

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Поволжская академия образования и искусств имени Святителя Алексия,
митрополита Московского»

Кафедра экономики и бизнес - развития

Направление подготовки 44.03.01 Педагогическое образование
Направленность (профиль) Экономическое образование

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

на тему:

**Повышение доходов тепличного комплекса на примере ООО «Агромир»:
экономические и методические аспекты**

Выполнила студентка
4курса группы ЭО-401
очной формы обучения
Дюжева Анастасия
Федоровна

(подпись)

Научный руководитель
Торхова Анна Николаевна,
кандидат экономических
наук, доцент

(подпись)

Допустить к защите:

Заведующий кафедрой
экономики и бизнес- развития _____ А. Н. Торхова

«___» _____ 2023 г.

Тольятти
2023

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	5
Глава 1. Сущность и источники образования доходов организации в современных условиях.....	8
1.1 Понятие, состав, источники формирования доходов организации в современных условиях.....	8
1.2 Анализ доходов в организации: цель, задачи, методика.....	17
1.3 Доходы тепличных комплексов, преимущества тепличного бизнеса.....	27
Глава 2. Анализ источников доходов ООО «Агромир».....	31
2.1 Организационно – экономическая характеристика деятельности организации ООО «Агромир»	31
2.2 Анализ основных технико-экономических показателей.....	33
2.3 Анализ доходов по источникам образования	46
2.4 Разработка мероприятий по повышению доходов организации ООО «Агромир»	49
2.5 Расчет экономической эффективности предложенного мероприятия	52
Глава 3. Разработка практических заданий и раздаточного материала для углубления знаний по предмету «Экономика» для учащихся 10 классов	62
3.1 Теоретические аспекты изучения темы «Доходы» в школьном курсе экономики	62
3.2 Преимущества раздаточного материала	70
3.3 Раздаточный материал для 10 класса по теме «Доходы» с целью углубления знаний учащихся	75
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	84
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	86
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	91

ВВЕДЕНИЕ

Доходы производственно-торгового предприятия - это увеличение экономических выгод в результате поступления денежных средств и иного имущества.

Важной задачей каждого предприятия является получение больших доходов, при наименьших затратах, путем экономии в расходовании средств и повышения эффективности их использовании.

Это значит, что все расходы покрываются соответствующими доходами. В связи с этим возрастает роль специальных знаний в области экономического анализа и планирования: доходов и издержек, поиска резервов увеличения прибыли и рентабельности.

Также, эффективность преподавания экономики, как и любого другого предмета в школе, зависит от многих фактов, одним из которых является наглядность. С помощью раздаточного материала она позволяет формировать и развивать образное, абстрактное, визуальное, пространственное мышление учащихся, что облегчает им задачу восприятия, понимания, осмысления и усвоения учебного материала.

Вышесказанное обуславливает актуальность темы выпускной квалификационной работы.

Экономический анализ деятельности предприятия позволяет выявить резервы роста доходов, а также экономически обосновать увеличение доходов, эффективность их распределения в отчетном и будущих периодах деятельности. Каждое предприятие заинтересовано в улучшении результатов своей деятельности. При этом необходимо подвергать анализу не только доходную часть поступлений, но и рассматривать порядок распределения доходов, динамику расходов и т.д.

В соответствии с актуальностью данное исследование имеет две цели.

Экономической целью исследования является оценка и анализ показателей доходов в ООО «Агромир» и разработка рекомендаций по их повышению.

Для достижения данной цели были поставлены и комплексно решены следующие задачи:

- 1) исследовать теоретические аспекты доходов организации в современных условиях;
- 2) провести комплексный анализ деятельности предприятия ООО «Агромир»;
- 3) разработать предложения по увеличению доходов ООО «Агромир» и оценить их экономическую эффективность.

Педагогической целью является углубление знаний школьников в области доходов предприятия.

Данная цель предполагает решение ряда последовательных задач:

- 1) проанализировать рабочую программу по предмету «Экономика» в 10 классе;
- 2) рассмотреть теоретические аспекты изучения темы «Доходы» в школьном курсе экономики;
- 3) разработать практические задания и раздаточный материал по теме «Доходы» для углубления знаний по предмету «Экономика» для учащихся 10 классов.

Предмет исследования – доходы и их анализ в ООО «Агромир».

Объектами исследования является ООО «Агромир» и рабочая программа по предмету «Экономика» 10 класс.

Практическая значимость исследования состоит в том, что его результаты могут быть использованы для улучшения показателей доходов в ООО «Агромир», и ряд выводов и положений выпускной квалификационной работы могут быть применены для улучшения усвоения темы «Доходы» в процессе обучения, учащихся старших классов по предмету «Экономика».

Информационная база исследования состоит из:

- нормативно-законодательные документы по теме исследования;
- электронные и Интернет- источники;
- бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «Агромир»;
- калькуляции и первичная документация организации.

Теоретическая разработанность темы. Анализ доходов как основы экономической стабильности функционирования предприятия рассмотрена в работах Быков А.А., Кнобель А.Ю. Александр К., Вагиф Ю.К., Райкова Е.Ю., Теняков И.М., Калинина И.Н., Памбухчиянц О., Полякова С. и др.

Методологическую основу работы составили такие общенаучные и частнонаучные методы как исследование литературы; теоретический анализ экономических теорий и литературы для определения научных основ исследования; классификация; анализ; синтез; обобщение.

Структура работы: выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, выводов по ним, заключения, библиографического списка, приложений.

В первой главе рассмотрены сущность и источники образования доходов организации в современных условиях. Вторая глава посвящена комплексному анализу предприятия ООО «Агромир» на основе бухгалтерской (финансовой) отчетности и экономических показателей.

Также в данной главе представлен ряд рекомендаций и мероприятий, направленных на увеличение доходов предприятия на базе проведенного анализа. Третья глава посвящена разработке раздаточного материала темы «Доходы» для учащихся старших классов школ.

В заключении сформулированы основные выводы о проделанной работе.

Глава 1. Сущность и источники образования доходов организации в современных условиях

1.1 Понятие, состав, источники формирования доходов организации в современных условиях

Важнейший принцип деятельности экономических субъектов - обеспечение самокупаемости. Это значит, что все расходы организации должны покрываться ее доходами. При этом сумма доходов должна превышать сумму расходов, что позволяет получать прибыль.

До настоящего времени понятие «доход» не имело однозначного толкования. В одних литературных источниках, в том числе в учебных пособиях, доход рассматривается как результат производственно-хозяйственной деятельности организации, получаемый как разница между стоимостью реализованной продукции и всеми произведенными затратами, в других - как сумма прибыли и фонда оплаты труда персонала организации, в третьих - как выручка от реализации продукции.

Однако в современных условиях, когда доход стал важной составляющей при определении финансового результата организаций, возникла необходимость в однозначном понимании термина «доход» в целях достоверного его исчисления и отражения в бухгалтерском учете [11, 167с.].

Важнейшим фактором, влияющим на сумму всех видов прибыли предприятия, является размер доходов, формируемый им в процессе деятельности. Операционная деятельность это основной вид деятельности предприятия, с целью осуществления которого оно создано. Характер операционной деятельности предприятия определяется спецификой сферы или отрасли экономики, к которой оно принадлежит.

Любая организация создается для увеличения капитала её собственников, улучшения благосостояния, приумножения богатств. При этом, в зависимости от формы вложенного капитала, доход является

различным, например, заработная плата, выплачиваемая работнику предприятия, так же средства, полученные от сдачи в аренду имущества, процентов по кредитам и т.д. При этом финансовый результат, отражаемый изменения собственного капитала за определенный период в результате производственно-финансовой деятельности, зависит от соотношения доходов и расходов фирмы [22, 359с.].

Коммерческие организации в процессе хозяйственной деятельности используют различные виды доходов, которые классифицируются по разным признакам [42, 32с.].

По отраслям деятельности доход может быть от:

- производственной деятельности;
- торговой деятельности;
- оказания услуг и т. д.

Такое подразделение дохода связано с тем, что в современных условиях организации и предприятия наравне с основной деятельностью занимаются также и другими видами деятельности. По каждой сфере деятельности действующим законодательством могут быть предусмотрены разные ставки налога на прибыль и льготы по ним.

В этих условиях необходимо вести отдельный учет затрат и доходов по каждой сфере деятельности предприятия. Ведение отдельного учета доходов и расходов по отраслям деятельности способствует укреплению хозяйственного расчета, повышает точность и достоверность расчетов и усиливает аналитические возможности бухгалтерского учета.

По видам деятельности доход поступает от:

- основной деятельности;
- инвестиционной деятельности;
- финансовой деятельности.

Доход от основной деятельности является результатом основной, производственной деятельности для предприятия [40, 74с.].

Доход от инвестиционной деятельности отражается в виде прочих

доходов от участия в совместных предприятиях; доходов от владения ценными бумагами и от депозитных вкладов, а также в виде доходов от реализации основных средств и иных активов, отличных от денежных средств и продукции.

Доход от финансовой деятельности - это результат денежных потоков, которые связаны с обеспечением предприятия внешними источниками финансирования (привлечение дополнительного акционерного или паевого капитала, эмиссия акций, облигаций или других долговых ценных бумаг, привлечение кредита в различных его формах, а также обслуживание привлеченного капитала путем выплаты дивидендов и процентов и погашения обязательств по основному долгу).

Доход от финансовой деятельности есть косвенный эффект от привлечения капитала из внешних источников на условиях более выгодных, чем рыночные [33, 36с.].

Кроме того, в процессе финансовой деятельности может быть получен и прямой доход на вложенный собственный капитал путем использования эффекта финансового левириджа, обеспечения получения депозитного процента по среднему остатку денежных средств на расчетном или валютном счетах и т. п.

По источникам формирования доход может быть от:

- продажи продукции (работ, услуг);
- прочих поступлений.

Доход от продажи продукции (работ, услуг) является его основным видом на предприятии, непосредственно связанным с отраслевой спецификой деятельности. Аналогом этого термина выступает термин «доход по основной деятельности»[28, 126с.]. В обоих случаях под этим доходом понимается результат хозяйствования по основной производственно-коммерческой деятельности предприятия.

К прочим поступлениям относятся доходы, включающие в себя:

- поступления, связанные с предоставлением за плату во временное

пользование активов организации;

- поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и другие виды интеллектуальной собственности;

- поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам);

- доход, полученный предприятием в результате совместной деятельности (по договору простого товарищества);

- поступления от продаж основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), а также продукции;

- проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке;

- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;

- поступления в возмещение причиненных организации убытков;

- доходы прошлых лет, выявленные в отчетном году;

- суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности;

- курсовые разницы;

- сумма дооценки активов (за исключением внеоборотных активов) и

др.

По характеру налогообложения доход бывает двух видов:

- подлежащий налогообложению;

- не подлежащий налогообложению.

Такое деление дохода играет важную роль в формировании налоговой политики предприятия, так как позволяет оценивать альтернативные хозяйственные операции с позиций их конечного эффекта. Состав дохода, не подлежащий налогообложению, регулируется соответствующим законодательством [38, 178с.].

По влиянию инфляционного процесса доход делится на:

- номинальный;
- реальный.

Реальный доход характеризует размер номинально полученного дохода, скорректированного на темп инфляции в соответствующем периоде.

По периоду формирования выделяют доход:

- предшествующего периода;
- отчетного периода;
- планового периода (планируемый доход).

Такое деление можно использовать в целях анализа и планирования доходов и прибыли для выявления соответствующих трендов их динамики, построения соответствующего базиса расчетов и т.д.

Хотя валовой доход на производственно-торговых предприятиях планируется, некоторые доходы могут возникать в результате непредвиденных или даже нежелательных обстоятельств, наносящих ущерб нормальной хозяйственной деятельности. Это, например, штрафы, полученные от нарушителей договоров; излишки товарно-материальных ценностей, причины которых неизвестны. Производственно-торговые предприятия несут и непланируемые потери от уплаты штрафов, списаний дебиторской задолженности, стихийных бедствий.

Превышение непланируемых доходов над непланируемыми потерями увеличивает сумму валового дохода производственно-торгового предприятия, т. е. такие увеличения не планируются, а учитываются лишь в итоговых фактических показателях хозяйственной деятельности. Также учитывают доходы от оказания платных услуг покупателям.

Конкретные пропорции распределения валового дохода имеют большое значение для экономического регулирования хозяйственной деятельности производственно-торговых предприятий, поскольку от абсолютных размеров и соотношения различных фондов и отчислений зависят финансовые возможности и хозяйственные интересы коллективов предприятий.

В производственно-торговых организациях, доход от реализации товаров представляет собой разницу между розничной ценой, по которой реализуется товар, и ценой приобретения товара (оптовой ценой). Эта разница образуется за счет торговых надбавок, надбавок к цене, торговых скидок и т. п. [37, 6с.].

Валовой доход торговли - показатель, «характеризующий финансовый результат производственно-торговой деятельности и определяемый как превышение выручки от продажи товаров и услуг над затратами по их приобретению за определенный период времени» [35, 148с.].

При определении доходов из них исключаются суммы налогов, предъявленные в соответствии с Налоговым Кодексом налогоплательщиком покупателю (приобретателю) товаров (работ, услуг, имущественных прав).

Доходы определяются на основании первичных документов и документов налогового учета. Доходы от реализации определяются в порядке установленном статьей 249 Налогового Кодекса [2, с. 249]: доходом от реализации признаются выручка от реализации товаров (работ, услуг) как собственного производства, так и ранее приобретенных, выручка от реализации имущества (включая ценные бумаги) и имущественных прав;

Доходы, выраженные в иностранной валюте, учитываются в совокупности с доходами, выраженными в рублях.

Статьей 251 Налогового кодекса рассматриваются доходы, не учитываемые при определении налоговой базы, к ним относят:

- имущество и имущественные права, работы или услуги, полученные от других лиц в порядке предварительной оплаты товаров (работ, услуг) налогоплательщиками, определяющими доходы и расходы по методу начисления;

- имущество и имущественные права, полученные в форме залога или задатки в качестве обеспечения обязательств;

- в виде имущества, имущественных прав или неимущественных прав, имеющих денежную оценку, которые получены в виде взносов (вкладов) в

уставный (складочный) капитал (фонд) организации (включая доход в виде превышения цены размещения акций (долей) над их номинальной стоимостью (первоначальным размером);

- в виде имущества, имущественных прав, которые получены в пределах вклада (взноса) участником хозяйственного общества или товарищества (его правопреемником или наследником) при выходе (выбытии) из хозяйственного общества или товарищества либо при распределении имущества ликвидируемого хозяйственного общества или товарищества между его участниками;

- в виде имущества, имущественных прав и (или) неимущественных прав, имеющих денежную оценку, которые получены в пределах вклада участником договора простого товарищества (договора о совместной деятельности) или его правопреемником в случае выделения его доли из имущества, находящегося в общей собственности участников договора, или раздела такого имущества;

- суммы, на которые в отчетном (налоговом) периоде произошло уменьшение уставного капитала организации в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации;

- в виде средств и иного имущества, которые получены в виде безвозмездной помощи (содействия) в порядке, установленном Федеральным законом «О безвозмездной помощи (содействии) Российской Федерации и внесении изменений и дополнений в отдельные законодательные акты Российской Федерации о налогах и об установлении льгот по платежам в государственные внебюджетные фонды в связи с осуществлением безвозмездной помощи (содействия) Российской Федерации»;

- в виде имущества, полученного государственными и муниципальными учреждениями по решению органов исполнительной власти всех уровней и т.д. [1, с. 251].

Таким образом, в процессе осуществления своей экономической деятельности предприятие получает доход. Доход предприятия

подразделяется на: доходы от обычных видов деятельности и прочие доходы (рисунок 1.1) [20, 45с.].



Рисунок 1.1 Доходы организации

Существенное значение имеют и доходы от реализации имущества, в частности, основных фондов. Доходы от реализации имущества отражаются как операционные доходы, а остаточная стоимость и расходы, связанные с реализацией, отражаются как операционные расходы [7, 264с.].

Если организация считает сдачу в аренду или лизинг своего имущества основной деятельностью, то арендная плата и лизинговые платежи являются выручкой от основной деятельности. В остальных случаях получение арендной платы или результата от продажи имущества считается выручкой

от инвестиционной деятельности.

Финансовая деятельность приносит организации выручку в виде эмиссионного дохода и средств от размещения акций или облигаций.

Доход от реализации есть часть выручки от продаж, уменьшенная на величину материальных затрат. Экономическое назначение дохода от реализации - возмещение издержек обращения, уплаты налогов, сборов и образования прибыли.

В условиях экономической свободы особую значимость представляют доходы, остающиеся в распоряжении предприятия, то есть за вычетом налогов, взимаемых с суммы торговых надбавок.

Основная часть валового дохода формируется за счет производственно-торговой деятельности. В общем виде валовой доход рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{ВД} = \text{Н} + \text{Су} + \text{Пд}, \quad (1.1)$$

где ВД - валовой доход;

Н – сумма торговой надбавки;

Су – стоимость оказанных услуг;

Пд – прочие доходы.

За счет производственно-торговой деятельности формируется основная часть валового дохода, т.е. основным источником валового дохода предприятия является торговая надбавка.

К основным факторам, влияющим на валовой доход организации, относятся:

- объем, состав и ассортиментная структура товарооборота;
- условия поставки товаров;
- экономическая обоснованность торговой надбавки;
- количество и качество дополнительных услуг.

Увеличение объема товарооборота означает рост массы валового

дохода: чем больше продано товаров, тем больше совокупная сумма торговой надбавки.

Влияние состава товарооборота не так очевидно, но имеет место. Это связано с различным уровнем наценки на товары, реализуемые в розницу и товары продаваемые оптом: в розничной сети надбавка выше, поскольку процесс смены форм стоимости требует дополнительных затрат. Более того, и состав оптового оборота также влияет на объем валового дохода.

Транзитный оборот образует меньший доход, чем складской, поскольку меньшие затраты производственно-торгового предприятия форме продажи как правило, обеспечивают необходимую эффективность деятельности и невысокой торговой надбавке.

Дифференциация торговой надбавки по отдельным товарным группам обусловила связь ассортиментной структуры товарооборота и суммы валового дохода.

Взвешенный выбор поставщика определяет не только цену поставки товаров в производственно-торговую сеть, но и такие слагаемые стабильной и прибыльной работы, как качество товаров, форма оплаты, гарантированная частота и комплектность поставок, размер партии.

Таким образом, валовой доход торговли - показатель, характеризующий финансовый результат производственно-торговой деятельности и определяемый как превышение выручки от продажи товаров и услуг над затратами по их приобретению за определенный период времени.

1.2 Анализ доходов в организации: цель, задачи, методика

Анализ доходов занимает важное место в экономической работе предприятия производственной торговли.

Основной целью анализа доходов предприятия является поиск резервов их роста и достижения на основе этого оптимального соотношения с финансовыми результатами, создание работающей модели управления ими.

Анализ доходов предполагает решение следующих задач:

- оценить степень достижения плановых показателей по доходам;
- определить динамику суммы и уровня доходов;
- исследовать структуру доходов;
- провести факторный анализ доходов предприятия;
- проанализировать использование доходов по определенным направлениям;
- определить резервы роста доходности;
- разработать мероприятия по увеличению доходов на предприятии.

Анализ дохода начинается с оценки абсолютных величин, средних и относительных величин. Относительные величины более наглядно показывают тенденции развития изучаемых показателей [41, 274с.].

Уровень дохода исчисляют как отношение суммы дохода к абсолютной сумме розничного товарооборота, умноженное на 100%.

При анализе особое внимание необходимо уделить расчету влияния основных факторов на сумму и уровень дохода. К основным факторам относятся: уровень цен, объем и структура товарооборота, звенность товародвижения, состав товарооборота, размер торговых надбавок и др.

Рассмотрим методику определения некоторых из них.

Для оценки уровня торговой надбавки используется следующая формула:

$$У_{ТН} = ТН / (ОТ - ТН) * 100\%, \quad (1.2)$$

где $У_{ТН}$ - уровень торговой надбавки;

$ОТ$ - объём товарооборота;

$ТН$ - размер торговой надбавки.

Влияние изменения объема продаж в действующих ценах на доход от реализации товаров рассчитывается по формуле:

$$\Delta D_{OT} = \frac{(OT_1 - OT_0) \cdot Y_{a_0}}{100}, \quad (1.3)$$

где Δ Дот - изменение дохода за счет изменения оборота;

OT_1 – объем оборота в отчетном периоде

OT_0 – объем оборота в предшествующем периоде;

$У_{д0}$ - уровень доходов за предшествующий год

Влияние изменения цен на доход от реализации товаров рассчитывается по формуле:

$$\Delta D_p = \frac{(OT_1 - OT_c) \cdot Y_{d0}}{100}, \quad (1.4)$$

где ΔD_p - изменение доходов за счет изменения цен;

OT_1 – объем оборота в отчетном периоде;

OT_c – сопоставимый оборот;

$У_{д0}$ - уровень доходов за предшествующий год

При этом сопоставимый товарооборот рассчитывается по формуле:

$$OT_c = \frac{OT_1}{i_c}, \quad (1.5)$$

где i_c - индекс роста цен

Влияние объема продаж в сопоставимых ценах (физического объема) на доход от реализации товаров определяется по формуле:

$$\Delta D_q = \frac{(OT_c - OT_0) \cdot Y_{d0}}{100}, \quad (1.6)$$

На сумму валового дохода влияет изменение его среднего уровня. В этом факторе находит отражение воздействие уровня цен, структуры оборота, источников поступления товаров, эффективности заключенных коммерческих сделок.

Влияние изменения уровня доходов от реализации товара на доход рассчитывается по формуле:

$$\Delta D_{op} = \frac{(Y_{op1} - Y_{op0}) \cdot OT_1}{100}, \quad (1.7)$$

где $\Delta D_{др}$ - изменение доходов от реализации товаров за счет изменения

уровня доходов;

$U_{др0}$ - уровень доходов от реализации товаров за предшествующий период;

$U_{др1}$ - уровень доходов от реализации товаров за отчетный период.

Уровень доходов от реализации товаров является усредненным показателем доходности отдельных наименований товаров и испытывает влияние структурных сдвигов. Влияние структурных сдвигов на изменение уровня доходов от реализации товаров рассчитывается способом разницы с использованием следующей факторной модели:

$$\Delta U_{др}(D_i) = \frac{(Y_{др0} \cdot D_0) - (Y_{др1} \cdot D_1)}{100}, \quad (1.8)$$

где $\Delta U_{др}(D_i)$ - изменение уровня доходов от реализации i -й товарной группы под влиянием структурных сдвигов;

$Y_{др0}$ - уровень доходов от реализации i -й товарной группы в предшествующем году;

D_0, D_1 - доля товарной группы в структуре оборота в предшествующем и отчетном периодах.

Размер влияния потоварных уровней доходов от реализации можно рассчитать по формуле

$$\Delta U_{др}(DU_p) = \frac{(Y_{др0} \cdot D_1) - (Y_{др1} \cdot D_0)}{100}, \quad (1.9)$$

где $\Delta U_{др}(DU_p)$ - изменение уровня доходов от реализации i -й товарной группы под влиянием структурных сдвигов;

$Y_{др0}, Y_{др1}$ - уровень доходов от реализации i -й товарной группы в предшествующем году и отчетном;

D_0, D_1 - доля товарной группы в структуре оборота в предшествующем и отчетном периодах.

Следующим этапом анализа является анализ валового дохода по месяцам, кварталам, декадам в разрезе подведомственных подразделений в сравнении с результатами конкурентов.

Материалы анализа служат базой прогнозирования и планирования валового дохода на предстоящий период.

Важнейшим условием объективного анализа дохода производственно-торговой деятельности, является формирование соответствующей информационной базы, расширение и полнота их учета.

Достоверность анализа доходов находится в прямой зависимости от качества его информационного обеспечения. Источники экономической информации подразделяются на:

- учетные;
- внеучетные;
- нормативные.

К учетным относятся данные бухгалтерского учета и отчетности; статистического учета и отчетности; оперативного учета и отчетности; выборочные учетные данные.

К внеучетным - материалы внутриведомственной и вневедомственной ревизии, внешнего и внутреннего аудита, проверок налоговой службы, протоколы собрания трудового коллектива, материалы печати; объяснительные и докладные записки и др.[23, 245с.].

Нормативные источники - рекомендации вышестоящих органов управления, утвержденные тарифы, ставки, размеры среднего дохода, достигнутые конкурентами и т.п.

Для того чтобы исключить факты умышленного искажения информации, проводится аудиторская проверка, которая проверяет и подтверждает правильность отчетных показателей и выявляет узкие места в деятельности предприятия [24. 60с.].

Как уже было сказано, основным источником дохода производственно-торгового предприятия является торговая надбавка.

Торговые надбавки устанавливают предприятия розничной торговли самостоятельно, исходя из конъюнктуры рынка в данном регионе. В настоящее время они регулируются органами исполнительной власти

субъектов РФ только на лекарственные средства, изделия медицинского назначения и на продукцию детского питания, включая пищевые концентраты. Кроме того, могут регулироваться торговые надбавки на товары с ограниченным сроком завоза в районы Крайнего Севера и приравненной к ним местности. Торговые надбавки должны регистрироваться предприятиями розничной торговли в соответствующих документах - реестрах розничных цен, протоколах согласования надбавок и т.п.

Роль торговой надбавки трудно переоценить. Именно этот элемент цены представляет доход производственно-торгового предприятия, характеризует цену торговых услуг, оказываемых покупателям при реализации товаров и услуг, является исходной основой коммерческого расчета, создания условий для самофинансирования и т.п.

Торговая надбавка предприятия состоит из трех основных элементов:

- суммы издержек обращения, связанных с реализацией товара;
- суммы налоговых платежей, входящих в цену товара, т.е. уплачиваемых непосредственно за счет доходов торгового предприятия (к ним относятся налог на добавленную стоимость,
- суммы прибыли от продажи товаров (до вычета из нее налогов).

На формирование свободных цен и торговых надбавок оказывают влияние следующие факторы:

- конъюнктура потребительского рынка (соотношения спроса и предложения);
- выявление и укрепление положения производственно-торгового предприятия на рынке;
- условия хозяйственной деятельности предприятия и последовательное выполнение функций управления процессом коммерческой деятельности;
- использование современных методов хозяйствования средств управления;

- уровень обслуживания покупателей и многие другие [14, 32с.].

Разработка ценовой политики производственно-торгового предприятия связана с обоснованием величины дифференцированных размеров торговых надбавок на реализуемые товары и определением мер по их оперативной корректировке в зависимости от различных факторов.

При обосновании торговой надбавки следует учитывать свою маркетинговую стратегию, т.е. выделение из общей массы покупателей их отдельных групп, различающихся требованиями к свойствам продукции и чувствительность к уровню цены, разработка новых видов продукции или улучшение старой целесообразно учитывать стадию жизненного цикла товара (продукции)[46, 68с.].

На этапе внедрения нового товара (продукции) на рынок уровень торговой надбавки (наценки) устанавливается минимальным, и продажа зачастую бывает убыточной. На этапе подъема уровень торговой надбавки (наценки) возрастает, и соответственно растет объем валового дохода. Наиболее высокая торговая надбавка формируется на стадии зрелости, когда объем продажи максимален. Этап ухода товара (продукции) с рынка сопровождается падением уровня торговой надбавки и значительным уменьшением валовых доходов.

Организация решает проблему ценообразования, выбирая себе методику расчета цен, в которой учитывается как минимум одно из трех соображений. Организация надеется, что избранный метод позволит правильно рассчитать конкретную цену. Существуют несколько методов ценообразования:

- средние издержки плюс прибыль;
- анализ безубыточности и обеспечение целевой прибыли;
- установление целевой прибыли;
- установление цены, исходя из ощущаемой ценности товара;
- установление цены на основе уровня текущих цен.

Самый простой способ ценообразования заключается в начислении

определенной наценки на себестоимость товара [39, 112с.]. Чтобы не обанкротиться, предприятие должно получать прибыль, а в этом смысле очень важным стратегическим соображением является установление процента наценки. Существуют два метода расчета наценок, исходя из себестоимости или из продажной цены:

$$T_{H_1} = \frac{\sum H}{\text{себестоимость}} \quad (1.10)$$

где T_n - процент наценки (стоимость по покупным ценам);

$\sum H$ - сумма наценки в денежном выражении.

$$T_{H_2} = \frac{\sum H}{p} \quad (1.11)$$

где p - продажная цена.

При расчете процента наценки большинство производственных торговцев исходит из продажной цены. В ряде случаев производственному торговцу хотелось бы иметь возможность пересчитывать показатели наценок на основе продажной цены в показатель наценок на основе себестоимости и наоборот. Размеры наценок варьируются в широких пределах в зависимости от вида товаров. Разница в размерах наценок отражает различия в стоимости товарных единиц, объемах продаж, оборачиваемости товарных запасов и соотношениях между марками производителей и частными марками. Но не логично при назначении цен пользоваться стандартными наценками. Любая методика расчета, не учитывающая особенностей текущего спроса и конкуренции, вряд ли позволит выйти на оптимальную цену. Методика расчета цен на основе наценок остается популярной по ряду причин.

Во-первых, продавцы больше знают об издержках, чем о спросе. Привязывая цену к издержкам, продавец упрощает для себя проблему ценообразования.

Во-вторых, если этим методом ценообразования пользуются все фирмы отрасли, их цены скорее всего будут схожими. Поэтому ценовая конкуренция

сводится к минимуму.

В-третьих, многие считают эту методику более справедливой по отношению и к покупателям, и к продавцам. При высоком спросе продавцы не наживаются за счет покупателей и вместе с тем получают справедливую норму прибыли на вложенный капитал [21, 63с.].

Выбор модели расчета уровня торговой надбавки определяется конкретным целевым ориентиром, избранным для осуществления ценовой политики по данной группе (подгруппе, виду) товаров:

а) при ориентире ценовой политики на покупателя базовым элементом расчета уровня торговой надбавки принимается уровень цены товара, приемлемый для соответствующих категорий покупателей. В этом случае модель расчета уровня торговой надбавки к цене закупки товара имеет вид:

$$Утн_1 = \frac{(Ц_p - Ц_з) \cdot 100}{Ц_з} \quad (1.12)$$

где $Утн_1$ - уровень торговой надбавки к цене закупки товара в процентах (первая модель расчета);

$Ц_p$ - уровень цены реализации товара приемлемый для конкретной категории покупателей;

$Ц_з$ - цена закупки единицы товара у поставщика;

б) при ориентире ценовой политики на текущие затраты базовым элементом расчета уровня торговой надбавки принимается - сумма издержек обращения, приходящаяся на единицу реализуемого товара. В этом случае модель расчета уровня торговой надбавки к цене закупки товара имеет вид:

$$Утн_2 = \frac{(ИО + П) \cdot 100}{Ц_з \cdot (100 - НДС)} \quad (1.13)$$

$$Утн_2 = \frac{ИО \cdot Уп}{100} \quad (1.14)$$

где $Утн_2$ - уровень торговой надбавки к цене закупки товара в % (вторая модель расчета)

ИО - средняя сумма издержек обращения, приходящаяся на единицу реализуемого товара;

П - расчетная сумма прибыли, приходящаяся на единицу реализуемого товара (ее расчет осуществляется по приведенной отдельно формуле);

НДС - ставка налога на добавленную стоимость;

Уп - уровень прибыли к издержкам обращения, в процентах (обычно устанавливается единым по товарам с данной ориентировкой ценовой политики);

Цз - цена закупки единицы товара у поставщика.

в) при ориентире ценовой политики на прибыль базовым элементом расчета уровня торговой надбавки принимается целевой уровень рентабельности издержек обращения (определяемый отношением целевой суммы прибыли к плановой сумме издержек обращения предприятия, в процентах). В этом случае модель расчета уровня торговой надбавки к цене закупки товара имеет вид:

$$U_{тн_3} = \frac{(ЦП + ИО) \cdot 100}{Ц_з \cdot (100 - НДС)} \quad (1.15)$$

$$ЦП = \frac{ИО \cdot УРц}{100} \quad (1.16)$$

где $U_{тн_3}$ - уровень торговой надбавки к цене закупки товара, в % (третья модель расчета);

ЦП - расчетная сумма целевой прибыли, приходящаяся на единицу реализуемого товара (ее расчет осуществляется по приведенной отдельно формуле);

ИО - средняя сумма издержек обращения, приходящаяся на единицу реализуемого товара;

НДС - ставка налога на добавленную стоимость;

УРц - средний по предприятию целевой уровень рентабельности издержек обращения, в %;

Цз - цена закупки единицы товара у поставщика.

Таким образом, в производственно-торговых организациях доход от реализации товаров представляет собой разницу между розничной ценой, по которой реализуется товар, и ценой приобретения товара (оптовой ценой). Эта разница образуется за счет торговых надбавок, надбавок к цене, торговых скидок и т. п. Доход классифицируется в зависимости от направлений деятельности предприятия: основная (обычная), инвестиционная и финансовая. Доход основной деятельности - это выручка от реализации продукции (выполненных работ, оказанных услуг). Доход от инвестиционной деятельности выражается в виде финансового результата от продажи внеоборотных активов, реализации ценных бумаг. Доход от финансовой деятельности - это выручка от размещения среди инвесторов облигаций и акций предприятия. Основной целью анализа доходов предприятия является поиск резервов их роста и достижения на основе этого оптимального соотношения с финансовыми результатами.

1.3 Доходы тепличных комплексов, преимущества тепличного бизнеса

Тепличный комплекс – это уникальная предпринимательская деятельность, основанная на применении специализированного оборудования, предназначенного для создания оптимальных условий для различных растений, поэтому даже в зимнее время имеется возможность выращивать разную зелень, ягоды, фрукты или овощи, пользующиеся высоким спросом, поэтому доход от работы будет высокой [31, 315с.].

Основной целью является получение дохода, для чего выполняются следующие задачи:

- создание оптимальных условий для выращивания определенных растений или культур;
- нахождение постоянных и крупных каналов сбыта;
- мониторинг конкурентов, чтобы получать определенные

конкурентные преимущества;

- создание рабочих мест для работников в процессе развития бизнеса.

Тепличный комплекс может основываться на работе исключительно в летнее время или круглый год. В первом случае приобретаются специальные летние теплицы, не оснащенные системой обогрева и искусственного освещения. Выбираются для выращивания сезонные товары, пользующиеся высоким спросом. Такой бизнес принесет неплохой доход, однако он будет сезонным, поэтому придется распределять прибыль, полученную осенью, на весь год. Круглогодичный бизнес на теплицах считается выгодным и востребованным. Он предполагает оборудование теплиц специальными системами обогрева и освещения, поэтому создаются оптимальные условия для выращивания растений даже зимой. На такую деятельность изначально придется потратить довольно много средств, однако она будет приносить высокий доход [29, 79с.].

Первоначально важно оценить состояние тепличных хозяйств в том регионе, где планируется осуществлять деятельность. Дополнительно определяется целевая аудитория, причем она полностью зависит от того, что именно будет выращиваться в теплицах.

Заранее просчитывается планируемое количество потенциальных покупателей, поскольку важно, чтобы вся выращенная продукция была продана как можно скорее. Это обусловлено коротким сроком годности продукции [34, 25с.]. Конкуренты непременно учитываются на этапе планирования открытия тепличного комплекса. Важно определить все аналогичные организации, после чего оцениваются факторы:

- какая продукция ими выращивается с помощью теплиц;
- осуществляют ли они деятельность только летом или круглый год;
- какой объем продукции реализуют они за определенный

промежуток времени;

- довольны ли покупатели предоставляемыми товарами и сервисом.

На основании этих сведений можно воспользоваться преимуществами перед конкурентами, что обеспечит привлечение многочисленных покупателей [13, 32с.]. Деятельность, основанная на выращивании разных растений в теплице, так же как и любой другой бизнес, сопровождается определенными рисками. Однако существуют и возможности, позволяющие увеличить доход, поэтому непременно оцениваются все факторы будущей работы (таблица 1.1):

Таблица 1.1 – Анализ рисков тепличного комплекса

Риски	Возможности
Сложность в продаже готовой продукции	В оптимальных тепличных условиях овощи, фрукты и зелень выращиваются быстро, поэтому в год можно получить до 4-х урожаев.
Высокая конкуренция	Бизнес отличается простотой, поэтому доступен для каждого предпринимателя.
Ограниченность рынков сбыта	Возвести и оборудовать теплицы просто и быстро.
Сезонность цен	Возможность получить государственную субсидию.
Короткий срок годности продукции	Запускается бизнес буквально за пару месяцев.
Высокие ежемесячные расходы для зимней теплицы	Не требуется покупать большую площадь земли. За счет расположения земли в отдаленности от города, ее стоимость будет низкой. Быстрая окупаемость вложений.

Залогом успешной деятельности является налаживание постоянных контактов с покупателями, причем в качестве них могут выступать не только конечные потребители, но и разные посредники, например, магазины или рынки. Для тепличного бизнеса допускается зарегистрировать ИП, для чего

подготавливается заявление, а также предоставляется в налоговые органы копия паспорта и ИНН. Если заняться предварительно составлением грамотного и точного бизнес-плана, то можно сразу получить субсидию от государства [8, 546с.].

Сам процесс открытия тепличного комплекса разделяется на этапы:

- поиск земли для осуществления деятельности;
- заключение договора аренды или покупка земли;
- выбор, покупка и установка теплиц;
- оборудование теплиц разным оборудованием и подведение коммуникаций;
- поиск работников;
- приобретение семян, саженцев, удобрений и других элементов для работы .

Рентабельность тепличного комплекса при грамотном налаживании сбыта равна примерно 20%. Однако эти показатели могут существенно отличаться, так как они зависят от выращиваемых культур и ситуации на рынке.

Таким образом, если разумно подойти к процессу открытия тепличного комплекса, то эта деятельность будет приносить высокий доход при невысоких вложениях денежных средств. Она считается интересной, перспективной и увлекательной, а также появляется все больше людей, желающих приобретать в любое время года качественные растения, выращенные в городе их проживания, поэтому ожидается увеличение спроса и прибыли.

Глава 2. Анализ источников доходов ООО «Агромир»

2.1 Организационно – экономическая характеристика деятельности организации ООО «Агромир»

Полное наименование организации: общество с ограниченной ответственностью "Агромир"

ИНН: 6321121872

ОГРН: 1036301079880

Место нахождения: 445000, обл. Самарская, г. Тольятти, ул. Ботаническая, 20

Вид деятельности: Цветоводство (код по ОКВЭД 01.19.2)

Статус организации: коммерческая, действующая

Организационно-правовая форма: Общества с ограниченной ответственностью (код 12300 по ОКОПФ)

Организация общество с ограниченной ответственностью "Агромир" зарегистрирована в едином государственном реестре юридических лиц 19 лет назад 28 мая 2003.

Средний возраст юридических лиц для вида деятельности 01.19.2 "Цветоводство" составляет 14 лет. Данная организация уже существует дольше.

Руководителем организации (лицом, имеющим право без доверенности действовать от имени юридического лица) с 14 октября 2021 г. является генеральный директор Лепешкина Светлана Николаевна (ИНН: 632406777069).

Лепешкина Светлана Николаевна также руководит ООО "КРОНА-Л".

В 2022 году среднесписочная численность работников ООО "АГРОМИР" составила 7 человек. Организационная структура организации представлена ниже на рисунке 1.2.



Рисунок 1.2. Организационная структура

Режим работы:

С понедельника по пятницу с 8:00 по 17:00 (без перерыва)

В субботу и воскресенье с 8:00 по 14:00 (без перерыва)

Поскольку основным видом деятельности компании является цветоводство, из этого можно сделать вывод, что целью деятельности является выращивание и торговля различными видами растений и прочих культур. Задачи:

- Торговля розничная цветами и другими растениями, семенами и удобрениями в специализированных магазинах;
- Торговля оптовая цветами и растениями;
- Выращивание прочих однолетних культур;
- Выращивание прочих многолетних культур;
- Выращивание рассады;
- Предоставление услуг в области растениеводства.

Состоит в реестре субъектов малого и среднего предпринимательства: с 01.08.2016 как микропредприятие.

Специальные налоговые режимы: упрощенная система налогообложения (УСН).

Таблица 2 .1- Учредитель ООО «Агромир»

Учредитель	доля	стоимость	с какой даты
Максимов Олег Григорьевич (ИНН: 632100494546)	100%	7,8 млн руб.	16.10.2012

ООО «Агромир» - организация, с хорошим именем на рынке. Трудятся в ней люди, готовые помочь клиентам и удовлетворить их потребности. И все они поистине представляют собой специалистов в сфере своей деятельности.

Выпускаемая продукция:

- 1) Однолетние растения;
- 2) Многолетники;
- 3) Овощная рассада;
- 4) Декоративные кустарники;
- 5) Плодовые деревья;
- 6) Плодово-ягодные кустарники;
- 7) Хвойники.

Прайс –лист на каждую позицию представлен в приложении.

2.2 Анализ основных технико-экономических показателей

Анализ основных технико-экономических показателей финансово хозяйственной деятельности исследуемой организации ООО «Агромир» проведен на основе бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах представленных в приложении.

Основные финансовые результаты деятельности ООО "АГРОМИР" за весь анализируемый период приведены ниже в таблице.

Таблица 2.2- Анализ основных технико-экономических показателей

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.			Абсолютное изменение		Относительное изменение, %		Темп прироста, %	
	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2021 к 2020 гг.	2022 к 2021 гг.	2021 к 2020 гг.	2022 к 2021 гг.	2021 к 2020 гг.	2022 к 2021 гг.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. Выручка	8 942	8 220	11 966	- 722	3 746	92	145,6	- 8	45,6
2. Расходы по обычным видам деятельности	9 591	6 915	6 542	- 2 676	- 373	72,1	94,6	- 27,9	- 5,4
3. Прибыль (убыток) от продаж (1-2)	-649	1 305	5 424	1 954	4 119	+ 201,07	415,63	101,07	315,63
4. Прочие доходы и расходы, кроме процентов к уплате	–	1 944	-187	1 944	- 2 131	↑	- 9,61	↑	- 109,61
5. <i>ЕВИТ (прибыль до уплаты процентов и налогов) (3+4)</i>	-649	3 249	5 237	3 898	1 988	+ 500,61	161,2	400,61	61,2
6. Проценты к уплате	339	121	44	- 218	- 77	35,7	36,36	- 64,3	- 63,64
7. Налоги на прибыль(доходы)	272	314	395	42	81	115,44	125,8	15,44	25,8
8. Чистая прибыль(убыток) (5-6-7)	-1 260	2 814	4 798	4 074	1 984	+ 223,3	170,5	123,3	70,5
9. Затраты на 1 рубль реализации (2/1)	1,07	0,84	0,54	- 0,23	- 0,3	78,5	64,3	- 21,5	- 35,7

Годовая выручка за весь анализируемый период увеличилась с 8 942тыс. руб. до 11 966 тыс. руб. (т.е. на 3 024 тыс. руб., или на 33,8%).

Прибыль от продаж за последний год составила 5 424 тыс. руб. Финансовый результат от продаж за 2022 год повысился на 6 073 тыс. руб. по сравнению с 2020 годом, или на 735,74% .

Рассмотрим динамику выручки ООО «Агромир» за 5 лет. Ниже в таблице наглядно представлено изменение выручки ООО "Агромир"с 2018-2022гг.(5лет).

Таблица 2.3- Динамика выручки ООО «Агромир»

Показатели	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год	2022 год
Выручка,тыс. руб.	8 422	10 246	8 942	8 220	11 966
Темп роста, базисный %	126,84	154,3	134,7	123,8	142,08
Темп роста, цепной %	126,84	121,66	87,3	92	145,57
Абсолютный прирост (базисный)	1 782	3 606	2 302	1 580	3 544
Абсолютный прирост (цепной)	1 782	1 824	-1 304	-722	3 746
Темп прироста (базисный)%	126,84	54.3	34.7	23,8	42
Темп прироста (цепной)%	126,84	21,66	-12,7	-8	45,57

Таким образом, исходя из динамики выручки за период с 2018-2022гг., выручка в основном снижалась, но в конце анализируемого периода она увеличилась.

Наглядно это представлено ниже на рисунке:

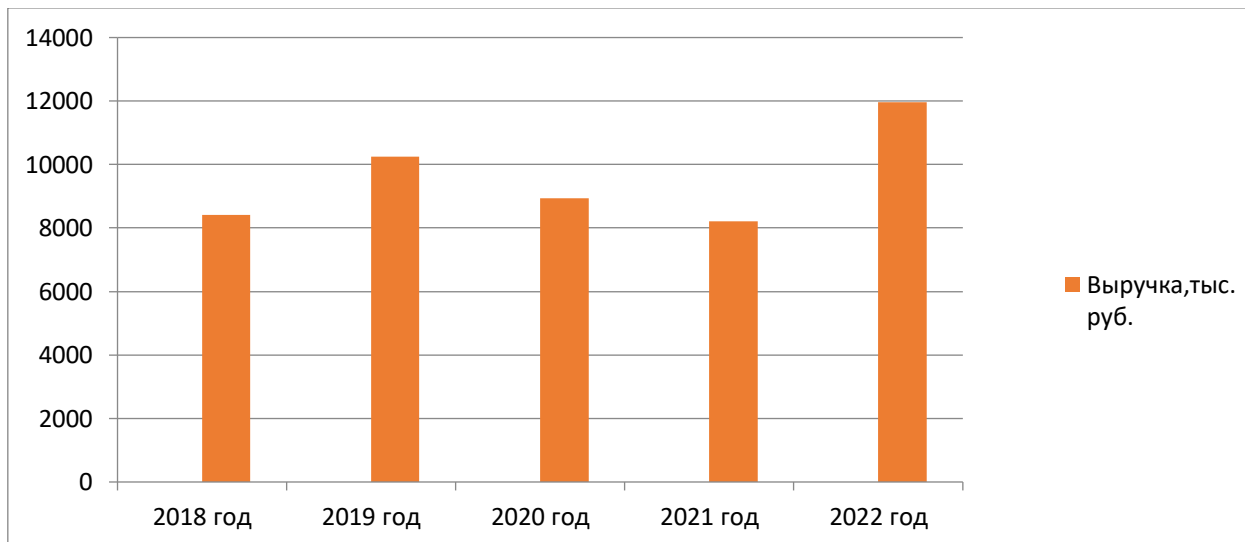


Рисунок 2.1 Динамика выручки в абсолютных показателях

Далее рассмотрим, как менялся абсолютный прирост выручки (рисунок 2.2), темп роста выручки (рисунок 2.3) и темп прироста выручки (рисунок 2.4)

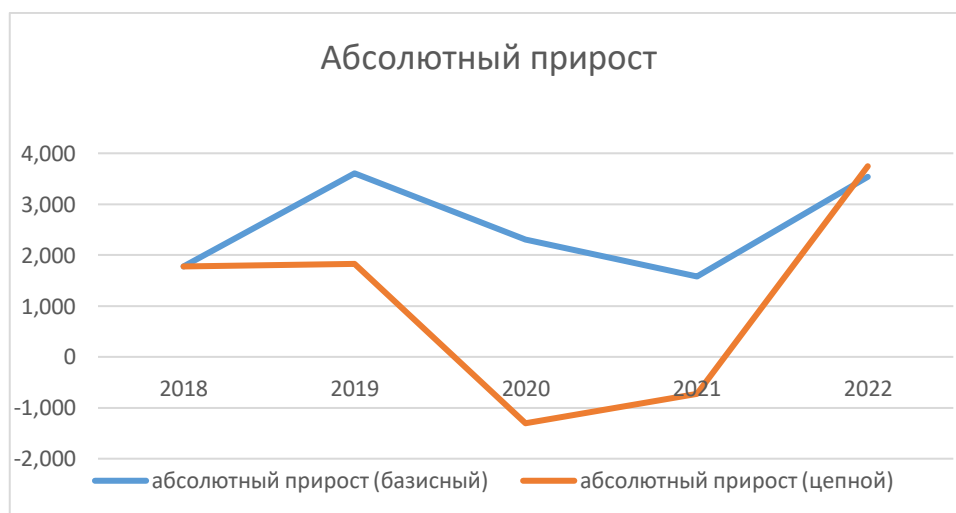


Рисунок 2.2- Абсолютный прирост выручки ООО «Агромир»

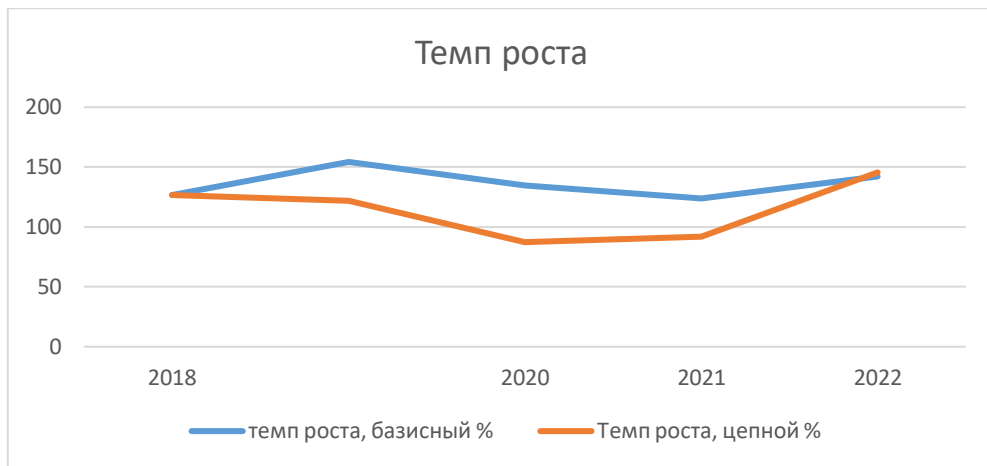


Рисунок 2.3- Темп роста выручки ООО «Агромир»

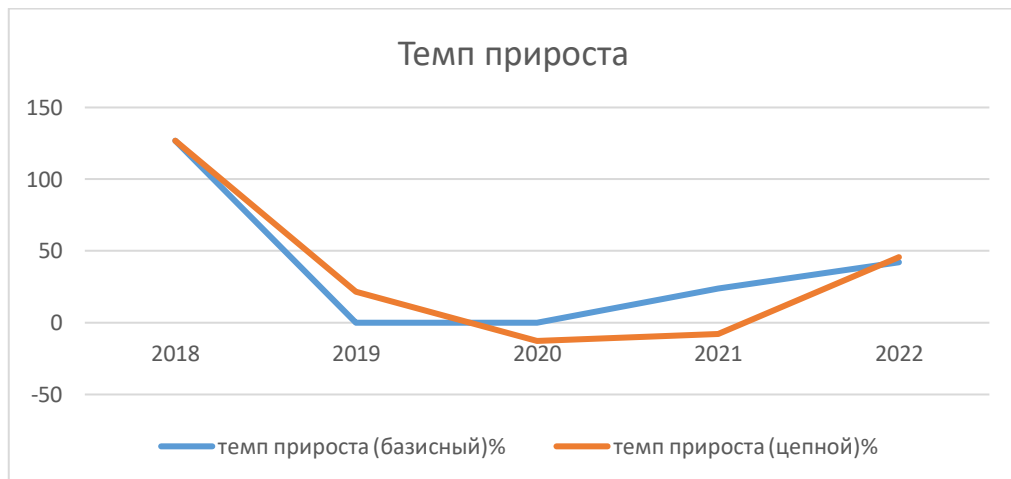


Рисунок 2.4-Темп прироста выручки ООО «Агромир»

Таким образом, после проведения анализа динамики выручки за определенный период стало понятно, что выручка значительно увеличилась.

Далее рассчитаем рентабельность (таблица 2.4), она выступает главным инструментом для оценки окупаемости, демонстрирует, как работает предприятие и функционируют его составляющие.

Таблица 2.4- Анализ рентабельности

Показатели рентабельности	Значения показателя (в %,или в копейках с рубля)			Абсолютное изменение		Относительное изменение,%		Темп прироста,%	
	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2021 к 2020 гг.	2022 к 2021 гг.	2021 к 2020 гг.	2022 к 2021 гг.	2021 к 2020 гг.	2022 к 2021 гг.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. Рентабельность продаж (величина прибыли отпродаж в каждом рубле выручки). Нормальное значение для данной отрасли: не менее 9%.	-7,3	15,9	45,32	23,2	29,42	+ 217,8	285	117,8	185
2. Рентабельность продаж по ЕВИТ (величина прибылиот продаж до уплаты процентов и налогов в каждом рубле выручки).	-7,3	39,5	43,76	46,8	4,26	+ 541,1	110,8	441,1	10,8
3. Рентабельность продаж по чистой прибыли (величина чистой прибыли в каждом рубле выручки). Нормальное значение для данной отрасли: 6% и более.	-14,1	34,2	40,09	48,3	5,89	+ 242,5	117,2	142,5	17,2
<i>Справочно:</i> Прибыль от продаж на рубль, вложенный в производство и реализацию продукции (работ, услуг)	-6,8	18,9	73,34	25,7	54,44	+ 277,9	388,04	177,9	288,04
Коэффициент покрытия процентов к уплате (ICR),коэфф. Нормальное значение: не менее 1,5.	-1,9	26,9	119	28,8	92,1	+ 1 415,7	442,4	1 315,7	342,4

Представленные в таблице показатели рентабельности 2020-2021 год имеют положительные значения как следствие прибыльной деятельности ООО "Агромир".

На рисунках ниже представлены показатели рентабельности:

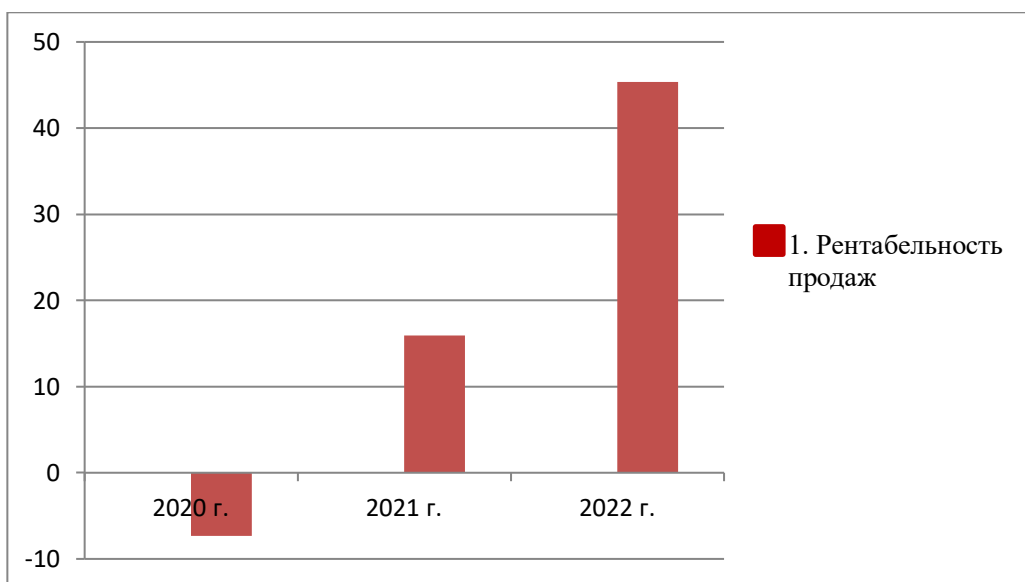


Рисунок 2.5- Динамика показателей рентабельности продаж

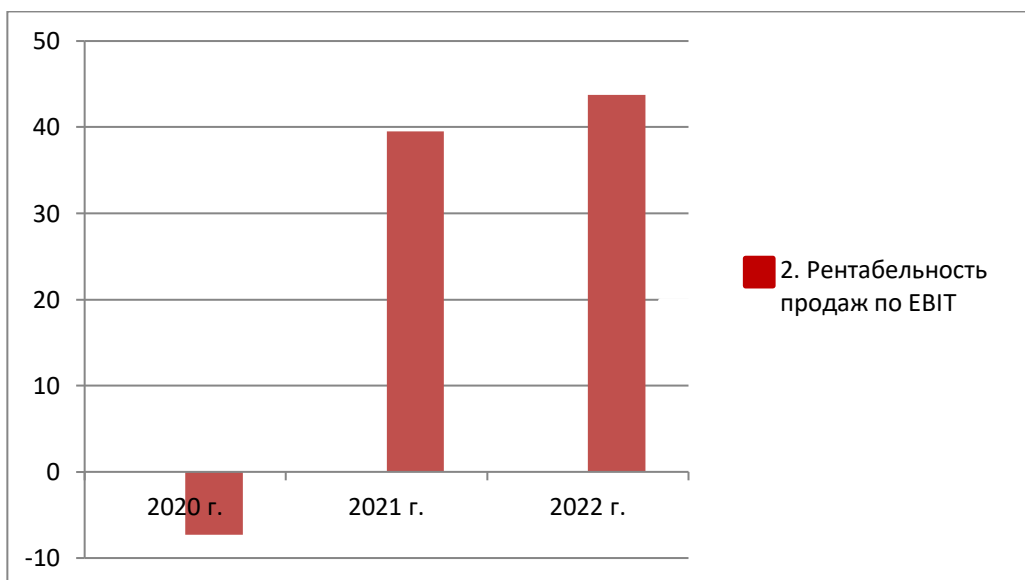


Рисунок 2.6- Динамика показателей рентабельности продаж по EBIT

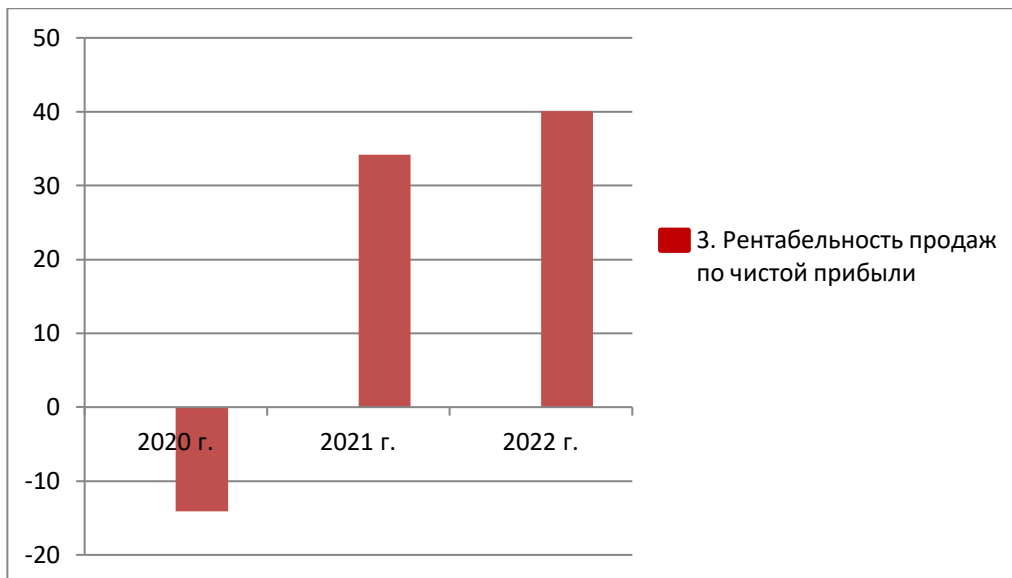


Рисунок 2.7- Динамика показателей рентабельности продаж по чистой прибыли

Рост рентабельности продаж, активов и капитала свидетельствует об оптимальной динамике финансовых результатов деятельности предприятия, о рыночной активности компании, умении осуществлять эффективную политику позиционирования, регулирования цен, относительной экономии затрат, о растущем спросе на товары (услуги, работы) компании, о повышении платежеспособности.

Рассмотрим анализ структуры имущества и источники его формирования (представлен в таблице 2.5). Анализ источников формирования имущества предприятия показывает, что данная классификация сформирована за счет того, что не всегда организация может самостоятельно обеспечивать свою деятельность.

Таблица 2.5- Структура имущества и источники его формирования

Показатель	Значение показателя в тыс. руб.			Абсолютное изменение		Относительное изменение,%		Темп прироста,%	
	Год			2021 к 2020 гг.	2022 к 2021 гг.	2021 к 2020 гг.	2022 к 2021 гг.	2021 к 2020 гг.	2022 к 2021 гг.
	31.12.2020	31.12.2021	31.12.2022						
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Актив									
Внеоборотные активы	2	-959	-	- 961	- 959	- 47 950	-	- 48 050	-
Оборотные, всего	8 702	8 932	11 536	230	2 604	102,64	129,1	2,64	29,1
в том числе: запасы	3 419	5 826	9 374	2 407	3 548	170,4	160,8	70,4	60,8
денежные средства и их эквиваленты	2 253	232	355	- 2 021	123	10,3	153	- 89,7	53
Пассив									
Собственный капитал	3 330	5 179	10 915	1 849	5 736	155,52	210,7	55,52	110,7
Долгосрочные обязательства	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Краткосрочные обязательства*, всего	5 374	2 794	622	- 2 580	- 2 172	52	22,3	- 48	- 77,7
в том числе: заемные средства	4 461	2 272	352	- 2 189	- 1 920	51	15,5	- 49	- 84,5
Валюта баланса	8 704	7 973	11 536	- 731	3 563	91,6	144,7	- 8,4	44,7

* Без доходов будущих периодов, включенных в собственный капитал.

Активы организации за анализируемый период (31.12.20–31.12.22) увеличились на 2 832 тыс. руб. (на 32,53%).

Затем рассмотрим оценку стоимости чистых активов (таблица 2.6).

Важной составляющей всего анализа основных технико-экономических показателей финансово-хозяйственной деятельности является расчет и оценка стоимости чистых активов (таблица 2.6), которые служат главным показателем эффективности предприятия. Это стоимость активов, получаемая путем вычета от рыночной стоимости компании (суммы активов) всех обязательств.

Таблица 2.6-Оценка стоимости чистых активов организации

Показатель	Значение показателя в <i>тыс. руб.</i>			Абсолютное изменение		Относительное изменение, %		Темп прироста, %	
	Год			2021 к 2020 гг.	2022 к 2021 гг.	2021 к 2020 гг.	2022 к 2021 гг.	2021 к 2020 гг.	2022 к 2021 гг.
	31.12.2020	31.12.2021	31.12.2022						
1. Чистые активы	3 330	5 179	10 915	1 849	5 736	155,52	210,7	55,52	110,7
2. Уставный капитал	–	–	–	–	–	–	–	–	–
3. Превышение чистых активов над уставным капиталом	3 330	5 179	10 915	1 849	5 736	155,52	210,7	55,52	110,7

Таким образом, имеющаяся величина чистых активов положительно характеризует финансовое положение, полностью удовлетворяя требованиям нормативных актов к величине чистых активов организации. Более того, определив текущее состояние показателя, необходимо отметить увеличение чистых активов в 227,77 раз в 2022 году по сравнению с 2020 годом.

Превышение чистых активов над уставным капиталом и в то же время их увеличение за период говорит о хорошем финансовом положении организации по данному признаку

Далее рассмотрим анализ соотношения темпов роста производительности труда и средней заработной платы.

Исходя из оборотно- сальдовой ведомости (представлен в приложении В) выяснилось, что на конец 2022 года задолженности у предприятия ООО «Агромир» отсутствуют.

Рассмотрим анализ (представлен в таблице 2.7) соотношения темпов роста производительности труда и средней заработной платы в расчете на одного работника предприятия.

Таблица 2.7- Анализ соотношения темпов роста производительности труда и средней заработной платы в расчете на одного работника предприятия

Показатель	2020 год	2021 год	2022 год	Индекс 2021 к 2020 гг.	Индекс 2022 к 2021 гг.
1. Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг, тыс. руб.	8 942	8 220	11 966	0,91	1,45
2. Фонд заработной платы работников, тыс. руб.	2 191,93	1 870,63	2 020,16	0,85	1,08
3. Среднесписочная численность работников, чел.	9	6	7	0,66	1,16
4. Выручка от реализации продукции на одного среднесписочного работника, тыс. руб.	993,5	1 370	1 709,43	1,38	1,24

5.Среднегодовая заработная плата в расчетна одного среднесписочного работника, тыс.руб.	243,5	311,77	288,6	1,18	0,92
6.Коэффициент опережения темпов роста производительности труда над темпами роста средней заработной платы (стр. 4 / стр. 5)	4,08	4,39	5,92	1,07	1,34

Определим сумму экономии (–Э) или перерасхода (+Э) фонда заработной платы в связи с изменением соотношений между темпами роста производительность и труда и его оплаты.

Сумма экономии характеризует непосредственно величину сверхпланового объема товарной продукции, которая получена за счет улучшения ее качества, а сумма потерь - соответственно снижение фактического выпуска товарной продукции по сравнению с планом в связи с ухудшением качества производимой продукции и показывает таким образом резерв увеличения объема товарной продукции. Расчет осуществляется по основной формуле нахождения экономии (–Э) или перерасхода (+Э) фонда заработной платы.

$$(2021 \text{ к } 2020 \text{ гг.}) \pm \text{Э} = \text{ФЗП} \times [(\text{I}_{\text{сз}} - \text{I}_{\text{гв}}) / \text{I}_{\text{сз}}] = 1\,870,63 \times [(1,18 - 1,38) / 1,18] = (-317,05) \text{ тыс. руб.},$$

$$(2022 \text{ к } 2021 \text{ гг.}) \pm \text{Э} = \text{ФЗП} \times [(\text{I}_{\text{сз}} - \text{I}_{\text{гв}}) / \text{I}_{\text{сз}}] = 2\,020,16 \times [(0,92 - 1,24) / 0,92] = (-702,66) \text{ тыс. руб.},$$

где $\text{I}_{\text{гв}}$ – индекс выручки от реализации продукции на одного среднесписочного работника текущего периода к базовому;

$\text{I}_{\text{сз}}$ – индекс среднегодовой заработной платы в расчете на одного среднесписочного работника текущего периода к базовому.

Следовательно, в 2022г. более высокие темпы роста производительности труда по сравнению с темпами роста оплаты труда вызвали экономию ФЗП на сумму 702,66 тыс. руб.

Превышение темпов роста выручки от реализации продукции на одного среднесписочного работника над темпами роста заработной платы имеет для организации положительные последствия: рост расходов на выплату зарплаты приводит к увеличению прибыли организации; наличие связи между ростом зарплаты и производительностью труда повышает стимулирование к труду работников.

2.3 Анализ доходов по источникам образования

Анализ доходов по источникам их образования позволяет выявить основные источники доходов и понять, как они влияют на финансовое положение организации.

Рассмотрим оборотно-сальдовую ведомость по продажам (представлена в приложении Г) и определим сезонность продаж ООО «Агромир» по месяцам за 2020-2022гг. Ниже в таблице представлен объем продаж:

Таблица 2.8- Объем продаж за 2020-2022г.

Месяц	Сумма, руб.		
	2020 год	2021 год	2022 год
Январь	22 114,00	8 690,00	5 000,00
Февраль	305 890,00	129 550,00	213 070,00
Март	375 890,00	350 596,00	346 870,00
Апрель	2 927 022,82	2 322 811,00	3 766 000,00
Май	2 927 165,01	3 624 809,00	4 099 801,00

Июнь	602 417,00	612 969,00	1 368 111,00
Июль	359 251,00	15 500,00	237 637,00
Август	336 153,00	199 195,00	294 203,00
Сентябрь	520 465,00	639 969,00	1 233 917,00
Октябрь	568 006,31	266 237,00	388 506,00
Ноябрь	9 960,00	24 360,00	12 552,00
Декабрь	7 500,00	24 998,00	-
Итого:	8 941 818,14	8 219 684,00	11 965 667,00

В первую очередь, сезонная торговля зависит от смены времен года — это главная причина возникновения сезонностей, и это связано с изменением средней температуры и климата.

Ниже на рисунке представлена сезонность продаж ООО «Агромир» за 2020-2022 год.

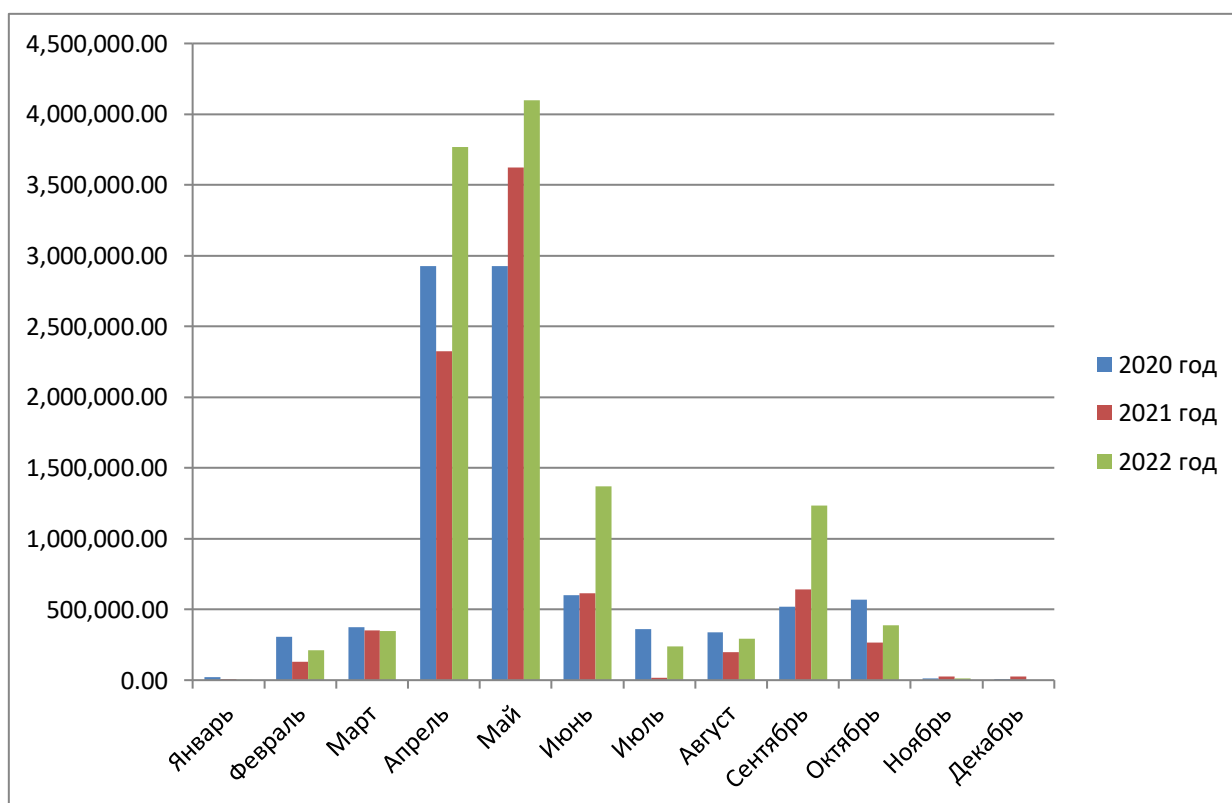


Рисунок 2.8- Сезонность продаж за 2020-2022 год.

Из рисунка видно, что максимальную выручку организация получает в мае и апреле. Поскольку основным видом деятельности компании является цветоводство. Весна – это благоприятное время, когда растениям хватает солнечной активности, а талый снег обеспечивает достаточный объем влаги.

Поэтому высаживать растения лучше весной – они хорошо приживаются, легче переносят стресс от пересадки, усиленно растут.

Максимальную выручку организация получает в праздничные дни в мае – эти выходные многие посвящают садово-огородным работам. Но и дальше пользуются спросом те сорта овощей и цветов, которые сажают в летний и осенний период.

Далее рассмотрим структуру выручки по видам растений за 2022 год (таблица 2.9)

Таблица 2.9 – Структура выручки за 2022 год

Наименование продукции	Сумма, тыс. руб.	Сумма, %
Однолетние растения	3 540	29,58
Многолетние растения	1 150	9,61
Овощная рассада	1 880	15,71
Декоративно- лиственные кусты	1 050	8,77
Декоративно- лиственные деревья	840	7,02
Плодовые деревья	1 210	10,11
Плодово- ягодные кусты	1 360	11,37
Хвойные растения	936	7,82
Итого:	11 966	100

Исходя из данных таблицы 2.9, можно сделать вывод, что однолетние растения пользуются большим спросом у покупателей, наглядно это представлено на рисунке 2.9.

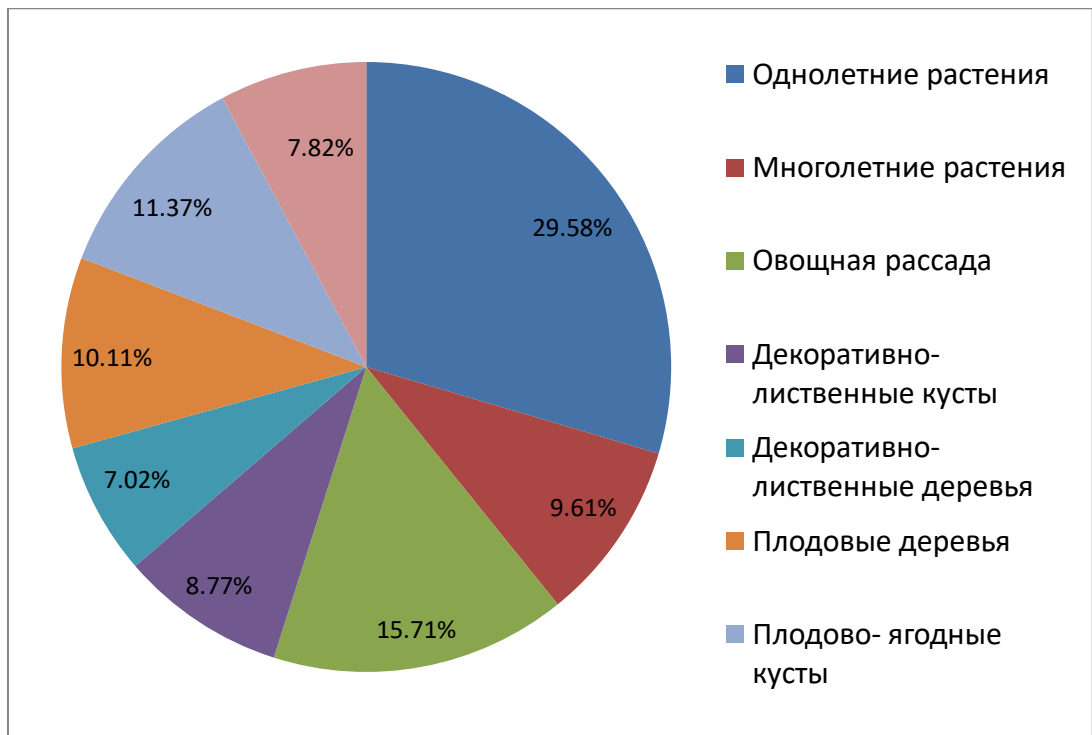


Рисунок 2.9 Структура выручки ООО «Агромир» за 2022 год

Из структуры выручки видно, что наибольшая эффективность продаж у однолетних растений, продажи однолетников занимают почти 30% в структуре выручки и по отзывам как администрации, так и покупателей - в период пика спроса, наблюдается дефицит однолетних растений. Исходя из этого предлагаемое мероприятие по открытию дополнительной круглогодичной теплицы для выращивания однолетних растений, будет актуально для увеличения доходов ООО «Агромир».

2.4 Разработка мероприятий по повышению доходов организации ООО «Агромир»

В качестве рекомендаций по повышению доходов деятельности ООО «Агромир» предлагается открыть дополнительную круглогодичную теплицу с целью увеличения продажи однолетних растений. Предложенное мероприятие позволит повысить показатели выручки, прибыли и рентабельности.

Таблица 2.10 –Сводная таблица обоснования предлагаемых мероприятий

Выявленные Проблемы	Причины	Предлагаемые мероприятия	Предполагаемый результат
В условиях хороших показателей прибыли и рентабельности не останавливаться на достигнутом и не растерять потребителей	Дефицит однолетних растений	Открытие дополнительной круглогодичной теплицы для выращивания однолетних растений	Охват большей аудитории потребителей, повышение показателей прибыли и рентабельности

Далее рассмотрим наиболее популярные виды однолетних растений.

Чтобы сеянцы точно нашли своих клиентов, стоит выбирать самые популярные среди покупателей виды однолетних растений:

1. Петуния

Пожалуй, это растение занимает первые строчки по популярности у садоводов благодаря поистине роскошному цветению. Причём выращивать рассаду петунии можно не только из семян, но и из черенков. Второй способ помогает неплохо сэкономить, ведь из одного растения можно получить множество саженцев.

2. Лобелия

Красивый и неприхотливый цветок также часто используется для озеленения. У лобелии очень мелкие семена, похожие на пыль, что позволяет вырастить много рассадного материала всего из одного пакетика.

3. Пеларгония зональная

Зональная пеларгония – яркая представительница семейства гераниевых. Цветок примечателен не только во время цветения – внимания заслуживает и декоративная листва, украшающая куст. Растение прекрасно чувствует себя в комнатных условиях, используется для украшения сада в

качестве кадочной и горшечной культуры, не требуя при этом тщательного ухода.

4. Алиссум

Этот цветок внешне похож на лобелию и в выращивании так же неприхотлив, но его выдаёт насыщенный медовый аромат. У алиссума есть много окрасок, но наиболее пахучим считается белый. Именно он и пользуется большей популярностью.

5. Виола

Анютины глазки радуют отличной всхожестью, устойчивостью к заболеваниям и уверенным ростом. Чаще всего встречаются кустовые сорта и гибриды с крупными цветками. Ампельные формы более редкие и, как правило, стоят дороже.

6. Тюльпан

Тюльпаны считаются символом весны, нежности и вдохновения. Они напоминают о том, что холодная зима заканчивается, и скоро начнутся перемены.

История тюльпанов началась на Ближнем Востоке. Тогда цветок был национальным символом и имел значение власти, силы и мудрости. Затем тюльпаны попали в Европу и стали символизировать богатство, роскошь и изобилие.

Чаще всего на рассаду выращивают однолетние цветы, поэтому на них большой спрос, наглядно это представлено на рисунке 2.9.

Исходя из этого, можно сделать вывод, что выбранные мною виды однолетних растений пользуется большим спросом у покупателей. Именно однолетние растения выращиваются сложнее чем, например, овощная рассада. Поэтому покупатели предпочитают покупать уже готовые саженцы цветов. Также однолетние растения отлично продаются на озеленение города, организации и различные предприятия очень часто заказывают популярные сорта цветов в больших количествах, таким образом, они обустривают свои территории.

Также я предлагаю выращивать виды растений, которые сажают по весне и продают в весенне-летний период времени. Далее, после продажи весенне-летних цветов, я предлагаю ООО «Агромир» засеять круглогодичную теплицу луковицами тюльпанов, поскольку именно тюльпаны сажают в осенне-зимний период времени и идут на продажу к началу весны. Именно из-за того, что тюльпаны расцветают в начале весны, их так любят дарить на 8 марта. Таким образом, круглогодичная теплица будет приносить доход круглый год.

2.5 Расчет экономической эффективности предложенного мероприятия

В качестве рекомендаций по повышению доходов деятельности ООО «Агромир» было сформулировано следующее предложение:

- Открытие дополнительной круглогодичной теплицы для выращивания однолетних растений.

Экономическая эффективность мероприятий рассчитывается без учета фактора времени по следующим общим экономическим показателям:

- экономический эффект от реализации мероприятия;
- срок окупаемости затрат на мероприятия;
- рентабельность затрат на мероприятия.

Эффективность предложенных мероприятий оценивается через предполагаемый прирост выручки.

Я предлагаю организации ООО «Агромир» построить блок для круглогодичной теплицы размером 42*6,4 м, так как на территории организации используется такой размер тепличных блоков.

Общая площадь тепличных «домиков» количеством 12 штук в 2022 году составляет: 3 225,6 м². Стоимость общей аренды земли составляет 35 000 рублей в год за 12 тепличных блоков, цена обусловлена тем что, эта земля идет для сельского хозяйства. В одной теплице высаживают 30 000 саженцев. Так как я предлагаю открыть круглогодичную теплицу и высаживать

однолетние растения два раза в разное время года, то количество саженцев выращенных за год составит 60 000. Исходя из этого, произведем расчет примерного поступления денежных средств (таблица 2.11)

Таблица 2.11-Прогнозы поступления денежных средств за счет открытия дополнительной круглогодичной теплицы для выращивания однолетних растений.

Виды растений	Стоимость за 1 шт., руб.	Количество единиц проданных за год, шт.	Доход за год руб.
1. Петуния	34	15 000	510 000
2. Лобелия	35	3 000	105 000
3. Пеларгония зональная	250	6 000	1 500 000
4. Алиссум	35	3 000	105 000
5. Виола	45	3 000	135 000
6. Тюльпаны	90	30 000	2 700 000
Итого:	-	60 000	5 055 000

Так как тепличный «домик» нам предстоит построить, рассчитаем единовременные расходы (таблица 2.12). Подробные цены на каждую статью затрат представлены в приложении Д.

Таблица 2.12-Единовременные расходы

Статья затрат	Количество	Цена за ед. в руб	Стоимость, руб.
Поликарбонат	S= 268,8 м ²	175 руб./ м ²	47 040
Заливка ленточного фундамента под каркас теплицы 42*6,4 м	96,8	1 258 м ³	121 774,4
Бетон	96,8	2 200 м ³	212 960
Теплица павильон AGRUS 42х6,4 каркас	1	480 000	480 000
Теплогенератор Ballu-Biemmedue FARM 235M (230V-1-50/60 Hz)	1	584 890	584 890
Работа по установке оборудования (оплата труда слесаря с начислениями) 1 месяц	1	40 000	40 000
Лампа Led grow light 90w	12	580	6 960
Итого:	–		1 493 624,4

Далее рассчитаем детализацию расходов на закупку семян (таблица 2.13), подробно цены на каждый вид растений представлены в приложении Д.

Таблица 2.13- Детализация расходов на закупку семян

Виды растений	Количество, шт. в год	Цена за ед. в руб.	Стоимость, руб в год.
1 Петуния мультифлора Джоконда Вайт	4 000	4,5	18 000
2. Петуния мультифлора Джоконда Блю	4 000	4,5	18 000
3. Петуния мультифлора Джоконда Ред	4 000	4,5	18 000
4. Петуния мультифлора Мираж Блю	1 000	0,84	840
5. Петуния мультифлора Джоконда Парпл энд Вайт	1 000	4,5	4 500
6. Петуния мультифлора Ламбада Блю Стар	1 000	0,9	900
7. Лобелия ампельная Регата Блю Скай	1 500	1,3	1 950
8. Лобелия ампельная Регата Вайт	1 500	1,3	1 950
9. Пеларгония зональная Апаче Вайт	3 000	12,5	37 500
10. Пеларгония зональная Апаче Пинк Биколор	3 000	12,5	37 500
11. Алиссум Вондерленд Вайт	1 500	0,18	270
12. Алиссум Вондерленд Блю	1 500	0,18	270
13. Виола круноцветковая Карма Копперфилд	1 000	2,75	2 750

14. Виола круноцветковая Карма Дип Оранж	1 000	2,1	2 100
15. Виола круноцветковая Карма Строберри Крем	1 000	2,75	2 750
16. Луковицы тюльпанов EPIC (RED CHIF)	15 000	15	225 000
17. Луковицы тюльпанов ANTARCTICA	5 000	16,5	82 500
18. Луковицы тюльпанов ARGOS	5 000	17	85 000
19. Луковицы тюльпанов STRONG GOLD	5 000	15	75 000
Итого:	60 000	-	614 780

Так же для дальнейшей продажи однолетних растений потребуются горшки для рассады цветов и удобрение. Для петуний, лобелии, алиссума, виолы и тюльпанов, требуются горшки объемом 0,2 литра [15]. Пеларгония зональная, пересаживается в горшки объемом 0,52 литра [16]. Рассчитаем расходы связанные с закупкой горшков для растений в год (таблица 2.14). Подробно цены на горшки для растений и удобрение представлены в приложении Д.

Таблица 2.14- Детализация расходов на закупку горшков и удобрений для растений в год.

Статья затрат	Количество, шт. в год	Цена ед. руб.	Стоимость, руб.
Горшки для рассады 0,2 л.	54 000	5,22	281 880
Горшки для рассады 0,52 л.	6 000	7,74	46 440

Удобрение- «Фертика Кристалон для Садовых цветов» расход раствора 1-1,5 литра на 10 м ²	12	357	4 284
Итого:	60 000	-	332 604

В месяц круглогодичная теплица потребляет 660 240 Вт, это расходы на теплогенератор и освещение лампами, сюда входит электроэнергия потребляемая лампами для освещения теплицы и электроэнергия потребляемая теплогенератором Ballu-Biemmedue FARM. Для полива ежемесячно требуется 1916 куб. метров воды. Рассчитаем детализацию ежемесячных расходов (таблица 2.15), подробно тарифы на электроэнергию и воду представлены в приложении Д.

Таблица 2.15- Детализация ежемесячных расходов.

Статья затрат	Количество	Цена ед. руб.	Стоимость, руб
Рабочие, оплата труда с начислениями ,чел.	3	40 000	120 000
Электричество, кВт	660,24	9,2	6 074,21
Вода, куб. метр.	1916	22,12	42 382
Аренда территории	S= 268,8 м ²	10,85	2 916
Итого:	-	-	171 372,2

Рассчитаем расходы за год :

$$1\,493\,624,4 + 614\,780 + 332\,604 + (171\,372,2 * 12) = 4\,497\,474,4 \text{ рублей}$$

Всего: 4 497 474,4 рублей

Исходя из этого, прибыль от открытия дополнительной круглогодичной теплицы для выращивания однолетних растений за год составит:

$$5\,055\,000 - 4\,497\,474,4 = 557\,525,2 \text{ рублей}$$

Ниже в таблице показаны исходные данные для расчета эффективности мероприятия.

Таблица 2.16- Исходные данные для расчета показателей экономической эффективности мероприятия

№	Показатель	Единица измерения	Буквенное обозначение	Числовое значение
1.	Объем реализации до внедрения мероприятия	тыс. руб.	O_{p1}	11 966
2.	Объем реализации после внедрения мероприятия	тыс. руб.	$O_{p2} = O_{p1} + \Delta B$	17 021
3.	Прирост выручки за счет реализации мероприятия	тыс. руб.	ΔB	5 055
4.	Затраты связанные с проведением мероприятия	тыс. руб.	Z	4 497,47

Рассчитаем экономический эффект от реализации мероприятия:

$$\text{Эф} = 5\,055 - 4\,497,47 = 557,52 \text{ тыс. руб.}$$

Далее рассчитаем срок окупаемости мероприятия.

Ток = $4\,497,47 : 5\,055 = 0,9$ года или 11 мес. Данным расчетом подтверждается окупаемость мероприятия за 11 месяцев от начала его реализации.

Сведем рассчитанные показатели экономической эффективности проектируемых мероприятий в таблицу.

Таблица 2.17- Сводная таблица показателей экономической эффективности мероприятия

Мероприятия	Затраты, тыс.руб.	Дополнительная выручка, тыс.руб.	Годовой эффект, тыс.руб.	Срок окупаемости мероприятия, мес.
Открытие дополнительной круглогодичной теплицы для выращивания однолетних растений	4 497,47	5 055	557,52	11

Таким образом, расчет экономической эффективности предложенного мероприятия показал, что затраты на его реализацию окупаются в течение первого года реализации. В дополнение к этому реализация данного мероприятия позволит предприятию увеличить объемы продаж однолетних растений в условиях конкуренции в городе Тольятти.

Рассчитаем прогнозные значения основных технико-экономических показателей хозяйственной деятельности ООО «Агромир» до и после внедрения мероприятия, как результат улучшения деятельности организации (таблица 2.18)

Таблица 2.18- Основные технико-экономические показатели проекта до и после внедрения мероприятия.

Показатели	До внедрения мероприятия	После внедрения мероприятий	Абсолютные изменения, тыс. руб.	Относит. изменения (темпы прироста), %
Выручка тыс. руб.	11 966	17 021	5 055	42,2
Полная себестоимость продаж тыс. руб.	6 542	11 039,47	4 497,47	68,7
Прибыль (убыток) от продаж тыс. руб.	5 424	5 981,52	557,52	10,28
Рентабельность продаж, %	45,32%	35,1%	-	-
Затраты на 1 рубль реализации	0,54	0,65	0,11	20,4
Среднесписочная численность работников, чел.	7	10	3	42,8
Выручка от реализации продукции на одного среднесписочного работника, тыс. руб.	1 709,43	1 702,1	-	-

Произошло улучшение основных показателей деятельности предприятия: увеличилась выручка на 5 055 тыс. руб., также увеличилась прибыль от продаж на 557,52 тыс. руб. Также рентабельность продаж снизилась, это связано с большими единовременными затратами, но в будущем периоде рентабельность продаж увеличится так как затраты на реализацию мероприятия полностью покрывает чистая прибыль организации. Наблюдается повышение экономической эффективности деятельности.

Реализация данного мероприятия позволит ООО «Агромир» улучшить показатели финансовых результатов деятельности организации.

Таким образом, после проведения анализа источников доходов ООО «Агромир» выяснилось, что годовая выручка за весь анализируемый период увеличилась с 8 942 тыс. руб. до 11 966 тыс. руб. (т.е. на 3 024 тыс. руб., или на 33,8%).

В течение всего рассматриваемого периода выручка в основном увеличивалась.

Прибыль (убыток) от продаж за последний год составила 5 424 тыс. руб. Финансовый результат от продаж в течение анализируемого периода (31.12.20–31.12.22) повысился на 6 073 тыс. руб., или на 735,74%.

Активы организации за анализируемый период (31.12.20–31.12.22) увеличились на 2 832 тыс. руб. (на 32,53%).

Имеющаяся величина чистых активов положительно характеризует финансовое положение, полностью удовлетворяя требованиям нормативных актов к величине чистых активов организации. Более того, определив текущее состояние показателя, необходимо отметить увеличение чистых активов в течение анализируемого периода.

Превышение чистых активов над уставным капиталом и в то же время их увеличение за период говорит о хорошем финансовом положении организации по данному признаку.

Глава 3. Разработка практических заданий и раздаточного материала для углубления знаний по предмету «Экономика» для учащихся 10 классов

3.1 Теоретические аспекты изучения темы «Доходы» в школьном курсе экономики

Приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 12 августа 2022 г. № 732 внесены изменения в федеральный государственный образовательный стандарт среднего общего образования, утвержденный приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 17 мая 2012 г. №413. Осуществление образовательной программы среднего общего образования в соответствии с обновленным ФГОС СОО начнется в 10 классах с 1 сентября 2023 года [5].

Реализация обновленного ФГОС СОО будет исполняться посредством федеральной образовательной программы среднего общего образования, утвержденной приказом Министерства просвещения Российской Федерации №1014 от 23 ноября 2022 года [3].

Внесение изменений в ФГОС СОО продиктовано необходимостью создания единого образовательного пространства на территории всей страны и соблюдения принципа преемственности с ФГОС начального общего и основного общего образования. Уточненные формулировки позволят привести в соответствие образовательным программам содержание учебников и контрольно-измерительных материалов, используемых при проведении государственной итоговой аттестации.

Максимально допустимая аудиторная нагрузка обучающихся за два учебных года среднего общего образования, прописанная в обновленных ФГОС СОО, не может быть более 2516 академических часов (на 74 часа меньше по сравнению с предыдущей редакцией ФГОС СОО), что

соответствует СанПиН, позволяет предупредить переутомление и сохранить оптимальный уровень работоспособности обучающихся.

В соответствии с обновленным ФГОС СОО учебный план должен содержать не менее 13 учебных предметов (русский язык, литература, иностранный язык, математика, информатика, история, география, обществознание, физика, химия, биология, физическая культура и основы безопасности жизнедеятельности) и предусматривать изучение не менее 2 учебных предметов на углубленном уровне в соответствии с выбранным профилем обучения.

В целях обеспечения индивидуальных потребностей, обучающихся учебные предметы «Второй иностранный язык», «Родной язык», «Родная литература» могут быть включены в учебный план в случае поступления соответствующих заявлений от обучающихся, родителей (законных представителей) несовершеннолетних обучающихся при наличии в образовательной организации необходимых условий.

В связи с тем, что такие предметы как «Право», «Экономика», «Естествознание», «Россия в мире», «Экология» изучались по выбору обучающихся, образовательные результаты, формируемые содержанием указанных учебных предметов, не являлись предметом оценки в рамках государственной итоговой аттестации и иных оценочных процедур. Освоение обучающимися образовательных программ по названным учебным предметам не проверялось. В соответствии с вносимыми изменениями эта работа будет систематизирована, содержание обозначенных в ФГОС СОО учебных предметов будет проверяться в рамках оценочных процедур.

Таким образом, в обновленном ФГОС СОО сохранены объем и содержание всех учебных предметов предыдущей редакции ФГОС СОО. Более того, в рамках части, формируемой участниками образовательных отношений, образовательная организация вправе включить в учебные планы дополнительные учебные предметы, курсы по выбору обучающихся в

соответствии со спецификой профиля и возможностями общеобразовательной организации.

Хочется отметить, что содержание таких предметов как «Право» и «Экономика» будет интегрировано с 1 сентября 2023 года в предмет «Обществознание» базового и углубленного уровня. В связи с этим, проведенный мною анализ учебников на производственной (стажерской) практики с 6.02.2023 по 6.03.2023 по предмету «Экономика», отражает ситуацию ФГОС СОО вступившего в силу с 01.09.2022 г.

В настоящее время знания в экономической сфере являются неотъемлемой частью общего образования. Изучение экономики создает условия для формирования экономической культуры и экономического мышления учащихся. Изучение экономики в старшей школе направлено на достижение следующих задач:

- развитие гражданского образования, экономического образа мышления;

- потребности в получении экономических знаний и интереса к изучению экономических дисциплин;

- способности к личному самоопределению и самореализации;

- воспитание ответственности за экономические решения;

- уважения к труду и предпринимательской деятельности;

- освоение системы знаний об экономической деятельности и об экономике России для последующего изучения социально-экономических и гуманитарных дисциплин в учреждениях системы среднего и высшего профессионального образования или для самообразования;

- овладение умениями получать и критически осмысливать экономическую информацию, анализировать, систематизировать полученные данные;

- подходить к событиям общественной и политической жизни с экономической точки зрения;

-освоение способов познавательной, коммуникативной, практической деятельности, необходимых для участия в экономической жизни общества и государства;

-формирование опыта применения полученных знаний и умений для решения типичных экономических задач;

- освоения экономических знаний для будущей работы в качестве наемного работника и эффективной самореализации в экономической сфере[4].

При разработке практических заданий и раздаточного материала на тему: «Доходы» для углубления знаний по предмету «Экономика» для учащихся 10 классов, необходимо было проанализировать учебники по экономике 10-11 классов, базового и углубленного уровня, в соответствии с действующим ФГОС вступившего в силу с 01.09.2022 г., рассмотреть тему «Доходы» и какое значение ей уделяется в учебнике.

Учебник по экономике (базовый уровень) 10 класс (Г.Э. Королева, Т.В. Бурмистрова) [27]. Учебник знакомит обучающихся с экономикой и экономической наукой, экономическими системами, рынком труда и его особенностями, фирмой и семейной экономикой. Далее рассмотрим рабочую программу (таблица 3.1).

Таблица 3.1- Рабочая программа по экономике (базовый уровень) 10 класс (Г.Э. Королева, Т.В. Бурмистрова).

№ п/п	Тема урока	Количество часов
	<i>Экономика и экономическая наука</i>	-
1	Что изучает экономическая наука	3 ч.
2	Экономические блага	2 ч.
3	Производственные возможности	2 ч.
	<i>Экономические системы</i>	-
4	Экономические системы	2 ч.
	<i>Рынок</i>	
5	Анализ рыночной ситуации	2 ч.
6	Рынок	2 ч.

7	Конкуренция и ее виды	2 ч.
8	Олигополия	2 ч.
9	Монополия и монополия	2 ч.
	Фирма	-
10	Акционерное общество	2 ч.
11	Выручка. Прибыль	3 ч.
12	Экономика фирмы	2 ч.
13	Бизнес-план предприятия	3 ч.
	Рынок труда и его особенности	-
14	Заработная плата	2 ч.
	Семейная экономика	-
15	Семейный бюджет	2 ч.
16	Сбережения. Страхование	2 ч.
	Итого	35ч.

Как мы можем увидеть из таблицы 3.1 тема «Доходы», рассматривается в разделе «Фирма» в теме «Экономика фирмы». Данной теме уделяется 2 часа в рабочей программе.

Учебник содержит вводный курс основ и знаний по микро- и макроэкономике для учащихся общеобразовательных школ, в которых изучение предмета осуществляется на протяжении одного учебного года.

Впервые в учебнике предусмотрены два уровня знаний: основной — для всех учащихся и продвинутый — для учащихся, проявляющих повышенный интерес к экономике и способных освоить сложные экономические понятия. В учебник включены- словарь основных экономических понятий и постраничный алфавитный указатель терминов, облегчающие работу с книгой

Далее проанализируем учебник по экономике для 10- 11 классов под редакцией доктора экономических наук, профессора С. И. Иванова.

Рассмотрим раздел учебника для 10 класса. Учебник знакомит обучающихся с такими темами как, экономика - наука и практика, экономическая система государства, деньги, спрос, предложение и рыночное равновесие, эластичность спроса и предложения, поведение потребителя, фирма, производство и издержки, предпринимательство, рынки факторов

производства, конкуренция и рыночные структуры. В таблице 3.2 представлена рабочая программа по данному учебнику.

Таблица 3.2- Рабочая программа по экономике для 10 класса под редакцией доктора экономических наук, профессора С. И. Иванова.

№ п/п	Тема урока	Количество часов
1	Экономика - наука и практика.	4 ч.
2	Экономическая система государства.	3 ч.
3	Деньги	3 ч.
4	Спрос, предложение и рыночное равновесие.	4 ч.
5	Эластичность спроса и предложения.	4 ч.
6	Поведение потребителя	3 ч.
7	Фирма. Производство и издержки	4 ч.
8	Предпринимательство	3 ч.
9	Рынки факторов производства	3 ч.
10	Конкуренция и рыночные структуры	4 ч.
	Итого	35ч.

В данном учебнике тема «Доходы», рассматривается в параграфе «Фирма. Производство и издержки». Учебник знакомит старшеклассников с основами рыночной экономики. Изучение экономики по этому учебнику обеспечивает формирование у учащихся базового уровня экономической грамотности, культуры экономического мышления и способности к самообразованию и самопознанию. Полученные знания позволят обучаемым составить целостное представление о сути экономических явлений и их взаимосвязи. Учебник доработан с учетом нового образовательного стандарта по экономике

Также проанализируем учебник по экономике для 10 класса автора Хасбулатов Р.И.(углубленный курс) , на который суммарно отводится 68 часов [47]. Учебник доработанный в соответствии с требованиями нового

Федерального государственного образовательного стандарта учебный курс экономики содержит сведения по всем основным вопросам экономической теории и рассчитан на изучение в 10 и 11 классах на базовом и углублённом уровнях. Методический аппарат учебника включает разнообразные вопросы и задания, которые помогут школьникам усвоить основные понятия и научиться разбираться в конкретных экономических ситуациях.

В таблице 3.3 представлена рабочая программа по данному учебнику.

Таблица 3.3 – Рабочая программа по экономике для 10 по учебнику автора Хасбулатов Р.И.

№ п/п	Тема урока	Количество часов
1	Экономика – наука и практика	5 ч.
2	Экономическая система государства	5 ч.
3	Спрос	4 ч.
4	Предложение	5 ч.
5	Цена и стоимость. Альтернативная стоимость	4 ч.
6	Конкуренция. Типы рынков	4 ч.
7	Доходы	2 ч.
8	Расходы, сбережения. Заработная плата	7 ч.
9	Банки и банковская система	5 ч.
10	Деньги и финансы	5 ч.
11	Фондовая биржа	4 ч.
12	Страхование	2 ч.
13	Рынок труда. Безработица. Профсоюзы	5 ч.
14	Фирма – главное звено рыночной экономики	6 ч.
15	Итоговое повторение	4 ч.
	Итого	68 ч.

Изучение экономики в старшей школе на профильном уровне направлено на достижение следующих целей:

-развитие гражданского образования, экономического образа мышления;

- потребности в получении экономических знаний и интереса к изучению экономических дисциплин;

- способности к личному самоопределению и самореализации; воспитание ответственности за экономические решения;

- уважения к труду и предпринимательской деятельности;

- освоение системы знаний об экономической деятельности фирм и государства, об экономике России для последующего изучения экономических дисциплин в учреждениях системы среднего и высшего профессионального образования или для самообразования;

- овладение умениями получать и критически осмысливать экономическую информацию, анализировать, систематизировать полученные данные;

-подходить к событиям общественной и политической жизни с экономической точки зрения;

- освоение способов познавательной, коммуникативной, практической деятельности, необходимых для участия в экономической жизни общества и государства;

- выносить аргументированные суждения по экономическим вопросам с применением элементов научного анализа;

- формирование опыта применения полученных знаний и умений для решения типичных экономических задач;

- освоения экономических знаний для будущей работы в качестве наемного работника и эффективной самореализации в экономической сфере.

Отметим, что все рассмотренные учебники полностью соответствуют Федеральному государственному образовательному стандарту основного и среднего общего образования и имеют весь необходимый минимум теоретических концепций, профессиональных терминов и практических заданий, для более полного понимания и закрепления учебного материала.

Красочность, логически выстроенная структура учебного материала, выделение основных понятий, рассмотрение разных точек зрения изучаемой темы, представлены разнообразные иллюстрации, таблицы, схемы, графики, диаграммы. Методический аппарат к каждому параграфу содержит различные фрагменты из документов, а также вопросы и практические задания разного уровня сложности.

Таким образом, проанализировав учебники по экономике, входящие в федеральный перечень учебников в соответствии с требованиями ФГОС, мы пришли к выводу, что рассмотрение темы «Доходы» является актуальной и важной для учащихся 10 классов.

Кроме того, понимание принципов и законов доходов организации важно в целом для понимания основ современной рыночной экономики.

В дирекции Российского движения школьников (РДШ) объяснили, что сейчас многие учащиеся хотят зарабатывать, быть финансово обеспеченными. У многих детей есть увлечения, которые вполне могли бы приносить им доход, но не хватает необходимых знаний [19, 75с.] В РДШ считают, что азы финансовой грамотности можно осваивать уже с восьми лет: узнавать, как откладывать и как разумно тратить деньги, а затем — как их преумножать. А в средней и старшей школе можно начинать изучать основы доходов организации. Отсюда следует, что раздаточный материал на тему «Доходы» с целью углубления знаний учащихся, будет очень актуален для преподавания экономики в 10 классе.

3.2 Преимущества раздаточного материала

При обучении школьников используют различные средства - учебники, тетради на печатной основе, а также различный раздаточный материал.

Раздаточный материал - это специальные карточки, содержащие основные сведения по той или иной теме, задания и упражнения. Зачастую карточки применяют для того, чтобы разнообразить урок, сделать его более

насыщенным.

Использовать раздаточный материал можно как в начальных классах, так и в старшем звене. С помощью раздаточного материала можно:

1. Давать одновременно несколько разнообразных заданий. Отметим, что при этом более сильные ученики получают карточки со сложными заданиями, более слабые соответственно работают с простыми.
2. Более эффективно проводить индивидуальную работу с учениками.
3. Сэкономить время на уроке, повысив плотность занятия.
4. Оценить работу каждого ученика во время урока.
5. Минимизировать работу учителя и учеников с доской. Организовать работу в парах или малых группах.

Кроме того, имея под рукой заранее подготовленные карточки, педагог никогда не будет переживать о том, что в конце урока осталось слишком много свободного времени. Если ученики выполнили запланированную работу раньше, можно дать им раздаточный материал. Класс будет занят выполнением заданий с карточек до конца урока.

Раздаточный материал – одно из средств обучения. С его помощью можно разнообразить урок, сделать его более насыщенным, занять более сильных учеников или даже потратить с пользой оставшееся до звонка время.

Изучение данной темы - «Доходы», поможет внести вклад в достижение результатов:

Личностные:

- экономического мышления при организации своей деятельности;
- самооценки готовности к предпринимательской деятельности, к рациональному ведению домашнего хозяйства;
- индивидуально-личностных позиций обучающихся;
- самооценки умственных и физических способностей при трудовой деятельности в различных сферах с позиции социализации и стратификации;
- основ саморазвития и самовоспитания в соответствии с общечеловеческими ценностями и идеалами гражданского общества;

— готовность и способность к самостоятельной, творческой и ответственной деятельности.

Предметные:

- формирование системы знаний об экономической сфере в жизни общества, как в пространстве, в котором осуществляется экономическая деятельность индивидов, семей, отдельных предприятий и государства;
- понимание сущности экономических институтов, их роли в социально-экономическом развитии общества;
- понимание значения этических норм и нравственных ценностей в экономической деятельности отдельных людей и общества;
- формирование уважительного отношения к чужой собственности;
- формирование экономического мышления: умение принимать рациональные решения в условиях относительной ограниченности доступных ресурсов, оценивание и принятие ответственности за их возможные последствия для себя, своего окружения и общества в целом;
- овладение навыками поиска актуальной экономической информации в различных источниках, включая Интернет;
- формирование умений различать факты, аргументы и оценочные суждения;
- анализировать, преобразовывать и использовать экономическую информацию для решения практических задач в учебной деятельности и реальной жизни;
- овладение методами учебно-исследовательской и проектной деятельности: умение разрабатывать и реализовывать проекты экономической и междисциплинарной направленности на основе базовых экономических знаний и ценностных ориентиров;
- умение применять, полученные знания для эффективного исполнения основных социально-экономических ролей (потребителя, производителя, покупателя, продавца, заёмщика, акционера, наёмного работника, работодателя, налогоплательщика);

- способность к личностному самоопределению и самореализации в экономической деятельности, в том числе в области предпринимательства;
- формирование знаний об особенностях современного рынка труда, владение этикой трудовых отношений;
- понимание места и роли России в современной мировой экономике; умение ориентироваться в текущих экономических событиях в России и в мире [6, 135с.].

Метапредметные:

Регулятивные

- самостоятельно обнаруживать и формулировать учебную проблему, оценивать варианты решения проблемы с точки зрения эффективности и личных критериев выбора, принимать окончательное решение и нести за него ответственность;
- оценивание своей познавательно-трудовой деятельности с точки зрения нравственных, правовых норм, эстетических ценностей по принятым в обществе и коллективе требованиям и принципам
- способность и готовность к самостоятельному поиску методов решения практических задач, применению различных методов познания;
- умение самостоятельно оценивать и принимать решения, определяющие стратегию поведения, с учётом гражданских и нравственных ценностей
- выдвигать версии решения проблемы, осознавать конечный результат, выбирать из предложенных и искать самостоятельно средства достижения цели;
- работая по плану, сверять свои действия с целью и, при необходимости, исправлять ошибки самостоятельно;

Познавательные

- искать актуальную экономическую информацию в различных источниках, включая Интернет;

- умение решать задачи, раскрывающие типичные экономические ситуации (вычислять на условных примерах);
- формирование и развитие посредством экономического знания познавательных интересов, интеллектуальных и творческих способностей;
- строить логичное рассуждение, включающее установление причинно-следственных связей;
- уметь определять возможные источники необходимых сведений, производить поиск информации, анализировать и оценивать её достоверность;
- анализировать проблемную ситуацию в сфере экономики и формулировать экономическую проблему;
- составлять тезисы, различные виды планов, преобразовывать информацию из одного вида в другой;

Коммуникативные

- практическое освоение умений, составляющих основу коммуникативной компетентности: действовать с учетом позиции другого и уметь согласовывать свои действия;
- устанавливать и поддерживать необходимые контакты с другими людьми;
- удовлетворительно владеть нормами и техникой общения;
- определять цели коммуникации, оценивать цели коммуникации, оценивать ситуацию, учитывать намерения и способы коммуникации партнера, выбирать адекватные стратегии коммуникации;
- умение продуктивно общаться и взаимодействовать в процессе совместной деятельности, учитывать позиции других участников деятельности, эффективно разрешать конфликты;
- сравнение разных точек зрения перед принятием решения и осуществлением выбора;

- аргументирование своей точки зрения, отстаивание в споре своей позиции невраждебной для оппонентов образом;
- адекватное использование речевых средств для решения различных коммуникативных задач;
- овладение устной и письменной речью;
- построение монологических контекстных высказываний;
- самостоятельно организовывать учебное взаимодействие в группе (определять общие цели, распределять роли договариваться друг с другом и т.д.);
- исполнять основные социально-экономические роли: потребителя, покупателя, заемщика, наемного работника, налогоплательщика [9, 638с.].

3.3 Раздаточный материал для 10 класса по теме «Доходы» с целью углубления знаний учащихся

Раздаточный материал на тему:

Доходы организации в современных условиях на примере тепличного комплекса ООО «Агромир» в г. Тольятти

1. Доходы тепличных комплексов


Тепличный комплекс – это уникальная предпринимательская деятельность, основанная на применении специализированного оборудования, предназначенного для создания оптимальных условий для различных растений, поэтому даже в зимнее время имеется возможность выращивать разную зелень, ягоды, фрукты или овощи, пользующиеся высоким спросом, поэтому доход от работы будет высокой.



Основной целью является получение дохода, для чего выполняются следующие задачи:

- создание оптимальных условий для выращивания определенных растений или культур;
- нахождение постоянных и крупных каналов сбыта;
- мониторинг конкурентов, чтобы получать определенные конкурентные преимущества;
- создание рабочих мест для работников в процессе развития бизнеса.

Рассчитаем экономическую эффективность мероприятия по увеличению доходов на примере тепличного комплекса ООО «Агромир»:

 **Агромир** - это тепличный комплекс по выращиванию и продаже растений, находится в г. Тольятти.

В качестве рекомендаций по повышению доходов деятельности ООО «Агромир» было сформулировано следующее предложение:

- Открытие дополнительной круглогодичной теплицы для выращивания растений.

В организации на данный момент есть 12 тепличных «домиков» (рисунок 1), один домик имеет размер 42*6,4м., проведем анализ доходов организации и рассчитаем все необходимые нам затраты на открытие

дополнительного «домика».



Рисунок 1 – Теплица по выращиванию растений

В 2022 году выручка организации составила 11 966 тыс. руб.

Для того чтобы выяснить какие растения пользуются наибольшим спросом для дальнейшей продажи, рассчитайте процентную долю каждого вида растений с помощью структуры выручки в таблице 1.



Таблица 1- Структура выручки ООО «Агромир»

Наименование продукции	Сумма, тыс. руб.	Сумма, %
Однолетние растения	3 540	
Многолетние растения	1 150	
Овощная рассада	1 880	
Декоративно- лиственные кусты	1 050	
Декоративно- лиственные деревья	840	
Плодовые деревья	1 210	
Плодово- ягодные кусты	1 360	
Хвойные растения	936	
Итого:	11 966	

Итак, теперь вы выяснили, какие растения пользуются наибольшим спросом. Далее рассчитайте экономическую эффективность предложенного мероприятия.

2. Расчет экономической эффективности предложенного мероприятия

Для начала рассчитайте прогнозы поступления денежных средств за счет открытия дополнительной круглогодичной теплицы.

В одном тепличном домике размером 42*6,4 м., выращивают 30 000 саженцев. Заполняя таблицу 2, выбирайте те виды растений, которые пользуются наибольшим спросом исходя из анализа структуры выручки (таблица 1).

Для определения стоимости за 1 шт., воспользуйтесь прайс-листом организации на сайте (<https://www.агромир63.рф/>).

Таблица 2 - Прогнозы поступления денежных средств за счет открытия дополнительной круглогодичной теплицы

Виды растений	Стоимость за 1 шт., руб.	Количество единиц проданных за год, шт.	Доход за год руб.
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			
Итого:		30 000	

Далее рассчитайте затраты, связанные с открытием дополнительной круглогодичной теплицы.



Таблица 3-Единовременные расходы

Статья затрат	Количество	Цена за ед. в руб	Стоимость, руб.
Поликарбонат	S= 268,8 м ²	175 руб./ м ²	
Заливка ленточного фундамента под каркас теплицы 42*6,4 м	96,8 м	1 258 м ³	
Бетон	96,8 м	2 200	
Теплица павильон AGRUS 42x6,4 каркас	1	480 000	
Теплогенератор Ballu-Biemmedue FARM 235M (230V-1-50/60 Hz)	1	584 890	
Работа по установке оборудования (оплата труда слесаря с начислениями) 1 месяц	1	40 000	
Лампа Led grow light 90w	12	580	
Итого:	–		

Далее рассчитайте детализацию расходов на закупку семян, все цены представлены на сайте – (<https://tolyatti.regmarkets.ru>)

Таблица 4- Детализация расходов на закупку семян

Виды растений	Количество, шт. в год	Цена за ед. в руб.	Стоимость, руб в год.
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			
Итого:	30 000		

В месяц круглогодичная теплица потребляет 660 240 Вт, это расходы на теплогенератор и освещение лампами, сюда входит электроэнергия потребляемая лампами для освещения теплицы и электроэнергия потребляемая теплогенератором Ballu-Biemmedue FARM. Для полива ежемесячно требуется 1916 куб. метров воды. Рассчитайте детализацию ежемесячных расходов (таблица 5), подробно тарифы на электроэнергию и воду представлены на сайтах (вода- <https://my-gkh.ru>, электроэнергия - <https://time2save.ru>)

Таблица 5- Детализация ежемесячных расходов.

Статья затрат	Количество	Цена ед. руб.	Стоимость, руб
Рабочие, оплата труда с начислениями ,чел.	3	40 000	
Электроэнергия, кВт	660,24	9,2	
Вода, куб. метр.	1916	22,12	
Аренда территории	S= 268,8 м ²	10,85	
Итого:	-	-	

В таблице 6, рассчитайте детализацию расходов на закупку горшков и удобрений для растений.

Таблица 6- Детализация расходов на закупку горшков для растений в год.

Статья затрат	Количество, шт. в год	Цена ед. руб.	Стоимость, руб.
Горшки для рассады	30 000	5,22	
Удобрение- «Фертика Кристалон для Садовых цветов» расход раствора 1-1,5 литра на 10 м ²	12	357	
Итого:			

Рассчитайте расходы за год :

Таблица 3+ Таблица 4+Таблица 6 (Таблица 5 * 12 месяцев)



Ответ:

Исходя из этого, прибыль от открытия дополнительной круглогодичной теплицы для выращивания растений за год составит:

Прогнозируемая выручка – Расходы

Ответ:

Сведем все полученные расчеты в таблицу 7.

Таблица 7- Исходные данные для расчета показателей экономической эффективности мероприятия

№	Показатель	Единица измерения	Буквенное обозначение	Числовое значение
1.	Объем реализации до внедрения мероприятия	тыс. руб.	O_{p1}	
2.	Объем реализации после внедрения мероприятия	тыс. руб.	$O_{p2} = O_{p1} + \Delta B$	
3.	Прирост выручки за счет реализации мероприятия	тыс. руб.	ΔB	
4.	Затраты связанные с проведением мероприятия	тыс. руб.	Z	

Рассчитайте экономический эффект от реализации мероприятия:

$Эф = \text{доход} - \text{расходы}$

Далее рассчитайте срок окупаемости мероприятия.

$$\text{Ток} = (\text{расходы} : \text{доход}) * 12 \text{ месяцев}$$

Насколько мероприятие по открытию дополнительной круглогодичной теплицы в ООО «Агромир» эффективно для увеличения доходов организации, сформулируйте вывод:

Эффектность преподавания экономики, как и любого другого предмета в школе, зависит от многих фактов, одним из которых является наглядность. С помощью специальных средств она позволяет формировать и развивать образное, абстрактное, визуальное, пространственное мышление учащихся, что облегчает им задачу восприятия, понимания, осмысления и усвоения порой не простого учебного материала.

Таким образом, раздаточный материал способствует углублению знаний учащихся 10 класса по теме «Доходы» по предмету экономика. Также ученики научатся рассчитывать экономическую эффективность от внедрения мероприятия с целью увеличения доходов организации на примере ООО «Агромир», что способствует качеству усвоения и понимания материала.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В организациях, доход от реализации товаров представляет собой разницу между розничной ценой, по которой реализуется товар, и ценой приобретения товара (оптовой ценой). Эта разница образуется за счет торговых надбавок, надбавок к цене, торговых скидок и т. п.

Доход классифицируется в зависимости от направлений деятельности предприятия: основная (обычная), инвестиционная и финансовая.

Доход основной деятельности - это выручка от реализации продукции (выполненных работ, оказанных услуг).

Доход от инвестиционной деятельности выражается в виде финансового результата от продажи внеоборотных активов, реализации ценных бумаг.

Доход от финансовой деятельности - это выручка от размещения среди инвесторов облигаций и акций предприятия.

Основной целью анализа доходов предприятия является поиск резервов их роста и достижения на основе этого оптимального соотношения с финансовыми результатами. По результатам проведенного анализа деятельности ООО «Агромир» можно сделать следующие выводы.

После проведения анализа источников доходов ООО «Агромир» выяснилось, что годовая выручка за весь анализируемый период увеличилась с 8 942 тыс. руб. до 11 966 тыс. руб. (т.е. на 3 024 тыс. руб., или на 33,8%). В течение всего рассматриваемого периода выручка в основном увеличивалась.

Прибыль от продаж за последний год составила 5 424 тыс. руб. Финансовый результат от продаж в течение анализируемого периода (31.12.20–31.12.22) повысился на 6 073 тыс. руб., или на 735,74%.

Активы организации за анализируемый период (31.12.20–31.12.22) увеличились на 2 832 тыс. руб. (на 32,53%). Имеющаяся величина чистых активов положительно характеризует финансовое положение, полностью удовлетворяя требованиям нормативных актов к величине чистых активов

организации. Более того, определив текущее состояние показателя, необходимо отметить увеличение чистых активов в течение анализируемого периода. Превышение чистых активов над уставным капиталом и в то же время их увеличение за период говорит о хорошем финансовом положении организации по данному признаку.

С целью повышения доходов ООО «Агромир» от осуществления основного вида деятельности в ходе написания выпускной квалификационной работы было сформировано мероприятие по увеличению доходов организации за счет открытия дополнительной круглогодичной теплицы для выращивания однолетних растений. Произошло улучшение основных показателей деятельности предприятия: увеличилась выручка на 5 055 тыс. руб., также увеличилась прибыль от продаж на 557,52 тыс. руб. Также рентабельность продаж снизилась, это связано с большими единовременными затратами, но в будущем периоде рентабельность продаж увеличится так как затраты на реализацию мероприятия полностью покроет чистая прибыль организации. Наблюдается повышение экономической эффективности деятельности. Реализация данного мероприятия позволит ООО «Агромир» улучшить показатели финансовых результатов деятельности организации.

Эффектность преподавания экономики, как и любого другого предмета в школе, зависит от многих фактов, одним из которых является наглядность. С помощью специальных средств она позволяет формировать и развивать образное, абстрактное, визуальное, пространственное мышление учащихся, что облегчает им задачу восприятия, понимания, осмысления и усвоения порой не простого учебного материала. Таким образом, раздаточный материал способствует углублению знаний учащихся 10 класса по теме «Доходы» по предмету экономика. Также ученики научатся рассчитывать экономическую эффективность от внедрения мероприятия с целью увеличения доходов организации на примере ООО «Агромир», что способствует качеству усвоения и понимания материала.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Министерство Просвещения РФ: сайт. – URL: <https://edu.gov.ru/> – (дата обращения: 01.05.2022).
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 29.09.2019, с изм. от 31.10.2021) (с изм. и доп., вступ. в силу с 29.10.2019) // КонсультантПлюс: справочно- правовая система [Официальный сайт]. URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 25.05.2023). – Текст: электронный.
3. Письмо Минздравсоцразвития РФ от 14.03.2007 № 427-15-07 «Об определении критериев проведения анализа финансового состояния 111 организаций» // СПС «Консультант плюс»: сайт. – URL: <https://login.consultant.ru/link/?req=doc&base=EXP&n=390182&demo=1>. – (дата обращения: 1.05.2023). – Текст: электронный.
4. Распоряжение Правительства РФ от 25.09.2017 г. № 2039-р. Об утверждении Стратегии повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017-2023 гг
5. Федеральный государственный образовательный стандарт основного общего образования (утв. приказом Министерства образования и науки РФ от 17 декабря 2010 г. N 1897). – URL: <https://fgos.ru/fgos/fgos-ooo/> – (дата обращения: 13.05.2022).
6. Быков А. Экономический рост и развитие: учебник /А. Быков, 2022.- 135с.
7. Буров М. Региональная экономика и управление территориальным развитием: Учебные издания для магистров / М. Буров , 2021.- 264с.
8. Бодров, В.А. Психология профессиональной пригодности: Современное образование (Когито-Центр) / В.А. Бодров, 2022.- 546с.
9. Бланк, И. А. Финансовая стратегия предприятия / И. А. Бланк. – Киев: Ника-Центр Эльга, 2018. – 638 с.

10. Бетонные работы. Прайс-лист в городе Тольятти - расценки, цены, прейскурант: [Электронный ресурс]. - URL: <https://все-расценки.рф/city/tolyatti> (Дата обращения: 20.05.23)
11. Глухов В. В. Экономика и менеджмент в инфокоммуникациях: Учебное пособие. Стандарт третьего поколения / В. В. Глухов, Е. Балашова.- Санкт Петербург : Изд-во "Издательский дом " 2021,- 167с.
12. Громов, В.В. Развитие малого и среднего предпринимательства в России в контексте реализации национального проекта: Научные доклады: экономика/В.В. Громов, А. Красносельских, А. Потапова, В. А. Барина, 2021.- 49с.
13. Грищенко, О. В. Анализ финансового состояния организации // Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: сайт. – URL: <http://www.cfin.ru/finanalysis/grisheko/index.shtml>. – (дата обращения: 1.05.2023). – Текст: электронный.
14. Гребенюк, Л.Н. Анализ финансовой отчетности (логические схемы и алгоритмы расчетов): краткий курс лекций. /к.э.н., доц., зав. кафедрой «Бухгалтерского учета, анализа и аудита» ФГОБУ ВПО Финансового университета при Правительстве РФ ЗФЭИ в г.Омске /. – Омск, 2016. – 32 с.
15. Горшки для рассады 100 шт. горшок 0,2 л интернет-магазине Wildberries <https://www.wildberries.ru/>
16. Горшок для рассады 100 шт, 0,52 л : [Электронный ресурс]. - URL: <https://www.ozon.ru>. (Дата обращения: 20.05.23)
17. Золотарева, Г.И. Бюджетная система Российской Федерации / Г.И. Золотарева, Н.И. Смородинова. - Москва: КноРус, 2018. - 136 с.
18. Иванов, С.И. Экономика 10 класс: Учебник / С.И. Иванов,- URL: https://as-school3.kmr.eduru.ru/media/2019/09/09/1264135092/ivanov-si-red-osnovy-ekonomicheskoy-teorii-kniga-2_737794504da_compressed.pdf. – (дата обращения: 1.05.23).- Текст: электронный.
19. Курзенев В.А. Экономический рост / В.А Курзенев, В.Д. Матвеев.- Санкт Петербург : Изд-во "Издательский дом " , 2017.-75с.

20. Кнобель А. Образование и экономический рост: научные доклады/ А. Кнобель, С. Синельников-Мурылёв, Т. Клячко, А. Божечкова, А. Лощенкова, И. Любимов ,2019.- 45с.
21. Калинина И. Бухгалтерская экспертиза: Высшее образование (Феникс) / И. Калинина, М. Сафонова, О. Швырева,2022.- 63с.
22. Керимов В. Бухгалтерский финансовый учет: Учебные издания для бакалавров / В. Керимов: Издательство Дашков и К, 2021.-359с.
23. Котлер Ф. Основы маркетинга: Краткий курс / Ф. Котлер , 2022.-245с.
24. Керимов В. Бухгалтерский управленческий учет: Учебные издания для бакалавров / В. Керимов, 2020. - 60 с.
25. Купить луковицы тюльпанов из Голландии: [Электронный ресурс]. - URL: <https://ruscvet.ru>. (Дата обращения: 20.05.23)
26. Купить профессиональные и весовые семена овощей и цветов оптом - Интернет-магазин для профи «СЕМЕНА ТУТ» : [Электронный ресурс]. - URL: <https://optom.semena-tut.ru>. (Дата обращения: 20.05.23)
27. Королева, Г.Э. Экономика 10 класс: Учебник / Г.Э. Королев,- URL: <https://ukipis.ru/upload/iblock/61f/Экономика%2010-11%20класс%20Г.Э.%20Королёва%20Т.В.%20Бурмистрова.pdf>. – (дата обращения: 1.05.23).- Текст: электронный.
28. Логинова, Е. Мерчандайзинг / Е. Логинова, А.С. Якорева, М.С. Клочкова, 2017.- 126с.
29. Липчиу Н.В. Корпоративные финансы: Учебное пособие / Н.В. Липчиу, А.В. Захарян, А.А. Юрченко2016.- 79с.
30. Наши цены на бетон в Тольятти : [Электронный ресурс]. - URL: <https://tolyatti.markibetona.ru>. (Дата обращения: 20.05.23)
31. Полякова С.И. Бухгалтерский учет: Учебники экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова / С.И. Полякова, Е.В. Старовойтова, О.В. Соловьева Учебное пособие ,2016.- 315с.
32. Памбухчиянц О. Организация и правовое обеспечение бизнеса в России / О. Памбухчиянц, Л. Дашков, В. Памбухчиянц, 2020.- 86с.

33. Пачоли Л. Трактат о счетах и записях: Антология мысли / Л. Пачоли, Э.Г. Вальденберг, 2022.- 36с.
34. Поленова С.Н. Бухгалтерский учет и отчетность: Учебники и пособия для вузов / С.Н. Поленова ,2021.- 25с.
35. Райкова Е.Ю. Теоретические основы товароведения и экспертизы: Учебник для бакалавров / Е.Ю. Райкова ,2021.- 148с.
36. Романова, Л.Е. Экономический анализ / Л.Е. Романова, Л.В Давыдова , Г.В. Коршунова. – СПб.: Питер, 2016. –293с.
37. Слепаков С. Бюджетная эффективность курортно-рекреационного комплекса как фактор обеспечения конкурентоспособности экономики региона: Современная конкуренция. Научные статьи/ С. Слепаков, В. Катренко , 2022.- 6с.
38. Сиражудин Н. Экономика: Учебное пособие / Н .Сиражудин, Н. Диана , 2022.-178с.
39. Теняков И. Современный экономический рост: источники, факторы, качество / И. Теняков, 2021.- 112с.
40. Трунин П.В. Определение разрыва выпуска для российской экономики: Научные доклады: экономика / П. В. Трунин, А. В. Зубарев, Н. В. Вашелюк, 2018.- 74с.
41. Теплова Т. Эффективный финансовый директор: Учебное пособие для бакалавриата и магистратур / Т. Теплова , 2018.- 274с.
42. Торхова, А.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / А. Н. Торхова, Е. Н. Золотарева. – Самара: Издво «Самарский университет», 2015. – 32 с.;
43. Тарифы на коммунальные услуги в Тольятти на 2023 г. : [Электронный ресурс]. - URL: <https://my-gkh.ru>. (Дата обращения: 20.05.23)
44. Тарифы на электроэнергию для малых предприятий и ИП в 2023 : [Электронный ресурс]. - URL:<https://time2save.ru>. (Дата обращения: 20.05.23)
45. Теплогенератор BALLU Viemmedue FARM 235M (230V-1-50/60 Hz) без горелки и адаптера [НС-1111860] - Органайзер: [Электронный ресурс]. -

URL: <https://organizer-tools.ru>. (Дата обращения: 20.05.23)

46. Ускова Т. Экономический рост: сущность, факторы, пути ускорения: учебное пособие / Т. Ускова ,2019.- 68с.

47. Хасбулатов , Р.И. Экономика 10 класс: Учебник / Р.И. Хасбулатов,- URL:<https://file.11klasov.net/19546-jekonomika-10-klass-hasbulatov-ri.html>. – (дата обращения: 1.05.23).- Текст: электронный.

48. Хортунцев, Ю. Современное технологическое образование : сборник статей / Ю. Хортунцев, 2018.- 15-18с.

49. Чеглакова С.Г. Финансовый анализ: Бакалавр и магистр. Академический курс / С.Г. Светлана, 2022.- 115с.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение А

Прайс- лист ООО «Агромир» с 16 марта 2023 г.

ООО "АгроМир" г. Тольятти, ул. Ботаническая, 20. лит. 24А. тел.8(8482) 75-90-44; 78-29-04, 52-99-11
e-mail: agromir.63@yandex.ru www.agromir63.pф

ПРАЙС-ЛИСТ с 16 марта 2023 г.

Однолетние растения

№ п/п	Наименование товара	Ед.изм.	Цена, руб.
1	Агератум	шт / руб	35
2	Алиссум	шт / руб	35
3	Антиринум	шт / руб	35
4	Бакопа	шт / руб	70
5	Бальзамин Уоллера	шт / руб	100
6	Бегония вечноцветущая	шт / руб	70
7	Вербена	шт / руб	35
8	Вербена ампел., махровая	шт / руб	150
9	Виола	шт / руб	45
10	Гацания	шт / руб	50
11	Гвоздика	шт / руб	34
12	Гелихризум	шт / руб	100
13	Дихондра зеленая	шт / руб	100
14	Дихондра серебристая	шт / руб	150
15	Каллы (в горшке)	шт / руб	200
16	Канны	шт / руб	100
17	Катарантус	шт / руб	35
18	Колеус	шт / руб	35
19	Колеус гибридный	шт / руб	70
20	Лобелия	шт / руб	35
21	Лобелия ампельная	шт / руб	35
22	Оксалис (кислица)	шт / руб	100
23	Остеосперум	шт / руб	70
24	Пеларгония зональная	шт / руб	250
25	Пеларгония королевская	шт / руб	250
26	Пеларгония плющелистная (ампельная)	шт / руб	250
27	Петуния	шт / руб	34
28	Петуния ампельная	шт / руб	70
29	Петуния гибридная, петхоа	шт / руб	150
30	Петуния калибрахоа	шт / руб	150
31	Петуния махровая	шт / руб	60
32	Петуния софистика	шт / руб	70
33	Портулак	шт / руб	35
34	Сальвия	шт / руб	34
35	Тагетес	шт / руб	34
36	Торения	шт / руб	35

37	Фуксия	шт / руб	150
38	Фьюзейблс - смесь ампел	шт / руб	70
39	Хлорофитум	шт / руб	100
40	Цинерария в горшках	шт / руб	30
41	Циния	шт / руб	35
42	Циперус (сыть)	шт / руб	
43	Эпомея	шт / руб	120
44	Эустома	шт / руб	150
45	КАШПО Алиссум	шт / руб	350
46	КАШПО Гелихризум	шт / руб	250
47	КАШПО Георгины	шт / руб	350
48	КАШПО Каллы	шт / руб	500
49	КАШПО Канны	шт / руб	400
50	КАШПО Колеус	шт / руб	400
51	КАШПО Однолетники (бакопа, алиссум, дихондра)	шт / руб	350
52	КАШПО Пеларгония (герань) (+ в ведре 10л)	шт / руб	500
53	КАШПО Петуния mix 3 шт.	шт / руб	400
54	КАШПО Фуксия (+ в горшке 3,0 л)	шт / руб	350

Многолетние растения

№	Наименование товара	Ед.изм.	Цена
1	Аквилегия	шт / руб	200
2	Арабис	шт / руб	100
3	Астильба	шт / руб	500
4	Астра альпийская	шт / руб	100
5	Астра кустарниковая / новобельгийская	шт / руб	350
6	Аюга	шт / руб	120
7	Бадан	шт / руб	200
8	Барвинок	шт / руб	100
9	Брунера	шт / руб	-
10	Будлея	шт / руб	250
11	Вероника	шт / руб	100
12	Гайлардия	шт / руб	100
13	Гвоздика травянка	шт / руб	100
14	Гейхера	шт / руб	550
15	Дельфиниум	шт / руб	100
16	Дицентра гибридная	шт / руб	400
17	Императа	шт / руб	300
18	Ирис сортовой	шт / руб	350
19	Канна миниатюрная (выс. 35 см)	шт / руб	100
20	Клематис	шт / руб	400 / 600
21	Клубника	шт / руб	90
22	Колокольчик	шт / руб	250
23	Колосняк (элимус песчаный)	шт / руб	150
24	Кореопсис	шт / руб	100
25	Кочедыжник японский (папоротник)	шт / руб	500
26	Купена	шт / руб	200
27	Лаванда	шт / руб	100

28	Лиатрис	шт / руб	100
29	Лилейник сортовой	шт / руб	350
30	Мазус	шт / руб	100
31	Мак	шт / руб	100
32	Молодило	шт / руб	100
33	Монарда	шт / руб	300
34	Папоротник (страусник)	шт / руб	150
35	Пасконник	шт / руб	350
36	Перовския	шт / руб	250
37	Пион	шт / руб	800
38	Пион древовидный	шт / руб	900
39	Платикадон	шт / руб	100
40	Примула тіх	шт / руб	150
41	Пряные травы многолетние (тимьян, мелисса, душица)	шт / руб	100
42	Роджерсия	шт / руб	500
43	Роза в горшках	шт / руб	500
44	Ромашка (нивянник)	шт / руб	100
45	Седум (очиток)	шт / руб	100
46	Флокс метельчатый	шт / руб	150
47	Флокс шиловидный	шт / руб	100
48	Хоста гибридная (Биг Мама, Джураcсик Парк)	шт / руб	400
49	Хоста микс	шт / руб	250
50	Хризантема в ассортименте	шт / руб	100
51	Хризантема в горшке 10 л	шт / руб	350
52	Шалфей	шт / руб	100
53	Эхинацея	шт / руб	100
54	Юкка	шт / руб	500

Овощная рассада

№ п/п	Наименование товара	Ед.изм.	Цена
1	Арбузы	шт / руб	40
2	Баклажаны	шт / руб	40
3	Дыни	шт / руб	40
4	Кабачки	шт / руб	40
5	Капуста	шт / руб	24
6	Огурцы	шт / руб	40
7	Перец	шт / руб	40
8	Пряные травы (розмарин, базилик)	шт / руб	40
9	Розмарин	шт / руб	120
10	Томаты	шт / руб	24
11	Тыква	шт / руб	40

Декоративно-лиственные кусты

№	Наименование товара	Ед.изм.	Цена
1	Азалия (Рододендрон)	шт/руб	900
2	Актинидия	шт/руб	600
3	Барбарис	шт/руб	700

4	Берёза низкорослая - карликовая	шт/руб	600
5	Бересклет	шт/руб	600
6	Боярышник	шт/руб	600
7	Будлея	шт/руб	600
8	Бузина чёрная	шт/руб	800
9	Вейгела	шт/руб	600
10	Виноград девичий	шт/руб	300
11	Вишня войлочная	шт/руб	800
12	Гибискус сирийский	шт/руб	600
13	Гортензия Самарская Лидия	шт/руб	3000
14	Гортензия (черенок)	шт/руб	700
15	Гортензия	шт/руб	1500
16	Дейция	шт/руб	600
17	Дёрен	шт/руб	600
18	Жасмин (Чубушник)	шт/руб	600
19	Жимолость каприфоль	шт/руб	600
20	Ива стелющаяся	шт/руб	нет
21	Калина	шт/руб	800
22	Калина Бульдонеж	шт/руб	800
23	Калина гордовина	шт/руб	800
24	Кизильник	шт/руб	500
25	Падуб	шт/руб	600
26	Кизильник горизонтальн.	шт/руб	600
27	Лапчатка	шт/руб	600
28	Лещина (фундук)	шт/руб	1200
29	Магнолия	шт/руб	800
30	Магония падуболистная	шт/руб	600
31	Миндаль	шт/руб	1000
32	Пузыреплодник	шт/руб	600
33	Роза ругоза	шт/руб	500
34	Рябина черноплодная	шт/руб	600
35	Самшит	шт/руб	500
36	Сирень Венгерская	шт/руб	600
37	Сирень Мейера	шт/руб	600
38	Сирень обыкновенная	шт/руб	800
39	Снежнаягодник	шт/руб	500
40	Спирея в ассортименте	шт/руб	600
41	Стефанандра	шт/руб	500
42	Тамарикс	шт/руб	600
43	Форзиция	шт/руб	500
44	Шиповник	шт/руб	500

Прайс на декоративно-лиственные деревья

№	Наименование товара	Ед.изм.	Цена
1	Бархат амурский	шт/руб	800
2	Берёза	шт/руб	1000
3	Берёза повислая	шт/руб	800
4	Дуб	шт/руб	800
5	Ива золотистоволосистая	шт/руб	800
6	Ива козья	шт/руб	800

7	Ива ломкая шаровидная	шт/руб	800
8	Ива Матсуда	шт/руб	600
9	Ива плакучая	шт/руб	800
10	Ива пурпурная Нана	шт/руб	800
11	Ива Свердловская извилистая	шт/руб	800
12	Ива цельнолистная ХакуроНишики	шт/руб	800
13	Ива шаровидная Маяк	шт/руб	800
14	Катальпа	шт/руб	1000
15	Каштан	шт/руб	800
16	Клён Гиннала	шт/руб	1000
17	Клён остролистный	шт/руб	1000
18	Липа	шт/руб	1000
19	Орех Маньчжурский	шт/руб	1000
20	Рябина	шт/руб	1000
21	Рябина гранатная	шт/руб	1000
22	Сакура	шт/руб	1000
23	Тополь пирамидальный	шт/руб	600
24	Шелковица	шт/руб	600
25	Яблоня декоративная	шт/руб	800
26	Ясень	шт/руб	1000

Плодовые деревья

№	Наименование товара	Ед.изм.	Цена
1	Абрикос корнесоб.	шт/руб	600
2	Абрикос привитой	шт/руб	900
3	Алыча	шт/руб	900
4	Вишни	шт/руб	900
5	Вишня войлочная	шт/руб	900
6	Вишня Восторг	шт/руб	1500
7	Груша	шт/руб	900
8	Груша Декора	шт/руб	1500
9	ДЮК	шт/руб	900
10	Нектарин Рубис	шт/руб	1500
11	Персик (Зол.триумф, Краснолиственный, Донской)	шт/руб	1500
12	Слива	шт/руб	900
13	Слива (Голливуд, Блю Свит, Бербанк гигант)	шт/руб	1500
14	Черешня	шт/руб	900
15	Шарафуга	шт/руб	2000
16	Шелковица	шт/руб	800
17	Яблоня	шт/руб	900
18	Яблоня Беркутовская (3-х летка)	шт/руб	1500

Плодово-ягодные кусты

№	Наименование товара	Ед.изм.	Цена
1	Айва	шт/руб	600
2	Виноград	шт/руб	200/400
3	Голубика	шт/руб	600
4	Ежевика	шт/руб	500
5	Жимолость	шт/руб	600

6	Йошта	шт/руб	600
7	Ирга	шт/руб	500
8	Крыжовник	шт/руб	600
9	Малина	шт/руб	550
10	Облепиха	шт/руб	600
11	Смородина	шт/руб	450

Хвойные растения				
№	Наименование товара	Ед.изм.	Цена	Сорт
1	Горохоплодник	шт/руб	900	Филифера Нана
2	Ель	шт/руб	1000	Глаука Кайбаб
3	Ель	шт/руб	1200	Супер Блю Седлинг, Роял Блю, колючая Глаука, UNTHECKX
4	Ель	шт/руб	1500	Глаука Мисти Блю, Сан он Скай
5	Ель	шт/руб	2500	колючая голубая, Глаука, Глаука Декабрь, Глаука Перфекта
6	Ель	шт/руб	2500	сербская, колючая, обыкновенная
7	Ель	шт/руб	4000	двухцветная, СуперБлю Седлинг
8	Ель	шт/руб	3000	сизая канадская
9	Кедр гималайский	шт/руб	-	
10	Кипарисовик горохоплодный	шт/руб	600	Скварозза Сульфуря
11	Кипарисовик горохоплодный	шт/руб	1200	Филифера Нана
12	Лиственница	шт/руб	800	
13	Можжевельник в ассорт.	шт/руб	1200	Хиберника
14	Можжевельник в ассорт.	шт/руб	2000	Андорра Компакт, Лаймглоу, Блю Стар
15	Можжевельник в ассорт., 0,4 м	шт/руб	700	казацкий, Арнольд, Блю Чип, стелющийся казацкий, казацкий Вариегата, Стрикта, Тамарисцифолия, Грин Карпет, Хиберника, Мас, Блю Пасифик
16	Можжевельник в ассорт., 0,4 м	шт/руб	900	Пфицериана, Минт Джулеп, Блю Альп, казацкий
17	Можжевельник в ассорт., 0,5 м	шт/руб	1100	Спотти Спредер, скальный Блю Арроу, Репанда, Пфицериана Ауреа, Голд Кост, Грин Карпет, Мордиган Голд
18	Можжевельник скальный	шт/руб	950/1100	Блю Арроу
19	Пихта		800	сибирская
20	Сосна горная	шт/руб	500	Пумилио
21	Сосна горная	шт/руб	2000	Мугус, Пумилио
22	Сосна кедровая	шт/руб	1100	
23	Сосна обыкновенная	шт/руб	800	
24	Тисс	шт/руб	600	
25	Тсуга	шт/руб	800	канадская
26	Туя 0,1 - 0,2 м	шт/руб	500	Селена, Санкист, Тайни Тим, Хозери, Даника
27	Туя 0,2 - 0,3 м	шт/руб	700	Канкан, Колумна
28	Туя 0,2 - 0,3 м	шт/руб	2000	Даника
29	Туя 0,5 м	шт/руб	900	Смарагд, Корник, Селена, Глобоза, Селена, Санкист, Белофф, Литтл Джайн, Микки, Даника
30	Туя 0,6 м	шт/руб	1200	Колумна, Еллоу Рибон
31	Туя 1,2 м	шт/руб	2500	Брабанд, Смарагд

Приложение Б

Финансовая (бухгалтерская) отчетность по данным ФНС и Росстата ООО «Агромир»

Код	Показатель		2022	2021	2020
Ф1.1110	Нематериальные активы	тыс.	0	0	0
Ф1.1120	Результаты исследований и разработок	тыс.	0	0	0
Ф1.1130	Нематериальные поисковые активы	тыс.	0	0	0
Ф1.1140	Материальные поисковые активы	тыс.	0	0	0
Ф1.1150	Основные средства	тыс.	0	-959	2
Ф1.1160	Доходные вложения в материальные ценности	тыс.	0	0	0
Ф1.1170	Финансовые вложения	тыс.	0	0	0
Ф1.1180	Отложенные налоговые активы	тыс.	0	0	0
Ф1.1190	Прочие внеоборотные активы	тыс.	0	0	0
Ф1.1100	Итого по разделу I - Внеоборотные активы	тыс.	0	0	0
Код	Показатель		2022	2021	2020
Ф1.1210	Запасы	тыс.	9374	5827	3419
Ф1.1220	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	тыс.	0	0	0
Ф1.1230	Дебиторская задолженность	тыс.	1807	2874	3030
Ф1.1240	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	тыс.	0	0	0
Ф1.1250	Денежные средства и денежные эквиваленты	тыс.	355	232	2253
Ф1.1260	Прочие оборотные активы	тыс.	0	0	0
Ф1.1200	Итого по разделу II - Оборотные активы	тыс.	0	0	0
Ф1.1600	БАЛАНС (актив)	тыс.	11536	7973	8704
Код	Показатель		2022	2021	2020
Ф1.1310	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	тыс.	0	0	0
Ф1.1320	Собственные акции, выкупленные у акционеров	тыс.	0	0	0
Ф1.1340	Переоценка внеоборотных активов	тыс.	0	0	0
Ф1.1350	Добавочный капитал (без переоценки)	тыс.	0	0	0
Ф1.1360	Резервный капитал	тыс.	0	0	0
Ф1.1370	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	тыс.	0	0	0
Ф1.1300	Итого по разделу III - Капитал и резервы	тыс.	10915	5179	3330
Код	Показатель		2022	2021	2020
Ф1.1410	Заемные средства	тыс.	0	0	0
Ф1.1420	Отложенные налоговые обязательства	тыс.	0	0	0
Ф1.1430	Оценочные обязательства	тыс.	0	0	0
Ф1.1450	Прочие обязательства	тыс.	0	0	0
Ф1.1400	Итого по разделу IV - Долгосрочные обязательства	тыс.	0	0	0
Код	Показатель		2022	2021	2020

Ф1.1510	Заемные средства	тыс.	352	2272	4461
Ф1.1520	Кредиторская задолженность	тыс.	269	521	912
Ф1.1530	Доходы будущих периодов	тыс.	0	0	0
Ф1.1540	Оценочные обязательства	тыс.	0	0	0
Ф1.1550	Прочие обязательства	тыс.	1	1	1
Ф1.1500	Итого по разделу V - Краткосрочные обязательства	тыс.	0	0	0
Ф1.1700	БАЛАНС (пассив)	тыс.	11536	7973	8704

Код	Показатель		2022	2021	2020
Ф2.2110	Выручка	тыс.	11966	8220	8895
Ф2.2120	Себестоимость продаж	тыс.	6542	6915	9591
Ф2.2100	Валовая прибыль (убыток)	тыс.	0	0	0
Код	Показатель		2022	2021	2020
Ф2.2210	Коммерческие расходы	тыс.	0	0	0
Ф2.2220	Управленческие расходы	тыс.	0	0	0
Ф2.2200	Прибыль (убыток) от продаж	тыс.	0	0	0
Код	Показатель		2022	2021	2020
Ф2.2310	Доходы от участия в других организациях	тыс.	0	0	0
Ф2.2320	Проценты к получению	тыс.	0	0	0
Ф2.2330	Проценты к уплате	тыс.	44	121	339
Ф2.2340	Прочие доходы	тыс.	0	2079	166
Ф2.2350	Прочие расходы	тыс.	187	135	178
Ф2.2300	Прибыль (убыток) до налогообложения	тыс.	0	0	0
Код	Показатель		2022	2021	2020
Ф2.2410	Текущий налог на прибыль	тыс.	395	313	272
Ф2.2421	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	тыс.	0	0	0
Ф2.2430	Изменение отложенных налоговых обязательств	тыс.	0	0	0
Ф2.2450	Изменение отложенных налоговых активов	тыс.	0	0	0
Ф2.2460	Прочее	тыс.	0	0	0
Ф2.2400	Чистая прибыль (убыток)	тыс.	4798	2815	-1319

Приложение В

Оборотно-сальдовая ведомость по счету 70 за 2020 - 2022гг..

Счет	Сальдо на начало периода		Обороты за период		Сальдо на конец периода	
	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит
2020 год						
70	-	51,16	2 191 934,16	2 190 957,54	925,46	-
Обороты за Январь 20	-	51,16	99 780,00	99 780,00	-	51,16
Обороты за Февраль 20	-	51,16	106 401,64	106 401,64	-	51,16
Обороты за Март 20	-	51,16	140 353,38	140 353,38	-	51,16
Обороты за Апрель 20	-	51,16	115 765,20	209 205,55	-	93 491,51
Обороты за Май 20	-	93 491,51	417 603,41	324 163,06	-	51,16
Обороты за Июнь 20	-	51,16	161 980,05	161 980,05	-	51,16
Обороты за Июль 20	-	51,16	119 597,85	119 597,85	-	51,16
Обороты за Август 20	-	51,16	371 872,99	371 827,99	-	51,16
Обороты за Сентябрь 20	-	51,16	134 170,22	134 170,22	-	51,16
Обороты за Октябрь 20	-	51,16	156 827,01	156 827,01	-	51,16
Обороты за Ноябрь 20	-	51,16	121 461,68	121 461,68	-	51,16
Обороты за Декабрь 20	-	51,16	246 165,73	245 189,11	925,46	-
Итого	-	51,16	2 191 934,16	2 190 957,54	925,46	-

Счет	Сальдо на начало периода		Обороты за период		Сальдо на конец периода	
	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит
2021 год						
70	925,46	-	1 870 633,00	1 871 609,62	925,46	51,16
Обороты за Январь 21	925,46	-	121 945,13	122 921,75	-	51,16
Обороты за Февраль 21	-	51,16	132 570,66	132 570,66	-	51,16
Обороты за Март 21	-	51,16	216 433,08	216 433,08	-	51,16
Обороты за Апрель 21	-	51,16	183 475,52	183 475,52	-	51,16
Обороты за Май 21	-	93 491,51	132 754,90	132 754,90	-	51,16
Обороты за Июнь 21	-	51,16	134 588,31	134 588,31	-	51,16
Обороты за Июль 21	-	51,16	135 499,68	134 547,47	901,05	-
Обороты за Август 21	901,05	-	138 820,83	139 773,04	-	51,16
Обороты за Сентябрь 21	-	51,16	262 493,02	266 333,21	-	3 891,35
Обороты за Октябрь 21	-	3 891,35	135 611,15	131 770,96	-	51,16

Обороты за Ноябрь 21	-	51,16	170 575,82	170 575,82	-	51,16
Обороты за Декабрь 21	-	51,16	105 864,90	105 864,90	-	51,16
Итого	925,46	-	1 870 633,00	1 871 609,62	-	51,16

Счет	Сальдо на начало периода		Обороты за период		Сальдо на конец периода	
	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит
2022 год						
70	-	51,16	2 020 162,68	2 020 162,68	-	51,16
Обороты за Январь 22	-	51,16	72 932,45	72 932,45	-	51,16
Обороты за Февраль 22	-	51,16	71 091,55	71 091,55	-	51,16
Обороты за Март 22	-	51,16	241 367,74	241 367,74	-	51,16
Обороты за Апрель 22	-	51,16	266 001,16	266 001,16	-	51,16
Обороты за Май 22	-	51,16	273 317,77	273 317,77	-	51,16
Обороты за Июнь 22	-	51,16	210 648,69	210 648,69	-	51,16
Обороты за Июль 21	-	51,16	192 256,81	192 256,81	-	51,16
Обороты за Август 22	-	51,16	136 401,30	136 401,30	-	51,16
Обороты за Сентябрь 22	-	51,16	180 200,09	180 200,09	-	51,16
Обороты за Октябрь 22	-	51,16	138 695,12	138 695,12	-	51,16
Обороты за Ноябрь 22	-	51,16	118 625,00	118 625,00	-	51,16
Обороты за Декабрь 22	-	51,16	118 625,00	118 625,00	-	51,16
Итого	-	51,16	2 020 162,68	2 020 162,68	-	51,16

Приложение Г

Оборотно-сальдовая ведомость по счету 90 за 2020 – 2022 гг.

Счет	Сальдо на начало периода		Обороты за период		Сальдо на конец периода	
	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит
Номенклатура группы						
Период 2020 год						
90.01	-	-	8 941 818,14	8 941 818,14	-	-
90.01.1	-	-	8 941 818,14	8 941 818,14	-	-
<...>	-	-	8 941 818,14	-	-	-
Обороты за Декабрь 20	-	-	8 941 818,14	-	-	-
Основная номенклатурная группа	-	-		8 941 818,14	-	-
Обороты за Январь 20	-	-	-	22 114,00	-	-
Обороты за Февраль 20	-	-	-	305 890,00	-	-
Обороты за Март 20	-	-	-	375 890,00	-	-
Обороты за Апрель 20	-	-	-	2 927 022,82	-	-
Обороты за Май 20	-	-	-	2 927 165,01	-	-
Обороты за Июнь 20	-	-	-	602 417,00	-	-
Обороты за Июль 20	-	-	-	359 251,00	-	-
Обороты за Август 20	-	-	-	336 153,00	-	-
Обороты за Сентябрь 20	-	-	-	520 465,00	-	-
Обороты за Октябрь 20	-	-	-	568 006,31	-	-
Обороты за Ноябрь 20	-	-	-	9 960,00	-	-
Обороты за Декабрь 20	-	-	-	7 500,00	-	-
Итого	-	-	8 941 818,14	8 941 818,14	-	-

Счет	Сальдо на начало периода		Обороты за период		Сальдо на конец периода	
	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит
Номенклатура группы						
Период 2021 год						
90.01	-	-	8 219 684,00	8 219 684,00	-	-
90.01.1	-	-	8 219	8 219	-	-

			684,00	684,00		
<...>	-	-	8 219 684,00	-	-	-
Обороты за Декабрь 21	-	-	8 219 684,00	-	-	-
Основная номенклатурная группа	-	-		8 219 684,00	-	-
Обороты за Январь21	-	-	-	8 690,00	-	-
Обороты за Февраль 21	-	-	-	129 550,0 0	-	-
Обороты за Март21	-	-	-	350 596,0 0	-	-
Обороты за Апрель21	-	-	-	2 322 811, 00	-	-
Обороты за Май 21	-	-	-	3 624 809, 00	-	-
Обороты за Июнь21	-	-	-	612 969,0 0	-	-
Обороты за Июль20	-	-	-	15 500,00	-	-
Обороты за Август21	-	-	-	199 195,0 0	-	-
Обороты за Сентябрь 21	-	-	-	639 969,0 0	-	-
Обороты за Октябрь 21	-	-	-	266 237,0 0	-	-
Обороты за Ноябрь21	-	-	-	24 360,00	-	-
Обороты за Декабрь 21	-	-	-	24 998,00	-	-
Итого	-	-	8 219 684, 00	8 219 684, 00	-	-

Счет	Сальдо на начало периода		Обороты за период		Сальдо на конец периода	
	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит
Номенклатура группы						
Период 2022 год						
90.01	-	-	11 965 667,0 0	11 965 667,00	-	-
90.01.1	-	-	11 965 667,00	11 965 667,00	-	-
<...>	-	-	11 965 667,00	-	-	-
Обороты за Декабрь 22	-	-	11 965 667,00	-	-	-
Основная номенклатурная группа	-	-	-	11 965 667,0 0	-	-
Обороты за Январь22	-	-	-	5 000,00	-	-
Обороты за Февраль 22	-	-	-	213 070,00	-	-
Обороты за Март22	-	-	-	346 870,00	-	-
Обороты за Апрель22	-	-	-	3 766 000,00	-	-
Обороты за Май 22	-	-	-	4 099 801,00	-	-

Обороты за Июнь22	-	-	-	1 368 111,00	-	-
Обороты за Июль22	-	-	-	237 637,00	-	-
Обороты за Август22	-	-	-	294 203,00	-	-
Обороты за Сентябрь 22	-	-	-	1 233 917,00	-	-
Обороты за Октябрь 22	-	-	-	388 506,00	-	-
Обороты за Ноябрь22	-	-	-	12 552,00	-	-
Обороты заДекабрь 22	-	-	-	-	-	-
Итого	-	-	11 965 667, 00	11 965 667,0 0	-	-

Приложение Д

Цены на сырье, материалы, услуги и работы необходимые для открытия круглогодичной теплицы

optom.semena-tut.ru Петунья мультифлора Джоконда купить оптом семена в интернет-магазине - Интернет-магази...

ГЛАВНАЯ ДОСТАВКА ОПЛАТА СЕМЕНА ДЛЯ ТОРГОВЛИ РОЗНИЦА СТАТЬИ О НАС ОТЗЫВЫ СПРАВОЧНИК Войти / Регистрация


Семена Тут Интернет-магазин Семена для профи zakaz@semena-tut.ru Заказ от - 1 000 ₽ Доставка по РФ и СНГ Оптовикам - скидки +7 (977) 192 2160 +7 (977) 302 3311 *Внимание! Отгрузка заказа - только после 100% предоплаты ООО «Семена Тут», Москва, улица Вавилова, дом 9А, строение 6 9.00 - 18.00 Пн-Пт (по Мск.)

Поиск по каталогу... Во всех категориях

Главная / Каталог / Профессиональные семена цветов / Петунья / Петунья мультифлора / Петунья мультифлора Джоконда Вайт [1000 драже]

Петунья мультифлора Джоконда Вайт [1000 драже]

Код: 755429



Производитель: FARAO (Фарао)
Упаковка (шт.): 1000 драже
Категория культуры: Однолетник
Высота растения (см): 25-30
Размер цветка (см): 7

Однолетник. Высота растения 25-27 см. Диаметр куста до 100 см. Диаметр цветка 7 см

4 500 ₽ 1 В корзину

optom.semena-tut.ru Петунья мультифлора Мираж Ред. Купить семена оптом в интернет-магазине - Интернет-мага...

Более выгодная цена на товары из категории Семена овощей, ягод и цветов в магазине Д... — 529 ₽ 149 ₽ Экономия 311 ₽ Посмотреть Еще предложения

ГЛАВНАЯ ДОСТАВКА ОПЛАТА СЕМЕНА ДЛЯ ТОРГОВЛИ РОЗНИЦА СТАТЬИ О НАС ОТЗЫВЫ СПРАВОЧНИК Войти / Регистрация


Семена Тут Интернет-магазин Семена для профи zakaz@semena-tut.ru Заказ от - 1 000 ₽ Доставка по РФ и СНГ Оптовикам - скидки +7 (977) 192 2160 +7 (977) 302 3311 *Внимание! Отгрузка заказа - только после 100% предоплаты ООО «Семена Тут», Москва, улица Вавилова, дом 9А, строение 6 9.00 - 18.00 Пн-Пт (по Мск.)

Поиск по каталогу... Во всех категориях

Главная / Каталог / Профессиональные семена цветов / Петунья / Петунья мультифлора / Петунья мультифлора Мираж Ред [1000 драже]

Петунья мультифлора Мираж Ред [1000 драже]

Код: 692639



Производитель: PanAmerican (Пан Американ)
Упаковка (шт.): 1000 драже
Категория культуры: Однолетник
Высота растения (см): 20-30
Размер цветка (см): 6-7

Однолетник. Высота 20 см, диаметр цветка 6-7 см.

840 ₽ 1 В корзину

optom.semena-tut.ru Петунья мультифлора Мираж Блю. Купить семена оптом в интернет-магазине - Интернет-мага...

Более выгодная цена на товары из категории Семена овощей, ягод и цветов в магазине Б... — 490 ₽ 249 ₽ Экономия 350 ₽ Посмотреть Еще предложения

ГЛАВНАЯ ДОСТАВКА ОПЛАТА СЕМЕНА ДЛЯ ТОРГОВЛИ РОЗНИЦА СТАТЬИ О НАС ОТЗЫВЫ СПРАВОЧНИК Войти / Регистрация


Семена Тут Интернет-магазин Семена для профи zakaz@semena-tut.ru Заказ от - 1 000 ₽ Доставка по РФ и СНГ Оптовикам - скидки +7 (977) 192 2160 +7 (977) 302 3311 *Внимание! Отгрузка заказа - только после 100% предоплаты ООО «Семена Тут», Москва, улица Вавилова, дом 9А, строение 6 9.00 - 18.00 Пн-Пт (по Мск.)

Поиск по каталогу... Во всех категориях

Главная / Каталог / Профессиональные семена цветов / Петунья / Петунья мультифлора / Петунья мультифлора Мираж Блю [1000 драже]

Петунья мультифлора Мираж Блю [1000 драже]

Код: 692637



Производитель: PanAmerican (Пан Американ)
Упаковка (шт.): 1000 драже
Категория культуры: Однолетник
Высота растения (см): 20-30
Размер цветка (см): 6-7

Однолетник. Высота 20 см, диаметр цветка 6-7 см.

840 ₽ 1 В корзину

ПЕТУНИЯ МУЛЬТИФЛОРА ДЖОКОНДА БЛЮ [1000 ДРАЖЕ]
Код: 755427



Производитель: FARAO (Фарао)
Упаковка (шт.): 1000 драже
Категория культуры: Однолетник
Высота растения (см): 25-30
Размер цветка (см): 7

Однолетник. Высота растения 25-27 см. Диаметр куста до 100 см.
Диаметр цветка 7 см

4 500 ₽ 1 В корзину

ПЕТУНИЯ МУЛЬТИФЛОРА ДЖОКОНДА ПАРПЛ ЭНД ВАЙТ [1000 ДРАЖЕ]
Код: 778593



Производитель: FARAO (Фарао)
Упаковка (шт.): 1000 драже
Категория культуры: Однолетник
Высота растения (см): 25-30
Размер цветка (см): 7

Однолетник. Высота растения 25-27 см. Диаметр куста до 100 см.
Диаметр цветка 7 см

4 500 ₽ 1 В корзину

ПЕТУНИЯ МУЛЬТИФЛОРА ДЖОКОНДА РЕД [1000 ДРАЖЕ]
Код: 755432



Производитель: FARAO (Фарао)
Упаковка (шт.): 1000 драже
Категория культуры: Однолетник
Высота растения (см): 25-30
Размер цветка (см): 7

Однолетник. Высота растения 25-27 см. Диаметр куста до 100 см.
Диаметр цветка 7 см

4 500 ₽ 1 В корзину

optom.semena-tut.ru Лобелия ампельная Регата Блю Скай. Купить семена оптом в интернет-магазине - Интернет-маг...

ГЛАВНАЯ ДОСТАВКА ОПЛАТА СЕМЕНА ДЛЯ ТОРГОВЛИ РОЗНИЦА СТАТЬИ О НАС ОТЗЫВЫ СПРАВОЧНИК Войти / Регистрация


КОНТАКТЫ

Семена Тут Интернет-магазин Семена для профи zakaz@semena-tut.ru Заказ от - 1 000 ₪ Доставка по РФ и СНГ Оптовикам - скидки % +7 (977) 192 2160 +7 (977) 302 3311 *Внимание! Отгрузка заказа - только после 100% предоплаты ООО «Семена Тут», Москва, улица Вавилова, дом 9А, строение 6 9.00 - 18.00 Пн-Пт (по Мск.)

Поиск по каталогу... Во всех категориях

Главная / Каталог / Профессиональные семена цветов / Лобелия / Лобелия ампельная / Лобелия ампельная Регата Блю Скай [1000 драже]

Лобелия ампельная Регата Блю Скай [1000 драже]
Код: [350112]



Производитель: PanAmerican (Пан Американ)
Упаковка (шт.): 1000 драже
Категория культуры: Однолетник
Высота растения (см): 15-20
Размер цветка (см): 1
Ширина растения / длина побегов (см): 25-30

Однолетник. Высота растения 15-20 см. Длина побегов 25-30 см.

1 300 ₪ 1 В корзину

optom.semena-tut.ru Лобелия ампельная Регата Вайт. Купить семена оптом в интернет-магазине - Интернет-маг...

ГЛАВНАЯ ДОСТАВКА ОПЛАТА СЕМЕНА ДЛЯ ТОРГОВЛИ РОЗНИЦА СТАТЬИ О НАС ОТЗЫВЫ СПРАВОЧНИК Войти / Регистрация


КОНТАКТЫ

Семена Тут Интернет-магазин Семена для профи zakaz@semena-tut.ru Заказ от - 1 000 ₪ Доставка по РФ и СНГ Оптовикам - скидки % +7 (977) 192 2160 +7 (977) 302 3311 *Внимание! Отгрузка заказа - только после 100% предоплаты ООО «Семена Тут», Москва, улица Вавилова, дом 9А, строение 6 9.00 - 18.00 Пн-Пт (по Мск.)

Поиск по каталогу... Во всех категориях

Главная / Каталог / Профессиональные семена цветов / Лобелия / Лобелия ампельная / Лобелия ампельная Регата Вайт [1000 драже]

Лобелия ампельная Регата Вайт [1000 драже]
Код: [95794]



Производитель: PanAmerican (Пан Американ)
Упаковка (шт.): 1000 драже
Категория культуры: Однолетник
Высота растения (см): 15-20
Размер цветка (см): 1
Ширина растения / длина побегов (см): 25-30

Однолетник. Высота растения 15-20 см. Длина побегов 25-30 см.

1 300 ₪ 1 В корзину

optom.semena-tut.ru Пеларгония зональная Апаچه Вайт. Купить семена оптом в интернет-магазине - Интернет-маг...

ГЛАВНАЯ ДОСТАВКА ОПЛАТА СЕМЕНА ДЛЯ ТОРГОВЛИ РОЗНИЦА СТАТЬИ О НАС ОТЗЫВЫ СПРАВОЧНИК Войти / Регистрация


КОНТАКТЫ

Семена Тут Интернет-магазин Семена для профи zakaz@semena-tut.ru Заказ от - 1 000 ₪ Доставка по РФ и СНГ Оптовикам - скидки % +7 (977) 192 2160 +7 (977) 302 3311 *Внимание! Отгрузка заказа - только после 100% предоплаты ООО «Семена Тут», Москва, улица Вавилова, дом 9А, строение 6 9.00 - 18.00 Пн-Пт (по Мск.)

Поиск по каталогу... Во всех категориях

Главная / Каталог / Профессиональные семена цветов / Пеларгония / Пеларгония зональная / Пеларгония зональная Апаچه Вайт [1000 шт]

Пеларгония зональная Апаچه Вайт [1000 шт]
Код: [704286]



Производитель: Hem Genetics (Хем Генетикс)
Упаковка (шт.): 1000
Категория культуры: Многолетник
Высота растения (см): 25-35

Высота 20-35 см.

12 500 ₪ 1 В корзину

optom.semena-tut.ru Пеларгония зональная Апаче Пинк Биколор. Купить семена оптом в интернет-магазине - Инте...

ГЛАВНАЯ ДОСТАВКА ОПЛАТА СЕМЕНА ДЛЯ ТОРГОВЛИ РОЗНИЦА СТАТЬИ О НАС ОТЗЫВЫ СПРАВОЧНИК Войти / Регистрация


КОНТАКТЫ

Семена Тут Интернет-магазин Семена для профи zakaz@semena-tut.ru Заказ от - 1 000 ₽ Доставка по РФ и СНГ Оптовикам - скидки % +7 (977) 192 216 +7 (977) 302 331 *Внимание! Отгрузка заказа - только после 100% предоплаты ООО «Семена Тут», Москва, улица Вавилова, дом 9А, строение 6 9.00 - 18.00 Пн-Пт (по Мск)

Поиск по каталогу... Во всех категориях

Главная / Каталог / Профессиональные семена цветов / Пеларгония / Пеларгония зональная / Пеларгония зональная Апаче Пинк Биколор [1000 шт]

Пеларгония зональная Апаче Пинк Биколор [1000 шт]
Код: 704279



Производитель: Hem Genetics (Хем Генетикс)
Упаковка (шт.): 1000
Категория культуры: Многолетник
Высота растения (см): 25-35

Высота 20-35 см.

12 500 ₽ 1 В корзину

optom.semena-tut.ru Алиссум Вондерленд Вайт. Купить семена оптом в интернет-магазине - Интернет-магазин для...

ГЛАВНАЯ ДОСТАВКА ОПЛАТА СЕМЕНА ДЛЯ ТОРГОВЛИ РОЗНИЦА СТАТЬИ О НАС ОТЗЫВЫ СПРАВОЧНИК Войти / Регистрация

КОНТАКТЫ

Семена Тут Интернет-магазин Семена для профи zakaz@semena-tut.ru Заказ от - 1 000 ₽ Доставка по РФ и СНГ Оптовикам - скидки % +7 (977) 192 2160 +7 (977) 302 3311 *Внимание! Отгрузка заказа - только после 100% предоплаты ООО «Семена Тут», Москва, улица Вавилова, дом 9А, строение 6 9.00 - 18.00 Пн-Пт (по Мск)

Поиск по каталогу... Во всех категориях

Главная / Каталог / Профессиональные семена цветов / Алиссум / Алиссум Вондерленд Вайт [1000 шт]

Алиссум Вондерленд Вайт [1000 шт]
Код: 130322



Производитель: Benary (Бенари)
Упаковка (шт.): 1000
Категория культуры: Однолетник
Высота растения (см): 8
Ширина растения / длина побегов (см): 30

Однолетник. Высота 8 см.

180 ₽ 1 В корзину

optom.semena-tut.ru Алиссум Вондерленд Блю. Купить семена оптом в интернет-магазине - Интернет-магазин для...

ГЛАВНАЯ ДОСТАВКА ОПЛАТА СЕМЕНА ДЛЯ ТОРГОВЛИ РОЗНИЦА СТАТЬИ О НАС ОТЗЫВЫ СПРАВОЧНИК Войти / Регистрация

КОНТАКТЫ

Семена Тут Интернет-магазин Семена для профи zakaz@semena-tut.ru Заказ от - 1 000 ₽ Доставка по РФ и СНГ Оптовикам - скидки % +7 (977) 192 2160 +7 (977) 302 3311 *Внимание! Отгрузка заказа - только после 100% предоплаты ООО «Семена Тут», Москва, улица Вавилова, дом 9А, строение 6 9.00 - 18.00 Пн-Пт (по Мск)

Поиск по каталогу... Во всех категориях

Главная / Каталог / Профессиональные семена цветов / Алиссум / Алиссум Вондерленд Блю [1000 шт]

Алиссум Вондерленд Блю [1000 шт]
Код: 130320



Производитель: Benary (Бенари)
Упаковка (шт.): 1000
Категория культуры: Однолетник
Высота растения (см): 8
Ширина растения / длина побегов (см): 30

Однолетник. Высота 8 см.

180 ₽ 1 В корзину

Главная / Каталог / Профессиональные семена цветов / Виола / Виола крупноцветковая / Виола крупноцветковая Карма Копперфилд [1000 шт]

ВИБОР ПО БРЕНДАМ

КАТАЛОГ ТОВАРОВ

Распродажа

Профессиональные семена овощей

Весовые семена овощей

Профессиональные семена цветов

Агератум

Адениум

Виола крупноцветковая Карма Копперфилд [1000 шт]

Код: 195115



Производитель: PanAmerican (Пан Американ)
Упаковка (шт.): 1000
Категория культуры: Двулетник
Высота растения (см): 15-20
Размер цветка (см): 7-8

Двулетник. Высота 15-20 см. Диаметр цветка 7-8 см.

2 750 ₽ 1 В корзину

Главная / Каталог / Распродажа / Виола крупноцветковая Карма Дип Оранж [1000 шт]

ВИБОР ПО БРЕНДАМ

КАТАЛОГ ТОВАРОВ

Распродажа

Профессиональные семена овощей

Весовые семена овощей

Профессиональные семена цветов

Весовые семена цветов

Семена газонных трав и сидератов

Виола крупноцветковая Карма Дип Оранж [1000 шт]

Код: 195273



Производитель: PanAmerican (Пан Американ)
Упаковка (шт.): 1000
Категория культуры: Двулетник
Высота растения (см): 15-20
Размер цветка (см): 7-8

Двулетник. Высота 15-20 см. Диаметр цветка 3-4 см.

2 550 ₽ 2 100 ₽ 1 В корзину

Главная / Каталог / Профессиональные семена цветов / Виола / Виола крупноцветковая / Виола крупноцветковая Карма Стробиерри Крем [1000 шт]

ВИБОР ПО БРЕНДАМ

КАТАЛОГ ТОВАРОВ

Распродажа

Профессиональные семена овощей

Весовые семена овощей

Профессиональные семена цветов

Агератум

Адениум

Аквилигия

Виола крупноцветковая Карма Стробиерри Крем [1000 шт]

Код: 195167



Производитель: PanAmerican (Пан Американ)
Упаковка (шт.): 1000
Категория культуры: Двулетник
Высота растения (см): 15-20
Размер цветка (см): 7-8

Двулетник. Высота 15-20 см. Диаметр цветка 7-8 см.

2 750 ₽ 1 В корзину


ruscvet.ru Тюльпан EPIC (RED CHIF)

РУССКИЕ ЦВЕТЫ +7 (920) 880 55-0

Рассада Срезы тюльпаны Луковицы тюльпанов Прайс Галерея О нас Контакты

EPIC (RED CHIF)

Главная / Луковицы тюльпанов



EPIC (RED CHIF)
15 Р/шт
Количество в упаковке: 500
Размер: 12+
Группа: триумф
Цвет: красный

[Назад](#)


ruscvet.ru Тюльпан Antarctica

РУССКИЕ ЦВЕТЫ +7 (920) 880 55-0

Рассада Срезы тюльпаны Луковицы тюльпанов Прайс Галерея О нас Контакты

Antarctica

Главная / Луковицы тюльпанов



ANTARCTICA
16,50 Р/шт
Количество в упаковке: 500
Размер: 12+
Группа: триумф
Цвет: белый

[Назад](#)


ruscvet.ru Тюльпан Argos

РУССКИЕ ЦВЕТЫ +7 (920) 880 55-0

Рассада Срезы тюльпаны Луковицы тюльпанов Прайс Галерея О нас Контакты

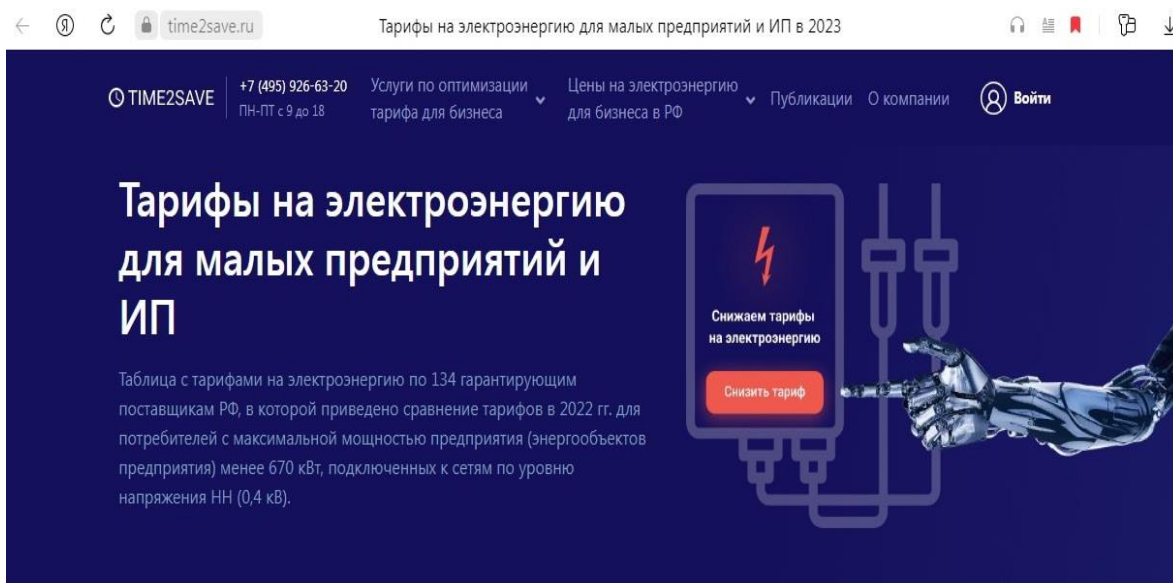
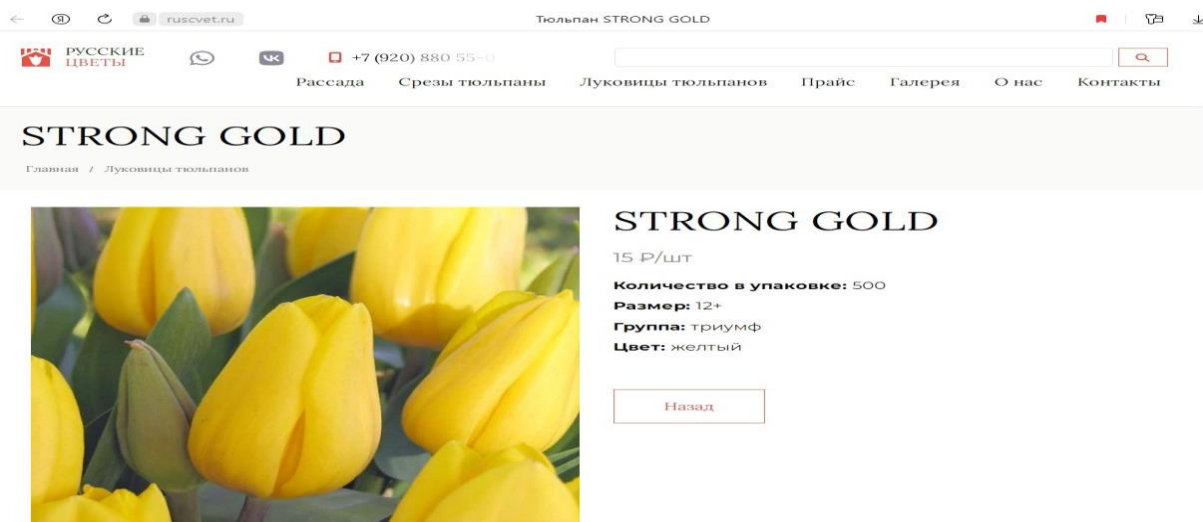
Argos

Главная / Луковицы тюльпанов



ARGOS
17 Р/шт
Количество в упаковке: 500
Размер: 12+
Группа: триумф
Цвет: сиреневый

[Назад](#)



Зарегистрируйтесь в личном кабинете для доступа к сервисам по выбору более выгодного тарифа и проверке счетов на электроэнергию.

Регион	Наименование ГП	Тариф, руб/кВт*ч без НДС					Изменение тарифа в апреле к марту 2023
		декабрь 2022	январь 2023	февраль 2023	март 2023	апрель 2023	
Москва	ПАО "Мосэнергосбыт" (Москва)	6,48914	6,52444	6,87475	6,67460	6,59664	-1,17%
Москва	ООО "Энергосбытохолдинг"	6,90838	7,17123	7,58243	7,32111	7,15257	-2,30%
Московская область	ЗАО "БЭЛС" (г.Балашиха)	5,96869	5,99396	6,36132	6,15893	6,10534	-0,87%
Московская область	ОАО "Электросеть" (г.Мытищи)	6,03952	6,15404	6,46131	6,22446	6,12459	-1,60%
Московская область	АО "Ивантеевская Энергосбытовая Компания"	6,05795	5,50662	6,43657	6,27289	6,24348	-0,47%

← my-gkh.ru Тарифы на коммунальные услуги в Тольятти на 2023 г.

Наименование	Период действия	Стоимость	Ед. изм.	Описание
Плата за 1 куб. метр теплоносителя	01.12.2022 - 31.12.2023	42,62	руб./кубический метр	Тариф на теплоноситель, поставляемый потребителям (без НДС)
Подробнее о тарифах АО "Газпром теплоэнерго Тольятти"				
АО "ТЕВИС"				
Плата за 1 куб. метр принятых сточных вод	01.12.2022 - 31.12.2023	22,12	руб./кубический метр	Тариф на водоотведение (с НДС) (для населения) (с очисткой)
Плата за 1 куб. метр принятых сточных вод	01.12.2022 - 31.12.2023	12,37	руб./кубический метр	Тариф на водоотведение (без НДС) (для прочих потребителей) (поверхностных сточных вод)
Плата за 1 куб. метр холодной воды	01.12.2022 - 31.12.2023	29,11	руб./кубический метр	Тариф на питьевую воду (с НДС) (для населения) (корректировка)
Подробнее о тарифах АО "ТЕВИС"				

← Яндекс Горшки для рассады 100 шт. горшок 200 мл горшочки стаканчики Дачный инвентарь — Цены

Горшки для рассады 100 шт. горшок 200 мл горшочки стаканчики Дачный инвентарь

Тип горшок
 Ширина 10,5 см
 Длина 7 см
 Высота 22 см
 Количество в упаковке 100 шт.

Цены в магазинах [Пожаловаться](#)


522 ₺ **Wildberries**
 ★ 4,5 · 102К отзывов
 🚚 Курьером, 199 ₺

[В магазин](#)

Горшок для рассады 100 шт, 0,52 л, длина - 9 см, ширина - 9 см, высота - 9,5 см — Цены

**ГОРШОК ДЛЯ РАССАДЫ 0,52 л
9 см x 9 см x 9,5 см**

100 ШТ.



Производитель: Агроком
Тип: горшок
Материал: пластик
Особенности: дренажное отверстие
Длина: 9 см
Ширина: 9 см
Высота: 9,5 см

Цены в магазинах [Пожаловаться](#)

774 Р

OZON
★ 4,6 · 154К отзывов
📦 Курьером, 149 Р


[В магазин](#)

www.wildberries.ru Фертика Кристалон для Садовых цветов 500 мл Fertika 154120579 купить за 357 Р в интернет...

При покупке Удобрение FERTIKA Kristalon для садовых цветов в магазине мул... — 222Р ~~420Р~~ Можно сэкономить до 135Р Сравнить цены [Пожокие товары](#)

Fertika / Фертика Кристалон для Садовых цветов 500 мл

★ ★ ★ ★ ★ 1 отзыв Артикул: 154120579 Купили менее 5 раз



357 Р ~~421 Р~~

Состав: оксид фосфора 3%, микроэлементы 88%, оксид калия 4%, сера 2%, азот 3%

[Развернуть состав](#)

[Добавить в корзину](#) [❤](#)

14-16 июня доставка со склада продавца Волгоград

АгроОнлайн [ⓘ](#)
★ 4,5 · 1 188 отзывов на товары

[👍 35 982](#) товара продано [📉 0,2%](#) товаров с браком [📱 5](#) на Wb.

FERTIKA

Все товары Fertika >
Все удобрения для открытого грунта Fertika >
Все удобрения для открытого грунта в категории >

[🔄 14 дней на возврат](#)

tolyatti.markibetona.ru Наши цены на бетон в Тольятти

НАШ ПРАЙС-ЛИСТ НА БЕТОН В ТОЛЬЯТТИ

ООО "Бетон №1"
Тольятти, Школьная улица, 12
+7 (926) 843-16-24
Круглосуточно

[ПЕРЕЗВОНИТЕ МНЕ](#)
[ОФОРМИТЬ ЗАКАЗ](#)

tolyatti.markibetona.ru [Главная](#) [Прайс-лист](#) [Услуги](#) [Отзывы](#) [Контакты](#)

Главная -> Прайс-лист

[← ОСТАЛИСЬ У ВАС ВОПРОСЫ, ЗВОНИТЕ В ЛЮБОЕ ВРЕМЯ НАМ](#) [Заказать звонок](#) [Задать вопрос](#)

Наш общий прайс-лист на бетон в Тольятти



От 2200 р / м3

У НАС СОБСТВЕННЫЙ БЕТОННЫЙ ЗАВОД

- ✓ При заказе бетона свыше 30 м3, аренда бетононасоса предоставляется с 50% скидкой
- ✓ За месяц мы продали более 1500 м3 в Тольятти
- ✓ Мы занимаемся продажей бетона более 13 лет, высокое качество работы

[ОНЛАЙН ЗАКАЗ](#)

Поиск по сайту 🔍

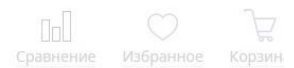
Бетонные работы. Прайс-лист в городе Тольятти

Наименование	Цена	Ед. изм.
Заливка и укладка бетона - поставка миксером (опалубка, армирование, бетонирование)	1258 руб.	м3



Найти легко...

8 800 775-22-19 **8 495 666-2219**
info@mircli.ru [Обратный звонок](#)



- [Каталог товаров](#) ☰
- [Акции и распродажи](#) ▼
- [О компании](#)
- [Оплата](#)
- [Доставка](#)
- [Монтаж](#)
- [Контакты](#)

Главная → Теплогенераторы → Дизельные → свыше 150 кВт → Ballu-Biemmedue FARM 235 M (230 V -1- 50/60 Hz) D

Дизельный теплогенератор

Ballu-Biemmedue FARM 235 M (230 V -1- 50/60 Hz) D

Арт: 48653



Характеристики

- Страна ? Италия
- Мощность, кВт ? 237,3 ▼
- Площадь, м² ? 2350 ▼
- Расход топлива, кг/час ? 18,65
- Напряжение, В ? 220
- Габариты (ВхШхГ), мм 1440x1940x940
- Вес, кг 288

[Показать все характеристики](#) ↓

Цена

584 890 руб

● Под заказ

Купить

купить в 1 клик

📊 К сравнению
📌 В избранное

Заказать консультацию

Ваш населенный пункт: [г. Москва](#)

Доставка