

Пояснительная записка к бухгалтерской отчетности ООО «Проект Пром» за 2025 год

1. Общая информация о предприятии

Полное наименование: Общество с ограниченной ответственностью «Проект Пром»

Сокращенное наименование: ООО «Проект Пром»

ИНН: 9714083344

ОГРН: 1257700486515

КПП: 771401001

ОКПО: 74211528

ОКОПФ: 12300 (Общества с ограниченной ответственностью)

ОКФС: 16 (Частная собственность)

Основной вид деятельности по ОКВЭД: 43.22 — Производство санитарно-технических работ, монтаж отопительных систем и систем кондиционирования воздуха

Юридический адрес: 127287, город Москва, Башиловская ул, д. 21, помещ. 2/1

Дата государственной регистрации: 06.11.2025 года.

Руководитель: Генеральный директор Есипенко Даниил Викторович (действует на основании Устава).

Учредители: Согласно данным ЕГРЮЛ учредителем ООО «Проект Пром» является 1 физическое лицо:

- Есипенко Даниил Викторович (доля в уставном капитале — 100%).
- Уставный капитал:** 20 000 (Двадцать тысяч) рублей.

Бухгалтерская отчетность за 2025 год сформирована и составлена экономическим субъектом в соответствии с Федеральным стандартом бухгалтерского учета ФСБУ 4/2023 «Бухгалтерская (финансовая) отчетность», утвержденным приказом Минфина РФ от 04.10.2023 № 157н. Бухгалтерская отчетность не подлежит обязательному аудиту (отмечено «НЕТ» в титульном листе). Учитывая недавнюю регистрацию, отчетность отражает стартовый период деятельности.

2. Основные финансово-экономические показатели

2.1. Динамика и структура активов

На 31 декабря 2025 года общая стоимость активов предприятия составляет 43 тыс. рублей.

Структура активов:

- Внеоборотные активы: 0 тыс. рублей (0% от общей суммы активов)
- Оборотные активы: 43 тыс. рублей (100% от общей суммы активов), в том числе:
 - Запасы: 15 тыс. рублей (34,9% от оборотных активов)

- **Финансовые вложения: 28 тыс. рублей (65,1% от оборотных активов)**

Отсутствие внеоборотных активов объясняется начальным этапом деятельности компании, когда основные инвестиции еще не были осуществлены.

2.2. Структура пассивов (источники формирования активов)

Собственный капитал: 20 тыс. рублей (46,5% от общей суммы пассивов), представленный:

- **Уставный капитал: 20 тыс. рублей**
- **Нераспределенная прибыль: 0 тыс. рублей**

Обязательства: 23 тыс. рублей (53,5% от общей суммы пассивов), в том числе:

- **Краткосрочные обязательства: 23 тыс. рублей, из которых:**
 - **Заемные средства: 13 тыс. рублей**
 - **Доходы будущих периодов: 10 тыс. рублей**

3. Анализ финансовых результатов

3.1. Доходы и расходы

За 2025 год (период с момента регистрации) компанией достигнуты следующие результаты:

- **Выручка: 53 663 тыс. рублей**
- **Себестоимость продаж: 53 662 тыс. рублей**
- **Валовая прибыль: 1 тыс. рублей**
- **Прибыль от продаж: 1 тыс. рублей**
- **Чистая прибыль: 1 тыс. рублей**
- **Совокупный финансовый результат: 1 тыс. рублей**

3.2. Факторы, повлиявшие на финансовый результат

Компания демонстрирует значительный объем выручки (53,7 млн рублей) при минимальной валовой прибыли (1 тыс. рублей), что указывает на:

- 1. Работу с очень низкой маржой (0,002%)**
- 2. Особенности учета в строительно-монтажной деятельности**
- 3. Начальный этап деятельности с ориентацией на завоевание рынка**
- 4. Возможное выполнение работ по себестоимости или с минимальной наценкой**

4. Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости

На 31 декабря 2025 года:

Коэффициент текущей ликвидности (оборотные активы / краткосрочные обязательства):

$$4323=1,87\frac{43}{23} = 1,872343=1,87$$

Значение $>1,5$ указывает на хорошую ликвидность для стартапа.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами (собственный капитал / оборотные активы):

$$2043=0,465\frac{20}{43} = 0,4654320=0,465$$

Показатель значительно превышает нормативное значение (0,1+), что комфортно на этапе запуска.

Коэффициент абсолютной ликвидности (денежные средства / краткосрочные обязательства):

$$023=0\frac{0}{23} = 0230=0$$

Отсутствие денежных средств на счетах требует внимания при планировании операционной деятельности.

Коэффициент финансовой независимости (собственный капитал / общая сумма пассивов):

$$2043=0,465\frac{20}{43} = 0,4654320=0,465$$

Значение 46,5% указывает на умеренную финансовую независимость.

5. Анализ эффективности деятельности

Рентабельность продаж (валовая) (валовая прибыль / выручка):

$$153\ 663=0,00186\%\frac{1}{53\ 663} = 0,00186\%\frac{1}{53\ 663}=0,00186\%$$

Рентабельность продаж (чистая) (чистая прибыль / выручка):

$$153\ 663=0,00186\%\frac{1}{53\ 663} = 0,00186\%\frac{1}{53\ 663}=0,00186\%$$

Оборачиваемость активов (выручка / средняя стоимость активов):

$$53\ 66343=1\ 248,0\frac{53\ 663}{43} = 1\ 248,04353\ 663=1\ 248,0$$

Высокий показатель оборачиваемости активов свидетельствует об эффективном использовании активов для генерации выручки.

Рентабельность активов (ROA) (чистая прибыль / средняя стоимость активов):

$$143=2,33\%\frac{1}{43} = 2,33\%\frac{1}{43}=2,33\%$$

Рентабельность собственного капитала (ROE) (чистая прибыль / средняя стоимость собственного капитала):

$$120=5,0\%\frac{1}{20} = 5,0\%\frac{1}{20}=5,0\%$$

6. Выводы и перспективы развития

На основании анализа бухгалтерской отчетности за 2025 год можно сделать следующие выводы:

1. Положительные аспекты:

- Компания успешно начала операционную деятельность с выручкой 53,7 млн рублей
- Достигнута чистая прибыль в размере 1 тыс. рублей
- Высокая оборачиваемость активов (1 248,0) свидетельствует об эффективном использовании ресурсов
- Показатели ликвидности находятся на удовлетворительном уровне
- Компания работает в строительном-монтажном секторе с высоким потенциалом роста

2. Области для улучшения:

- Крайне низкая рентабельность продаж (0,00186%) требует анализа структуры затрат и ценовой политики
- Отсутствие денежных средств на счетах создает риски для текущих платежей
- Необходимо формирование внеоборотных активов для обеспечения основной деятельности
- Высокая доля заемных средств в структуре пассивов

3. Рекомендации на 2026 год:

- Анализ себестоимости: Провести детальный анализ структуры себестоимости для выявления возможностей оптимизации
- Ценовая политика: Рассмотреть возможность увеличения маржинальности проектов
- Управление денежными потоками: Сформировать систему управления денежными средствами
- Инвестиции в активы: Рассмотреть приобретение основных средств для повышения эффективности
- Оптимизация структуры капитала: Снизить зависимость от заемных средств
- Развитие клиентской базы: Продолжить развитие портфеля заказов с учетом рентабельности

Перспективы развития: Учитывая значительный объем выручки в первый год деятельности, компания имеет хорошие перспективы для роста. Ключевой задачей на следующий год является повышение рентабельности при сохранении объемов продаж и формирование устойчивой финансовой базы.

Генеральный директор ООО «Прозект Пром» _____ / Есипенко
Д.В. (подпись)
07.04.2026 г.