Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

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

Институт компьютерных технологий и информационной безопасности

Кафедра информационно-аналитических систем безопасности им. Л.С. Берштейна

Структурное подразделение

Специальность/направление подготовки (шифр, название)

10.03.01 Информационная безопасность

**ОТЧЕТ**

О прохождении производственной практики

(научно-исследовательская практика)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Фамилия | Белохвостов | | | | |
| Имя | Виктор | | | | |
| Отчество | Олегович | | | | |
| Обучающийся |  | | | / | Белохвостов В.О. |
|  | подпись | | |  | расшифровка подписи |
| Место практики | | кафедра информационно-аналитических систем безопасности им. Л.С. Берштейна (ИКТИБ ЮФУ) | | | |
|  | | наименование профильной организации | | | |
| Вид практики | | производственная практика | | | |
| Тип практики | | научно-исследовательская практика | | | |
| Способ проведения практики | | | стационарная (Таганрог) | | |
| Форма проведения практики | | | дискретная (по видам и периодам практик) | | |
| Сроки прохождения практики | | | с «10» февраля 2020 г. по «05» апреля 2020 г. | | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Руководитель практики  от структурного подразделения ЮФУ  Фирсов М. И. |  | Руководитель практики  от Профильной организации  *подписать* |
| ФИО, подпись | ФИО, подпись, М.П. |

Таганрог

2020 г.

**Оглавление**

[Введение 3](#_Toc37714714)

[Цель и задачи исследования 4](#_Toc37714715)

[1. Цена и ценообразование 5](#_Toc37714716)

[1.1 Затратные методы ценообразования 6](#_Toc37714717)

[1.2 Параметрические методы ценообразования 7](#_Toc37714718)

[1.3 Рыночные методы ценообразования 7](#_Toc37714719)

[2. Трансфертное ценообразование 9](#_Toc37714720)

[3. Взаимозависимые лица 11](#_Toc37714721)

[Вывод 14](#_Toc37714722)

[Список использованных источников 15](#_Toc37714723)

# **Введение**

Одной из основных и неотъемлемых частей учебного процесса по подготовке специалиста выступает научно-исследовательская практика, основной целью которой является закрепление знаний, полученных в рамках ранее изученных дисциплин, а также получения опыта научных исследований.

Научно-исследовательская практика, прежде всего, направлена на развитие профессионального мышления студента, выработке умений планирования работ и самостоятельной постановке целей и задач и последующего нахождения их решений, а также приобретение опыта в исследовании поставленной проблемы с помощью современных информационных технологий, включающих электронные источники информации и литературы.

Знания и навыки, приобретенные в рамках научно-исследовательской практики, являются основополагающими для будущего специалиста, так как выступают в роли фундамента для выполнения и зашиты выпускной квалификационной работы.

# **Цель и задачи исследования**

**Цель исследования:** целью исследование было поставлено рассмотреть методы трансферного ценообразования и разобраться в особенностях отношений взаимозависимых лиц.

В рамках поставленной цели исследования был сформирован следующий ряд **задач**:

1. Определить базовые понятия цены и ценообразования.
2. Рассмотреть методы трансферного ценообразования.
3. Детерминировать понятие «взаимозависимые лица».
4. **Цена и ценообразование**

В наше время одной из основных и важнейших экономических категорий является цена.

Цена представляет собой стоимость единицы товара, выраженной в денежном эквиваленте определенной валюты. В общем понимании цена является суммой денег, которую в конечном счете покупатель заплатит продавцу за товар или услугу.

Теория экономической цены утверждает, что в свободной рыночной экономике рыночная цена отражает взаимодействие между спросом и предложением: цена устанавливается так, чтобы приравнять количество, которое поставляется, и то, что требуется. В свою очередь, эти количества определяются предельной полезностью актива для разных покупателей и разных продавцов. На спрос и предложение, а, следовательно, и на цену, могут влиять другие факторы, такие как государственная субсидия или манипулирование в результате промышленного сговора.

В свою очередь, процесс установления цены является сложным, комплексным процессом, состоящим из следующих этапов:

* Выбор цели ценообразования;
* Определение спроса на товар;
* Оценка издержек;
* Анализ цен конкурентов;
* Выбор метода ценообразования;
* Установление начальной цены;

Ценообразование представляет собой формирование цены на товар или услугу. Выделяют две основные системы ценообразования:

* Рыночное ценообразование;
* Централизованное государственное ценообразование;

Все методы ценообразования в зависимости от преследуемых целей, выбранных ориентиров, а также определяющих факторов для предприятия-изготовителя или продавца, разделяют на три группы:

1. Затратные методы ценообразования (производственные издержки);
2. Параметрические методы ценообразования (нормативы расходов на технико-экономические свойства)
3. Рыночные методы ценообразования (конъюнктура рынка);  
   1. **Затратные методы ценообразования**

На текущий момент затратные методы ценообразования являются довольно распространенными. Вызвано это тем, что в условиях административных методов управления экономикой такие способы вышли на первый план. Помимо этого, затратные методы ценообразования основаны на расчете производства и сбыта товаров. Соответственно стоимость, сформированная с их применением, рациональна и обоснована, с сопутствующими трудностями по ее оспариванию.

Область использования ограничена, поскольку затратные методы ценообразования можно использовать лишь для того, чтобы устанавливать начальную, базовую цену на продукт, обосновывать факт выхода товара на рынок или организацию его изготовления на предприятии. Чтобы поставить окончательную стоимость, необходимо учитывать факторы меняющейся рыночной конъюнктуры. Затратные методы включают:

1. Метод полных расходов;
2. Метод прямых расходов;
3. Метод точки безубыточности;
4. Предельный метод;
5. Метод учета рентабельности собственного капитала;
6. Метод учета рентабельности активов;
7. Метод учета эффективности использования инвестиций;
   1. **Параметрические методы ценообразования**

Зачастую предприятиям необходимо организовать процессы проектирования и осваивания выпуска продуктов, при этом не изменяя освоенные ранее, а дополняя или расширяя уже существующие товары с уже определенными ранее параметрами.

Параметрический ряд представляет собой совокупность однородной продукции с одинаковыми технологическими и конструкционными особенностями, предусмотренной для решения одних и тех же задач и отличающейся друг от друга технико-экономическими показателями в соответствии с проводимыми производственными операциями. Благодаря анализу производственных издержек можно понять, что нормативы расхода материальных ресурсов меняются, как правило, тогда, когда корректируются технико-экономические показатели. Именно потому появляется возможность распространить эту зависимость и на ценностные соотношения.

Методы ценообразования, применимые к новой продукции, при этом учитывающие нормативы расходов на единицу параметра, а также уровень потребительских качеств данной продукции, именуются параметрическими и включают в себя:

1. Нормативно-параметрический метод;
2. Метод множественной корреляции;
3. Метод удельных показателей;
4. Агрегатный метод;
5. Балловый метод;
   1. **Рыночные методы ценообразования**

Применение методов рыночного ценообразования позволяет компании рассматривать производственные издержки лишь как ограничительный фактор, ниже которого продавать продукт финансово невыгодно.

Предприятия, использующие рыночные методы ценообразования, ориентированные на покупателя, стремятся в своей практике учитывать, прежде всего, сформированный уровень спроса, его эластичность, а также ценностное восприятие покупателем их товара. Разделяют три метода рыночного ценообразования:

1. Метод на основе воспринимаемой ценности товара;
2. Состязательные метод;
3. Метод оценки максимально приемлемой цены;
4. **Трансфертное ценообразование**

Трансфертное ценообразование представляет собой установление трансфертных цен, отличных от рыночных, для сделок между взаимозависимыми лицами, обычно входящих в группу компаний, так называемых холдинг. Главной целью трансфертного ценообразования выступает снижение налоговых платежей путем перераспределения общего количества чистой прибыли между участниками компаний, находящихся на территориях с низкими налоговыми ставками. При этом финансовый рынок в текущих обстоятельствах убытков не несет, а налоговые органы контролируют стоимости производимых товаров.

Трансфертные цены оказывают влияние на конкурентоспособность товара и дают определенные преимущества организациям, которые включены в группу компаний. При таком методе внутри холдинга продукция перемещается по определенной схеме, каждое подразделение что-то приобретает или отчуждает, неся издержки или получая доход. Таким образом прибыль от продаж товара или услуги будет получена тем предприятием, которое не облагается налогами или платит их меньше остальных подразделений.

Самыми активными пользователями трансфертных цен являются транснациональные корпорации, которые имеют филиалы по всему миру. Система ценообразования дает им возможность перераспределять рынки сбыта и сферы влияния между своими филиалами и дочерними обществами, расширять производство и клиентскую базу за счет уменьшения цен, а также выводить законно капитал из тех стран, где на это существуют ограничения.

Итак, трансфертное ценообразование – это установление трансфертных цен, которые отличаются от рыночных, для сделок между взаимозависимыми лицами, как правило, входящих в одну группу компаний (холдинг).

Трансфертное ценообразование аналогично расчетам между двумя независимыми фирмами — это главное отличие трансфертного ценообразования от простого распределения затрат между подразделениями в рамках управленческого учета.

Трансфертная цена – это цена, устанавливаемая в хозяйственных операциях между различными подразделениями единой компании или между участниками единой группы компаний. Трансфертные цены позволяют перераспределять общую прибыль группы лиц в пользу лиц, находящихся в государствах с более низкими налогами.

Трансфертные цены позволяют перераспределять общую прибыль группы лиц в пользу лиц, находящихся в государствах с более низкими налогами. Это наиболее простая и распространенная схема минимизации уплачиваемых налогов, что неизбежно требует повышенного внимания со стороны любого государства.

Существуют методы, регулирующие процесс трансферного ценообразования. В главе 14.3 Налогового Кодекса Российской Федерации рассмотрены общие положения, касающиеся методов определения рыночных цен, порядок расчета интервала рентабельности.

В частности, в Налоговом Кодексе Российской Федерации установлены методы трансфертного ценообразования в целях налогообложения, которые должны быть использованы ФНС России и ее территориальными органами при налоговом контроле в связи с совершением сделок между взаимозависимыми лицами:

1. Метод сопоставимых рыночных цен;

2. Метод цены последующей реализации;

3. Затратный метод;

4. Метод сопоставимой рентабельности;

5. Метод распределения прибыли;

1. **Взаимозависимые лица**

Согласно положениям Налогового Кодекса Российской Федерации взаимозависимыми признаются лица, если отношения между ними потенциально оказывают влияние на:

* На условия и (или) результаты сделок, совершаемых между этими лицами;
* На экономические результаты деятельности этих лиц или деятельности представляемых ими лиц;

Взаимозависимость лиц, согласно первому пункту статьи 105.1 Налогового Кодекса Российской Федерации, определяется с учетом всевозможного влияния, будь то участие одного лица в капитале других, наличие внутренних соглашений между ними либо при наличии иных причин, которые могут отказывать влияние на определение решений, принимаемых другими лицами. Согласно второму пункту статьи 105.1 вышеупомянутого кодекса взаимозависимыми лицами считаются:

1. Физические лица, находящиеся в близком родстве, в перечень которых входят родители, братья или сестры, супруги, дели, а также опекун и подопечный;
2. Физические лица в случае, если одно из них находится в прямом подчинении согласно занимаемой должности;
3. Организации при прямом или косвенном участии одной организации в другой, где доля данного участия превышает 25 процентов;
4. Организации в случае, если участие одного и того же лица в каждой из организаций составляет более 25 процентов;
5. Организации, в которых в роли единоличного исполнительного органа которых выступает одно и то же лицо;
6. Организации, в которых более 50 процентов состава коллегиального исполнительного органа или совета директоров избраны или назначены по решению одного и того же лица;
7. Организации, в которых более 50 процентов состава коллегиального исполнительного органа или совета директоров (наблюдательного совета) составляют одни и те же физические лица совместно с взаимозависимыми лицами, указанными в подпункте 11 настоящего пункта;
8. Организация и лицо, обладающее полномочиями по избиранию единоличного исполнительного органа этой организации или по назначению не менее 50 процентов состава коллегиального исполнительного органа или совета директоров (наблюдательного совета) этой организации;
9. Организация и лицо в случае, если лицо осуществляет полномочия ее единоличного исполнительного органа;
10. Физическое лицо и организация, если участие первого во втором составляет более 25 процентов.
11. Организации и (или) физические лица в случае, если доля прямого участия каждого предыдущего лица в каждой последующей организации составляет более 50 процентов;

Кроме того лица могу быть признаны судом взаимозависимыми, если отношения между ними будут обладать признаками взаимозависимости.

Взаимозависимость представляет для налоговых служб особый интерес, из-за взысканий недоимки по счетам зависимого лица со стороны налогоплательщика, в том случае, если факт передачи доли активов или выручки налогоплательщика с недоимкой будет подтвержден. В связи с этим, сделки между взаимозависимыми лицами, по причине возможности воздействия на зависимое лицо, могут контролироваться Федеральной Налоговой Службой.

Так же взаимозависимость позволяет налоговым службам выяснить, была ли преднамеренно уменьшена облагаемая налоговая база. В случаях, где возникают подозрения в фальсификации налоговой отчетности, сотрудники Федеральной Налоговой Службы проводят проверку полноту начисления и уплаты следующих показателей:

* Налог на прибыль;
* Налог на доходы физических лиц (НДФЛ);
* Налог на добычу полезных ископаемых;
* Налог на добавочную стоимость (НДС);

# **Вывод**

Таким образом в данной работе были рассмотрены основные понятия цены и ценообразования, были разобраны общие методы ценообразования и методы трансфертного ценообразования, а также выявлены критерии нахождения взаимозависимых лиц и особенности их взаимоотношений.

Следующими этапами в исследовании является построение графово-аналитической модели выявления взаимозависимых лиц для целей трансферного ценообразования и разработка платформы на основе данной модели.

# **Список использованных источников**

1. Понятия цены и ценообразования [Электронный ресурс]. – сайт Студопедия. текстовые дан. – Режим доступа: URL: https://studopedia.ru/2\_59000\_lektsiya-tsena-i-tsenoobrazovanie.html (дата обращения: 22.02.2019).
2. Гераськин М.И. Модели ценообразования [Текст] / Гераськин М.И., Егорова В.В. – Самара: Изд-во Самар. гос. аэрокосм. ун-та, 2014. – 80 с.
3. Взаимозависимые лица и международные группы компаний. [Электронный ресурс]. – Сайт Федеральной Налоговой Службы. текстовые дан. – Режим доступа: URL: http://nalog.garant.ru/fns/nk/c7ee641be890436adfc2dd83ec480495/#block\_100051 (дата обращения: 22.02.2019).
4. Взаимозависимые лица [Электронный ресурс]. – Официальный сайт компании «КонсультантПлюс». текстовые дан. – Режим доступа: URL: http://www.consultant.ru/document/cons\_doc\_LAW\_118111/12d278e0cefee8d83502825a4bf35f3356e6b063/ (дата обращения: 25.02.2019).
5. Какие лица признаются взаимозависимыми? [Электронный ресурс]. – Сервис 1C: ИТС Информационная система. текстовые дан. – Режим доступа: URL: https://its.1c.ru/db/bizlegsup#content:19:1 (дата обращения: 26.02.2019).