

УДК 336.115.63

А.А. Земцов

АКТИВНОЕ СТРУКТУРИРОВАНИЕ ДОМОХОЗЯЙСТВ ВТОРОГО УРОВНЯ – ОСНОВА ИНСТРУМЕНТАЛЬНО- РОЛЕВОГО САМОМЕНЕДЖМЕНТА ИХ ДОМОХОЗЯИНА

Называются и анализируются основные структуры домашнего хозяйства и обосновывается, что они являются основой самоменеджмента домохозяев, точнее, его инструментально-ролевой версией.

Ключевые слова: финансы домохозяйств, активное структурирование домохозяйств, самоменеджмент домохозяина, инструменты, продукты.

Мы стоим в центре жизни, чувствуем себя предоставленными своей судьбе и спрашиваем себя, как мы можем справиться с этой ситуацией.

А. Бекман

Различные проблемы направления «Финансы домохозяйств (ФДХ)» рассматривались мною ранее неоднократно [1]. В этой работе обосновывается понятие «активное структурообразование в рамках инструментально-ролевого самоменеджмента персоны».

Домохозяйство может иметь ряд структур (структура (лат. Structura) – взаиморасположение и связь составных частей чего-либо; строение, устройство [14. С. 584]), некоторые будут перечислены и рассмотрены ниже.

I. Натуральная – трехчастная: человеческая, имущественная и пространственная, каждая из которых детализируется в разной степени и ограничена рамками ареала существования, развертывания жизнедеятельности ДХ. Структура включает по преимуществу натуральные, вещественные элементы, которые можно ощутить непосредственно или при помощи различных показателей.

Человеческая часть рассматривается в разных аспектах (возрастном, ролевом, половом), в том числе и как определенный актив (биологический, базовый и т.п.), подробнее – в соответствующих структурах.

Имущество в данном случае представляется как средство удовлетворения разнообразных потребностей домохозяев, денежные вопросы здесь не стоят на первом плане.

Пространство – прежде всего географическое – определяет расположенность элементов имущества и контрагентов относительно друг друга и характеризует временную доступность структурных единиц и уровень их относительной опасности.

II. Финансовая. Обычно речь идет о следующих элементах: финансовое администрирование; доходы, резервы, в том числе страховая защита и фонды; расходы; обязательства; инвестиции.

Говоря о финансово-экономической сути домохозяйства, применим понятие «кормилец» (экономический носитель домохозяйства, по терминологии А. Бекмана). Понятие имеет правовой аспект, но мы заинтересованы прежде всего его экономическим содержанием, которое связано с масштабами, распределением, источниками доходов в ДХ. Итак, кормилец (экономический носитель) – это домохозяин(ка), обеспечивающий значительную долю доходов домохозяйства, которое может быть основным типом или расширенным. Уровень значительности требует изучения, можно предложить значение в 75–100% от дохода ДХ за период. Важность этой архетипической роли в ДХ, которую в принципе могут исполнять самые разные люди, заключается в том, что любые проблемы ее носителя отражаются на уровне жизни домохозяйства в целом. В разных типах ДХ существуют особенности роли кормильца, которые связаны с определенным имуществом ДХ и требуют соответствующих затрат. Так, в первичном ДХ кормилец является самокормильцем, практически все финансы здесь – персональные (личные). Следовательно, существуют значительные возможности в области инвестирования, особенно времени, важна цель, поставленная ДХ: развитие базового актива, создание имущественного комплекса, строительство партнерства. Может быть, квартиру и имущество арендовать, избавившись от ипотеки? Есть несколько стратегий. Выявление кормильца требует изучения основных финансовых потоков в ДХ.

Элементы финансовой структуры объединяются в таком результате финансового администрирования, как бюджет, причем этот термин может и не употребляться. В бюджете центральная идея – баланс доходов и расходов, их соотношение. Выделим две группы бюджетов: дефицитные (Д<Р) и профицитные (Д>Р):

а) дефицит при отсутствии учета доходов и расходов – «дикий» бюджет – не рассматривается;

б) дефицит в условиях домохозяйственного учета. Если дефицит точечный, конкретный, то путем «сжатия» потребления ДХ получают кредит в банке или займ, решая проблему за счет будущего потребления. Если же он системный, есть 2 пути – соответствующее сокращение расходов (до баланса) или переход ДХ в другую область – социальные финансы;

в) равенство доходов и расходов. Шаг на пути к профицитному бюджету. Слабое место – резкая дестабилизация бюджета при наступлении чрезвычайных (для ДХ) событий;

г) профицит, позволяющий создавать резервы. Появляется резервный фонд;

д) профицит, позволяющий вместе с резервами создавать и инвестиции. Кроме резервного фонда, создается еще и инвестиционный бюджет, автономный от основного.

III. Экономическая. Связана с приобретением, передачей, эксплуатацией и ликвидацией имущества ДХ. Развитый имущественный комплекс обладает территориальным параметром, включая ряд объектов: квартиру, дом, гараж, овощехранилище и т.д., в том числе и за границей.

Создание структуры начинается с явления, процесса – первоначального накопления имущества, в котором на первом месте его источник. Собственно их число ограничено: расширенная семья; собственные доходы; государственно-муниципальные структуры. Основа имущественного комплекса – жилище, поэтому можно говорить о жилищной истории, «жилищном пути» (фактическом). Домопуть. Ступени. Развертывание.

Понятие «амортизационного» фонда содержит накопленные средства, предназначенные для замены выбывшего имущества. Психологическое значение имущественного комплекса объясняет «слоевая» теория личности У. Джеймса, включающая и имущество (подробнее см. структуру VIII). Существует сфера наследства, или посмертная передача имущества в пределах расширенной семьи или партнерства. Есть аспект юридический, экономический и проч. Пока эта сфера слабо развита.

Для предприятий (коммерческих) существует один показатель, пригодный для всех и позволяющий сравнивать эффективность использования денежных средств в экономиках, – прибыль. Поэтому существует целый раздел экономического анализа, связанный с использованием основных фондов. Для ДХ единый показатель отсутствует, поэтому возможны несколько основных характеристик, отражающих целевые функции, цели, стремления, смысл существования, сравнивать ДХ можно только в одной группе.

IV. Энергетическая. По аналогии с финансовой структурой – доходы: поступление энергии домохозяйину (домохозяйству). Расходы – основные направления. Резервы. Обязательства. Инвестиции. Администрирование энергии.

Энергия и деньги: иногда эти понятия употребляются как синонимы.

Энергия и время тесно связаны, примером являются диаграммы РЖС (Работа – Жизнь – Сон) [2].

Энергетическую структуру более эффективно рассматривать для каждого элемента натуральной структуры ДХ – человеческого, имущественного, пространственного.

В первом речь идет об энергетических характеристиках домохозяев, их физическо-психических аспектах, т.е. о здоровье. Говоря о психической энергии, выделяют энергию сознания, бессознательного, существует ряд ее характеристик [12].

Во втором – о характеристиках дома – отопление, кондиционирование, мощность приборов, резервы, показатели энергосбережения, энергопотребления и т.д.

В третьем – о климатических условиях, которые влияют на вторые и на сумму затрат на обеспечение комфортного проживания, другими словами, – энергетическая цена проживания в данном месте.

Учитываются также затраты: на перемещение организмов (так называемая сеть), которые в основном являются «непроизводительными» и просто вычитаются из энергетических и финансовых доходов, уменьшая их располагаемую часть. Если дорога на работу занимает 2 часа, значит, сутки у вас – 22 часа, из наличной энергии вычтена некая сумма.

V. Временная. Ее важность вытекает из высшей ценности времени как невозможного ресурса человека. Речь может идти о балансах времени, которые на коротких периодах показывают структуру затраченного времени. Если совместить их с доходами и расходами по видам затрат, налицо будут приоритеты ДХ и направления повышения их эффективности. Временная структура домохозяйства тесно связана с энергетической, так как не бывает затрат времени без затрат энергии.

Другой аспект – распределение событий во времени – жизнеустройство и его форма – жизненный путь личности (ЖПЛ) – домохозяйства, здесь действия разворачиваются на длительные периоды, годы, десятилетия, жизнь в целом.

ЖПЛ, как уже отмечалось ранее, включен в более широкую категорию – жизнеустройство. Можно провести аналогию со сферой судовождения [14. С. 348] в широком смысле: итак, есть доция [гол. Loodsen – вести корабль]. 1. Раздел науки о судовождении, изучающий моря, океаны, реки с точки зрения условий плавания по ним. 2. Руководство для судовождения, содержащее описание водных бассейнов (моря или его части, реки), характеристику рельефа дна, опасностей на водных путях, береговой полосы, гидрологические и метеорологические данные и т.п.

Следовательно: 1. Раздел науки об управлении ДХ, изучающий сферы жизни и окружающую среду. Пока раздел существует в разрозненном виде, неструктурированном, поэтому может использоваться единицами.

2. Руководство для управления ДХ, содержащее описание сфер жизни, характеристики окружающей среды, затраты, опасности. Системного руководства нет, наличествуют единичные несистемные попытки. По аналогии с судовождением человек, домохозяин, который использует руководство для прокладки курса ДХ, – штурман [гол. Stuurman] – специалист по вождению кораблей, самолетов, дирижаблей, прокладывает курс, отмечает движение судна [Там же. С. 696], одна из функций домохозяина, относящаяся к планированию... Если же речь идет о сложных (малоизвестных) сферах, то речь может идти о лоцмане [гол. Loodsman] – специалист по проводке судов в пределах определенного участка, где требуются особо точные знания местных условий плавания, другими словами, о консультанте [6].

Жизненный путь личности предполагает множество разных тенденций и линий развития в пределах одной и той же биографии, которые одновременно автономны и взаимосвязаны. В основе ЖПЛ – конкретные жизненные события, с одной стороны, прошедшие, состоявшиеся, с другой – планируемые, будущие. Содержательно ЖПЛ включает в себя: смысл жизни, жизненную позицию и жизненную линию, которая и проявляется внешне, в поведении личности. Структурно выделяются единицы жизнедеятельности – занятия, ситуации, события, а также сферы жизни – труд, семья, досуг.

Важна роль не только объективно развертывающегося ЖПЛ, но и его субъективной картины, осуществляющейся с позиции окружающих ее личностей.

Подход к ЖПЛ в финансах специфичен, что проявляется в интересе к среде обитания, прежде всего к имущественному комплексу. ЖПЛ логично рассматривать как параллельный многоуровневый процесс. Конечно, параллельность достаточно условна, так как осуществляется одним человеком (сначала в его голове). То есть человек живет и находится физически на работе (или вне ее) и психически в двух сферах жизнедеятельности, осуществляя в первой производительное финансовое поведение, а во второй – потребительское. Все события и действия могут иметь прямое финансовое измерение (например, «свадьба», или косвенное, или прямое и косвенное).

Смысл жизни в финансовом аспекте будет заключаться в приоритете тех или иных событий, в структуре расходов на них. Поэтому ценности личности можно вывести из рейтинга статей расходов. Но жизнь человека теоретически может осуществляться в любой доступной точке географического и экономического пространства, имеющей разные натуральные и вещественные характеристики. Можно говорить о преискуранте возможных событий в определенном месте в определенное время. Следовательно, индивид может рациональным путем сравнивать их по схеме и делать организационные выводы.

Наполненность жизненной линии событиями определяется многими факторами, объединенными смыслом жизни, который может и не декларироваться, проявляясь фактически. Смысл жизни определяет направление (траекторию), а условия жизни – ее конкретную направленность.

ЖПЛ опирается на более широкое понятие – «жизнеустройство», включающее выбор нужных и необходимых сфер жизни, подготовку соответствующего ролевого комплекса (при наличии требуемых ресурсов), осуществление его во времени и корректировку результатов.

Итак, внешне жизненный путь – последовательность действий (которые индивид выбирает) и событий, ожидаемых и случайных, которые человек осуществляет в сферах жизни (трудовой, семейной, учебной и т.п.) и в их более детальных частях. Все эти события приводят к возникновению состояний человека и его характеристик, появляется проблема входа/выхода в состояние, т.е. переключение. Следовательно, жизненный путь – процесс полупредсказуемый, опирающийся на непрерывную временную ось (возраст человека), его свойства, позиции и качества.

Целевая функция индивида включает ряд элементов:

1. Индивидуальные цели и предпочтения.
2. Условия и их оценка.
3. Имеющиеся ресурсы.
4. Самоменеджмент, включая мотивацию.

В аспекте жизнеустройства структурные характеристики и условия планирования и организации жизни описываются положениями [27]:

1. Жизнь индивида в определенной жизненной сфере – это самореференциальный процесс. Человек действует в том числе на основе накопленных им в соответствующей жизненной сфере материальных, социальных и культурных ресурсов и жизненного опыта. Предыстория в той или иной жизненной сфере тем самым всегда включена в актуальный процесс принятия решений и действий человека, ограничивая или расширяя спектр возможных выборов в будущих решениях и тем самым направляя жизненный путь в определенное русло.

2. Жизненный путь человека – это многомерный процесс, протекающий в нескольких взаимосвязанных жизненных сферах, которые конкурируют за наличную энергию.

3. Жизненный путь человека включен в высокодифференцированные общественные процессы, в частности, он протекает при структурирующем влиянии: жизненных путей других людей, с которыми человек состоит в более или менее тесных отношениях интеракции...

Исходя из в том числе последнего положения, можно говорить о жизненном пути домохозяйства (семьи, составляющий его основу), выделяя в нем управленческий орган, который занимается административными вопросами. Одна из проблем ЖПД: что происходит с ЖПЛ

партнеров? Существует несколько вариантов, в самом простом виде – потенциал и результаты личности растут или стагнируют.

VI. Территориальная. Относится к обычному, типовому ДХ или к его расширенному варианту. Собственно включает карту объектов имущества ДХ и основных контрагентов (конкретных), т.е. сеть ДХ. Важность этой структуры – в затратах домохозяев на перемещение между узлами сети, временных и денежных, а также в сумме рисков, связанных с перемещениями и нахождением в узлах сети.

VII. Типологическая. Выделяется несколько основных типов ДХ (табл. 1), иногда встречаются и неосновные, что и покажет данная структура. Ее представление в динамике показывает предыдущий тип ДХ, настоящий, вероятную будущую структуру.

На рис. 1 дано первичное ДХ.



Рис. 1

Таблица 1

Типы ДХ

Основной тип	Обычное (условно)	Конкретное
Первичное	18–25	
Простое	20–30	30–40
Полное	21–40	40–60
Полное +	35–45	

Для самоанализа введем критерий обычности (по возрасту партнеров) и срока нахождения в типе (как параметр управления). В традиционном обществе первичного почти не было: простое – 9 мес, преобладали полное и полное+, сверхполное (расширенная семья на одной площади).

На содержание и структуру типов ДХ влияют природные и социальные факторы, один из них – регулярная пенсионная система. Роль государства выполняла семья или родственники (приживалка, бобыль... и другие термины), поэтому полных или большинства асимметричных типов не существовало. Вопрос требует отдельного рассмотрения.

Очень сложный вопрос во всех аспектах – «детский»; т.е. пределы детства:

– планирование и появление детей: чем лучше планирование, тем позже появляются дети, а чем позже – тем чаще ДХ с посторонней помощью (переход из простого в полное);

– выделение детей в отдельное ДХ, номинальное (существует первичное ДХ, основной тип доходов – алиментарная помощь) и фактическое (более автономная ДРП). Выделение принудительное или наделение? С биологической точки зрения – характер, свойства детей, их способности – непредсказуем. По мнению

Н. Лейна, половое размножение – удивительный механизм, генерирующий случайные сочетания успешных генов. Стоит половому процессу выстроить удачную комбинацию генов, как он тут же рассыпает ее [25. С. 186]. Гениальность и в целом интеллектуальный потенциал действительно наследуются (точнее, на их развитие гены оказывают влияние, хотя и не строго его определяют), но половое размножение делает из наследования непредсказуемую лотерею... главное волшебство секса (т.е. полового размножения) состоит как раз в его способности генерировать изменчивость, всякий раз извлекая из небытия уникальных существ... Преимущества, которые обеспечивает секс: способность собирать наилучшие сочетания генов в одном организме, очищать геном от вредных мутаций и включать в него все ценные новшества [Там же. С. 186–187].

Это значит, что возможность влияния на детей минимальна (по преимуществу) [20], так как это отдельный человек – субъект, а не объект родительского управления.

Поэтому в ЖПД следует планировать второе «рождение», финансовое, отпуск в автономное плавание! Тайминвест: родители не могут (не хотят) сидеть с внуками... (25+25=50 – самый зрелый возраст).

Варианты управления имуществом в ДХ: полное+, – или обнуление, или подготовка к передаче.

Другими словами, дети в современной семье не инвестиция, а расходы, алименты, перетекающие в алиментарную помощь, откуда вытекает расчет на собственные силы (с обеих сторон). Можно рассмотреть этот вопрос в энергетическом плане.

Домостроение. Домостроительство: создание кем-то доступного типа ДХ, включающего соответствующие типы структур за счет ресурсов (своих, расширенной семьи или иного).

Этапы: подготовительный, непосредственный, существование.

VIII. Психологическая (ролевая). В этом плане рассматриваются структура психического домохозяев (эго, персона, тень, анима-анимус, самость) и более детально – их ролевой набор, включающий перечень ролей, их описание, качество, взаимоотношения, перспективы [1, № 54]. Познавать и действовать – только так можно достичь реального опыта, являющегося единственной ценностью роли и ее носителя – домохозяина.

Примером ролевого комплекса может быть собственная жизнь читателя или его близких.

Кроме вышеприведенной структуры К. Юнга, интересна концепция У. Джеймса, особенность которой – несколько слоев Я:

Реальное (материальное) «Я» (Material self) – слой включает в себя предметы, с которыми человек идентифицирует себя как личность: его тело, дом (квартира), собственность, друзья, семья.

Подмножество реального «Я» – биологическое Я – это наше физическое, телесное существо.

Социальное «Я» (social self) – состоит из моделей (паттернов, формирующих основы наших отношений с окружающими...).

Духовное «Я» (spiritual self) – внутренняя субъективная сущность личности, наиболее устойчивая и интимная часть «Я» (цит. по [21]).

IX. Домохозяйственно-учетная [2]. В ней рассматриваются основные виды активов ДХ: реальные, оборотные, финансовые, базовые, их взаимосвязи и соотношения.

X. Уровневая (классовая). Определяются показатели ДХ, которые позволяют отнести его к одному из классов: низшему, среднему, высшему, и проводится сравнение их с нормативами Всероссийского центра изучения уровня жизни (ВЦУЖ) (табл. 2) [26. С. 73].

Таблица 2

Нормативы	2013 г.		2014 г. (оценка)
	Всего	I кв.	I кв.
1. Прожиточный минимум ПМ, руб., в РФ:			
а) на душу населения	7306	7095	7498
б) трудоспособное население	7871	7633	8063
в) пенсионеры	5998	5828	6163
г) дети	7022	6859	7209
2. Восстановительный потребительский бюджет ВПБ (на душу).	19092	18401	19474
3. Бюджет среднего достатка (БСД)	49913	47791	50462
4. Среднедушевые доходы (СДД)	25512	21584	22743
5. Среднемес. номинальная начисленная зарплата.	29960	27339	30022
6. Средний размер назначенных месячных пенсий.	9918	9575	10476
7. Уровень покупательной способности (СДД/ПМ)	3,49	3,04	3,03
8. Структура денежных доходов:			
а) использовано на покупку товаров и услуг;	73,8	78,1	82,6
оплата обяз. платежей и взносов;	11,5	11,2	11,6
сбережения;	9,9	10,1	0,5
покупка валюты.	4,3	3,7	7
Прирост (+), уменьшение (-) денег на руках	+0,5	-3,1	-1,7
9. Среднедушевые потребительские расходы населения	18828	16857	18786

XI. Рисковая. Элементы ДХ рассматриваются с позиций риск-менеджмента, выбранных стратегий отношения к основным рискам. Существует немало публикаций по рискам. Мы придерживаемся подхода о субъективном характере риска [8]. Риск – потенциальный убыток, т.е. возможность возникновения убытка в будущем. Убыток как таковой риском не является: риск – неопределенность, произойдет ли в будущем конкретное неблагоприятное событие, и если произойдет, то каков будет размер убытка [Там же. С. 19].

Выделяют ряд способов управления рисками:

1. **Избежание** риска. Семья может не покупать автомобиль и ездить на общественном транспорте.

2. **Снижение** риска. Принять меры к снижению вероятности возникновения неблагоприятных событий или их последствий: вести здоровый образ жизни, отказаться от занятий горнолыжным спортом, установить в квартире железную дверь и поставить ее на сигнализацию, установить детекторы дыма и средства пожаротушения.

3. **Передача** риска – передача финансовой ответственности за те или иные события другой стороне. Наиболее часто применяемый метод – страхование. Виды:

1) имущества,

2) ответственности,

3) личное – страхование на случай убытков, связанных со смертью, несчастным случаем или болезнью застрахованного лица.

4. **Принятие** риска. Это означает, что семья берет на себя всю полноту финансовой ответственности за его реализацию, оставляет риск на собственном удержании. Причины принятия серьезных рисков лежат в диапазоне от расчетов на «авось» до надежды на то, что зарплаты одного супруга хватит, чтобы прокормить семью в случае смерти или инвалидности второго.

Первые два способа направлены на борьбу с риском и/или его последствиями; третий и четвертый – способы финансирования риска [Там же. С. 33–34].



Рис. 2

В домохозяйстве могут быть варианты (рис. 2): 4; 3; 3+4 или 4+3; 1+4; 1+2+4; 1+2+3+4

Обозначать величину риска могут 2 показателя: объективный – общий для всех и субъективный – для конкретного субъекта. Пример: человек вышел на балкон: объективный показатель зависит от технических параметров, ветра и т.п. Допустим, 2 (по 10-балльной шкале), субъективный от конкретного человека; если это «субъект охоты», то может быть и 10 (летальный). Линия жизни проходит по разным участкам, отличающимся показателями риска: человек дошел до остановки: =; сел на общественный транспорт =; дошел до дома =; находится в доме =; и т.д. Условно – карта риска. Не для всех участков показатель известен, вернее, объективный показатель риска (ОПР) более-менее известен, усреднен; субъективный показатель риска (СПР) зависит от целого ряда факторов: допустимого уровня риска (ДУР), индивидуальных характеристик, кармы (?) и т.д. По мнению Р. Докинза, «как бы хорошо ни было животное приспособлено к условиям среды обитания, эти условия должны рассматриваться как некое статистическое среднее. Поскольку никогда не будет возможным обезопасить себя ото всех мыслимых случайностей, то, следовательно, любое конкретное животное будет зачастую выглядеть совершающим ошибки, «и эти ошибки легко могут оказаться фатальными» [15. С. 101].

«...животные – среднестатистические оптимизаторы, а никак не безупречные провидцы.

Пока что мы рассматривали окружающую среду как статистически сложную и потому малопредсказуемую... с точки зрения животного окружающая среда может быть активно недоброжелательной.

Недоброжелательные воздействия среды вносят дополнительный риск» [Там же. С. 102].

ХII. Доходно-расходная (см. [1, № 57; 4]. В отличие от типологии доходов и расходов ДХ здесь рассматриваются доходные позиции (на данный момент – 32) и расходные позиции – 21). Позиция включает связь с фондом, который генерирует доход, специфику фондов по критерию «белое – черное», последствия той или иной доходной позиции. Данная структура позволяет описать формулу ДХ, имеющую приличную прогностическую силу.

ХIII. Управленческая (административная) структура, без которой невозможно понять динамику домохозяйства. Существует ряд классических функций управления, все они применимы и к ДХ, которое в этом случае рассматривается как особенный, но все-таки хозяйствующий субъект. Важнейшая особенность состоит в том, что в отличие от организации субъект [1, № 60] управления – это один, максимум два человека, поэтому очень важна структура психики, ведь типичной организационной структуры у ДХ нет, ее приходится заменять ролевой, содержание которой должно отражать все основные сферы, с ко-

торыми сталкивается ДХ, хотя бы в форме менеджерской модели, достаточной для вразумительного разговора с профессионалом.

Элементы следующие:

Планирование, в том числе целеполагание, составление бюджета; организация. Структурирование – субъект управления и объект управления, исполнение бюджета. Сравнение плана и факта. Корректировка.

Превращение ДХ в субъект жизни – сложный процесс, он требует другого взгляда на мир, другой философии: активной, инструментальной, преобразовательных финансов. Стратегия требует огромного количества специфической менеджерской информации, ответственности, граничащей с безжалостностью. Все это влияет на параметры.

Собственно все рассмотренные и нерассмотренные структуры ДХ нужны менеджеру (квалифицированному ДХ) для выявления узких мест и мониторинга, что требует от него иного уровня развития и иного самовосприятия, способа жизни.

Другими словами, речь идет о свойствах и характеристиках субъекта жизни, исключительно которому они и присущи. Мы уже ссылались на 3 способа жизни А. Менегетти [23], особую значимость в данном аспекте имеют первый – биологический способ, когда человек является объектом жизни, целенаправленный путь отсутствует, и второй – мастерство жизни. Чтобы стать Мастером, необходимы несколько качественных перемен:

а) понимание сути самоменеджмента, рассмотрение жизни в сетке управленческих понятий и использования разных инструментов;

б) обладание трансцендентностью лидера, понимаемой как отстраненное наблюдение за процессом [24];

в) взгляд на существующие опасности риск-менеджера, выбирающего адекватный метод;

г) оценка элементов разными способами, в том числе временным и стоимостным;

д) соизмерение своих затрат и результатов, позволяющих рассматривать возможность привлечения консультанта;

е) принятие на себя ответственности.

Вероятно, понятие способа жизни и три его воплощения не так просты в практическом применении. Существует определенный перечень условий, выполнение которых позволяет говорить о его наличии, и уровень дохода не является первостепенным фактором. Скорее всего, ведущее место – жизненная позиция, фактор Деньги – Время, самоменеджмент, отношение к здоровью как к фундаменту всего [1, № 62].

Обратимся к работе А. Бекмана, подход которого к самоменеджменту нам наиболее близок: «...каждый индивидуальный человек представляет сам для себя мир, ядром которого является его Я» [22. С. 28]. Он выделяет сферы самоменеджмен-

та – это прежде всего управление собственным телом, менеджмент собственного тела (с. 31). Самоменеджмент – это также менеджмент души. Инстанцией, которая управляет всем, является человеческое Я, единственная в своем роде индивидуальность человека, аутентичное ядро личности. Как бы мы ни характеризовали мир духа – как мир богов, сущностей или сил – мы можем позвать его при помощи собственного Я (с. 32).

Жизнь ни в коем случае не является заранее запрограммированной, и повеления судьбы не являются неизбежными и однозначными. Речь идет скорее о многообразии шансов, которые нам предлагаются, причем мы сами решаем, берем мы в свои руки различные нити нашей кармы или нашей жизненной задачи, делаем мы это сегодня или завтра.

Если мы посмотрим на свою биографию, то, возможно, откроем в ней музыкальную тему, нечто вроде вопроса, который сопровождает нас всю жизнь. Мы носим в себе некий лейтмотив, с которым встречаем действительность во всем ее многообразии. Лейтмотив в моей жизни действует как некий магнит, безошибочно притягивающий то, что так или иначе имеет с ним дело. Я могу управлять этим и управлять самим собой, если осознаю, какие идеи лежат в основе моей жизни. Фундаментом самоменеджмента являются: осознание собственного лейтмотива, верность этой личной теме и убеждение, что каждая биография является непрерывным осуществлением этого мотива. Личная биография открывает нам тему собственной жизни и индивидуально действенные духовные точки зрения самоменеджмента (с. 33).

Мы хотели представить самоменеджмент духа. В центре исследования человеческого духа стоит поиск источников познания, которые имеют значение для формирования нашей жизни как в отношении социального вопроса, так и в отношении личной биографии. Источники: при помощи мифов, посредством жизненного опыта, духоведения, философии, естествознания (с. 122).

Каждый человек сам в состоянии обучить себя таким образом, что он может заниматься собственными исследованиями. Это создает основу самоменеджмента (с. 125).

Представим четыре измерения практической жизни, образующие рамочные условия, в которых мы живем. Они, конечно, заданы, но тем не менее мы должны сначала сделать их своими. К ним относятся время и пространство, а также социальные сети, в которых проходит наша жизнь, и деньги, которые мы получаем и расходует (с. 36).

Истинное искусство жить состоит в том, чтобы предпринимать путешествие во времени и пространстве вместе с другими людьми внутри собственных сетей, причем производится работа с разными денежными потоками (с. 76).

«... мастерство проявляется в ограничении.

...в жизни речь чудесным образом идет о немногих вещах, и найти их зачастую можно достаточно близко» (с. 194).

О структуре общества в аспекте применяемых способов жизни косвенно говорит подход И.В. Розмаинского [28], который выделил модель Homo Post Sovieticus (HPS): человек постсоветский – основная масса современных людей. Мы считаем, что в качественном аспекте, в структуре общества существует определенная прослойка, слой, сегмент реальных русских (ранее – реальных советских HRS), HRR: реальный человек – правильно оценивает окружающую среду и адекватно реагирует на действия окружения, часть из них – диссиденты, для которых частное оказалось более важным, в том числе колбасная эмиграция..., они уехали.

Другие, оставаясь в СССР, вели себя адекватно своим убеждениям: работали, воспитывали детей, давали им образование, потом автоматически превратились в реальных русских. Таким образом, в РФ можно выделить сегменты: постсоветский, реальных россиян, новых русских.

Одним из условий осуществления второго способа жизни является личностное развитие, которое само по себе есть необъятная сфера, в рассматриваемом случае речь идет все-таки о его прикладном аспекте. «Если речь идет о собственном развитии, то здесь человек не может делегировать решение и ответственность. Решение требует личной активности» [22. С. 194]. Очень глубокое заключение У. Шутца: «По мере того, как я изучал себя и мир на группах встреч, исследовании своего тела энергетическими и духовными методами, я обнаружил нечто: если я шел по каждому из этих путей достаточно далеко, то возникло убеждение, что он ведет туда же, что и остальные. В каждом случае проявлялась система принципов. ...в сущности, все эти системы принципов были очень похожи» [18. С. 33].

Книга У. Шутца объясняет основные подходы к поведению человека: психологическому, духовному, фактическому и энергетическому. «Совершенная ясность» описывает семь принципов, с которыми в большей или меньшей степени согласуются эти подходы:

1. Правда. Если человек говорит правду, то радость возрастает.
2. Выбор. Мы выбираем свою жизнь.
3. Простота. Наиболее глубокие решения просты.
4. Безграничность. Человеческие существа не имеют границ.
5. Холизм. Все взаимосвязано.
6. Завершение. При завершении действия удовлетворенность увеличивается.
7. Измерения. Основными измерениями человеческой жизни являются присоединение, контроль и открытость.

Другая книга в первую очередь предназначена для тех, кто готов сознательно проживать свою жизнь и хочет получить от нее максимум

[9. С. 12]. Литература в этой сфере практически необозрима и требует отдельного рассмотрения.

Немецкий биолог Якоб фон Икскуль в начале XX в. предложил желающим изучать жизнь животного сначала реконструировать его умвельт (нем. Umwelt) – субъективную картину мира (СКМ) (с. 32). Если мы хотим понять, как живет любое из живых существ, нам следует, во-первых, узнать, что имеет для него значение. Основной способ – понять, что животное способно воспринимать: что оно видит, слышит, чует и т.д. Имеют значение только воспринимаемые объекты – остальные животное либо просто не замечает либо не различает их. Во-вторых, нам следует узнать, как животное действует. Эти два компонента – чувственное восприятие и поведение – в основном определяют картину мира любого живого существа. У каждого животного свой умвельт, субъективная реальность. Более того, у каждого человека свой собственный умвельт, наполненный объектами, имеющими для него особое значение (с. 33–34).

Мы, как и клещи и все остальные животные, живем в собственном мире; на нашу сенсорную систему действует множество стимулов, но она реагирует на немногие из них. Разные животные по-разному видят (или, точнее, воспринимают – некоторые из них видят плохо или вообще слепы) один и тот же объект. Уметь распознать существенные элементы умвельта животного – значит, по сути, стать специалистом по клещам, собакам, людям и т.д. Смысл вещей определяется тем, что мы с ними делаем (Икскуль называл это «функциональным тоном») (с. 35).

Таким образом, в стратегии домохозяйина умвельт (СКМ) играет важнейшую роль, занимает центральное место – приоритетов, смысла, определяя направленность его жизненного пути. Следовательно, переход из одного способа жизни в другой означает кардинальное изменение СКМ, или смена (изменение) СКМ позволяет ДХ сменить способ жизни, т.е. по-другому рассматривать ресурсы и процессы, или просто что-то, что у него объективно было, он наделяет новым смыслом, включая в СКМ: здоровье, время, энергию и т.д. Другими словами (см. выше), перенастроить свою сенсорную систему, предложив ей реагировать на другие, заданные стимулы.

Термин «стратегия» мы понимаем в духе К. Кристенсена [7]: на базовом уровне стратегия – это то, чего вы хотите достичь, и то, каким образом вы будете это делать (с. 36). Может показаться странным предложение подумать о самих себе как о совокупности ресурсов, процессов и приоритетов. Однако это хороший способ дать оценку тому, что мы сможем достичь в своей жизни, и тому, что нам недоступно (с. 146). Базовое определение: ...приоритеты, уравнивание планов с возможностями и распределение ресурсов – в своей совокупности образуют нашу стратегию (с. 38). Вы должны убедиться, что принцип распределе-

ния ваших ресурсов согласуется с вашими приоритетами. Даже если вы знаете свои истинные приоритеты, вам придется ежедневно бороться за то, чтобы отстаивать их в собственном сознании (с. 94).

Очень важно: две стороны стратегии – преднамеренная (плановая) и спонтанная, возникающая при попытке реализовать первую сторону, – ведут непрерывную борьбу за имеющиеся ресурсы (с. 58–59).

Позиция ДХ должна стать самостоятельной, предполагающей активное воздействие на параметры окружающей среды и себя для достижения ими требуемых (нужных) состояний (значений) при помощи инструментального подхода.

Инструмент 1. Орудие, преимущественно ручное, для производства каких-либо работ.

11 собир. Совокупность ручных орудий, используемых в какой-либо специальности или для какой-либо операции.

11 перен.; чего. Орудие, средство, применяемое для достижения чего-либо.

Лат. Instrumentum. Инструментарий совокупность инструментов (в 1-м знач.), употребляемых в какой-либо специальности [15. С. 670].

Суть инструментального подхода – конструирование персоны, каждая роль которой предполагает наличие инструментов для достижения «должного» и ресурсов для их приобретения.

Для учета специфики уровня домохозяйства требуется вместе с понятием «инструмент», прежде всего финансовый, использовать понятие «продукт».

Можно упрощенно принять, что финансовый инструмент есть обобщение (суммирование) финансовых продуктов, другими словами, на базе нормативно закрепленного определения «финансовый продукт» финансовое учреждение (допустим, КБ) разрабатывает и предлагает клиентам банковский продукт с конкретными характеристиками [16]. Если применить подход А. Шютца [11], то в мыслительной, эскизной, предварительной деятельности используются инструменты, а практика может быть осуществлена, реализована только на базе продукта. Не углубляясь в обзор понятий, приведем авторитетные точки зрения. По мнению Д.В. Виноградова и М. Дорошенко, «нельзя говорить, что благосостояние семьи, поместившей свои сбережения на счет в банке, становится равно нулю. Напротив, наше домохозяйство в этом случае получает в свое владение еще одно благо – финансовый инструмент. Этот финансовый инструмент мы можем трактовать так же, как и товары длительного пользования в распоряжении домохозяйства» [16. С. ХХI]. Финансовые рынки – это условное место заключения сделок, сопровождающих передачу средств от лиц, располагающих ими в избытке, во временное пользование лицам, испытывающим в них недостаток. Подобные финансовые сделки порождают финансовые инструменты, т.е. документы, оговаривающие условия сделок. Инструментов

много (с. XXIX). Договор, заключенный между кредитором и заемщиком (в данном случае договор кредитования), является финансовым инструментом, который будет существовать до тех пор, пока заемщик не возвратит кредитору заимствованную сумму вместе с платой за ее использование. В этот момент описанный финансовый инструмент перестает действовать, поскольку теряет юридическую силу – финансовые отношения между кредитором и заемщиком исчерпаны, и действие договора прекращено актом возврата займа [11. С. 9]. ФИ – договор между кредитором и заемщиком, обслуживающий финансовую сделку, или объект купли-продажи на финансовом рынке и сопровождает движение средств от кредиторов к заемщикам. Финансовые инструменты – контракты, обслуживающие финансовые сделки. К ним относятся ценные бумаги, депозитные инструменты и ряд бездокументарных финансовых инструментов, т.е. соглашений о предоставлении средств во временное распоряжение, не оформляемое в виде отдельного документа или ценной бумаги [Там же].

Таким образом, финансовый инструмент – это документ, контракт, договор, обслуживающий финансовую сделку, одновременно он является благом для домохозяйства, похожим на товары длительного пользования.

В работе Е.Г. Новоселовой представлен ряд понятий, связанных с результатом деятельности банка: «...банк не создает продукта в форме вещи, результат может быть представлен только как услуги по перемещению ссудного капитала» [17].

Банковская услуга понимается как результат работы банка – посредника в обслуживании процесса движения финансового капитала. Банковская услуга является общим понятием, которое определяется функциями банка, а продукт представляет те формы, в которых данная услуга оказывается. Формой осуществления банковской услуги является банковская сделка.

Банковская операция – набор действий по оказанию услуги, определяет законодательно установленные разрешенные банку действия, осуществляемые для оказания услуги безотносительно к конкретному клиенту.

Банковский продукт/услуга – операция или совокупность процессно-взаимосвязанных операций, или сделка, состоящая из операций или совокупности процессно-взаимосвязанных операций, осуществляемая в соответствии с действующим законодательством РФ, имеющая определенные условия реализации и предоставляемая на основании соответствующего договора (соглашения) между банком и клиентом или в соответствии с типовыми условиями предоставления банковских продуктов/услуг.

Банковский продукт – это результат деятельности одного или нескольких подразделе-

ний банка, имеющий определенную цену реализации и приносящий экономическую выгоду банку в виде доходов или приращения стоимости (с. 21). В зависимости от технологии производства и продажи на практике различаются:

– стандартный банковский продукт, реализуемый банком на типовых условиях, предназначенный для массового предложения клиентам банка;

– индивидуальный банковский продукт, реализуемый банком на индивидуальных условиях, предназначенный для предложения клиентам банка, выделенным в сегмент VIP-обслуживания по тому или иному признаку;

– комплекс продуктов как совокупность продуктов, реализуемых одному клиенту при комплексной продаже (с. 22).

Специфика БП состоит в том, что его предельная полезность заключается не в предельных затратах потребителя, а в предельном соотношении для потребителя доходности и риска, отражающем условия вложения и возвратности вложений денежных средств. Поэтому потребительский выбор банковского продукта основан на сопоставлении доходности от вложений и риска их невозврата банком-заемщиком и цены источника капитала и риска его неполучения для потребителя кредитных продуктов у банка-кредитора (с. 25).

Определение: банковский продукт (БП) – подвид банковской услуги, различающийся на основании параметров, существенных для потребительского выбора, таких как цена, срок, условия и особенности оформления и предоставления потребителю с учетом законодательства и деловой практики, а также специфики потребителя данного продукта (с. 21).

Имеются следующие инструменты: инвестирование, защита, резервирование, заимствование и т.д.

Чтобы использовать любой инструмент, не обойтись без знания его свойств (характеристик) и свойств обрабатываемого, «инструментируемого» объекта. Если же речь идет о финансовом (денежном) инструменте, то требуются деньги, информация (знания), посредники (инфраструктура) и соответствующее отношение к своему телу, душе, духу и их здоровью. Это условия общие. Все денежные инструменты (ДИ) имеют важные свойства: 1) они должны быть у ДХ до наступления момента (случая), а следовательно, быть в СКМ и использоваться при планировании своего пути как способы решения тех или иных проблем домохозяйина; 2) их использование уменьшит фонд расходов ДХ; 3) как уже отмечалось, на выбор ДИ влияет ДУР домохозяйина или домохозяйства; 4) важнейший этап выбора ДИ – «персонализация» информации о нем, т.е. «примерка» на себя, исходя из его доступности и объемов вложений. Рассмотрим в описательном плане некоторые инструменты.

*Как сберечь, сохранить деньги и немного заработать с учетом инфляции.

Инструмент: депозит (вклад в банк), организационные условия – наличие банков.

Продукты – разные проценты, лучше всего – самый большой (1-й выбор).

Риск: почему банк платит дороже всех за ваши деньги? Проблемы у банка?

Как выйти из продукта (ГК): в любое время, но почти не будет процентов.

Есть система (страхования) – да, до 700 тыс., агентство по страхованию вкладов:

2-й выбор – выбираем банк по параметрам.

Смысл инструмента для банка: продать ваши деньги дороже, чем он заплатил вам, кредит.

Банк – посредник, если банк нарушит наши права, вышестоящая организация – ЦБ (ГУ ЦБ) РФ вас поддержит.

Барьер: отсутствие суммы, документов, банка.

* Как получить деньги: а) кредит в банке (чужие деньги для меня), обслуживание кредита – проценты, *основной долг* (тело) и периодичность.

Кредит – срочный, платный, возвратный. Банк может продать кредит: последствия для вас.

Если вовремя не обслуживать кредит, могут прийти коллекторы. Кредитная история испорчена. Документы: кредитный договор.

Смысл для банка: получение маржи (прибыли).

Барьер: уровень дохода, плохая кредитная история, отсутствие банка;

б) кредитная карта. Инструмент хороший, минимум времени на получение, но требуется тщательное обслуживание. Надо читать внимательно договор: если гасить вовремя, то бесплатно. Есть лимит. Другими словами, все прекрасно, если у вас стабильный денежный поток и вы не выходите за допустимые параметры заимствования.

Если обслуживание нарушено, то санкции, как и в «а».

Барьер: уровень дохода, плохая репутация.

* Как сохранить деньги на «черный день»: (резервирование), требование к инструментам, надежность и ликвидность:

а) депозит в самом надежном банке:

б) наличные дома, высшая ликвидность (мгновенная), но риски потратить; потерять разными способами;

в) валюта; риски, что и в «б», но еще и валютный – падение курса;

г) наличные в ячейке. Плата: отрицательный процент; но высока доступность и надежность;

д) драгоценные металлы.

* Как получить более высокий доход. т.е. с рисками (может быть и убыток):

I. Фондовый рынок:

а) индивидуально – акции или облигации;

б) коллективно – ПИФи или ОФБУ.

II. Инвестиционная недвижимость.

III. Драгоценные металлы.

IV. Валюта.

* Как скрыть деньги (от государства, семьи и т.д.).

* Как доставить деньги в точку пространства:

а) почта;

б) банковские переводы;

в) курьер;

г) сам;

д) пластик.

* Как эффективно потратить деньги (расходы):

а) четкая целевая функция;

б) списки необходимых покупок;

в) система скидок;

г) экономия (недопущение (лишних) расходов;

д) время на обдумывание.

* Как дистанционно распорядиться своими деньгами на счете:

а) дебетовая карта;

б) дистанционное банковское обслуживание.

* Как повысить величину денежного потока доходов:

а) покупка услуг образования и обучения;

б) влиять на факторы повышения зарплаты.

* Как защитить свое имущество:

а) полис, страховой;

б) заключить договор с охранной структурой (УВД и не только).

Как мы уже отмечали, индивид – это по существу сумма ролей. Каждая из них характеризуется рядом параметров: затраты на получение, текущие расходы на поддержание и осуществление (время и деньги), доходы, основные риски, перспективы.

Параметры ролевого комплекса можно свести в таблицу.

Исходя из располагаемого дохода (Д-Р) и основных рисков – низкий (А), средний (Б), высокий (В), можно вести речь о следующих целевых ориентирах: горизонт планирования (5, 10, 15 лет), рассмотрение стандартных точек перехода (рождение детей, выход на пенсию, поступление в вуз...), можно применять различные инструменты.

Таким образом, мы выделили ряд структур домохозяйства, которые позволяют активному домохозяйину второго уровня достигать поставленных им же целей, для чего он может использовать любой из множества предлагаемых и имеющихся у него инструментов, некоторые из которых описаны. Для достижения паритета потребуется значительная работа для формирования корпуса неденежных инструментов, системы целеполагания, блока применения (использования) инструментов.

Литература

1. Земцов А.А., Осипова Т.Ю. Финансовое планирование в домохозяйствах. – Томск, 2014. – С. 194–199.

2. *Земцов А.А.* Администрирование: полуэлементарный курс. – Томск, 2003. – 44 с.
3. *Земцов А.А.* Введение в домохозяйственный учет // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2014. – № 1.
4. *Земцов А.А.* Особенности доходно-расходных позиций в домохозяйстве – на макроуровне реальной экономики // Финансы и кредит. – 2014. – № 2.
5. *Земцов А.А.* Поток событий, генерируемый домохозяйством, и биография – возможность и необходимость их самоменеджмента в условиях неопределенности и риска // Проблемы финансов и учета: ежекварт. науч.-практ. журн. – Томск, 2013. – № 4. – С. 3–11.
6. *Земцов А.А.* Проблемы финансового менеджмента персоны // Проблемы финансов и учета: ежекварт. науч.-практ. журн. – Томск, 2010. – № 1. – С. 3–13.
7. *Кристенсен К.* Стратегия жизни. – М., 2013.
8. *Лельчук А.Л.* Страхование жизни. – М., 2010.
9. *Мартенс Й.У.* Искусство управлять своей жизнью. Распознавание, влияние и изменение установок. – Харьков, 2013.
10. *Маслоу А.* Мотивация и личность. – СПб., 2003.
11. *Шютц А.* О множественных реальностях // Избранное: Мир, святящийся смыслом / пер. с нем. и англ. – М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2004. – 1056 с.
12. *Юнг К.Г.* Об энергетике души. – М., 2013.
13. *Горовиц А.* Собака от носа до хвоста. Что она видит, чувствует и знает. – М., 2012.
14. *Современный словарь иностранных слов.* – М., 1992.
15. *Докинз Р.* Расширенный фенотип: длинная рука гена. – М., 2013.
16. *Виноградов Д.В., Дорошенко М.Е.* Финансово-денежная экономика. – М., 2009.
17. *Новоселова Е.Г.* Организация деятельности коммерческого банка. – Томск, 2014.
18. *Шютц У.* Совершенная ясность. Основы жизненной философии. – Харьков, 2012.
19. *Словарь русского языка.* – Т. I. – М., 1981.
20. *Латта Н.* Пока ваш подросток не свел вас с ума. – М., 2012.
21. *Фрейдджер Р., Фэйдимен Д.* Теории личности и личностный рост. – М., 2004. – 608 с.
22. *Бекман А.* Самоменеджмент. – Калуга, 2002.
23. *Менегетти А.* Мудрец и искусство жизни. – М., 2012.
24. *Менегетти А.* Психология лидера. – М., 2006.
25. *Лейн Н.* Лестница жизни: десять величайших изобретений эволюции. – М., 2013.
26. *Бобков В.Н., Гулюгина Н.А.* Мониторинг доходов и уровня жизни (I кв. 2014 г.) // Уровень жизни населения регионов России. – 2014. – № 2.
27. *Блоссфельд Х.-П., Хьюиник И.* Исследование жизненных путей в социальных науках: темы, концепции, методы и проблемы. – М., 2006. – Т. IX, № 1.
28. *Розмаинский И.В.* «Homo Post-Soveticus»: Основные характеристики экономического поведения с точки зрения институционально-посткейнсианского подхода // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2007. – № 5 (1). – С. 28–40.