

ШКОЛА ТРУДОВОЙ ДЕМОКРАТИИ
=====

**Интернациональный университет трудящихся
и эксплуатируемых (Рабочий университет)**

**ТРУДОВАЯ
ДЕМОКРАТИЯ**

№ 57

Б.В.Ракитский

ПОСОБИЕ

по выработке представлений

- о нормальном социальном положении трудящихся,

- о нормальных требованиях к работодателю

и по обоснованию

**требований к работодателям и государству
по повышению заработной платы**

Москва, 2008

Ответственный за выпуск:
Б.В. Ракитский

Трудовая демократия. Выпуск 57.
Р19 Б.В.Ракитский. ПОСОБИЕ по выработке
*представлений о нормальном социальном
положении трудящихся, о нормальных
требованиях к работодателю и по обоснованию
требований к работодателям и государству
по повышению заработной платы.* - М.: Школа
трудовой демократии. 2008. - 35 стр.

© Б.В.Ракитский – текст.

© Школа трудовой демократии, 2008.

©Интернациональный университет трудящихся
и эксплуатируемых (Рабочий университет), 2008.

Школа трудовой демократии

119571, Москва, пр.Вернадского, 113-244

Тел. (495) 434-52-80

E-mail: university-w@yandex.ru

ПОНЯТИЕ

“НОРМАЛЬНОЕ СОЦИАЛЬНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ”¹

Во всей социальной политике, во всей профсоюзной работе, во всей классовой борьбе трудящихся понятие “нормальное социальное положение” является опорным, как та печка, от которой надо танцевать. Уверенно представляя нормальное, можно определять отклонения от нормального, степень таких отклонений, их допустимость или недопустимость, терпимость или нестерпимость. Поэтому определим поточнее **нормальное, общественную норму.**

Нормальное (общественная норма) есть такое состояние общественных явлений и процессов, которое характерно для социальной устойчивости общества, то есть для периодов и ситуаций, когда противоречия интересов социальных групп (классов) не обострены настолько, что перед обществом стоит вопрос о существенном изменении (или корректировке) системы общественных отношений.

Нормальное существует одновременно и в объективном, и в субъективном планах (смыслах). Нормальное социальное положение объективно в том смысле, что его основные качественные характеристики и количественные параметры складываются и воспроизводятся на основе реального состояния общества и экономики, отражают общественные цели и сложившуюся направленность развития. Одновременно с этим нормальное социальное положение не является неким состоянием, всецело предопределённым экономикой, темпами её развития или упадка, состоянием и действием природных сил, наличием или отсутствием полезных ископаемых, изношенностью основных фондов и тому подобными “бездушными” и “бессознательными”

¹ Трактовка нормального социального положения взята из работы Ракитской Г.Я. и Ракитского Б.В. “Социальная защита и самозащита труда. Часть первая. Нормальное социальное положение и риски социального происхождения (социальные риски” - Периодическое издание “Трудовая демократия”. Выпуск 44. М.: ШТД. 2002.

факторами. Напротив, именно сознательно действующие социальные и политические силы на базе одной и той же экономики предлагают создать и действительно способны создать разные варианты соотношений социального положения богатых и бедных, работающих и неработающих, бездомных и обеспеченных жильём, работающих и надзирающих и т.п. Нормальное социальное положение, его конкретно-историческая структура и состав состояний очень и очень во многом зависят именно от сознательного действия социально-политических сил, **от их соотношения**.

Общество структурно, то есть состоит из общественных групп, существенно различающихся по их социальному положению. К степени различий (дифференциации) социальных положений понятие “нормальное” применимо в той же мере и в том же смысле, что и ко всем общественным явлениям. Нормальная социальная дифференциация - это общественные различия, которые существуют при социальной устойчивости общества.

Одни и те же социальные положения разных социальных групп, одна и та же социальная дифференциация могут быть нормальными или ненормальными в зависимости от их восприятия общественными группами. Социально-психологические оценки справедливого и несправедливого, общественно допустимого и недопустимого, подлежащего сохранению или решительному изменению - вот что формирует понятие и меру нормального. Социально-психологическое оценочное восприятие тех или иных общественных явлений как нормальных или ненормальных становится “материальной силой”, если овладевает массовым сознанием, по крайней мере массовым сознанием достаточно влиятельных общественных групп. “Материальной” силой в том смысле, что становится реальным (как минимум, реальным потенциальным) фактором общественных перемен.

ПРАКТИЧЕСКИЕ ВЫВОДЫ ИЗ СКАЗАННОГО

Что следует из сказанного об общественно нормальном (об общественной норме)? Следует, как минимум, несколько важнейших выводов для практической социальной политики:

1. Нелепо провозглашать нормальным всякое фактически сложившееся социальное положение и тем самым отмечать претензии социальных групп на улучшение сложившегося положения. Мерило общественно нормального (общественной нормы) проистекает не из свершившегося факта как такового, а из соответствия свершившегося социального положения социокультуре данного общества и конкретно-историческому этапу развития данного общества. Социокультура (культура социума, общества) - это накопленный динамический (промежуточный) результат цивилизованности данного народа. Социокультуре присущи система ценностей, уровень, традиции, направленность развития.

Очень часто, говоря о социокультуре, поминают самобытность, своеобычность, “особую статью” (выражение Ф.И.Тютчева применительно к России). Всё это и правомерно, и весьма уместно, если при этом не уведутся в тень общие закономерные свойства, присущие разным социокультурам.

Если нас интересуют общие закономерности, то полезно обратиться к международным документам. Они фиксируют представления международного сообщества о нормальном социальном положении и пытаются выразить эти представления в виде согласованных, общепризнанных, рекомендуемых или обязывающих подходов, принципов, норм. Ведь каждая страна, каждый народ обладает самобытной культурой, а различия социокультур иной раз крайне значительны. Поэтому в международных документах на первое место неизбежно, по необходимости выдвигаются общие закономерности формирования и воспроиз-

ведения нормального положения социальных групп в любом обществе.²

Достижением второй половины XX века явилось принятие Организацией Объединённых Наций (ООН) 10 декабря 1948 года Всеобщей декларации прав человека и формирование в дальнейшем группы документов, обобщённо называемых Международным биллем о правах человека. В Европе соответствующая работа привела к разработке и введению в действие Европейской социальной хартии. Положения этих документов широко использованы в Конституции Российской Федерации (1993), а подчас дословно в неё включены. Обобщённое представление о нормальном социальном положении удачно, на наш взгляд, выражено словами из статьи 7 Конституции РФ: **“условия, обеспечивающие достойную жизнь и свободное развитие человека”**.

Следовательно, оценивая фактическое социальное положение и определяя, является ли оно общественно нормальным или существенно отклоняется от общественной нормы, следует решить, имеются ли у данной социальной группы общественные условия, обеспечивающие достойную жизнь и свободное развитие человека.

Ельцинские шоковые рыночные реформы, ввергнувшие трудящихся в режим выживания, не обеспечивали условий для достойной жизни и свободного развития. Не обеспечиваются такие условия для большинства населения России и до сих пор. Все объяснения, разъяснения и мифы властей и их интеллектуальной обслуги (СМИ, либеральных учёных, пропагандистов) насчёт объективных якобы причин резких ухудшений следует отметить как лживые и лукавые. Регресс в социальном положении большинства населения не может быть объективно необходимым и не подлежит оправданию. Оправдывать политику социальной деградации - бесчестное дело.

² Конечно же, здесь требуется существенная оговорка. Международное сообщество вырабатывает подходы, принципы, нормы, имея в виду демократические общества.

2. Представления о достойной жизни и свободном развитии человека, об обеспечивающих их общественных условиях - результат серьёзного обдумывания, обобщения опыта, глубокого анализа, выработки **целостной системы** качественных и количественных характеристик. Возникает естественный вопрос: стоит ли овчинка выделки? Надо ли затрачивать так много усилий квалифицированных и опытных людей, чтобы выработать представления о нормальном социальном положении? О, да! Несомненно, стоит. Особенно стоит серьёзно отнестись к этой работе профсоюзному и рабочему движению.

Применительно к обществу в целом выработка представлений о нормальном социальном положении важнейших социальных групп (классов) ведётся сразу несколькими общественными науками совместно. Если правительство намерено хозяйствовать эффективно и обеспечивать социальную устойчивость общества, то оно просто вынуждено представлять себе социальные условия спокойствия в обществе, пути уменьшения недовольства масс, особенно самых активных социальных групп. Классовые же организации наёмных и эксплуатируемых заинтересованы в выработке представлений об общественно нормальном с позиций интересов своего класса, с позиций трудового большинства народа.

Так что применительно к обществу в целом представления (в том числе и научные) об общественно нормальном всегда существуют **в классово раздвоенном виде**: в виде представлений, выражающих интересы эксплуататоров, и в виде представлений, отражающих интересы эксплуатируемых. В классовом обществе и не может быть иначе. При этом господствующие классы всегда выставляют и пропагандируют свои представления как единственно якобы верные, якобы единственно научно обоснованные и - более того - единственно якобы отвечающие здравому смыслу. Вспомните “умного” Гайдара в пору, когда он насильствовал Россию. Он прямо заявлял, что никто ничего здравого не предлагает, здоровыми объявлялись только зверские шоковые реформы. Ну, Гайдар, конечно, персонаж карикатур-

ный. Но вот Нобелевский комитет, присуждающий Нобелевские премии по экономике. Он охотно присуждает “нобелевку” очевидному безумцу Ф.А. фон Хайеку, М.Фридмену и другим подобным, у которых Капиталистический Рынок есть Господь Бог. Но этот Комитет никогда не присудит “нобелевку” разработкам, направленным на уничтожение эксплуатации как общественной системы.

3. Рассмотрим природу представлений капитала (класса капиталистов) об общественно нормальном. Зачем нам их рассматривать? Затем, что логику классового противника надо **понимать**. Не принимать, не становиться на его позицию, не “входить в положение” собственника и работодателя, не убеждать себя в конструктивности социального партнёрства и не готовить себя к “партнёрским” уступкам, а **правильно представлять себе**, как рассуждает, из чего исходит и к чему клонит наш всегдашний классовый противник.

Эксплуатация трудящихся - дело живое, творческое. Хищничество и жадность в этом деле оборачиваются для класса эксплуататоров в целом ощутимыми потерями, если вызывают раздражение населения, а вслед за тем - и активное сопротивление. Правительство призвано обеспечивать общественно спокойную обстановку эксплуатации, ограничивать аппетиты особо хищной части капиталистических собственников в интересах надёжности и благоприятности социальных условий эксплуатации для всего капитала в целом. Именно этим вызваны правовые ограничения действий работодателей, не говоря уж о крупных перераспределениях части эффекта в пользу трудящихся в так называемых социальных рыночных экономиках.

Всегда надо помнить, что общественно нормальное (общественная норма), вырабатываемая по представлениям капиталистического государства, отражает представления об этой норме господствующих классов, по преимуществу класса капитала. Именно это и закрепляется в законах. Капиталистическое устройство общества и хозяйства таково, что капиталисты-предприниматели конкурируют между собой, а **конкурентоспособность обеспечивается в**

решающей мере минимизацией издержек. У кого ниже издержки, тот при одинаковой цене на рынке получает больше прибыли и тем самым преимущество в развитии. Затраты на наёмного работника (на зарплату, на страхование, на социальное обустройство на предприятии, на условия труда и т.п.) - это издержки для капитала. Удельный (в расчёте на единицу проданного товара) рост этих затрат - это понижение конкурентоспособности, понижение удельных затрат - напротив, наращивает конкурентоспособность. Те нормы затрат на наёмного работника, те нормы условий труда, которые записаны в законах, - это нормы, которыми капиталисты защищаются друг от друга как от конкурентов. Каждому хочется понизить затраты за счёт работников, но нельзя позволять конкурентам опережать себя в этой гонке жадности. Вот и появляются нормы закона, ограничивающие жадность каждого отдельного предпринимателя какой-то мерой.

Социальное законодательство в капиталистическом государстве - это всегда способ самозащиты предпринимательства как класса в целом от разрушительности конкуренции между предпринимателями. Конкуренция без нарушения законных норм эксплуатации называется у них добросовестной, а конкуренция с нарушением законных норм эксплуатации называется у них недобросовестной. Стало быть, существует у них такое понятие - совесть эксплуататора. И они придают первостепенное значение обеспечению эксплуатации "по совести". Смотрите, например, Конституцию Российской Федерации. Статья 8 устанавливает, что в Российской Федерации гарантируется поддержка конкуренции, а статья 34 уточняет: "2. Не допускается экономическая деятельность, направленная на монополизацию и недобросовестную конкуренцию".

4. Рассмотрим теперь природу классовых представлений наёмных и эксплуатируемых об общественно нормальном социальном положении.

Первое, что необходимо подчеркнуть и что очень туго доходит до профсоюзников (особенно до выборных профруководителей наших прежних, неклассовых отрасле-

вых профсоюзов, объединённых в ФНПР), - это азбучная истина: в законах прописано **наихудшее из допустимых** в данном обществе в данное время социальное положение наёмных и эксплуатируемых трудящихся. Законы пишут, во-первых, чиновники, нанятые капиталом, и депутаты, в большинстве своём сознательно отстаивающие интересы именно капитала. Если по инициативе правительства и депутатов что и записано в законах в пользу работников и их семей, то исключительно из потребности обеспечить надёжную для капитала в целом атмосферу эксплуатации, пресечь недобросовестную конкуренцию. Но сами условия “добросовестной” конкуренции выстраиваются законодателями так, чтобы обеспечить классу капитала **максимально возможную в сложившихся условиях меру эксплуатации** наёмных работников, да и остального населения тоже.

Именно поэтому и применяется принцип “ин фаворем” (принцип неухудшения), не позволяющий ухудшать норму, зафиксированную в законе, ни в каких “менее важных” правовых актах (постановлениях исполнительной власти, в приказах администрации, в коллективных договорах, в отраслевых и региональных соглашениях, в индивидуальных трудовых договорах). Профкомы же профсоюзов ФНПР в последние годы очень часто подписывали колдоговоры, включающие ухудшающие нормы в сравнении с КЗоТ, а в конце концов ФНПР и её представители в ГосДуме пошли на сговор с Правительством и в 2001 году ухудшили сами нормы трудового законодательства. *Правилom же для профсоюзов при любых переговорах о заключении любых договоров и соглашений является отказ от каких-либо уступок.* Предмет переговоров - всегда только улучшение условий для работников по сравнению с нормами законов.

Это во-первых. Во-вторых, формируя свои представления о нормальном социальном положении, профорганизация ли, трудовой ли коллектив, партия ли трудящихся, класс ли трудящихся и эксплуатируемых в целом должны рассуждать, отталкиваясь не от наличного положения дел, а от нормального. В России, например, мы раздавлены шокowymi реформами. Правительство искусственно сдержи-

вает процессы восстановления прежнего нормального уровня доходов, с восторгом вещает о приростах реальных доходов на несколько процентов в год. Такими темпами дореформенный уровень доходов будет достигнут основной массой трудящихся нескоро. Приняв сложившийся в ходе экономического геноцида уровень жизни за исходную точку рассуждений о нормальном социальном положении, мы лишаем наши экономические требования достойного смысла, капитулируем перед государством и капиталом, бессовестно ограбившими народ.

Надо понять, что представления о нормальном социальном положении (об условиях, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека) - не досужие фантазии и не игра безответственного ума, а осознание реального положения трудящихся, их места в обществе, их справедливых претензий на часть результата их труда. Осознав своё нормальное социальное положение, сравнив его с фактическим, уяснив “перебор” в эксплуатации, мы в состоянии выстроить наши достойные, а не крохоборские классовые требования к администрации, к правительству, к государству.

ПЕРВЫЕ ПОПЫТКИ ТРУДЯЩИХСЯ САМОСТОЯТЕЛЬНО ВЫРАБОТАТЬ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О СВОЁМ НОРМАЛЬНОМ СОЦИАЛЬНОМ ПОЛОЖЕНИИ

На семинарах Школы трудовой демократии мы не ставили перед рабочими и профсоюзными активистами задачи, суть которых сводилась к выработке представлений о нормальном заработке, нормальном доходе, нормальных условиях занятости, условиях труда³. Должны сообщить, что такие задания почти всегда (за исключением, может быть, семинара в профсоюзах “Башкирских авиалиний” в Уфе в 2002 г.) вызывали замешательство товарищей. Похоже, что вырабатывая свои требования к администрации,

³ На Украине аналогичные задачи ставит и решает Школа трудовой демократии Украины (директор В.И.Зленко), проводящая семинары с профсоюзами корпоративного (неклассового) типа.

даже свободные (новые, классовые) профсоюзы мыслят методом “некоторого улучшения сложившегося положения”, “решения конкретной обострившейся проблемы” и не берут в расчёт нормальное социальное положение, общественную норму. Пожалуй, именно поэтому даже новым свободным профсоюзам недостаёт наступательности. О профсоюзах ФНПР и говорить нечего.

Тем не менее, когда на семинарах в Ульяновске, в Челябинске, в Тольятти, в Москве, в Миассе, в Уфе, в Сызрани, в Санкт-Петербурге работа над выработкой представлений о нормальном, скажем, заработке велась в учебных группах, рабочие очень быстро самостоятельно предлагали способы (при том разные) выработки представлений о нормальном. И выходили на реальные, соответствующие жизни параметры. Так, в Челябинске осенью 1999 г. семинар пришёл к выводу, что нормальная зарплата - в среднем 400 долларов США. В Ульяновске (январь 2000 г.) авиастроители сочли нормальной зарплату в 350 долларов месяц. Примерно такие же размеры нормального заработка рабочие обосновывали и на других семинарах. В Миассе на семинаре в октябре 2002 г. водители и другие работники городского пассажирского транспорта посчитали, что нормальный доход на рабочую семью - это 30000 рублей в месяц, при этом заработок основного в семье работника должен был составлять 20000 рублей в месяц.

За последние годы жизнь серьёзно подорожала. Даже Правительство РФ в статистической отчётности Росстата признаёт, что покупательная способность рубля в 2006 г. составляет менее 46 копеек от рубля в 2000 г. (см. ниже таблицу 1). Кроме того, Правительство провело жёсткую реформу оплаты жилищно-коммунальных услуг и “монетизацию” льгот (их решительное урезание). Обострилась жилищная нужда. Надо иметь в виду, что “хитрые” подсчёты повышения цен выводят ежегодный рост цен на уровень 10-14 процентов. На самом деле по товарам, потребляемым менее обеспеченными группами населения, фактический рост цен был в 2-3 раза выше. Особенно быстро до-

рожали в последние годы жилищно-коммунальные услуги, транспорт, продукты питания, детские товары.

Поэтому при расчётах нормального дохода трудовой семьи и нормального уровня заработка в 2005-2007 годах участники семинаров Школы трудовой демократии выходили на более высокие цифры, чем в конце 1990-х - начале 2000-х годов. Для нормальной жизни семьи из 4 человек (2 взрослых и 2 ребёнка) средний месячный размер расходов теперь получается от 90 до 150 тысяч рублей (если учитывать и расходы на аренду или покупку жилплощади). А среднемесячная начисленная зарплата после вычета подоходного налога составляла по стране в 2005 г. 7743 руб., в 2006 г. - 9251 руб., в 2007 г. - 11768 руб.

Размеры признанного трудящимися нормальным и размеры фактически сложившегося сегодня уровня заработка различаются, как минимум, в 3-5 раз. Разрыв, прямо скажем, огромный. Но он правдиво отражает ситуацию. Трудовой народ ограблен и понимает, что ограблен. Сил для борьбы за справедливое (нормальное) социальное положение нет. Главный ресурс этих сил - солидарность - не освоен, пропадает втуне. Но если бы солидарность была и силы для сопротивления и наступления на работодателя были, то справедливым и реальным требованием было бы повышение трудовых доходов в среднем в 3-5 раз незамедлительно, а кроме того требования по созданию современных рабочих мест, существенному улучшению условий труда и др. Минимальный размер оплаты труда на уровне 23000 рублей, среднемесячный уровень начисленной зарплаты в 45000 рублей по меркам начала 2008 года были бы нормальными. Это, кстати, близко к европейским размерам оплаты труда.

Выработка и усвоение массой трудящихся обоснованных представлений о нормальном социальном положении (об условиях, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека) - фактор мобилизации профсоюзной и политической активности трудящихся. Требования к администрации и к правительству получают обоснованный достойный масштаб, они становятся настолько значитель-

ными и существенными, что есть смысл за них как следует бороться. И в то же время приходит твёрдое убеждение в справедливости высоких требований.

Какими же способами можно вырабатывать представление о нормальном социальном положении трудящихся?

НЕПРИГОДНОСТЬ ОФИЦИАЛЬНЫХ (ПРАВИТЕЛЬСТВЕННЫХ) РАСЧЁТОВ СОЦИАЛЬНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НА РОЛЬ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НОРМАЛЬНОГО СОЦИАЛЬНОГО ПОЛОЖЕНИЯ

Прежде всего надо критически отнестись к показателям, которые правительство подсовывает нам как якобы научно обоснованные и нормальные. Это расчёты так называемой потребительской корзины, это установленный федеральным законом минимум заработной платы, это, наконец, утверждаемый федеральным правительством прожиточный минимум.

Подобные показатели при нормальном функционировании культурного рыночного капиталистического хозяйства должны выполнять функцию **социальных стандартов**, то есть одновременно функцию государственных и общественных требований к предпринимательству (работодателям) и функцию надёжных государственных гарантий нормального уровня ряда ключевых минимальных параметров уровня жизни.

Но сложившийся у нас в России строй не похож на культурный капитализм. И прежде всего - в силу полной самоотстранённости государства от выполнения его конституционных обязанностей в социально-трудовой сфере. В частности, в силу нежелания государства регулировать и гарантировать минимальные параметры уровня жизни и уровня зарплаток на нормальном уровне.

Вот официальные данные о подобных показателях (см. таблицу 1). Международным европейским сообществом признано, что минимальный размер оплаты труда, гарантированный государством, должен составлять, как минимум, половину от среднего фактического заработка, а

Таблица 1

**Некоторые показатели,
играющие роль социальных стандартов (норм),
и средняя зарплата (за вычетом подоходного налога)
(в рублях)**

	2000	2002	2004	2006	2007
Минимальный размер оплаты труда, установленный федеральным законом (в среднем за год)	107,8	400	600	1000	
Величина прожиточного минимума трудоспособного, установленная Правительством РФ (в среднем за год)	1320	1968	2608	3695	
Прожиточный минимум, установленный Правительством РФ (в среднем на душу за год)	1210	1808	2376	3422	
Реальная покупательная способность прожиточного минимума, установленного Правительством РФ (в среднем на душу, в процентах к 2000 г.)	100	106,1	110,7	129	
Среднемесячная начисленная зарплата (за вычетом подоходного налога)	1934	3793	5863	9251	11768
Официально признанное падение покупательной способности рубля (в %% к 2000 г.)	100	71	56,4	45,6	
Тарифная ставка (оклад) 1 разряда ЕТС по оплате труда работников бюджетной сферы (с учётом доплаты, в среднем за год)	126,5	450	600	1000	

нормально - 60% от него. У нас в России уже почти 20 лет гарантированный федеральным государством минимум оплаты труда составлял менее 10% от средней зарплаты. От крайне низкой, отметьте, средней.

Ставка первого разряда ЕТС сильно отстаёт от прожиточного минимума трудоспособного населения. Трудовой Кодекс РФ гласит: **“Статья 133.** Минимальный размер оплаты труда... не может быть ниже размера прожиточного минимума трудоспособного населения”. Прожиточный минимум трудоспособного населения на 3 квартал 2007 г. установлен Правительством РФ на уровне 4197 рублей. По закону такой же (не ниже!) должна была быть минимальная зарплата. Как раз перед выборами в ГосДуму её подняли с 1100 до 2300 руб. Вот тебе и “не может быть ниже”! Между прочим, партия власти похвалялась в 2007 г. довести МРОТ до уровня прожиточного минимума. Не довела и при этом даже не извинилась.

Что можно сказать о таких показателях и таком государственном регулировании оплаты труда в стране? Это форменное и неприкрытое издевательство над трудящимся человеком. Говоря проще и обобщая, должное государственное регулирование цены рабочей силы на рынке труда фактически отсутствует, отсутствуют и положенные в культурном обществе государственные гарантии справедливого вознаграждения за труд.

Такое отношение государства к трудящемуся человеку касается не только зарботков и доходов. Издевательство касается буквально всех характеристик социального положения. К примеру, зарплату правительство намеренно удерживает на уровне оплаты почти дармового труда, а вот квартплату и транспортные тарифы при этом гонит вверх.

Очевидно, что политика государства и бизнеса состоит в том, чтобы мы восприняли ненормальное как нормальное. Поэтому не станем обращаться к правительственным цифрам. Выработаем свои представления о нормальном.

МОДЕЛИРОВАНИЕ НОРМАЛЬНОГО СОЦИАЛЬНОГО ПОЛОЖЕНИЯ

Есть несколько способов выработать представления о нормальном социальном положении трудящегося и его семьи.

Самый лучший способ - смоделировать нормальное социальное положение. Смоделировать - значит сделать хоть и упрощённое и приблизительное, но всё же жизненное описание того, как нормально в наше время должна жить самая обыкновенная семья наёмного и эксплуатируемого работника. Надо описать, как сказано в Конституции РФ, “условия, обеспечивающие достойную жизнь и свободное развитие” людей. Перво-наперво следует для этого составить перечень самых важных качественных характеристик жизни, а потом стараться “довести” их до количественных нормальных измерений.

Например, можно начать с того, что вся жизнь человека и его семьи протекает в трёх сферах: трудовая, семейно-бытовая, досуговая. Нормальное положение в трудовой сфере предполагает условия занятости, режим работы, продолжительность труда и отдыха, оплату, условия профессионального развития, страхование и т.п. Семейно-бытовая и досуговая стороны жизни обеспечиваются наличием жилья, его благоустройством, доступностью бытовых услуг, услуг здравоохранения, обучения детей, условиями отдыха, культурного развития и т.п.

При составлении перечня важных качественных характеристик социального положения уместно воспользоваться описанием прав и принципов в международных документах. К примеру, при моделировании нормального социального положения трудящихся России, Украины, Белоруссии правомерно обратиться к Европейской социальной хартии (пересмотренной). В её первой части важнейшие права и принципы перечислены. Остаётся только “примерить” их к нашим привычкам, представлениям, традициям, к нашей социокультуре. Примерить не к сложившимся в последние годы печальным обстоятельствам кругом ограбленных лю-

дей, не к установкам на “выживание”. Заметьте это. “Применять” (то есть конкретизировать, описывать, развёртывать) международно признанные права и принципы надо к характерным для многих из нас представлениям о нормальном социальном положении как об условиях, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека.

Моделирование нормального социального положения - дело важное, интересное, доказательное, но трудоёмкое и требующее терпения, знаний, опыта. Такие разработки хорошо бы вести на научной профессиональной основе для всего класса наёмных и эксплуатируемых, для регионов, для отдельных отраслей. ФНПР, располагая средствами, могла бы это осилить. Но не делает, не заказывает таких разработок (исключение составляют попытки исчисления прожиточного минимума, несколько скорректированного по сравнению с утверждаемым Праительством). В то же время руководители ФНПР сокрушаются, что у профсоюзной рядовой массы слишком неразвитые представления о своём нормальном социальном положении, слишком заниженные требования, слишком большая готовность считать, что требовать бесполезно и добиться всё равно ничего нельзя.

Когда все вместе создадим свой Интернациональный университет трудящихся и эксплуатируемых (Рабочий университет), мы такие научные разработки нормального социального положения трудящихся обязательно наладим. А пока придётся обходиться более простыми методами. Например, такими тремя.

МЕТОД ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О НОРМАЛЬНОМ КАК О ПРИВЫЧНОМ ДЛЯ МНОГИХ, ДЛЯ БОЛЬШИНСТВА

В нашей стране сейчас ситуация для большинства трудовых семей такая: недоступным в ходе шоковых реформ стало удовлетворение тех потребностей, которые были привычными ещё в конце 1980-х годов. Потребление одних товаров и услуг пришлось “ужать”, от других вообще отказаться как от роскоши. Большинство трудовых семей

чувствует это абсолютное обеднение, обнищание, лишённость. Это касается буквально всего из жизненно необходимого: питания, одежды, транспорта, детсадов, лечения, врачебного обслуживания, обучения детей, жилищных условий. Это касается и условий труда, и отношений с администрацией, и условий оплаты.

Опыт обсуждения проблемы нормального социального положения на семинарах рабочих в Школе трудовой демократии показал, что люди правильно понимают проблему, рассуждают по-деловому, здраво и совместными усилиями успешно вырабатывают представление о своём нормальном социальном положении, отличающемся от фактически сложившегося положения. Так что смело доверяйте своим представлениям о нормальном и достойном, ориентированным на привычное для большинства. Имейте в виду при этом, что привычное для большинства отражает уже сложившиеся потребности, а требуется не только восстановление привычного, но и развитие.

МЕТОД “НОРМАЛЬНАЯ ДОЛЯ ЗАРАБОТКА В ЦЕНЕ ПРОДУКЦИИ”

Это очень простой метод, но отвечает он не на все вопросы, а только на вопрос об уровне заработка при недопущении роста степени эксплуатации. Этот метод можно успешно применять в интересах рабочего контроля, в интересах обоснования минимальных требований к администрации - требований как индивидуальных, так и коллективных.

Метод основан на том, что доля заработка в цене продукции отражает устойчивое соотношение живого труда (затраченного в период производства продукта или услуги) и других факторов, образующих цену. Возьмём пример.

Продукт А продаётся на рынке по 1200 рублей за штуку, а продукт Б - по 240 рублей за штуку. Налог на добавленную стоимость (НДС) - 20%. Этот налог уплачивает (в конечном счёте) покупатель. Поэтому для наших расчётов лучше (точнее) брать цену товаров без НДС. Но можно ве-

сти расчёт доли заработка в цене продукции с НДС. Структура цены (слагаемые цены) такая (см. таблицу 2).

Таблица 2

Структура цены продуктов А и Б

	Продукт А			Продукт Б		
	рублей	в % в цене без НДС	в % в цене с НДС	рублей	в % в цене без НДС	в % в цене с НДС
Цена за штуку с НДС (цена, оплачиваемая покупателем)	1200	120	100	240	120	100
НДС	200	20	16,7	40	20	16,6
Цена за штуку без НДС	1000	100		200	100	
Материальные за- траты (сырьё, мате- риалы, полуфабри- каты и др.)	450	45	37,5	80	40	33,3
Затраты на электроэнергию	50	5	4,2	12	6	5
Износ оборудования	10	1	0,8	2	1	0,8
Оплата труда (без зарплат админи- страции)*	100	10	8,3	48	24	20
Налоги, включаемые в издержки: - единый социаль- ный налог (ЕСН) на фонд оплаты труда работников (без ад- министрации)**	26	2,6	2,2	12,5	6,2	5,2
другие налоги	18	1,8	1,5	4	2	1,7
<u>Другие издержки</u>	<u>146</u>	<u>14,6</u>	<u>12,2</u>	<u>11,5</u>	<u>5,8</u>	<u>4,8</u>
Всего издержки	800	80	66,7	170	85	70,8
Прибыль и все до- ходы администра- ции	200	20	16,6	30	15	12,5

** Вот это, товарищи, ключевой момент. Считайте зарплату наёмного эксплуатируемого персонала (а лучше все доходы)*

отдельно от зарплаты (а лучше от всех доходов) управленческого персонала (от мастера и до самого верха). В форме больших зарплат и иных доходов начальства фактически движется часть прибыли.

**** Логика та же, что и при расчётах оплаты труда.**

Комментируем таблицу 2 и ведём на её основе счёт.

Пусть в нашем примере в месяц производится 2000 продуктов А и 4000 продуктов Б. Цена без НДС составит:

$1000р. \times 2000 + 200р. \times 4000 = 2800000р.$

Цена продаж (с НДС) при ставке НДС 20% составит:
 $2800000р. + 2800000р. \times 0,2 = 3360000р.$

Фонд оплаты труда (без администрации) составит:
 $100р. \times 2000 + 48р. \times 4000 = 392000р.$

Доля заработка в цене продукции без НДС:

$392000р. : 2800000р. = 14\%$

в том числе:

- по продукту А - 10%;

- по продукту Б - 24%

Доля заработка в цене продукции с НДС:

$392000р. : 3360000р. = 11,67\%$

в том числе:

- по продукту А - 8,3%;

- по продукту Б - 20%

Зарубка на память: администрация всегда будет вам предлагать долю заработка не в цене продукции, а в издержках, в себестоимости. Умысел администрации понятен: увести внимание в сторону от сопоставления заработков работников и прибыли. Да вдобавок отвлечь внимание от того, что в издержки включена зарплата и работников, и администрации. Для нас же правильно рассматривать долю заработка не в издержках, а в цене, в выручке от реализации. При этом речь должна идти не о промежуточной выручке, а о цене, которую платит конечный покупатель. Ведь оптовый посредник делит с администрацией часть прибыли.

Представим себе, что через какое-то время ситуация изменилась. Чубайс погнал вверх цены на электроэнергию,

выросли цены на сырьё, изменились налоги и т.п. И зарплата увеличилась.

Цены на продукты тоже поднялись. Продукт А стал

Таблица 3

Структура цены продуктов А и Б через какое-то время

	Продукт А			Продукт Б		
	рублей	в % в цене без НДС	в % в цене с НДС	рублей	в % в цене без НДС	в % в цене с НДС
Цена за штуку с НДС (цена, оплачиваемая покупателем)	1500	120	100	360	120	100
НДС	250	20	16,7	60	20	16,6
Цена за штуку без НДС	1250	100		300	100	
Материальные за- траты (сырьё, мате- риалы, полуфабри- каты и др.)	550	44	36,7	135	45	37,5
Затраты на электроэнергию	100	8	6,7	24	8	6,7
Износ оборудования	11	0,9	0,7	2,7	0,9	0,8
Оплата труда (без зарплат админи- страции)	115	9,2	7,7	57	19	15,8
Налоги, включаемые в издержки: - единый социаль- ный налог (ЕСН) на фонд оплаты труда работников (без ад- министрации)**	30	2,4	2,0	14,8	4,9	4,1
-другие налоги	21	1,7	1,4	6	2	1,7
<u>Другие издержки</u>	<u>173</u>	<u>13,8</u>	<u>11,5</u>	<u>21,5</u>	<u>7,2</u>	<u>6</u>
Всего издержки	1000	80	66,7	261	87	72,5
Прибыль и все до- ходы администра- ции	250	20	16,6	39	13	10,8

продаваться на рынке по 1500 рублей за штуку, а продукт Б - по 360 рублей за штуку. Структура цены (слагаемые цены) теперь такая (вникните в таблицу 3).

Для трудящихся “расценка” за продукт А выросла со 100 до 115 рублей (на 15%), а за продукт Б - с 48 до 57 рублей (на 18,75%). Разве плохо в наши-то трудные времена? Однако посчитаем долю заработка в цене продукции. Предусмотрим два варианта событий.

Первый вариант событий - объём производства и структура выпуска остались без изменений (без изменений осталось процентное соотношение разных изделий в общем выпуске).

Второй вариант событий - произошли сдвиги в структуре выпуска. Тут важно, что доля заработка в цене разных продуктов неодинаковая. Может увеличиться или уменьшиться в общем объёме доля продукции с большей долей заработка в цене продукции, и это надо будет учесть при обосновании требований к администрации.

Первый вариант событий

Первый вариант событий: объём производства и структура выпуска остались без изменений, то есть в месяц по-прежнему производится 2000 продуктов А и 4000 продуктов Б.

Цена без НДС составит:
 $(1250\text{р.} \times 2000) + (300\text{р.} \times 4000) = 2500000 + 1200000 = 3700000\text{р.}$

Цена продаж (с НДС) составит:
 $3700000\text{р.} + (3700000\text{р.} \times 0,2) = 4440000\text{р.}$

Фонд оплаты труда составит:
 $(115\text{р.} \times 2000) + (57\text{р.} \times 4000) = 230000 + 228000 = 458000\text{р.}$

Доля заработка в цене продукции без НДС:
 $458000\text{р.} : 3700000\text{р.} = 12,38\%$ (была 14%)

в том числе:

- по продукту А - 9,2% (была 10%);

- по продукту Б - 19% (была 24%).

Доля заработка в цене продукции с НДС:
 $458000\text{р.} : 4440000\text{р.} = 10,31\%$ (была 11,67%)

в том числе:

- по продукту А - 7,7% (была 8,3%);

- по продукту Б - 15,8% (была 20%).

Итак, вот результат: доля заработка в цене продукции сократилась с 14% до 12,38% в цене без НДС, а в цене с НДС - с 11,67% до 10,31%. Работники вправе настаивать на неснижении доли заработка в цене продукции. Заработок рос, но медленнее цены (в любом её измерении - хоть с НДС, хоть без НДС). Если бы он рос вровень с ценой, то получалось бы, что “расценка” за производство продукта А должна была бы вырасти со 100 рублей до 125 рублей (цена без НДС 1250р. x 10%), а по продукту Б - с 48 рублей до 72 рублей (цена без НДС 300 рублей x 24%). Значит недо- дано по продукту А по 10 рублей за штуку (125р. - 115р.), а по продукту Б - по 15 рублей за штуку (72р. - 57р.). А всего при сохранении прежней доли заработка в цене продукции за весь объём производства должно было быть заплачено:

$(125 \times 2000) + 72 \times 4000 = 250000 + 288000 = 538000\text{р.}$,
а заплачено фактически только 458000. **Недоплата - 80000 р.** (та же сумма получается при расчёте недоплаты по продукту А плюс по продукту Б, а именно $10\text{р.} \times 2000 + 15\text{р.} \times 4000 = 80000\text{р.}$).

Мы сделали расчёты, что называется, прямым счётом, то есть используя “расценку” на каждый из продуктов и считая фонд оплаты по каждому из продуктов, а затем суммируя эти фонды. Казалось бы, если структура выпуска осталась неизменной (объёмы выпуска не изменились или при изменении объёмов сохранилось соотношение продуктов А и продуктов Б как $2000 : 4000 = 1 : 2$), то считать справедливый фонд оплаты труда работников можно с использованием исходной доли заработка в цене продукции. В нашем примере это 14% в цене без НДС (или 11,67% в цене с НДС). Считаем:

$3700000 \times 0,14 = 518 \text{ тыс. руб.};$

$4440000 \times 0,1167 = 518$ тыс. руб.

Недоплата получается меньшей - только 60000 рублей. Причина в том, что цена на продукт А выросла на 25%, а на продукт Б - на 50%.

Надо взять за правило считать недоплату прямым счётом по каждому продукту и складывать эти недоплаты. В нашем примере недоплаты составили 80000 руб., или 17,47% ($538000\text{р.} : 458000\text{р.} = 117,47\%$).

Откуда тут взялась цифра 538000р. и что она означает? Таким должен был бы быть фонд оплаты труда работников (без администрации), посчитанный прямым счётом, через расценки и выпуск:

$125\text{р.} \times 2000 + 72\text{р.} \times 4000 = 250000\text{р.} + 288000\text{р.} = 538000\text{р.}$

Если прямой счёт (самый точный) затруднителен (большая номенклатура выпуска, множество расценок), то можно считать и менее точным методом - по общей доле фонда оплаты труда работников (без администрации) в цене продукции (**НО НЕ В СЕБЕСТОИМОСТИ, НЕ В ИЗДЕРЖКАХ** - заметьте это и крепко запомните). Но и в этом случае полезно просчитать прямым счётом хотя бы значительную часть продукции. Это даст уверенность в правильности общих требований.

В приведённом примере “**Первый вариант событий**” произведенные расчёты позволяют требовать дополнительно повысить среднюю зарплату на 17,47%, то есть вернуть недоплаченное.

Второй вариант событий: произошли сдвиги в объёме и структуре выпуска. Теперь производится 1800 продуктов А и 5000 продуктов Б. И, кроме того, производится 200 единиц нового продукта В. Продукт В продаётся по 150 рублей за штуку (цена без НДС - 125 руб.). Структура цены продукта В представлена в таблице 4. Сделаем расчёты для такого (чаще встречающегося) варианта.

Цена без НДС составит:

$(1250\text{р.} \times 1800) + (300\text{р.} \times 5000) + (125\text{р.} \times 200) = 2250000 + 1500000 + 25000 = 4000000\text{р.}$

Цена продаж (с НДС) составит:

$$4000000\text{р.} + (4000000\text{р.} \times 0,2) = 4800000\text{р.}$$

Таблица 4

Структура цены нового продукта В

	рублей	в %% в цене без НДС	в %% в цене с НДС
Цена за штуку с НДС (цена, оплачиваемая покупателем)	150	120	100
НДС	25	20	16,7
Цена за штуку без НДС	125	100	
Материальные за- траты (сырьё, мате- риалы, полуфабри- каты и др.)	25	20	16,7
Затраты на электроэнергию	18	14,4	12
Износ оборудования	4	3,2	2,7
Оплата труда (без зарплат админи- страции)	27	21,6	18
Налоги, включаемые в издержки: - единый социаль- ный налог (ЕСН) на фонд оплаты труда работников (без ад- министрации)	7	5,6	4,6
-другие налоги	2	1,6	1,3
<u>Другие издержки</u>	<u>9</u>	<u>7,2</u>	<u>6</u>
Всего издержки	92	73,6	61,3
Прибыль и все до- ходы администра- ции	33	26,4	22

Доли выручки от реализации разных продуктов:

продукт А - 56,25%

продукт Б - 37,50%

продукт В - 6,25%

Фонд оплаты труда работников (без администрации) составит:

$$(115р. \times 1800) + (57р. \times 5000) + (27р. \times 200) = \\ = 207000 + 285000 + 5400 = 497400р.$$

Доля заработка в цене продукции без НДС:
 $497400р. : 4000000р. = 12,44\%$

Доля заработка в цене продукции с НДС:
 $497400р. : 4800000р. = 10,36\%$

Результат для второго варианта: доля заработка в цене продукции сократилась с 14% до 12,44% в цене без НДС, а в цене с НДС - с 11,67% до 10,36%. Работники вправе настаивать на неснижении доли заработка в цене продукции. Заработок рос, но медленнее цены (в любом её измерении - хоть с НДС, хоть без НДС). Если бы он рос вровень с ценой, то получалось бы, что "расценка" за производство продукта А должна была бы вырасти со 100 рублей до 125 рублей (цена без НДС 1250р. x 10%), а по продукту Б - с 48 рублей до 72 рублей (цена без НДС 300 рублей x 24%). Значит недодано по продукту А по 10 рублей за штуку, а по продукту Б - по 15 рублей за штуку. А всего при сохранении прежней доли заработка в цене продукции за весь объём производства продуктов А и Б должно было быть заплачено

$(125 \times 1800) + 72 \times 5000 = 225000 + 360000 = 585000р.,$
а заплачено фактически по продуктам А и Б только 492000.
Недоплата - 93000 р. (585000р. - 492000р.).

Если бы мы считали не прямым счётом, а по неизменной доле заработка в цене продукции, то получили бы:

Фонд оплаты труда по всей продукции (А+Б+В) должен был бы составить:

$$4000000р. \times 14\% = 560000р.$$

А фактически он составил 497400р. Недоплата составила $560000р. - 497400р. = 62600р.$

По продукции А и Б фонд оплаты труда должен был бы составить:

$$3750000р. \times 14\% = 525000р.$$

А фактически он составил 492000р. Недоплата составила 33000р. (525000р. - 492000р.).

Как видим, прямой расчёт по продуктам позволяет полнее выявить недоплату. При втором варианте событий - **“Произошли сдвиги в объёме и структуре выпуска”**, - как и при первом варианте, работникам следует требовать возврата недоплаты, выявленной прямым путём. По продуктам А и Б (они занимают в общей цене выпуска 93,75%) недоплата составила 93000р. Это 18,9% к сложившемуся уровню фонда зарплаты (93000р. : 492000р. = 18,9%).

Значит работники могут требовать незамедлительно повысить средние заработки ещё на 19%.

Само собой разумеется, что работодатель засмеётся нам в лицо: “Вы что же, не понимаете, что взять денег неоткуда: энергия дорожает, материал дорожает, налоги душат... Вы, как дети малые: не ведаете, что творите. Ведь фактически вы хотите обанкротить предприятие! Хотите остаться без рабочих мест... Правильно пишут газеты о профсоюзном шантаже!⁴ Призовите к здравому смыслу ваших безумных и безграмотных профсоюзных вожаков! Или их оторванных от реальной жизни “учёных” консультантов... Вместо того чтобы осуществлять социальное партнёрство, они громоздят несуразные требования!”.

На это мы предъявим нашему работодателю такие аргументы. Цена нашей продукции ведь тоже выросла (на

⁴ Термин “профшантаж” вброшен в прессу в газете “Аргументы и факты”, № 6, 2008, стр. 16. Татьяна Нетреба опубликовала беседу с президентом РСПП А.Н.Шохиним. Шохин слово “профшантаж” не произносил. Но оно напечатано крупными жирными буквами как подзаголовок одной из частей его интервью. У журналистов центральных российских изданий давно и часто в материалах о рабочем движении наблюдается органическое единство предвзятой недоброжелательности с неосведомлённостью о самом общеизвестном, но незлитарном. Традицию заложили ещё в 1990-е годы известинцы В.Выжutowич и С.Новопрудский, а также репортёры киселёвского ещё НТВ. Продолжают, например, Ирина Гордиенко из “Новой газеты” и вот - Татьяна Нетреба из “Аргументов и фактов”. И не только они.

25% по продукту А и на 50% по продукту Б). Возьмём для рассмотрения только прирост объёма реализации этих продуктов. За счёт этого получено выручки (без НДС) больше:

по первому варианту - на 900000р.

$3700000\text{р.} - 2800000\text{р.} = 900000$;

по второму варианту событий - на 950000р.

$3750000\text{р.} - 2800000 = 950000$.

Из фактически полученного прироста выручки (без НДС) прирост оплаты труда составил

по первому варианту - только 66000 рублей (458000 - 392000). От прироста выручки это всего 7,3% ($66000 : 900000$);

по второму варианту - только 100000р. (492000 - 392000) От прироста выручки это всего 10,53% ($100000 : 950000$)

А каков был прирост прибыли и всех доходов администрации?

По таблице 2 считаем сумму прибыли и всех доходов администрации.

$200\text{р.} \times 2000 + 30\text{р.} \times 4000 = 400000\text{р.} + 120000\text{р.} =$
520000 р.

Теперь по таблице 3 (в двух наших вариантах) -

по первому варианту:

$250\text{р.} \times 2000 + 39\text{р.} \times 4000 = 500000\text{р.} + 156000\text{р.} =$
656000 р.;

по второму варианту:

$250\text{р.} \times 1800 + 39\text{р.} \times 5000 = 450000\text{р.} + 195000\text{р.} =$
645000 р.

Прибыль и все доходы администрации **выросли**

по первому варианту - на 136000р. ($656000\text{р.} - 520000\text{р.} = 136000\text{р.}$), или на 26,15%:

$(656000\text{р.} : 520000\text{р.} \times 100) - 100 = 26,15\%$.

От прироста выручки 136000р. составляет 15,11%:

$(136000\text{р.} : 900000\text{р.} \times 100) - 100 = 15,11\%$;

по второму варианту - на 125000р. (645000р. - 520000р. = 125000р.), или на 24,04%:

$(645000 : 520000 \times 100) - 100 = 24,04\%$:

От прироста выручки 125000р. составляет 15,11%:

$(125000р. : 950000р. \times 100) - 100 = 13,16\%$

И правительству, и президенту, и предпринимателям, действующим в их отношениях с работниками заодно, мы говорим: «Допустим, сырьё, энергия и всё на свете дорожает. От этого растут издержки и цены. Но отчего же цена труда оказывается “крайней”? Почему она-то не растёт, как и другие цены, а гораздо медленнее? (Это отставание в росте и даёт уменьшение заработка в цене продукции).

Но кто на производстве принимает решения и обязан по должности изыскивать способы понижения издержек или сдерживания их роста? Разве рабочие? Нет, не рабочие, а управленцы. Именно поэтому работники вправе требовать сохранения доли своего заработка в цене продукции, а управленцы должны нести ответственность рублём за неумение эффективно выполнять свою работу. Недоплату в размере 80000 рублей (по первому варианту) и 93000 рублей (по второму варианту) можно и нужно возместить из прироста прибыли и всех доходов администрации».

Это самый справедливый вариант решения вопроса. Можно рассмотреть и возможный компромисс. Как ни крути, а решающее слово в вопросе о справедливости всегда за соотношением классовых сил и в обществе, и в корпорации. Полностью отвоевать недоплату удастся только в том случае, если трудовой коллектив способен действовать сплочённо, настойчиво и солидарно, вплоть до хорошо подготовленной и успешно проведённой забастовки. Без этого в лучшем случае можно вернуть часть недоплаты, ведя переговоры с администрацией, грозя забастовкой, действуя психологически на нервы начальству, демонстрируя наше недовольство, давая публичные доказательные оценки недобросовестности администрации, “подрывая имидж корпоративной марки” и т.п.

Последнее замечание о методе определения нормального уровня оплаты по доле заработка в цене продукции. Применим ли этот метод в случаях, когда шоковые реформы обваливают уровень заработка и резко понижают долю заработка в цене продукции? К примеру, по официальному признанию Правительства РФ (2000 г.), доля оплаты труда в валовом внутреннем продукте страны снизилась с 50% при начале реформ до 30% в 1999 г. Подобная картина и по отраслям, и по предприятиям. Можно ли сегодня брать за нормальную долю заработка в цене продукции до начала реформ (1989, 1990, 1992 годы)? **Несомненно, можно. И нужно.** Уровень всех компонентов цены производимой продукции поднялся быстрее, чем цена труда. Это значит, что работника держат при реформах за донора их осуществления. Действует, стало быть, дополнительный канал эксплуатации. Работники вправе не мириться с этим, сопротивляться этому, требовать восстановления дореформенного соотношения. **Притом без увязки с новым ростом производительности труда.**

Конкретный пример на этот счёт. Некоторое время назад лидеры профсоюза Московского метрополитена обратились в Школу трудовой демократии (ШТД) за советом, как им обосновать справедливые требования по повышению зарплаток. Профессора ШТД порекомендовали метод “Нормальная доля заработка в цене продукции”.

Лидеры начали считать. До реформ проезд в метро стоил 5 копеек, сейчас - 15 рублей. Рост цены продукции - не менее, чем в 300 раз. На самом деле больше, потому что давка в московском метро и наполняемость поездов пассажирами возросли. Но берем по минимуму - в 300 раз. Зарплата машиниста в 1990 г. была, допустим, 600 рублей в месяц. При сохранении неснижаемой доли заработка в цене продукции получается, что ...и заработок машиниста должен вырасти в 300 раз?!! Отвечаем: именно так. Они считают:

$$600\text{р.} \times 300 = 180000\text{р.}$$

Не верят, что это обоснованный подход. Как же так, ведь (на момент счета) зарплата машиниста не достигала и 20000р.!

Но всё правильно и в счёте, и в подходе. Просто мы уже настолько забиты, что не знаем цены своего труда. Нам прибавка на 30% кажется щедрой. А справедливо было бы требовать повышения средних заработков в разы - в 3-5 раз как минимум и притом немедленно.

МЕТОД ОЦЕНКИ НОРМАЛЬНОСТИ ПО АНАЛОГИИ

Метод оценки нормальности по аналогии⁵ - весьма для нас знакомый, ходовой. Только мы его применяем чаще всего не на пользу, а в ущерб себе. Например, потеряли, допустим, в зарплатке, в льготах, получили извещения о повышении квартплаты, мучаемся от отключения отопления, электричества. Ворчим, ругаем власти или начальство. Но обнаруживаем, что и у других те же беды. Или сами власти говорят нам: ничего не поделаешь, времена такие трудные, всем тяжело, надо всем вместе потерпеть. Ну, раз всем вместе, то ладно, отвечаем. Со всеми вместе не обидно. О том, что все вместе можем надавить, потребовать, заставить перестать издеваться над людьми, мысль как-то не приходит. Мы, дескать, люди не злобные, к трудностям привычные, нам главное, чтобы не обидно, чтобы “как у всех”.

Так вот и получилось, что после 1991 г. у большинства трудящихся семей осталась лишь десятая часть покупательной способности, исчезла надёжная занятость, значительно повысилась доля квартплаты в семейных бюджетах и т.д., а воспринимается это уже вроде как и нормальное. И если правительство понемногу повышает минимум оплаты или пенсий при ощутимом росте цен в среднем, при ежегодном скачкообразном росте тарифов на транспорт и на оплату жилищно-коммунальных услуг, на электроэнергию,

⁵ Аналогия - сходство. Аналог - нечто соответственное, соразмерное, сходное в каких-то важных отношениях. Аналогичный - сходный, соответственный.

на телефон, то мы уже готовы поддакивать правительству и журналистам, что “жизнь, мол, налаживается”.

Нам надо бы применять метод оценки нормальности по аналогии не как успокоительное для себя средство, а как инструмент оценки социальной справедливости во взаимоотношениях труда и капитала, властей и народа. Ведь благодаря четвёртой русской революции глаза развязаны, изо рта кляп вынут, “железный занавес” убран. Ездим по миру без разрешения и соизволения властей, видим, слышим, читаем что угодно, разговариваем, с кем хотим и о чём хотим. Есть интернет. Нет цензуры. Есть свободная пресса (не одна же только продажная!). Есть честные учёные, стоящие на стороне народа, а не только “персоны гранта”, славящие за иностранные деньги шоковые реформы и либеральный фундаментализм.

Короче, у трудящихся и их организаций есть полная и свободная возможность узнать, выяснить, своими глазами посмотреть, как живут, трудятся, оплачиваются люди на сходных (аналогичных) предприятиях в других странах. Ведь так называемая “открытая экономика” поместила наши и аналогичные иностранные предприятия в одно рыночное конкурентное пространство. Цены на продаваемые товары близки по уровню. А доля заработков в цене проданных товаров? Близка ли она по значению у нас и у таких же трудящихся за рубежом? Скажем, нефть и газ гонят за рубеж по одинаковой (мировой) цене, ведь так? А уровень заработка у российских и иностранных нефтяников и газовиков разве одинаковый или близкий? А у пищевиков? А у учителей?

Разница всегда не в нашу пользу. Значит, кто-то получает “фору” за счёт трудящихся, а толкует нам о трудных временах. Форa эта называется у них (у отечественных предпринимателей) “конкурентным преимуществом”. Наши дельцы завалили западный рынок дешёвым стальным прокатом. А за счёт чего дешевизна? Уж не за счёт ли более передовых технологий, самой высокой в мире производительности труда, самой высокой и эффективной организации труда и производства? Нет, конечно. За счёт почти да-

ровой рабочей силы. В 1970-е годы за одинаковый с западноевропейским уровнем труд в СССР платили 25-30% западноевропейской зарплаты, сейчас в среднем - ещё ниже.

Интересуйтесь аналогами. Поезжайте на схожие предприятия в страны Западной Европы. Конкретно и подробно расспросите своих товарищей-рабочих об их труде, быте, зарплате, социальном обслуживании, социальном страховании. Сделайте выводы. Укрепитесь в представлениях о том, что нормально, а что ненормально.

Только не забудьте, пожалуйста, поинтересоваться, надеются ли они только на власти и на дружбу (партнёрство) с работодателями или считают нужным и обязательным бороться за своё положение каждый год, каждый месяц, каждый день.

СОДЕРЖАНИЕ

Понятие “нормальное социальное положение”	3
Практические выводы из сказанного	5
Первые попытки трудящихся самостоятельно выработать представления о своём нормальном социальном положении	11
Непригодность официальных (правительственных) расчётов социальных показателей на роль показателей нормального социального положения	14
Моделирование нормального социального положения	17
Метод представления о нормальном как о привычном для многих, для большинства	18
Метод “Нормальная доля заработка в цене продукции”	19
Метод оценки нормальности по аналогии	32

ШКОЛА ТРУДОВОЙ ДЕМОКРАТИИ
Учебная и научная литература

Периодическое издание
“ТРУДОВАЯ ДЕМОКРАТИЯ” Выпуск 57

Б.В.Ракитский

ПОСОБИЕ
по выработке представлений
о нормальном социальном положении трудящихся,
о нормальных требованиях к работодателю
и по обоснованию
требований к работодателям и государству
по повышению заработной платы

Ответственный за выпуск
Б.В. Ракитский

Школа трудовой демократии
Россия, 119571, Москва, Проспект Вернадского 113-244

Подписано к печати 20 марта 2008 Объем 35 стр.
Тираж 250 экз. Распространяется бесплатно

Отпечатано на собственном ризографе