

УДК 316.47+347.457

**ДЕНЕЖНЫЙ ДОЛГ КАК ФОРМА ВЗАИМООТНОШЕНИЙ МЕЖДУ ЛЮДЬМИ**<http://orcid.org/0000-0002-8423-2663>

**Волошин Вячеслав Степанович**, Ректор «Приазовского государственного технического университета», заслуженный деятель науки и техники Украины, доктор технических наук, профессор, академик Академии экономических наук Украины

**Vyacheslav Voloshin**, Rector of the "Priazovskiy State Technical University", Honored Worker Scientist of Ukraine, doctor of technical sciences, professor, academician of the Academy of Economic Sciences of Ukraine

***V. Voloshyn. Monetary debt as a form of human relationship.***

*The article deals with the analysis of human relations in the domain of debt instruments. Factors, having impact on relations between debtors and creditors were listed. It was determined that the procedure of debt is, as a rule, an operation with a high degree of risk. Debt can be paid or can not. The degree of risk has many factors. But it is based primarily on psychology of relations between the parties. It was found out that debt instruments between social individuals were to some extent an alternative to banking system, being a system of financial relationship in the society. Monetary debts proved to be inseparably connected with the notion of financial obligations, presuming an objective necessity of simplified paying a certain amount by one individual to another, due to some obligation. The most frequent irregularity here is absence of one of these individuals in the taxation field. Such individual has no taxation duties. Such attraction of financial loans, plus its simplicity makes it popular and wide-spread, in spite of the risks, mentioned above. Such type of human relationship has always existed, and probably will exist, having but one limitation as the state does not gain any tax payments from such operations. A conclusion was made that debt relations between people could be the foundation of contemporary financial state of the society. It is impossible to talk about control over money. It is necessary to learn the fundamentals of such control, investigate objective regularities of business relations between individuals, establishing legal ways of their realization, it being the prerequisite of well being of contemporary society.*

***Волошин В.С. Денежный долг как форма взаимоотношений между людьми.***

*В статье рассмотрены вопросы взаимоотношений между людьми в сфере долговых обязательств. Приведены факторы, которые влияют на взаимоотношения кредитора и должника. Определено, что долговая процедура - это, как правило, операция с высокой степенью риска. Долг можно получить или нет. Его можно вернуть или не вернуть. Степень риска весьма многофакторная. Но в основе лежит прежде всего психология отношений между двумя договаривающимися сторонами. Определено, что долговые обязательства между социальными индивидуумами - это, в некоторой условности, альтернативная банковской система финансовых взаимоотношений в обществе. Обосновано, что денежный долг, заем неразрывно связан с понятием денежных обязательств, которые отражают обоснованную необходимость упрощенной выплаты определенной денежной суммы одним субъектом другому по некоторой договоренности. Чаще всего встречающееся нарушение при этом состоит в том, что ни один из этих субъектов не находится в налоговом поле. И не имеет обязанностей по налогам. Эта привлекательность денежного займа, плюс простота его оформления делает его распространенным, несмотря на указанные выше риски. Подобная форма денежных отношений между людьми всегда существовала и, видимо, будет существовать, имея только одно ограничение - со стороны государства, которое не получает налогов с этих операций. Сделан вывод, что долговые отношения между людьми являются основой современного финансового состояния общества. Без них уже невозможно говорить в целом об управлении деньгами. Необходимо учиться основам этого управления, исследовать объективные закономерности долговых отношений между людьми, компаниями, странами, находить законные пути их реализации, как залог благополучия современного общества.*

***Волошин В. С. Грошовий борг як форма взаємовідносин між людьми.***

*У статті розглянуті питання взаємовідносин між людьми в сфері боргових зобов'язань. Наведено фактори, які впливають на взаємовідносини кредитора і боржника. Визначено, що боргова процедура - це, як правило, операція з високим ступенем ризику. Борг можна отримати чи ні. Його можна повернути або не повернути. Ступінь ризику дуже багатфакторний. Але в основі лежить перш за все психологія стосунків між двома сторонами. Визначено, що боргові зобов'язання між соціальними індивідуумами - це, в деякій умовності, альтернативна банківській системі фінансових взаємин в суспільстві. Обґрунтовано, що грошовий борг, позика нерозривно пов'язаний з поняттям грошових зобов'язань, які відображають обґрунтовану необхідність спрощеної виплати певної грошової суми одним суб'єктом іншому за деякою домовленістю. Порушення, яке найчастіше зустрічається при цьому, полягає в тому, що жоден з цих суб'єктів не перебуває у податковому полі. І не має обов'язків по податках. Ця привабливість грошової позики, плюс простота її оформлення робить її поширеною, незважаючи на зазначені вище ризики. Подібна форма грошових відносин між людьми завжди існувала і, мабуть, буде існувати, маючи тільки одне обмеження - з боку держави, яка не отримує податків з цих операцій. Зроблено висновок, що боргові відносини між людьми є основою сучасного фінансового стану суспільства. Без них вже неможливо говорити в цілому про управління грошима. Необхідно вчитися основам цього управління, досліджувати об'єктивні закономірності боргових відносин між людьми, компаніями, країнами, знаходити законні шляхи їх реалізації як запоруку благополуччя сучасного суспільства.*

**Постановка проблемы.** В мире только 8% мужчин и 2% женщин являются финансово полностью независимыми. Остальные субъекты общества так или иначе не готовы полностью удовлетворить свои потребности в деньгах. Общество представляет в руки своих членов огромное количество способов приобретения денег. В частности, к ним относятся долговые отношения между людьми.

**Целью статьи** является исследование взаимоотношений в долговой сфере между людьми.

**Результаты исследования.** Денежный долг представляет собой форму специфических денежных взаимоотношений между людьми. Долг отличается от банковского займа, от других финансовых операций, в частности, потому, что регламентируется только психологическими взаимоотношениями между двумя людьми: тем, кто занимает и тем, у кого занимают. Тем, у кого имеются свободные деньги и тем, у которого их в настоящее время нет. Одни отдает деньги "под честное слово", другие их принимают тоже "под честное слово". Оговариваются сроки возврата денег. Иногда оговаривается процент, который должник должен заплатить за пользование чужими деньгами. В этом случае долговая сделка принимает вид незаконной финансовой операции, с которой, в отличие от таковых в банке, не платятся налоги. В целом, государство пока не научилось регламентировать частные долговые сделки, кроме случаев заключения договоров у нотариусов. Но чаще всего долговые сделки, в особенности мелкие, осуществляются на межличностном уровне.

Долг - это не только социально-экономическая, но и чисто психологическая парадигма. Это прежде всего обязательство. Его можно исполнять или не исполнять. Исполнение этого обязательства обычно просчитывается. Последствия отдачи долга весьма разнообразны. Если отдаете долг другу, вы его не потеряете. Если другу долг не возвращаете, можете потерять друга. Но возможно и нет...! Расчет. Но после этого он вам уже не одолжит. Тоже расчет. Фактор деловой репутации тоже не из последних. Если приходится отдавать конкуренту, факт не отдачи долга может притормозить его бизнес-проекты и будет выгоден для вас. Но опять-таки, репутация. Можно потерять больше. А отдача долга укрепит его позиции на рынке конкурентной борьбы. Если вам это не выгодно, то.... Расчет.

В принципе, не существует объективных причин брать деньги в долг. Берут если:

- не хватает до зарплаты (альтернативный выход - найти дополнительный приработок, соответствующий твоим запросам);

- не хватает на жизнь того, что зарабатывается (альтернативный выход - лучше умерить расходы);

- появляется форс-мажор, социальные препятствия (альтернативный выход - необходимо заранее копить резервные деньги);

- нужны дополнительные деньги для создания своего бизнеса.

Только эта последняя ситуация в некоторой степени оправдывает должника. Потому, что только в этом случае появляется возможность за счет будущего дохода рассчитаться с кредитором.

Долговая процедура - это, как правило, операция с высокой степенью риска. Долг можно получить или нет. Его можно вернуть или не вернуть. Степень риска весьма многофакторная. Но в основе лежит прежде всего психология отношений между двумя договаривающимися сторонами.

Брать в долг до зарплаты и брать в долг для развития бизнеса, это, прежде всего, различные психологические категории. Первый вариант может быть многократным и под небольшие суммы. Поэтому является менее антагонистическим и для должника, и для дающего в долг. Долг под бизнес более крупный, и, как правило, является более проблемным как для одной, так и для другой стороны. Чаще всего, он однократный и более рискованный. Тем не менее, практика показывает эффективность долга, который берется под процедуры воспроизводства (создание нового дела, компании, для реализации эффективной научной идеи). Тогда его отдача реальна из будущих дивидендов. Примеры читатель может найти из жизни самостоятельно. Их масса.

Практика показывает сугубую неэффективность для должника долгового займа на проедание, лечение, другие социальные нужды. То есть на цели, не связанные с получением прибыли. Такая аксиома далеко не всегда просчитывается не только на уровне отдельных субъектов, но и на уровне банков, и даже целых государств. На этом основана деятельность многих международных финансовых институций, в частности, международных банков, МВФ и др.

Иногда отдача долга, при определенных условиях, дает почву считать вас слабым, неэффективным, неконкурентоспособным. Невозврат кредита банку или криминальной структуры

может существенно навредить не только вашей репутации, но и привести к потере имущества, здоровья, а иногда и жизни. Тоже расчет.

Отношения с заемщиком могут испортиться как в случае отказа занять ему в долг, так и в случае не возврата им своего долга. Только в первом случае заемщик скоро забудет о вашем отказе. А в случае не возврата долга забыть это крайне сложно и отношения испортятся на долгие годы.

Невозвратный долг - это палка о двух концах. Обычно долг не забывается. Даже если сегодня вопрос невозврата денег решен в пользу должника, по истечении некоторого времени эти соглашения перестают действовать, и должник снова становится должником. Чаще всего на еще более жестких условиях. Чем дольше вы держите невыплаченный долг, тем меньше у вас друзей и партнеров, тем больше у вас сам долг (инфляция, пресловутые "счетчики"), больше новых проблем, уменьшаются доходы, падает репутация. Это все расчеты, дающие основание говорить о целесообразности выплаты долга.

Психология человека, одолжившего вам деньги тоже весьма специфична. В ее основе преобладают индивидуально-собственнические реакции. Действительно, он сам заработал эти деньги, и по существу передал вам результаты своего собственного труда за некоторый период времени, не имея возможностей в ближайшее время воспользоваться этими результатами. Он их передал должнику и теперь будет ожидать возврата. Такое почти никогда не забывается. В отличие от должника, для которого эти деньги достались без вложенного труда (на халяву). Одолженные деньги для донора — это законсервированные возможности, которые могли быть ему предоставлены, если бы деньги он не передавал под заем. И он будет прикладывать все силы для их возврата. Потому, что возврат заемных денег — это перспектива их свободного размещения в виде отсроченного "неожиданного" дивиденда. Потому находятся люди, которые легко одалживают деньги и имеют армию должников, понимая, что системный возврат денег — это своеобразная копилка. А если деньги даются в долг под ренту, то.... Это уже денежный рост и основы банковского дела.

Брать или не брать в долг. Для каждого человека это собственная проблема. С которой каждый справляется в силу своих психологических и социально-экономических возможностей. Известно множество примеров так называемых цепных долговых обязательств, когда должник осуществляет цепочку заемных операций у некоторого многообразия кредиторов и на каждом последующем этапе тратит заемные деньги на отдачу долга предыдущему кредитору. Приходится брать в долг для покрытия старых долгов. Эта известная схема ведет в никуда. Она изначально бесперспективна.

Эти своеобразные долговые пирамиды широко известны, но по-прежнему живучи и эффективны. Правда, до некоторого порога. Часто не брать в долг выгоднее, чем взять его в качестве незаработанных денег и потом трудиться в поте лица для его отдачи. В частности, существующая уже на протяжении последних десятилетий в Украине кредитная система, признанная государством, Национальным банком страны, система, предоставляющая деньги под огромные проценты, которые обоснуются, в частности, инфляционными процессами, но являются убийственной для любого гражданина страны, попавшего в долговые сети банка, представляется с самого начала неэффективной и в любом случае завершится неблагоприятно для страны в целом. Например, статистика долгового возврата ипотечно-заемных денег в целом по стране удручающая. Наличие огромного количества банковских должников, игра самих банков на понижении курса национальной валюты делает людей многолетними бесконечными заложниками этой долговой системы. Системы, которая разрушила и еще будет много лет разрушать человеческие судьбы. При этом государство системно и равнодушно взирает на эти искусственные долговые пирамиды, бросая людей на произвол судьбы, толкая их в сети банковского произвола.

Долговые обязательства между социальными индивидуумами - это, в некоторой условности, альтернативная банковской системе финансовых взаимоотношений в обществе. Представим в пределе, что огромная группа индивидов устанавливает объективные правила формирования межличностного денежного долга, которые не нарушаются на протяжении длительного периода времени. Долг, например, беспроцентный, при помощи которого временно свободные деньги (если таковые появляются) одалживаются на время нуждающимся из числа этой группы, при соглашении сроков возврата, которые свято соблюдаются членами внутри этой группы. Группа, если ее члены не приобретают желание зарабатывать на росте, могут оговорить установку низкой процентной ставки, например, только ради учета инфляционных процессов. У такой группы просто отпадает необходимость в банковских кредитах. Возникает обоснованный

вопрос - будет ли такая группа иметь перспективы развития. С 90%-ой уверенностью можно дать утвердительный ответ. Такая альтернатива основана только лишь на жестком психологическом факторе - отсутствии желания зарабатывать на ростовщичестве. Общество при этом договаривается зарабатывать другими способами, например, за счет производства, торговли. Не правда ли, просто?

Вспомним кассы взаимопомощи в СССР. Это никакое ни социалистическое изобретение. Когда людям трудно, они стараются объединить часть своих небольших капиталов, таким образом делая этот новый совокупный капитал более эффективным. Это тоже форма взаимной передачи в долг друг другу своих денег или других активов. На договорных условиях. В частности, и для безрентной выплаты нуждающимся, как это имело место на социалистических предприятиях. Как это имеет место у нескольких компаньонов, создавших на паях общее дело. Такой пай - это тоже форма долга, только взаимного.

Стоит ли пользоваться системой долга? Каждый решает этот вопрос для себя самостоятельно, с учетом огромного количества психологических факторов, которые сторонний человек вряд ли оценит. С уверенностью можно сказать, что люди, которые на протяжении длительного времени безоглядно дают в долг и сами так же безоглядно решают свои вопросы при помощи заемных денег, не смогут просуществовать экономически устойчиво. Или их подведут невозвратным долгом, или они войдут в систему неплатежей или финансовых долговых пирамид. В психологическом плане такие люди живут на границе постоянных кризисов. Или у них появляются враги из числа должников, или они сами становятся неподлежащими персонами по той же причине. В любом общем случае, такие люди не способствуют укреплению общества. Исключения бывают и их множество, столько же сколько видов отношений между людьми. Давая в долг, следует не исключать, что деньги к вам не вернутся (в пределе).

Особый риск связан с поручительством под долг. Когда один субъект операции поручается своими активами за заемщика перед кредитором. Изначально эта операция далека от предпочтительности. По крайней мере для поручителя. Потому, что в случае форс-мажора, отдавать долг придется ему. Рискуя при этом своими деньгами.

Если в долг дают под проценты, риск не уменьшается. Он также велик. Потому, что полученные проценты далеко не всегда покрывают всю сумму долга, который, в силу каких-либо обстоятельств не будет возвращен.

Польза и вред долговых операций исходят из характера использования заемных денег. Если они пошли в "дело" и стали приносить свою пользу, значит для заемщика это полезный долг. И он, как правило, возвращается. Если же деньги в руках заемщика пошли на "проедание", риск не возврата таких денег увеличивается в несколько раз.

Заемные деньги развивают у человека вредную привычку жить не по средствам. В частности, это относится к использованию займа для удовлетворения собственных вредных привычек, таких как азартные игры, наркотики, алкоголь, курение. Потребители этой уж настолько ненужной продукции тратят на нее до половины, а иногда и все свои доходы. Деньги теряются на условно престижные и не всегда нужные вещи, такие, как престижная видеотехника, часы, автомобили, жилье, избыточные услуги, без которых можно обойтись. Играет роль и необоснованная частая смена вещей, дублирование одних и тех же покупок "про запас" или "ради престижа", не запланированные приобретения того, без чего сегодня можно обойтись, покупки впрок ради запаса на "черный день",

Официальное оформление банковского кредита ставит перед человеком определенные условия: по возрасту, соотносимо со сроком погашения кредита, его стажу, надежности места работы и платежеспособности, качеству кредитной истории и др. Если денежный заемщик не обращает внимания на эти стороны, жди подвоха. Ведь любой долг для донора — это законсервированные деньги, которые истинному владельцу некоторое время не будут приносить другой доход кроме процентов по займу. Интерес кредитора может находиться в области увеличения скорости оборачиваемости денежного капитала. Но для этого он должен быть уверенным, что заемщик вовремя отдаст долг и вовремя выплатит проценты. А иногда эти обязательства не выполняются и долг "зависает". Неотъемлемой частью таких денежных операций является их полукриминальная составляющая в виде тех, кто помогает выбивать эти долги.

Денежный долг, заем неразрывно связан с понятием денежных обязательств, которые отражают обоснованную необходимость упрощенной выплаты определенной денежной суммы одним субъектом другому по некоторой договоренности. Чаще всего встречающееся нарушение при этом состоит в том, что ни один из этих субъектов не находится в налоговом поле. И не имеет

обязанностей по налогам. Эта привлекательность денежного займа, плюс простота его оформления делает его распространенным, несмотря на указанные выше риски. Подобная форма денежных отношений между людьми всегда существовала и, видимо, будет существовать, имея только одно ограничение - со стороны государства, которое не получает налогов с этих операций.

К процедурам долговых отношений относится так называемая цессия, т. е. переуступка права изымать долг у должника от одного человека к другому, от одной компании к другой. Уступка права требовать долг — это совершенно иные отношения между людьми. Условно говоря, брал в долг у одного, а отдавать приходится другому. Например, брал у друга, а отдавать приходится врагу или конкуренту. При этом совершенно меняется нравственная окраска этого долга. Если друг может подождать, то цессионный субъект чаще всего будет настроен "выбить" этот долг и чем скорее, тем лучше. Частой является ситуация, когда поставщик передает другой компании право взыскать задолженность у своих покупателей. Чаще всего эта переуступка осуществляется по цене меньшей, чем сумма долга и владелец прав переуступки получит свою долю, если изымет долг в полном объеме. Продажа цессии — это та же денежная операция, главное отличие которой заключается в ускорении получения долга другими способами, чем это мог себе позволить основной кредитор.

Таким образом и эта простая денежная операция долговых отношений начинает обраться уже не только моральными, но и экономическими и даже криминальными составляющими.

Одна из самых больших ошибок - покупать то, на что еще не заработали. Это кредиты, ипотека, жизнь в долг, в долг под проценты. Помимо привлекательности эта система приводит к тому, что человек работает не на свое благополучие, а на отдачу процентов. Кредит в 100000 долларов на пять лет под 10% годовых заставит вас отдать банку не 110 тыс., а как минимум 122 тыс. долларов. Общее правило: нельзя занимать деньги на покупки. Покупки всегда следует делать только на ту сумму, которая была отложена из собственных доходов и которая заранее меньше, чем полученный доход. Такой заем заранее неперспективный. Он должен настораживать и заемщика, и займателя. В конечном результате он может превратиться в невозвратный долг.

Долгосрочные долги становятся просто неподъемными, если финансово-экономическая система дает сбой, если приходит время экономического кризиса. Он сопровождается ростом инфляции, обесцениванием денег, увеличением денежной массы, которая идет на покрытие процентов по долгу. О погашении долга по телу кредита уже речь не идет. Человек постепенно работает не на погашение собственно тела долга, а на банковскую институцию, подкармливая тем самым банки.

Выход есть. Это жесткая экономия, ограничение всех расходов, без которых можно обойтись. Увязка своих доходов, зарплаты, прибылей с расходами, в которых статьи возврата долга должны равноправно состоять в нулевом балансе. Кроме того, следует побеспокоиться об увеличении суммы доходов (по возможности), опять таки, при одновременном уменьшении расходов. Следует пересмотреть собственные приоритеты и направления деятельности, поискать новые, те из них, которые при минимуме расходов дадут вам пусть и небольшой, но надежный доход.

Долговые процедуры следует относить к системам управления деньгами. Можно научиться зарабатывать деньги и не уметь ими управлять. В этом случае практически невозможно достигнуть финансовой состоятельности. В принципе ничего нового в системе управления деньгами не придумано. Отсутствие долгов - это состояние управляемого финансового равновесия. Это особое состояние, когда тратится ровно столько, сколько зарабатывается. Независимо, страна это, компания или отдельный человек.

Управляемость деньгами, во-первых, зависит от способности их экономить. Системная экономия дает возможность получать денежный ресурс для запаса и инвестиций. Достигается финансовая независимость от внешних факторов.

Простое правило богатого человека: вначале отложить (сэкономить), а остальное после этого тратить. Устранить бесполезные приобретения. То, без чего сегодня можно обойтись. Статистика такова, что почти 20% заработанных денег человек тратит зря. Ежемесячно. Это действие того же закона Парето. Таким образом за пять месяцев можно сэкономить один месячный доход. Нетрудно подсчитать эффективность такого способа управления своими деньгами.

Во-вторых, управление деньгами предусматривает возможность их предварительного распределения. Вначале на обязательные платежи: квартплату, налоги, возможные резервирование на черный день, инвестиционные платежи. И только оставшуюся часть можно тратить

произвольно, на себя. И здесь должна быть очередность и приоритеты. Вначале - траты на питание, проезд в транспорте, образование, лекарства, а затем на одежду, обувь, развлечения и отдых. В последнюю очередь - это расходы на крупные приобретения - автомобили, технику.

В-третьих, управление деньгами предусматривает их системное накопление. Либо за счет ежемесячных откладываний, либо за счет целевых доходов, которые системно выводятся из статьи расходы. Накопление денег выводит человека из денежной зависимости и делает его финансово независимым субъектом общества.

Еще одним способом управления деньгами является инвестиционные проекты. Это тоже своеобразная система одалживания денег. Вклады денег в инвестиции весьма прибыльно, но рискованно. Это тщательный расчет возможностей, рисков, психологии. В позитиве весьма большие дивиденды. В пассиве - неритмичность доходов, опасности потери инвестиционных средств, системный риск, часто не зависящий от внутренних обстоятельств. Их можно потерять при неудачном стечении обстоятельств. В отличие от банковского депозита, который может быть извлечен из банка, инвестиции так просто не возвращаются.

Инвестировать можно в бизнес своим знакомым, когда уверен в отношениях, когда разбираешься в том, куда инвестируешь, получая при этом процент от дохода предприятия, в недвижимость, которую можно сдавать в аренду, обеспечив себя постоянным доходом, в предприятие, на котором работаешь, таким образом повышая его капитализацию и увеличивая, пусть и на немного, свою долю доходов.

Еще один способ управления деньгами заключается в банальном планировании их баланса, ведении учета между всеми статьями доходов и расходов. Умение распределить капитал и рационально направлять его расходную часть позволяет экономить достаточно большую его часть. Даже на бытовом уровне важно записывать ежедневные доходы и расходы и осуществлять простейшие балансы на день, на неделю, на месяц, год. Если это войдет в привычку, уже через полгода можно подсчитывать экономию и доходы от такого способа правления. Ничего нового, но весьма эффективно.

Критерий богатства: сколько времени сможет прожить человек на собственные накопления без дополнительного заработка, сохраняя прежний уровень жизни. Чем больше этот период, тем богаче человек. Обычный человек без зарплаты сможет прожить 2-3 месяца. Богатый человек сможет так прожить 10 и более лет.

Интересно, что показатель "прежний уровень жизни" весьма условный. Если богатый человек привык жить экономно, а это делают большинство современных богачей, то без дополнительных доходов он может прожить всю оставшуюся жизнь. И наоборот, обычный человек с нормальной зарплатой, и претензиями на путешествия, некоторую роскошь долго не протянет без дополнительного дохода. Поэтому этот показатель весьма условный.

**Вывод:** Долговые отношения между людьми являются основой современного финансового состояния общества. Без них уже невозможно говорить в целом об управлении деньгами. Необходимо учиться основам этого управления, исследовать объективные закономерности долговых отношений между людьми, компаниями, странами, находить законные пути их реализации, как залог благополучия современного общества.

*Keywords: debt, money, credit, people, debt pyramid, finance, State.*

*Ключевые слова: долг, деньги, кредит, люди, долговая пирамида, финансы, государство.*

*Ключові слова: борг, гроші, кредит, люди, боргова піраміда, фінанси, держава.*