотреть создание товарных запасов для обеспечения бесперебойных продаж
4. Оптимизировать прочие расходы (20 969 руб. — 18,9% выручки)
5. Наладить систему управленческого учета для оперативного контроля

Долгосрочные меры (1-3 года):

1. При масштабировании рассмотреть приобретение основных средств
2. Диверсифицировать бизнес для снижения зависимости от единичных контрактов

3. Формировать резервный фонд минимум 10% от годовой выручки
4. Разработать политику распределения прибыли между реинвестированием и дивидендами

10.3. Заключение

ООО «ПРЕСТИЖ» представляет собой финансово устойчивую организацию с минимальной долговой нагрузкой и абсолютной платежеспособностью. Основные задачи на текущем этапе:

1. **Критически важно:** исправить ошибки в бухгалтерском учете по счету 99 до сдачи годовой отчетности
2. **Стратегически важно:** эффективно использовать накопленный капитал для масштабирования бизнеса
3. **Операционно важно:** увеличить объем продаж при сохранении текущего уровня валовой рентабельности 26%

При устранении выявленных недостатков в учете и реализации рекомендаций по развитию бизнеса организация имеет хорошие перспективы роста.

Аналитик: _____

Дата: 27 марта 2026 г.