

Кейс №1. Прочитайте текст. Ответьте на вопросы по кейсу.

Еще 8 лет назад предприниматель Александр загорелся идеей производства низкокалорийных кондитерских изделий. Он сам, как большой любитель сладкого, редко может удержаться от того, чтобы не побаловать себя очередным пирожным или круассаном к утреннему кофе, или небольшим тортом в выходные. Приезжая по работе в Москву, он нашел в ближайшем супермаркете десерты, с пониженным содержанием калорий, однако, вернувшись в родной город, аналогичного ассортимента не нашел. Тогда он подумал о бизнес-концепции, в основе которой будет лежать потребность сладкоежек не мучиться угрызениями совести после съеденных тортов и пирожных - кондитерские изделия с пониженным содержанием калорий. По своему первому образованию Александр является техником-технологом пищевого производства, и вся его карьера так или иначе была связана с пищевой промышленностью. Это помогло ему разобраться с технологической составляющей своей бизнес-идеи и запустить цех по производству тортов и пирожных с минимальным содержанием калорий. Александр начал с того, что зарегистрировался в качестве индивидуального предпринимателя, нанял бухгалтера, снял производственное помещение в одном из закрытых цехов местного завода, затем зарегистрировал собственную торговую марку и открыл фирменный магазин на центральной улице города. Сейчас в цехе предприятия работает 14 человек. А себестоимость продукции составляет в среднем 50% от отпускной цены. Средняя зарплата на предприятии составляет 40.000 руб.

Ежедневно в магазин Александра заходит около 100 постоянных клиентов, которых продавцы помнят по именам и знают их предпочтения. Средний чек таких клиентов редко превышает 500 руб. Кроме того, каждый день в кондитерскую заходит не менее 50 случайных посетителей, которые редко покупают кондитерские изделия. Средний чек этой категории покупателей редко бывает ниже 1500 руб. Помимо собственной торговой точки, товар Александра продается в местных магазинах, с которыми у него заключен договор поставки. Каждое утро фирменный фургон развозит продукцию по розничным магазинам в среднем на сумму 25000 руб. Текущий год для Александра выдался напряженным. Помимо новых проектов, которыми он решил заниматься, деловая среда подкидывает ему проблемы, решение которых нужно оперативно найти.

1. Александр использует УСН с объектом налогообложения «Доходы». Знакомый посоветовал ему перевести деятельность по продажам в собственном розничном магазине на патентную систему налогообложения, а оптовые продажи оставить на УСН. Можно ли так поступить и будет ли это выгодно, если стоимость патента составляет около 140.000 руб.?

(3 балла)

А. Да, в описанной ситуации препятствий для этого нет. Это будет выгоднее, поскольку при использовании УСН с объектом налогообложения «Доходы» Александр платит не менее 3.240.000 руб.

Б. Да, но при условии, что в магазине работает не более 15 человек.

В. Нет. Нельзя одновременно использовать две системы налогообложения.

Г. Нет. Численность наемных работников у Александра превышает 15 человек.

- Д. Нет. Общая выручка бизнеса Александра превышает установленный годовой лимит.
- Е. Да, если площадь торгового зала не превышает 50 м кв.
- Ж. Для ответа не хватает информации о регионе, где расположен бизнес Александра. ПСН можно применять не во всех регионах.

2. При каких условиях Александру будет выгодно перейти на УСН с объектом налогообложения «Доходы-минус-расходы»? Отметьте правильные ответы.

(3 балла)

А. Нужно переходить, при условии, что расходы на сырье и материалы подтверждены соответствующими документами.

Б. Нельзя переходить, поскольку для расчета не хватает информации о расходах на аренду помещений, коммунальные платежи, маркетинг, зарплату персонала в магазине.

В. В кейсе не указан регион, в котором ведет деятельность предприятие. Однако в некоторых регионах действует пониженная ставка налога УСН «Доходы-минус-расходы» для определенных видов деятельности, например производство пищевых продуктов, даже ниже, чем ставка УСН «Доходы».

Г. При расчете расходов в режиме УСН с объектом налогообложения «Доходы-минус-расходы» заработная плата сотрудников не учитывается в расходах. Поэтому переход на УСН «Доходы-минус-расходы» не оправдан.

Д. Чем больше сотрудников в штате, тем выгоднее работать на системе «доходы минус расходы».

Е. Точно нужно переходить, если использовать договор аутстаффинга (агентство-аутстаффер оформляет специалистов к себе в штат). В этом случае выплаты по договору аутстаффинга гарантированно можно списать на расходы.

3. Александр планирует открыть розничный магазин в соседнем городе. Он ожидает что через три года проект полностью окупит себя. По предварительным расчётам, начальные инвестиции в открытие магазина составят 5.600.000 рублей. и он может рассчитывать на 1 700 000 р. чистого денежного потока за первый год, 2 600 000 – за второй и 3 100 000 – за третий. Ставку дисконтирования Александр принял равной 11%. Если все прогнозы верны, стоит ли ему инвестировать в этот проект?

(2 балла)

А. Нет. Проект не успеет окупиться за три года.

Б. Да. Прибыль проекта за три года составит не менее 1.800.000 руб.

В. Нет. Индекс прибыльности проекта составляет 1,055, что почти равно 1, а этого мало для гарантированной окупаемости.

Г. Да. Показатель чистого приведенного дохода положителен.

Д. Нет. Показатель внутренней нормы рентабельности выше принятой за основу ставки дисконтирования.

4. Ради экономии на страховых взносах знакомый предприниматель посоветовал Александру расторгнуть трудовые договоры с частью сотрудников и перезаключить их заново с теми же людьми, но уже как с самозанятыми. Александр решил провести эксперимент и договорился с 5 сотрудниками, что повысит им среднюю месячную зарплату с 40.000 руб. до 45.000 руб., при условии, что они согласятся перейти на режим самозанятых. Будет ли это выгодно для бизнеса Александра?

(3 балла)

А. Предложенная схема является незаконной, поскольку Александр может нанимать бывших сотрудников как самозанятых только через два года после увольнения.

Б. Будет выгодно. Экономия составит 35.000 руб., за счет разницы между суммой взносов к уплате и суммой повышения зарплаты.

В. Будет выгодно. Экономия составит 61.000 руб., за счет разницы между суммой взносов к уплате, НДФЛ и суммой повышения зарплаты.

Г. Нет, поскольку Александру придётся повысить зарплату и одновременно платить за сотрудников налог на профессиональный доход.

Д. Нет, поскольку Александр, как наниматель, будет выступать в качестве налогового агента, и ему придется оплачивать за этих сотрудников НДФЛ в размере 13%.

Е. Предложенная схема является незаконной поскольку нельзя перевести на режим самозанятых только часть сотрудников — это ставит их в менее выгодные условия, по сравнению со штатным сотрудниками.

5. Александр реализовал давнюю мечту и открыл новое направление в своем бизнесе – видеоуроки по выпечке тортов и пирожных в домашних условиях. На сайте предприятия можно получить доступ к нескольким бесплатным видеоурокам, а затем оформить подписку за 150 руб., 200 руб. или 300 руб. в месяц, в зависимости требуемого контента. Для оценки успешности данного направления Александр начал изучать метрики, по которым оценивают подобные проекты. Соотнесите название метрики и что она показывает.

(всего – 4,5 балла: по 0,5 балла за каждый верно соотнесенный показатель с его обозначением)

UA (User Acquisition)	Доход на пользователя. Показывает, какой доход компания получает с одного пользователя за определённый период - день/месяц/год
CAC (Customer acquisition cost)	Показывает, сколько покупок в среднем совершают клиенты за период
LTV (Customer lifetime value)	Стоимость привлечения одного покупателя
CTR (Click-through Rate)	Цена за целевое действие
CR (Conversion rate)	Средний чек. Сколько в среднем тратят клиенты на одну покупку

ARPPU (Average Revenue per paying user)	Привлечение пользователей на сайт. Пользователь - не обязательно клиент.
AvP (Average Price)	Конверсия. Показывает, сколько процентов потенциальных клиентов совершают нужные действия (оформляют заказ или подписку, оставляют контакты)
APC (Average payment cost)	Доход от пользователя за период взаимодействия с ним (например, месяц или год)
CPA (Cost per Action)	Кликабельность. Показывает, сколько человек увидели рекламу, а сколько по ней кликнули. Измеряется в процентах.

Правильные ответы

UA (User Acquisition)	Привлечение пользователей на сайт. Пользователь - не обязательно клиент.
CAC (Customer acquisition cost)	Стоимость привлечения одного покупателя
LTV (Customer lifetime value)	Доход от пользователя за период взаимодействия с ним (например, месяц или год)
CTR (Click-through Rate)	Кликабельность. Показывает, сколько человек увидели рекламу, а сколько по ней кликнули. Измеряется в процентах.
CR (Conversion rate)	Конверсия. Показывает, сколько процентов потенциальных клиентов совершают нужные действия (оформляют заказ или подписку, оставляют контакты)
ARPPU (Average Revenue per paying user)	Доход на пользователя. Показывает, какой доход компания получает с одного пользователя за определённый период - день/месяц/год
AvP (Average Price)	Средний чек. Сколько в среднем тратят клиенты на одну покупку
APC (Average payment cost)	Среднее число покупок. Показывает, сколько покупок в среднем совершают клиенты за период
CPA (Cost per Action)	Цена за целевое действие

6. После нескольких месяцев работы по продаже кулинарных видеоуроков Александр сделал расчет среднего дохода, который он получает от каждого активного пользователя за этот период (ARPU - Average Revenue Per User). Выберите **ВЕРНЫЕ** утверждения.

(3 балла)

А. За прошедший период на сайте было 600 активных пользователей, из которых 500 оплатили подписку. Доход за период составил 320.000 руб. Следовательно $ARPU = 533,33$ руб.

Б. За прошедший период на сайте было 600 активных пользователей, из которых 500 оплатили подписку. Доход за период составил 320.000 руб. Следовательно $ARPU = 640$ руб.

В. Подписка стоит 150, 200 и 300 руб. $ARPU$ составил 200 руб. Это означает, что скорее всего, подавляющее большинство наших пользователей предпочитают дорогие тарифы.

Г. $ARPU$ оказался близким к стоимости самого дешёвого тарифа подписки. Это означает, что можно поднимать цены.

Д. $ARPU$ –это средняя прибыль, которую приносит клиент за всё время работы с ним

Е. $ARPU$ выше, чем $ARPPU$

Ж. $ARPU$ ниже, чем $ARPPU$

Кейс №2. Прочитайте текст. Ответьте на вопросы по кейсу.

Полгода назад Мария открыла бизнес своей мечты – маникюрный салон. До этого Мария работала в студиях за процент, где часть денег от сделанной работы уходит салону, а часть — мастеру. Обычно для мастеров это 25—50% от суммы заказа. Помещение нашлось достаточно быстро – на первом этаже жилого дома, 50 кв.метров, с отдельным входом. Взяв кредит на 950 000 рублей, Мария сделала ремонт и дизайн помещения, а также закупила необходимое оборудование. И вот всё было готово к открытию! В близлежащих домах Мария раскидала флаеры, в день открытия украсила вход шариками, угощала всех шоколадом и раздавала купоны на скидку в 20% на услугу маникюра и/или педикюра. В первые 2 месяца Мария не могла не нарадоваться – запись была полной. В основном клиенты приходили с купонами на скидку, но тем не менее Мария срочно наняла на работу трёх мастеров. Затраты Марии на аренду помещения, рекламу, услуги по бухгалтерскому обслуживанию составляют – 165 340 рублей в месяц. Ценовую политику Мария решила выбрать «чуть выше среднего». Маникюр с покрытием гель-лаком стоил 1800 рублей, полный педикюр без покрытия — 2200 рублей, а средний чек должен был выходить около 2000 рублей с клиента.

1. Сколько в среднем в день нужно обслуживать клиентов, чтобы выйти на точку безубыточности, если вознаграждение мастера и расходные материалы составляют примерно 40% от чека?

(2 балла)

А. не менее 5

Б. не менее 4

В. не менее 3

Г. не менее 6

Д. не менее 7

2. Мария изначально решила осуществлять деятельность в качестве плательщика налога на профессиональный доход (самозанятый). Это верное решение?

(3 балла)

А. Точно да, если выручка не превысит 2 400 000 рублей

Б. Точно нет, поскольку данный вид деятельности нельзя осуществлять в режиме самозанятого из-за требований норм СанЭпидНадзора.

В. Да, если другие сотрудники Марии тоже самозанятые.

Г. Самозанятый не является полноценным субъектом правоотношений, который может арендовать помещение и открыть собственную студию

Д. Нет, поскольку услуги педикюра требует медицинской лицензии, которую не может получить самозанятый.

3. Благодаря сарафанному радио о салоне Марии за месяц узнали 250 человек, из которых 20% обратились за услугой. Параллельно была запущена лэндинг-страница салона, на которую зашло не менее 1500 человек, из которых 4% обратились за услугой. Какой канал привлечения клиентов оказался эффективнее?

(3 балла)

А. Сарафанное радио оказалось эффективнее, так как этот канал привлечения полностью бесплатный.

Б. Лэндинг более выгоден, поскольку позволил привлечь на 10 клиентов больше.

В. Для точного ответа на вопрос необходимо знать затраты на лэндинг и сравнить их с поступлением от продаж услуг.

Г. Сарафанное радио находится вне сферы влияния владельца бизнеса, поэтому оценивать эффективность данного канала неверно.

4. За отчетный период салон Марии оказал услуг на 4.000.000 руб., обслужив 2200 клиентов. Запустив рекламную кампанию в соцсетях, Марии удалось увеличить доход до 5.000.000, а число клиентов довести до 3450. Какие утверждения в целом верно отражают ситуацию.

(3 балла)

А. Доход в расчете на одного клиента уменьшился. Целевая аудитория для рекламной кампании была выбрана не точно.

Б. Доход бизнеса вырос, что любом случае хорошо, несмотря на потерю средней доходности.

В. Необходимо рассчитать эффективность рекламной кампании, что позволит соотнести затраты и полученный эффект.

Г. Поскольку наши постоянные затраты остались неизменными, приток новых клиентов положительно скажется на общих затратах.

Д. Поднятие стоимости услуги позволит вернуться к показателю средней доходности одного клиента.

5. После нескольких лет работы Мария, зарегистрировав ООО, создала большую региональную сеть салонов красоты, предлагающих широкий спектр бьюти-услуг. Кроме того, бизнес пополнился собственным производством продуктов для красоты и здоровья, которые успешно продаются на основных маркетплейсах. Совокупный годовой доход компании приблизился к цифре в 200 млн. Для того, чтобы сохранить применение специального налогового режима, было принято решение перевести финансовый оборот части салонов на ИП, которыми выступили управляющие этими салонами. Можно ли было так поступать?

(3 балла)

А. Да, это обычная практика в подобной ситуации.

Б. Да, поскольку решения теперь принимают новые ИП – руководители образованных предпринимательских структур.

В. Нет, поскольку передача полномочий от ООО к ИП запрещена законодательно.

Г. Да, поскольку у новых предпринимательских структур сохранился вид деятельности, поставщики и кадровый состав.

Д. Можно, но ситуация не изменится, поскольку ООО и салоны, работающие теперь от лица ИП, подают единую налоговую отчетность.

Е. Нет, поскольку сохранение вида деятельности и кадрового состава косвенно указывают на дробление бизнеса.

Тестовая часть.

Вопрос 1 оценивается в 0,5 балла.

Вопросы 2 – 11 оцениваются в 1 балл.

Вопросы 12 – 29 оцениваются в 1,5 балла.

Вопросы 30 – 44 оцениваются в 2 балла.

1. Компания «Солнышко» продала компании «Радуга» продукцию на 1 млн. руб., была договоренность об отсрочке платежа. Для компании «Солнышко» указанная сумма является:

- А. Кредиторской задолженностью
- Б. Дебиторской задолженностью**
- В. Просроченной задолженностью
- Г. Расходами будущих периодов

2. Компания «Факел» подала заявку в банк на получение кредита. Для оценки ее платежеспособности будут анализироваться показатели:

- А. Маневренности
- Б. Деловой активности
- В. Ликвидности**
- Г. Оборачиваемости

3. Налог на прибыль от предпринимательской деятельности поступает

- А. В федеральный бюджет
- Б. В региональный бюджет**
- В. В муниципальный бюджет
- Г. Может поступать в бюджеты нескольких уровней

4. Какой блок НЕ включается в бизнес-модель Остервальдера?

- А. Ценностное предложение
- Б. Конкуренты**
- В. Структура расходов
- Д. Потребительские сегменты

5. Обязан ли индивидуальный предприниматель при применении УСН уплачивать еще и НДФЛ со своих доходов?

- А. не обязан;
- Б. обязан, если эти доходы не указаны при регистрации ИП**
- В. обязан, если величина доходов от всех видов деятельности за календарный год превысит 2600 тыс.руб.

6. При расчёте объемов рынка сбыта показатель ТАМ – это:

- А. доступный объём рынка
- Б. реально достижимый объём рынка
- В. общий объём целевого рынка**
- Г. потенциальный объём рынка

7. В каком блоке бизнес-модели Остервальдера описывается рекламная стратегия?

- А. Ценностное предложение

Б. Каналы сбыта

В. Потребительские сегменты

Г. Ключевые ресурсы

8. Доход компании, который остаётся от выручки после вычета себестоимости продукции – это:

А. чистая прибыль

Б. валовая прибыль

В. маржинальная прибыль

9. Сумма средств, представленная собственниками, для обеспечения деятельности предприятия

А. Заемный капитал

Б. Уставной капитал

В. Привлеченный капитал

Г. Инвестиции

10. Объём производства и продаж продукции, при котором расходы, как постоянные, так и переменные будут компенсированы доходами называется:

А. Точка невозврата

Б. Точка нулевой ликвидности

В. Точка прибыльности

Г. Точка безубыточности

Д. Точка нулевой рентабельности

11. При оценке платежеспособности компании следует учитывать, что наиболее ликвидными активами являются:

А. Основные средства

Б. Оборотные средства

В. Денежные средства и финансовые вложения

Г. Запасы

12. В чем отличие субсидии от гранта в рамках государственной поддержки предпринимательской деятельности?

А. Субсидия направлена на компенсацию издержек

Б. Грант не требует возврата, субсидию нужно будет возместить

В. Грант может получить только юридическое лицо

Г. Имеют принципиально разное целевое использование

13. Борис в целях привлечения инвестиций для своего бизнеса анализировал преимущества лизинга по сравнению с кредитом. Какие из них он мог бы выделить?

А. Проценты по договору лизинга ниже, чем по кредитному договору

Б. Лизинг предусматривает возможность временной финансовой аренды с последующим возвратом лизингодателю актива, если он больше не нужен

В. По договору лизинга не требуется залог в отличие от кредитного договора

Г. Благодаря учёту лизинговых платежей у компании увеличивается налогооблагаемая база, и налог на прибыль уплачивается с большей суммы

14. Расчет средневзвешенной стоимости капитала позволяет предпринимателю

А. Оценить среднюю стоимость источников финансирования и необходимую доходность для ее покрытия

- Б. Оценить влияние инфляционных ожиданий на реализацию проекта
- В. Оценить оборачиваемость кредиторской задолженности
- Г. Все вышеперечисленное.

15. Почему амортизация является одновременно видом затрат и источником финансирования?

А. Потому что стоимость амортизируемого оборудования включается в состав активов компании

Б. Потому что амортизационный фонд может быть направлен на обновление основных средств

В. Потому что износ оборудования в виде амортизации списывается постепенно с течением времени

Г. Потому что амортизация позволяет распределить стоимость основных средств на весь период полезного использования для последующего включения в себестоимость продукции

16. Укажите верное утверждение относительно выпуска акций и облигаций как источника финансирования бизнеса

А. Стоимость выпуска акций ниже, чем стоимость выпуска облигаций

Б. В случае банкротства компании держатель облигаций получит приоритетное право на часть имущества компании по сравнению с владельцами акций

В. В случае выпуска облигаций и вторичного выпуска акций компания обязана пройти процедуру IPO

Г. Акции и облигации могут выпускать только акционерные общества

17. Может ли применять режим налога на профессиональный доход предприниматель, занимающийся перепродажей обуви?

А. нет, поскольку самозанятый не в праве работать в сферах деятельности, связанных с подакцизными или требующих маркировки товарами

Б. да, может без ограничений

В. да может, но если установит специальное программное обеспечение

Г. нет, поскольку данная деятельность требует специальной лицензии

18. Какое обязательное условие должно быть выполнено, чтобы предприниматель мог иметь возможность применять Единый сельскохозяйственный налог?

А. численность работников не более 15 человек;

Б. доходы от сельскохозяйственной деятельности должны быть более 70%;

В. бизнес должен быть зарегистрирован в сельской местности;

Г. получить лицензию в местном налоговом органе

19. Может ли индивидуальный предприниматель перейти на упрощенную систему налогообложения в 4 квартале текущего календарного года?

А. может, если его доходы за 9 предыдущих месяцев не превысили установленную государством величину;

Б. не может

В. может, если его доходы за 9 предыдущих месяцев не превысили установленную государством величину и он подал заявление в ФНС в течение 10 календарных дней месяца, следующего за периодом определения доходов.

20. Обязан ли индивидуальный предприниматель начислять, удерживать и перечислять НДФЛ с заработной платы работников при использовании упрощенной системы налогообложения?

А. обязан во всех случаях;

Б. не обязан;

С. не обязан, если на работу наняты самозанятые.

21. Если на дату платежа на Едином Налоговом Счёте налогоплательщика денег недостаточно, что произойдёт?

А. их автоматически распределяют пропорционально суммам к уплате, и недоимка возникнет сразу по всем налогам и взносам, а не по какому-то одному платежу;

Б. сначала спишут штрафы и пени, а затем налоги к уплате;

В. сначала спишут налоги к уплате, а затем штрафы и пени;

Г. списание произойдет только после пополнения ЕНС достаточной для списания суммой.

22. Какое из определений верно описывает термин «предприятие»?

А. Совокупность средств производства, используемых владельцем

Б. Единица предпринимательской деятельности

В. Самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный предпринимателем для производства продукции в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли

23. По какому принципу предпринимателей и предприятия относят к субъектам МСП?

А. состав и характеристика участников, объем выручки за год, средняя численность работников

Б. средняя численность работников, способ регистрации, количество участников в уставном капитале

В. объем выручки за год, организационно-правовая форма, отраслевая принадлежность

Г. средняя численность работников, размер уставного капитала, объем выручки в год.

24. Бухгалтер в расчетах финансового плана использует ставку дисконтирования. Она показывает:

А. Сколько будет начислено процентов по банковскому вкладу

Б. Как оценить будущие доходы в единой величине текущей стоимости инвестиций

В. Сколько стоят инвестиции для организации

Г. Какую скидку нужно установить на товары

25. Денежный поток (кэш-фло, от англ. cash-flow) это:

А. Будущая стоимость сегодняшних инвестиций;

Б. План движения денежных средств компании, включающий все входящие и исходящие платежи;

В. Первоначальные инвестиции за вычетом выплаченных процентов;

Г. Регулярный доход предприятия

26. Использование Общества с ограниченной ответственностью в качестве организационной формы для ведения бизнеса, в отличие от Индивидуального Предпринимательства, позволяет:

А. Получить господдержку;

Б. Работать с госкомпаниями;

В. Использовать общую систему налогообложения;

Г. Продать долю в бизнесе сторонним инвесторам

27. TAM (Total Addressable Market) – это:

- А. Весь потенциальный объём рынка
- Б. Общий объём целевого рынка**
- В. Доступный объём рынка
- Г. Реально достижимый объём рынка

28. Продажа капсульных кофе-машин является примером бизнес-модели:

- А. Длинный хвост
- Б. Дискаунтер
- В. наживка и крючок**
- Г. Добавленная стоимость

29. Какое утверждение относится к франчайзингу:

- А. аренда прав и технологий;
- Б. соглашение о передаче прав на использование только товарного знака;
- В. соглашение о передаче прав на ведение определенного вида деятельности;**
- Г. лизинг прав и технологий.

30. Компания «Праздник» в целях расширения деятельности приняла решение привлечь дополнительные инвестиции. В качестве источников финансирования были выбраны кредитные средства (40% инвестиций со ставкой 20%), выпуск облигаций (30% инвестиций со ставкой 10%), лизинг (30% инвестиций со ставкой 15%). Рассчитайте средневзвешенную цену капитала.

- А. 15%
- Б. 15,5%**
- В. 17,7%
- Г. 20%

31. Почему амортизация является одновременно видом затрат и источником финансирования?

- А. Потому что стоимость амортизируемого оборудования включается в состав активов компании
- Б. Потому что амортизационный фонд может быть направлен на обновление основных средств**
- В. Потому что износ оборудования в виде амортизации списывается постепенно с течением времени
- Г. Потому что амортизация позволяет распределить стоимость основных средств на весь период полезного использования для последующего включения в себестоимость продукции

32. Два предпринимателя открыли небольшие розничные магазины. Они работают в разных районах Москвы: один в Сокольниках, другой – в Бирюлево Восточном. Оба предпринимателя применяют патентную систему налогообложения. Одинаковую ли стоимость патента они оплатили?

- А. Нет, поскольку стоимость патента зависит от площади помещения;
- Б. Нет, поскольку стоимость патента зависит от муниципального образования, где ведется деятельность;**
- В. Да, поскольку стоимость патента на данный вид деятельности не зависит от муниципального образования;
- Г. Нет, поскольку стоимость патента рассчитывается персонально для каждого предпринимателя.

33. Возможна ли для юридического лица ситуация, когда при применении УСН по способу «Доходы минус расходы» вместо ставки 15% используется ставка 10%?

- А. возможна, если региональным законом предусмотрено снижение ставки до 10%;**
- Б. нет, так как все юридические лица при таком способе уплачивают 15% в соответствии с федеральным законодательством;
- В. возможна, если торгует товарами, на которые распространяется пониженная ставка НДС

34. Доход самозанятого превысил 2,4 млн. в год, что ему делать? (возможно несколько вариантов ответа)

- А. Закрыть бизнес до конца текущего года и вновь зарегистрироваться в качестве самозанятого с началом следующего года;**
- Б. Продолжить сотрудничество с юридическими лицами и ИП в качестве физического лица на основании договоров ГПХ;**
- В. Продолжить сотрудничество с юридическими лицами и ИП в качестве самозанятого, но подать декларацию на сумму превышения и заплатить налог 13%;
- Г. Продолжить работу в качестве самозанятого, но в следующем году лимит 2,4 млн будет автоматически уменьшен на сумму превышения.

35. Если ИП работает на УСН, ему НЕ НУЖНО платить следующие налоги (возможно несколько вариантов ответа):

- А. НДФЛ по предпринимательским доходам;**
- Б. налог на имущество физлиц, если такие объекты используются в бизнесе;**
- В. НДС;
- Г. НДФЛ за сотрудников;
- Д. Единый налог по УСН.

36. Могут ли индивидуальные предприниматели и самозанятые, как и сотрудники с трудовым договором, получать выплаты по больничному листу?

- А. не могут;
- Б. получают всегда, так же, как и сотрудники с трудовым договором;
- В. могут, если сначала регистрируются в Социальном фонде России и будут регулярно оплачивать взносы;**
- Г. могут, если их годовой оборот составляет более 1,2 млн рублей.

37. Аня хочет, чтобы через год сумма на ее вкладе равнялась 2 миллионам рублей. Какую сумму ей нужно отнести в банк сегодня, если актуальная ставка - 8% годовых?

- А. 1 922 451 Р
- Б. 1 992 000 Р
- В. 1 920 000 Р
- Г. 1 851 852 Р**

38. Марина вложила в проект своих друзей 1 500 000 рублей. Когда проект подошел к концу, она получила 400 000 рублей чистого дисконтированного дохода, и решила включить эту успешную историю в свое резюме. Какой показатель индекса прибыльности проекта (PI, profitability index) ей нужно указать?

- А. 3,75
- Б. 1,23
- В. 1,27**

39. Сергей – частный инвестор. Ему на рассмотрение пришли три проекта. В одном ставка дисконтирования больше показателя IRR, во втором ставка дисконтирования больше показателя IP, в третьем ставка дисконтирования меньше показателя IRR. В один из проектов Сергей точно не будет вкладывать деньги, так как он будет убыточен. Какой это проект?

А. Первый

Б. Второй

В. Третий

40. Предприниматель выбрал налоговый режим УСН “доходы минус расходы”. За первый год работы его расходы превысили доходы. Как рассчитать налог к уплате?

А. Платить налог не нужно, поскольку расходы больше доходов;

Б. Платить налог не нужно. Разницу учесть в следующем налоговом периоде;

В. Оплатить налог в размере 6% от всех полученных доходов;

Г. Оплатить налог в размере 1% от всех полученных доходов

41. Матвей ходит по банкам в поиске выгодных условий по кредиту на развитие его бизнеса. Показатель IRR его нового проекта обещает составить 11,9%. В трех разных банках ему сделали три предложения. Какой из них позволит получить прибыль с проекта, но будет сопряжен с наибольшим риском?

А. Кредит с процентной ставкой 11,2%

Б. Кредит с процентной ставкой 12%

В. Кредит с процентной ставкой 14,5%

42. Начинаящий предприниматель выпускает мебель ручной работы и решил зарегистрироваться в качестве самозанятого. Для удобства он решает нанять помощников (сотрудников). Может ли он это сделать в рамках данной формы предпринимательства?

А. Да, самозанятый может нанимать помощников, но обязан выплачивать за них страховые взносы и НДФЛ.

В. Нет, поскольку найм сотрудников требует регистрации в форме ИП или юр.лица.

С. Нет, так как у сотрудников в такой форме занятости не будет идти стаж и пенсионные отчисления.

Д. Да, самозанятость как форма регистрации не имеет никаких ограничений

43. Предприниматель незначительно превысил лимит по УСН. Что произойдет?

А. Предприниматель должен срочно переходить на ОСНО

Б. Предприниматель сохраняет право на УСН, но налог уплачивается по повышенным налоговым ставкам

В. Предприниматель сохраняет право на УСН, но платит административный штраф в размере 1% от дохода

Г. Предприниматель теряет право на УСН в следующем налоговом периоде

44. Может ли директор компании-банкрота стать директором вновь создаваемого ООО?

А. Не может

Б. может через три года, после завершения процедуры банкротства

В. может, если у прежней компании не было задолженности перед бюджетом

Г. может, без ограничений