

1. Что такое "финансы" в первом приближении

2. Что значит слово "теория"

3. Что всякая теория основана на логике

4. Что финансы зависят от объективных процессов, происходящих в человеческом обществе

"Финансы" – это одно из двух слов, вынесенных в название книги. Оно очень многогранно, но если попытаться сформулировать кратко и самое главное, то получится следующее: "финансы" – это одна из многочисленных форм взаимоотношений, существующих в человеческом обществе¹. В первую очередь между людьми².

Причем, финансы такой же вид взаимоотношений, как дружба, спор или любовь, но с той разницей, что финансы³ созданы человеческим обществом, они искусственны, а существование дружбы, любви и пр. предопределено самой природой. Конечно, дружба и любовь более приоритетный вид взаимоотношений между людьми, но, как известно из многочисленных житейских примеров, находятся-таки граждане, которые финансы ценят больше, чем, например дружбу.

Для того, чтобы понять, что из себя представляют финансы (финансовые отношения) необходимо разобраться в базовом для финансов⁴ понятии – отношениях.

Рассмотрим на примере двух человек их взаимоотношения. Хотя мы все прекрасно знаем, что взаимоотношения гораздо более сложная категория и может существовать не только между людьми и не только между двумя.

Что мы вообще знаем о взаимоотношениях? Что в их основе лежит стремление человека общаться.

Откуда они возникают? Субъекты взаимоотношений совместно что-то делают. Причем "совместность" может быть как прямой, так и косвенной.

Почему в них появляется необходимость? Дело в том, что каждый субъект взаимоотношений:

- что-то непременно да хочет, поэтому и вступает во взаимоотношения;
- или не хочет, но делает, потому что вынужден. Такое положение может возникнуть либо по добровольно принимаемому на себя обязательству, либо по принуждению. Кстати, принудить может и обстоятельство, например необходимость заботиться о сохранности сбережений в условиях инфляции.

Взаимоотношения – это обмен чем-либо, причем речь идет не столько об обмене материальными благами, хотя и это не исключено, сколько об обмене духовном, реализации чувств. Данный обмен может быть неэквивалентным, и тогда возникает чувство долга. Таким образом, возможность появления последнего заложена в поведении человека изначально, от рождения и крепко связано с понятием совести. Чувство долга, переложенное на финансы, порождает такие известные термины как дебитор, госдолг, облигация и пр.

Взаимоотношения состоят из двух встречных отношений: отношения первого человека ко второму и отношения второго к первому.

Каждое отношение имеет три источника, в совокупности формирующих поведение человека:

¹ Данный тезис является базовым для всего пособия. Он не доказывается и не обсуждается, это убеждение автора.

² В финансовой науке существуют и иные точки зрения. Например убеждение, что в центре финансовых взаимоотношений находятся предприятия реального сектора производства было характерно для советской финансовой науки. Ряд научных школ считают, что финансовые взаимоотношения – это взаимоотношения государства со всеми остальными членами общества, соответственно на первом месте по значимости у них налоги и все, что с ними связано.

³ Слово "финансы" производное от словосочетания "финансовые взаимоотношения", так же как и "дружба" от – "дружеские взаимоотношения".

⁴ Самое неудачное определение финансов из когда-либо данных студентами: финансы – это денежные средства. Неправда ваша, уважаемые студенты: деньги это реальный объект, их можно потрогать руками, а финансы – увы нет, их невозможно пощупать или положить в карман.

- сознание – осознанные действия и поступки, основанные на воспитании, анализе ситуации и пр.;
 - подсознание – поступки человека, которые он сам либо слабо контролирует, либо контролирует не полностью;
 - тело – действия и поступки, причиной которых являются потребности организма.
- Кроме того, каждое отношение можно разбить на отдельные элементы:
- цель – зачем вступать в отношения, чего человек хочет добиться;
 - оценка партнера – насколько партнер по взаимоотношениям соответствует той цели, которую человек поставил перед собой;
 - правила поведения с партнером – то есть как себя вести с человеком, как реагировать на конкретные ситуации, и при этом достичь поставленной цели.
- Данные элементы можно проанализировать, см.:

Структура и содержание осознанного отношения
одного человека к другому

| №№ | Элементы отношений | Характеристика элементов | Содержание элементов | Зависимость элементов |
|----|-------------------------------|--------------------------|---|---|
| 1. | Цели отношений | Субъективны | Состоят в реализации самых разнообразных потребностей человека (потребность может быть не только в том, чтобы "взять", или "выменять", но и безвозмездно "дать" или "навязать"). <i>Пример цели:</i> хочу быть лидером в группе | Зависят от воспитания, культуры окружающих |
| 2. | Оценка партнера | Субъективна | Достигается путем сравнения партнера с наиболее эквивалентными чувствами, событиями, предметами, живыми существами. Стимулирует выбор лучшего партнера. <i>Примеры оценок:</i> классно, кислотные, сладенький, животное. | Зависят от жизненного опыта, эмоционального состояния |
| 3. | Правила поведения с партнером | Субъективны | Заключаются в зачастую самостоятельном формировании человеком шаблонов своего поведения. Помогает удержать общение от разрыва. <i>Пример поведения:</i> если друг потерял перед экзаменом мои конспекты, я не буду на него ругаться, мы вместе напишем новые. | Зависят от уровня моральных качеств человека |

Разумеется, что все элементы отношений взаимосвязаны и взаимозависимы.

Теперь рассмотрим то же самое, но уже на конкретном примере – на примере отношений мужской дружбы, см.:

| № № | Элементы отношений | Характеристика элементов | Содержание элементов | Зависимость элементов |
|-----|-------------------------------|--------------------------|---|---|
| 1. | Цели отношений | Субъективны | Реализация потребности в длительном общении с комфортным и надежным партнером | "Мужское" воспитание |
| 2. | Оценка партнера | Субъективна | Например: мой друг – "Настоящий волчара", или "Он просто зайчик" | Человеческие качества обоих близки по своим характеристикам |
| 3. | Правила поведения с партнером | Субъективны | Полное доверие, безусловное прощение моральных обид, сопереживание | Ожидание в ответ аналогичного поведения |

Если вы считаете, что таблица неполно отражает суть дружбы, это не страшно – наше понимание дружбы субъективно и поэтому абсолютно единого мнения на этот счет быть не может.

И женской⁵, см.:

| № № | Элементы отношений | Характеристика элементов | Содержание элементов | Зависимость элементов |
|-----|-------------------------------|--------------------------|---|--|
| 1. | Цели отношений | Субъективны | 1. Создать себе фон. 2. Объединив усилия с другими такими же красивыми, обеспечить кумулятивный эффект воздействия на окружающих | Природу не переделать |
| 2. | Оценка партнера | Субъективна | Когда лучше, когда хуже, но всегда отрицательна | Человеческие качества обоих не обязательно близки по своим характеристикам |
| 3. | Правила поведения с партнером | Субъективны | Постоянно быть начеку. Не упустить шанс, когда подруга заезвается. | Ожидание в ответ аналогичного поведения |

Данная таблица имеет предположительный характер и ее не следует рассматривать как посягательство на гендерные права граждан.

Афоризм:

"Хороший тон" находится октавой ниже.

Лихтенберг (1742–1799)

Ты стоишь ровно столько, сколько стоит твой следующий фильм.

Андрей Кончаловский

⁵ Вернее будет сказать – это предположение автора о содержании женской дружбы.

Что говорит первоисточник:

Отношение – связь (сравнение, сопоставление в пространстве, времени, причинности, целесообразности), которую мышление находит между двумя состояниями сознания.

Малый энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона.

Вопросы для самопроверки:

▪ Взаимоотношения бывают: семейные, экономические, родительские, уличные, товарищеские, уголовные, беспорядочные, враждебные. Какие вы еще знаете виды взаимоотношений между людьми (впишите): _____

_____ ?

▪ Назовите своих друзей: _____

▪ Дружбу с кем из своих знакомых вы не задумываясь променяете на финансы? Вслух не говорить, просто ответьте про себя.

Загадка:

▪ Кто лучшие друзья девушки?

▪ Кто уравнивал в правах всех людей?

Рекомендуемая литература: Я. Дубейковская. Стоп. Кадры! Управление персоналом для умных. Екатеринбург: Издательство Уральского университета, 2000 г.

Управление персоналом, как считает автор, отчасти напоминает заговор "взрослых" (начальников) против "детей" (подчиненных), имеющий целью обеспечить "счастливое детство", полное ощущений любви и признания. Не удивительно, поэтому, что размеру заработной платы отводится далеко не главное место – "...тратить на фонд оплаты труда более 30% дохода опасно для жизни...", а основной упор сделан на психологию, как индивидуальную – учредителя, менеджеров, рядовых сотрудников), так и коллективную – трудовой коллектив, корпоративный дух.

Работа начинается с детального анализа психики типичного представителя трудовых коллективов советского времени, так называемого совка – "Строитель коммунизма ... был избавлен от рефлексивного самокопания и потребности индивидуального самосовершенствования". Актуальность такого анализа очень высока, поскольку в стране, несмотря на прошедшее десятилетие, количество коллективов, основанных на "совковых" принципах взаимоотношений ("Ты начальник – я ...", "Без бумажки ты ..." и аналогичных), велико. Анализ аргументирован, подробен и очень откровенен – "Разговор о деньгах неприличен так же, как и разговор о сексе". Последнее однако, с эмоциональной точки зрения, может не понравиться людям, не сумевшим избавиться от стереотипов прошлого – "Критерием хорошей работы является ... состояние психической и физической изможденности".

В работе приведены и прокомментированы вредные советы, типа "говорите подчиненным все, что вы о них думаете" и полезные, типа "соблюдайте дистанцию". Имеются рекомендации по написанию должностных инструкций ("подносит руку к переговорной трубке телефонного аппарата, осуществляет хватательное движение, подносит трубку к уху..." – но так подробно автор как раз и не советует), по работе с женским коллективом ("На краю сознания подчиненной постоянно мерцает вопрос: "Чем она лучше меня?"), по выдаче заработной платы (кассир, виднеющийся в зарешеченном окошке, может ассоциироваться с преступником).

У вас есть друг? Или товарищ? Или знакомый? Нет никого, тогда его следует придумать. Потому, что вам предстоит выполнить небольшое задание – заполнить таблицу, в которой следует разложить "по полочкам" дружеское отношение, которое вы испытываете к своему другу:

| № № | Элементы отношений | Характеристика элементов | Содержание элементов | Зависимость элементов |
|--------|-------------------------------|--------------------------|----------------------------------|----------------------------------|
| 1. | Цели отношений | _____ — _____ | _____ _____ _____ _____ | _____ _____ _____ _____ |
| 2. | Оценка партнера | _____ _____ _____ | _____ _____ _____ _____ | _____ _____ _____ _____ |
| 3. | Правила поведения с партнером | | _____ _____ _____ _____ | _____ _____ _____ _____ |

Обратите внимание, что подавляющее большинство отношений, существующих в обществе субъективны. Эта их особенность всегда мешала экономическим взаимоотношениям между людьми. Действительно, крайне сложно вести серьезные дела с людьми, которые подвержены эмоциональным срывам. Или например: если между людьми существует любовь, а они еще ведут друг с другом бизнес, то здесь они фактически пытаются одновременно совместить два разнохарактерных вида отношений (первое субъективно, второе объективно), что очень быстро может закончиться либо потерей деловых связей, либо сердечных, либо вообще полным разрывом отношений.

Поэтому предпринимателям всегда были крайне необходимы именно объективные отношения с окружающими, чтобы например плохое настроение, возникшее вследствие того, что партнер с утра встал не с той ноги, не могло отразиться на бизнесе. Так возникла потребность в максимальной формализации экономических отношений, в формировании объективных отношений, одними из которых в настоящее время являются финансы.

Итак, финансовые отношения или просто финансы – это отношения, не свойственные человеку от рождения и характеризующиеся объективностью. Благодаря этому их можно точно оценить.

Забегая вперед отметим, что эта оценка производится в денежных знаках. Другие взаимоотношения, например ту же любовь, в денежных знаках оценить невозможно.

Рассмотрите следующую таблицу, в которой показано отличие финансовых отношений от всех прочих.

Структура и содержание финансовых отношений

| № № | Элементы отношений | Характеристика элементов | Содержание элементов | Зависимость элементов |
|-----|-------------------------------|--|--|--|
| 1. | Цели отношений | Объективны | Желание цели, которую можно оценить в денежном эквиваленте. <i>Пример цели:</i> хочу стать богатым на столько-то динаров. | Зависят от воспитания, культуры окружающих, имеющегося благосостояния. |
| 2. | Оценка партнера | Объективна | Достигается путем сравнения пользы, полученной от партнера, с эквивалентной суммой денег. <i>Пример оценки:</i> на этой фирме можно заработать в совокупности десять тысяч рупий. | Зависит от состояния денежной системы страны, отсутствия барьеров, искажающих цены, и ограничивающих распространение информации <i>Критерии</i> – кто заплатит больше, обманывал ли работодатель раньше или нет и пр. |
| 3. | Правила поведения с партнером | Частично: 1. объективны, 2. субъективны. | Заключается в строгом исполнении установленных: 1. законов; 2. обычаев делового оборота. <i>Пример поведения:</i> если партнер "кинул", его не следует "заказывать", на него надо подать в суд. | Зависят от наличия специального образования в области экономики и финансов, от уровня развития общества, его культуры, знаний и традиций. |

Теперь, если вы конечно изучили предыдущую таблицу, выполним еще одно задание – заполним пустографку, отражающую финансовые взаимоотношения студента и ... (на ваш выбор).

| №№ | Элементы отношений | Характеристика элементов | Содержание элементов | Зависимость элементов |
|----|-------------------------------|--------------------------|----------------------|-----------------------|
| 1. | Цели отношений | _____ | _____ | _____ |
| 2. | Оценка партнера | _____ | _____ | _____ |
| 3. | Правила поведения с партнером | _____ | _____ | _____ |

Если вы, после заполнения таблиц, ответите на вопросы: "Можно ли продать⁶ дружбу? А друга? И почему?", значит вы успешно освоили первый параграф введения.

Чтобы было проще дать полноценный ответ сделайте рисунок, обозначьте взаимоотношения стрелками и подпишите их.

Мудрая фраза, афоризм:

Оправдание людоедов: "человек – это скотина".

Ежи Лец (1909–1966)

Кто в беде покинул друга, сам узнает горечь бед.

Шота Руставели (1172–ок. 1216)

Что говорит первоисточник:

Субъективизм – Это тот элемент в наших суждениях, который вытекает не из фактического положения вещей и чисто-логического из него вывода, а обуславливается влиянием чувств, традиций, предубеждений и пристрастий.

Объективизм – Это оценка вещей, лиц, событий, учений на основании точного изучения их, независимо от собственных пристрастий и предвзятых мнений, когда эти последние не могут быть удовлетворительно оправданы разумом.

Малый энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона

Вопросы для самопроверки:

- Что такое любовные взаимоотношения? Разложите любовь на элементы.
- Зачем студентам платить стипендию? Как оценивает государство своих студентов, если платит им такую стипендию, как сейчас? Чего от них ждет?

Рекомендуемая литература: Джон М. Шо. Как мы живем. Практическая экономика для повседневной жизни. Пер. с англ., М.: Дело, 1998 г.

Ничто в демократии не может иметь успеха без поддержки населения, а люди не поддерживают того, что они не понимают – вот поэтому перевод адресован россиянам, чтоб понимали и соответственно могли отстаивать демократические ценности.

Просто и без затей автор сообщает, что американцы живут лучше, чем кто бы то ни было в мире. В этих словах есть некоторая правда, подкрепляемая непрекращающейся иммиграцией россиян в Америку. Но начинается повествование о прибыли, амортизации, инфляции, денежной массе, корпорациях и т.п. очень издалека. С человека, который 30 тыс. лет назад стоял на поляне в центре Европы и ничего не делал.

Основополагающим требованием для успеха на свободном рынке отдельного предпринимателя автор называет наличие хорошей идеи, которая получит признание у покупателя. Данный тезис подтверждается на примере широко известной в штатах популярности индустрии быстрого питания.

Для объяснения инфляции автор приводит такой пример: проснувшись человек видит, что вся земля в его городе усыпана деньгами, но их никто не подбирает – кому нужен обычный мусор. Но на памяти американцев и то, как в ряде штатов, где добывали золото, резкое увеличение его добычи привело к тому, что простое куриное яйцо, значительно подорожав, стало стоить \$5.

Прибыль у автора – это голос потребителя и уши производителя. А всякий раз, когда человек что-то покупает, он голосует. При этом он как бы говорит производителю, мне нравится эта штука, продолжай ее производство.

Ответы на загадки:

- Брильянты
- Полковник Кольт

⁶ Не путать с "предать".