

Пояснительная записка к бухгалтерскому балансу ООО "Редсек" за 2025 год

1. Общие сведения об организации

Наименование организации: Общество с ограниченной ответственностью "Редсек" (ООО "Редсек")

Реквизиты организации:

- **ИНН:** 9718289152
- **ОГРН:** 1257700517854
- **КПП:** 771801001
- **ОКПО:** 73954948
- **ОКОПФ:** 12300 (Общества с ограниченной ответственностью)
- **ОКФС:** 16 (Частная собственность)
- **Основной вид деятельности:** Торговля оптовая неспециализированная
- **Дополнительных видов деятельности:** 49

Юридический адрес: 107150, город Москва, Бойцовая ул, д. 17 к. 1, помещ. 3/1

Дата государственной регистрации: 25.11.2025 года

Руководитель: Генеральный директор Попов Дмитрий Евгеньевич (действует на основании Устава)

Учредитель: Попов Дмитрий Евгеньевич — 100% доли в уставном капитале

Уставный капитал: 50 000 рублей (Пятьдесят тысяч) рублей

Отчетный период: 2025 год (с 01 января по 31 декабря 2025 года)

Особые отметки:

- Бухгалтерская отчетность не подлежит обязательному аудиту
- Бухгалтерская отчетность не подлежит утверждению
- Отчетность составлена в соответствии с ФСБУ 4/2023 "Бухгалтерская (финансовая) отчетность"

2. Основные финансово-экономические показатели

2.1. Динамика и структура активов

На 31 декабря 2025 года общая стоимость активов предприятия составляет **54 тыс. рублей**.

Структура активов:

- **Внеоборотные активы:** 0 тыс. рублей (0% от общей суммы активов)
- **Оборотные активы:** 54 тыс. рублей (100% от общей суммы активов), в том числе:

- Запасы: 23 тыс. рублей (42,6% от оборотных активов)
- Денежные средства и денежные эквиваленты: 31 тыс. рублей (57,4% от оборотных активов)

Отсутствие внеоборотных активов характерно для торговых компаний на начальном этапе деятельности, где основные инвестиции могут быть отложены или арендованы.

2.2. Структура пассивов (источники формирования активов)

Собственный капитал: 50 тыс. рублей (92,6% от общей суммы пассивов), представленный:

- Уставный капитал: 50 тыс. рублей
- Нераспределенная прибыль: 0 тыс. рублей

Обязательства: 4 тыс. рублей (7,4% от общей суммы пассивов), в том числе:

- Краткосрочные обязательства: 4 тыс. рублей, из которых:
 - Доходы будущих периодов: 4 тыс. рублей
 - Кредиторская задолженность: 0 тыс. рублей

3. Анализ финансовых результатов

3.1. Доходы и расходы

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

- **Выручка:** 74 247 тыс. рублей
- **Себестоимость продаж:** 74 247 тыс. рублей
- **Валовая прибыль:** 0 тыс. рублей
- **Прибыль от продаж:** 0 тыс. рублей
- **Чистая прибыль:** 0 тыс. рублей
- **Совокупный финансовый результат:** 0 тыс. рублей

3.2. Факторы, повлиявшие на финансовый результат

Компания демонстрирует значительный объем выручки (74,2 млн рублей) при нулевой валовой прибыли, что указывает на:

1. Работу по принципу "себестоимость" без наценки
2. Особенности учета в оптовой торговле
3. Начальный этап деятельности с ориентацией на завоевание рынка
4. Возможное выполнение первых поставок по себестоимости для формирования клиентской базы

5. Высокую конкуренцию в сфере неспециализированной оптовой торговли

4. Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости

На 31 декабря 2025 года:

Коэффициент текущей ликвидности (оборотные активы / краткосрочные обязательства):

$$544=13,5\frac{54}{4} = 13,5454=13,5$$

Значение значительно превышает нормативное (1,5+), что указывает на высокую ликвидность.

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

$$5054=0,926\frac{50}{54} = 0,9265450=0,926$$

Показатель близок к 1, что свидетельствует о практически полном финансировании оборотных активов за счет собственных средств.

Коэффициент абсолютной ликвидности (денежные средства / краткосрочные обязательства):

$$314=7,75\frac{31}{4} = 7,75431=7,75$$

Значение 775% указывает на высокую абсолютную ликвидность.

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

$$5054=0,926\frac{50}{54} = 0,9265450=0,926$$

Значение 92,6% указывает на высокую финансовую независимость с минимальной долей заемных средств.

5. Анализ эффективности деятельности

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

$$074\ 247=0\%\frac{0}{74\ 247} = 0\%74\ 2470=0\%$$

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

$$074\ 247=0\%\frac{0}{74\ 247} = 0\%74\ 2470=0\%$$

Оборачиваемость активов (выручка / средняя стоимость активов):

$$74\ 24754=1\ 374,9\frac{74\ 247}{54} = 1\ 374,95474\ 247=1\ 374,9$$

Исключительно высокий показатель оборачиваемости активов свидетельствует об эффективном использовании активов для генерации выручки в оптовой торговле.

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

$$054=0\%\frac{0}{54} = 0\%540=0\%$$

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

$$050=0\%\frac{0}{50} = 0\%500=0\%$$

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 74,2 млн рублей
- Исключительно высокая оборачиваемость активов (1 374,9) свидетельствует об эффективном использовании ресурсов в оптовой торговле
- Высокая ликвидность и финансовая устойчивость (коэффициент текущей ликвидности 13,5)
- Наличие значительных денежных средств на счетах (31 тыс. рублей)
- Практически полное финансирование за счет собственных средств (92,6%)
- Компания работает в сфере оптовой торговли с высоким оборотом
- Отсутствие кредиторской задолженности

2. Области для улучшения:

- Нулевая рентабельность продаж требует анализа структуры затрат и ценовой политики
- Необходимость формирования прибыли для развития компании
- Высокая доля запасов в структуре активов (42,6%) требует оптимизации управления товарными запасами
- Отсутствие внеоборотных активов для обеспечения торговой деятельности

3. Рекомендации на 2026 год:

- **Анализ себестоимости:** Провести детальный анализ структуры себестоимости товаров
- **Ценовая политика:** Рассмотреть возможность установления рентабельной наценки на товары
- **Управление запасами:** Оптимизировать уровень товарных запасов для снижения оборотного капитала
- **Ассортиментная политика:** Проанализировать рентабельность различных товарных групп
- **Логистика и складирование:** Оптимизировать логистические процессы для снижения издержек

- **Развитие клиентской базы:** Продолжить развитие портфеля клиентов с учетом рентабельности
- **Использование свободных средств:** Рассмотреть инвестиционные возможности для размещения свободных денежных средств
- **Маркетинг и продвижение:** Разработать стратегию продвижения для увеличения маржинальности

Перспективы развития: Учитывая значительный объем выручки в первый год деятельности и высокую оборачиваемость активов, компания имеет отличные перспективы для роста в сфере оптовой торговли. Ключевой задачей на следующий год является установление рентабельной ценовой политики, оптимизация управления товарными запасами и развитие клиентской базы. Рынок неспециализированной оптовой торговли в Москве является высококонкурентным, но при правильной стратегии компания может занять устойчивую позицию.

Генеральный директор ООО "Редсек" _____ / Попов Д.Е.
(подпись)

08.04.2026 г.