

УДК 336.115.63

А.А. Земцов

ОСОБЕННОСТИ ДОХОДНО-РАСХОДНЫХ ПОЗИЦИЙ В ДОМОХОЗЯЙСТВЕ НА МАКРОУРОВНЕ РЕАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Рассматривается понятие «доходно-расходная позиция» домохозяина (домохозяйства) как важнейший элемент финансов домохозяйств. Приводится перечень доходных (1–31) и расходных (1–20) позиций, в обычной и теневой сферах экономики.

Ключевые слова: финансы домохозяйств, доходно-расходная позиция (ДРП), доходная позиция (ДП), расходная позиция (РП), формула домохозяйства, позиционный домохозяйственный баланс.

В данной работе подход, описанный нами в [1], рассматривается на макроуровне экономики, учитывая ее теневую составляющую.

Доходно-расходная позиция (ДРП) – явление, смысл которого зависит как от ее содержания, так и от точки зрения. Все ДРП можно разделить на активные и пассивные. Активные – в которых преобладает доходный компонент, а расходами по получению дохода (издержки) можно пренебречь, точнее, они составляют меньшую долю доходов, менее ощутимую часть. Пассивные – там, где преобладают расходы, а доходы (относительные) получаются в результате экономии либо особой административной деятельности. Это свойство (активность / пассивность) прямым образом зависит от субъективной точки зрения, от субъекта, поэтому существуют кардинальные различия и противоречия. Положения финансовой теории относительно:

1. Для субъекта (позиционера) все его индивидуальные позиции являются доходными (активными). Естественно, ДП-1 у наемного работника, но и ДП-14 у пенсионера – тоже, и ДП-19 у ребенка – конечно же.

2. На уровне домохозяйства появляются и пассивные позиции, пример – ДП-20. Следовательно, можно в определенной мере говорить о балансе домохозяйства, т.е. о разделении позиций домохозяев на две группы. Прежде чем говорить о

Актив	Пассив
ДП ^М -1	ФА-3
ДП ^Ж -1	

Рис. 1. «Позиционный домохозяйственный баланс (ПДБ)» простого ДХ

Актив	Пассив
ДП ^М -1	ДП-19
ДП ^Ж -27	ФА-2

Рис. 2. «Позиционный домохозяйственный баланс (ПДБ)» полного ДХ

балансе, надо выделить так называемую формулу домохозяйства, т.е. условное представление ДХ в виде набора позиций (позиционного набора). Допустим, простое ДХ, [ДП^М-1+ДП^Ж-1] ФА-3 (рис. 1). Итак, в этом случае только активные индивидуальные позиции и одна пассивная – ФА-3, следовательно, у ДХ существует возможность инвестировать ресурсы, появившиеся из-за отсутствия индивидуальных пассивных позиций, для ее реализации требуется грамотное осуществление роли финансового администратора.

Если в связи с рождением ребенка домохозяйство превратилось в полное, его баланс может выглядеть, как на рис. 2.

ПДБ может использоваться во многих сферах: прогнозирование доходов (типов) в банках; при работе с клиентами в деятельности независимых финансовых советников (НФС) – сбор первичной информации, анализ; в более развитом виде ПДБ включает наиболее «массивные» расходные позиции.

Если говорить о количественной составляющей, то каждая позиция имеет несколько количественных значений (номинальные, реальные), которые отображены в абсолюте (пенсия – 10 тыс. руб., или заработанная плата – 25 тыс. руб.) или относительно, в % от индикатора: зарплата – 50% от средней по РФ, по региону, или 2 прожиточных минимума (ПМ), или 1,15 восстановительного потребительского бюджета (ВПБ), или 10 бюджетов среднего достатка (БСД).

3. На уровне предприятия – с точки зрения владельца, ДП-1 будет пассивной позицией, так как вычитается из его потенциального дохода.

4. На уровне государства позиция пенсионера будет пассивной, она вычитается из пенсионного фонда, а позиция ДП-1 – активной, так как дает доходы бюджета (налоги в широком смысле). Хотя здесь многое зависит от характера государства, от уровня его «теневизации».

В самом общем виде ДРП – это персонализированный источник доходов домохозяина (иногда домохозяйства), характеризующийся:

– конкретной организацией, домохозяйством – источником дохода;



Рис. 3. Схема действия чрезвычайного события на позицию ДХ и ее результаты (вар. I)

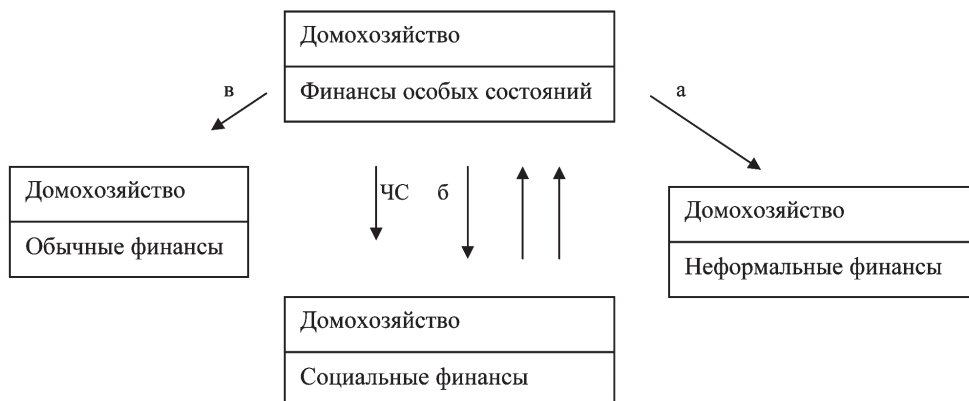


Рис. 4. Схема действия чрезвычайного события на позицию ДХ и ее результаты (вар. II)



Рис. 5. Схема действия чрезвычайного события на позицию ДХ и ее результаты (вар. III)

- размером (количеством) денежных единиц;
- условиями получения, включающими предварительные затраты и пр.;
- допускаемым для получателя видом движения;
- возможностью получения предпочтений.

Доходно-расходная позиция многообразно связана с жизненным путем личности [6] прежде всего как важнейшая часть жизненной позиции личности, как база состояния базового актива [9], определяя основу принимаемых решений и возможность их осуществления, во многом влияет на существующий локус контроля, в какой-то мере создавая его.

В количественном плане ДРП и ее класс (низкий, средний, высший) определяют доступность событий настоящей и будущей жизни, т.е. ее линию, прошлую и будущую. В основе доходно-расходных позиций лежит классификация доходов

и расходов домохозяйств, осуществленная на определенном уровне экономики, который влияет на содержание позиций и их взаимосвязь.

По балансу доходов и расходов населения РФ за 2010–2011 гг. [2. С. 233], удельные веса:

Доходы:

1. Оплата труда (64,7 → 67,1) %.
2. Социальные выплаты (17,8 → 18,2) %.
3. Доходы от предпринимательской деятельности (9,3 → 9,1) %.
4. Доходы от собственности (6,3 → 3,6) %.
5. Другие доходы – 2 %.

Расходы:

1. Потребительские расходы (69,9 → 73,8) %.
2. Обязательные платежи и взносы – (9,8 → 10,1) %.
3. Сбережения (14,6% → 10,3) %.

Из них: во вкладах и ценных бумагах (7,7 → 5,3) %.

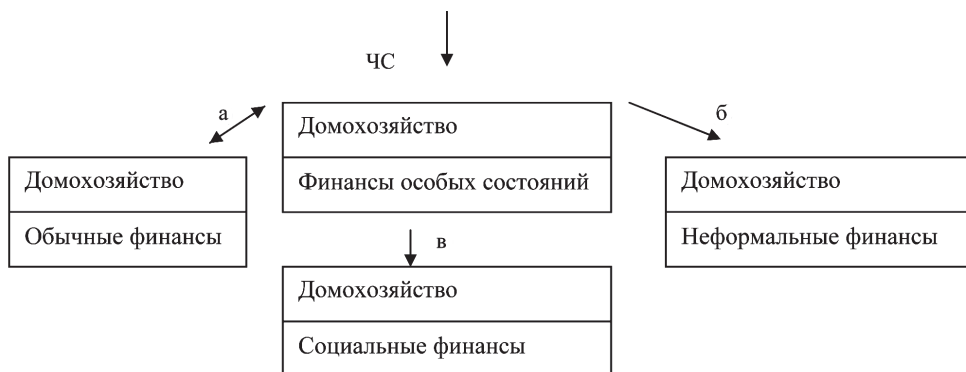


Рис. 6. Схема действия чрезвычайного события на позицию ДХ и ее результаты (вар. IV)

Покупка валюты (3,7 → 4,2) %.

Наличных денег на руках (2,0 → 1,6) %.

Тенденции изменения совершенно четкие: растут потребительские и обязательные расходы, падают расходы на сбережения, что зеркально приводит к падению удельного веса доходов от собственности; при этом уменьшается количество наличных на руках, но в такой же мере увеличивается покупка валюты. В какой-то мере эти кризисные явления можно назвать «проеданием» казны домохозяйства, что негативно сказывается на его финансовой безопасности и устойчивости.

В предыдущей работе [1] мы выделили 22 позиции, объединенные в 4 финансовых подмира: обычный, неформальный, социальный, особых состояний (временный) (таблица).

Данная структура достаточно хорошо объясняла траекторию пути домохозяйств, в том числе и в случае чрезвычайных событий (ЧС) (рис. 3–6).

В предложенной структуре отсутствовал единый критерий выделения подмиров, что привело к помещению в них весьма неоднородных позиций; особенно это относилось к обычным финансам: Оф-1–3, – иждивенцы; Оф-4 – наемный работник, Оф-4 Б, ЧГС – получающие зарплату из бюджета, и т.д., другими словами, что совершенно обычно – все виды доходов. Таким образом, первоначальные учебно-прагматические задачи эта классификация решала хорошо, но не была предназначена

для работы на более высоких макроуровнях, глубоко уровне фондов, из которых эти доходы выплачивались.

Вероятно, проще всего в основу структурирования мира положить систему национальных счетов, откорректированную спецификой наших требований. СНС выделяет 5 институциональных единиц (секторов) [7]:

- 1) нефинансовые корпорации;
- 2) финансовые корпорации;
- 3) органы государственного управления;
- 4) домашние хозяйства;
- 5) некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства.

5-й сектор в связи с неразвитостью пока опустим. Следовательно, налицо четыре основных подмира. В экономике России очень велик удельный вес теневого сектора (по разным источникам, до 50%) [11], что необходимо учесть и в институциональной структуре.

В нашей работе [10] мы рассмотрели этот момент (рис. 7).

Если исходить из количественной логики 50 %, то вся экономика РФ представлена двумя зеркальными частями: обычной, т.е. светлой, и теневой, в каждой из которых есть рынки, домохозяйства и государство. Но если еще можно обрисовать полностью теневые предприятия и теоретически отдельные (!) домохозяйства, то представить теневое МФРФ достаточно сложно.

Структура финансовых подмиров

Финансы			
Обычные	Неформальные	Социальные	Особых состояний
ОФ-1 – ребенок (иждивенец)	НФ I – одаряемый	СФ-1 – сирота	ОС-1 – безработный
ОФ-2 – обучающийся	НФ 2 – теневик	СФ-2 – пенсионер	ОС-2 – больной
ОФ-3 – домохозяйка (иждивенец)	НФ 3 – криминальщик (получатель криминальных финансов)	СФ-3 – инвалид	ОС-3 – беременная – кормящая
ОФ-4 – наемный работник		СФ-4 – заключенный	ОС-4 – военнослужащий срочник
ОФ-4Б – бюджетник			ОС-5 – задержанный
ОФ-4ГС – гос. служащий			ОС-6 – путешественник
ОФ-5 – предприниматель			
ОФ-6 – рантье			
ОФ-7 – экстремал			

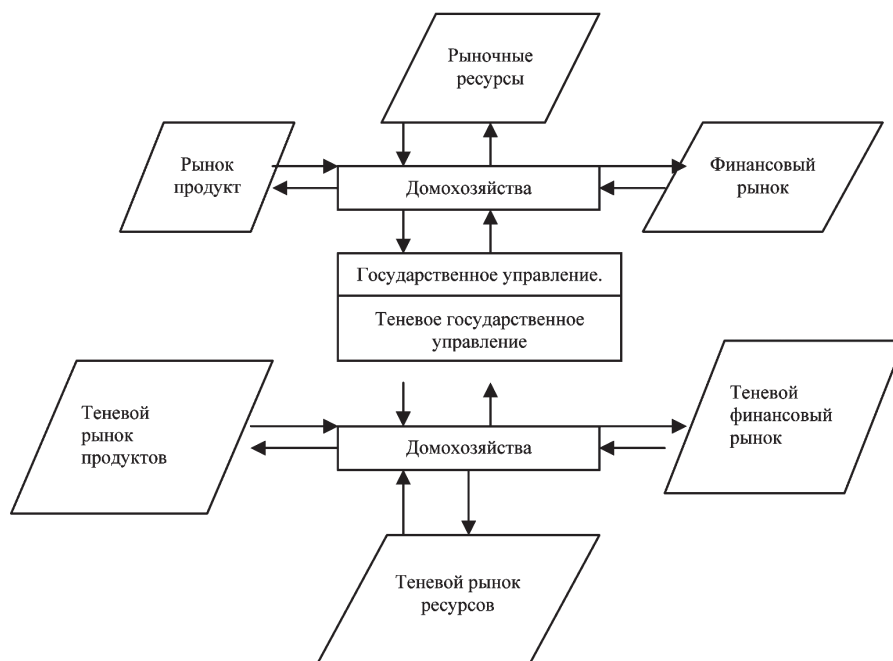


Рис. 7. Оборот денег в реальной экономике

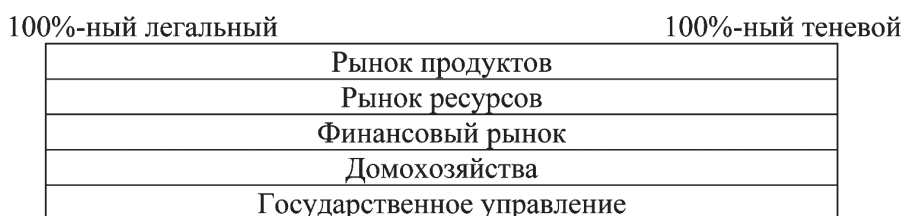


Рис. 8. Структура реальной экономики

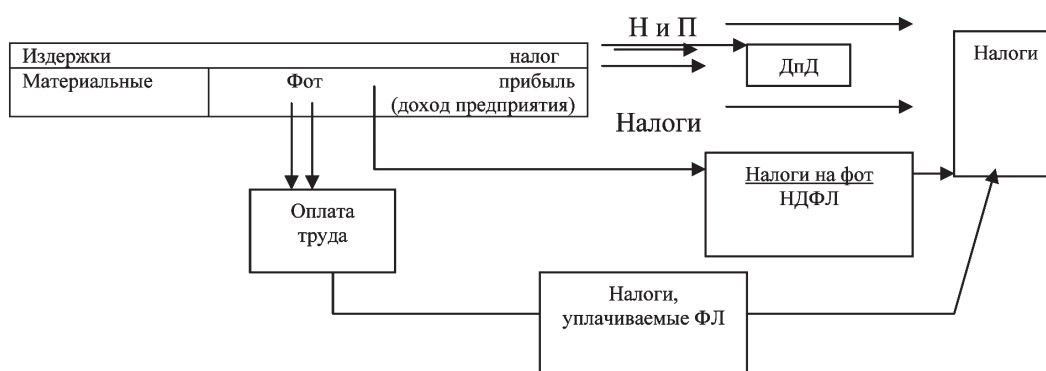


Рис. 9. Принципиальная схема соотношения оплаты труда и дохода от предпринимательской деятельности в организации при уплате налогов

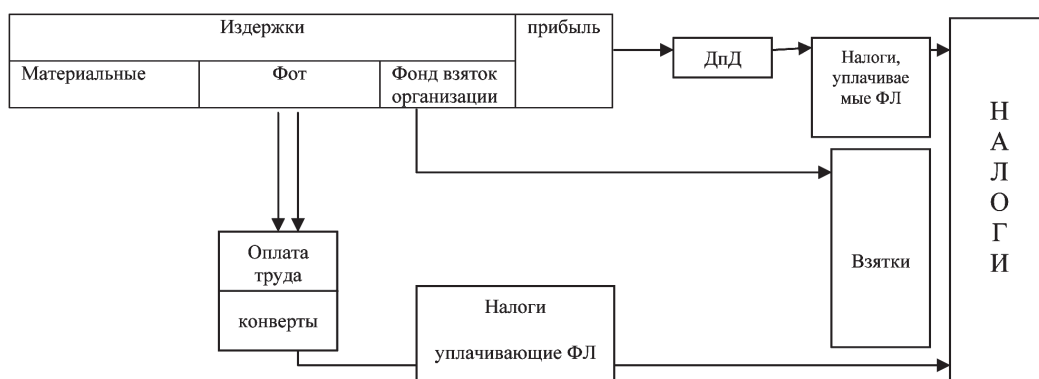


Рис. 10. Принципиальная схема соотношения оплаты труда и дохода от предпринимательской деятельности в организации при неуплате налогов

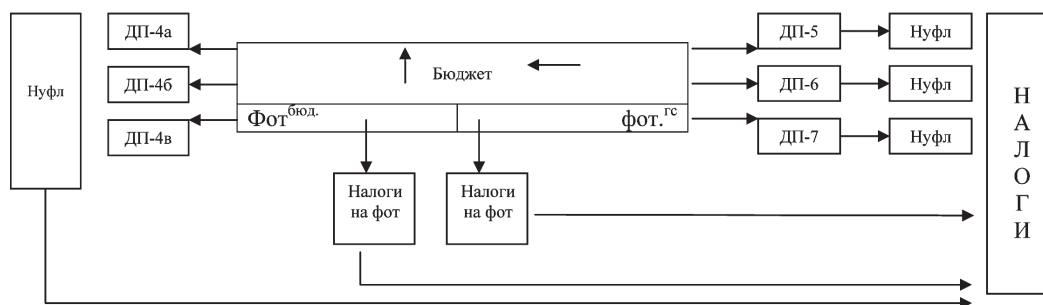


Рис. 11. Принципиальная схема источника оплаты труда бюджетников и государственных служащих с уплатой налогов

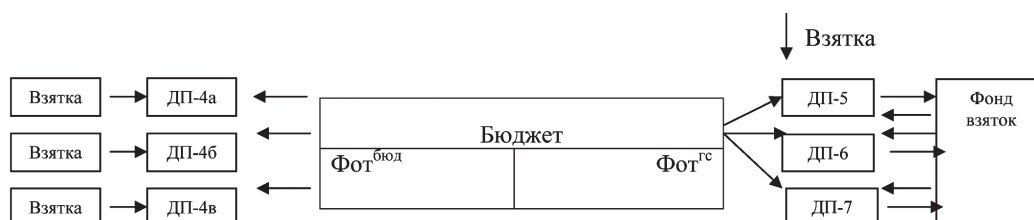


Рис. 12. Принципиальная схема источников оплаты труда бюджетников и государственных служащих при получении взяток



Рис. 13. Выплата «фондовых» трансфертов

Более верным будет все эти части отобразить в виде диапазонов, в которых – справа – 100%-ный чистый сектор, а слева 100%-ный теневой, и так по каждому из них (рис. 8).

В каждом из секторов трудятся люди, которые одновременно являются работниками и в то же время – домохозяевами. Условно всех работников организаций тоже расположим по шкале: наемный работник – предприниматель (хозяин, владелец, руководитель), для наемных – фонд оплаты труда, для предпринимателей – вознаграждение из прибыли, которые связаны между собой (рис. 9–13).

Таким образом, если учитывать теневую составляющую экономики, то следует говорить уже о восьми подмирах, большая детализация требует глубокого изучения теневых структур.

В современной версии мы выделяем следующие классы ДРП – доходные позиции (ДП) и расходные позиции (РП), причем более детально проработан первый класс. В нем выделены ДП:

постоянные – домохозяин находится в них более года; временные – до года.

Доходные позиции домохозяина

А. Постоянные:

ДП-1 – получающие доход от наемного труда в коммерческом секторе и уплачивающие налоги.

ДП-2 – получающие доход от наемного труда и не уплачивающие налоги.

ДП-3 – получающие доход от наемного труда в криминальном секторе.

ДП-4 – получающие доход от наемного труда в бюджетном секторе:

- а) федеральный уровень;
- б) субъект Федерации;
- в) муниципальный уровень.

ДП-5 – получающие доход от наемного труда в секторе государственного управления (фед).

ДП-6 – получающие доход от наемного труда в секторе государственного управления (субъект).

ДП-7 – получающие доход от наемного труда в секторе муниципального управления.

ДП-8 – получающие доход от предпринимательской деятельности в коммерческом секторе (и уплачивающие налоги).

ДП-9 – получающие доход от предпринимательской деятельности в коммерческом секторе (не уплачивающие налоги (тень)).

ДП-10 – получающие доход от предпринимательской деятельности в коммерческом секторе (криминал).

ДП-11 – получающие доход от предпринимательской деятельности в бюджетном секторе:

- а) федеральный уровень;
- б) субъект Федерации;
- в) муниципальный уровень.

ДП-12 – получающие доход от предпринимательской деятельности в государственном секторе:

- а) федеральный уровень;
- б) субъект Федерации;
- в) муниципальный уровень.

ДП-13 – получающие доход от собственности (конкретный вид инвестиций); а – неосновной; б – основной.

ДП-14 – получающие «трудовые» пенсии из ПФР – пенсионер: а – пенсия по старости; б – по инвалидности; в – по потере кормильца.

ДП-15 – получающие доход по ГПО – фед. гос. гражд. служащие.

ДП-16 – получающие доход по ГПО – военно-служащие.

ДП-17 – получающие социальные пенсии.

ДП-18 – получающие пенсии из НПФ.

ДП-19 – получающие доход в домохозяйстве – алименты (ребенок (1–18)).

ДП-20 – получающие доход в ДХ, алиментарная помощь, обучающийся (19 – ...).

ДП-21 – получающие доход в ДХ, «домохозяйка», «домохозяин».

ДП-22 – сирота.

ДП-23 – «паразит».

ДП-24 – заключенный.

Б. Временные (финансы особых состояний):

ДП-25 – безработный.

ДП-26 – больной.

ДП-27 – беременная – кормящая.

ДП-28 – военнослужащий-срочник.

ДП-29 – задержанный.

ДП-30 – берущий взятку как функция от основного ДРП, ДП-30 – БВ (ДР-4а).

ДП-31 – коррупционер берущий (КБ).

Расходные позиции

РП-1 – пассажир.

РП-2 – путешественник – человек, в нерабочее время посещающий ПМЖ для отдыха или лечения:

- а) внутри РФ;
- б) за пределами.

РП-3 – экстремал – человек, по своей воле резко снижающий потребительские расходы для увеличения обязательных (по сути – для резкого единовременного повышения целевых доходов):

а) дебитор или снижающий средний душевой доход для воспроизводства:

б) родитель.

РП-4 – налогоплательщик, выплачивающий налоги из своего реального дохода.

РП-5 – собственник; в том числе:

а) домовладелец (владелец недвижимости);
б) водитель (пилот) – осуществляющий все расходы по эксплуатации транспортного средства.

РП-6 – покупатель потребительских товаров.

РП-7 – покупатель договорных услуг (сотовый телефон).

РП-8 – покупатель финансовых активов.

РП-9 – хоббит (коллекционер) – затраты на какое-либо хобби (коллекционирование).

РП-10 – зависящий – тратящий много на алкоголь, табак, наркотики.

РП-11 – полигам, может быть алиментщик (внешний).

РП-12 – больной – потребитель медицинских услуг.

РП-13 – потребитель оккультных, магических, астрологических и прочих «услуг» (см. [15]).

РП-14 – страхователь – покупатель страховых услуг.

РП-15 – потерпевший, пострадавший в результате преступления.

РП-16 – дающий взятку; как функция от осн. ДРП (РП-16 ДВ (ДП-1)).

РП-17 (ФА-1)

РП-18 (ФА-2)

РП-19 (ФА-3)

Финансовые
администраторы.

РП-(20) – жертвователь (спонсор, благотворитель).

Следует пояснить ДП 30 – 31, которые построены на различении понятий (и процессов) взяточничества на бытовом и государственном уровнях, которые, с одной стороны, схожи, так как являются платой за совершение определенных действий, только в первом случае дает взятку обычный домохозяин за выполнение каких-либо действий заинтересованным (должностным лицом). Во втором случае суммы настолько значительные, что здесь не хватит никаких личных доходов, да и выполняются они чаще в интересах юридических лиц или их владельцев, поэтому и даются ими. В 2011 г., средняя бытовая взятка – 5285 руб., а на высшем уровне средняя – 250 тыс. руб., особо крупная – 1,5 млн руб. [14].

О теневой экономике существует огромная литература, проблема является не только рос-

сийской [11]. Приведем два подхода из [4] и [3], которые дополняют друг друга, причем позиция А.А. Яковлева нам импонирует наличием конкретных схем, раскрытием специфики явления на уровне хозяйствующих субъектов; позиция С.Ю. Барсуковой системна и всеобъемлюща. Парадоксальное заявление: «Чем более рыночным было поведение отдельной фирмы или частного предпринимателя, тем глубже они интегрировались в неформальную, теневую экономику» [4. С. 6], которое отражает рациональный подход предпринимателя, но термин «рациональный» в этом контексте является относительным: «Мы хотим взглянуть на происходящее в российской экономике снизу, со стороны экономических агентов, чтобы попытаться объяснить мотивы их действий, которые внешнему наблюдателю часто казались иррациональными, но на самом деле... были вполне логичными в условиях сложившихся иррациональных правил игры» [Там же].

Другими словами, выживание в иррациональных условиях требовало применения новой рациональности, основанной на субъективном праве предпринимателя, что не всегда созвучно официальной позиции: если налоги неподъемные, будем применять адекватные инструменты: «...сектор, представленный в основном малыми и средними предприятиями, расположенными в крупных городах и работающими на рынках потребительских товаров». Для него характерны схемы ухода от налогов, основанные на неучтенном наличном обороте [Там же. С. 14]. Неучтенный наличный оборот («черный нал») имеет целый ряд достоинств перед «учтенным безналичным оборотом».

В теневом секторе экономики абсолютное большинство сделок совершается за наличный расчет. Это позволяет не регистрировать их в отчетности и не платить налогов, связанных с этими сделками... отношение количества наличных денег в обращении к объему денежной массы в России в 5 раз выше уровня, характерного для экономики США [Там же. С. 14–15].

Собственно конкретное применение «черного нала» основывается на определенных схемах при использовании трех типов операций – легальных, фиктивных, нелегальных.

«Российские предприятия использовали две основные схемы ухода от налогов с помощью «черного нала» – обналачивание и обезналичивание» [Там же. С. 21].

Обналачивание – обмен официально заработанных безналичных денег, находящихся на расчетном счете в банке, на неучтенные наличные [Там же. 22–23]. Есть много других синонимов (см. [14]). В основе схемы – фирма-однодневка (ФО) [14]. Общая идея – фиктивное замещение

элементов валового дохода, которые в наибольшей степени подпадают под налогообложение (зарплата и прибыль), такими элементами, которые облагаются по минимальным ставкам (материальные затраты, относимые на себестоимость) [4. С. 22].

Обезналичивание – обмен неофициально заработанных наличных денег на безналичные средства, легально зачисляемые на счет соответствующей фирмы, что идентично понятию «отмывание денег», является важным источником неучтенного (или «черного») товара [Там же. С. 25–26]. Ключевая особенность схем ухода от налогов, основанных на неучтенном наличном обороте и широко распространенных в российском легальном бизнесе, заключается в систематическом использовании фиктивных операций между предприятиями-налогоплательщиками и фирмами-однодневками. Именно на них замыкаются все нестыковки товарных и финансовых потоков, связанные с использованием неучтенных наличных легально действующими торговыми и производственными предприятиями [Там же. С. 28].

По мнению А.А. Яковлева, применение «теневого» инструментария – всего лишь реальный способ существования в условиях действительности РФ. Основной причиной распространения неучтенного наличного оборота являлся слишком высокий уровень налогообложения заработной платы (включая отчисления на социальное страхование) в сравнении со слишком низким уровнем социальных гарантий. Сравнение 28 % (ПФР) и 2–3 % (ФО) – уход от налогов оставался рациональной стратегией для бизнеса. Косвенная причина – простота и низкий риск их раскрытия налоговыми органами [Там же. С. 29]. Существуют и не столь однозначные подходы, учитывающие ряд переменных [13]. В конце 1990-х гг. в Москве по операциям обналачивания комиссия ФО составляла не более 2–3 %. Для осуществления официальной (белой) выплаты одного рубля зарплаты предприятие должно было уплатить не менее 99 коп. различных налогов [4. С. 39].

В эту стратегию использования «черного нала» не входит элемент «отчислений» контролирующим органам: «участие в таких схемах для предприятий не было сопряжено с необходимостью давать взятки представителям налоговых или иным государственным чиновникам за «прикрытие» данных операций», а налоговые органы и прочие силовые структуры по тем или иным причинам закрывают глаза на такой бизнес [Там же. С. 40].

Есть и другой, противоположный подход, более адекватный хозяйственной логике государственного управления в РФ, который, собственно, рас-

пространяет «новую рациональность» и на этот сектор, – концепция неформальной экономики С.Ю. Барсуковой: «Теневая экономика основана на неформальных договоренностях, заменяющих формальные нормы или использующая их как инструмент реализации теневых сговоров».

В основе такого поведения лежат не личностные наклонности предпринимателей, а конфигурация формальных правил, с одной стороны, вынуждающих преступать закон, а с другой – не подкрепленных системой принуждения к исполнению. В прагматическом ключе корни теневой экономики следует искать в цене подчинения закону. Теневая экономика оплачивает право быть не на свету. И это не одноразовые подношения, а устойчивые контрактные отношения с теми, кто наделен властью дозировать доступ к ресурсам и видам деятельности для участников рынка. Теневой бизнес является источником финансового благополучия чиновников, отсюда их заинтересованность в его воспроизводстве. Контролирующие инстанции делятся доходами с принимающими законы, что превращает власть в главный гарант теневой экономики, а администрированный капитал – в характерный ресурс теневого хозяйствования [3. С. 118].

Другими словами, та дельта, которая остается у предпринимателей, использующих «черный нал» и не уплачивающих налоги на ФОТ, не остается в их распоряжении полностью, что явно несправедливо, а делится в определенной пропорции с органами, обладающими административным ресурсом, причем процесс этот, как бы сказали ранее, не стихийный, а планомерный, организованный, управляемый.

«Институты рыночной неформальной экономики (теневой и криминальной) являются функциональными «двойниками» тех, что действуют в формальной экономике, предполагая более привлекательное соотношение цены и качества решения деловых проблем, т.е. неформальные институты предлагают решить те же проблемы и достичь тех же целей, это и делают агенты формальной экономики, но другим способом».

Институты нерыночной неформальной экономики не дублируют институциональные элементы формальной экономики, а обслуживают иное целеполагание хозяйствования [Там же. С. 156]. Следовательно, речь идет о своеобразной конкуренции двух институтов, секторов экономики: формального и неформального, основанных на иных целеполаганиях хозяйствования. Но если госуправление – это монополистическая сфера, то речь идет о симметричном выстраивании двух фондов оплаты труда – легального, включающего результаты деятельности ФНС, и нелегально-

го, созданного усилиями теневой управленческой структуры.

Если рассматривать процесс структурно, то, по мнению С.Ю. Барсуковой, коррупционные отношения выступают как выбор рациональных агентов. Коррупция – рациональный способ оптимизации издержек. Коррупция – это процесс, когда агент за соответствующее вознаграждение действует в интересах клиента, оставаясь в рамках отведенных принципалом управленческих возможностей [Там же. С. 206–207].

На разных уровнях экономики разное целеполагание у «дающих»: коррупция в среде малого бизнеса мотивирована идеей выживания, коррупция, практикуемая бизнесом крупным, нацелена на повышение его прибыльности через доступ к ресурсу власти. ...проявление режима благоприятствования для немногих, имеющих отношение к выработке властных решений [Там же. С. 251]. Во втором случае две стратегии сращивания бизнеса и власти: «рыночная» и «инвестиционная». При первой покупается услуга власти, при второй – место во властной иерархии.

Властные решения рассматриваются как товар (услуга), который может быть куплен.

Решения власти имеют определенную цену, зависящую от следующих трех факторов:

- размер ренты, которая может быть присвоена за счет получения нужного решения или потерян при неполучении этого решения;
- время, в течение которого может быть получена рента;
- статус чиновника, получающего оплату за услугу [Там же. С. 253–254].

В начале 2000-х гг. на взятки в России ежегодно тратилось около 37 млрд долл. (34 млрд долл. – взятки в сфере бизнеса, 3 млрд долл. – бытовая коррупция), в 2005 г. – соответственно ≈ 319 млрд долл (316 и 3). Взятки регулярно платят примерно 80 % фирм [Там же. С. 292].

Коррупция становится все более централизованной и институционализированной, формируется коррупционная пирамида. При этом вряд ли кто из «пайщиков» понимает конечный размер, маршрут и, главное, назначение отправляемых наверх средств [Там же. С. 293].

Теневая экономика пронизывает не только предпринимательские практики, она подчиняет себе жизнь тех, кто вовлечен в теневые отношения на правах наемных работников [Там же. С. 257], влияет на их финансы особых состояний и на пенсионное обеспечение, неся с собой повышенные риски.

Специфической является РП-17, 18, 19 – соответственно финансовое администрирование, стратегия I, II, III (ФА-1, ФА-2, ФА-3). Финансо-

вое администрирование – это один из основных элементов финансовой структуры домохозяйства, кроме него – доходы (см. выше их структуру), расходы, резервы и фонды, страховая защита, обязательства (кредиты и займы), инвестиции.

Собственно, можно говорить как минимум о двух аспектах финансового администрирования: финансовое планирование [5], в том числе целеполагание, которое осуществляют «планово-бюджетные» органы ДХ, итогом которого являются бюджеты домохозяйства: месячный, годовой и т.д. Исполнение бюджета, т.е. осуществление расходов, покупка финансовых инструментов, управление фондами и резервами...

Заниматься финансовым администрированием могут все домохозяйства или один из них.

Стратегия I – это когда расходы равны доходам, т.е. тратится всё (в течение месяца). Самое простое управление, но не учитываются возможные отклонения от нормального течения жизни (чрезвычайные события), которые могут разрушить бюджет, финансовую жизнь и само домохозяйство.

Стратегия 2 – более надежная, так как создаются резервы под чрезвычайные события. Резервы могут быть в различной форме, как внешние (страхование) так и внутренние (денежные и натуральные). В любом случае за безопасность домохозяйство платит снижением среднедушевых доходов, получая в итоге более безопасное существование.

Стратегия 3 – полноценное финансовое администрирование. Домохозяйство достигает, с одной стороны, такого уровня доходов, что может часть использовать для инвестиций, для получения доходов от собственности, а с другой – накапливает (достигает) такого уровня финансовых знаний и умений, что может себе позволить заниматься абсолютно новой сферой деятельности, выйти на финансовый рынок. Классическое требование риск-менеджмента к инвестиционному бюджету – его автономность от основного(ых) бюджета(ов) ДХ, зависимость инвестиционной политики от ряда факторов, в том числе от возраста домохозяйства, от их допустимого уровня риска.

Таким образом, ДРП являются важным инструментом при анализе баланса домохозяйств, позволяют связать отдельное домохозяйство с макроуровнем экономики, со спецификой фонда, из

которого происходит финансирование конкретной ДП, и выявить последствия такого финансирования.

Литература

1. *Земцов А.А.* Структура жизненного пути домохозяйства в основных финансовых мирах // Проблемы учета и финансов. – 2012. – № 4. – С. 3–12.
2. *Баланс доходов и расходов населения РФ: Годовой отчет ЦБ за 2011 год.* – М., 2012.
3. *Барсукова С.Ю.* Неформальная экономика. – М. – 2009.
4. *Яковлев А.А.* Агенты модернизации. – М., 2006.
5. *Земцов А.А., Осипова Т.Ю.* Финансовое планирование (в печати).
6. *Земцов А.А.* Проблемы финансового менеджмента персоны // Проблемы финансов и учета. – 2010. – № 1. – С. 3–14.
7. *Методологические положения по статистике.* – Вып. 1. – М., 1996.
8. *Земцов А.А.* Самоменеджмент состояний базового актива домохозяйства // Проблемы финансов и учета. – 2008. – № 1.
9. *Земцов А.А.* Финансы домохозяйств: материалы к лекциям. – Ч. 1. – Томск: ФБД, 2008. – 54 с.
10. *Тимошкин А.В.* Эволюция финансового контроля теневой экономики // Банковское дело. – 2009. – № 6.
11. *Телегина Н.* Всем выйти из тени // РБК. – 2011. – № 7.
12. *Миронов М.* Экономика космонавтов // home.uchicago.edu/~mmirono1.
13. *Савуляк Э.* Выход из тени по расчету. Чернобелая арифметика // Финансовый директор. – 2008. – № 11*.
14. *Легуенко М., Трофимова Е.* Петля для государства // РБК. – 2012. – № 1–2.
15. *Ракшенко Л.* Магический бизнес. Чудеса оптом и в розницу. – Harvard Business Review, 2012. – С. 6–7.

* Автор выделяет 4 основных способа организации бизнеса: «черный», «серый», «белый» и «продвинутый белый»; для каждого приведены факторы: описание, легитимность, налоговая экономия, затраты, ограничения, противостояние рейду, привлечение финансирования; продажа бизнеса; резюме.