

Документ подписан простой электронной подписью

Информационно-образовательное учреждение высшего образования  
Негосударственное аккредитованное некоммерческое частное образовательное учреждение высшего образования

ФИО: Агабекян Раиса Левоновна

образования

Должность: ректор «Академия маркетинга и социально-информационных технологий – ИМСИТ»

Дата подписания: 11.03.2024 16:14:49

(г. Краснодар)

Уникальный программный ключ:

(НАН ЧОУ ВО Академия ИМСИТ)

4237c7ccb9b9e111bbaf1f4fcd9201d015c4dbaa123ff774747307b9b9fbcbe

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе,

доцент Севрюгина Н.И.

25.12.2023

**Б1.В.01**

## **Налоги и налогообложение**

### **Аннотация к рабочей программе дисциплины (модуля)**

Закреплена за кафедрой	<b>Кафедра бизнес-процессов и экономической безопасности</b>
Учебный план	38.03.01 Экономика
Квалификация	<b>бакалавр</b>
Форма обучения	<b>очная</b>
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>)	3 (2.1)		Итого	
	16 5/6			
Неделя				
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Лекции	32	32	32	32
Практические	32	32	32	32
Контактная работа на аттестации (в период экз. сессий)	0,3	0,3	0,3	0,3
Консультации перед экзаменом	1	1	1	1
В том числе в форме практ.подготовки	6	6	6	6
Итого ауд.	64	64	64	64
Контактная работа	65,3	65,3	65,3	65,3
Сам. работа	44	44	44	44
Часы на контроль	34,7	34,7	34,7	34,7
Итого	144	144	144	144

**1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ**

1.1	Целью освоения дисциплины «Налоги и налогообложение» 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
<b>2.1</b>	<b>Требования к предварительной подготовке обучающегося:</b>
2.1.1	Монетарная экономика
2.1.2	Менеджмент
2.1.3	Экономическая теория
2.1.4	Введение в профессию
<b>2.2</b>	<b>Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:</b>
2.2.1	Системы бизнес-аналитики (BI)
2.2.2	Анализ эффективности бизнеса
2.2.3	Контроль и управление проектами
2.2.4	Налоговый менеджмент
2.2.5	Оценка рисков
2.2.6	Внутренний анализ и аудит
2.2.7	Аудит

**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
<b>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</b>
<b>Знать:</b>
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,
<b>Уметь:</b>
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,
<b>Владеть:</b>
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,
<b>ПК-5.3: Способность осуществлять планирование и внутренний контроль организации и ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности</b>
<b>Знать:</b>
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
<b>Уметь:</b>
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
<b>Владеть:</b>
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**

<b>3.1</b>	<b>Знать:</b>
	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
<b>3.2</b>	<b>Уметь:</b>

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
<b>3.3 Владеть:</b>
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