

Что такое (Заменители валюты)

В коллекциях бонистов нередко встречаются ваучеры с обозначением номинала в 1 и 5 долларов (рис. 1, 2). На лицевой стороне 5 дол-



ларового ваучера присутствует изображение буровой установки для разведки и разработки месторождений нефти и газа. На оборотной стороне указанных номиналов содержится надпись на русском языке: «Этот ваучер нельзя обменять на валюту. Его можно использовать только для покупки товаров. Этот ваучер можно обменять на товары только в THE INTERNATIONAL OIL LTD HOUSE. Этот ваучер не подлежит передаче другому лицу» (рис. 3) и ее перевод на английский язык. К каждому ваучеру приложена круглая фиолетовая каучуковая печать с текстом по кругу: «Министерство нефтяной промышленности СССР. Главтюменьнефтегаз. Производственное объединение «Юганскнефтегаз» Мамонтовское управление технологического транспорта № 2», а в центре печати присутствует изображение герба СССР.

Но к какой категории бон отнести подобные ваучеры? К заменителям валют, частным

выпускам – денежным знакам необязательного обращения или вообще к талонам на получение товаров народного потребления в период товарного дефицита?

Ответы на данные вопросы мне помогли найти В.Московин и Т.Военушкина - депутаты Нефтеюганского районного Совета народных депутатов, которые в газете «Нефтеюганский рабочий» № 216 (3824) от 12.11.1992г. опубликовали депутатский вопрос к профсоюзному комитету производственного объединения «Юганскнефтегаз» с заголовком: «Что такое долларовые ваучеры?».

В последнее время к нам, к депутатам, стали обращаться с просьбой разъяснить, что такое ваучеры-доллары, которые получают сейчас многие на предприятиях. Первоначально, удивленные этим обращением, мы, естественно, отсылали людей и организации к администрации и в профсоюзные комитеты. Но обращения повторялись, а совет – просить разъяснения по месту работы – отвергался.

Любые попытки выяснить что-то о ваучерах наткнулись на встречный вопрос - а не надоело ли спрашивающим работать на предприятии?

- Спрашивать после этого не хотелось, - честно признались люди. А что же желают узнать они, что их беспокоит?

Во-первых, они спрашивают, что же такое ваучер, заработная плата или подарок?

Если заработная плата, то почему она платится в условных долларах, а не в настоящих?

По какому принципу ведется начисление: по заработку, по должностному окладу? Как берется подоходный налог? Если ваучеры – подарок, то за что берется плата за каждый ваучер (по 23 рубля) и подоходный налог?

Во-вторых, почему все привязаны к одному-двум магазинам (два – для НГДУ Мамонтовнефть и к магазину «Люкс» - в Нефтеюганске)? Не смахивает ли это на барщину? Я – хозяин – тебе плачу, но ты и покупать будешь только в моем магазине и только то, что я привезу.

ДОЛЛАРОВЫЕ ВАУЧЕРЫ? ПО «Юганснефтегаз» г. Нефтеюганск)

В-третьих, если пересчитать цены товаров «долларовых» магазинов, то эти цены даже выше многих коммерческих.

Так, один из обратившихся к нам привел пример: У него к получению 200 долларов. Он заплатил за них 4600 (по 23 рубля за 1 ваучер) плюс налог 13500 рублей. Таким образом, из его зарплаты или его подарка изъято 18120 руб.

А швейная машина, которую он хотел бы приобрести, стоит в магазине «Люкс» 190 ваучеров. Если пересчитать это на рубли по курсу доллара (260 рублей), то стоимость швейной машинки – 82 тысячи рублей. А в коммерческих, сами знаете, расчет на прибыль в 100 и более процентов. Но и там дешевле, чем за ваучеры-доллары.

Вот и четвертый вопрос наших избирателей: как же закупаются и по какой цене товары для долларовых магазинов? Кому идет разница в ценах оптовых закупок в розничной торговле? Отчего заказ товаров не идет по каталогу с указанием цен?

И в-пятых, почему и с какой целью введен ваучер как условный доллар? Почему настоящие доллары можно приобрести только у спекулянтов, но нельзя в валюте получать заработную плату или подарки рядовым труженикам?

Вопрос этот задают потому что так или иначе ваучеры являются денежным документом, действующим только в магазинах предприятия, где они работают. А если товар за ваучеры покупать накладно? Если выгоднее тот же товар приобрести за рубли, но в коммерческом магазине? Или вообще интереснее доллары копить, а затем приобрести на них квартиру или послать детей на учебу за границу?

Но нет, система ваучеров такова, что больше похожа на барщину, чем на систему, стимулирующую каждого на более эффективную работу. И поэтому многих ваучеры не устраивают.

Вот такие вопросы задали нам, вот такие доводы привели, вот такое высказалось мнение.

Обращаясь с этими вопросами наших избирателей в профсоюзный комитет объедине-

ния, рассчитываем на заинтересованность в желании защитить интересы работников объединения. Поскольку вопросы эти интересуют многих, задаем их публично и рассчитываем на публичный ответ.

Ответ народным депутатам не заставил себя долго ждать и уже в газете «Нефтеюганский рабочий» № 2 (3860) от 08.01.1993г. опубликована статья: «Что же такое долларовый ваучер?»

Уважаемые народные депутаты! В последнее время десятки российских предприятий, зарабатывающих валюту, используют систему долларовых ваучеров. Не является исключением и наше объединение, где эти ваучеры-доллары имеют целью стимулирование каждого работника на более эффективный труд и сокращение текучести кадров. Вполне возможно, что вся эта система неидеальна, и мы будем признательны народным депутатам, если они приблизят то время, когда не надо будет изобретать велосипед, и российская национальная валюта станет нашему труженику милее, чем любые доллары, фунты, марки или йены. Ну а пока этого нет, попробуем, по мере своих возможностей, ответить на поставленные депутатами вопросы.

Во-первых, ваучер – это не зарплата, это социально-трудовые льготы работающим, выделяемые на приобретение товаров народного потребления.

Как вести распределение ваучеров-долларов среди членов трудового коллектива, решает каждое предприятие, в зависимости от трудового вклада работника, выслуги лет.

В соответствии с Российскими законами любой доход, в том числе и ваучер, подлежит налогообложению. Таким образом, сумма, начисленная в долларах (ваучерах), пересчитывается по рыночному курсу американского доллара к рублю, включается в совокупный доход работника и облагается подоходным налогом. Разница рыночного курса доллара в рублях на день приобретения товара (или перечисления долларов в магазин) и включение пересчитан-

ного в рублях ваучера в совокупный доход работника относится на уменьшение прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, таких дополнительных затрат по объединению, ожидается в размере свыше 2,5 млрд. рублей.

Что касается 23 рублей за один доллар-ваучер, то эти деньги берутся на покрытие расходов, связанных с доставкой товаров для магазинов на территории СНГ и необходимостью уплаты таможенных пошлин и налогов, размер которых постоянно растет из-за повышения таможенных ставок и повышению курса рубля.

Вернемся, к примеру, данного товарища.

Получив 200 долларов, уплатив подоходный налог и возместив часть расходов, связанных с доставкой товаров (18120 руб.), он приобрел швейную машинку плюс еще что-то без дополнительного вложения средств, т.е. сэкономил свой семейный бюджет и получил необходимую вещь почти бесплатно (это социально-трудовая льгота).

Выплачивать зарплату в долларах пока еще не предусмотрено российскими законами.

Во-вторых, возможность приобретения товаров по ваучерам лишь в определенных магазинах опять же объясняется довольно просто – наличной валютой производить выплаты своим работникам предприятие не имеет права, а ваучеры можно отоварить только в тех магазинах, с которыми объединение заключило договоры. Конечно, в принципе нет объективных препятствий для заключения договоров с валютными магазинами в любой точке России, но это должно определяться реальными возможностями предприятия в нынешних условиях и отражать интересы большинства работников.

В-третьих, на наш взгляд, любой разговор о ценах в том или ином магазине должен быть конкретным, ибо цена, прежде всего, зависит от потребительских качеств товара, торговой марки, страны производителя и т.д. Поэтому вряд ли корректно сравнивать абстрактную швейную машину в нашем магазине и в неизвестном коммерческом. К тому же, не надо забывать, что наш потребитель защищен от галопирующей инфляции рубля, поскольку цены у нас остаются приблизительно на одном и том же уровне, в то время как в коммерческих мага-

зинах они постоянно растут.

В-четвертых, желание удовлетворить разнообразные запросы наших работников вынуждает производить закупки товаров в ассортименте мелкооптовыми партиями, что, естественно, влияет на цену. При этом, учитывая, что объединение не имеет целью получение какой-либо прибыли от этой деятельности, магазины занимаются простым распределением товара, при котором розничные цены не отличаются от закупочных. Что касается продажи по каталогам, то и такая форма торговли в перспективе возможна. Однако стоимость товаров по индивидуальным заказам, безусловно, будет выше.

В-пятых, мы были бы крайне благодарны, если бы уважаемые депутаты посоветовали нам, как сегодня, не нарушая существующих российских законов и действующих инструкций о валютном регулировании, можно было бы выплачивать заработную плату в валюте нашим работникам.

В. Грибков зам. Генерального директора ПО Юганскнефтегаз».

Исходя из изложенного, можно сделать вывод, что долларовые ваучеры, параллельно выполнявших функцию распределения товаров повышенного спроса преимущественно иностранного производства, необходимо отнести к заменителям валюты.

Исследования на этом не заканчиваются, как говорится, продолжение следует...

Стеклов Д.В. (г. Ульяновск)

