

Документ подписан простой электронной подписью
Информационно-образовательное учреждение высшего
Негосударственное аккредитованное некоммерческое частное образовательное учреждение высшего
ФИО: Агабекян Раиса Левоновна образования
Должность: ректор «Академия маркетинга и социально-информационных технологий – ИМСИТ»
Дата подписания: 11.03.2024 16:14:50 (г. Краснодар)
Уникальный программный ключ: (НАН ЧОУ ВО Академия ИМСИТ)
4237c7ccb9b9e111bbaf1f4fcd9201d015c4dbaa123ff774747307b9b9fbcbе

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебной работе,
доцент Севрюгина Н.И.
25.12.2023

Б1.В.ДЭ.04.02 Налоговая политика

Аннотация к рабочей программе дисциплины (модуля)

| | |
|------------------------|---|
| Закреплена за кафедрой | Кафедра бизнес-процессов и экономической безопасности |
| Учебный план | 38.03.01 Экономика |
| Квалификация | бакалавр |
| Форма обучения | очная |
| Программу составил(и): | кэн, Препод., Герасименко О.А., кандидат экономических наук, доцент кафедры Бизнес-процессов и экономической безопасности НАН ЧОУ ВО Академия - ИМСИТ (г.Краснодар) |

Распределение часов дисциплины по семестрам

| Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>) | 7 (4.1) | | Итого | |
|--|---------|------|-------|------|
| | 15 5/6 | | | |
| Неделя | | | | |
| Вид занятий | уп | рп | уп | рп |
| Лекции | 16 | 16 | 16 | 16 |
| Практические | 16 | 16 | 16 | 16 |
| Контактная работа на аттестации | 0,2 | 0,2 | 0,2 | 0,2 |
| В том числе в форме прак.подготовки | 4 | 4 | 4 | 4 |
| Итого ауд. | 32 | 32 | 32 | 32 |
| Контактная работа | 32,2 | 32,2 | 32,2 | 32,2 |
| Сам. работа | 75,8 | 75,8 | 75,8 | 75,8 |
| Итого | 108 | 108 | 108 | 108 |

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

| | |
|-----|--|
| 1.1 | Целью освоения дисциплины «Налоговая политика» является формирование компетенций у обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 Экономика. Дисциплина нацелена на формирование знаний, умений и навыков, позволяющих организовывать и осуществлять процедуры налогового планирования и налогового учета хозяйствующих субъектов. |
|-----|--|

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП

| | |
|--------------------|--|
| Цикл (раздел) ООП: | Б1.В.ДЭ.04 |
| 2.1 | Требования к предварительной подготовке обучающегося: |
| 2.1.1 | Статистика |
| 2.1.2 | Экономика предприятия (организации) |
| 2.1.3 | |
| 2.1.4 | Бизнес-планирование |
| 2.1.5 | Бухгалтерский учет |
| 2.1.6 | Бухгалтерская финансовая отчетность |
| 2.1.7 | Эконометрика |
| 2.1.8 | Финансовая математика |
| 2.2 | Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее: |
| 2.2.1 | Внутренний анализ и аудит |
| 2.2.2 | Бизнес-анализ |
| 2.2.3 | Аудит |
| 2.2.4 | Оценка рисков |
| 2.2.5 | Системы бизнес-аналитики (BI) |
| 2.2.6 | Анализ эффективности бизнеса |
| 2.2.7 | Контроль и управление проектами |

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

ПК-5: Оценивает эффективность деятельности подразделений по воздействию на риски, по результатам которого разрабатывает мероприятия по управлению рисками совместно с ответственными за риск сотрудниками организации-владельцами риска

Планируемые результаты обучения (показатели освоения индикаторов компетенций)

ПК-5.1: Самостоятельно проводит поиск и привлечение новых клиентов целевого сегмента на основе личных контактов и контактов из централизованной базы потенциальных клиентов, проводит встречи с клиентами (в офисе организации или в удобном для клиента месте), телефонные переговоры

Знать:

удовлетворительно поиск и привлечение новых клиентов целевого сегмента на основе личных контактов и контактов из централизованной базы потенциальных клиентов, проводит встречи с клиентами (в офисе организации или в удобном для клиента месте), телефонные переговоры

хорошо поиск и привлечение новых клиентов целевого сегмента на основе личных контактов и контактов из централизованной базы потенциальных клиентов, проводит встречи с клиентами (в офисе организации или в удобном для клиента месте), телефонные переговоры

отлично поиск и привлечение новых клиентов целевого сегмента на основе личных контактов и контактов из централизованной базы потенциальных клиентов, проводит встречи с клиентами (в офисе организации или в удобном для клиента месте), телефонные переговоры

Уметь:

удовлетворительно применять поиск и привлечение новых клиентов целевого сегмента на основе личных контактов и контактов из централизованной базы потенциальных клиентов, проводит встречи с клиентами (в офисе организации или в удобном для клиента месте), телефонные переговоры

хорошо применять поиск и привлечение новых клиентов целевого сегмента на основе личных контактов и контактов из централизованной базы потенциальных клиентов, проводит встречи с клиентами (в офисе организации или в удобном для клиента месте), телефонные переговоры

отлично применять поиск и привлечение новых клиентов целевого сегмента на основе личных контактов и контактов из централизованной базы потенциальных клиентов, проводит встречи с клиентами (в офисе организации или в удобном для клиента месте), телефонные переговоры

Владеть:

удовлетворительно навыками применения поиск и привлечение новых клиентов целевого сегмента на основе личных контактов и контактов из централизованной базы потенциальных клиентов, проводит встречи с клиентами (в офисе

| |
|---|
| организации или в удобном для клиента месте), телефонные переговоры |
| хорошо навыками применения поиск и привлечение новых клиентов целевого сегмента на основе личных контактов и контактов из централизованной базы потенциальных клиентов, проводит встречи с клиентами (в офисе организации или в удобном для клиента месте), телефонные переговоры |
| отлично навыками применения поиск и привлечение новых клиентов целевого сегмента на основе личных контактов и контактов из централизованной базы потенциальных клиентов, проводит встречи с клиентами (в офисе организации или в удобном для клиента месте), телефонные переговоры |
| ПК-5.2: Осуществляет операционное и информационное обслуживание клиентов, самостоятельно обратившихся за финансовой консультацией, уточняет у клиента существенную дополнительную информацию, определяет условия сотрудничества, подписывает документы о сотрудничестве, в том числе на долгосрочную перспективу |
| Знать: |
| удовлетворительно операционное и информационное обслуживание клиентов, самостоятельно обратившихся за финансовой консультацией, уточняет у клиента существенную дополнительную информацию, |
| хорошо операционное и информационное обслуживание клиентов, самостоятельно обратившихся за финансовой консультацией, уточняет у клиента существенную дополнительную информацию, |
| отлично операционное и информационное обслуживание клиентов, самостоятельно обратившихся за финансовой консультацией, уточняет у клиента существенную дополнительную информацию, |
| Уметь: |
| удовлетворительно применять операционное и информационное обслуживание клиентов, самостоятельно обратившихся за финансовой консультацией, уточняет у клиента существенную дополнительную информацию, |
| хорошо применять операционное и информационное обслуживание клиентов, самостоятельно обратившихся за финансовой консультацией, уточняет у клиента существенную дополнительную информацию, |
| отлично применять операционное и информационное обслуживание клиентов, самостоятельно обратившихся за финансовой консультацией, уточняет у клиента существенную дополнительную информацию, |
| Владеть: |
| удовлетворительно навыками применению операционного и информационного обслуживания клиентов, самостоятельно обратившихся за финансовой консультацией, уточняет у клиента существенную дополнительную информацию, |
| хорошо навыками применению операционного и информационного обслуживания клиентов, самостоятельно обратившихся за финансовой консультацией, уточняет у клиента существенную дополнительную информацию, |
| отлично навыками применению операционного и информационного обслуживания клиентов, самостоятельно обратившихся за финансовой консультацией, уточняет у клиента существенную дополнительную информацию, |
| ПК-5.3: Способность осуществлять планирование и внутренний контроль организации и ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности |
| Знать: |
| удовлетворительно планирование и внутренний контроль организации и ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности |
| хорошо планирование и внутренний контроль организации и ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности |
| отлично планирование и внутренний контроль организации и ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности |
| Уметь: |
| удовлетворительно применять планирование и внутренний контроль организации и ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности |
| хорошо применять планирование и внутренний контроль организации и ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности |
| отлично применять планирование и внутренний контроль организации и ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности |
| Владеть: |
| удовлетворительно навыками применения планирования и внутреннего контроля организации и ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности |
| хорошо навыками применения планирования и внутреннего контроля организации и ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности |
| отлично |

В результате освоения дисциплины (модуля) обучающийся должен

| | |
|------------|--|
| 3.1 | Знать: |
| | удовлетворительно поиск и привлечение новых клиентов целевого сегмента на основе личных контактов и контактов из централизованной базы потенциальных клиентов, проводит встречи с клиентами (в офисе организации или в удобном для клиента месте), телефонные переговоры |
| | удовлетворительно операционное и информационное обслуживание клиентов, самостоятельно обратившихся за финансовой консультацией, уточняет у клиента существенную дополнительную информацию, |

| | |
|--|-----------------|
| удовлетворительно планирование и внутренний контроль организации и ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности | |
| 3.2 | Уметь: |
| удовлетворительно применять поиск и привлечение новых клиентов целевого сегмента на основе личных контактов и контактов из централизованной базы потенциальных клиентов, проводит встречи с клиентами (в офисе организации или в удобном для клиента месте), телефонные переговоры | |
| удовлетворительно применять операционное и информационное обслуживание клиентов, самостоятельно обратившихся за финансовой консультацией, уточняет у клиента существенную дополнительную информацию, | |
| удовлетворительно применять планирование и внутренний контроль организации и ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности | |
| 3.3 | Владеть: |
| удовлетворительно навыками применения поиск и привлечение новых клиентов целевого сегмента на основе личных контактов и контактов из централизованной базы потенциальных клиентов, проводит встречи с клиентами (в офисе организации или в удобном для клиента месте), телефонные переговоры | |
| удовлетворительно навыками применению операционного и информационного обслуживания клиентов, самостоятельно обратившихся за финансовой консультацией, уточняет у клиента существенную дополнительную информацию, | |
| удовлетворительно навыками применения планирования и внутреннего контроля организации и ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности | |