

*Ниворожкина Л.И.,  
д.э.н, профессор,  
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)  
Трегубова А.А.,  
к.э.н., доцент,  
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)*

## **ОТЦЫ И ДЕТИ: ВЛИЯНИЕ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ СЕМЬИ НА ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СТРАТЕГИЙ ВЫПУСКНИКОВ РОССИЙСКИХ ВУЗОВ<sup>1</sup>**

***Введение.*** Растущий интерес к экономическому поведению российского населения в значительной степени обусловлен неустойчивостью доходов, диспропорциональностью благосостояния, учащающимися периодами экономических спадов. Население испытывает финансовую неустойчивость вследствие растущего уровня автономности и индивидуальной ответственности за настоящее и будущее. Все это зачастую ведет к риску возрастания ошибок в решениях финансового характера, которым особенно подвержено молодое поколение, выходящее в самостоятельную жизнь. Молодые люди, заканчивающие вузы, выходят на рынок труда и становятся наиболее активными клиентами финансовых институтов. Они традиционно более склонны к риску, что в сочетании с невысоким уровнем финансовой грамотности и, зачастую, нерациональным отношением к деньгам может приводить к неблагоприятным последствиям. Современная студенческая молодежь знакомится и осваивает все возрастающее число финансовых инструментов, которые были неизвестны, или недоступны их родителям.

В современных условиях важно задумываться не только о том, как заработать деньги, но и как не потерять и преумножить их. Очевидно, что для того, чтобы успешно распоряжаться личными финансами, требуется быть грамотным и активным, рациональным и информированным. Подобное направление оценки касается, прежде всего, молодых людей, не имеющих достаточного финансового опыта для принятия обоснованных решений, и основывается на изучении предполагаемого (или планируемого) финансового поведения.

В исследовании предпринята попытка ответить на вопрос: «Какие финансовые стратегии являются преобладающими в среде выпускников высших учебных заведений?». Насколько их намерения обусловлены полученным образованием, и какую роль в этом становлении играет семья, социальная среда в которой формировался выпускник. Такой подход позволит представить важный для различных институтов аналитический срез

---

<sup>1</sup> Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 18-010-00657.

возможного финансового поведения поколений, выходящих в трудовую жизнь, уточнить степень их подготовленности к деятельности в рыночной среде.

**Данные.** Исследование было проведено на данных опроса 912 студентов крупнейших высших учебных заведений Юга России, обучающихся на старших курсах бакалавриата, специалитета и магистратуры. В анкете задавались вопросы о поле, возрасте респондента, форме обучения, направлению и профилю обучения, месте проживания, сумме располагаемых денежных средств (в месячном выражении), числе членов домохозяйства и иждивенцев среди них, общем среднемесячном доходе семьи, уровне образования и статусе деятельности родителей, типе поселения и регионе проживания до поступления в вуз. Кроме того, были заданы вопросы, связанные с финансовым поведением, принятым в семье респондента, для выявления связи между личными предпочтениями молодого человека и установками внутри семьи.

**Методология исследования.** Для распределения опрошенных студентов по группам, отличающимся прожективными финансовыми стратегиями, был использован метод латентного анализа (LCA), позволяющий реконструировать неизвестную истинную структуру связей между экспериментальными переменными. Предполагалось, что исследуемая социальная установка (финансовая стратегия) представляет собой в числовом отношении некоторый гипотетический (латентный) континуум, в котором, в соответствии с определенным значением своей установки, распределены обследуемые студенты.

Общая постановка задачи латентного анализа следующая. Вводится так называемая функция  $i$ -го вопроса  $f_i(x)$ . Это вероятность положительного ответа индивида на  $i$ -й вопрос при условии, если индивид находится в точке  $x$  латентного континуума. Далее вводится так называемый маргинал  $i$ -го вопроса –  $p_i$ . Это число лиц, которые положительно ответили на  $i$ -й вопрос. Наконец, поскольку задача вероятностная, необходимо найти закон распределения лиц на континууме, т.е. плотность вероятности  $\varphi(x)$ . Таким образом, даны  $n$  вопросов (дихотомических), введены величины:  $f_i(x)$  – функции вопросов;  $p_i$  – маргиналы вопросов;  $\varphi(x)$  – закон распределения лиц на латентном континууме;  $\varphi(x)dx$  – число лиц в интервале  $x$  и  $x+dx$ ;  $f_i(x)\varphi(x)dx$  – число лиц в интервале  $x$  и  $x+dx$ , которые положительно ответили на  $i$ -й вопрос;  $\int_{-\infty}^{\infty} f_i(x)\varphi(x)dx$  – число лиц на всем континууме, которые положительно ответили на  $i$ -й вопрос, т.е. это число равно маргиналу  $p_i$  – известной величине. Основное расчетное уравнение латентного анализа:

$$p_i = \int_{-\infty}^{\infty} f_i(x)\varphi(x)dx. \quad (1)$$

Слева – эмпирические переменные (результаты опроса), справа – латентные переменные, которые нам неизвестны. Цель исследования – нахождение функции  $\varphi(x)$ .

Вводится основное математическое допущение, «условие локальной независимости». Оно заключается в том, что если взяты два вопроса, то для индивида в точке  $X$  вероятность положительно ответить одновременно на оба вопроса, которую обозначим  $f_{ij}(x)$ , равна произведению вероятностей положительного ответа на каждый вопрос:

$$f_{ij}(x) = f_i(x) f_j(x). \quad (2)$$

В общем виде, если взято  $k$  вопросов, уравнение (2) принимает вид:

$$f_{\sigma}(x) = f_i f_j \dots f_k = \prod_{i=1}^k f_i(x). \quad (3)$$

В случае уравнения (1) для  $n$  вопросов получим следующую систему уравнений:

$$\int_{-\infty}^{\infty} f_{\sigma}(x) \varphi(x) dx = p_{\sigma i}, \quad (4)$$

где  $\sigma$  – все наборы индексов  $i, j, \dots$

В зависимости от условий, налагаемых на функции, получаются те или иные модификации основного расчетного уравнения, которые называются моделями латентного анализа. Будем считать, что задано  $n$  дихотомических вопросов, а респонденты расположены в  $m$  латентных классах. Для этого случая преобразуем основное уравнение (4). Вместо непрерывной функции плотности будем иметь  $m$  частот, которые соответствуют относительным объемам латентных классов. Обозначим их  $\nu^{\alpha}$ ,  $\alpha=1, 2, \dots, m$ . Для каждого класса получим отдельные вероятности, которые обозначим  $p_i^{\alpha}$ . Это вероятность положительного ответа на  $i$ -й вопрос в классе  $\alpha$ . Условие локальной независимости (3) будет иметь вид:

$$p^{\alpha} = \prod_{i} p_i^{\alpha}. \quad (5)$$

Основные уравнения примут вид:

$$p_{\sigma} = \sum_{\alpha=1}^m p_{\sigma}^{\alpha} \nu^{\alpha}, \alpha = 1, \dots, m,$$

где  $\sigma$  – наборы индексов латентных классов – число эмпирических данных и число латентных (неизвестных) переменных. Понятие независимости означает, что в каждом скрытом классе каждая переменная статистически не зависит от любой другой переменной. Необходимым условием существования решения системы латентных уравнений является тот факт, что число неизвестных должно быть не больше числа уравнений.

**Результаты исследования.** Нами была выбрана модель наличия трех классов, для которой критерии оценки качества подгонки приняли наименьшие значения. В таблице 1 представлены оценки вероятностей выбора отдельных финансовых стратегий студентов из сформированных классов.

Таблица 1 – Классификация респондентов по типам их финансовых стратегий

№	Варианты ответа на вопрос «Вы собираетесь закончить обучение в вузе и Вам придется планировать свои финансы.	1 класс	2 класс	3 класс
---	--	---------	---------	---------

	Предположим, что горизонт прогнозирования – ближайшие 10 лет, Вы начинаете ...»			
1	Копить рублевые средства в Сбербанке как наиболее надежном финансовом институте	0,38	0,14	0,02
2	Копить валютные средства в Сбербанке как наиболее надежном финансовом институте	0,20	0,18	0,00
3	Копить рублевые средства и размещать их на счета коммерческих банков, предлагающих самые высокие проценты	0,21	0,15	0,09
4	Копить валютные средства и размещать их на счета коммерческих банков, предлагающих самые высокие проценты	0,14	0,22	0,00
5	Покупать акции и ценные бумаги	0,11	0,53	0,02
6	Покупать облигации федерального займа (ОФЗ)	0,01	0,16	0,00
7	Вкладывать в паевые инвестиционные фонды	0,00	0,26	0,00
8	Покупать валюту (доллары, евро и др.) и хранить ее в надежном месте, но не в банках	0,13	0,14	0,18
9	Копить рублевые средства и хранить их в надежном месте, но не в банках	0,04	0,10	0,41
10	Буду тратить все на жизнь	0,27	0,00	0,15
11	Другое (указать)	0,06	0,05	0,03
12	Затрудняюсь с ответом	0,00	0,00	0,36

В соответствии с преобладающим типом финансовых стратегий выделенные классы можно представить следующим образом:

- Класс 1 – «традиционное» финансовое поведение, присущее большей части опрошенных (около 66%): расходование на текущие нужды, размещение рублевых средств и валюты в Сбербанке, в коммерческих банках с высокими процентами.
- Класс 2 – «инновационное» финансовое поведение, характерное для молодежи, склонной к поиску новых возможностей и не боящейся риска: покупка акций и ценных бумаг, вложение в паевые инвестиционные фонды, размещение валютных средств под высокие проценты в коммерческих банках.
- Класс 3 – «архаичное» финансовое поведение: намерения копить рублевые средства и хранить их в надежном месте, но не в банках, при этом 36% респондентов в этой группе вообще затруднились с ответом при выборе из множества стратегий.

Проведенное моделирование также позволило выявить скрытую структуру ответов о родителях и распределении их в классы (таблица 2). Почти половина опрошенных, вошедших во второй и третий классы, не знают состояния семейных финансов и то, как распоряжаются ими родители. В первом классе (58% респондентов) единственным финансовым институтом, пользующимся доверием старшего поколения, является Сбербанк.

Таблица 2 – Классификация респондентов по типам финансового поведения семьи

№	Варианты финансовых стратегий семей по ответам на вопрос «Какие виды сбережений/инвестиций есть у Вашей семьи?»	1 класс	2 класс	3 класс
1	Вклад в рублях Сбербанке	0,39	0,00	0,00

2	Вклад в рублях в другом коммерческом банке	0,22	0,00	0,00
3	Вклад в валюте в Сбербанке	0,06	0,00	0,00
4	Вклад в валюте в другом коммерческом банке	0,06	0,00	0,00
5	Наличные сбережения в рублях	0,44	0,00	0,01
6	Наличные сбережения в валюте	0,17	0,00	0,00
7	Другие виды финансового поведения (объединены варианты с очень малым числом ответов)	0,30	0,00	0,01
8	Нет ни сбережений, ни инвестиций	0,01	1,00	0,00
9	Я не знаю	0,01	0,00	1,0

Между классами финансовых стратегий студентов и финансового поведения их родителей была выявлена статистически значимая взаимосвязь. Студенты, принадлежащие к третьему «архаичному» классу по финансовым стратегиям, классифицированы по финансовому поведению родителей в первом классе заметно реже, но чаще – во втором классе. То есть студенты, стратегии которых мы назвали архаичными, чаще отмечали, что в их семьях отсутствуют как сбережения, так и инвестиции.

Следует также отметить, что взаимосвязь доходов семьи и ее финансового поведения оказалась статистически значимой. В первом классе, где проявились элементы реального финансового поведения, преобладают высокодоходные группы. Во втором классе, где в семье отсутствуют накопления и инвестиции, преобладают семьи из низкодоходных групп, а в третьем классе, где студенты отметили, что они не осведомлены о финансовом поведении семьи, присутствуют как наиболее высокодоходные, так и самые бедные.

Также статистически значимой оказалась связь между финансовыми стратегиями студентов и образовательным направлением (таблица 3). Студенты, обучающиеся по укрупненному направлению «Экономика и управление», наименее представлены в третьем классе, но преобладают в первом и втором классах. «Архаичные» финансовые стратегии в большей степени присущи гуманитариям. Студенты технических специальностей разделились на тех, кто выбрал активные финансовые стратегии и тех, кто предпочитает «архаичные».

Таблица 3 – Взаимосвязь между финансовыми стратегиями студентов и образовательным направлением\*

Направление образования	Классы финансовых стратегий студентов			Итого
	1	2	3	
Экономика и управление	236	50	47	333
	218,7	48,2	66,1	
	1,4	0,1	5,5	
Гуманитарное	122	24	44	190
	124,8	27,5	37,7	
	0,1	0,4	1,0	
Техническое	241	58	90	389
	255,5	56,3	77,2	
	0,8	0,1	2,1	
Итого	531	132	181	912

**Выводы.** Осуществленный анализ позволил выявить в среде выпускников вузов Юга России определенные типы финансовых стратегий. Основная часть студенчества планирует в самостоятельной трудовой жизни организацию личных финансов в русле традиционных направлений: хранение денежных средств в рублях и валюте в Сбербанке, возможное размещение рублевых средств в коммерческих банках. Современные финансовые стратегии, связанные с покупкой ценных бумаг, акций, облигаций, присущи не более 14,5% выпускников, а наиболее консервативный тип поведения состоит в том, чтобы копить деньги в надежном месте, но не в банке. Реальная стратегия на приумножение финансовых активов присуща лишь представителям второго класса, остальные же предпочитают все деньги «тратить на жизнь». Наиболее склонны к консервативной, «архаичной» модели поведения выпускники гуманитарных направлений, к «традиционной» – экономических, а к современной «инновационной» – выпускники экономических и технических направлений.

#### Библиографический список

1. Lazarsfeld P.F., Henry N.W. Latent Structure Analysis. N.Y., 1968.
2. Ниворожкина Л.И., Алифанова Е.Н. Финансовые стратегии выпускников вузов: отцы и дети (опыт статистического анализа) // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки. – Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации. – Ростов-на-Дону, 2019. – № 3. – С.138-146. DOI: 10.22394/2079-1690-2019-1-3-138-146.
3. Модернизация инструментария управления рисками финансовых институтов в сфере отмывания денег или финансирования терроризма на основе повышения финансовой грамотности клиентов – физических лиц (на примере Юга России) Монография / под ред. д.э.н., проф. Е.Н. Алифановой, д.э.н., проф. Н.Г. Кузнецова, д.э.н., проф. Л.И. Ниворожкиной, Рост. гос. экон. ун-т (РИНХ). – Ростов н/Д: Донской издательский дом, 2013. – 368 с.