

Федеральное государственное автономное  
образовательное учреждение  
высшего образования  
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт управления бизнес-процессами и экономики  
Экономика и международный бизнес горно-металлургического комплекса

УТВЕРЖДАЮ  
Заведующий кафедрой  
\_\_\_\_\_ Р.Р. Бурменко

подпись

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_ г.

**БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА**

38.03.01.08.09 – Экономика предприятий и организаций (металлургия)

Разработка и обоснование эффективности предприятия на основе увеличения производства алюминиевой продукции с высокой добавленной стоимостью (на примере ОАО «РУСАЛ Красноярск»)

Руководитель	_____	доцент	Т.М. Мандричко
	подпись, дата		
Выпускник	_____		А.А. Кузьминская
	подпись, дата		
Нормоконтролер	_____		Т.М. Мандричко
	подпись, дата		

Красноярск 2016

## РЕФЕРАТ

Выпускная квалификационная работа по теме «Разработка и обоснование эффективности предприятия на основе увеличения производства алюминиевой продукции с высокой добавленной стоимостью (на примере ОАО «РУСАЛ Красноярск»)» содержит 95 страниц текстового документа, 33 иллюстрации, 63 таблицы, 30 формул, 36 использованных источников, 1 приложение, 15 слайдов.

**ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ, СТОИМОСТЬ ТОВАРА, ДОБАВЛЕННАЯ СТОИМОСТЬ, ВАЛОВЫЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ, НАЛОГ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ, ЦИЛИНДРИЧЕСКИЕ СЛИТКИ, РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРОДУКЦИИ, РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРОДАЖ.**

Объект исследования – ОАО «РУСАЛ Красноярск»

Цель работы: повышение эффективности деятельности предприятия за счёт увеличения доли продукции с высокой добавленной стоимостью.

Задачи работы:

- исследовать теоретические аспекты формирования добавленной стоимости и расчёта показателей добавленной стоимости;
- провести анализ производственного и технического потенциала предприятия ОАО «РУСАЛ Красноярск» и показателей добавленной стоимости;
- исследовать пути повышения добавленной стоимости продукции с целью повышения эффективности деятельности предприятия;
- выполнить технико-экономическое обоснование мероприятия по повышению эффективности предприятия;
- оценить повышение эффективности деятельности предприятия от реализации мероприятия.

В результате проведения исследования были определены методы формирования и расчета добавленной стоимости, проведен анализ потенциала предприятия и структуры добавленной стоимости продукции Литейного отделения №1, выявлен потенциал для повышения эффективности.

В итоге был разработан ряд путей увеличения доли продукции с высокой добавленной стоимостью. В качестве технической реализации одного из перспективных предложений произведен расчет проекта установки литейной линии для производства гомогенизированных цилиндрических слитков из алюминиевых сплавов 6XXX группы, который изменит долю продукции с высокой добавленной стоимостью с 26 до 38%

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	5
1 Теоретические основы формирования и применения добавленной стоимости на различных уровнях экономики.....	6
1.1 Понятие стоимости товара в различных экономических учениях.....	6
1.2 Различные подходы к определению добавленной стоимости.....	10
1.3 Современное понимание добавленной стоимости товара.....	12
1.4 Методики расчета показателей добавленной стоимости.....	14
1.5 Значимость величины добавленной стоимости на различных уровнях экономики.....	18
1.5.1 Значение добавленной стоимости продукции для предприятия.....	18
1.5.2 Значение валовой добавленной стоимости для региона и страны.....	20
1.6 Увеличение добавленной стоимости продукции как метод повышения эффективности деятельности предприятия.....	26
2 Анализ производственного и технического потенциала предприятия ОАО «РУСАЛ КрАЗ».....	30
2.1 Анализ производственной структуры предприятия.....	30
2.2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия.....	31
2.2.1 Анализ производства и реализации продукции.....	32
2.2.2 Анализ использования труда и заработной платы.....	36
2.2.3 Анализ себестоимости продукции.....	41
2.2.4 Анализ прибыли и рентабельности от реализации выпускаемой продукции.....	46
2.2.5 Оценка важнейших технико-экономических показателей литейного отделения №1.....	49
3 Разработка и обоснование повышения эффективности предприятия на основе увеличения производства продукции с высокой добавленной стоимостью.....	51
3.1 Анализ показателей добавленной стоимости продукции литейного отделения №1.....	51
3.2 Техничко-экономическое обоснование проекта.....	56
3.2.1 Обоснование производственной программы.....	56
3.2.2 Краткая технологическая схема литья цилиндрических слитков.....	58
3.2.3 Обоснование производственной программы выпуска гомогенизированных цилиндрических слитков мощностями.....	61
3.2.4 Расчет стоимости капитальных затрат.....	63
3.2.5 Расчет труда и заработной платы.....	67
3.2.6 Расчет затрат на производство продукции.....	73
3.2.7 Расчет финансовых результатов проекта.....	76
3.2.8 Оценка эффективности капитальных вложений в создание новой линии литейного отделения №1.....	78
3.2.9 Оценка важнейших технико-экономических показателей проекта.....	81
3.3 Планирование технико-экономических показателей.....	84
3.3.1 Планирование товарной продукции.....	84
3.3.2 Планирование затрат на производство.....	84

3.3.3 Планирование показателей прибыли и рентабельности.....	87
Заключение.....	90
Список использованных источников.....	93
Приложение А.....	96

## ВВЕДЕНИЕ

Категория «добавленная стоимость» в последнее десятилетие стала одним из наиболее значимых и изучаемых экономистами направлений как в теории, так и на практике.

В социально-экономической политике Российской Федерации [7] повышенное внимание уделяется решению проблем создания продукции (товаров, услуг) с высокой добавленной стоимостью. Так, «Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года» в качестве одного из направлений укрепления экономической безопасности выделяет «стимулирование и поддержку продукции с высокой добавленной стоимостью».

Производственная стратегия компании ОК РУСАЛ также направлена на увеличение выпуска продукции с высокой добавленной стоимостью – сплавов на основе алюминия [26]. Компанией запланировано увеличение доли выпуска алюминиевой продукции с высокой добавленной стоимостью до 50% к 2017 году и до 75% в будущем.

Актуальность выбранной темы обусловлена значимостью доли продукции с высокой добавленной стоимостью как для различных предприятий, так и для страны в целом. В глобальном смысле эта величина характеризует форму экономики страны и уровень её развития.

Целью выпускной квалификационной работы является повышение эффективности деятельности предприятия за счёт увеличения доли продукции с высокой добавленной стоимостью.

В соответствии с поставленной целью необходимо решить следующие задачи:

- исследовать теоретические аспекты формирования добавленной стоимости и расчёта показателей добавленной стоимости;
- провести анализ производственного и технического потенциала предприятия ОАО «РУСАЛ Красноярск»;
- провести анализ показателей добавленной стоимости предприятия;
- исследовать пути повышения добавленной стоимости продукции с целью повышения эффективности деятельности предприятия;
- выполнить технико-экономическое обоснование мероприятия по повышению эффективности предприятия;
- оценить повышение эффективности деятельности предприятия при реализации мероприятия.

Объектом исследования является предприятие ОАО «РУСАЛ Красноярский алюминиевый завод», основным видом деятельности которого является производство алюминия и сплавов на его основе.

Предметом исследования является изменение номенклатуры выпускаемой продукции в сторону продукции с высокой добавленной стоимостью.

# 1 Теоретические основы формирования и применения добавленной стоимости на различных уровнях экономики

## 1.1 Понятие стоимости товара в различных экономических учениях

Для понимания категории «добавленная стоимость» (Value Added) стоит рассмотреть такое понятие, как стоимость. Стоимость является одной из самых сложных и многогранных научных категорий, изучение которой имеет огромное значение для учетно-аналитического процесса, поскольку в учетной системе действует принцип стоимостной оценки фактов хозяйственной деятельности.

Изучение стоимости товара сильно затруднено по ряду следующих обстоятельств: стоимость невозможно обнаружить на поверхности хозяйственной жизни, поскольку она выражает невидимые глазу внутренние экономические отношения. В связи с этим еще А. Смит разделил экономическую систему на два вида отношений: экзогенные и эндогенные (названные так по современной терминологии) [8].

«Экзогенные (гр. *exo* — вне и *genos* — происхождение) — хозяйственные связи, которые изменяются из-за причин внешнего характера.

Эндогенные (от гр. *endon* — внутри и *genos* — происхождение) — экономические связи, которые развиваются под воздействием внутренних факторов. «

Экономисты-теоретики создали несколько концепций стоимости товара (ценности).

Одна из них — трудовая теория стоимости, которая определяет состав и величину стоимости товара трудом, потраченным на его создание. Основы теории трудовой стоимости заложили английские экономисты У.Петти, А.Смит и Д.Рикардо [1]. У Петти появилась идея, что стоимость должна определяться трудом. Смит развил идею до утверждения, что стоимость товара создается в любой отрасли материального производства, однако конкретный труд характеризуется стоимостеобразующими свойствами. Д.Рикардо определял стоимость товара трудом, затраченным на его производство, однако безотносительно к его конкретной форме. Вместе с тем он не проводил различий между конкретным и абстрактным трудом. Только в трудах К.Маркса впервые было сказано о двойственной природе труда товаропроизводителей, что позволило разработать научную трудовую теорию стоимости.

Таким образом, классическая школа трудовой теории считала, что стоимость товара определяется количеством труда, затраченного на его производство и, следовательно, является величиной объективной. Цена в таком случае — денежное выражение стоимости.

Трудовая теория стоимости раскрыла экономические связи, которые можно схематически отразить в формуле "товаропроизводитель – общественный труд – товар – общественная стоимость – рыночная цена". В данной схеме представлен взгляд на товарно-рыночные отношения лишь с одной стороны – с позиции товаропроизводителя и продавца продукта.

В противоположность трудовой теории стоимости уже в середине прошлого века появились новые теории. К ним относятся: теория предельной полезности, теория спроса и предложения, теория издержек производства, теория трех факторов производства.

Теория предельной полезности появилась во второй половине XIX века и наибольшее развитие получила в трудах представителей австрийской школы – Ю. Менгера, Ф. Визера, О. Бем-Бавека. Эта теория дала объяснение стоимости (ценности) и цены благ и услуг с позиции экономической психологии покупателя, потребителя полезных вещей. Основные положения их теории таковы [4]:

а. полезность нельзя отождествлять с объективными свойствами блага. Сам покупатель дает свою субъективную оценку роли определенного блага в удовлетворении его личных потребностей;

б. полезные блага подразделяются на два вида:

1) имеющиеся в безграничном количестве (вода, воздух и т. п.);

2) являющиеся относительно редкими и недостаточными для насыщения сложившихся потребностей в них;

в. в процессе личного потребления действует закон убывающей полезности;

г. ценность благ определяет предельная полезность, то есть субъективная полезность «предельного экземпляра», удовлетворяющего наименее настоятельную потребность в продукте данного рода.

Основные положения теории предельной полезности отражают экономические связи, которые можно представить в формуле «потребитель – потребность – полезность блага – его ценность – цена». Так можно оценивать товар и рыночные отношения со стороны покупателя, потребителя. Таким образом формируется идея, что главное в экономике – не объем затрат на производство товара, а конечный результат, который оценивает потребитель, руководствуясь собственным субъективным представлением о полезности блага.

Можно сделать вывод, что теории трудовой стоимости и предельной полезности не противоречат, а дополняют друг друга. Если в первой наиболее глубоко разработано обоснование стоимости в соответствии с трудовыми затратами, то во второй – обосновано наиболее эффективное использование основных факторов производства – труда, капитала и земли.

Теория спроса и предложения (Ж. Б. Сэй, Г.Д. Маклеод) сводится к отождествлению стоимости с меновыми пропорциями, или ценами, которые якобы всецело определяются соотношением спроса и предложения того или иного товара в каждый данный момент. Эта теория не считает производство главной сферой экономических отношений. Решающее значение она придает отношениям обмена. Эта теория, однако, не в состоянии дать ответ на вопрос: чем же определяются цены товаров при равенстве спроса и предложения? Кроме того, известно, что спрос и предложение сами зависят от уровня цен.

Теория издержек производства (Р. Торренс, Дж. Мак-Куллох, Дж.С. Милль) утверждает, что при данном соотношении спроса и предложения цены товаров определяются издержками производства [18]. При этом различные авторы этой

теории понимали издержки производства по-разному. Р. Торренс, Джон Стюарт Милль и другие трактовали их как сумму денежных затрат капиталиста на покупку средств производства и труда (рабочей силы), израсходованных при производстве товара. Но такие издержки представляют собой не что иное, как сумму цен закупленных капиталистом факторов производства (машин, сырья, материалов, рабочей силы и т.п.).

Некоторые экономисты этой школы искали другие пути объяснения стоимости товара. Так, Джеймс Милль утверждал, что новая стоимость создается не только живым, но и прошлым трудом, т.е. овеществленным трудом. А Дж. Мак-Куллох считал, что в создании стоимости наравне с человеческим трудом участвует "труд" рабочего скота, машин, сил природы. Здесь теория издержек производства вплотную примыкает к теории трех факторов производства.

Родоначальником теории трех факторов производства был французский экономист Ж.Б.Сэй. Согласно этой теории, в создании стоимости участвуют три фактора: труд, капитал (под которым понимаются средства производства) и земля. Каждый фактор создает соответствующую часть стоимости, и владельцу каждого из них "вменяется" своя доля дохода: рабочему – заработная плата, владельцу капитала – прибыль, а землевладельцу – земельная рента. В этой теории общественные отношения между людьми подменяются отношениями факторов производства, а процесс производства потребительных стоимостей смешивается с процессом создания стоимости.

Особый подход к проблеме стоимости был сформулирован А. Маршаллом. Его позиция определения стоимости сводится к выяснению взаимодействия рыночных сил, лежащих на стороне спроса в виде предельной полезности, и предложения в виде издержек производства. Отсюда А. Маршалл делает вывод: полезность определяет предлагаемое количество, предлагаемое количество определяет издержки производства, издержки производства определяют ценности. Он считал, что цена, которую согласен уплатить за товар покупатель, определяется полезностью товара, при этом полезность он рассматривал как максимальную стоимость, которую может уплатить за товар покупатель.

При определении цен А. Маршалл выделял два фактора, влияющих на цены: предельная полезность и издержки производства. Он считал, что цена, назначенная продавцом товара, определяется издержками его производства, а рыночные цены устанавливаются покупателями и продавцами в результате спроса и предложения.

Неоклассическое направление, основанное А. Маршаллом, признает участие всех факторов производства в создании стоимости товара. Стоимость (цена) товара согласно неоклассическому подходу показана на рисунке 1.1.

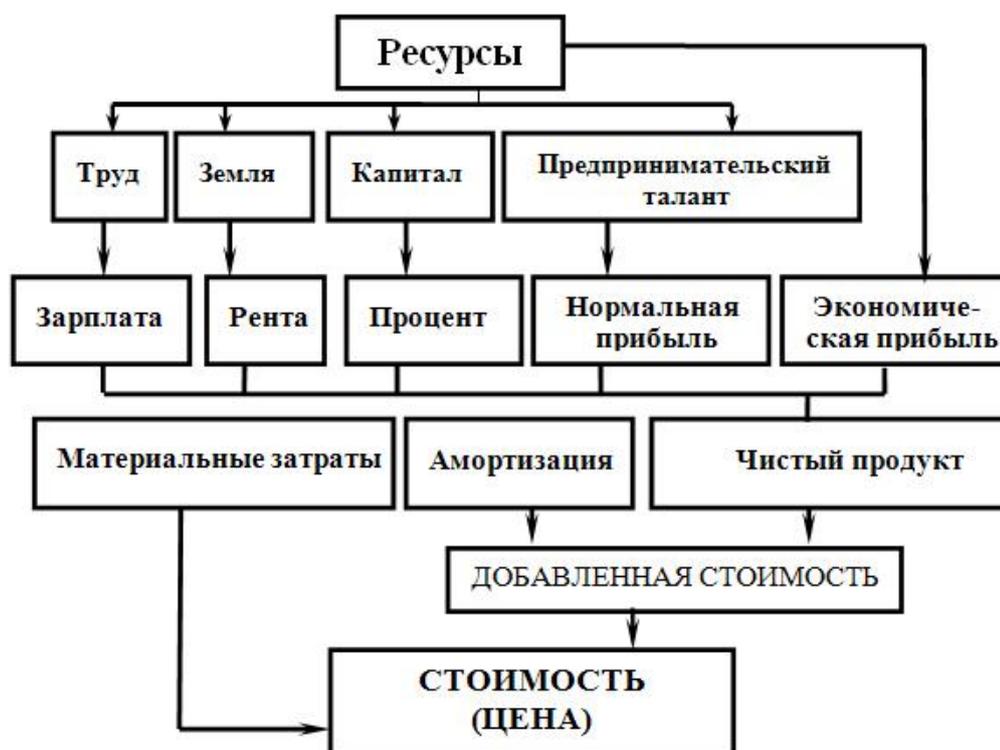


Рисунок 1.1 – Стоимость товара согласно неоклассическому подходу

Хоты разные экономические школы природу стоимости объясняют по-разному: затратами рабочего времени, балансом спроса и предложения, издержками производства, предельной полезностью и др, значение стоимости остается неизменным – это основа количественных соотношений при добровольном обмене товарами между собственниками.

Современный экономический словарь относит к стоимости несколько определений: цена товара; затраты денежных средств на приобретение товара, на выполнение работ и услуг, на получение благ.

В бухгалтерском учёте стоимость также определяется как выраженная в деньгах ценность чего-либо или величина затрат на что-либо.

Стоимость товара в статистике – произведение цены товара на его количество.

Цена – денежное выражение товарной стоимости продукции (изделий) (экса предпр, волков). Формирование различных видов цен и её основные элементы представлены в таблице 1.2.

Стоимость продукции экономического субъекта (цена) с учетно-аналитических позиций рассматривается при использовании таких понятий как себестоимость, добавленная стоимость и стоимость реализации.

В условиях рыночной экономики цена определяет структуру и объём производства, движение материальных потоков, распределение товарной массы. Цена оказывает влияние на массу прибыли, рентабельность продукции и производства и в конечном счете на уровень жизни общества.

Элементы цены	Виды цен				
	Полная себестоимость	Оптовая цена изготовителя	Оптовая цена отпускная	Оптовая цена закупки	Розничная цена
	Прибыль (убыток)				
	Косвенные налоги	Акциз			
		НДС			
	Посредническая надбавка	Издержки посредника			
		Прибыль (убыток) посредника			
		НДС посредника			
	Торговая надбавка	Издержки розничного продавца			
		Прибыль (убыток) розничного продавца			
НДС розничного продавца					

Рисунок 1.2 – Формирование и состав различных видов цен

## 1.2 Различные подходы к определению добавленной стоимости

Одним из факторов, закладывающих основу экономической эффективности, является формирование и развитие цепи создания стоимости. Результатом этого является величина полученной добавленной стоимости от продажи товаров и услуг, созданных в организованных определенным способом цепочках создания добавленной стоимости или занимаемого места в них, удовлетворяющих требованиям мирового (регионального) рынка и повышающих благосостояние региона и работников отрасли.

Теории добавленной стоимости развивались параллельно теориям стоимости товара и используется с середины XIX в., а начиная с 1875 г. приводятся в американских промышленных цензах. Экономическая теория о прибавочной (добавленной) стоимости берет свое начало от классиков английской политической экономии А. Смита и Д. Рикардо, которые провозгласили основным фактором создания добавленной стоимости труд наемных работников. А. Смит в труде «Исследование о природе и причинах богатства народов» утверждал: «Стоимость, которую рабочие прибавляют к стоимости материалов, распадается сама... на две части, из которых одна идет на оплату их заработной платы, а другая – на оплату прибыли их предпринимателя на весь капитал, который он авансировал в виде материалов и заработной платы»[1]. Д. Рикардо сформулировал закон, согласно которому величины заработной платы и прибыли находятся в обратной пропорциональной зависимости [3].

Марксистская политическая экономия развивала теорию А. Смита и Д. Рикардо, в основе которой лежала теория прибавочной стоимости и принцип планомерного развития экономики. Основателем школы является Карл Маркс, работы которого получили развитие у последователей – Ф. Энгельса, К. Каутского, Р.Люксембург, Г.Плеханова, В.Ульянова.

В теории предельной производительности Жан Батиста Сея труд, капитал и природа равноправно участвуют в процессе создания стоимости, однако, вклад в производство новой стоимости каждого из факторов имеет определенные границы своего производительного эффекта.

Идею о равноправии факторов, создающих новую стоимость, развил Джон Бейтс Кларк [2]. Дж. Б. Кларк разъяснял, что участие труда, капитала и земли в образовании стоимости товара определяется их предельной производительностью – величиной создаваемого каждым фактором предельного продукта. Образование новой стоимости (и соответствующего дохода, приходящегося на фактор) происходит в соответствии с законом убывающей производительности последовательных затрат.

Интересным является энергетический подход при раскрытии понятия стоимости и ценности (Подолинский С.А., Батюшков Н.Д., Геринг С., Трофимов А.И., Штокман Д., Орлов А.В.). Прибавочный продукт представлен как результат превышения потенциальной энергии, заключенной в продуктах добывающих отраслей, относительно количества кинетической энергии, израсходованной на его получение. Образование новой стоимости предполагает существование связи между добычей (получением) энергосодержащих продуктов и их расходом для изготовления готовых конечных продуктов [4].

Возникновение теории, берущей за основу ценности не затраты труда, а полезность, трактуется как «маржиналистская революция». Маржинализм в противовес с рикардианской трудовой теории стоимости рассматривал теорию полезности, где величина меновой стоимости выводится не из необходимых трудовых затрат, а из интенсивности потребления.

Таким образом, систематизация различных подходов и теорий создания добавленной стоимости позволяет сделать выводы, что с развитием экономических учений происходят следующие изменения:

- расширяются источники добавленной стоимости, которые включают в себя не только труд наемных работников (А.Смит, Д.Рикардо, К.Маркс), природу, капитал (Ж.Б. Сей, Е.Бем-Баверк), деятельность предпринимателя (А.Маршалл, Ф.Эджуорт, А.Пигу), интенсивность потребления (Э.Кондильяк, Ф.Галиани, К.Менгер, Ф.Визер, Г.Госсен), но и инновации (Дж.Кларк);

- изменяется интенсивность влияния каждого из источников добавленной стоимости: от равноправного участия каждого фактора, определяемого его предельной производительностью (Ж.Сей, Дж.Кларк) до изменяющегося участия каждого фактора в роли основного новообразующего, в зависимости от временных периодов (этапов цепочки добавленной стоимости) (А.Маршалл);

- расширяется влияние на формирование цены и, как следствие, получения добавленного продукта (прибыли) от индивидов, индивидуальных актов обмена (К.Менгер) до группы покупателей (Дж. Кларк);

- расширяются границы распределения добавленной стоимости — от собственников предприятия до каждого владельца фактора производства, участвующего в цепочке добавленной стоимости.

### 1.3 Современное понимание добавленной стоимости товара

Современные динамичные рыночные условия вскрывают узость рассмотренных экономических теорий, в которых игнорируется взаимосвязь и взаимозависимость каждого из факторов в процессе создания ценности.

Современные теории создания добавленной стоимости (М.Портер, А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд, Р.Каплински, Дж. Джереффи, Моррис) рассматривают цепочку добавленной стоимости как инструмент управления бизнесом, основанный на описании полного ассортимента деятельности.

В современных теориях добавленной стоимости расширяются границы цепочки накопления стоимости отдельной отрасли. Она рассматривается и как аналитический инструмент и как способ систематизации видов деятельности, необходимых для обеспечения прохождения продуктом или услугой полного цикла с момента их создания, через промежуточные стадии производства (включая сочетание физических преобразований и вклада различных служб производителя), до доставки конечному потребителю и утилизации после использования.

Особенностью современных теорий добавленной стоимости является системность факторов её создания. Так, вся деятельность по созданию добавленной стоимости разделяется на основную (материально-техническое обеспечение, изготовление, доставка товара, продажи и маркетинг, обслуживание) и вспомогательную (НИОКР, управление людскими ресурсами, общее управление). При этом, ряд ученых рассматривает цепочку ценностей исключительно только внутри компании (А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд), а ряд выходит за пределы компании, акцентируя особенности формирования цепочек на уровне отраслей и регионов (М.Портер, Р.Каплински, Дж. Джереффи, Моррис).

В настоящее время существуют две противоречивые теории: классическая концепция прибавочной стоимости (А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс), где источником новой стоимости является так называемый прибавочный труд наемных работников, и концепция стоимости добавленной факторами производства (Ж.Б. Сэй, Дж. Б. Кларк), которая говорит о том, что в создании стоимости участвуют труд, капитал и природа, но не раскрывает механизма ее формирования и применения.

Последняя концепция является наиболее распространенной и в соответствии с ней добавленная стоимость – это экономический показатель, который рассчитывается в денежной форме и используется для характеристики объема производства, который получается в результате исключения из стоимости отгруженной продукции затрат на оплату потребленных в процессе производства предметов труда. В добавленную стоимость, созданную экономическим субъектом, не включается стоимость потребленных материальных ресурсов, в образовании которых данный экономический субъект не принимал участие.

В целях налогообложения целесообразно разграничить понятия добавленной стоимости микро- и макроуровней [5]:

1) добавленная стоимость микроуровня (хозяйствующего субъекта) – включаемая в цену вновь созданная в процессе производства (реализации) стоимость, относящаяся к продукции, реализованной покупателям; к произведенной, но не реализованной готовой продукции; к продукции, находящейся в незавершенном производстве;

2) добавленная стоимость макроуровня представляет собой совокупность вновь созданной всеми хозяйствующими субъектами государства стоимости по всем отраслям экономики, стоимости коллективных услуг государства и чистых налогов на потребление.

Западные экономисты также разделяют понятие отрицательной добавленной стоимости, когда дополнительная обработка не только не прибавляет стоимости товара, но и, напротив, уменьшает ее. В рыночной экономике такое явление отсутствует и применимо только к плановой модели.

Определение добавленной стоимости на макро- и микроуровне представлено на рисунке 1.3.

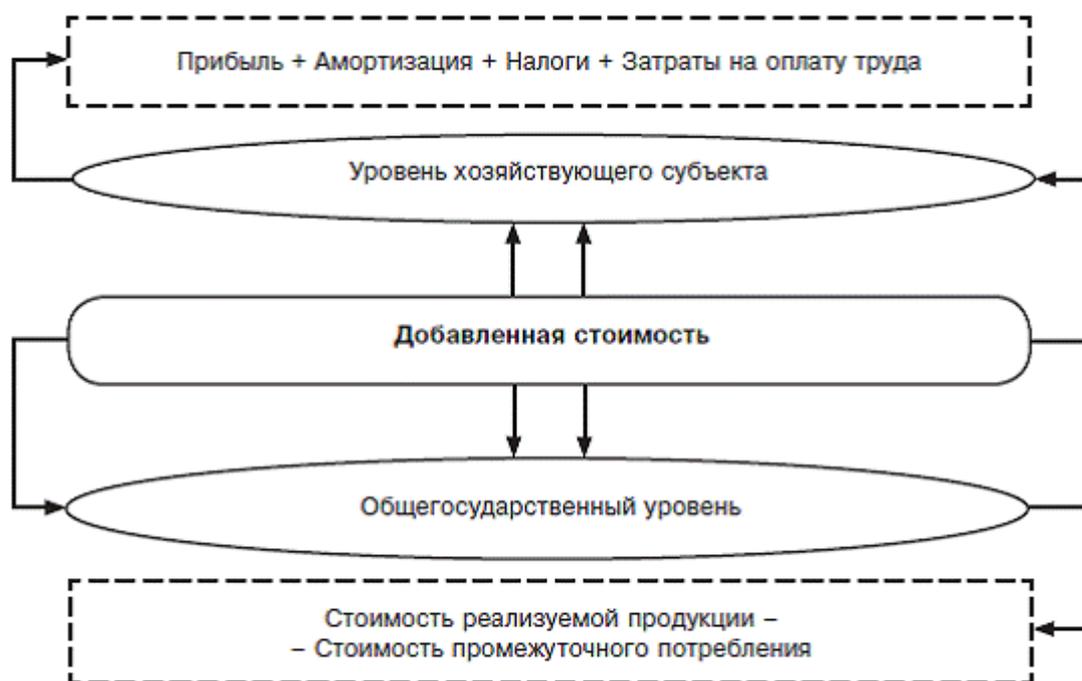


Рисунок 1.3 – Добавленная стоимость на макро- и микроуровнях

Д.В. Чайковский разработал теорию о том, что на микроуровне предприятия не целесообразно включать амортизацию в добавленную стоимость, поскольку она всегда находится в составе себестоимости. Следовательно, с точки зрения информационного обеспечения ее следует извлекать из учетных данных и показывать отдельной строкой в составе полученных доходов как самостоятельный элемент выручки, предназначенный для возмещения износа основных средств. Формирование добавленной стоимости на основании этой теории продемонстрировано на рисунке 1.4.

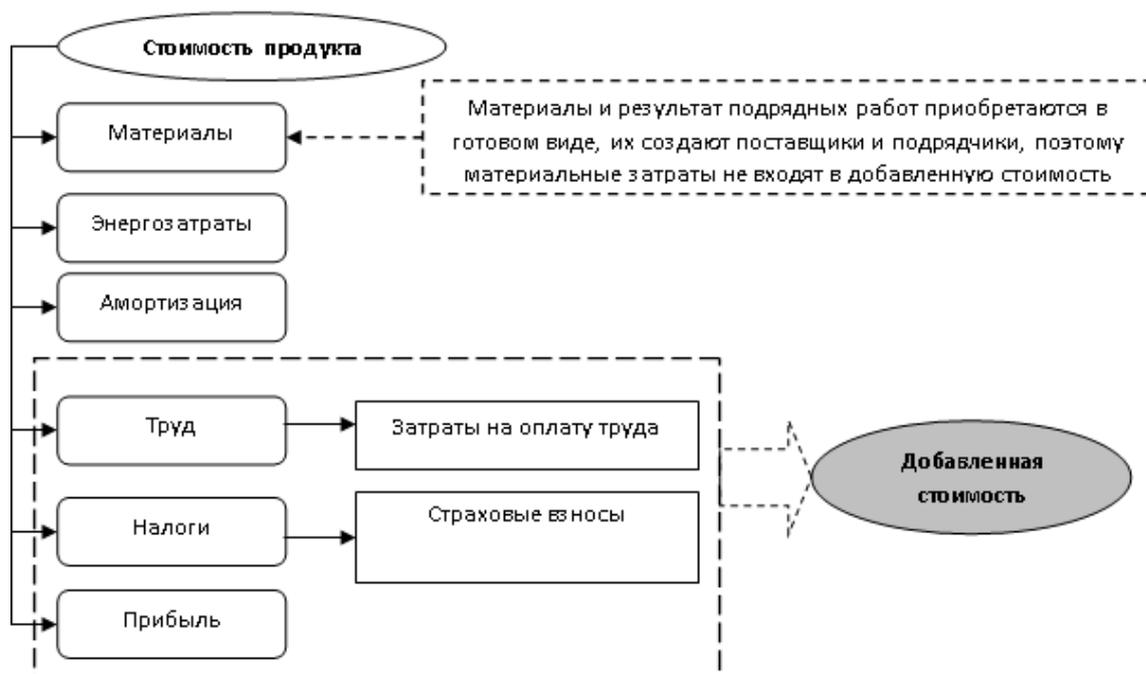


Рисунок 1.4 – Элементы, формирующие добавленную стоимость

Если следовать теории об исключении амортизации из добавленной стоимости, то добавленную стоимость можно рассматривать как совокупность детерминант, которые составляют долю работников, долю экономического субъекта и долю государства (таблица 1.1).

Таблица 1.1 – Структурные элементы добавленной стоимости

Детерминанты добавленной стоимости	Элементы добавленной стоимости
Доля работников	Заработная плата
Доля экономического субъекта	Прибыль
Доля государства	Налог на прибыль
	Налог на доходы физических лиц
	Налог на добавленную стоимость
	Страховые взносы
	Прочие налоги

#### 1.4 Методики расчета показателей добавленной стоимости

В современной экономике ученые выделяют:

- добавленную стоимость (Value Added);
- чистую добавленную стоимость (Net Value Added);
- валовую добавленную стоимость (Gross Value Added)
- экономическую добавленную стоимость (Economic Value Added);
- добавленную рыночную стоимость (Market Value Added);
- денежную добавленную стоимость (Cash Value Added).

Мы остановимся на трех первых показателях, так как они имеют непосредственное отношение к теме исследования.

На уровне предприятия расчет добавленной стоимости ведется на основе перегруппировки информации, предоставленной в бухгалтерской отчетности.

Добавленная стоимость как правило рассчитывается как разность между стоимостью товаров и услуг, произведенных компанией (т.е. дохода от продаж), и стоимостью товаров и услуг, приобретенных компанией у внешних организаций. Стоимость купленных товаров и услуг будет состоять в основном из израсходованных материалов (себестоимость проданных товаров) и прочих расходов, оплаченных внешним организациям, например, расходы на освещение, отопление, страхование и т.д., следовательно, добавленная стоимость во многих случаях равняется прибыли до вычета налога с вновь приплюсованными затратами на оплату труда и выплату процентов.

Говоря об оплате труда работников, следует обратить внимание на то, что некоторые компании включают в эту статью затраты на такие социальные программы, как спортивные сооружения и предприятия питания. Этот подход можно поддержать на том основании, что эти затраты также уместны, как и сами затраты на оплату.

Если после всех произведенных расходов остаются средства, они называются нераспределенной добавленной стоимостью (Retained Value Added). Последняя может быть и отрицательной, если добавленной стоимости недостаточно для покрытия всех расходов.

При расчете добавленной стоимости следует учитывать, что НДС должен быть выделен из выручки и затрат, поскольку данный налог не участвует в экономическом обороте производства.

Формирование показателя добавленной стоимости для целей информационно-учетного обеспечения как на микро-, так на и макроуровнях во многом определяется сущностью и структурой этой категории, которая, с одной стороны, имеет сложный многоэлементный состав, а, с другой стороны, выступает неотъемлемой частью более широкого понятия «стоимость».

По отношению к объемам реализации элементы добавленной стоимости можно разделить на эластичные и неэластичные. (Сорокина) Элементы добавленной стоимости с пояснениями предоставлены в таблице 1.2

Значимость оценки элементов добавленной стоимости продукции объясняется необходимостью их достоверного, надежного и справедливого отражения в учетной системе для целей достижения эффективности деятельности предприятия, т.е. производства «наилучшей» или оптимальной комбинации продуктов с помощью наиболее рационального набора ресурсов.

Группировка различных методов расчета показателей добавленной стоимости на макро, мезо и микроуровне представлена в таблице 1.3.

Таблица 1.2 – Поэлементная структура добавленной стоимости

Элемент структуры	Раскрытие содержания
Неэластичные элементы добавленной стоимости	
Оплата труда работников	<ul style="list-style-type: none"> <li>- основного производства;</li> <li>- вспомогательных производств;</li> <li>- общепроизводственного и общехозяйственного назначения;</li> <li>- прочим категориям работников</li> </ul>
Отчисления на социальные нужды	<ul style="list-style-type: none"> <li>- с сумм оплаты труда различных категорий работников;</li> <li>- прочие социальные отчисления</li> </ul>
Амортизационные отчисления на основные средства и нематериальные активы	<ul style="list-style-type: none"> <li>- используемые в основном производстве;</li> <li>- используемые во вспомогательных -производствах;</li> <li>- общепроизводственного и общехозяйственного назначения;</li> <li>- используемые в прочих целях</li> </ul>
Налоги, включаемые в себестоимость	<ul style="list-style-type: none"> <li>- транспортный налог;</li> <li>- земельный налог;</li> <li>- водный налог;</li> <li>- государственная пошлина;</li> <li>- налог на добычу полезных ископаемых</li> </ul>
Прочие расходы	<ul style="list-style-type: none"> <li>- расходы на сертификацию продукции;</li> <li>- расходы на обеспечение пожарной безопасности;</li> <li>- расходы на оказание услуг по гарантийному ремонту и обслуживанию;</li> <li>- арендные платежи;</li> <li>- расходы на командировки и т.д.</li> </ul>
Эластичные элементы добавленной стоимости	
Потенциальные налоги с реализации	<ul style="list-style-type: none"> <li>- НДС;</li> <li>- акцизы;</li> <li>- налог на прибыль организаций</li> </ul>
Норма прибыли	<p>величина прибыли, которая может выражаться в абсолютных и относительных показателях, характеризующая размер прибыли, ожидаемый при реализации продукции (выполнение работ, оказании услуг)</p>

Для расчета ВВП добавленная стоимость определяется через разницу между стоимостью отраслевых продаж и стоимостью промежуточных товаров, при этом используется только стоимость конечных продуктов, что исключает двойной счёт.

Международная стандартная отраслевая классификация всех видов экономической деятельности (МСОЭК-4) определяет валовую добавленную стоимость как «разность между стоимостью выпуска продукции в основных ценах и стоимостью промежуточного потребления в ценах покупателя» [10. С. 26].

Таблица 1.3 – Группировка различных методов расчета показателя добавленной стоимости на макро, мезо и микроуровне

Показатель	Производственный метод	Распределительный метод
<b>Макроуровень (страна)</b>		
ВДС по отраслям	$TAC_i = VR_i + IC_i,$ TAC <sub>i</sub> – валовая добавленная стоимость i-ой отрасли; VR <sub>i</sub> – валовый выпуск товаров и услуг i-ой отрасли; IC <sub>i</sub> – промежуточное потребление i-ой отрасли	-
Чистая добавленная стоимость	$PAC = TAC - FCC = VR - IC - FCC,$ PAC – чистая добавленная стоимость; FCC – потребление основного капитала	-
ВДС в целом по экономике	$TAC = TAC_g + TAC_s - FI,$ TAC <sub>g</sub> – валовая добавленная стоимость в отраслях, производящих товары; TAC <sub>s</sub> – валовая добавленная стоимость в отраслях, производящих услуги; FI – косвенно измеряемые услуги финансового посредничества	$TAC = P + PT_m + PT_i + TP + TMI,$ P – оплата труда наемных работников; PT <sub>m</sub> – чистые налоги на производство; PT <sub>i</sub> – чистые налоги на импорт; TP – валовая прибыль; TMI – валовые смешанные доходы
<b>Мезоуровень (регион)</b>		
РДС <sub>основные цены</sub>	$PAC_i = VR_i - IC_i,$ PAC <sub>i</sub> – региональная добавленная стоимость в основных ценах i-ой отрасли; VR <sub>i</sub> – выпуск товаров и услуг i-ой отрасли; IC – промежуточное потребление i-ой отрасли  $PAC = \sum PAC_i,$ ΣPAC <sub>i</sub> – сумма добавленной стоимости по отраслям	$PAC = P + PT_m + TP + TMI,$
<b>Микроуровень (предприятие)</b>		
Добавленная стоимость	$AC = G - MI,$ AC – добавленная стоимость; G – выручка; MI – материальные затраты	$AC = P + R + MC + T,$ P – заработная плата; R – норма прибыли; MC – прочие расходы; T – налоги

Следует отметить, что суммарная ВДС в основных ценах, рассчитанная по субъектам РФ имеет небольшие расхождения с ВВП России. Причины этих отличий носят организационный и информационный характер. Они возникают вследствие существования экстрарегиональных территорий, межрегиональных и национальных институциональных единиц, отсутствия необходимой информации о некоторых операциях на региональном уровне и др.

Чистая добавленная стоимость представляет собой разницу между валовой добавленной стоимостью и потреблением основного капитала (амортизацией).

Чистая добавленная стоимость отражает вновь созданную в процессе производства стоимость.

В зарубежной практике широко распространены показатели на основе величины добавленной стоимости. В соответствии с методикой Европейской ассоциации обществ финансовых аналитиков, к наиболее распространенным из них можно отнести долю прибыли в добавленной стоимости, объем произведенной добавленной стоимости на одного трудящегося, на рубль заработной платы или на рубль активов, объем капиталовложений на 1 рубль произведенной добавленной стоимости, добавленную стоимость на 1 рубль себестоимости, активов, выручки и др.

## **1.5 Значимость величины добавленной стоимости на различных уровнях экономики**

### **1.5.1 Значение добавленной стоимости продукции для предприятия**

Добавленная стоимость является более широким и фундаментальным критерием оценки эффективности деятельности предприятия и диагностики его финансового состояния, чем бухгалтерская прибыль, потому что измеряет деятельность компании в целом.

Прибыль, входящая в состав добавленной стоимости, определяет связь между показателями рентабельности и нормами добавленной стоимости. Таким образом, оперативное управление добавленной стоимостью с целью ее увеличения, приведет не только к увеличению вклада в ВВП, но и к улучшению ряда основных показателей функционирования предприятий. Следовательно, максимизация показателя добавленной стоимости выгодна всем группам экономических субъектов, так или иначе задействованных в производстве продукции (рабочим, менеджерам, высшему звену управления, собственникам и акционерам, государству).

Управление добавленной стоимостью осуществляется на уровне предприятия и является одной из задач управленческого учета. Управленческий учет добавленной стоимости – внутренний учет, ведущийся в целях получения информации о добавленной стоимости и ее структуре на предприятии для принятия обособленных управленческих решений.

Данные управленческого учета выступают информационной базой для управленческого анализа добавленной стоимости и позволяют выявить области наибольшего риска, узкие места в деятельности предприятия, малоэффективные или убыточные виды продукции, работ, услуг.

Некоторые предприятия для анализа величины добавленной стоимости используют специальную форму отчета. Отчет о добавленной стоимости позволяет лучше понять общественный вклад компании. В частности, информация о распределении добавленной стоимости между участниками позволяет узнать относительные доли различных членов команды.

Отчет о добавленной стоимости делится на две части. В первой части отражена добавленная стоимость, созданная за период, во второй части

раскрывается то, как добавленная стоимость разделена между участниками производственного процесса в форме заработной платы, процентов, дивидендов и налогов, с учетом остатка, который сохраняется для дальнейшего развития предприятия.

Преимуществом данного отчета является концентрация внимания на более широком принципе оценки эффективности деятельности, т.е. на добавленной стоимости и ее распределении. Отчет о добавленной стоимости обращает внимание на долю добавленной стоимости, полученную служащими, что могло бы улучшить их отношение к компании.

К недостаткам Отчета о добавленной стоимости относится отсутствие стандартизации в отношении доли служащих и правительства и малая распространенность, что делает невозможным широкие сопоставления.

Для экономической деятельности важно сравнивать затраты со стоимостью не только в целом, но и по отдельным слагаемым деятельности. Каждое подразделение, каждый ресурс добавляют в общие результаты предприятия определенную стоимость.

Недостаточно проработанная учетная система движения добавленной стоимости является одной из основных причин нерационального использования ресурсов предприятия (интеллектуальных, информационных, организационных, трудовых и финансовых) и ведет к искажению оценки себестоимости продукции и снижает ее конкурентоспособность.

Если ставится цель оценить долю конкретного ресурса, подразделения, участника производства, например, технических ресурсов, то следует разложить общую добавленную предприятием стоимость на добавленную стоимость создаваемую отдельными видами этого ресурса, а затем сравнить эту долю с затратами на эти ресурсы. Если вклад в общую добавленную стоимость или добавленная стоимость этих ресурсов больше, чем затраты на них, или равны им, то они окупаются. Низкий показатель добавленной стоимости демонстрирует отрицательную рентабельность того или иного вида ресурса, участника, подразделения.

Этот метод может быть использованы для того, чтобы узнать, какие подразделения предприятия несут или имеют самые высокие издержки и откуда или где формируется, зарождается прибыль, чистый доход, если считать экономию издержек как прямое увеличение прибыли, как увеличение добавленной стоимости.

Чем меньше стоимость материалов, вошедших в продукцию, услуг внутри предприятия, сторонних услуг, тем больше общая добавленная стоимость при той же стоимости продукции. Практически чем ниже себестоимость без зарплаты рабочих, т. е. затраты на производство и реализацию продукции без затрат на заработную плату основных производственных рабочих, тем выше общая добавленная предприятием стоимость при тех же налогах, следовательно, выше и прибыль.

Оценка вклада отдельных производственных ресурсов в общие результаты особенно актуальна для тех предприятий, чья деятельность связана с использованием акционерного капитала, с высокими затратами на заработную

плату управленческого персонала, с дорогостоящими средствами производства; чья деятельность требует установления причины снижения прироста капитала, способа ее устранения и т. д.

Таким образом, взаимодействие элементов добавленной стоимости, их учет и анализ должны представлять собой отлаженную систему, отвечающую существующим, постоянно изменяющимся условиям хозяйственной деятельности предприятия, удовлетворять различные потребности в информации пользователей, осуществляющих ее оценку и принимающих стратегические, тактические и оперативные управленческие решения.

Анализ цепочки создания добавленной стоимости рассматривает не только производственный процесс формирования материальной добавленной стоимости, но и оценку отношений между всеми действующими лицами внутри цепочки, а также понимание экономических, социальных выгод и затрат при этих отношениях. Анализ цепочки добавленной стоимости определяет место формирования самой большой добавленной стоимости и относительную важность различных действующих лиц.

## **1.5.2 Значение валовой добавленной стоимости для региона и страны**

### **1.5.2.1 Формирование валового внутреннего продукта**

Концепция ВВП впервые была открыта Саймоном Кузнецом в отчете для Конгресса США в 1934 году. В этом отчете, Кузнец предупредил от использования ВВП в качестве показателя благосостояния. После Бреттон-Вудской конференции 1944 году, ВВП стал главным инструментом для измерения объема экономики.

До того, как показатель ВВП стал широко применяться, для анализа деятельности экономики применяли валовой национальный продукт (GNP-Growth National Product). Главным отличием от ВВП является то, что ВНП измеряет уровень производства, сгенерированный гражданами определенного государства как на территории этого государства, так и за границей. ВВП в свою очередь измеряет уровень производства «институциональных субъектов», то есть субъектов, находящихся в пределах страны. Переход от использования ВНП к ВВП произошел в середине 90-х годов.

Валовой внутренний продукт (Gross Domestic Product, GDP) — это совокупная рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных в экономике (внутри страны) в течение одного года. Этот показатель является принятым во всем мире ведущим в системе национальных счетов и рассчитывается по методике ООН. Основные принципы, заложенные в определении ВВП: недопущение двойного (повторного) счета; учет только того, что изменяет величину совокупного выпуска, а не является результатом перераспределения доходов; отражение только стоимости продукции, произведенной в данном году.

Так как стоимость конечной продукции не может быть подсчитана непосредственно, поскольку по виду невозможно определить, является ли данный товар конечной или промежуточной продукцией, то ее рассчитывают по

добавленной стоимости. Этот метод основан на том, что совокупная стоимость конечной продукции равна совокупной добавленной стоимости.

Как уже было сказано в п. 1.2.3, валовая добавленная стоимость определяется как разница между выпуском продукции в основных ценах и промежуточным потреблением. Сравнительная характеристика данного показателя и валового внутреннего продукта представлена в таблице 1.4.

Таблица 1.4 – Сравнительный анализ показателей валовой добавленной стоимости и валового внутреннего продукта

Критерий	Валовая добавленная стоимость	Валовый внутренний продукт
Порядок расчета (производственный метод)	$TAC=VR - IC$ TAC - валовая добавленная стоимость; VR - валовый выпуск; IC - промежуточное потребление	$TIP=TAC-FI+PT$ FI - косвенно измеряемые услуги финансового посредничества; PT - чистые налоги на импорт и на продукты
Способ расчета	Системный, на основе счета производства для институциональных единиц и секторов	Системный, на основе сводного счета производства
Способ оценки	В основных ценах, ценах производителей и рыночных	В рыночных ценах, ценах производителя
Периодичность определения	Ежемесячно (оценка), ежеквартально (оценка), ежегодно	
Направления использования	Анализ, прогнозирование, моделирование для управления отраслью, регионом, экономическим субъектом	Анализ, прогнозирование, моделирование для управления отраслью, регионом, экономическим субъектом, а также для международных сопоставлений

Не менее важным и, в то же время, более полно отражающим уровень жизни в той или иной стране мира по сравнению с ВВП является показатель Валового внутреннего продукта, рассчитанный на душу населения. Данный показатель рассчитывается как отношение ВВП к численности населения страны и показывает какое количество валового продукта, произведенного в стране за год и выраженного в стоимостном выражении, приходится на 1 жителя данной страны. Данный показатель используется, в первую очередь, для определения уровня жизни населения в том или ином государстве.

Валовой региональный продукт (ВРП) представляет собой обобщающий показатель экономической деятельности региона, ее результативности и характеризует вновь созданную стоимость товаров и услуг, произведенных на территории этого региона [16]. Несомненным достоинством ВРП является его применение в качестве сравнительно-оценочного инструмента в региональных экономико-аналитических исследованиях.

Валовой региональный продукт (ВРП) является одним из важнейших инструментов оценки регионального экономического развития, финансовой сбалансированности, условий конкуренции на отечественном и мировом рынках, они позволяют оценивать положение и вклад региона в экономику страны, анализировать региональную структуру отраслевого и секторального выпуска и доходов, выделять приоритеты регионов при распределении инвестиций и т.д.

Это подтверждается тем, что ВРП и составляющие его элементы вошли в систему показателей прогнозирования регионального развития на

краткосрочную и среднесрочную перспективу. ВРП используется Министерством финансов Российской Федерации для распределения фонда финансовой поддержки территорий, включен в систему показателей мониторинга деятельности субъектов бюджетного планирования и в систему показателей эффективности деятельности органов государственной власти субъектов РФ.

Разработка прогноза ВРП является для современного общества актуальным исследованием, которое способствует формированию основ социально-экономической политики. В свою очередь разработка научно обоснованного прогноза, стратегии и программы социально-экономического развития региона является важнейшей функцией органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации. Успешное выполнение этой функции во многом зависит от создания и практического применения модели прогнозирования ВРП – основного обобщающего показателя социально-экономического развития региона.

Именно валовой региональный продукт будет оставаться и далее, в обозримой перспективе, основной обобщающей характеристикой социально-экономического развития региона.

Обобщая вышесказанное можно выделить основные аспекты, которые можно определить с помощью анализа показателей добавленной стоимости на уровне регионов и страны:

- вклад отдельных предприятий в общеотраслевой (региональный) выпуск товаров и услуг и в общеотраслевую (региональную) добавленную стоимость;
- эффективность использования инвестиций и факторов производства;
- объем добавленной стоимости в разрезе муниципальных образований Красноярского края и любого другого территориального образования.

Стратегической задачей Правительства любой развивающейся страны является наращивание производства и экспорта технически сложных товаров с высокой добавленной стоимостью. Это обусловлено тем, что в конечном счете заработная плата определяется предельной производительностью труда, что и формирует уровень доходов населения.

### **1.5.2.2 Формирование федерального бюджета**

Налоги являются одной из главных форм формирования дохода государства. Кроме ее финансовых функций, механизм налогов используют для того, чтобы государство могло воздействовать с помощью экономических инструментов на общественное производство, его динамику и структуру, на научно-техническое развитие. Налоговая система способна влиять на рыночные отношения, укрепляя их, стимулировать развитие предпринимательства, способствовать производственным процессам и одновременно служить барьером на пути социального обнищания финансово малообеспеченных слоев населения. Также с помощью налогов распределяется и перераспределяется ВВП, выделяется определенная часть на социальную сферу и обеспечение населения; влияют на капитал на всех стадиях его кругооборота. Это помогает

государству контролировать массу спроса и предложения не только товаров, но и капиталов, т. к. доход есть основа спроса общества, и является конечным результатом функционирования капитала в фазе производства.

Налог на добавленную стоимость (НДС) – англ. Value Added Tax (VAT), является одним из типов налога на потребление, который налагается на товары и услуги на каждом уровне производства. Механизм работы налога на добавленную стоимость достаточно сложен, поскольку его целью является распределение налогового бремени. Его использование обычно приводит к высоким налоговым поступлениям, не воздействуя при этом на некоторые социальные группы больше, чем на другие.

Механизм действия налога на добавленную стоимость состоит в том, что на каждой стадии от процесса создания товаров или услуг до их продажи конечному потребителю, они облагаются налогом. Налоговое обязательство равняется проценту от стоимости товаров или услуг за вычетом НДС, уже оплаченного предыдущим участникам в цепи.

НДС включается производителем или продавцом в цену товара, оплачивается покупателем и рассчитывается как разность между НДС, уплаченным покупателем, и НДС, уплаченным в связи с расходами, включаемыми в себестоимость продукции. В платежных документах НДС выделяется отдельной строкой.

Идея налога на добавленную стоимость родилась у немецкого предпринимателя фон Сименса в 1920-х гг. Тогда же появились и более подробные предложения, в частности метод счетов-фактур, автором которого является Адамс. Особый вклад в разработку этого налога внес «отец НДС» Морис Лоре. Он описал схему действия НДС и обосновал его преимущества перед налогом с оборота, выражающиеся в устранении каскадного эффекта при взимании последнего.

Признание НДС происходило довольно медленно. Первые попытки ввести этот налог были предприняты в 1920-е гг. во Франции и в 1949г. в Японии. Однако впервые налог, который строго соответствовал определению современного НДС, был введен во Франции в 1954, а позже принят многими другими странами в мире. И хотя налог на добавленную стоимость находит все более широкое распространение в мировой практике, его часто называют «европейским налогом», отдавая должное как самому месту появления нового налога, так и роли НДС в становлении и развитии западноевропейского, а сегодня уже - общеевропейского, интеграционного процесса. Достаточно сказать, что НДС является важным источником бюджетной базы Европейского сообщества: на данный момент каждая страна - участница ЕС перечисляет 1,4 % поступлений от налога в «европейский» бюджет.

Сегодня за счет НДС формируется существенную часть налоговых поступлений для многих правительств. В современном мире НДС создал устойчивую базу для мобилизации государственных доходов и тем самым оказался одним из важнейших инструментов достижения макроэкономической стабильности и экономического роста. При этом НДС имеет преимущества, как для государства, так и для налогоплательщика. Во - первых, от него труднее

уклониться. Во - вторых, с ним связано меньше экономических нарушений. В - третьих, он в большей степени повышает заинтересованность в росте доходов. К тому же для налогоплательщиков предпочтительнее рост налогообложения расходов, чем доходов.

Ставка налога на добавленную стоимость может значительно измениться не только от страны к стране, но и для разных видов товаров. Однако в большинстве случаев она находится в пределах 10-30%. Граждане других стран, которые временно пребывают на территории страны с налогом на добавленную стоимость, могут получить возмещение НДС. Это распространяется на купленные товары, которые они вывозят за пределы страны. Для этого необходимо задекларировать товары на таможне и предоставить подтверждающие покупки документ (например, счет или кассовый чек) и налоговую декларацию (выписывается продавцом в момент покупки). Некоторые компании также наделены правом на возмещение НДС (например, экспортеры), что, впрочем, зависит от налогового законодательства страны.

НДС введен в российскую налоговую систему в 1992 г. и действует в настоящее время в соответствии с гл. 21 Налогового кодекса РФ (НК РФ).

С тех пор, как появились налог на добавленную стоимость и акцизы в налоговой системе, косвенные налоги стали занимать главенствующую позицию при мобилизации доходов в бюджет. В консолидированном бюджете поступления от НДС уступают только налогам на добычу полезных ископаемых и составляют около четверти всех доходов [31], что иллюстрирует график доходов федерального бюджета РФ на рисунке 1.5

Федеральный бюджет в свою очередь является важнейшим элементом макроэкономической политики страны, который обеспечивает не только аккумуляцию, но и распределения финансовых ресурсов.

За счет средств бюджета формируется большая часть платежеспособного спроса, т.к. из бюджета выплачиваются значительные объемы заработной платы, приобретаются товары и услуги, осуществляются капиталовложения.

Таким образом, расходы бюджета воздействуют на важнейшие макроэкономические показатели — объемы инвестиций и производства, доходы населения, уровень занятости, процентную ставку, валютный курс.

Структура расходов федерального бюджета хорошо видна по графику расходов за последние года (рисунок 1.6).

Основная статья расходов федерального бюджета — это пополнение Пенсионного фонда РФ. Следующими по объёмам идут расходы на силовиков: секретная часть бюджета, МВД и Министерство обороны, т.е. расходы, которые идут на обеспечение безопасности населения и суверенитета страны.

Формирование бюджетов всех уровней так же предусматривает создание Резервного фонда размером до 3% от утвержденных расходов федерального бюджета. Резервный фонд используется для финансирования непредвиденных расходов, в том числе на такие расходы, как проведение аварийно-восстановительных работ для устранения последствий от стихийных бедствий и других чрезвычайных ситуаций.

Кроме того, федеральным бюджетом предусматривается создание резервного фонда президента РФ размером до 1% от утвержденных расходов бюджета, который также может использоваться на финансирование непредвиденных расходов и дополнительных расходов, предусмотренных указами президента Российской Федерации.

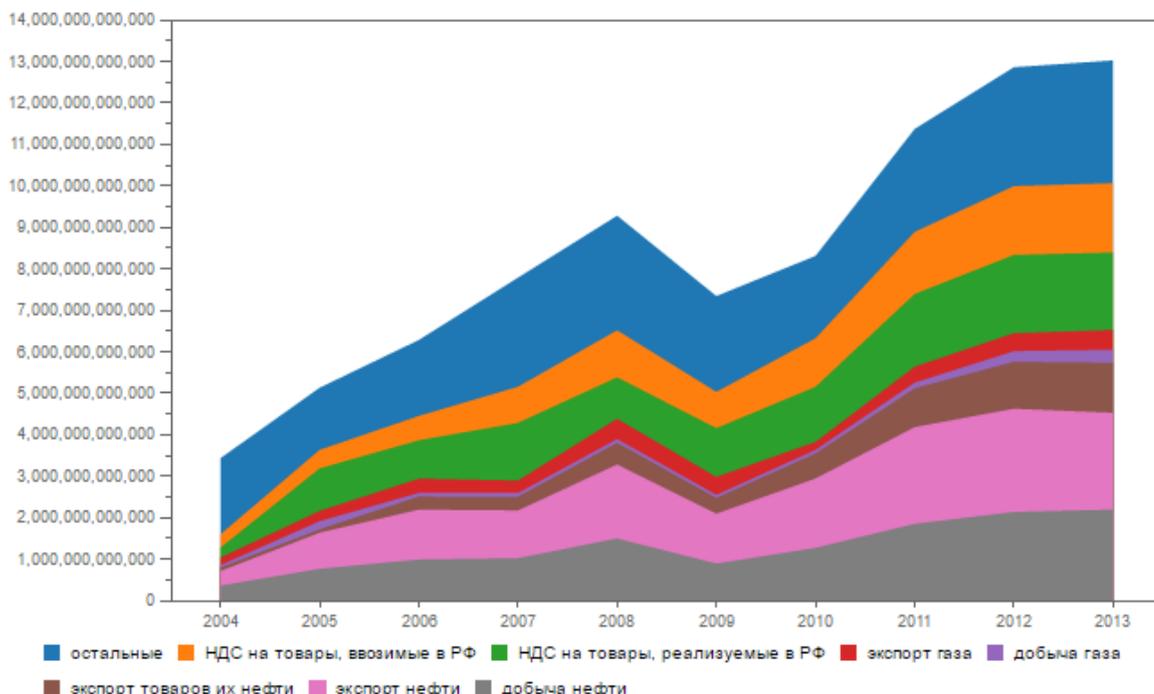


Рисунок 1.5 – График поступлений федерального бюджета РФ за 2004 – 2013 гг.

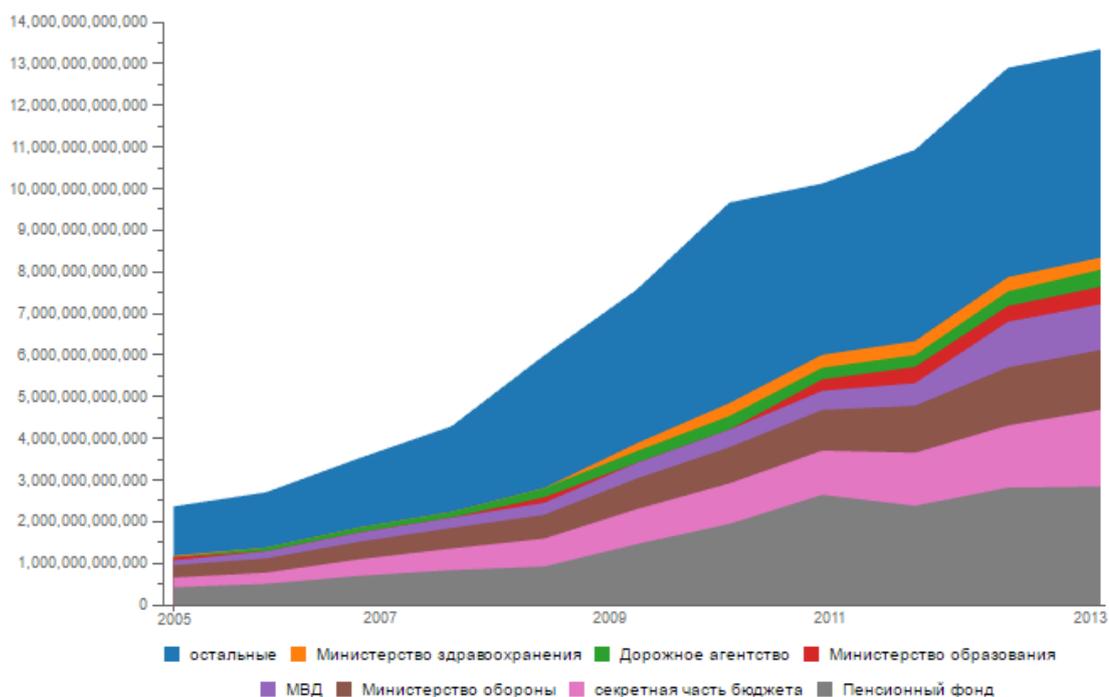


Рисунок 1.6 – График расходов федерального бюджета РФ за 2004 – 2013 гг.

Таким образом можно выделить прямую связь: увеличение добавленной стоимости → увеличение суммарного уплаченного НДС → увеличение размера

доходов федерального бюджета → увеличение возможности для расходов федерального бюджета → дополнительные притоки финансирования в социально значимых направлениях → улучшение уровня жизни населения → приток инвестиций и рост производительности труда

### **1.6 Увеличение добавленной стоимости продукции как метод повышения эффективности деятельности предприятия**

Для более четкого понимания принципов управления добавленной стоимостью следует отметить, существует ряд причин, объясняющих существенные различия в долях добавленной стоимости различных товаров.

Первый фактор, который определяет долю добавленной стоимости в стоимости товаров – это уровень монополизации мирового рынка. Монополизация мирового рынка (например, ОПЭК) может привести к значительному увеличению цен на продукцию и, следовательно, увеличению добавленной стоимости в стоимости продукта. Однако малые экономики не способны монополизировать мировой рынок, за исключением договоров крупных поставщиков данного товара на мировой рынок об ограничении конкуренции. К тому же мала вероятность сохранить монополию на тот или иной товар на мировом рынке, т.к. имеются силы, играющие против монополии.

Вторая причина наличия высокой добавленной стоимости в цене продукта, в условиях конкурентной среды, заключается в том, что производство данного товара может потребовать интенсивного использования высококвалифицированной рабочей силы, заработная плата которой значительно выше, чем у низкоквалифицированного работника. Страны, имеющие сравнительное преимущество в обеспеченности квалифицированной рабочей силы, имеют сравнительное преимущество и в производстве товаров, имеющих более высокую добавленную стоимость. Другими словами, соотношение заработной платы высококвалифицированных и низкоквалифицированных рабочих ниже в той стране, где высока обеспеченность высококвалифицированными рабочими, и поэтому производство товаров, требующих интенсивного использования квалифицированной рабочей силы, обходится относительно дешевле.

Третья причина объясняет наличие высокой добавленной стоимости в цене продукта тем, что производство данного товара требует интенсивного использования капитала. Поскольку капитал в виде амортизации входит в цену продукта и учитывается как составная часть добавленной стоимости, капиталоемкие товары тоже считаются товарами с высокой добавленной стоимостью. Но для того, чтобы иметь сравнительное преимущество в производстве капиталоемких товаров, страна должна иметь сравнительное преимущество в обеспеченности капиталом, что требует стимулирования сбережений и эффективной их трансформации в инвестиции.

На практике чаще всего товары с высокой добавленной стоимостью – это капиталоемкие и одновременно требующие интенсивного использования квалифицированных кадров. Следовательно, страны, где квалификация рабочей

силы повышается более высокими темпами, чем в других странах, и уровень сбережений и инвестиций больше, чем в других странах, постепенно будут формировать сравнительное преимущество в производстве товаров с высокой добавленной стоимостью.

Из этого следует, что влияние на величину валовой добавленной стоимости оказывает не только политика всех предприятий, но и политика самого государства, при этом влияние предприятий является прямым, а государства – косвенным.

При оценке структурных элементов производственного подкомплекса, которые формируют добавочную стоимость, необходимо помнить о разнице между созданием и увеличением стоимости.

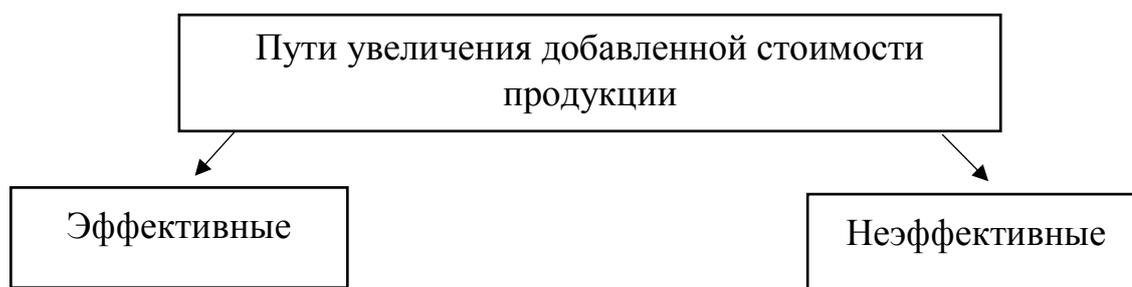
Увеличение стоимости происходит через изменение распределения стоимости между рассматриваемыми структурными элементами подкомплекса. Такие изменения нацелены на получение производителем большей доли стоимости товара, которую платит конечный потребитель.

Таким образом, для предприятия увеличение показателя добавленной стоимости может быть количественным (не эффективным) и качественным (эффективным). В первом случае увеличение добавленной стоимости выпускаемой продукции происходит за счет увеличения расходов на производство и реализацию, которые снижают показатели эффективности деятельности предприятия.

Качественное увеличение подразумевает увеличение добавленной стоимости, которая остаётся у производителя, что повышает показатели эффективности деятельности предприятия. Эти мероприятия ставят целью увеличение доли стоимости продукции для производителя через участие в нескольких стадиях производства, переработки и реализации продукции.

Пути повышения добавленной стоимости выпускаемой продукции показаны на рисунке 1.7

Углубленная переработка сырья, диверсификация производства приводят к росту добавленной стоимости на отдельных стадиях цепочки создания продукта и к росту цены конечного продукта отрасли, так как добавленная стоимость возрастает по мере роста числа переделов в продуктовой цепочке от производства сырья до реализации продукции.



- диверсификация производства;
- создание более качественной продукции;
- создание продукции с качествами, повышающими ее конкурентоспособность;
- уменьшение операционных расходов;
- создание продукции, улучшающей эффективность других структурных элементов подкомплекса;
- прямой маркетинг (продажа разных товаров вместе, одним пакетом);
- создание системы сервисного обслуживания;

- повышение заработных плат работникам и отчислений на социальные нужды;
- увеличения капитальных затрат, и как следствие, амортизационных отчислений;
- увеличения налогов, включаемых в себестоимость и прочих расходов

Рисунок 1.7 – Пути увеличения добавленной стоимости продукции

Для правительства инструменты регулирования величины добавленной стоимости ограничиваются стимулированием предприятий к углублению этапов переработки сырья, реализации крупномасштабных проектов НИОКР и инвестиционных программ.

Следует отметить, что к стимулированию нельзя относить льготы по уплате НДС, так как освобождение от уплаты НДС налогоплательщиков на специальных налоговых режимах определяет функционирование данного налога как исключение из общего правила. Налог, уплаченный поставщику материалов, работ, услуг, по приобретению основных средств и нематериальных активов включается в расходы и не принимается к возмещению, на этой стадии движения товаров он превращается в прямой налог на потребление в производстве.

При действующем законодательстве освобождение от уплаты НДС непосредственных производителей и посредников имеет эффект инфляции издержек. Если в технологической цепочке продвижения товара таких участников несколько, следствием станет удорожание продукции для конечного потребителя (населения) до 120%.

Регулируя рыночную экономику и выполняя все свои функции, государство прямо и опосредованно влияет на производство, обмен, распределение и потребление ВВП, на объем, структуру и темпы роста валовой

добавленной стоимости по видам экономической деятельности и категориям налогоплательщиков.

Другой особенностью является то, что специфика российского бизнеса характеризуется преобладанием доли крупного бизнеса, которая в относительном выражении составляет около 42% от общего объема производимых товаров (работ, услуг), и тенденции к ее изменению не наблюдается. Это дает основание утверждать, что крупный бизнес, выступающий в виде различных моделей интегрированных структур, вносит значительный вклад в экономику страны.

Следовательно, создание благоприятного налогового режима для организаций вертикально-интегрированных структур при одновременном сдерживании развития монополий позволит государству сформировать более устойчивую доходную базу бюджетной системы, а также смягчить негативное влияние на доходы этих организаций в период протекания кризисных этапов развития экономики. В этой связи государству необходимо принять ряд мер для обеспечения прозрачности финансовых потоков организаций вертикально-интегрированных структур и разработать меры по стимулированию их развития с учетом объективных особенностей функционирования этих хозяйствующих субъектов.

## **2 Анализ производственного и технического потенциала предприятия ОАО «РУСАЛ КраЗ»**

### **2.1 Анализ производственной структуры предприятия**

Структура РУСАЛа основана на принципах децентрализации управления и максимальной концентрации на каждом из направлений деятельности компании. Глобальный масштаб бизнеса РУСАЛа, его быстрое развитие и стратегия диверсификации требуют внимательного отношения ко всем видам и этапам производства, динамике конъюнктуры глобального рынка, потребностям клиентов и направлениям технологического развития.

Основной структурной единицей РУСАЛа является дивизион – подразделение, имеющее четкую специализацию и обладающее высокой степенью автономности, в задачи которого входит реализация конкретных направлений стратегии развития компании. КраЗ входит в алюминиевый дивизион, наряду с Богучанским, Братским, Иркутским и другими алюминиевыми заводами.

Ассортимент выпускаемой продукции ОАО «РУСАЛ Красноярск» включает:

- алюминий технической чистоты;
- литейные и деформируемые сплавы;
- алюминий высокой чистоты (АВЧ);
- первичный давальческий алюминий;
- алюминий вторичный технический.

В производственный комплекс «РУСАЛ Красноярск» входит 25 корпусов электролиза, 3 литейных отделения, отделение производства анодной массы. Общая численность сотрудников составляет 4 300 человек.

Структура производственного комплекса представлена в приложении А.

Основные производственные подразделения Красноярского алюминиевого завода: анодное; электролизное; литейное. На данных стадиях процесс протекает по схеме, представленной на рисунке 2.1.

Основные производственные подразделения выполняют следующие функции:

Дирекция по анодному производству. Анодный цех производит анодную массу и анодные блоки, которые затем используются в электролизном производстве для получения первичного алюминия. Дирекция по анодному производству состоит из участка производства анодной массы, участка подготовки обожженных анодов участка разгрузки сырья, прокаливания коксов и выработки пара и группы планирования и обеспечения.

Схема производства анодов является неизменной уже многие десятилетия. Однако аппаратное оформление и принципы управления технологическим процессом совершенствуются постоянно.

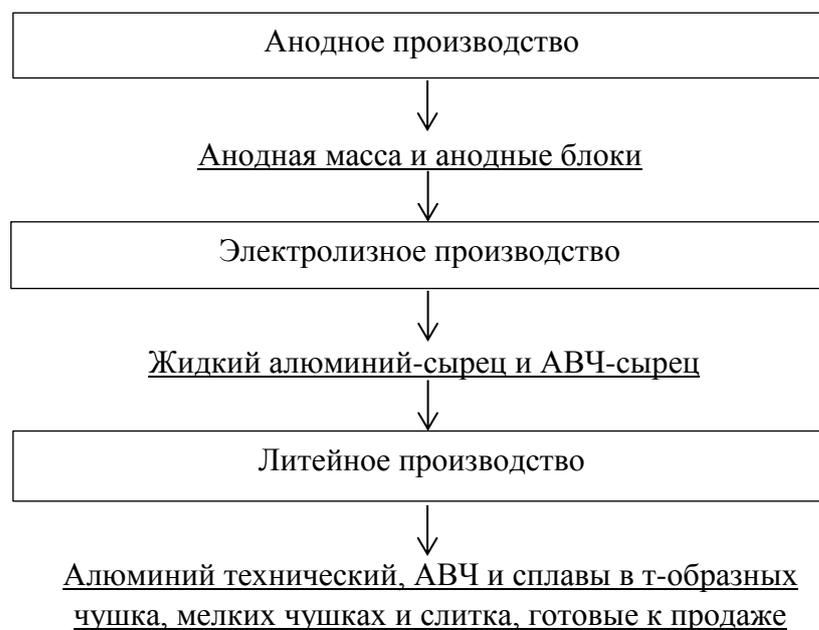


Рисунок 2.1 – Технологическая схема производства готового алюминия

Дирекция по электролизному производству. Электролизное производство производит первичный алюминий путём электролитического разложения глинозёма в электролизных ваннах. В состав дирекции по электролизному производству входят: серии корпусов электролиза, участок производства фторсолей, участок выливки металла, участок обработки электролизёров, группа планирования и обеспечения.

Серии корпусов организованы по корпусному принципу. Каждая серия состоит из нескольких корпусов, где производится алюминий-сырец, который затем в жидком виде транспортируется в литейные отделения. Каждую серию возглавляет старший мастер серии корпусов. Такое деление обусловлено большими объемами производства.

Испытательный аналитический центр. Испытательный аналитический центр состоит из физической и химической лабораторий и выполняет качественные измерения показателей качества сырья, процессов и продукции.

Дирекция по литейному производству. Дирекция по литейному производству состоит из трех литейных отделений (ЛО) и группы планирования обеспечения. Первичный алюминий, полученный в корпусах электролиза, транспортируют в литейные отделения. Стадия литья является завершающим этапом при производстве алюминиевых слитков.

## 2.2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия

Целью анализа является комплексная оценка и выявление внутрипроизводственных резервов повышения эффективности работы ОАО «РУСАЛ Красноярский алюминиевый завод».

При анализе стоит учесть специфику отрасли и сильные изменения во внешней экономической среде.

исходному показателю, при этом темпы роста стоимостных показателей выше натуральных, что объясняется увеличением цены на алюминий в рублях. Однако темпы роста затрат превышают темпы роста выручки, в следствие чего показатели рентабельности увеличились не значительно.

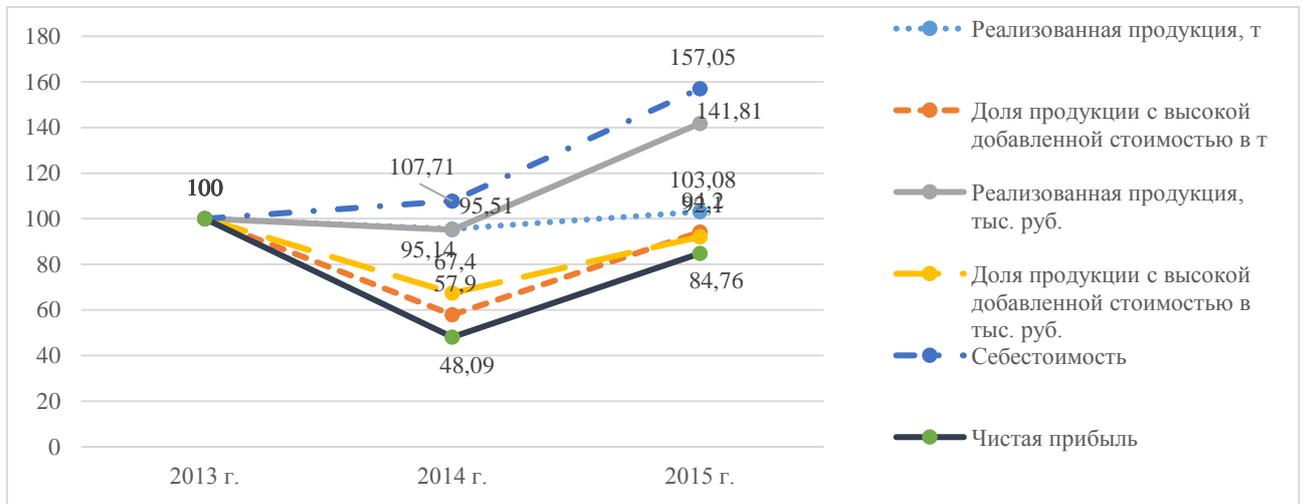


Рисунок 2.11 – Темпы роста ключевых показателей литейного отделения №1

Рисунки 3.14 и 3.15 иллюстрируют плановую структуру стоимости и структуру добавленной стоимости продукции по видам и валовую соответственно.



Рисунок 3.14 – Структура стоимости продукции литейного отделения №1

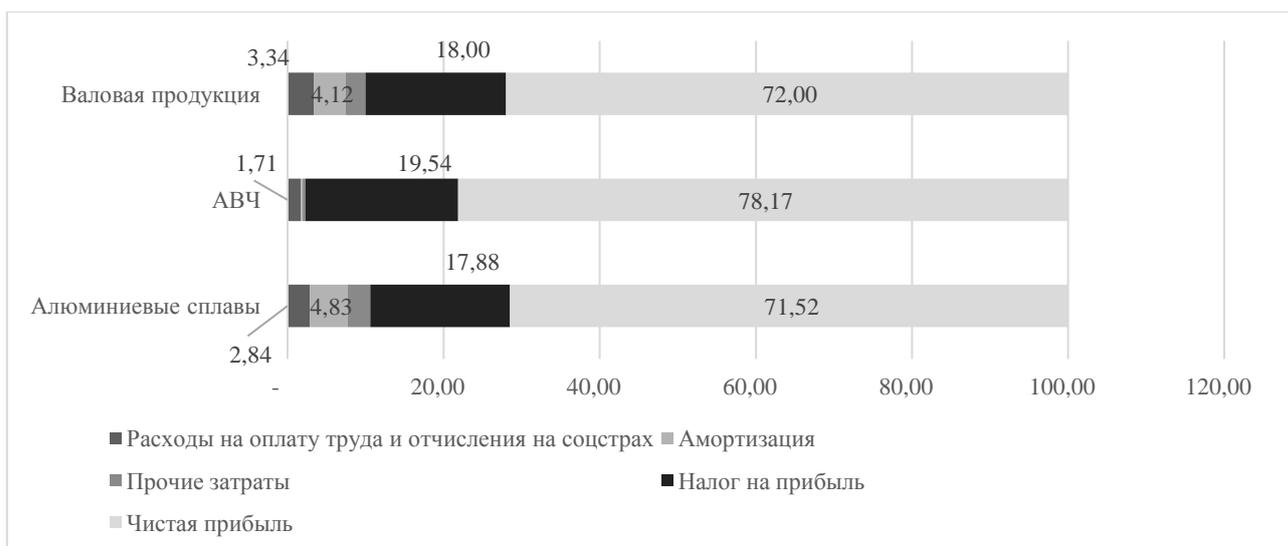


Рисунок 3.15 – Структура добавленной стоимости продукции литейного отделения №1

Благодаря производству алюминиевых сплавов в цилиндрических слитках изменится структура стоимости номенклатурной группы алюминиевых сплавов. Доля добавленной стоимости в общей стоимости увеличится с 16 до 18%, также доля чистой прибыли в стоимости увеличится с 12 до 13%, однако доля чистой прибыли в добавленной стоимости уменьшится с 75,3 до 71,4%.

Это объясняется увеличением доли амортизационных отчислений, как следствие крупных капитальных затрат на реализацию проекта.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Объектом выпускной квалификационной работы стал «Красноярский алюминиевый завод», который входит в алюминиевый дивизион ОК РУСАЛ.

Анализ динамики обобщающих стоимостных и натуральных показателей за рассматриваемый период показал снижение продукции в натуральном выражении и рост в стоимостном выражении, что отчасти можно объяснить сильным снижением курса рубля по отношению к доллару США; темпы роста товарной и реализованной продукции очень близки.

Анализ структуры товарной продукции показал, что основную долю в структуре производства занимает алюминий первичный технический, его доля составляет около 74% от всего объема производства, к нему относятся вторичный и давальческий алюминий, также значительную долю имеют сплавы первичного алюминия, их доля равна 25% от всего объема производства, наименьшую долю занимает алюминий высокой чистоты – около 1%. При этом основную долю в структуре производства занимает выпуск алюминия в т-образке – 62%

Анализ эффективности использования трудовых ресурсов показал, что за представленный период с 2013 года по 2015 год наблюдается рост среднегодовой производительности труда одного работника как в натуральном, так и в стоимостном выражении, при этом темпы роста в стоимостном выражении значительно выше, что связано с ростом стоимости продукции в рублях. Предприятием были достигнуты запланированные показатели выработки.

За исследуемый период общий фонд заработной платы увеличился на 18%. Заработная плата всех категорий персонала завода выше средней по Красноярскому краю. Прожиточный минимум в крае составлял в средней заработной плате завода около 17% за исследуемый период.

В ходе анализа динамики и структуры сметы валовой продукции было выявлено, что затраты на производство увеличились, так в 2014 и 2015 гг. себестоимость товарной продукции составила на 5,2 и 58,2% больше, чем в 2013 г. Наименьшим изменениям подверглись амортизационные отчисления, относительно, а наибольший рост затрат произошел в материальных затратах и в прочих затратах. При этом в структуре затраты материальные и прочие затраты имеют наибольший вес (65 и 28% соответственно), из чего следует, что их изменения оказывают наибольшее влияние на изменения себестоимости.

Тенденции изменения затрат на производство в Литейном отделении №1 аналогичны общим тенденциям по заводу, однако наибольший вес в структуре имеют затраты на алюминий-сырец (86%) и АВЧ-сырец (11,5%).

Анализ динамики показателей прибыли показал, что за рассматриваемый период 2013—2015 гг. прибыль от основной деятельности снизилась в 2014 году по сравнению с 2013 почти на 16%, в 2015 стала больше на 0,4%.

Снижение прибыли от основной деятельности связано с наиболее быстрыми темпами роста себестоимости над темпами роста товарной продукции, так показатели темпов роста ТП составили 100,73 и 146,4% в 2014 и

2015 гг. по сравнению с 2013, а себестоимости ее производства – 104,8 и 164,5% соответственно.

План по прибыли в 2015 году предприятием не был выполнен (заводом получено на 3 555 353 тыс. руб. или 5% прибыли меньше запланированного). Причинами стало увеличение удельной себестоимости, установление цены ниже плановой и невыполнение плана по ТП.

Показатели эффективности деятельности предприятия также имеют отрицательные тенденции, так предприятием было запланировано повышение показателей рентабельности в среднем на 57%, но рентабельность продукции составила 10,8%, а рентабельность продаж – 9,8%, что значительно ниже значений плановых показателей.

Анализ динамики добавленной стоимости показал, что сумма добавленной стоимости в 2014 году ниже аналогичного показателя 2013 года на 49,4%, а в 2015 – на 13%. Это объясняется тем, что темпы роста затрат выше темпов роста выручки от реализации. Также снижение прибыли в 2014 году может быть связано изменением структуры продукции в сторону более низкого по качеству товара – алюминия-сырца.

В структуре добавленной стоимости наибольший имеет чистая прибыль (74,8% в 2015 г.) и, соответственно, налог на прибыль (18,7% в 2015 г.). Наименьший удельный вес приходится на прочие затраты (2,5%).

Показатели эффективности на основе данных о добавленной стоимости отражают эффективность предприятия аналогично показателям рентабельности, которые основаны на показателях прибыли. Это можно объяснить тем, что в структуре добавленной стоимости наибольший вес имеет доля прибыли.

В качестве резерва для повышения эффективности предприятия выявлена высокая доля производства продукции с низкой добавленной стоимостью. В соответствии с этим был разработан проект по установке литейной линии для производства гомогенизированных цилиндрических слитков из алюминиевых сплавов 6XXX группы, который изменит долю продукции с высокой добавленной стоимостью с 26 до 38%. Добавленная стоимость цилиндрических слитков составляет 19 571,95 руб./т, что выше аналогичного показателя по техническому алюминию на 18 тыс. руб. и по алюминиевым сплавам на 5,5 тыс. руб.

Проектная рентабельность продукции равна 11,2%, что выше среднеотраслевой рентабельности, заявленной ФНС, на 32%, а рентабельность производства составляет 8,4%, что почти в два раза превышает среднеотраслевую рентабельность производства металлических изделий.

Статический срок окупаемости проекта составляет 1 год и 6 месяцев. Чистый дисконтированный доход составляет 6,4 млрд рублей, а значит проект будет иметь прибыль даже с учетом фактора времени и окупится через 1 года и 7 месяцев.

Благодаря производству алюминиевых сплавов в цилиндрических слитках изменится структура стоимости номенклатурной группы алюминиевых сплавов. Доля добавленной стоимости в общей стоимости увеличится с 16 до 18%, также

доля чистой прибыли в стоимости увеличится с 12 до 13%, однако доля чистой прибыли в добавленной стоимости уменьшится с 75,3 до 71,4%.

Это объясняется увеличением доли амортизационных отчислений, как следствие крупных капитальных затрат на реализацию проекта.

Изменение номенклатуры в сторону более рентабельных сплавов позволит увеличить все основные показатели эффективности Литейного отделения №1 и завода в целом. Так, плановая выручка Литейного отделения от реализации увеличится на 11,2%, и, хотя затраты на производство возрастут на 6%, производительность труда увеличится на 5,5%, а чистая прибыль на 49%.

Запланированная рентабельность продукции Литейного отделения больше базовой на 40%, а рентабельность продаж на 34%. Аналогичные показатели на основе добавленной стоимости должны увеличиться на 46 и 39%, это объясняется более высокими темпами роста добавленной стоимости (155%) по сравнению с чистой прибылью.

Таким образом, организацию литейной линии для производства гомогенизированных цилиндрических слитков из алюминиевых сплавов 6XXX группы можно назвать целесообразным (обоснованным) проектом, который позволит повысить эффективность деятельности предприятия на основе расширения номенклатуры продукции с высокой добавленной стоимостью.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Петти, В. Антология экономической классики: научный сборник / В. Петти, А. Смит, Д. Рикардо / под ред. И. Столяров — Москва: Книга по Требованию, 2013. — 478 с.
- 2 Кларк, Дж. Б. Распределение богатства : монография / пер. с англ. — Москва, 2012. — 368 с.
- 3 Рикардо, Д. Начала политической экономии и налогового обложения : соч. т.1 / под ред. М. Н. Смит — Москва, 1955. — 362 с.
- 4 Кулишер, И. М. Эволюция прибыли с капитала в связи с развитием промышленности и торговли в Западной Европе : монография / И. М. Кулишер. — Москва : Книга по Требованию, 2011. — Т.2. — 720 с.
- 5 Гудков, А. А. Исторические и современные аспекты формирования и налогообложения добавленной стоимости для целей построения управленческой учетной системы косвенного налогообложения / А. А. Гудков // Экономические и гуманитарные науки. — Орел : Госуниверситет – УНПК, 2010. — № 2.
- 6 Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года [Электронный ресурс] : утв. Указом Президента РФ от 12 мая 2009 г. №537. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». — Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_87685](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_87685).
- 7 Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности: гос. программа РФ [Электронный ресурс] : утв. распоряжением Правительства РФ от 29 августа 2013 г. №1535-р. — Режим доступа: <http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?docbody=&nd=102352828&rdk=&backlink=1>.
- 8 Смит, А. Исследования о природе и причинах богатства народов : монография / А. Смит. — Москва : Эксмо, 2007. — 960 с.
- 9 Маркс, К. Капитал. Критика политической экономии : монография / К. Маркс. — Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2013. — Т.1. — 1200 с.
- 10 Международная стандартная отраслевая классификация всех видов экономической деятельности (МСОЭК-4) (четвертый, пересмотренный, вариант) [Электронный ресурс] : статистические документы // Департамент по экономическим и социальным вопросам ООН. Нью-Йорк, 2009. — Режим доступа: [http://unstats.un.org/unsd/publication/seriesm/seriesm\\_4rev4r.pdf](http://unstats.un.org/unsd/publication/seriesm/seriesm_4rev4r.pdf).
- 11 Кондратьева, О. Г. Методы управления добавленной стоимостью в технологической цепи машиностроительных предприятий : автореф. дис. ... канд. Экономических наук : 05.02.22 / Кондратьева Ольга Геннадьевна. — Санкт-Петербург, 2012. — 21 с.
- 12 Кузьмин, Д. В. Налогообложение прибыли и добавленной стоимости организаций вертикально-интегрированных структур : автореф. дис. ... канд. Экономических наук : 08.00.10 / Кузьмин Дмитрий Викторович. — Саратов, 2011. — 19 с.
- 13 Марков, С. В. Оперативное управление добавленной стоимостью продукции металлургического предприятия с использованием процедуры оптимизации : автореф. дис. ... канд. экономических наук : 08.00.05 / Марков Сергей Викторович. — Москва, 2010. — 24 с.

14 Половкин, С. Е. Управление добавленной стоимостью хозяйствующих субъектов : : автореф. дис. ... канд. экономических наук : 08.00.05 / Половкин Станислав Евгеньевич. – Казань, 2012. – 23 с.

15 Сорокина, М. С. Поэлементная оценка добавленной стоимости на основе формирования единого учетного пространства : : автореф. дис. ... канд. Экономических наук : 08.00.12 / Сорокина Мария Сергеевна. – Орел, 2014. – 24 с.

16 Чайковский, Д. В. Теория и методология формирования и применения добавленной стоимости в условиях МСФО на микро и макроуровне : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.12 / Чайковский Дмитрий Валерьевич. – Орел, 2011. – 47 с.

17 Шугаль, Н. Б. Моделирование взаимосвязей элементов валовой добавленной стоимости и конечного продукта в Российской экономике : автореф. дис. ... канд. экономических наук : 08.00.15 / Шугаль Николай Борисович. – Москва, 2011. – 30 с.

18 Рахматуллина, З. С. Эволюция категории «добавленная стоимость» в экономической литературе / З. С. Рахматуллина // Вестн. челябинского гос. ун-та. – 2011. – №31. – С. 246.

19 Взаимосвязанные экономики. Извлечь преимущества из глобальных цепочек добавленной стоимости. Париж : OECD, 2013.

20 Шаповалов, А. Н. Россия выпадает из глобальной цепочки добавленной стоимости [Электронный ресурс] / А. Н. Шаповалов // Официальный сайт газеты «Коммерсантъ». – Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/2330759>.

22 Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч. 2: федер. закон от 5 августа 2000 г. №117-ФЗ (в ред. от 23 июля 2013 г.).

23 Акмалдинова, А. Р. Показатель добавленной стоимости в координатах системы национальных счетов как основной критерий оценки финансовой деятельности предприятия / А. Р. Акмалдинова ; Институт экономики, управления и права. – Казань, 2011. – 4 с.

24 Экономические проблемы регионов и отраслевых комплексов [Электронный ресурс] //Добавленная стоимость как элемент эффективности региональной экономической системы. – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3029>.

25 Мандричко, Т. М. Производственный менеджмент : метод. указания к курсовому и дипломному проектированию / Т. М. Мандричко. – Красноярск: Сибирский федеральный ун-т, 2016. – 39 с.

26 Официальный сайт ОК РУСАЛ [Электронный ресурс] // Продукция. – Режим доступа <http://www.rusal.ru/clients/products/>.

27 Учебный курс АССА: Отчеты о добавленной стоимости [Электронный ресурс] : многопредмет. эконом. журн. Consulting – Электрон. журн. – Режим доступа: [http://consulting.ru/econs\\_wp\\_2743](http://consulting.ru/econs_wp_2743).

28 Романчин, С. В. Система управленческого учета добавленной стоимости [Электронный ресурс] / С. В. Романчин // «Бухгалтерский учет и налогообложение», ФГОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК». – Режим доступа: <http://dis.ru/library/701/30537>.

29 Маслов, Б. Г. Система налогообложения добавленной стоимости в Российской Федерации // Управленческий учет. – 2008. – №8. – С. 62-68.

30 Валовой региональный продукт [Электронный ресурс]: статистические данные // Федеральная служба государственной статистики – Режим доступа: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/vvp/met-r.htm](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/met-r.htm).

31 Федеральный-бюджет Российской Федерации [Электронный ресурс] // Федеральный-бюджет РФ. – Режим доступа: <http://xn----7sbejdbbei0avy0bzbq3jpa5b.xn--p1ai>.

32 Фонд национального благосостояния [Электронный ресурс] // Информационный сайт Министерства Финансов России. – Режим доступа: <http://minfin.ru/ru/performance/nationalwealthfund/index.php>.

33 Бочко, В. С. Валовой региональный продукт: оценка развития территории / В. С. Бочко // Известия Уральского государственного экономического университета. – 2014. – №8. – С. 31-44.

34. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года : утв. Указом Президента РФ от 12 мая 2009 г. №537.

35 Авдеев, П. А. Формирование валовой добавленной стоимости высокотехнологичной и наукоемкой продукции (товаров, услуг) / П. А. Авдеев // Известия УрГЭУ. – 2013. – №6(50). – С. 11.

36 Кирей, А. С. Налоги и обязательные платежи [Электронный ресурс] / А. С. Кирей // Оценка последствий для экономики от пренебрежения положениями теорий права (на примере НДС). – Режим доступа: <http://www.yurclub.ru/docs/tax/article55.html>

## ПРИЛОЖЕНИЕ А

### Структура производственного комплекса ОАО «РУСАЛ КраЗ»

