Пояснительная записка к финансовой отчётности за 2025 год
Торговая организация, осуществляющая деятельность на маркетплейсах

1. Общие сведения

Настоящая пояснительная записка подготовлена в соответствии с требованиями Федерального закона «О бухгалтерском учёте» № 402-ФЗ, Положениями по бухгалтерскому учёту (ПБУ) и раскрывает существенные аспекты формирования финансовых результатов торговой организации, осуществляющей деятельность через маркетплейсы.

Отчётный период: 01.01.2025–31.12.2025.

2. Принципы учёта и учётная политика

В 2025 году организация применяла следующие ключевые положения учётной политики:

- **Метод учёта доходов и расходов:** метод начисления.
- **Оценка товаров:** по фактической себестоимости приобретения (без учёта НДС).
- **Учёт выручки:** отражается в момент передачи товара покупателю (подтверждается актом маркетплейса).
- **Расчёты с маркетплейсами:** учитываются на счёте 62 «Расчёты с покупателями» с детализацией по площадкам.
- **Комиссии маркетплейсов:** включаются в состав коммерческих расходов (счёт 44).
- **НДС:** организация НЕ является плательщиком НДС.

3. Анализ финансовых результатов

Динамика выручки обусловлена:

- расширением ассортимента на 25 %;
- выходом на два новых маркетплейса;
- увеличением среднего чек.

Рост коммерческих расходов связан с:

- повышением комиссий маркетплейсов на 15 %;
- затратами на продвижение (таргетированная реклама, SEO);
- логистическими издержками (+20 % из-за роста цен на топливо).

4. Состав и структура активов

Особенности структуры: высокая доля запасов обусловлена сезонными закупками перед пиковыми продажами (ноябрь–декабрь). Дебиторская задолженность сформирована из-за отсрочки выплат от маркетплейсов (до 40 дней).

5. Ключевые риски и меры их минимизации

1. **Зависимость от маркетплейсов:**
    - доля продаж через три крупнейшие площадки — 100 %.
2. **Рост логистических издержек:**
    - увеличение тарифов на доставку на 20 %.
    - **Меры:** оптимизация маршрутов, заключение долгосрочных контрактов с перевозчиками.
3. **Конкуренция:**
    - появление новых игроков с агрессивным ценообразованием.
    - **Меры:** внедрение программ лояльности, акцент на качество сервиса.

6. Планы на 2026 год

Стратегические задачи:

- увеличение выручки;
- снижение доли коммерческих расходов;
- автоматизация учёта через интеграцию с API маркетплейсов.

7. Заключение

Финансовая отчётность за 2025 год достоверно отражает результаты деятельности ООО. Несмотря на внешние вызовы (рост издержек, конкуренция), организация демонстрирует устойчивый рост прибыли и сохраняет платёжеспособность. Реализация запланированных инициатив позволит укрепить позиции на рынке и повысить рентабельность бизнеса.

Дата составления: 28.03.2026

Генеральный директор ООО «СПВ»
ЭЦП С.В. Минникова