

УДК 330.16
DOI: 10.17223/22229388/27/8

Е.В. Гарицеева

ДОХОДНЫЕ РОЛИ КАК ФОРМА МОНЕТИЗАЦИИ БАЗОВОГО АКТИВА ДОМОХОЗЯИНА

Экономической основой финансового потенциала индивида является его базовый актив – совокупность знаний, навыков, умений, здоровья, личных способностей к той или иной деятельности, статуса и т.д. Причем результатом такой деятельности является получение персонального (индивидуального) дохода. В статье относительно базового актива (с точки зрения его управления и анализа) рассматривается только его «монетизированное» проявление, т.е. только то институциональное проявление, которое приносит домохозяйству доход (экономическую выгоду).

Ключевые слова: базовый актив, домохозяин, доходная роль, поведенческие финансы.

Считается, что способность человека воспринимать абстрактные или сложные идеи зависит от наличия в уме рабочей модели явления, с которым он сталкивается. Такие интеллектуальные модели представляют реальные или гипотетические ситуации, как архитектурная модель представляет планируемое здание. Первым, кто выдвинул этот тезис, был шотландский психолог Кеннет Крейк. В работе «Природа объяснений», опубликованной в 1943 г., Крейк писал, что люди являются процессорами обработки информации и строят интеллектуальные модели реальности, которые помогают им предвосхищать будущие события. По мнению Крейка, имея в уме «мелкомасштабную модель внешней реальности и возможных действий», мы способны «проверять различные варианты поведения, делать выводы, какое поведение является наилучшим, реагировать на будущие ситуации еще до того, как они возникли, использовать знания о прошлых событиях, имея дело с событиями настоящего и будущего, и реагировать на чрезвычайные ситуации, с которыми мы сталкиваемся, гораздо более полным, безопасным и компетентным образом» [1].

Гипотеза, выдвинутая Крейком, получила свое подтверждение и развитие в работах американских психологов Эймса Тверски и Дэниела Канемана. Эти ученые первыми документально подтвердили проявление иррациональности в поведении человека как следствие ошибок восприятия и обработки информации и показали, каким образом неверные суждения появляются и укореняются в нашем способе мышления.

Основываясь на работах Д. Канемана и А. Тверски [2], Э. Лангер, П. Словика, Б. Фишхофа и С. Лихтенштейна [3], можно выделить три ситуации, приводящих к получению неверных оценок и

в дальнейшем к нерациональным действиям. Причиной возникновения данных ситуаций являются заблуждения и предвзятые мнения, связанные именно с эвристическими подходами к оценке полученных данных.

Поведенческие финансы – направление финансовой теории, возникшее более 30 лет назад, отличительным признаком которого является использование в рамках построения финансово-экономических моделей иррациональной составляющей индивидуальных когнитивных процессов [4].

Множество эмпирических исследований выявило различные феномены иррационального поведения, в результате которого инвесторы выбирают альтернативу с меньшей полезностью.

Классические модели финансовой теории опираются на положение о рациональном поведении, поведенческие финансы интегрируют рациональное и иррациональное поведение. В результате исследования влияния фактора иррациональности на результат выбора многообразных альтернатив возникли новые модели, обладающие большей прогнозной точностью и широтой охвата финансово-экономических явлений.

Согласно доминирующей в современной неоклассической экономической науке точке зрения, в основе деятельности домохозяйств лежит универсальный принцип – рациональная максимизация благосостояния. Предполагается, что участники домохозяйств действуют как «люди-компьютеры»: имея полную информацию, они сознательно и расчетливо используют для максимизации своего благосостояния все имеющиеся возможности.

Реальность, однако, не совсем совпадает с этой моделью. Поведение домохозяйств во многом определяется их социальной средой, системой морали, существующими формальными ограничениями и неформальными правилами. Цели деятельности домохозяйства различаются в разных экономических системах. Если в одних обществах максимизация благосостояния означает максимизацию дохода, то в других – максимизацию своего престижа в глазах окружающих или максимизацию религиозного благочестия. Другим очевидным ограничением рациональности поведения домохозяйств служит ограниченная способность людей к адекватному восприятию и обработке получаемой информации. Типичным примером является выбор покупки в супермаркете, где члену домохозяйства приходится выбирать между сотнями сортов сыра, колбасы и иных товаров. Человек не в состоянии принять полностью рациональное решение, поскольку просто не может обработать весь массив данных [5].

Но ограниченность рациональности домохозяйств не снимает для них проблемы каждодневного выбора. В экономической сфере их выбор осуществляется в трех аспектах.

Выбор между занятостью и досугом. Необходимым условием такого выбора являются личная свобода, отсутствие внеэкономического принуждения к труду (для крестьянского домохозяйства при феодализме или для советского домохозяйства этой проблемы не было).

Выбор между текущим и будущим потреблением, т.е. разделение своих полученных доходов на потребления и сбережения. Полученные доходы, как правило, сразу не тратятся, но могут откладываться, если текущие доходы превышают обязательные текущие расходы.

Наличие сбережений диктует необходимость «портфельного» выбора вида сбережений, т.е. выбора между хранением сбережений в наличной форме или их инвестированием, а также выбора между различными направлениями инвестирования с целью получения дохода (хранение денег в банке, вложения в акции, облигации, покупки инвалюты, недвижимости).

Развивая исследование в части активов домохозяйства с целью определения возможностей управления ими при различных поведенческих моделях домохозяйств, мы соглашаемся с А.А. Земцовым, который предлагает рассмотреть особый, специфический актив домохозяйства – «базовый актив». Под «базовым активом», по мнению автора, следует принимать самого человека, его навыки, организаторские и другие способности. «Базовый актив представляет собой совокупность профессиональных навыков (образование, опыт, квалификация), здоровья, физических сил и психологических особенностей (характер и психологические черты человека – сообразительность, ум, терпимость, умение общаться, понимать, урегулировать конфликты и др.)» [6. С. 112].

Развитие представлений о персональных финансах тесно связано с исследованиями экономического поведения людей. В ряде научных работ этот уровень экономики трактуется как первичный и определяется термином «нанэкономика». Как отмечает Г. Клейнер, «нанэкономика, описывающая мотивацию и факторы поведения отдельного социального индивида (агента), относится к самому низшему уровню в структуре экономических систем, в то время как мегаэкономика – к высшему» [7]. Очевидно, что формирование индивидом фондов денежных средств, в частности потребления и накопления, означает его вовлеченность в систему распределительных и перераспределительных отношений [8].

Таким образом, большинство исследователей сходятся во мнении, что финансы домашних хозяйств являются первичным элементом финансовой системы, а принимаемые при управлении ими индивидуальные решения не только отражают макроэкономические условия, но и способны ак-

тивно на них воздействовать. Следует также отметить, что финансы домашних хозяйств представляют собой важнейший элемент нанэкономии как первичного уровня экономической системы. Их исследование не только способно раскрыть особенности принятия индивидуальных решений в хозяйственной сфере, но и выявить закономерности экономических, в частности финансовых, процессов.

«Анализ экономической системы на уровне домашних хозяйств позволяет учитывать создаваемый ими ВВП. Но игнорирование того факта, что решения принимаются в данной сфере в основном персонально, способно привести к существенным неточностям в оценке их последствий. Кроме того, важно учитывать, что получение доходов носит индивидуальный характер» [9].

Экономической основой финансового потенциала индивида является его базовый актив – совокупность знаний, навыков, умений, здоровья, личных способностей к той или иной деятельности, статуса и т.д. При этом результатом такой деятельности является получение персонального (индивидуального) дохода. Накопление индивидуального актива имеет как макро-, так и микроэкономические аспекты. Безусловно, в формировании такого актива заинтересовано все общество, поскольку в условиях научно-технического прогресса он составляет главный резерв развития. Повышение уровня знаний, способностей и навыков конкретного индивида является обязательным условием максимизации его финансового потенциала базового актива. Персональные финансы как базовая часть финансов домохозяйств формируются под воздействием базового актива, являющегося их объективной основой. Но, с другой стороны, персональные финансы оказывают активное влияние на запас базового актива конкретного индивида, что в конечном счете влияет на все домохозяйство [10].

Факторами формирования персональных финансов являются:

- базовый актив, характеризуемый уровнем образования индивида и его профессиональными навыками;
- макроэкономическая политика, воздействующая как на динамику национального дохода, так и на соотношение доходов в разных секторах экономики;
- наследства;
- сложившийся в предшествующий долгосрочный период уровень развития конкретной страны и, соответственно, уровень жизни ее граждан.

Взаимосвязь этих факторов выражается в их комплексном воздействии на персональные доходы.

А.А. Земцов отмечает: «У каждого человека существует ролевой портрет на определенную дату – перечень ролей разного типа (доходных, расходных, доходно-расходных); портрет может быть количественным: в рублях, во временных

единицах, в единицах интенсивности. О многих ролях (распространенных) существует определенное мнение (информированность) в обществе, хотя и не всегда адекватное (от сессии до сессии... – это о роли студента).

Роль – это совокупность действий, поступков, подразумевающих определенный результат, различающийся для участников – Актора и Администратора. Результат Актора – прямой, не в процессе, а в вознаграждении, некая сумма благ (продуктов), материальных и не только (эквивалентов). Цель – это идеальный результат, сначала получаем реальный, а потом сравниваем их. Результат для Администратора – продукт, услуга, непосредственно влияющие на его вознаграждение. Ответственность» [11. С. 4].

Персона – это сумма ролей. Цель персоны определяется через ролевой набор, на который влияют моральные, ресурсные, возрастные, профессиональные ограничения. Следовательно, цель персоны «свертывается» в роли, любая роль несет в себе цель, т.е. является средством. Любая роль протекает во времени или берется «на время».

Можно выделить основные системообразующие роли, связанные между собой:

1) студент как получатель высшего образования, без которого невозможно найти хорошую работу (основной источник дохода);

2) наемный работник, для получения работы требуется наличие высшего образования. Получение приемлемой позиции занимает достаточно длительное время;

3) смыслообразующая роль – домохозяйин, требующая приобретения жилища. В большинстве случаев домохозяйство превращается в семью, но не всегда. Иногда семья создается прежде домохозяйства. Системообразующие роли осуществляются в разном порядке, последовательно или параллельно, что зависит от субъективных и объективных факторов [11. С. 6].

Роли могут быть потенциальными, т.е. не осуществляемыми, но поддерживаемыми минимальным количеством действий. Роли отличаются по возможностям, другими словами, за выполнение роли осуществляется вознаграждение + контроль, время «невключения», делегирования [11. С. 7].

Используя условные обозначения и персональную информацию, можно нарисовать схему ролей

любой персоны, причем все роли можно объединить в несколько групп:

А – доходные. Их специфика зависит от основного типа получаемого дохода (ДР1, ДР2).

Б – расходные. В основном связаны с домашним хозяйством или индивидуальными качествами (РР).

В – доходно-расходные. Конкретное значение зависит от этапа жизненного цикла, ситуации (ДРР) [11. С. 9].

Таким образом, набор ролей, или персона, в терминологии К. Юнга, с точки зрения финансов домашних хозяйств играет ведущую роль в структуре личности, так как обеспечивает (генерирует) финансовые потоки, необходимые для ее существования и развития [11. С. 11].

Виды доходных (или доходно-расходных) ролей членов домохозяйств монетизируются в тот или иной вид базового актива домохозяйства.

Литература

1. Craik K. The Nature of Explanation. London : Cambridge University Press, 1952
2. Kahneman D., Tversky A. Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. Cambridge : Cambridge University Press, 1974.
3. Slovic P., Fischhoff B., Lichtenstein S. Facts Versus Fears: Understanding Perceived Risk. New York : Plenum Press, 1980.
4. Недашковская Л.В. Современные методы поведенческого подхода к управлению финансами // Современные наукоемкие технологии. 2014. № 7-3. С. 94–96.
5. Земцов А.А., Осипова Т.Ю. Базовые экономико-финансовые знания как основа экономико-финансовой компетентности непрофессионалов // Проблемы учета и финансов. 2016. № 1. С. 24–31.
6. Земцов А.А., Осипова Т.Ю. О структуре активов домашнего хозяйства // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2011. № 1. С. 110–117.
7. Клейнер Г. Нанoeкономика // Вопросы экономики. 2004. № 12. С. 74.
8. Екшмбиев Р.С. Теория и методология формирования и использования персональных финансов : дис. ... д-ра экон. наук. М., 2009. 343 с.
9. Земцов А.А. Домохозяйство: Основания. Финансы. Консалтинг. Томск : Издательский Дом Том. гос. ун-та, 2015. 352 с.
10. Земцов А.А., Цибульникова В.Ю. Развитие финансовой компетентности розничного инвестора // Научные исследования и разработки. 2017. Т. 5, № 1. С. 10–17.
11. Земцов А.А. Набор ролей домохозяйина в психической структуре личности // Проблемы учета и финансов. 2012. № 2. С. 3–11.