

"Серая" зарплата: причина появления и неадминистративные способы ликвидации.

©Гайворонский С.А.
e-mail: sag33@bk.ru



Провоцирование капитала на преступление.

То, что выплата "серой" зарплаты - это экономическое преступление, объяснять никому не надо. А вот то, что это преступление может быть спровоцированным, известно далеко не каждому. Что такое спровоцированное преступление? Если, скажем, у кого-то много драгоценных вещей и он, приглашая незнакомых гостей, беспорядочно разбрасывает их по дому, то вероятность кражи в таких условиях будет значительно выше вероятности кражи в условиях, когда все драгоценности будут лежать в сейфе. Обычно кража из сейфа – это обдуманное и спланированное преступление, а вот кража лежащих на виду драгоценностей иногда может быть просто случайной. Если желанный драгоценный объект оказался рядом при благоприятных обстоятельствах, то человек может соблазниться и запачкать свое имя, даже если он ранее не помышлял об этом. Понятно, что в каких бы условиях преступление не совершалось, оно остается преступлением, Но для некоторых преступлений существуют смягчающие обстоятельства. Провоцирование – из их числа.

После данного пояснения покажем, что существующая настройка экономической системы открывает капиталу лазейки для сравнительно легкого получения прибыли, сравнимого с кражей беспорядочно разбросанных на виду драгоценностей. Такая настройка провоцирует капитал на совершение экономических преступлений, что не оправдывает, но смягчает его вину.

Рассмотрим пример расчета зарплаты наемных работников в реальной экономической системе. Этот пример был приведен на одном из интернет-форумов. Основанием для него послужил следующий вопрос, заданный собственнику, владельцу сети предприятий:

Вопрос владельцу сети предприятий:

"Вы бы не смогли привести корректный пример расчета по применяемым правилам относительно следующих цифр:

800 у.е. - материальные затраты (фактические, сторонним организациям);

1500 у.е. - выручка (или планируемая цена);

40% - подоходный и социальные налоги.

Какую при таких условиях вы сделаете зарплату наемных работников и каким будет ваш доход?"

Ответ владельца сети предприятий:

Дополнительно к указанным параметрам задачи примем к сведению следующий набор параметров:

20% - НДС (налог на добавленную стоимость);

25% - налог на прибыль;

27,6% - социальные налоги;

13% – подоходный налог.

Не будем обращать внимания на то, что некоторые параметры слегка отличаются от существующих. Например, налог на прибыль в России ныне равен 20%, а не 25%. Акцентировать внимание следует не на цифрах, а на порядке расчета, который сейчас именно такой, какой описывается (прим. автора).

Итак, стоимость материалов: 800у.е.

НДС покупки: $160\text{у.е.} = 800\text{у.е.} \cdot 20 / 100$

Итого покупка материалов обойдется в: $960\text{у.е.} = 800\text{у.е.} + 160\text{у.е.}$

Продажа результата: 1500у.е.

НДС продажи: $300\text{у.е.} = 1500\text{у.е.} \cdot 20 / 100$

Размер выручки: $1800\text{у.е.} = 1500\text{у.е.} + 300\text{у.е.}$

Валовый доход: **840у.е.** $= 1800\text{у.е.} - 960\text{у.е.}$,

в т.ч. 140у.е. - такой НДС зачисляем в свои обязательства перед бюджетом ($140\text{у.е.} = 300\text{у.е.} - 160\text{у.е.}$)

В итоге получаем **700у.е.** чистого дохода и **140у.е.** НДС

Далее в дело включается политика ведения хозяйственной деятельности, потому что распределить полученный чистый доход собственник может по-разному. Предположим, капиталист забирает из чистого дохода **200у.е.** "грязной" прибыли. "Грязной" эта прибыль называется потому, что она должна быть обложена налогом на прибыль в размере 25%:

$$200\text{у.е.} * 0,25 = 50 \text{ у.е.}$$

В итоге 200у.е. "грязной" прибыли будут разбиты на две части:

150у.е. (чистая прибыль капиталиста) и **50у.е.** (налог на прибыль)

Очевидно, что остаток от чистого дохода предприятия получится путем вычитания из него грязной прибыли капиталиста в размере 200у.е.:

$$700\text{у.е.} - 200\text{у.е.} = \mathbf{500\text{у.е.}},$$

Этот остаток условно назовем ФОТ (фонд оплаты труда). С фонда оплаты труда делаются отчисления в социальные фонды от имени собственника и платится налог на доходы физических лиц (НДФЛ) от имени работников. В связи с тем, что ставки налогов и плательщики разные, процедура уплаты социальных и подоходного налогов разбивается на два этапа. Сначала перечисляются социальные налоги в размере 27,6%:

$$\text{Социальные налоги в деньгах составят: } 138\text{у.е.} = 500\text{у.е.} * 27,6 / 100$$

После выплаты социальных налогов останется: $362\text{у.е.} = 500 \text{ у.е.} - 138\text{у.е.}$ Это так называемая "грязная" зарплата работников. Она облагается НДФЛ:

$$\text{Подоходный налог: } 47\text{у.е.} = 362\text{у.е.} * 0,13$$

$$\text{Чистая зарплата работникам: } \mathbf{315 \text{ у.е.}} = 362 \text{ у.е.} - 47 \text{ у.е.}$$

На этом распределение денежных средств закончено. Валовый "грязный" доход 840у.е. распределится между субъектами так:

чистая прибыль капиталисту: 150у.е.;

чистая з/п на руки работникам: 315у.е.;

налоги государству: $375\text{у.е.} = 140\text{у.е.}(\text{НДС}) + 50\text{у.е.}(\text{на прибыль}) +$

138у.е. (социальных) + 47у.е. (подходного)

Если просуммировать эти цифры, то получится величина "грязного" валового дохода: $840 = 150 + 315 + 375$

Общий процент налогов рассчитаем по формуле:

Процент налогов = налоги государству / валовый грязный доход * 100% = $375 \text{ у.е.} / 840 \text{ у.е.} * 100 = 44,6\%$.

Итак, ответ есть. Схема (алгоритм) этого ответа-расчета приведена на [рис.1](#).

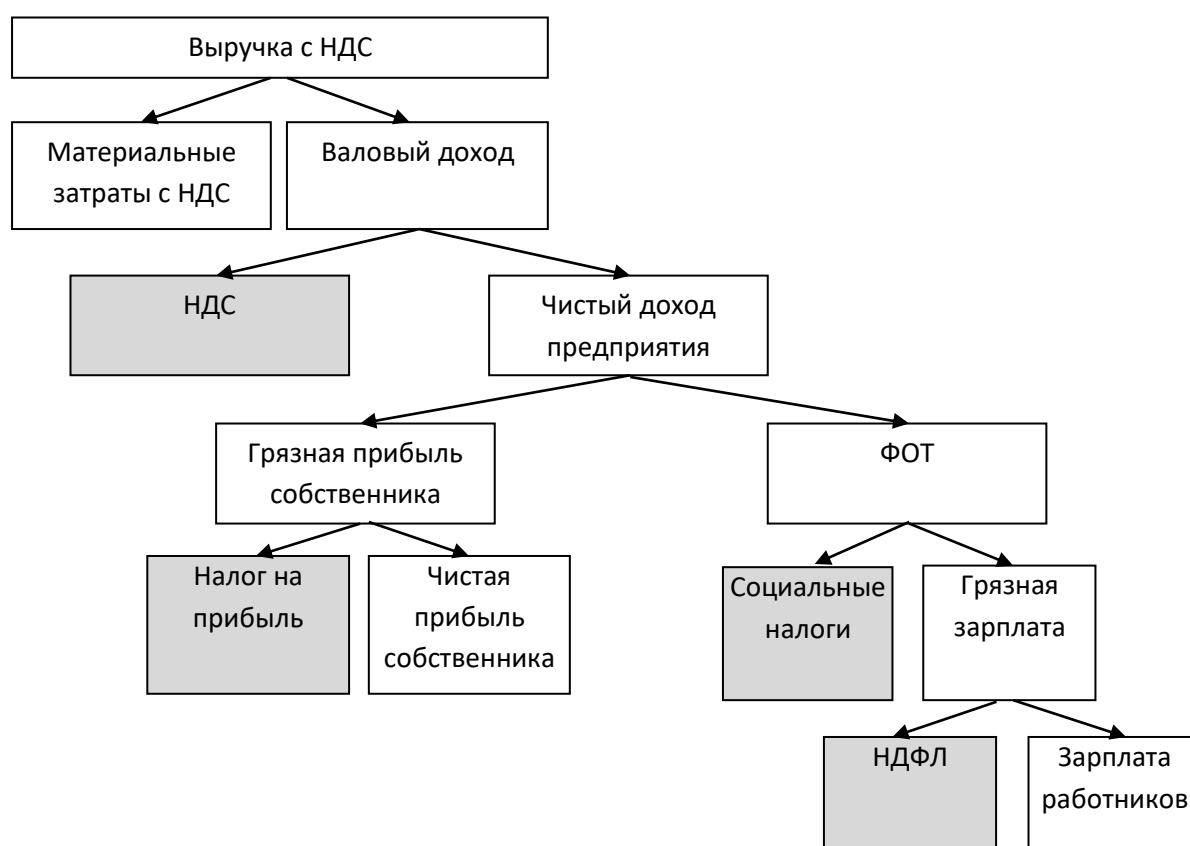


Рис.1. Схема существующего налогообложения, соответствующая [таблице 1](#).

Теперь составим на его основе таблицу ([таблица 1](#)), каждая колонка которой будет описывать некоторый вариант, в котором капиталист (собственник) задается конкретной величиной прибыли или, говоря более учеными словами, определяет политику ведения хозяйственной деятельности. Случай, который был описан выше, соответствует колонке

под номером 6, где "грязная" прибыль собственника равна 200у.е. Но собственник мог задаться другой величиной прибыли, например, 100, 300, 400у.е. или какой-то другой ее величиной. Результаты расчетов, соответственно, будут другими. Это и является причиной существования множества колонок в таблице. Но некоторые результаты расчета не зависят от политики собственника и имеют постоянную величину. Такие результаты вынесены в верхнюю часть таблицы, которая отделена от нижней части широкой горизонтальной линией. Таким образом, широкая горизонтальная линия показывает, что цифры, находящиеся выше нее, являются одинаковыми для всех колонок.

№п/п	Параметры	ед. изм.	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Стоимость материалов (с НДС)	у.е.	960	960	960	960	960	960	960	960	960
2	Продажа результата (цена с НДС)	у.е.	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800
3	Валовый доход (выручка с НДС)	у.е.	840	840	840	840	840	840	840	840	840
4	НДС (обязательства перед бюджетом)	у.е.	140	140	140	140	140	140	140	140	140
5	Чистый доход (выручка без НДС)	у.е.	700	700	700	700	700	700	700	700	700
6	"Грязная" прибыль (собственника)	у.е.	700	600	500	400	300	200	100	50	0
7	Налог на прибыль (собственника)	у.е.	175	150	125	100	75	50	25	13	0
8	"Чистая" прибыль (собственника)	у.е.	525	450	375	300	225	150	75	38	0
9	Фонд поощрения (Фонд оплаты труда, ФОТ)	у.е.	0	100	200	300	400	500	600	650	700
10	Социальные налоги	у.е.	0	28	55	83	110	138	165	179	193
11	Фонд "грязной" зарплаты работников, ФЗП	у.е.	0	72	145	217	290	362	435	471	507
12	Подоходный налог, НДФЛ	у.е.	0	9	19	28	38	47	57	61	66
13	Фонд "чистой" зарплаты работников	у.е.	0	63	126	189	252	315	378	410	441
14	Общая сумма налогов	у.е.	315	327	339	351	363	375	387	393	399
15	Общий процент налогов	%	37,5	38,9	40,3	41,8	43,2	44,6	46,0	46,8	47,5

Таблица 1. Иллюстрация зависимости общего процента налогов, уплачиваемых предприятием, от хозяйственной политики собственника.

Приведенные в таблице данные позволяют говорить, что система мотивирует собственника задаваться как можно большей величиной прибыли при одном и том же валовом доходе (выручке) в связи с тем, что с увеличением прибыли процент налога снижается. Действительно, процент налога для "грязной" прибыли, равной 600у.е. (колонка 2), отличается от процента налога для "грязной" прибыли, равной 200у.е. (колонка 6). В первом случае процент налога составляет 38,9%, а во втором – 44,6%.

За аргумент, также, можно взять не прибыль, а величину фонда заработной платы. Тогда окажется, что **система налогообложения мотивирует собственника на уменьшение официальной заработной платы:**

Фонд з/п ("чистый") = 378 у.е., общий налог = 46,0%, чистая прибыль = 75 у.е.

Фонд з/п ("чистый") = 252 у.е., общий налог = 43,2%, чистая прибыль = 225 у.е.

Фонд з/п ("чистый") = 63 у.е., общий налог = 38,9%, чистая прибыль = 450 у.е.

При перемещении из колонки 8 в колонку 2 процент общего налогообложения снижается на 7,1 процента. Много это или мало?

Выберем в таблице колонку под номером 8. "Чистая" прибыль собственника здесь составляет 38у.е., в то время как величина "чистого" фонда заработной платы равна 410 у.е. Зададимся вопросом: может ли собственник увеличить свою прибыль, явно не ущемив при этом интересы наемных работников? Оказывается, что да, может! Используя ту или иную политику при одном и том же валовом доходе, собственник может снижать или увеличивать свою прибыль без изменения величины чистой заработной платы работников. Для доказательства рассмотрим колонку под номером 1, где "чистая" прибыль составляет 525у.е., а "чистый" фонд з/п равен 0 (ноль) у.е. Для того, чтобы явно не ущемить интересы работников, собственник должен выплатить им 410у.е. из чистой прибыли (т.е. из своего кармана), поскольку в колонке 8 фонд заработной платы составляет 410у.е. Тогда получится, что зарплата работникам будет выплачена в том же размере (410у.е.), а прибыль собственника вместо 38 у.е. станет равной 115у.е. ($525\text{у.е.} - 410\text{у.е.} = 115\text{у.е.}$)

Как видим прибыль собственника при переходе на неофициальную зарплату ("черную") может в примере вырасти в 3,03 раза ($115\text{у.е.} / 38\text{у.е.} = 3,03$). Если ранее рассмотренную прибыль в 38 у.е. принять за 100%, то новая прибыль составит $100\% * 3,03 = 303\%$. Многим известны слова К.Маркса: **"нет такого преступления на которое не пошел бы капитал ради 300 процентов прибыли"**. И вот, пожалуйста, 303%! Разве ради такой величины прибыли собственник не пойдет на преступление? Согласно Марксу, пойдет. Что и наблюдается в реальной жизни. Сплошь и рядом собственники, стремясь к увеличению прибыли, выплачивают работникам неофициальную, "серую" зарплату. Разумеется, мало кто из них при этом лезет на рожон и делает, как было показано в примере, зарплату "черной". Чаще всего зарплата делится на две части: официальную и неофициальную ("белую" и "серую"). В этом случае документально зафиксировать какие-либо нарушения достаточно сложно.

Возьмем, к примеру, ту же колонку 8, и рассмотрим относительно нее не колонку 1, а колонку 2. В колонке 2 официальная часть зарплаты составит 63у.е. Чтобы увеличить эту зарплату до 410у.е., нужно добавить 347у.е. в виде неофициальной ("серой") зарплаты. Заработная плата останется такой же, как в колонке 8, а чистая прибыль собственника с 38у.е. возрастет до 103у.е.

Вполне очевидно, что путем таких махинаций предприятие собственника становится более конкурентоспособным по сравнению с теми предприятиями, которые не используют подобных ухищрений. Например, в конкурентной борьбе **государственного и частного** предприятия в одном и том же экономическом пространстве победило бы частное предприятие. Почему? Потому, что государственное предприятие, в отличие от частного, не имеет возможности сделать зарплату работников "серой". А раз оно не имеет такой возможности, то частное предприятие окажется впереди или по величине зарплаты работников, или по прибыли предприятия, или по стоимости товаров (услуг), или по всем этим параметрам сразу. Это обеспечило и будет обеспечивать (хотя это не единственная причина) гибель государственных предприятий и возникновение на их месте частных.

Таким образом, основной причиной появления серой зарплаты на частном предприятии является несовершенство экономической системы. Существует ли выход из такой ситуации? Да, существует. Но для этого следует отказаться от некоторых веками складывающихся стереотипов и воспользоваться выводами, сделанными в работе ["Основы физической \(естественной\) экономики"](#).

Одним из путей решения проблемы с серой зарплатой на частном предприятии является перевод наемных работников в категорию контрагентов. Такому решению соответствует структура дохода предприятия, изображенная на рис.2.

На представленной схеме наемный работник и контрагент практически ничем между собой не различаются. Если какие-то различия и есть, то такие различия в данном случае несущественны. Например, не имеет значения, что контрагент использует для своей работы собственное оборудование (причем, не всегда), а наемный работник – использует для работы оборудование владельца предприятия (тоже, не всегда).

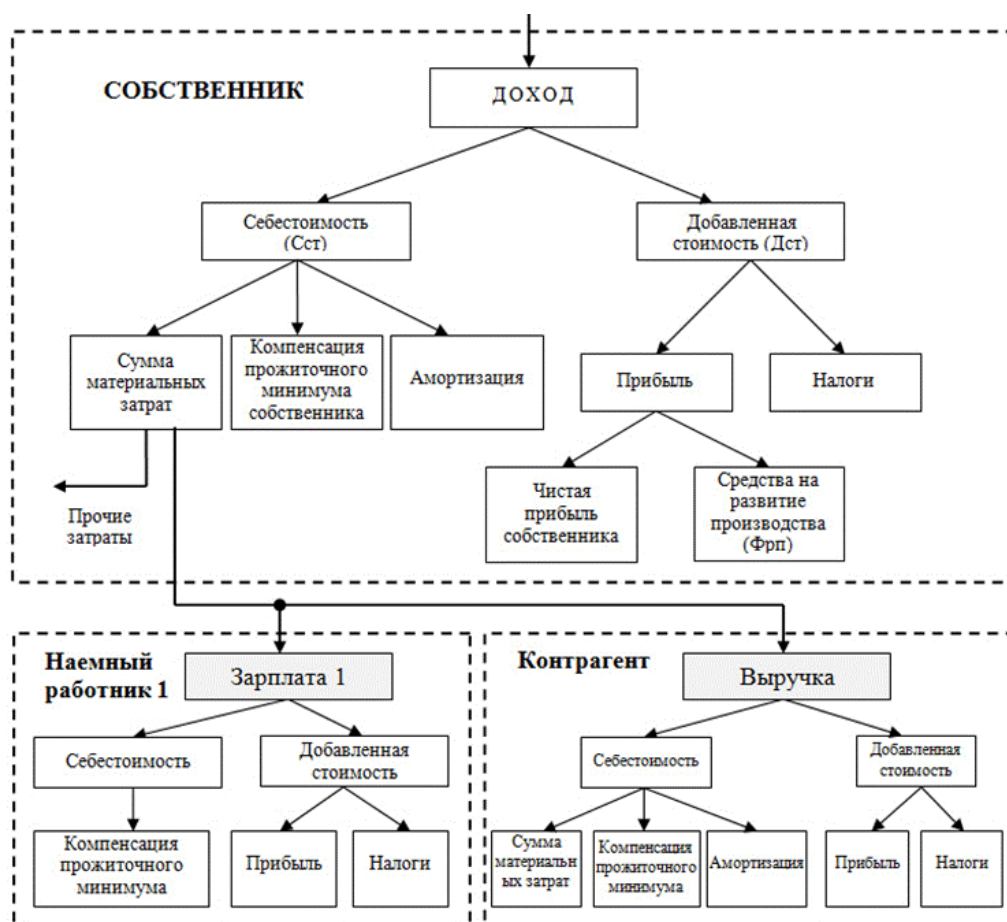


Рис.2. Структура дохода частного предприятия, какой она должна быть.

Чтобы было понятно, в чем состоит суть изменений, изобразим на рис.3 структуру дохода частного предприятия (его собственника) так, как она выглядит в настоящее время.

Несложно заметить различия между схемами, изображенными на рис.2 и рис.3. Если на рис.2 наемный работник выглядит полноправным экономическим субъектом, то рис.3 показывает, что экономическая система вынуждает работодателя претендовать на владение наемным работником, несмотря на то, что времена рабства и крепостного права давно закончились. Так происходит потому, что работодатель по законодательству должен делать за наемного работника часть налоговых отчислений в бюджет, которые действительно независимый экономический субъект платит самостоятельно. Работодатель уплачивает за наемного работника около 30% социальных налогов, и лишь 13% НДФЛ (подходного налога) наемный работник платит самостоятельно (через бухгалтерию работодателя), что и отражается в его расчетном листке. В итоге часть налоговых отчислений, которые наемный работник

мог бы уплачивать сам, будучи самостоятельным экономическим субъектом, оказывается скрытой. Это позволяет говорить об очень низком налогообложении наемных работников, что, возможно, на руку политикам. Но для экономистов такая политика создает проблемы, вынуждая их использовать для устранения серой зарплаты не экономические, а административные средства, в итоге оказывающиеся неэффективными.

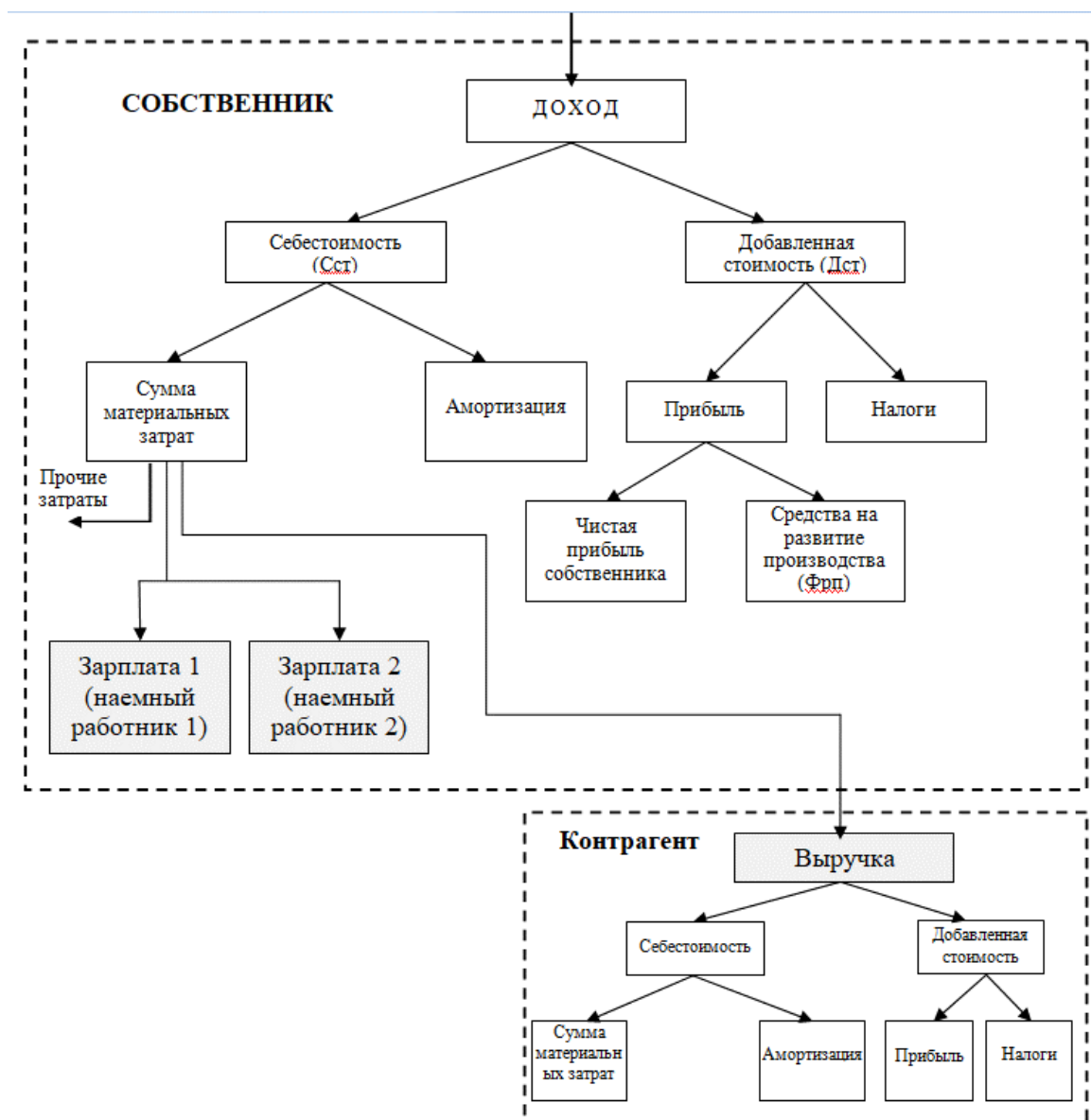


Рис.3. Структура дохода частного предприятия, как она выглядит в настоящее время.

Появление серой зарплаты связано, прежде всего, с перекосом в ставках налогообложения. Если налог на прибыль работодателя составляет 25%, а налог на доход наемного работника – 40%, то очевидно,

что между работодателем и наемным работником может возникнуть сговор с целью перевода средств под минимальную ставку налогообложения. В данном случае по минимальной ставке облагается прибыль. Если на какую-то величину уменьшить официальную зарплату, то ровно на такую же величину увеличится прибыль, попадающая под налогообложение. Это показывают как рис.2, так и рис.3. В итоге после налогообложения появится дополнительная прибыль, которую можно "пилить" между участниками сделки. При этом обе стороны сделки будут чувствовать себя выигравшими, если данная процедура увеличит как прибыль работодателя, так и зарплату наемного работника. Для наемного работника негатив от такой сделки заключается лишь в том, что такой способ увеличения зарплаты уменьшает его будущую пенсию. Но многие наемные работники таким фактом пренебрегают, следуя принципу: "лучше синица в руках, чем журавль в небе". По указанной причине полностью заинтересованным лицом в ликвидации серой зарплаты выглядит лишь государство. Во-первых, потому, что в таких условиях государство недополучает налоги. Во-вторых, потому что существование серой зарплаты делает государственные предприятия или предприятия с государственным участием менее конкурентоспособными по сравнению с частными предприятиями. В-третьих, потому что с серой зарплатой все равно приходится бороться, выделяя на это средства, уходящие, в том числе, на печать листовок, призывающих наемного работника отказаться от серой зарплаты.


Администрация
Краснодарского края


Управление Федеральной
налоговой службы
по Краснодарскому краю

«СЕРАЯ» ЗАРПЛАТА И ЕЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

Выплата «серой» зарплаты производится исключительно по воле работодателя на страх и риск работника. Ни ее размер, ни порядок выплаты, ни срок выплаты не закреплены, как правило, никакими документами. Поэтому работодатель может прекратить выплаты в любой момент.

СЕРАЯ ЗАРПЛАТА		БЕЛАЯ ЗАРПЛАТА
— ОТСУТСТВИЕ СТАБИЛЬНОЙ ОПЛАТЫ ТРУДА	←  →	ПРАВОВАЯ ЗАЩИТА ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ 
— ОТДЫХ ЗАВИСИТ ОТ РАБОТОДАТЕЛЯ	←  →	ОПЛАТА ОТПУСКА 
— БЕЗРАЗЛИЧИЕ К ЗДОРОВЬЮ РАБОТНИКА	←  →	ОПЛАТА БОЛЬНИЧНОГО ЛИСТА 
— МАЛЕНЬКАЯ ПЕНСИЯ	←  →	ДОСТОЙНАЯ ПЕНСИЯ 
— НЕДОВЕРИЕ СО СТОРОНЫ КРЕДИТОРОВ	←  →	ВОЗМОЖНОСТЬ ПОЛУЧИТЬ КРЕДИТ 
— НЕВОЗМОЖНОСТЬ ПОЛУЧЕНИЯ ИМУЩЕСТВЕННОГО И СОЦИАЛЬНОГО ВЫЧЕТОВ	←  →	ВОЗМОЖНОСТЬ ПОЛУЧЕНИЯ ИМУЩЕСТВЕННОГО И СОЦИАЛЬНОГО ВЫЧЕТОВ 

СОГЛАШАЙТЕСЬ ТОЛЬКО НА БЕЛУЮ ЗАРПЛАТУ!

официальный сайт ФНС России – www.nalog.gov.ru

К сожалению, от наемного работника в большинстве случаев мало что зависит, особенно тогда, когда он не является незаменимым профессионалом, способным требовать от работодателя то, что ему угодно. Обычно его выбор состоит лишь в том, работать у данного работодателя или искать работу в каком-нибудь другом месте. Хрен, как обычно, оказывается не слаще редьки, и работник соглашается на серую зарплату.

В случае перевода наемных работников в категорию контрагентов решение проблемы с серой зарплатой заключается в относительном выравнивании ставок налогообложения равноправных экономических субъектов – работодателя, наемного работника и контрагента. В этом случае убеждать в отказе от серой зарплаты никого не требуется, поскольку ее использование становится бессмысленным как для работодателя, так и для наемного работника. Варианты такого выравнивания существуют, но их вряд ли имеет смысл здесь приводить.