

**Время на выполнение заданий – 120 мин.  
Максимальное количество баллов — 100.**

**Решения должны логически следовать из описания ситуации и быть обоснованными. Излагайте мысли четко, пишите разборчиво. Удачи!**

**Внимательно прочитайте текст и выполните задания, предложенные в конце текста.**

### **Записки фабриканта: конфликт интересов<sup>1</sup>**

#### **21.12. Почему я больше не буду заниматься контрактным производством**

Дело в том, что любому более-менее крупному производителю приходится работать "вбелую". Когда у тебя несколько сотен сотрудников, риск быть пойманным на «черных» зарплатах, уходе от НДС и прочей нечисти, возрастает многократно. Вдобавок "серый" бизнес тяжело масштабировать, нереально продать и можно в любой момент нарваться на неприятности. А если точнее, неприятности — неотъемлемая часть такого бизнеса. При этом с контрактным производством проблема стоит намного острее, чем с любым другим. Маржа у контрактников минимальная, и тот, кто платит все налоги, просто не выдерживает конкуренции с теми, кто хитрит. Более того, для крупных заказчиков работа с мелкими подрядчиками является самым удобным способом снижения издержек. Именно поэтому в России нет ни одного крупного контрактного производства.

Это я к чему всё написал. Меня многие спрашивают, почему я не занялся оптимизацией-реорганизацией, и не остался в бизнесе. А ответ прост — мы уперлись в потолок, дальше расти было невозможно. Либо топтаться на месте, либо сменить сферу деятельности, чтобы поднять маржу.

И мне так показалось, что закрыться и продать всё по частям получится выгоднее, чем плавно рестраиваться, неся регулярные убытки.

#### **20.04. Бизнес моей мечты**

Наверное, нарулился я заводами. Хочется завести такой бизнес, чтобы не приходилось добывать зарплату для сотен человек. Для сотен человек, которые считают, что я их эксплуатирую и только поэтому им должен. Должен зарплату, премию и отгулы, должен новые душевые и договор на стирку спецодежды.

Хочется собрать людей, готовых зарабатывать. Именно зарабатывать, а не ждать чудес от большого босса. Не знаю, как этого добиться. Может мне просто не везло, а может я сам что-то не так делаю. Но на сегодняшний день, бизнес моей мечты — это маленький офис, секретарь, инженер и водитель. Только три помощника. Всё. Больше мне сейчас никто не нужен.

<sup>1</sup> На основе заметок предпринимателя Сергея Зорина в <http://zorins.livejournal.com/>

**06.11. То, что вы должны знать о своей зарплате**

Вчера встречался с Владом. Он продает компьютеры и решил передать их сборку на мою фабрику.

Если кратко, то суть предложения Влад сформулировал примерно так: "Я сейчас собираю всё у себя на складе. Фактически у меня подрабатывают грузчики и кладовщики. За каждый собранный компьютер плачу 100 рублей наличными. Давайте я буду платить их вам, а вы организуете у себя весь процесс. Людям заплатите чуть поменьше, соберёте чуть побыстрее — и я сэкономлю, и вы заработаете."

Я, конечно, отказался. И вот почему.

Как думаете, сколько денег мы должны взять с заказчика, чтобы заплатить те самые 100 рублей на руки работнику?

Следите за цифрами:

100 руб — зарплата на руки

115 руб — с учетом НДФЛ 13%

125 руб — с учетом отчислений на отпуск

163 руб — с учетом страховых взносов 30%

192 руб — с учетом НДС 18%

Сумма уже выросла в два раза! Но это далеко не финал. Теперь нужно учесть, что работник не может заниматься сборкой всё своё время. Он иногда отпрашивается пораньше, иногда болеет (а первые 3 дня больничного оплачивает работодатель), иногда его нужно обучать. Но самое главное - не всегда удается загрузить его работой. Сезонность спроса, сбои в поставках компонентов, системный брак комплектующих - всё это приводит к простоям.

В итоге мы считаем, что полезная загрузка рабочего составляет только 80% от его времени. Кто работал на производстве, тот знает, что это очень высокий показатель. Обычно берут 75%.

240 руб — с учетом коэффициента загрузки 80%

Вдобавок необходимо учесть работу всего вспомогательного персонала: кладовщики, грузчики, уборщики, охранники, бухгалтеры, секретари. Начальники, наконец. У нас на каждый рубль зарплаты рабочему, еще один рубль уходит на общезаводские и общецеховые расходы. 100% накладных, другими словами. Это фантастически низкий процент, просто уникальный. Потому что мы не платим аренду, у нас низкие расходы на коммуналку и минимальный штат "нахлебников". Обычно хорошей ставкой накладных считается 150%. А в некоторых случаях этот показатель бывает и 500%, и больше.

480 руб — с учетом накладных.

В итоге, если добавить символические 4 процента прибыли, получится, что чтобы заплатить работнику 100 рублей, я должен выставить заказчику счет на 500 рублей, как минимум!

**08.12. Накопилось...**

Услышал очередную передачу про поддержку малого и среднего бизнеса. Миллиарды, льготы, закупки и прочие привычные слова. А параллельно с этим - повышение налогов и новые правила валютного контроля для экспортеров и импортеров. Не надо миллиардов, один шаг сделайте! Упразднили бы пару бесполезных страниц в отчетности, или объединили бы пять зарплатных платежей в одну...

**ЗАДАНИЯ**

1. Внимательно прочитайте текст. Кратко прокомментируйте заголовок к тексту. О конфликте каких интересов идет речь в тексте? **(5 баллов)**
2. Объясните понятия: НДС, НДС/Л, страховые взносы, маржа, прибыль, контрактное производство, реорганизация, коэффициент загрузки, сезонность спроса, накладные расходы, вспомогательный персонал, подрядчик. **(10 баллов)**
3. Объясните оценочные слова, использованные автором блога: *работать «вбелую», черная зарплата, серый бизнес*. Почему, по вашему мнению, в практике бизнеса существуют такие явления? Дайте им свою оценку. **(6 баллов)**
4. Как следует из контекста, автор блога принял решение о закрытии своей фабрики, на которой работали более 150 человек. Почему, на ваш взгляд, он это сделал? Обоснуйте ваше мнение. **(6 баллов)**
5. Что имел в виду автор блога, когда писал: *«Хочется завести такой бизнес, чтобы не приходилось добывать зарплату для сотен человек. Для сотен человек, которые считают, что я их эксплуатирую и только поэтому им должен. Должен зарплату, премию и отгулы, должен новые душевые и договор на стирку спецодежды»*? В чем заключается конфликт интересов работодателя и работника? Какие нормативные документы регулируют эти отношения? Проанализируйте ситуацию с экономической и правовой точек зрения. **(20 баллов)**.
6. Каковы особенности регулирования трудовых отношений на основе трудовых договоров и договоров гражданско-правового характера? Какой вид договора предпочтительнее: а) для работника; б) для работодателя? Почему? **(10 баллов)**
7. Рассмотрите известные вам формы заработной платы. В чем заключаются их преимущества и недостатки с точки зрения работодателя и работника? Какие формы заработной платы вы посоветовали бы использовать владельцу фабрики при найме административно-управленческого, производственного и вспомогательного персонала? **(12 баллов)**
8. Рассчитайте минимальные издержки работодателя на заработную плату уборщику производственных помещений, если его месячный должностной оклад равен 20 000 рублей. Ниже какой суммы работодатель не может устанавливать заработную плату своим работникам? **(6 баллов)**
9. Автор блога утверждает, что *«...с контрактным производством проблема стоит намного острее... Маржа у контрактников минимальная, и тот, кто платит все налоги, просто не выдерживает конкуренции... Более того, для крупных заказчиков работа с мелкими полулегальными подрядчиками является самым удобным способом снижения издержек»*. Объясните позицию автора. Почему бывший владелец контрактного производства считает его неконкурентоспособным? **(6 баллов)**
10. Почему, на ваш взгляд, автор блога критически оценил передачу о поддержке бизнеса? Почему *«...не надо миллиардов»*? Что вы могли бы предложить для поддержки предпринимательства в России? **(9 баллов)**
11. К каким социальным, технологическим, экономическим и политическим последствиям может привести массовое закрытие частных предприятий вследствие роста издержек? **(10 баллов)**