

УДК 330.133.8

МОЖНО ЛИ ЗАРАБОТНУЮ ПЛАТУ ТРАКТОВАТЬ КАК ДОХОД?

В.А. Петрищев

Тверской госуниверситет, г. Тверь

Обоснована гипотеза определения дохода как разницы между выручкой от продажи товара и затратами на его производство. Данная идея реализована в определении заработной платы как выручки от продажи рабочей силы нормальных ее полезных свойств по цене, равной ее стоимости. Это позволяет утверждать, что затраты на производство рабочей силы и выручка от ее продажи тождественны и заработная плата не может трактоваться как доход.

***Ключевые слова:** производство рабочей силы, затраты жизненных средств, стоимость рабочей силы, цена, равная стоимости, доход как разница выручки и затрат, «доходные профессии».*

Для решения, поставленного в заголовке статьи вопроса, приглашаем читателей ответить на два других аналогичных вопроса. Первый: человек сегодня купил некую вещь за 1 тыс. рублей, завтра продал ее также за 1 тыс. рублей. Каков его доход? Второй вопрос: если страна произвела и продала продукции на 100 млрд.руб., но сама затратила на производство этой продукции на 150 млрд.руб., то какой доход она получила?

Теперь вернемся к заработной плате. Известно, что ее сущность определяется как превращенная форма стоимости и цены рабочей силы. Поэтому ответ на вопрос, поставленный в заголовке статьи, будет отрицательным. Доказательство такого ответа состоит в следующем: наемный работник производит за свой счет рабочую силу, затрачивая на это жизненные средства в таком объеме и структуре, чтобы она была общественно нормальной. Это определяет стоимость товара рабочая сила.

Продав свою частную рабочую силу, работник получает (объективно должен получить после потребления покупателем этого товара) в виде такой суммы денег, которая позволяет ему купить тот же объем и структуру жизненных средств, что обеспечивает нормальное воспроизводство рабочей силы. «Трудящийся сегодня должен быть в состоянии повторить завтра тот же самый процесс при прежних условиях силы и здоровья» [1, с. 182].

Для наглядности приведем простейший условный пример: производство рабочей силы в расчете на рабочий день стоит 1 тыс. руб. или в расчете на месяц – 23 тыс. руб. Такую же сумму работник

получил (после выполнения процесса труда) в виде заработной платы. Следовательно, затраты на производство товара рабочая сила и выручка от его продажи тождественны и никакого дохода наемный работник не получил. Вот если бы на производство рабочей силы он за месяц затратил 23 тыс. руб., а его месячная заработная плата была бы 25 тыс. руб., то его доход составил бы 2 тыс. руб. В реальности такого, как правило, нет, хотя бывают исключения.

Во-первых, наёмные топ-менеджеры в среднем тратят на производство способностей к их деятельности (которую вряд ли можно назвать трудом) условно 100 тыс.руб. в месяц, а их оклад, жалование составляет 300 тыс.руб. Месячный доход у них равен: 300 тыс.руб. – 100 тыс.руб. = 200 тыс.руб. Футбольный тренер получает 30 тыс. евро (около 2,3 млн.руб.) в месяц, а затраты на производство его способностей к этой деятельности, например, 0,5 млн.руб. в месяц. Его доход равен 1,8 млн.руб. в месяц.

Во-вторых, то же (что и «во-первых») можно утверждать о доходах крупных чиновников (даже если учитывать только их официальные оклады), а также о некоторых работниках банковской и торговой деятельности, о работниках на TV и др.

В-третьих, доход (в данной его трактовке) получают наемные работники, которым удалось занять те профессии, в которых объем спроса со стороны работодателей существенно превышает (в данный период) объем предложения продавцов рабочей силы. Наглядно это было в России в 90-х годах в дефицитных профессиях работников банковских и других кредитных организаций. Это были «выгодные» профессии, в отличие от научно-преподавательских профессий, в которых заработная плата в 90-х годах упала (примерно в два раза) ниже стоимости (цены) жизненных средств, необходимых для нормального (для данных профессий) воспроизводства их способностей к труду. Эти профессии и сейчас остаются «невыгодными», они теперь «убыточны».

В современной литературе стали почти общепринятыми утверждения о том, что доход работника может возрасти, если он из своей заработной платы выделит ее часть для развития своих способностей к труду или на развитие своих детей, которые будут иметь способности к труду выше, чем их родители. Это называется инвестированием в человеческий капитал, благодаря которому якобы возрастает доход работника.

Не обсуждая причин такого толкования понятий «инвестирование» и «человеческий капитал», полагаем, что на самом деле (по сути) это есть производство более высоких способностей к труду, более полезного (для работодателей) товара рабочая сила. Понятие, что этот товар стоит дороже, чем менее полезный. Но

увеличился ли доход носителя более развитой рабочей силы и стал ли он носителем «человеческого капитала»?

Если наемный работник производил рабочую силу, затрачивая на это 23 тыс. руб. в месяц и получая затем такую же величину заработной платы, то в связи с развитием способностей к труду он расходует 30 тыс. руб. и должен получать заработную плату в 30 тыс.руб. Заработная плата увеличилась из-за «инвестирования», обеспечивавшего рост способностей к труду, то их постоянное воспроизводство требует адекватного роста заработной платы (с 23 тыс.руб. до 30 тыс.руб). Выручка от продажи более развитой (более полезной для покупателей) рабочей силы и затраты на ее воспроизводство опять-таки совпадают и роста дохода нет, как нет и «человеческого капитала».

Он был бы, если бы инвестиции в профессиональное развитие наемного работника делал не он сам, а нанявший его предприниматель. Подробнее об этом [3, с. 189-193].

Иначе обстоит дело с вопросом о доходе, если сопоставить индивидуально-частные затраты на производство нормальной по полезным свойствам рабочей силы с общественно необходимыми затратами на производство такой же рабочей силы. Те из производителей, которые расходуют на создание товара рабочая сила меньше, чем общественно необходимо в данной профессии, но продают этот товар по его стоимости, получают доход как разницу заработной платы и индивидуальных затрат на производство рабочей силы.

Наоборот обстоит дело у тех, кто расходует больше средств, чем общественно необходимо. Например, расходы на производство у конкретного индивида равны 30 тыс.руб. в месяц, а заработная плата – 25 тыс.руб. Это обусловлено тем, что работники рациональны в потреблении жизненных средств, воспроизводящих рабочую силу (не трата их на алкоголь, табак, развлечения и т.д.), другие нерациональны и подрывают способности к труду. Первые получают доход 5 тыс.руб. в примере), вторые – убыточны.

Может возникнуть вопрос: как обстоит дело с доходом у лиц, имеющих способность к интеллектуальной деятельности. Ответ прост: если это лицо не нанимается, а работает как свободный и обладающий интеллектуальной способностью, то никакой заработной платы он не имеет, но имеет доход. Если же он работает по найму, то получает заработную плату и обладает правами на интеллектуальный продукт и доход.

Нет необходимости доказывать, что действительный доход – это прибыль предпринимателя, за вычетом процента как дохода ссудного капиталиста, дивиденд у держателя акций, арендная плата у арендодателя недвижимости, земельная рента землевладельца. У всех у них есть превышение денежных поступлений над затратами. Эти доходы присутствуют в теории факторных доходов, в которой

видимость выдается за сущность. К ним в этой «теории» добавляют заработную плату как факторный доход от труда, который есть единственный источник действительных доходов. Вышеприведенные положения о «доходе» наемных работников неприемлемы для налоговой системы.

Во-первых, принять положение о неверности трактовки заработной платы как дохода, означает необходимость расчета налоговой службой цены жизненных средств, обеспечивающих воспроизводство рабочей силы по профессиям и разрядам наемных работников и ее сопоставления с их заработной платой, чтобы узнать: есть ли у них «доход». Такая работа налоговой службы сейчас ей просто не под силу.

Во-вторых, пришлось бы отменить налог на заработную плату тех, кто имеет (в авторской трактовке) нулевые доходы. Это привело бы к снижению поступлений в бюджеты соответствующих уровней, что, конечно, могло бы быть компенсировано прогрессивной шкалой налоговых ставок на действительные доходы физических лиц.

В-третьих, в Налоговом Кодексе РФ нет определения понятия «доход», но де-факто оно присутствует как понимание его в виде поступлений физическому лицу денежных средств или благ в натуре от юридических лиц или неродственных физических лиц. Поступления в виде трансфертов (пенсии, пособия и т.д.) к доходам налоговые службы не относят.

Мало кого (кроме работников, живущих на заработную плату, равную или меньшую стоимости рабочей силы) волнует тот факт, что налог на зарплату есть вычет из средств, необходимых для нормального воспроизводства рабочей силы.

Между тем в натуральном хозяйстве, как думал классик экономической науки, «продукт труда составляет естественное вознаграждение за труд... весь продукт труда принадлежит работнику»[2, с. 72]. В современном обществе это положение «исправлено» налогом на землю, лицензированием производства и продажи продукта ремесленниками и прочими, что составляет вычет из продукта труда.

Список литературы

1. Маркс К. Сочинения: 2-е изд. /К. Маркс, Ф. Энгельс. М.: ГИПЛ, 1960. 23 т. 908 с.
2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов /А. Смит. М.: Гос. соц.-экон. издательство, 1931. т. 1. 435 с.

3. Петрищев В.А. Производственная деятельность и собственность: экономико-теоретические проблемы. Тверь. Твер. гос.ун-т, 2008. 198 с.

THE POSSIBILITY OF TREATING SALARY AS AN INCOME

V.A. Petrishev

Tver State University, Tver

The author proves the hypothesis of calculating income as the difference between revenues and costs. The thesis is implemented in the revenues when useful properties of sold labour are equal to its costs. It proves the fact that labour costs are identical with labour revenues and salary can't be treated as income.

Keywords: *labour production, labour costs, value, "profitable" vocation, income as the difference between revenues and costs.*

Об авторе:

ПЕТРИЩЕВ Виктор Александрович – доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории Тверского государственного университета, e-mail: economteor@tversu.ru

About the author:

PETRISHHEV Viktor Aleksandrovich – Senior Doctorate in Economics, Professor of Economic Theory Department, Tver State University, e-mail: economteor@tversu.ru

References

1. Marks K. Sochinenija: 2-e izd. /K. Marks, F. Jengel's. M.: GIPL, 1960. 23 t. 908 s.
2. Smit A. Issledovanie o prirode i prichinah bogatstva narodov /A. Smit. M.: Gos. soc.-jekon. izdatel'stvo, 1931. t. 1. 435 s.
3. Petrishhev V.A. Proizvodstvennaja dejatel'nost' i sobstvennost': jekonomiko-teoreticheskie problemy. Tver'. Tver. gos.un-t, 2008. 198 s.
- 4.