



ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ
МЕГАПОЛИС

ЗАДАЧНИК



Предпринимательский класс
В МОСКОВСКОЙ ШКОЛЕ

**ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЕ
НАПРАВЛЕНИЕ**

ПРАКТИЧЕСКИЙ ЭТАП



**МОСКВА
2025**



ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ
МЕГАПОЛИС

ЗАДАЧНИК РАЗРАБОТАН:

**коллективом авторов Высшей школы экономики,
в который вошли:**

Маркин Максим Евгеньевич,

старший преподаватель кафедры экономической социологии
департамента социологии факультета социальных наук
Высшей школы экономики

Надеждина Евгения Владимировна,

доцент кафедры экономической социологии факультета
социальных наук Высшей школы экономики

Самохина Анна Константиновна,

ведущий эксперт научно-учебной лаборатории исследований
в области бизнес-коммуникаций Высшей школы экономики

Рожков Александр Геннадьевич,

приглашенный преподаватель проектно-учебной
лаборатории «Бизнес-инкубатор Высшей школы экономики»

Швецова Елена Антоновна,

приглашенный преподаватель департамента прикладной
экономики факультета экономических наук
Высшей школы экономики

МОСКВА
2025

СОДЕРЖАНИЕ

Вариант 1	5
Вариант 2	6
Вариант 3	8
Вариант 4	10
Вариант 5	12
Вариант 6	14
Вариант 7	15
Вариант 8	17
Вариант 9	18
Вариант 10	20
Вариант 11	22
Вариант 12	23
Вариант 13	25
Вариант 14	27
Вариант 15	28
Вариант 16	30
Вариант 17	32
Вариант 18	34
Вариант 19	35
Вариант 20	37
Вариант 21	39
Вариант 22	41
Вариант 23	43
Вариант 24	44
Вариант 25	46
Вариант 26	47
Вариант 27	49
Вариант 28	51
Вариант 29	53

Вариант 30.....	55
Вариант 31.....	56
Вариант 32.....	58
Вариант 33.....	60
Вариант 34.....	61
Вариант 35.....	63
Вариант 36.....	65
Вариант 37.....	67
Вариант 38.....	69

Вариант 1

Самозанятая Юлия Вспышкина занимается фотографией. Она делает индивидуальные портретные съёмки, а также снимает семейные и праздничные мероприятия: дни рождения, юбилеи, выписки из роддома. Как говорит сама Юлия Вспышкина, «каждая фотосессия – это шанс сохранить тёплый момент в красивом кадре».

Юлия не использует платную рекламу и не работает с агентствами. Основной канал привлечения клиентов – рекомендации от довольных клиентов в социальных сетях. Обычно из 10 человек, увидевших её работы ВКонтакте или получивших рекомендации от знакомых, трое записываются на съёмку.

В прошлом месяце Юлия провела 12 фотосессий. После уплаты налога на профессиональный доход (4%, так как съёмки проводились для частных клиентов) её чистый доход составил 73200,00 руб. Переменные издержки на одну съёмку (транспорт, аренда локации, обработка фото) составляли 1 000,00 руб., а постоянные издержки за месяц – 30 000,00 руб.

Знакомые предприниматели предложили Юлии начать сотрудничество с компаниями, которым нужны профессиональные портреты сотрудников для размещения на корпоративном сайте и в соцсетях. Это дало бы ей возможность выйти на корпоративный сегмент (в этом случае ставка налога составит 6%). Юлия предполагает, что в следующем месяце она сможет провести 18 таких фотосессий по цене 11 000 рублей за каждую. Переменные и постоянные издержки останутся на прежнем уровне.

Вопрос 6

Какой вид предпринимательской деятельности ведёт Юлия Вспышкина?

- А) Оказание услуг
- Б) Коммерческая (торговая) деятельность
- В) Посредническая деятельность
- Г) Финансово-кредитная деятельность.

ОТВЕТ: А

Вопрос 7

Что является ценностным предложением в деятельности Юлии Вспышкиной?

- А) Улучшение взаимоотношений внутри семьи в ходе совместной фотосессии
- Б) Повышение рентабельности бизнеса и продаж за счёт визуальной презентации сотрудников
- В) Профессиональная фотосъёмка, позволяющая клиентам сохранить важные моменты или создать деловой визуальный образ
- Г) Организация праздничных мероприятий и фотозон под ключ

ОТВЕТ: В

Вопрос 8

Чему равна конверсия для бизнеса Юлии Вспышкиной при привлечении клиентов в социальных сетях и по рекомендациям?

- А) 12%
- Б) 23%
- В) 30%
- Г) 42%

ОТВЕТ: В

Вопрос 9

Чему равна сумма налога, которую заплатила Юлия Вспышкина за деятельность в прошлом месяце?

- А) 3 050 руб.
- Б) 4 200 руб.
- В) 4 800 руб.
- Г) 7 200 руб.

ОТВЕТ: В

Вопрос 10

Чему будет равна чистая прибыль Юлии за второй месяц, если она будет проводить фотосессии только для корпоративных клиентов?

- А) 138 120,00 руб.
- Б) 142 080,00 руб.
- В) 150 000,00 руб.
- Г) 151 500,00 руб.

ОТВЕТ: А

Вариант 2

Индивидуальный предприниматель Егор Шариков предоставляет услуги выгула собак. Его основная клиентская база – это городские жители, у которых нет возможности регулярно гулять со своими питомцами. Как говорит сам Егор Шариков: «Собака счастлива, когда гуляет – а хозяин счастлив, когда уверен, что его питомец в надёжных руках».

Чтобы целевая аудитория знала о его услугах, Егор Шариков размещает объявления в районных чатах, а также раздаёт листовки около ветеринарных клиник

и зоомагазинов. Обычно из 300 человек, увидевших его листовку или объявление, 12 становятся клиентами.

В июне Егор Шариков выгуливал 15 собак на регулярной основе, каждую – 5 раз в неделю, всего по 20 раз за месяц. Средняя стоимость одной прогулки составляет 1 000,00 руб.

Для помощи в работе Егор с начала июня нанял одного помощника с ежемесячной зарплатой 60 000,00 руб. Страховые взносы рассчитываются по ставке 30,2%.

Дополнительно Егор тратит 30 000,00 руб. в месяц на транспорт и расходные материалы (поводки, пакеты, влажные салфетки и т.п.).

В мае выручка Егора Шарикова составила 300 000,00 руб., при этом совокупные затраты – 180 000,00 руб.

Вопрос 6

К какому виду предпринимательской деятельности относится предпринимательская деятельность Егора Шарикова?

- А) Оказание услуг
- Б) Коммерческая (торговая) деятельность
- В) Посредническая деятельность
- Г) Финансово-кредитная деятельность

ОТВЕТ: А

Вопрос 7

Что является ценностным предложением в предпринимательской деятельности Егора Шарикова?

- А) Проведение занятий с собаками, проходящими длительное лечение в клиниках
- Б) Обеспечение регулярных и безопасных прогулок для собак занятых владельцев
- В) Организация и подготовка парков и территорий для выгула домашних животных
- Г) Проведение мероприятий для владельцев собак и общение с заводчиками

ОТВЕТ: Б

Вопрос 8

Чему равна конверсия используемого Егором Шариковым инструмента привлечения клиентов?

- А) 4%

- Б) 6%
- В) 12%
- Г) 15%

ОТВЕТ: А

Вопрос 9

Чему равна прибыль (до налогообложения) Егора Шарикова от его предпринимательской деятельности в июне?

- А) 188 100,00 руб.
- Б) 189 800,00 руб.
- В) 191880,00 руб.
- Г) 194 200,00 руб.

ОТВЕТ: В

Вопрос 10

Чему равна чистая прибыль Егора Шарикова от его предпринимательской деятельности за май (предприниматель применяет упрощенную систему налогообложения. В данном случае Егор не использует возможность статьи 346.21 НК РФ уменьшить исчисленный налог на сумму страховых взносов за работников и ИП за себя до 50% от суммы налога)?

- А) 96 000,00 руб., если объектом налогообложения выступали «доходы» (6%)
- Б) 102 000,00 руб., если объектом налогообложения выступали «доходы» (6%)
- В) 102 500,00 руб., если объектом налогообложения выступали «доходы минус расходы» (15%)
- Г) 103 750,00 руб., если объектом налогообложения выступали «доходы минус расходы» (15%)

ОТВЕТ: Б

Вариант 3

Самозанятый Роман Скриптов занимается разработкой чат-ботов-консультантов для торговых компаний в интернете. Его решения помогают компаниям автоматизировать ответы на частые вопросы, ускорять обработку заказов и снижать нагрузку на операторов. Как говорит сам Роман Скриптов, «бот – это идеальный сотрудник: работает 24/7, не спорит и не забывает, что обещал клиенту».

Роман не размещает рекламу и не ведёт продвижение в социальных сетях. Единственный канал привлечения клиентов – это рекомендации от прежних заказчиков и сарафанное радио. Обычно из 50 человек, узнавших о его деятельности, 6 становятся клиентами.

В прошлом месяце Роман Скриптов разработал и внедрил 5 чат-ботов для компаний, средняя стоимость одного проекта составила 80 000,00 руб. После уплаты налога на профессиональный доход (6%, так как клиенты – юридические лица), его чистый доход составил 330 500,00 руб.

Съездив с большой компанией друзей на шашлыки на майских праздниках, Роман решил протестировать новый сегмент – частные клиенты, любители собираться большой компанией на встречи и вечеринки. Организаторам обычно очень неудобно постоянно следить за общим чатом, отслеживать вопросы и ответы гостей и напоминать, кто что привозит. Специальный чат-бот для координации мероприятий мог бы напоминать участникам о времени, следить за списком покупок и показывать, сколько мест осталось в бане.

Роман предполагает, что таких ботов можно будет продавать по 5 000,00 руб. за штуку, так как проекты будут проще. Он планирует в следующем месяце создать и продать 40 таких ботов, а с корпоративными заказчиками пока работать не будет. При этом переменные издержки на один проект составят 1 000,00 руб., а постоянные издержки на месяц – 80 000,00 руб. (нужно купить дополнительную лицензию на ПО). Поскольку заказчиками будут физические лица, ставка налога составит 4%.

Вопрос 6

К какому виду деятельности относится деятельность Романа Скриптова?

- А) Производственная деятельность
- Б) Коммерческая (торговая) деятельность
- В) Посредническая деятельность
- Г) Финансово-кредитная деятельность

ОТВЕТ: А

Вопрос 7

Что является ценностным предложением в деятельности Романа Скриптова?

- А) Продажа программных лицензий для компаний, работающих в сфере электронной коммерции
- Б) Разработка мобильных приложений для автоматизации бизнес-процессов в торговых сетях
- В) Создание чат-ботов, которые помогают автоматизировать коммуникации с клиентами и упростить организацию
- Г) Консультирование предпринимателей по вопросам цифрового маркетинга и настройки рекламных кампаний

ОТВЕТ: В

Вопрос 8

Чему равна конверсия используемого Романом Скриптовым инструмента привлечения клиентов?

- А) 6%
- Б) 8%
- В) 12%
- Г) 15%

ОТВЕТ: В

Вопрос 9

Чему равны совокупные затраты Романа Скриптова на ведение его деятельности за прошлый месяц без учета налога?

- А) 42 500,00 руб.
- Б) 45 500,00 руб.
- В) 53 500,00 руб.
- Г) 56 500,00 руб.

ОТВЕТ: Б

Вопрос 10

Чему будет равен чистый доход Романа Скриптова в следующем месяце?

- А) 64000,00 руб.
- Б) 70 000,00 руб.
- В) 72 000,00 руб.
- Г) 75 000,00 руб.

ОТВЕТ: В

Вариант 4

Индивидуальный предприниматель Дмитрий Дмитриев продает книги через свой небольшой интернет-магазин. В нем можно найти редкие букинистические издания, а вот современные популярные издания практически не представлены.

Дмитрий Дмитриев размещает таргетированную рекламу в сообществах букинистов в социальных сетях. На каждые 5000 кликов приходится 100 покупок.

В прошлом месяце Дмитрий Дмитриев продал 300 книг, из которых половина была продана по 3000,00 руб. за единицу товара, 50 книг – по 2000,00 руб., а оставшиеся – по 4500,00 руб. Оптовая закупка каждой книги в среднем обошлась индивидуальному предпринимателю в 2500,00 руб. Помимо расходов на поддержку сайта (100000,00 руб. в месяц), Дмитрий Дмитриев ежемесячно тратит на логистику,

упаковку и доставку книг, обслуживание кассовых аппаратов и прочие расходы 50000,00 руб.

Вопрос 6

К какому виду предпринимательской деятельности относится деятельность Дмитрия Дмитриева?

- А) Производственная деятельность
- Б) Коммерческая (торговая) деятельность
- В) Посредническая деятельность
- Г) Финансово-кредитная деятельность

ОТВЕТ: Б

Вопрос 7

Что является ценностным предложением в предпринимательской деятельности Дмитрия Дмитриева?

- А) Приобретение книг онлайн
- Б) Возможность найти редкие книжные издания
- В) Отсутствие современных книжных изданий
- Г) Интересное содержание книг

ОТВЕТ: Б

Вопрос 8

Чему равна конверсия используемого Дмитрием Дмитриевым инструмента привлечения клиентов?

- А) 2%
- Б) 50%
- В) 100%
- Г) 5000%

ОТВЕТ: А

Вопрос 9

Чему равна выручка Дмитрия Дмитриева за прошлый месяц?

- А) 100000,00 руб.
- Б) 450000,00 руб.
- В) 550000,00 руб.
- Г) 1000000,00 руб.

ОТВЕТ: Г

Вопрос 10

Чему равна чистая прибыль Дмитрия Дмитриева в прошлом месяце, если он использует упрощенную систему налогообложения (УСН, НДС не облагается, выручка за год не превысит 10 млн руб.) с объектом налогообложения «доходы минус расходы» и соответствующей ставкой 15%?

- А) 85000,00 руб.
- Б) 127500,00 руб.
- В) 722500,00 руб.
- Г) 850000,00 руб.

ОТВЕТ: А

Вариант 5

Индивидуальный предприниматель Елисей Елисеев продает продукты питания в гастрономе. В нем можно найти такой широкий ассортимент, которого нет ни в каком другом магазине города.

Елисей Елисеев размещает рекламу на уличных щитах. По данным проведенного по его заказу маркетингового исследования, из 400 увидевших рекламный щит горожан 12 человек приходят в гастроном.

В прошлом месяце Елисей Елисеев продал продуктов питания на общую сумму 9000000,00 руб. Оптовая закупка товаров обошлась ему в 7000000,00 руб., заработная плата каждого из трех продавцов составляет 60000,00 руб. в месяц, расходы на аренду помещения – 500000,00 руб. в месяц, прочие расходы – 100000,00 руб. в месяц. Страховые взносы рассчитываются по ставке 30,2%.

Вопрос 6

К какому виду предпринимательской деятельности относится деятельность Елисея Елисеева?

- А) Производственная деятельность
- Б) Коммерческая (торговая) деятельность
- В) Посредническая деятельность
- Г) Финансово-кредитная деятельность

ОТВЕТ: Б

Вопрос 7

Что является ценностным предложением в предпринимательской деятельности Елисея Елисеева?

- А) Низкие цены на продукты питания

- Б) Продукты питания с ограниченным сроком годности
- В) Широкий ассортимент продуктов питания
- Г) Продажа продуктов питания в гастрономе

ОТВЕТ: В

Вопрос 8

Чему равна конверсия используемого Елисеем Елисеевым инструмента привлечения клиентов?

- А) 1%
- Б) 2%
- В) 3%
- Г) 10%

ОТВЕТ: В

Вопрос 9

Чему равны суммарные затраты Елисея Елисеева за прошлый месяц?

- А) 7000000,00 руб.
- Б) 7234360,00 руб.
- В) 7834360,00 руб.
- Г) 9000000,00 руб.

ОТВЕТ: В

Вопрос 10

Чему равна чистая прибыль Елисея Елисеева в прошлом месяце, если он использует упрощенную систему налогообложения (УСН, НДС не облагается, выручка за год не превысит 10 млн руб.) с объектом налогообложения «доходы» и соответствующей ставкой 6% (возможность уменьшить исчисленный налог на сумму страховых взносов за работников и ИП за себя не используется)?

- А) 465640,00 руб.
- Б) 625640,00 руб.
- В) 1095701,60 руб.
- Г) 1695701,60 руб.

ОТВЕТ: Б

Вариант 6

Индивидуальный предприниматель Максим Максимов продает аксессуары для смартфонов через маркетплейсы. Продаваемые им товары отличаются высоким качеством и большим сроком службы.

Покупатели получают специальные промокоды, которые они могут передать друзьям. Каждый новый клиент, воспользовавшийся таким промокодом, получает скидку на свой первый заказ. Из 1000 выданных промокодов 200 потом используются новыми клиентами.

В прошлом месяце Максим Максимов продал 800 аксессуаров по средней цене 575,00 руб. за единицу товара. Оптовая закупка товаров ему обошлась в 250000,00 руб. Заработная плата наемного сотрудника составляет 80000,00 руб. в месяц (страховые взносы рассчитываются по ставке 30,2%). На прочие расходы ушло еще 50000,00 руб.

Вопрос 6

К какому виду предпринимательской деятельности относится деятельность Максима Максимова?

- А) Производственная деятельность
- Б) Коммерческая (торговая) деятельность
- В) Посредническая деятельность
- Г) Финансово-кредитная деятельность

ОТВЕТ: Б

Вопрос 7

Что является ценностным предложением в предпринимательской деятельности Максима Максимова?

- А) Высокая надежность аксессуара для смартфона
- Б) Возможность заменить аксессуар для смартфона самим смартфоном
- В) Возможность заменить смартфон аксессуаром для него
- Г) Совмещение использования смартфона и аксессуара для него

ОТВЕТ: А

Вопрос 8

Чему равна конверсия используемого Максимом Максимовым инструмента привлечения клиентов?

- А) 2,5%
- Б) 5,2%
- В) 20%

Г) 200%

ОТВЕТ: В

Вопрос 9

Чему равны суммарные затраты Максима Максимова за прошлый месяц?

А) 154160,00 руб.

Б) 250000,00 руб.

В) 380000,00 руб.

Г) 404160,00 руб.

ОТВЕТ: Г

Вопрос 10

Чему равна чистая прибыль Максима Максимова в прошлом месяце, если он использует упрощенную систему налогообложения (УСН, НДС не облагается) с объектом налогообложения «доходы минус расходы» и соответствующей ставкой 15%?

А) 39464,00 руб.

Б) 41000,00 руб.

В) 47464,00 руб.

Г) 391000,00 руб.

ОТВЕТ: В

Вариант 7

Индивидуальный предприниматель Михаил Михайлов продает автозапчасти рядом с автозаправочной станцией (АЗС). В его магазине небольшой, но очень нужный водителям ассортимент товаров.

По договоренности с владельцем автозаправки, Михаил Михайлов разложил свои рекламные буклеты перед кассой. На каждые 200 разобранных буклетов в магазин приходят 5 покупателей, держа соответствующую рекламную продукцию в руках.

В прошлом месяце Михаил Михайлов продал 1000 автозапчастей, из которых половина была продана по цене 1000,00 руб. за единицу товара, 150 автозапчастей – по цене 2000,00 руб., а оставшиеся – по цене 5000,00 руб. Оптовая закупка каждой автозапчасти обошлась индивидуальному предпринимателю в 1500,00 руб. Заработная плата продавца составляет 55000,00 руб. в месяц (страховые взносы рассчитываются по ставке 30,2%), стоимость аренды помещения под магазин – 200000,00 руб. в месяц. На прочие расходы ушло еще 50000,00 руб.

Вопрос 6

К какому виду предпринимательской деятельности относится деятельность Михаила Михайлова?

- А) Производственная деятельность
- Б) Коммерческая (торговая) деятельность
- В) Посредническая деятельность
- Г) Финансово-кредитная деятельность

ОТВЕТ: Б

Вопрос 7

Что является ценностным предложением в предпринимательской деятельности Михаила Михайлова?

- А) Широкий ассортимент автозапчастей
- Б) Узкий ассортимент автозапчастей
- В) Продажа автозапчастей, востребованных у водителей в кризисных ситуациях
- Г) Продажа автозапчастей вместе с бензином

ОТВЕТ: В

Вопрос 8

Чему равна конверсия используемого Михаилом Михайловым инструмента привлечения клиентов?

- А) 0,25%
- Б) 2,5%
- В) 5%
- Г) 25%

ОТВЕТ: Б

Вопрос 9

Чему равна выручка Михаила Михайлова за прошлый месяц?

- А) 500000,00 руб.
- Б) 800000,00 руб.
- В) 2550000,00 руб.
- Г) 5255000,00 руб.

ОТВЕТ: В

Вопрос 10

Чему равна чистая прибыль Михаила Михайлова в прошлом месяце, если он использует упрощенную систему налогообложения (УСН, НДС не облагается, выручка за год не превысит 10 млн руб.) с объектом налогообложения «доходы» и соответствующей ставкой 6% (возможность уменьшить исчисленный налог на сумму страховых взносов за работников и ИП за себя не используется)?

- А) 75390,00 руб.
- Б) 300300,00 руб.
- В) 575390,00 руб.
- Г) 700300,00 руб.

ОТВЕТ: В

Вариант 8

Самозанятый Вадим Вадимов изготавливает стремянки по индивидуальным заказам. Их главная особенность – соответствие росту и весу каждого заказчика, что обеспечивает его безопасность и комфорт при эксплуатации изделия.

Вадим Вадимов раскладывает рекламные буклеты с описанием своей продукции по почтовым ящикам в своем районе города. На каждую 1000 распространенных буклетов приходится 40 заказов.

В прошлом месяце Вадим Вадимов изготовил и реализовал физическим лицам 300 стремянок по цене 3000,00 руб. за единицу товара. Переменные затраты составляют 2000,00 руб. на единицу продукции, постоянные затраты – 100000,00 руб. в месяц.

Вопрос 6

К какому виду деятельности относится деятельность Вадима Вадимова?

- А) Производственная деятельность
- Б) Коммерческая (торговая) деятельность
- В) Посредническая деятельность
- Г) Финансово-кредитная деятельность

ОТВЕТ: А

Вопрос 7

Что является ценностным предложением в деятельности Вадима Вадимова?

- А) Высокие цены на стремянки
- Б) Соответствие стремянки росту и весу каждого заказчика
- В) Универсальный размер всех стремянок
- Г) Обретение высокого социального статуса владельцем стремянки

ОТВЕТ: Б

Вопрос 8

Чему равна конверсия используемого Вадимом Вадимовым инструмента привлечения клиентов?

- А) 2%
- Б) 4%
- В) 20%
- Г) 40%

ОТВЕТ: Б

Вопрос 9

Чему равны суммарные затраты Вадима Вадимова на ведение его деятельности за прошлый месяц?

- А) 100000,00 руб.
- Б) 500000,00 руб.
- В) 600000,00 руб.
- Г) 700000,00 руб.

ОТВЕТ: Г

Вопрос 10

Чему равен чистый доход Вадима Вадимова в прошлом месяце (ставка налога на профессиональный доход при расчетах с физическими лицами составляет 4%)?

- А) 100000,00 руб.
- Б) 164000,00 руб.
- В) 864000,00 руб.
- Г) 900000,00 руб.

ОТВЕТ: Б

Вариант 9

Самозанятый Денис Денисов изготавливает деревянные кубики с вырезанными на них буквами. Эти игрушки разработаны с учетом детской психологии. Буквы вырезаны глубоко и ярко окрашены, что стимулирует тактильную память ребенка и ускоряет обучение алфавиту.

Денис Денисов активно не рекламирует свои кубики, а для привлечения клиентов опирается на свои социальные связи. Один из десяти покупателей рекомендует продукцию своему другу.

В прошлом месяце Денис Денисов изготовил и реализовал 100 комплектов кубиков по цене 350,00 руб. за один комплект для физических лиц и 300,00 руб. за один комплект для юридических лиц, при этом 90 комплектов у него приобрели физические лица, а 10 комплектов – знакомый владелец компании для детей своих сотрудников (и этот заказ был от юридического лица). Стоимость сырья составляет 100,00 руб. на один комплект кубиков, прочие издержки – 1000,00 руб. в месяц.

Вопрос 6

К какому виду деятельности относится деятельность Дениса Денисова?

- А) Производственная деятельность
- Б) Коммерческая (торговая) деятельность
- В) Посредническая деятельность
- Г) Финансово-кредитная деятельность

ОТВЕТ: А

Вопрос 7

Что является ценностным предложением в деятельности Дениса Денисова?

- А) Дерево как материал, из которого изготовлены кубики
- Б) Куб как форма продукции
- В) Учет детской психологии при изготовлении кубиков
- Г) Отсутствие рекламы для привлечения клиентов

ОТВЕТ: В

Вопрос 8

Чему равна конверсия используемого Дениса Денисова инструмента привлечения клиентов?

- А) 1%
- Б) 10%
- В) 11%
- Г) 100%

ОТВЕТ: Б

Вопрос 9

Чему равная выручка Дениса Денисова в прошлом месяце?

- А) 24500,00 руб.
- Б) 30000,00 руб.
- В) 34500,00 руб.

Г) 35000,00 руб.

ОТВЕТ: В

Вопрос 10

Чему равен чистый доход Дениса Денисова в прошлом месяце (ставка налога на профессиональный доход при расчетах с физическими лицами составляет 4%, а с индивидуальными предпринимателями и организациями – 6%)?

А) 21900,00 руб.

Б) 22060,00 руб.

В) 22600,00 руб.

Г) 35000,00 руб.

ОТВЕТ: Б

Вариант 10

Самозанятый Георгий Георгиев изготавливает паллеты (деревянные поддоны, на которых располагается продукция в магазинах). Площадь каждого паллета подбирается в соответствии с типовыми размерами ящиков товаров, поставляемых в ту или иную организацию торговли. Индивидуальные предприниматели, владеющие магазинами в районе проживания Георгия Георгиева, стараются делать заказ именно у него, а не покупать стандартные паллеты, которые потом приходится адаптировать под свои потребности.

Георгий Георгиев стремится расширять круг клиентов и раздает рекламные буклеты кассирам разных магазинов, чтобы они передавали их директорам. На каждые 50 розданных буклетов приходится 10 звонков с уточнением условий сотрудничества.

В прошлом году Георгий Георгиев изготовил и реализовал индивидуальным предпринимателям 1500 паллетов по цене 1500,00 руб. за один паллет. Стоимость сырья составляет 500,00 руб. на единицу продукции, аренда мастерской – 400000,00 руб. в год, постоянные затраты – 150000,00 руб. в год.

Вопрос 6

К какому виду деятельности относится деятельность Георгия Георгиева?

А) Производственная деятельность

Б) Коммерческая (торговая) деятельность

В) Посредническая деятельность

Г) Финансово-кредитная деятельность

ОТВЕТ: А

Вопрос 7

Что является ценностным предложением в деятельности Георгия Георгиева?

- А) Низкая цена паллета
- Б) Индивидуальный подбор размера паллета
- В) Универсальный размер всех паллетов
- Г) Возможность размещать товары на паллетах

ОТВЕТ: Б

Вопрос 8

Чему равна конверсия используемого Георгия Георгиевым инструмента привлечения клиентов?

- А) 1%
- Б) 2%
- В) 10%
- Г) 20%

ОТВЕТ: Г

Вопрос 9

Чему равны суммарные затраты Георгия Георгиева на ведение его деятельности в прошлом году?

- А) 750000,00 руб.
- Б) 950000,00 руб.
- В) 1300000,00 руб.
- Г) 1400000,00 руб.

ОТВЕТ: В

Вопрос 10

Чему равен чистый доход Георгия Георгиева в прошлом году (ставка налога на профессиональный доход при расчетах с индивидуальными предпринимателями и организациями составляет 6%)?

- А) 300000,00 руб.
- Б) 700000,00 руб.
- В) 815000,00 руб.
- Г) 1115000,00 руб.

ОТВЕТ: В

Вариант 11

Самозанятая Александра Александрова шьет футболки, на которые рисунок не наносится краской, а является частью материи, то есть рисунки на них вышиваются. В результате продукция служит дольше, так как рисунок не выцветает и не стирается с каждой стиркой.

Александра Александрова рассказывает о своих футболках знакомым, и каждый второй человек из ее окружения приводит ей нового клиента.

В прошлом году Александра Александрова изготовила и реализовала 2000 футболок по цене 1000,00 руб. за единицу товара, при этом 95% продукции приобрели розничные покупатели – физические лица, а оставшиеся футболки – индивидуальный предприниматель, владеющий магазином в доме, в котором живет Александра Александрова. Он решил одеть в такие футболки своих продавцов. Стоимость сырья составляет 500,00 руб. на единицу продукции, аренда мастерской – 250000,00 руб. в год, постоянные затраты – 150000,00 руб. в год.

Вопрос 6

К какому виду деятельности относится деятельность Александры Александровой?

- А) Производственная деятельность
- Б) Коммерческая (торговая) деятельность
- В) Посредническая деятельность
- Г) Финансово-кредитная деятельность

ОТВЕТ: А

Вопрос 7

Что является ценностным предложением в деятельности Александры Александровой?

- А) Высокая цена футболок
- Б) Высокий социальный статус обладателей футболок
- В) Долговечность футболок
- Г) Широкий ассортимент футболок

ОТВЕТ: В

Вопрос 8

Чему равна конверсия используемого Александрой Александровой инструмента привлечения клиентов?

- А) 1%
- Б) 2%

В) 50%

Г) 100%

ОТВЕТ: В

Вопрос 9

Чему равны суммарные затраты Александры Александровой на ведение ее деятельности за прошлый год?

А) 400000,00 руб.

Б) 1000000,00 руб.

В) 1250000,00 руб.

Г) 1400000,00 руб.

ОТВЕТ: Г

Вопрос 10

Чему равен чистый доход Александры Александровой в прошлом году (ставка налога на профессиональный доход при расчетах с физическими лицами составляет 4%, а с индивидуальными предпринимателями и организациями – 6%)?

А) 480000,00 руб.

Б) 518000,00 руб.

В) 570000,00 руб.

Г) 608000,00 руб.

ОТВЕТ: Б

Вариант 12

Индивидуальный предприниматель Анна Андреева занимается изготовлением и продажей декоративного мыла ручной работы. Предприниматель применяет упрощенную систему налогообложения (объект налогообложения – «доходы»).

Ее основная клиентская база – любители экопродукции и оригинальных подарков. Преимуществом своих товаров Анна считает натуральный состав и уникальный дизайн мыла, благодаря которым покупатели получают полезный и эксклюзивный продукт для ухода за кожей и в качестве подарка.

Чтобы привлечь клиентов, Анна Андреева активно продвигает товары через социальные сети, размещая рекламные посты в незапрещенных социальных сетях.

Обычно из 200 пользователей, увидевших ее пост, 30 человек отправляют ссылку на публикацию друзьям, 13 могут оставить комментарий, а 10 человек непосредственно совершали заказ мыла.

В прошлом месяце Анна Андреева реализовала 50 наборов мыла по цене 500,00 руб. за набор. Себестоимость материалов на один набор составляет 150,00 руб. Прочие ежемесячные расходы (упаковка, доставка и т.д.) составили 5 000,00 руб. за месяц.

Вопрос 6

К какому виду предпринимательской деятельности относится бизнес Анны Андреевой?

- А) Производственная деятельность
- Б) Коммерческая (торговая) деятельность
- В) Посредническая деятельность
- Г) Финансово-кредитная деятельность

ОТВЕТ: А

Вопрос 7

Что является ценностным предложением в предпринимательской деятельности Анны Андреевой?

- А) Самая низкая цена на мыло ручной работы
- Б) Натуральный состав и оригинальный дизайн продукта
- В) Агрессивная реклама в социальных сетях
- Г) Продажа мыла оптовым магазинам косметики

ОТВЕТ: Б

Вопрос 8

Чему равна конверсия используемого Анной Андреевой маркетингового инструмента?

- А) 5%
- Б) 10%
- В) 20%
- Г) 50%

ОТВЕТ: А

Вопрос 9

Чему равна прибыль Анны Андреевой до налогообложения за прошлый месяц?

- А) 7 500,00 руб.
- Б) 12 500,00 руб.

В) 17 500,00 руб.

Г) 25 000,00 руб.

ОТВЕТ: Б

Вопрос 10

Чему равна чистая прибыль Анны Андреевой за прошлый месяц (после уплаты налогов)? (Предприниматель не использует возможность статьи 346.21 НК РФ уменьшить исчисленный налог на сумму своих страховых взносов до 50% от суммы налога).

А) 7 500,00 руб.

Б) 11 000,00 руб.

В) 12 500,00 руб.

Г) 23 500,00 руб.

ОТВЕТ: Б

Вариант 13

Индивидуальный предприниматель Василий Васильев оказывает услуги по ремонту и обслуживанию электроники юридическим лицам. Предприниматель оплачивает налог на профессиональный доход в размере 6% (далее - НПД).

Его клиенты – владельцы компаний, которым нужен срочный и качественный ремонт. Основное конкурентное преимущество своего сервиса Василий видит в скорости и надежности ремонта, что экономит время клиентов и продлевает срок службы их устройств.

Для привлечения клиентов Василий Васильев использует локальную рекламу. Например, он раздает флаеры возле входа в крупный торговый центр с магазинами электроники. Обычная статистика такова: из 100 прохожих, получивших флаер, 30 недовольных прохожих безжалостно утилизируют выданный флаер, 15 разглядывают полученный буклет и примерно 8 человек обращаются за услугами по ремонту техники.

В прошлом месяце Василий Васильев отремонтировал 30 единиц техники

Средняя цена услуги составила 3 000,00 руб. за одно устройство. Средняя стоимость использованных деталей и материалов – около 1 000,00 руб. на один ремонт. Мастерская арендуется Василием за 20 000,00 руб. в месяц.

Вопрос 6

К какому виду предпринимательской деятельности относится деятельность Василия Васильева?

А) Оказание услуг

- Б) Коммерческая (торговая) деятельность
- В) Посредническая деятельность
- Г) Финансово-кредитная деятельность

ОТВЕТ: А

Вопрос 7

Что можно считать ценностным предложением сервиса Василия Васильева?

- А) Быстрый и качественный ремонт техники
- Б) Самые низкие цены на новые смартфоны
- В) Агрессивная раздача рекламных флаеров
- Г) Бесплатное кредитование покупки техники

ОТВЕТ: А

Вопрос 8

Какова конверсия раздачи флаеров, которую использует Василий Васильев?

- А) 0,8%
- Б) 8%
- В) 15%
- Г) 38%

ОТВЕТ: Б

Вопрос 9

Чему равна прибыль Василия Васильева до налогообложения за прошлый месяц?

- А) 30 000,00 руб.
- Б) 40 000,00 руб.
- В) 50 000,00 руб.
- Г) 90 000,00 руб.

ОТВЕТ: Б

Вопрос 10

Какова чистая прибыль Василия Васильева за прошлый месяц после уплаты налога (НПД)?

- А) 34 600,00 руб.
- Б) 37 600,00 руб.
- В) 40 000,00 руб.

Г) 50 600,00 руб.

ОТВЕТ: А

Вариант 14

Самозанятый Олег Скороходов предоставляет услуги курьерской доставки блюд из небольших ресторанов и кафе. Фактически он сотрудничает с заведениями общепита, у которых нет собственной службы доставки, и обеспечивает быструю и надежную доставку заказов их клиентов. Олег зарегистрирован в качестве самозанятого и платит налог на профессиональный доход (6% от поступлений от организаций, без НДС).

Его сервис ценен для ресторанов тем, что позволяет расширить базу покупателей без затрат на содержание курьера. Олег Скороходов привлекает новых партнеров (рестораны) с помощью прямых предложений. Он (очень быстро, но не очень продуктивно) обходит локальные кафе и оставляет владельцам свои визитки с предложением услуг. Как показывает практика, из 20 кафе, получивших визитку, 15 забывают ему перезвонить, но примерно 5 начинают работать с Олегом на регулярной основе.

За прошлый месяц Олег Скороходов выполнил 200 доставок.

Средняя цена услуги доставки – 300,00 руб. за один заказ (эту сумму ему выплачивают рестораны).

Основные расходы самозанятого включают топливо для личного автомобиля, на бензин было потрачено около 10000,00 руб. за месяц. Прочие расходы (связь, амортизация) составили 1 000,00 руб. в месяц.

Вопрос 6

К какому виду предпринимательской деятельности можно отнести деятельность Олега Скороходова?

- А) Оказание услуг
- Б) Коммерческая (торговая) деятельность
- В) Посредническая деятельность
- Г) Финансово-кредитная деятельность

ОТВЕТ: А

Вопрос 7

В чем заключается ценностное предложение для клиентов-партнеров Олега Скороходова?

- А) В самой низкой цене доставки на рынке
- Б) В быстрой и надежной доставке блюд для ресторанов

- В) В агрессивной рекламе услуг доставки
- Г) В бесплатном предоставлении продуктов питания

ОТВЕТ: Б

Вопрос 8

Чему равна конверсия инструмента привлечения партнеров, используемого Олегом Скороходовым?

- А) 2,5%
- Б) 5%
- В) 50%
- Г) 25%

ОТВЕТ: Г

Вопрос 9

Каков финансовый результат (прибыль до налогообложения) деятельности Олега Скороходова за прошлый месяц?

- А) 11 000,00 руб.
- Б) 45 000,00 руб.
- В) 49 000,00 руб.
- Г) 60 000,00 руб.

ОТВЕТ: В

Вопрос 10

Сколько составила чистая прибыль Олега Скороходова за прошлый месяц после уплаты налога на профессиональный доход?

- А) 39 000,00 руб.
- Б) 45 400,00 руб.
- В) 49 000,00 руб.
- Г) 54 000,00 руб.

ОТВЕТ: Б

Вариант 15

Самозанятая Мария Морозова предоставляет услуги профессиональной фотосъемки для семей и частных лиц, желающих запечатлеть важные моменты своей жизни. Как считает сама Мария, «качественные фотографии позволяют сохранить драгоценные воспоминания на долгие годы». Мария является

самозанятым (налог составляет 4% от выручки при расчётах с физическими лицами).

Для привлечения клиентов Мария Морозова активно ведёт страницу в социальных сетях и получает заказы по рекомендациям от прежних клиентов. Обычно из 50 заинтересовавшихся её работами 25 человек выражают желание принять участие в съёмке, 12 человек просят скидку на проведение фотосессии, 8 человек в итоге заказывают фотосессию.

В прошлом месяце Мария Морозова провела 10 фотосессий по средней цене 10000,00 руб. за съёмку. Общие затраты Марии составляют 48 000,00 руб. и имеют характер постоянных.

Друзья советуют Марии Морозовой начать работать с корпоративными заказчиками (при расчётах с ними налог на профессиональный доход составит 6%). Но она решила продолжить работать как и раньше с физическими лицами и предположила, что тогда в следующем месяце сможет провести 10 съёмок по цене 15000,00 руб. за заказ.

Вопрос 6

К какому виду предпринимательской деятельности относится деятельность Марии Морозовой?

- А) Оказание услуг
- Б) Коммерческая (торговая) деятельность
- В) Посредническая деятельность
- Г) Финансово-кредитная деятельность

ОТВЕТ: А

Вопрос 7

Что является ценностным предложением в деятельности Марии Морозовой?

- А) Низкая стоимость услуг фотосъёмки
- Б) Новизна идеи профессиональной фотосессии
- В) Высокое качество фотографий, позволяющее сохранить важные воспоминания
- Г) Использование дорогостоящей фототехники

ОТВЕТ: В

Вопрос 8

Чему равна конверсия используемого Марией Морозовой инструмента привлечения клиентов?

- А) 8%
- Б) 50%

В) 16%

Г) 25%

ОТВЕТ: В

Вопрос 9

Чему равна валовая прибыль до налогообложения Марии Морозовой на ведение деятельности за прошлый месяц?

А) 4000,00 руб.

Б) 50000,00 руб.

В) 52000,00 руб.

Г) 56000,00 руб.

ОТВЕТ: В

Вопрос 10

Чему будет равна чистая прибыль Марии Морозовой в следующем месяце? Затраты Марии, осуществленные в предыдущем месяце, имеют характер постоянных.

А) 56500,00 руб.

Б) 66000,00 руб.

В) 111000,00 руб.

Г) 90000,00 руб.

ОТВЕТ: Б

Вариант 16

Индивидуальный предприниматель Сергей Гурманов занимается онлайн-продажей элитных сортов чая и кофе. ИП Сергей Гурманов применяет упрощённую систему налогообложения (объект налогообложения – «доходы» по ставке 6%) без НДС. Возможность уменьшить исчисленный налог на сумму страховых взносов за работников и ИП не используется.

Основные покупатели – ценители уникальных сортов чая и кофе, которые не могут найти подобные товары в обычных магазинах. Сергей подчёркивает, что предлагает редкие высококачественные вкусы чая и кофе со всего мира для истинных ценителей.

Чтобы заинтересовать целевую аудиторию, Сергей Гурманов размещает таргетированную рекламу в интернете. Как правило, из 200 посетителей его сайта, 85 не могут с ним разобраться, 50 добавляют товар в «избранное», 35 подписываются на снижение стоимости, и только 10 человек оплачивают заказ.

В прошлом месяце Сергей выполнил 100 заказов со средним чеком в размере 5000,00 руб. за заказ. Закупочная себестоимость одного такого заказа составляет 3000,00 руб.

Оплата курьерских услуг стороннему сервису доставки составляет – 40000,00 руб. Прочие ежемесячные расходы (реклама, упаковка) составляют 50000,00 руб.

Вопрос 6

К какому виду предпринимательской деятельности относится деятельность Сергея Гурманова?

- А) Производственная деятельность
- Б) Коммерческая (торговая) деятельность
- В) Посредническая деятельность
- Г) Финансово-кредитная деятельность

ОТВЕТ: Б

Вопрос 7

Что является ценностным предложением в предпринимательской деятельности Сергея Гурманова?

- А) Низкая цена чая и кофе для массового покупателя
- Б) Возможность купить такие же чай и кофе в каждом супермаркете
- В) Эксклюзивные сорта и высокое качество чая и кофе для ценителей
- Г) Быстрая доставка товара в день заказа

ОТВЕТ: В

Вопрос 8

Чему равна конверсия используемого Сергеем Гурмановым инструмента привлечения клиентов?

- А) 5%
- Б) 10%
- В) 20%
- Г) 50%

ОТВЕТ: А

Вопрос 9

Чему равна прибыль (до налогообложения) Сергея от его предпринимательской деятельности за прошлый месяц?

- А) 110000,00 руб.

Б) 130000,00 руб.

В) 169800,00 руб.

Г) 300000,00 руб.

ОТВЕТ: А

Вопрос 10

Чему равна чистая прибыль Сергея от его предпринимательской деятельности за прошлый месяц?

А) 63800,00 руб.

Б) 80000,00 руб.

В) 92040,00 руб.

Г) 97920,00 руб.

ОТВЕТ: Б

Вариант 17

Индивидуальный предприниматель Ольга Плюшкина печёт на заказ торты и пирожные к праздникам. ИП Ольга Плюшкина применяет упрощённую систему налогообложения (объект налогообложения – «доходы минус расходы», 15%) без НДС.

Её продукция отличается оригинальным, индивидуальным дизайном: каждый торт оформляется в соответствии с пожеланиями клиента. Неудивительно, что многие покупатели заказывают торты у Ольги для особых событий, чтобы удивить гостей уникальным оформлением.

Для продвижения своих услуг Ольга Плюшкина использует социальные сети, публикуя фотографии готовых работ. Обычно из 50 посетителей её страницы, 30 оставляют лестные комментарии, 10 спрашивают о возможности приготовления безглютенового десерта, а 6 человек оплачивают заказ.

В прошлом месяце Ольга изготовила и реализовала 60 тортов по цене 3000,00 руб. за штуку. Переменные издержки (ингредиенты и упаковка) на изготовление одного торта составили 1500,00 руб. Прочие постоянные издержки (аренда кухни и коммунальные услуги) – 30000,00 руб. в месяц.

Вопрос 6

К какому виду предпринимательской деятельности относится деятельность Ольги Плюшкиной?

А) Производственная деятельность

Б) Коммерческая (торговая) деятельность

- В) Посредническая деятельность
- Г) Финансово-кредитная деятельность

ОТВЕТ: А

Вопрос 7

Что является ценностным предложением в деятельности Ольги Плюшкиной?

- А) Низкая стоимость тортов и пирожных
- Б) Использование только натуральных ингредиентов
- В) Индивидуальный креативный дизайн тортов под заказ
- Г) Массовое промышленное производство кондитерских изделий

ОТВЕТ: В

Вопрос 8

Чему равна конверсия используемого Ольгой Плюшкиной инструмента привлечения клиентов?

- А) 6%
- Б) 10%
- В) 12%
- Г) 20%

ОТВЕТ: В

Вопрос 9

Чему равна прибыль (до налогообложения) Ольги за прошлый месяц?

- А) 60000,00 руб.
- Б) 90000,00 руб.
- В) 150000,00 руб.
- Г) 180000,00 руб.

ОТВЕТ: А

Вопрос 10

Чему равна чистая прибыль Ольги Плюшкиной за прошлый месяц?

- А) 33000,00 руб.
- Б) 49200,00 руб.
- В) 51000,00 руб.
- Г) 60000,00 руб.

ОТВЕТ: В

Вариант 18

Индивидуальный предприниматель Виктор Воронцов создал онлайн-платформу, которая связывает репетиторов с учениками. ИП Виктор Воронцов применяет упрощённую систему налогообложения (объект налогообложения – «доходы», 6%) без НДС. Возможность уменьшить исчисленный налог на сумму страховых взносов за работников и ИП не используется.

Сервисом активно пользуются старшеклассники, готовящиеся к экзаменам, и частные преподаватели, ищущие учеников. Виктор отмечает, что его платформа помогает значительно сэкономить время на поиск подходящего репетитора.

Для продвижения своего сервиса Виктор Воронцов даёт рекламу на образовательных сайтах и форумах. Обычно из 100 посетителей платформы около 8 человек бронируют пробное занятие.

В прошлом месяце через платформу Виктора Воронцова были оплачены занятия на общую сумму 500000,00 руб. Платформа взимает комиссию 10% с каждого платежа. Расходы на поддержку работы платформы и рекламу – 20000,00 руб. в месяц.

Вопрос 6

К какому виду предпринимательской деятельности относится деятельность Виктора Воронцова?

- А) Производственная деятельность
- Б) Коммерческая (торговая) деятельность
- В) Посредническая деятельность
- Г) Финансово-кредитная деятельность

ОТВЕТ: В

Вопрос 7

Что является ценностным предложением в предпринимательской деятельности Виктора Воронцова?

- А) Удобство и экономия времени при поиске репетитора
- Б) Самая низкая стоимость занятий для учеников
- В) Уникальная методика обучения от Виктора Воронцова
- Г) Гарантированный успех ученика после прохождения курса

ОТВЕТ: А

Вопрос 8

Чему равна конверсия используемого Виктором Воронцовым инструмента привлечения клиентов?

А) 5%

Б) 8%

В) 10%

Г) 15%

ОТВЕТ: Б

Вопрос 9

Чему равна прибыль (до налогообложения) Виктора Воронцова за прошлый месяц?

А) 30000,00 руб.

Б) 45000,00 руб.

В) 50000,00 руб.

Г) 480000,00 руб.

ОТВЕТ: А

Вопрос 10

Чему равна чистая прибыль Виктора Воронцова за прошлый месяц?

А) 25500,00 руб.

Б) 27000,00 руб.

В) 28200,00 руб.

Г) 30000,00 руб.

ОТВЕТ: Б

Вариант 19

Индивидуальный предприниматель Алексей Алексеев оказывает услуги по ремонту автомобилей. ИП Алексей Алексеев применяет упрощённую систему налогообложения (объект налогообложения – «доходы минус расходы», 15%, без НДС).

Его автомастерская привлекает автовладельцев, которые ценят качественный и надёжный сервис. Как говорит сам Алексей, «хороший ремонт должен иметь гарантию, потому что клиенты доверяют продукту, за качество которого отвечает мастер».

Для привлечения клиентов Алексей Алексеев использует контекстную рекламу в интернете. Из 100 посетителей его сайта примерно 50 человек звонят Алексею с уточняющими вопросами, в то время как лишь 7 человек записываются на обслуживание.

В прошлом месяце Алексей Алексеев отремонтировал 30 автомобилей со средним чеком в районе 20000,00 руб. за один заказ. Примерно половина этой суммы приходилась на стоимость запасных частей и материалов. Ежемесячный фонд оплаты труда слесарей – 100000,00 руб. (начисления страховых взносов – 30,2%).

Постоянные расходы (аренда помещения, коммунальные услуги и прочее) составляют 70000,00 руб. в месяц.

Вопрос 6

К какому виду предпринимательской деятельности относится деятельность Алексея Алексеева?

- А) Оказание услуг
- Б) Коммерческая (торговая) деятельность
- В) Посредническая деятельность
- Г) Финансово-кредитная деятельность

ОТВЕТ: А

Вопрос 7

Что является ценностным предложением в деятельности Алексея Алексеева?

- А) Низкие цены на все виды ремонта
- Б) Гарантия качества выполненных работ
- В) Наличие комфортабельной зоны ожидания для клиентов
- Г) Ремонт автомобиля за 5 минут

ОТВЕТ: Б

Вопрос 8

Чему равна конверсия используемого Алексеем Алексеевым инструмента привлечения клиентов?

- А) 5%
- Б) 7%
- В) 14%
- Г) 50%

ОТВЕТ: Б

Вопрос 9

Чему равна прибыль (до налогообложения) Алексея Алексеева за прошлый месяц?

- А) 99800,00 руб.

Б) 130000,00 руб.

В) 200000,00 руб.

Г) 300000,00 руб.

ОТВЕТ: А

Вопрос 10

Чему равна чистая прибыль Алексея Алексеева за прошлый месяц?

А) 63800,00 руб.

Б) 84830,00 руб.

В) 85000,00 руб.

Г) 99800,00 руб.

ОТВЕТ: Б

Вариант 20

Индивидуальный предприниматель Алевтина открыла зоомагазин «Усы, лапы, хвост» в новом ЖК, построенном на окраине города.

Для привлечения клиентов Алевтина, с согласия управляющей компании, разместила красочные буклеты своего магазина в подъездах домов ЖК, где каждому покупателю предлагалась приветственная скидка в размере 5% от стоимости покупки. Всего было распространено 2000 буклетов, из них на кассе покупателя предъявили 180. Постепенно количество покупателей увеличивается, так как магазин расположен в жилом микрорайоне, и жители могут купить необходимые товары для своих питомцев рядом с домом. Продавцы доброжелательны и знают по имени не только постоянных клиентов, но клички их питомцев. Каждое животное, пришедшее со своим хозяином, получает лакомство.

В ассортименте магазина – корма для животных, лакомства, сопутствующие товары (шлейки, ошейники, одежда для собак, лежанки и т. п.).

Аренда помещения обходится ежемесячно в 180 000,00 рублей, на закупку товаров уходит 250 000,00 руб. в месяц, каждый из двух посменно работающих продавцов (режим день через день) получает по 25 000,00 руб. в месяц (страховые взносы уплачиваются по ставке 30,2%). В прошлом месяце магазин реализовал продукцию на сумму 750 000,00 руб.

Вопрос 6

Назовите вид предпринимательской деятельности Алевтины.

А) Финансово-кредитная деятельность

Б) Коммерческая (торговая) деятельность

В) Производственная деятельность

Г) Посредническая деятельность

ОТВЕТ: Б

Вопрос 7

Что является ценностным предложением зоомагазина?

А) В магазине представлен большой ассортимент игрушек для животных

Б) Зоомагазин предлагает услуги груминга (стрижки собак)

В) Близость к месту жительства клиентов, доброжелательный персонал

Г) Родители с детьми могут посмотреть на различных зверюшек

ОТВЕТ: В

Вопрос 8

Чему равна конверсия использованного Алевтиной инструмента продвижения своего предприятия?

А) 5%

Б) 7%

В) 9%

Г) 18%

ОТВЕТ: В

Вопрос 9

Чему равнялись суммарные затраты зоомагазина «Усы, лапы, хвост» в прошлом месяце?

А) 230000,00 руб.

Б) 495100,00 руб.

В) 745100,00 руб.

Г) 980000,00 руб.

ОТВЕТ: Б

Вопрос 10

Какова будет чистая прибыль предприятия, если предприниматель использует упрощенную систему налогообложения (УСН) с объектом налогообложения «доходы» и ставкой 6 %, без НДС? Возможность уменьшить исчисленный налог на сумму страховых взносов за работников и ИП за себя не используется. Страховые взносы уплачиваются по ставке 30,2%.

А) 209 900,00 руб.

- Б) 300 000,00 руб.
- В) 475 000,00 руб.
- Г) 825 000,00 руб.

ОТВЕТ: А

Вариант 21

Когда-то в подростковом возрасте Дмитрий увлекался столярным ремеслом. Прошло много лет, Дмитрий стал взрослым человеком. Каждый день, проходя через двор, он видел выброшенные за ненадобностью старые стулья, вполне еще крепкие, которым вполне можно было дать вторую жизнь: ошкурить, подклеить, перетянуть, и получить стильный предмет интерьера, за который в мебельном магазине нужно выложить немалые деньги. Старая мебель советского периода не только отличается более высоким качеством, многим она дорога как память о детстве и родительской семье. Клиенты, как говорит мастер, реставрируют не мебель, а воспоминания о детстве, связанные с бабушками и дедушками.

И Дмитрий решил попробовать свои силы в том, что он умел и любил с детства. Он купил все необходимые материалы, и решил открыть в гараже мастерскую по реставрации мебели. Зарегистрировался как индивидуальный предприниматель, рассудив, что если дело пойдет, то можно будет нанять помощников. Да и размер налоговой ставки привлекательный – всего 6%.

Друзья посоветовали разместить объявление с фотографиями отреставрированной мебели на сервисе «Яндекс. Услуги». К удивлению мастера, к концу первого месяца его объявление просмотрели 450 человек, из них 27 сделали заказ.

Реставрация одного стула у Дмитрия стоит 1500,00 руб., кресла – 2500,00 руб., стола – 3500,00 руб. В месяц он получает заказы на 30 стульев, 8 кресел и 5 столов. На расходные материалы мастер тратит в среднем 3000,00 руб. в месяц.

Бизнес расширяется: на будущий месяц у Дмитрия уже есть заказы на 50 стульев, 12 кресел и 4 стола.

Вопрос 6

К какому виду деятельности можно отнести работу мастерской Дмитрия?

- А) Финансово-кредитная деятельность
- Б) Коммерческая (торговая) деятельность
- В) Оказание профессиональных услуг
- Г) Производственная деятельность

ОТВЕТ: В

Вопрос 7

Что является ценностным предложением мастерской?

- А) Сохранение в чистоте городской среды
- Б) Экономия средств для покупки новой мебели
- В) Изготовление индивидуальной мебели под заказ
- Г) Клиенты реставрируют мебель, которая позволяет сохранить связанные с ней воспоминания о детстве

ОТВЕТ: Г

Вопрос 8

Каков размер конверсии используемого Дмитрием инструмента привлечения клиентов в первый месяц работы?

- А) 5%
- Б) 6%
- В) 15%
- Г) 18%

ОТВЕТ: Б

Вопрос 9

Каким был размер прибыли до налогообложения мастерской в прошлом месяце, до увеличения объема заказов?

- А) 30000,00 руб.
- Б) 47500,00 руб.
- В) 79500,00 руб.
- Г) 100500,00 руб.

ОТВЕТ: В

Вопрос 10

Какой будет чистая прибыль Дмитрия в следующем месяце, после увеличения числа заказов, если он использует упрощенную систему налогообложения (УСН) с объектом налогообложения «доходы» и соответствующей ставкой 6%? Расходные материалы обходятся мастеру в 3000 в месяц. Реставрация одного стула у Дмитрия стоит 1500,00 руб., кресла – 2500,00 руб., стола – 3500,00 руб. У Дмитрия уже есть заказы на 50 стульев, 12 кресел и 4 стола. (Предприниматель не использует возможность статьи 346.21 НК РФ уменьшить исчисленный налог на сумму страховых взносов ИП за себя до 50% от суммы налога).

- А) 77500,00 руб.

- Б) 82500,00 руб.
- В) 95840,00 руб.
- Г) 108860,00 руб.

ОТВЕТ: Г

Вариант 22

Не так давно в социальных сетях появились изображения новой мягкой игрушки Бубулала, плюшевого монстрика с очаровательной улыбкой во весь рот. Монстрик покрыт приятным плюшевым мехом нежных оттенков и может быть использован в качестве брелока на ключах, подвески на смартфон, сумочку или рюкзак. Появились даже коллекционеры, которые стремятся купить полный цветовой ряд. Как выяснили маркетологи, основной покупатель – юные модницы, которые находят монстрика невероятно милым.

Начинающий предприниматель Георгий решил открыть интернет-магазин по продаже игрушек и заключил договор с поставщиком из одной из дальневосточных стран. В качестве комплимента за покупку Георгий добавляет к игрушке шелковый бант на шею, цвет ленты покупатель может выбрать.

Георгий создал бизнес-аккаунт в популярной социальной сети, который за месяц набрал 3000 подписчиков, 450 из которых совершили покупку.

Игрушка в магазине Георгия стоит 530,00 руб., цена закупки – 250,00 руб. В прошлом месяце было закуплено 750 игрушек. Зарплата администратора сайта 35000,00 руб. в месяц, специалиста по SMM бизнес-аккаунта 45000,00 руб. (страховые взносы оплачиваются по ставке 30,2%.) Аренда хостинга для сайта обходится в 350,00 руб. в месяц, услуги сервиса продаж через постамат – 5000,00 руб. в месяц. Для хранения закупленных игрушек предприниматель арендует мини-склад по цене 5000,00 руб. в месяц.

Вопрос 6

К какому виду предпринимательской деятельности относится деятельность Георгия?

- А) Финансово-кредитная деятельность
- Б) Коммерческая (торговая) деятельность
- В) Производственная деятельность
- Г) Посредническая деятельность

ОТВЕТ: Б

Вопрос 7

Что является ценностным предложением интернет-магазина?

- А) Высокая цена игрушки
- Б) Все игрушки выглядят одинаково
- В) Стремление следовать моде
- Г) Развивающая игрушка для детей

ОТВЕТ: В

Вопрос 8

Какую конверсию принесло Георгию открытие бизнес-аккаунта в популярной социальной сети?

- А) 5%
- Б) 6%
- В) 15%
- Г) 18%

ОТВЕТ: В

Вопрос 9

Каков размер суммарных затрат Георгия за прошлый месяц?

- А) 47500,00 руб.
- Б) 201050,00 руб.
- В) 297210,00 руб.
- Г) 302 010,00 руб.

ОТВЕТ: Г

Вопрос 10

Какова будет чистая прибыль предприятия, если предприниматель использует упрощенную схему налогообложения (УСН) с объектом налогообложения «доходы» и соответствующей ставкой 6%? Возможность уменьшить исчисленный налог на сумму страховых взносов за работников и ИП за себя не используется.

- А) 196 350,00 руб.
- Б) 76 440,00 руб.
- В) – 2 820,00 руб.
- Г) 112 500,00 руб.

ОТВЕТ: В

Вариант 23

Оксана решила попробовать свои силы в предпринимательстве, зарегистрировалась в качестве самозанятой и начала шить одежду для собак маленьких пород. Для изготовления своих изделий она использует качественную ткань ярких расцветок, которая отличается износостойкостью.

Первые изделия она предложила знакомым владельцам собак, с которыми общалась во время выгула собственного питомца. Они с удовольствием приобретали яркие и практичные комбинезончики, а кроме того, рекомендовали продукцию Оксаны своим коллегам и друзьям. Таким образом, в первый месяц работы 15 человек, с которыми лично пообщалась мастерица, привели ей 6 новых клиентов.

В следующем месяце девушка сшила и продала 50 комбинезонов по цене 450,00 руб. за штуку. Из них 20 штук приобрели частные лица, еще 30 штук она отдала на реализацию в ближайший зоомагазин (юридическое лицо). Стоимость ткани, ниток и фурнитуры, требуемых для изготовления изделий, составила 75,00 руб. на одну единицу, прочие издержки составили 1250,00 руб. в месяц.

Вопрос 6

К какому виду предпринимательской деятельности относится бизнес Оксаны?

- А) Финансово-кредитная деятельность
- Б) Коммерческая (торговая) деятельность
- В) Производственная деятельность
- Г) Посредническая деятельность

ОТВЕТ: В

Вопрос 7

Что является ценностным предложением в деятельности Оксаны?

- А) Одежда для собак демонстрирует социальный статус владельца
- Б) Одежда для собак украшена ярким принтом
- В) Одежда для собак отшивается из ярких тканей повышенной износостойкости
- Г) Одежда для собак не вызывает аллергии у хозяев

ОТВЕТ: В

Вопрос 8

Чему равна конверсия использованного Оксаной инструмента продвижения своих изделий?

- А) 25%
- Б) 40%

В) 60%

Г) 80%

ОТВЕТ: Б

Вопрос 9

Какова рентабельность продаж в бизнесе Оксаны?

А) 74,5%

Б) 77,8%

В) 89,2%

Г) 97,6 %

ОТВЕТ: Б

Вопрос 10

Чему равен чистый доход Оксаны во второй месяц работы (ставка налога на профессиональный доход при расчетах с физическими лицами составляет 4%, с юридическими 6%)?

А) 16330,00 руб.

Б) 16600,00 руб.

В) 21330,00 руб.

Г) 21600,00 руб.

ОТВЕТ: А

Вариант 24

Индивидуальный предприниматель Егор продает букеты из конфет и плюшевых игрушек на арендованной точке в торговом центре. Букеты пользуются неизменной популярностью, так как в отличие от обычных цветов, не вянут, а их компоненты (конфеты и плюшевые игрушки) могут быть использованы по прямому назначению (съедены или подарены детям).

Егор предоставляет клиентам промокод на скидку на первый заказ. Из 500 промокодов 125 предъявляются новыми клиентами.

В прошлом месяце Егор продал 450 букетов по средней цене 1250,00 руб. за единицу товара. На оптовую закупку компонентов для букетов (конфеты, креповая бумага, маленькие мягкие игрушки) он потратил 150000,00 руб. Заработная плата сотрудницы, которая изготавливает букеты, составляет 80000,00 руб. (страховые взносы рассчитываются по ставке 30,2%). Прочие расходы составили еще 60000,00 руб. Расходами на аренду торговой точки можно пренебречь.

Вопрос 6

К какому виду предпринимательской деятельности относится бизнес Егора?

- А) Финансово-кредитная деятельность
- Б) Коммерческая (торговая) деятельность
- В) Производственная деятельность
- Г) Посредническая деятельность

ОТВЕТ: Б

Вопрос 7

Что является ценностным предложением в деятельности Егора?

- А) Предоставление скидки на первый заказ
- Б) Возможность принести домой часть живой природы
- В) Невозможность использовать конфеты в качестве игрушки для развлечения детей
- Г) Букеты, продаваемые Егором, не вянут, а их детали могут быть использованы по прямому назначению (съедены или подарены детям)

ОТВЕТ: Г

Вопрос 8

Чему равна конверсия использованного Егором инструмента продвижения своей продукции?

- А) 8%
- Б) 10%
- В) 25%
- Г) 50%

ОТВЕТ: В

Вопрос 9

Каков размер суммарных затрат Егора в прошлом месяце?

- А) 210000,00 руб.
- Б) 290000,00 руб.
- В) 314160,00 руб.
- Г) 377580,00 руб.

ОТВЕТ: В

Вопрос 10

Какова чистая прибыль Егора за прошлый месяц, если он использует упрощенную систему налогообложения (УСН) с объектом налогообложения

«доходы минус расходы» и соответствующей ставкой 15%, без НДС?

- А) 210000,00 руб.
- Б) 211089,00 руб.
- В) 299625,00 руб.
- Г) 410125,00 руб.

ОТВЕТ: Б

Вариант 25

Самозанятая Елена вяжет на продажу шерстяные варежки. Это оригинальный товар, который не продается на массовом рынке, так как для их изготовления мастерица использует технику энтерлак. Благодаря технологии и использованию пряжи различных цветов варежки получаются не только теплыми, но и имеют оригинальный внешний вид.

Для привлечения новых клиентов Елена использует такой бесплатный вид маркетинга как «сарафанное радио». Каждые двенадцать человек, купивших варежки, приводят трех новых покупательниц.

В октябре Елена связала 20 пар варежек, которые у нее купили по цене 2000,00 руб. за пару. Покупка пряжи для этого количества заказов обошлась 9030,00 руб., прочие расходы (на упаковку и отправку готовых изделий) - 7000,00 руб.

Вопрос 6

К какому виду деятельности относится деятельность Елены?

- А) Производственная деятельность
- Б) Коммерческая (торговая) деятельность
- В) Посредническая деятельность
- Г) Финансово-кредитная деятельность

ОТВЕТ: А

Вопрос 7

Что является ценностным предложением в деятельности Елены?

- А) Предоставление скидки при заказе двух и более пар варежек
- Б) Нет аналогичных предложений на рынке
- В) Теплые варежки, имеющие оригинальный внешний вид
- Г) Скорость изготовления варежек

ОТВЕТ: В

Вопрос 8

Какова конверсия выбранного Еленой инструмента привлечения клиентов?

А) 12%

Б) 16%

В) 20%

Г) 25%

ОТВЕТ: Г

Вопрос 9

Какова рентабельность продаж бизнеса Елены?

А) 18,7%

Б) 26,4%

В) 48,7%

Г) 59,9%

ОТВЕТ: Г

Вопрос 10

Чему равна чистая прибыль Елены в прошлом месяце (ставка налога на профессиональный доход при расчетах с физическими лицами составляет 4%)?

А) 22 370,00 руб.

Б) 23 760,00 руб.

В) 34 560,00 руб.

Г) 52 455,00 руб.

ОТВЕТ: А

Вариант 26

Выпускник колледжа Алексей С. создал интернет-магазин коллекционных моделей автомобилей (ИП, УСН: «Доходы, уменьшенные на величину расходов», без НДС).

Много времени заняло наполнение сайта фотографиями товаров, их красочное описание, создание собственных площадок в социальных сетях, а также поиск надежных поставщиков. Кроме того, Алексей начал собирать предварительные заказы на местных форумах коллекционеров автомобилей. Хранение и доставку товаров Алексей осуществлял самостоятельно.

Цена модели автомобиля в низком сегменте – около 500 рублей, в среднем – 1500-2000 рублей, в высоком – от 10 000 рублей.

На покупку трафика с контекстной рекламой потрачено 5000 рублей (конверсия за первый месяц работы – 0,2%, однако, создается база для развития бизнеса), на логотип – 1000 рублей.

На закупку товаров за месяц работы потрачено 32 000 рублей – собственных средств, 18 000 рублей – заемных (без процентов). Чистая прибыль составила 13 000 рублей.

Конкурентным преимуществом своего бизнеса Алексей считает создание, мониторинг и поддержку системы CRM: более тесные контакты с заказчиками, понимание их запросов, возможность прогнозирования спроса и более быструю реакцию на его изменение.

Вопрос 6

К какому виду предпринимательской деятельности относится деятельность Алексея С.?

- А) Производственной (услуги)
- Б) Коммерческой (торговой)
- В) Посреднической
- Г) Производственной (товары)

ОТВЕТ: Б

Вопрос 7

Какому виду бизнес-модели в наибольшей степени соответствует бизнес Алексея С.?

- А) Франчайзинг
- Б) MLM
- В) Партнерский маркетинг
- Г) Модель производителя
- Д) Модель дистрибьютора

ОТВЕТ: Д

Вопрос 8

Сколько заказов получено от контекстной рекламы, если она привела к увеличению посещений сайта на 500?

- А) 1
- Б) 10
- В) 20
- Г) 100

ОТВЕТ: А

Вопрос 9

Какова текущая рентабельность продаж ИП Алексея С. (ответ округлите до десятых)?:

- А) 18,8%
- Б) 23,2%
- В) 9,8%
- Г) 26%

ОТВЕТ: А

Вопрос 10.

Рассчитайте сумму налога, который должен уплатить Алексей С. за отработанный период. Возможность уменьшить исчисленный налог на сумму страховых взносов за работников ИП и за себя не используется в соответствии со ст.346.21 НК РФ, так как такая возможность применяется только в случае использования объекта налогообложения «Доходы». Сумма налога равна:

- А) 1950 руб.
- Б) 2600 руб.
- В) 4140 руб.
- Г) 3000 руб.

ОТВЕТ: А

Вариант 27

Выпускница художественного колледжа Василина К. прошла обучение по программе поддержки гостевых домов, получила грант (100 000 рублей) Правительства Ивановской области, «грант» от родителей (200 000 рублей) и открыла собственный бизнес (ИП).

Арендовала старый брусовой дом бывшей аптеки, вместе с родителями провела ремонт, оформив помещения в русском стиле (расписала потолок большой гостиной комнаты, печку, сделала настенные украшения и др.). Восстановила три комнаты под гостиничные номера, два из них «брендировала»: «Лесной», «Травушка». Самостоятельно создала и оформила сайт гостевого дома под названием «Русская дача», открыла площадки в социальных сетях. Через полгода дом был выкуплен в собственность по цене 500 000 рублей.

Позиционирование бизнеса построено на том, что здесь не «предоставляют услуги», а именно принимают гостей. Встречают, провожают, собирают на стол, угощают, общаются, организуют досуг. Все блюда Василина готовит

самостоятельно по заказам гостей из закупленных и самостоятельно выращенных продуктов.

Цена двухместного номера – 2500 рублей (включая завтрак). В номере могут поселиться один или два человека и, при необходимости, один ребенок. Для одного ребенка до 8 лет, прибывшего с родителями, бесплатно предоставляется детская кровать. Время заезда – с 12-00, время выезда – до 16-00.

Максимальное количество мест – 6.

Постоянные затраты – 50 000 рублей в месяц (включая заработную плату наемных работников), переменные – 500 рублей на человека в день.

Вопрос 6

К какому виду предпринимательской деятельности относится деятельность, которую осуществляет Василина К.?

- А) Производственной (услуги)
- Б) Коммерческой (торговой)
- В) Посреднической
- Г) Производственной (товары)

ОТВЕТ: А

Вопрос 7

Используя модель А. Остервальдера и И. Пинье, выберите из предложенного все позиции, относящиеся к ценностному предложению (value proposition) бизнеса Василины К.:

- А) Эстетика, аутентичность, «родные просторы»
- Б) Стандартизация услуг
- В) Высокие цены на услуги
- Г) Экономия времени

ОТВЕТ: А

Вопрос 8

Семья Дворяшиных ежегодно отмечает Рождество в гостиничном доме «Русская дача». Семья арендует двухместный номер на четыре дня и приобретает значительное количество дополнительных услуг (катание на лошадях, экскурсии, обучение технике пэчворка, заказ дополнительных блюд и др.) на общую сумму 12 000 рублей. CLV (Customer Lifetime Value) данного клиента (семьи) при условии пользования услугами «Русской дачи» в течение 5 лет равна:

- А) 62 500 рублей
- Б) 290 000 рублей

В) 110 000 рублей

Г) 60 000 рублей

ОТВЕТ: В

Вопрос 9

Точка безубыточности для данного бизнеса (ВЕР):

А) 30 сданных номеров в месяц

Б) 25 сданных номеров в месяц

В) 20 сданных номеров в месяц

Г) 22 сданных номера в месяц

ОТВЕТ: Б

Вопрос 10

Какая система налогообложения наиболее выгодна для данного бизнеса при загрузке всех номеров 220 дней в году и годовых отчислениях в Социальный фонд в сумме 160 914 руб.?

А) УСН «Доходы, уменьшенные на величину расходов»

Б) АУСН «Доходы, уменьшенные на величину расходов»

В) УСН «Доходы»

Г) АУСН «Доходы»

ОТВЕТ: Б

Вариант 28

Автосервис (ИП, УСН «Доходы, уменьшенные на величину расходов») предоставляет стандартные услуги: замена масла, тормозных колодок, диагностика и ремонт основных узлов и агрегатов некоторых марок автомобилей. Автосервис широко известен в узком кругу владельцев автомобилей именно тех марок, на которых специализируется автосервис, и имеет достаточное количество постоянных клиентов, обеспечивающих стабильный доход.

В автосервисе работает 4 сотрудника с почасовой оплатой: 2 сотрудника имеют тарифную ставку 1500 рублей (нормо-час), 2 сотрудника – 2500 рублей. Владелец ИП одновременно является одним из сотрудников автосервиса.

Общий доход автосервиса за прошлый год составил 15 640 000 рублей затраты на аренду помещений в пригороде – 100 000 рублей в месяц, закупка расходных материалов и дополнительного оборудования – 40 000 рублей в месяц поддержка сайта автосервиса обходится в 15 000 рублей в месяц. Фонд оплаты труда за прошлый год составил 7 680 000 рублей (без учета отчислений в Социальный

фонд). Отчисления в Социальный фонд РФ составили 32 448 (ПФ) и 8 426 (ФОМС) за каждого сотрудника.

Вопрос 6

К какому виду предпринимательской деятельности относится деятельность автосервиса?

- А) Производственной
- Б) Коммерческой (торговой)
- В) Посреднической
- Г) Финансово-кредитной

ОТВЕТ: А

Вопрос 7

Какая бизнес-модель используется в данном виде бизнеса?

- А) Модель производителя
- Б) MLM
- В) Модель дистрибьютор А
- Г) Партнерский маркетинг

ОТВЕТ: А

Вопрос 8

Сайт автосервиса посетили за месяц 12 543 человек, позвонили в сервис 125 человек, из которых 14 поставили свои автомобили в очередь на диагностику с последующим ремонтом. Конверсия продаж услуг автосервиса равна:

- А) 0,11%
- Б) 1,12%
- В) 0,99%
- Г) 11,2%

ОТВЕТ: А

Вопрос 9

Какова прибыль автосервиса за прошлый год после уплаты налогов?

- А) 5 936 504 рубля
- Б) 9 703 496 рублей
- В) 5 046 028 рублей 40 копеек
- Г) 4 998 104 рубля

ОТВЕТ: В

Вопрос 10

Рассчитайте общую налоговую нагрузку автосервиса. Возможность уменьшить исчисленный налог на сумму страховых взносов за работников ИП и за себя не используется в соответствии со ст.346.21 НК РФ, так как такая возможность применяется только в случае использования объекта налогообложения «Доходы».

А) 890 475,6 руб.

Б) 1 053 971,6 руб.

В) 1 431 000 руб.

Г) 938 000 руб.

ОТВЕТ: Б

Вариант 29

Компания «100 баллов» (ООО, УСН «Доходы») предоставляет услуги школьникам по подготовке к ЕГЭ онлайн. Обучение включает вебинары и видеолекции с преподавателями, текстовые материалы, прохождение тестов, помощь наставника.

Цена услуги – 500 рублей в час.

Преподаватели онлайн-курсов являются самозанятыми и работают по договору возмездного оказания услуг.

Затраты на рекламу в социальных сетях варьируются: 500 000 рублей в месяц в августе – феврале, 100 000 рублей – март-июнь, 0 рублей – июль.

Спрос на онлайн-курсы является сезонным: растет в январе и снижается в июне.

В феврале на онлайн-курсы записались 152 человека: 42 человека приобрели 16-часовые курсы, 50 человек – 12-часовые, 60 – 8-часовые. Затраты на вознаграждение преподавателям по договору возмездного оказания услуг составили 19 800 рублей, административные расходы – 120 000 рублей, другие расходы, помимо затрат на рекламу – 62 200 рублей.

Вопрос 6

К какому виду предпринимательской деятельности относится деятельность автосервиса?

А) Производственной (услуги)

Б) Коммерческой (торговой)

В) Посреднической

Г) Производственной (товары)

ОТВЕТ: А

Вопрос 7

К какому структурному блоку бизнес-модели в шаблоне А. Остервальдера и И. Пинье относится использование услуг преподавателей:

- А) ключевые партнеры
- Б) структура издержек
- В) взаимоотношения с клиентами
- Г) потоки дохода

ОТВЕТ: А

Вопрос 8

В марте компания потратила на рекламу 100 000 рублей, что привело к увеличению прибыли на 20 000 рублей. Рассчитайте ROMI (Return on Marketing Investment) – показатель окупаемости маркетинговых затрат.

- А) 20%
- Б) 120%
- В) 83,3%
- Г) 12%

ОТВЕТ: А

Вопрос 9

Каков промежуточный итог (операционная прибыль до налогообложения, cash-flow) компании «100 баллов» в феврале?

- А) Компания получила прибыль 174 000 рублей
- Б) Компания получила прибыль 674 200 рублей
- В) Компания получила убыток 178 000 рублей
- Г) Компания получила прибыль 274 000 рублей

ОТВЕТ: А

Вопрос 10

Какую сумму налога уплатит компания, если за год было продано 12 820 онлайн-часов учебного времени?

- А) 543 700 руб.
- Б) 384 600 руб.
- В) 397 300 руб.
- Г) 439 200 руб.

ОТВЕТ: Б

Вариант 30

Интернет-платформа реализует проект по доставке продуктов, заказанных через сайт. Часть продуктов, пользующихся стабильным спросом, закупается хранится на специализированных складах, часть – доставляется непосредственно от поставщиков.

Маркетинговая служба компании регулярно мониторит спрос на отдельные продукты и категории товаров. На основе выявленных предпочтений часть продуктов стабильного качества были брендированы (private label), а с их поставщиками заключены долгосрочные договоры поставки. Компания следит за качеством продуктов.

Ежемесячные доходы от проекта составляют 7 000 000 руб. Единовременные расходы на проект составили 16 000 000 руб., ежемесячные издержки (логистика, транспорт, поддержка сайта и др.) составляют 1 500 000 руб.

Вопрос 6

К какому виду предпринимательской деятельности относится деятельность интернет-платформы?

- А) Производственной (услуги)
- Б) Коммерческой (торговой)
- В) Посреднической
- Г) Производственной (товары)

ОТВЕТ: Б

Вопрос 7

Какие из нижеперечисленных характеристик относятся к элементам ценностного предложения согласно концепции А. Остервальдера и И. Пинье (Value Proposition Canvas)? Выберите из предложенных все верные варианты ответов и укажите их в алфавитном порядке.

- А) Удобство и быстрота доставки
- Б) Хорошее качество продуктов
- В) Низкие затраты
- Г) Удаленная поддержка

ОТВЕТ: А, Б, Г

Вопрос 8

Из 3000 человек, посетивших сайт магазина, 500 человек положили товары в корзину, 300 человек совершили покупку, остальные ушли без покупок. Чему равна конверсия среди посетителей сайта магазина, если мы считаем целевым действием покупку?

- А) 1%

- Б) 10%
- В) 90%
- Г) 98%

ОТВЕТ: Б

Вопрос 9

Рассчитайте срок окупаемости проекта.

- А) Проект окупится через год
- Б) Проект окупится менее, чем за три месяца
- В) Проект окупится в конце четвертого месяца
- Г) Проект окупится через полгода

ОТВЕТ: Б

Вопрос 10

Рассчитайте размер годового налога на прибыль (ставка – 25%, ОСНО) при условии сохранения текущей доходности, объема и структуры затрат.

- А) 16 500 000 руб.
- Б) 18 300 000 руб.
- В) 11 000 руб.
- Г) 1 750 000 руб.

ОТВЕТ: А

Вариант 31

Антон С. занимается разработкой чат-ботов для бизнеса. Целевой аудиторией являются компании, которые стремятся улучшить взаимодействие со своими клиентами в онлайн-каналах.

За прошлый год компания Антона получила доход в размере 12 000 000 рублей, без НДС, из которых 200 000 рублей – оплата аренды офиса. Сумма налога, уплаченного за год, составила 720 000 рублей.

Вопрос 6

К какому виду предпринимательской деятельности относится деятельность компании Антона С.?

- А) Производственной
- Б) Коммерческой (торговой)
- В) Посреднической
- Г) Финансово-кредитной

ОТВЕТ: А

Вопрос 7

Что из перечисленного может стать основой ценностного предложения (value proposition по А. Остервальдеру и И. Пинье) данного бизнеса? Выберите из предложенных все верные варианты ответов и укажите их в алфавитном порядке.

- А) простота внедрения
- Б) практическая выгода
- В) отсутствие возможности работать с социальными сетями, запрещенными в РФ
- Г) перлюстрация переписки

ОТВЕТ: А, Б

Вопрос 8

К основным метрикам клиентской базы относят (выберите из перечисленного):

- А) объем продаж, коэффициент повторных продаж (КПП), «смертность», динамика наполнения, пожизненная «стоимость» клиента для компании (CLV)
- Б) стоимость привлечения, коэффициент повторных продаж, «смертность», динамика наполнения, CLV
- В) стоимость привлечения, коэффициент повторных продаж, «смертность», динамика наполнения, объем продаж
- Г) стоимость привлечения, прибыльность клиента, средний чек, CLV

ОТВЕТ: Б

Вопрос 9

Предприниматель вложил в инвестиционный фонд 1 000 000 рублей под 20% годовых. Определите стоимость капитала через 3 года при начислении сложных процентов.

- А) 1 200 000 руб.
- Б) 1 728 000 руб.
- В) 3 100 000 руб.
- Г) 1 600 000 руб.

ОТВЕТ: Б

Вопрос 10

На основании уплаченной суммы налогов определите, какая система налогообложения применяется в компании Антона:

- А) общая система налогообложения (ставка налога 13%, можно получить налоговый вычет)

Б) упрощенная система налогообложения с объектом налогообложения «Доходы» (ставка налога – 6%)

В) упрощенная система налогообложения с объектом налогообложения «Доходы минус расходы» (ставка налога – 15%)

Г) единый сельскохозяйственный налог (6% от доходов, уменьшенных на величину расходов, НДС – 20%)

ОТВЕТ: Б

Вариант 32

Илья Н., бывший спортсмен-мотоциклист, много путешествовал по стране на своем мотоцикле. Он часто сталкивался с тем, что даже на больших трассах негде остановиться, переночевать и поесть: строятся новые дороги, но бизнес не спешит создавать инфраструктуру для путешественников.

Илья обосновался в небольшом поселке в 800 км от Читы по дороге в Хабаровск и решил для начала создать точку питания. Регистрация ИП (УСН, «Доходы, уменьшенные на величину расходов») и получение разрешительных документов (Налоговая инспекция, МЧС, Роспотребнадзор) заняла неделю.

Нашел место рядом с дорогой, выровнял площадку, сделал съезд, присыпал их щебнем. На площадке могли встать на ночь несколько фур.

Навес, мангалы, столы и стулья организовать было несложно. Сложнее было договориться о подведении электричества и подведении водопровода. Через 3 недели Илья принял первого гостя, выставив на обочине большой фанерный щит с зазывной надписью: «Шашлык, чай». Дело пошло: в день останавливались пообедать около 50 водителей фур средний чек за обед составил 350 рублей.

Учитывая местную специфику, все начальные затраты Ильи на создание точки питания составили 204 000 рублей. За небольшую заработную плату (23 000 рублей в месяц) Илья нанял двоих сотрудников: повара и официантку.

Труднее всего было наладить поставки продуктов: мало кто занимается сельским хозяйством в таких отдаленных местах. Затраты на приготовление одного обеда составили 150 рублей.

Вопрос 6

К какому виду предпринимательской деятельности относится предпринимательская деятельность Ильи Н.?

А) Производственной (деятельность по предоставлению продуктов питания и напитков)

Б) Коммерческой (торговой)

В) Посреднической

Г) Финансово-кредитной

ОТВЕТ: А

Вопрос 7

К какому структурному блоку бизнес-модели в шаблоне А. Остервальдера и И. Пинье относятся затраты на приготовление обеда в бизнесе Ильи?

- А) ключевые партнеры
- Б) структура издержек
- В) взаимоотношения с клиентами
- Г) потоки дохода

ОТВЕТ: Б

Вопрос 8

Рассчитайте объем рынка (в денежном выражении), доступный для бизнеса Ильи (SOM – Serviceable Obtainable Market), если по дороге ежедневно проезжают около 100 фур и количество дней в году равно 365 дней.

- А) 35 000
- Б) 12 775 000
- В) 10 934 000
- Г) 3 500 000

ОТВЕТ: Б

Вопрос 9

Рассчитайте текущую рентабельность продаж бизнеса Ильи. Ответ округлите до сотых.

- А) 57%
- Б) 48,38%
- В) 56%
- Г) 43%

ОТВЕТ: Б

Вопрос 10

Рассчитайте размер налоговых отчислений для бизнеса Ильи (упрощенная система налогообложения, «Доходы, уменьшенные на величину расходов») в год без учета отчислений в Социальный фонд. (Если потребуется, количество дней в месяце для упрощения расчетов считаем равным 30, а количество дней в году - 365).

- А) 464 700 руб.
- Б) 547 500 руб.
- В) 185 880 руб.

Г) 186 300 руб.

ОТВЕТ: А

Вариант 33

Магазин около дома, франчайзи известной сети, стремится удовлетворить, в первую очередь, запросы группы покупателей, проживающих в близлежащих домах, на основе грамотно выстроенного позиционирования товарных категорий.

В магазине расположена игровая зона для детей и сопутствующие бизнесы: аптека, химчистка, постамат.

Магазин предоставляет клиентам бесплатные бонусы, которые можно использовать во время совершения покупки. При этом существует возможность проверить и перезагрузить карту лояльности с помощью телефона, веб-сайта, в офлайн-магазине и в приложении. Любые изменения состояния карты и профиля клиента обновляются по всем каналам в режиме реального времени.

Средний чек одной покупки – 1000 рублей.

Вопрос 6

К какому виду предпринимательской деятельности относится деятельность магазина?

- А) Производственной
- Б) Коммерческой (торговой)
- В) Посреднической
- Г) Финансово-кредитной
- Д) Страховой

ОТВЕТ: Б

Вопрос 7

Используя модель А. Остервальдера и И. Пинье, выберите из предложенного позицию, относящуюся к ценностному предложению (value proposition) магазина:

- А) Ассортимент товаров, учитывающий нужды покупателей
- Б) Высокие цены на товары
- В) Значительные вложения в маркетинг
- Г) Высокие затраты

ОТВЕТ: А

Вопрос 8

В сентябре магазин посетили 1000 клиентов, каждый из которых приносил прибыль 500 руб. Если в среднем за месяц коэффициент удержания клиентов равен 80% и магазин имеет нулевые расходы на их удержание, то прибыль магазина до налогообложения в ноябре будет равна:

- А) 300 тыс. руб.
- Б) 320 тыс. руб.
- В) 400 тыс. руб.
- Г) 500 тыс. руб.

ОТВЕТ: Б

Вопрос 9

Определите точку безубыточности магазина (в единицах), если его общие затраты в месяц составляют 1 370 000 руб.

- А) 1370 покупок в месяц
- Б) 1832 покупки в месяц
- В) 94 покупки в день
- Г) 122 покупки в день

ОТВЕТ: А

Вопрос 10

В прошлом году расходы на заработную плату сотрудников составили 10 920 000 рублей, отчисления в Социальный фонд России – 30,2%. Выручка магазина за тот же период составила 48 000 000 руб. Определите долю затрат на персонал («зарплатоемкость») магазина (в процентах). Ответ округлите до десятых.

- А) 22,7%
- Б) 37%
- В) 54%
- Г) 29,6%

ОТВЕТ: Г

Вариант 34

Вера Зорина занимается производством натуральной косметики небольшими партиями под маркой "Зоряна". Вся продукция создаётся вручную – это кремы, масла, бальзамы и маски для лица, изготовленные исключительно из органических ингредиентов. Вера изготавливает продукцию на дому, строго соблюдая санитарные нормы.

Вера продаёт косметику через свою страницу во ВКонтакте, использует платформу Покупай.ру для приёма заказов, а также участвует в городских ярмарках по выходным. Себестоимость одного средства составляет 500 рублей, а розничная цена – от 2 500 до 4 000 рублей. Средняя цена продажи одного продукта за прошлый месяц составила 3 200 рублей.

В течение прошлого месяца Вера произвела и продала 60 единиц продукции. Из них 40 штук было продано через онлайн-каналы (ВКонтакте и Покупай.ру) с доставкой, а 20 штук – на ярмарках выходного дня.

Для продвижения своего бизнеса Вера вложила 50 000 рублей в платную рекламу во ВКонтакте. Кампания длилась 2 недели, из тех, кто видел рекламу, 300 человек зашли на страницу и 45 из них сделали заказ. Вера также арендовала торговое место на ярмарке – аренда составила 12 000 рублей за месяц.

Взявшись за подведение итогов месяца, Вера вспомнила про дополнительные затраты в течение месяца:

- 1) упаковка и расходные материалы – 6 000 рублей,
- 2) доставка заказов – 4 200 рублей,
- 3) хостинг и обслуживание сайта на платформе Покупай.ру – 3 000 рублей.

Деятельность по производству и продаже косметики Вера осуществляет официально как самозанятая, налог на доходы составляет 4% при расчетах с физическими лицами.

По итогам месяца Вера также получила 4 повторных заказа от постоянных клиентов, их стоимость включена в общий объём продаж.

Вопрос 6

Какой вид предпринимательской деятельности ведет Вера Зорина?

- А) Производственная деятельность
- Б) Сельскохозяйственная деятельность
- В) Посредническая деятельность
- Г) Финансово-кредитная деятельность

ОТВЕТ: А

Вопрос 7

Что является ценностным предложением в предпринимательской деятельности Веры Зориной?

- А) Производство продукции без использования наёмных работников
- Б) Использование социальных сетей для продвижения косметики
- В) Натуральная косметика из органических ингредиентов

Г) Регистрация в качестве самозанятой и уплата налога

ОТВЕТ: В

Вопрос 8

Чему равна конверсия для рекламной кампании Вконтакте?

А) 6,5%

Б) 6,67%

В) 15%

Г) 30%

ОТВЕТ: В

Вопрос 9

Чему равны переменные затраты Веры Зориной на единицу товара для продаж в интернете за прошлый месяц?

А) 605 руб.

Б) 670 руб.

В) 705 руб.

Г) 800 руб.

ОТВЕТ: В

Вопрос 10

Чему равна чистая прибыль Веры Зориной за прошедший месяц?

А) 38800,00 руб.

Б) 79120,00 руб.

В) 82120,00 руб.

Г) 83320,00 руб.

ОТВЕТ: Б

Вариант 35

Велимир Колесников недавно открыл мастерскую "ВелоКолесо", где занимается ремонтом и обслуживанием велосипедов. Все работы он выполняет сам, с вниманием к деталям и индивидуальным подходом. Велимир только начал свой бизнес и пока не использует рекламу и продвижение интернете.

Для старта Велимир арендовал небольшое помещение под мастерскую в центре города недалеко от городского велоклуба. Аренда довольно высокая для города и составляет 25 000 рублей в месяц, но это позволяет принимать клиентов в

удобном месте, хранить инструменты и материалы, а также создавать профессиональный имидж для будущих корпоративных заказчиков.

Чтобы привлечь первых клиентов, Велимир воспользовался личными связями: предложил нескольким знакомым из велоклуба бесплатное техническое обслуживание в обмен на рекомендации и отзывы. Для этого он закупил дополнительные расходные материалы на сумму 5 000 рублей и устроил вечеринку в честь открытия мастерской, заказав пиццу для гостей на 1 000 рублей.

В первый месяц работы Велимир выполнил 12 заказов от частных клиентов, пришедших по рекомендациям от знакомых. Средний чек за техобслуживание и ремонт составил 3 000 рублей. К досаде Велимира чистая прибыль за первый месяц составила всего 560 рублей (с учётом того, что часть работ была бесплатной для первых клиентов).

В начале второго месяца Велимир решил переключиться на бизнес-клиентов. Он познакомился с директором курьерской компании и получил контракт на регулярное обслуживание их велосипедного парка. По условиям договора мастерская «ВелоКолесо» будет ежемесячно обслуживать 15 велосипедов по ставке 3 000 рублей за велосипед. Расходы на обслуживание одного курьерского велосипеда составляют 200 рублей, а налоговые отчисления при работе с корпоративными заказчиками – 6%.

Вопрос 6

Какой вид предпринимательской деятельности ведет Велимир Колесников?

- А) Оказание услуг
- Б) Финансово-кредитная деятельность
- В) Посредническая деятельность
- Г) Коммерческая (торговая) деятельность

ОТВЕТ: А

Вопрос 7

Какой элемент бизнес-модели (по Остервальдеру) наиболее существенно изменится в деятельности мастерской Велимира после заключения первого корпоративного контракта?

- А) Ключевые виды деятельности
- Б) Потребительские сегменты
- В) Ключевые активности
- Г) Ключевые ресурсы.

ОТВЕТ: Б

Вопрос 8

Чему равна стоимость привлечения одного клиента в течение первого месяца работы веломастерской?

А) 250 руб.

Б) 500 руб.

В) 610 руб.

Г) 750 руб.

ОТВЕТ: Б

Вопрос 9

Чему равны совокупные затраты Велимира Колесникова на ведение его деятельности за первый месяц с учетом налогов? Велимир ведет свою деятельность как самозанятый.

А) 26 000 руб.

Б) 32 500 руб.

В) 33 000 руб.

Г) 35 440 руб.

ОТВЕТ: Г

Вопрос 10

Чему будет равна чистая прибыль Велимира за второй месяц, если он будет обслуживать только велосипеды курьерской службы?

А) 14 300,00 руб.

Б) 15 200,00 руб.

В) 17 300,00 руб.

Г) 17 500,00 руб.

ОТВЕТ: А

Вариант 36

Самозанятый Кирилл Пряников занимается сбором и продажей наборов сладостей по подписке. В каждый набор входят популярные конфеты, шоколад, печенье и экзотические десерты от производителей из Индии и Китая. Кирилл Пряников считает, что его бизнес «дарит людям маленький праздник каждый месяц и помогает открыть для себя новые вкусы». Его основными клиентами являются офисные сотрудники, молодые семьи и студенты.

Кирилл ведет активную страницу в социальных сетях, где выкладывает фотографии наборов, отзывы клиентов и проводит розыгрыши. Основной канал

привлечения подписчиков – реклама ВКонтакте. Обычно из 100 человек, увидевших публикацию, 8 оформляют подписку на один месяц.

Средняя продолжительность подписки составляет 4 месяца, а ежемесячная маржа с одного набора после вычета переменных издержек и налога составляет 400 руб. Стоимость привлечения одного клиента через рекламу составляет 600 руб.

В прошлом месяце Кирилл отправил 50 сладких наборов по цене 1200,00 руб. за штуку. После уплаты налога на профессиональный доход (4% при расчетах с физическими лицами) его чистая прибыль составила 22000,00 руб.

В следующем месяце Кирилл планирует расширяться и работать с юридическими лицами, предлагая корпоративные подарки и подписку для сотрудников. Он предполагает, что тогда сможет продать 80 наборов по 1300,00 руб. каждый. При этом переменные издержки на один набор составят 700,00 руб., а постоянные издержки на рекламу, упаковку и логистику – 25000,00 руб.

Вопрос 6

Какой вид предпринимательской деятельности ведет Кирилл Пряников?

- А) Производственная деятельность
- Б) Финансово-кредитная деятельность
- В) Коммерческая (торговая) деятельность
- Г) Посредническая деятельность

ОТВЕТ: В

Вопрос 7

Что является ценностным предложением в бизнесе Кирилла Пряникова?

- А) Возможность приобрести сладости оптом по сниженной цене
- Б) Подарочные сертификаты на посещение кондитерских мастер-классов
- В) Регулярная доставка оригинальных и вкусных сладостей в красивой упаковке, создающая ощущение праздник А
- Г) Доступ к онлайн-курсу по приготовлению домашних десертов

ОТВЕТ: В

Вопрос 8

Чему равна Пожизненная ценность клиента (LTV) в расчете на одного клиента? (стоимостью денег при расчетах можно пренебречь)

- А) 400 руб.
- Б) 600 руб.
- В) 1 000 руб.
- Г) 1600 руб.

ОТВЕТ: В

Вопрос 9

Чему равны совокупные затраты без учета налога Кирилла Пряникова на ведение его деятельности за прошлый месяц?

- А) 22 000 руб.
- Б) 35 600 руб.
- В) 36 500 руб.
- Г) 38 000 руб.

ОТВЕТ: Б

Вопрос 10

Чему будет равна чистая прибыль Кирилла Пряникова за следующий месяц, когда он начнет работать с корпоративными заказчиками?

- А) 16 760,00 руб.
- Б) 18 840,00 руб.
- В) 21 620,00 руб.
- Г) 23 000,00 руб.

ОТВЕТ: А

Вариант 37

Индивидуальный предприниматель Виктор Самоваров заметил, что с наступлением теплой погоды жители города активно выезжают на пикники и отдыхают на берегу реки. Виктор давно мечтал открыть свою кофейню и решил начать с мобильного фургончика с кофе и чаем. Чтобы привлечь больше клиентов, Виктор напечатал рекламные листовки с предложением «При покупке 2х порций кофе шоколадка в подарок». Через несколько дней активной работы оказалось, что в среднем, из 50 человек, взявших листовку, за двойной порцией кофе с шоколадом возвращаются 8.

Ежедневно Виктор продает в среднем 200 порций кофе по 200 рублей и 100 бутылок холодного чая по 150 рублей за штуку. За первый месяц Виктору удалось продавать кофе всего 10 дней – по выходным и праздничным дням, в будние дни он ходил на работу в офис. На следующий месяц Виктор планирует нанять продавца: установилась теплая погода и отдыхающих много не только в выходные. Вместе с помощником Виктор сможет работать 20 дней в месяц вместо 10. Ежемесячная заработная плата продавца составит 40 000 рублей, страховые взносы рассчитываются по ставке 30,2%. Затраты, включая аренду и обслуживание

кофемашины и закупку зерен кофе и холодного чая, составляют 20 000 рублей в день.

Вопрос 6

К какому виду предпринимательской деятельности относится предпринимательская деятельность Виктора Самоварова?

- А) Производственная деятельность
- Б) Коммерческая (торговая) деятельность
- В) Посредническая деятельность
- Г) Финансово-кредитная деятельность

ОТВЕТ: Б

Вопрос 7

Что является ценностным предложением в предпринимательской деятельности Виктора Самоварова?

- А) Сотрудничество с организаторами пляжных фестивалей
- Б) Закупка кофейных зерен у постоянного поставщика
- В) Ведение учета продаж и бухгалтерии самостоятельно
- Г) Возможность выпить кофе на природе и сделать отдых еще приятнее

ОТВЕТ: Г

Вопрос 8

Чему равна конверсия используемого Виктором Самоваровым инструмента привлечения клиентов?

- А) 11 %
- Б) 12 %
- В) 16 %
- Г) 25 %

ОТВЕТ: В

Вопрос 9

Чему равна прибыль (до налогообложения) Виктора Самоварова от его предпринимательской деятельности за первый месяц?

- А) 350 000,00 руб.
- Б) 400 000,00 руб.
- В) 550 000,00 руб.
- Г) 600 000,00 руб.

ОТВЕТ: А

Вопрос 10

Чему будет равна чистая прибыль Виктора Самоварова от его предпринимательской деятельности за второй месяц (предприниматель применяет упрощенную систему налогообложения, объектом налогообложения выступают «доходы» (6%))? (В данном случае Виктор не использует возможность статьи 346.21 НК РФ уменьшить исчисленный налог на сумму страховых взносов за работников и ИП за себя до 50% от суммы налога).

А) 550 732,00 руб.

Б) 570 400,00 руб.

В) 581 920,00 руб.

Г) 658 050,00 руб.

ОТВЕТ: В

Вариант 38

Индивидуальный предприниматель Артур Сундуков заметил, что многие родители охотно покупают детям небольшие подарки, особенно, если те оформлены интересно и содержат элемент неожиданности.

Артур решил запустить проект по продаже наборов-сюрпризов в формате «сундуков с сокровищами», оформленных как тайные коробки с кладками. Каждый набор включает 3–5 небольших игрушек и тематических сувениров (например, канцелярия, стикеры, браслеты, карточки), но состав набора заранее не известен. Артур придумал несколько серий: «Мир динозавров», «Магия и волшебство», «Город героев» и начал продавать сундуки через сайт и социальные сети. Чтобы обеспечить бизнесу стабильный доход и порадовать клиентов регулярными сюрпризами, Артур решил предлагать сервис только по подписке от 3 месяцев. Оформление подписки абсолютно бесплатное, клиент выбирает план и ежемесячно получает новый «сундук с сокровищами», оплачивая только сам набор.

Чтобы привлечь первых клиентов, Артур Сундуков придумал акцию: при оформлении подписки на 3 месяца и больше – дополнительный «сундук с сокровищами» в подарок. Он также раздал 500 листовок у детских площадок и возле магазинов игрушек. По его подсчётам, около 30 человек оформили подписку после получения листовки. Привлечение одного подписчика в среднем обошлось Артуру в 350 рублей*. Проанализировав другие подписочные сервисы, Артур пришел к выводу, что в среднем клиенты сохраняют подписку 9 месяцев, после этого интерес значительно снижается.

Цена одного «сундука с сокровищами» в рамках подписки для клиента составляет 900 рублей. Себестоимость одного набора – 400 рублей (включая

упаковку, игрушки, обработку заказа и доставку). В первый месяц Артур отправил 250 наборов, работая самостоятельно. Во втором месяце он рассчитывает увеличить объём до 400 наборов и нанять помощника для упаковки заказов. Заработная плата помощника составит 35 000 рублей в месяц, страховые взносы по ставке 30,2%. Прочие ежемесячные расходы (аренда склада, реклама, обслуживание сайта) сохранятся на уровне 60 000 рублей.

* эти расходы учтены в Прочих ежемесячных расходах

Вопрос 6

К какому виду предпринимательской деятельности относится предпринимательская деятельность Артура Сундукова?

- А) Производственная деятельность
- Б) Посредническая деятельность
- В) Коммерческая (торговая) деятельность
- Г) Финансово-кредитная деятельность

ОТВЕТ: В

Вопрос 7

Какой ключевой элемент бизнес-модели используется Артуром Сундуковым для обеспечения стабильной выручки?

- А) Развитие сети франшиз
- Б) Массовое производство собственных игрушек
- В) Подписка на регулярные поставки наборов-сюрпризов
- Г) Продажа рекламы внутри упаковки

ОТВЕТ: В

Вопрос 8

Чему равна Пожизненная ценность клиента (LTV) в расчете на одного клиента? (стоимостью денег при расчетах можно пренебречь)

- А) 900 руб.
- Б) 3600 руб.
- В) 4150 руб.
- Г) 5100 руб.

ОТВЕТ: В

Вопрос 9

Артур хочет спрогнозировать денежные потоки на следующий месяц. Чему будут равны общие затраты на ведение его деятельности без учета налогов за второй месяц?

- А) 255 000,00 руб.
- Б) 265 570,00 руб.
- В) 285 520,00 руб.
- Г) 311 570,00 руб.

ОТВЕТ: Б

Вопрос 10

Чему равна чистая прибыль Артура Сундукова от его предпринимательской деятельности за первый месяц (предприниматель применяет упрощенную систему налогообложения)?

- А) 68 100,00 руб., если объектом налогообложения выступали «доходы» (6%)
- Б) 77 250,00 руб., если объектом налогообложения выступали «доходы» (6%)
- В) 46 250,00 руб., если объектом налогообложения выступали «доходы минус расходы» (15%)
- Г) 65 500,00 руб., если объектом налогообложения выступали «доходы минус расходы» (15%)

ОТВЕТ: В