

# ОТЦЫ И ДЕТИ: ВЛИЯНИЕ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ СЕМЬИ НА ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СТРАТЕГИЙ ВЫПУСКНИКОВ РОССИЙСКИХ ВУЗОВ

*Ниворожкина Л.И.,*

*д.э.н., профессор, зав. кафедрой Статистики,  
эконометрики и оценки рисков, РГЭУ (РИНХ)*

*E-mail: lin45@mail.ru*



*Трегубова А.А.,*

*к.э.н., доцент кафедры Статистики,*

*эконометрики и оценки рисков, РГЭУ (РИНХ)*

*E-mail: alexandra\_a\_t@mail.ru*

# Актуальность

---

- ▶ 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.
-

# Основные вопросы

---

- ▶ 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?



# Информационная база исследования

---

- ▶ Исходные данные для исследования получены посредством опроса студентов крупнейших вузов юга России по разработанному авторами опроснику.
- ▶ Выборочная совокупность для проведения опроса формировалась на основе вероятностной многоступенчатой выборки с собственно-случайным бесповторным методом отбора.




# В обследовании приняли участие 912 студентов из десяти крупнейших вузов юга России:

---

- ▶ Дагестанский государственный университет (27 чел. или 3%),
  - ▶ Донской государственный технический университет (62 чел. или 6,8%),
  - ▶ Кубанский государственный университет (50 чел. или 5,5%),
  - ▶ Крымский Федеральный университет (102 чел. или 11,2%),
  - ▶ Кубанский государственный аграрный университет (42 чел. или 4,6%),
  - ▶ Ростовский университет путей сообщения (35 чел. или 3,8%),
  - ▶ Ростовский государственный экономический университет (РИНХ) (312 чел. или 34,2%),
  - ▶ Ростовский филиал Российской таможенной академии (74 чел. или 8,1%),
  - ▶ Севастопольский государственный университет (97 чел. или 10,6%),
  - ▶ Южный федеральный университет (111 чел. или 12,2%).
- 



- 
- По направлениям подготовки бакалавриата обучалось 73% опрошенных, 14% – магистратуры и 13% – специалитета.
  - Почти 43% респондентов обучались по образовательным программам технических и инженерных направлений, 20,8% – гуманитарных и общественных направлений (за исключением экономики и управления), еще 36,5% – по направлениям в области экономики и управления.
- 
- 

- ▶ Из опрошенных 912 студентов 56,1% – девушки, 43,9% – юноши.
- ▶ Средний возраст респондентов составил 21 год. 64,5% студентов обучались на бюджетной основе, 35,5% – на коммерческой.
- ▶ Более половины опрошенных (51,7%) до поступления в вуз проживали в областных столицах или городах с населением свыше 100 тыс. человек, 16% – в сельских поселениях.

# 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 латентного анализа сходна с той, которую представляют факторный и кластерный методы многомерного статистического анализа.
  - ▶ Однако в LCA для расчета вероятности попадания случая в определенный скрытый класс используется метод максимального правдоподобия, то есть такие оценки, которые имеют более высокую вероятность учета наблюдаемых результатов.
- 



- 
- ▶ Традиционные алгоритмы кластерного анализа основаны на определении ближайшего расстояния между группами, в то время как кластерный анализ латентных классов основан на вероятности классификации случаев.
- 
- 

- 
- ▶ Преимущество перед методом факторного анализа, состоит в том, что LCA позволяет учитывать не только парные линейные корреляции, но и множественные взаимодействия переменных, например, совместные частоты утвердительных ответов на конкретные два, три, четыре пункта опросника с дихотомическими ответами.



- 
- ▶ LCA, будучи свободным от существенных ограничений линейной модели факторного анализа, является эффективным в тех случаях, когда нельзя исключить множественные взаимодействия переменных.



# Классификация респондентов по типам их финансовых стратегий

№	Варианты ответа на вопрос «Вы собираетесь закончить обучение в вузе и Вам придется планировать свои финансы. Предположим, что горизонт прогнозирования – ближайшие 10 лет, Вы начинаете ...»	1 класс	2 класс	3 класс
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

# Характеристика финансового поведения классов

- ▶ **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 ПИФы, 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, 36% респондентов в этой группе затруднились с ответом при выборе из этих стратегий.

# 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

- 
- ▶ 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.
- 
- ▶



# Взаимосвязь между классами финансовых стратегий студентов и финансового поведения их родителей

---

- ▶ 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 называли архаичными, чаще отмечали, что в их семьях отсутствуют как сбережения, так и инвестиции.



# Взаимосвязь доходов семьи и ее финансового поведения

---

- ▶ 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.
- ▶ В третьем классе, где студенты отметили, что они не осведомлены о финансовом поведении семьи, присутствуют как наиболее высокодоходные, так и самые бедные.



# Взаимосвязь между финансовыми стратегиями студентов и образовательным направлением

---

- ▶ 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».

## Выводы


---

- ▶ **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.**
  - ▶ **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.
- 
- 

---

**Спасибо за внимание!**

---

