

С.А. СЫСОЕВ,
Белорусский государственный университет

**ЗНАЧЕНИЕ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА В ИНВЕСТИЦИЯХ
В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ**

Несмотря на успехи, связанные с разработкой концепции социального капитала, в научной среде пока нет единого мнения относительно сущности категории «социальный капитал». Так, например, М. Вулкок и Д. Нароян определяют социальный капитал как актив, который включает в себя семью и друзей, членов различных ассоциаций. В литературе в настоящее время можно выделить несколько подходов к исследованию сущности социального капитала [8, 11, 12].

Представители сетевого подхода – Мария Н. Астон, Марк Грановеттер, Р. Бёрт, А. Портес – акцентируют внимание на важности вертикальных и горизонтальных связей между людьми, на отношениях внутри общин и фирм [1, 2, 9]. По мнению М. Грановеттера, по мере изменения благосостояния члена группы, нужда во внешних и внутренних связях изменяется [6]. Т. Скокпол, С. Нэк, П. Колиэ, В. Истели, используя институциональный подход к исследованию социального капитала, рассматривают влияния формальных институтов на накопление социального капитала в рамках групп [3, 4, 7, 10]. Ф. Фукуяма в своих исследованиях отмечает, что социальный капитал за счет повышения доверия, степени «взаимопроникновения» между участниками сделки позволяет снизить транзакционные издержки, связанные с формальными механизмами координации – контрактами, иерархией, бюрократическими правилами [5].

Теоретическая разработка категории «социальный капитал» показала, что для более глубокого понимания значения социального капитала в хозяйственной системе, оценки эффективности инвестиций в него, необходимо проведение системного исследования, включающего социологический опрос и анализ макроэкономических показателей.

Целью проведения социологического исследования стало изучение стремления родителей дать высшее образование своим детям и их готовности в случае необходимости пойти для этого на расходы, а также изучение зависимости выбранной образовательной стратегии от уровня социального капитала. Другими словами, нас интересовала роль социального капитала в механизме конвертации человеческо-

го и финансового капитала родителей в человеческий капитал детей.

Родители обладают человеческим, финансовым и социальным капиталом. Человеческий капитал воплощен в их образовании, профессиональном опыте и знаниях, которые позволяют получать доход в виде ренты на знания и профессиональный опыт. Финансовый капитал родителей представляет собой совокупность доходов, полученных из разных источников. Социальный капитал принадлежит, как правило, не отдельным членам семьи, а семье в целом. Социальный капитал внутри семьи возникает благодаря открытости, доброте, альтруизму, отзывчивости ее членов. Функции социального капитала внутри семьи состоят в повышении ее устойчивости к негативным внешним воздействиям, передаче мировоззренческих установок и традиций от поколения к поколению и т.д.

Для проверки в рамках исследования было выдвинута гипотеза о том, что в семьях, обладающих высоким уровнем социального капитала, родители в большей степени заинтересованы в получении их ребенком высшего образования и в большей степени готовы пойти на связанные с этим расходы. Иными словами, проверке подлежало предположение о том, что в семьях с более высоким уровнем социального капитала родители будут в большей степени готовы идти на расходы, связанные с получением их детьми высшего образования, чем в семьях, обладающих низким уровнем социального капитала.

Достижение поставленной цели потребовало решения ряда задач. Во-первых, необходимо было установить, насколько родители хотели бы, чтобы их ребенок получил высшее образование. Во-вторых, выявить, в какой степени родители готовы пойти на материальные расходы, связанные с получением их ребенком высшего образования, и из каких источников они планируют финансировать их. В-третьих, определить, как уровень социального капитала влияет на образовательные стратегии родителей и готовность финансировать высшее образование своих детей.

© С.А. Сысоев, 2010

В качестве объекта исследования были выбраны родители учащихся 8 – 11 классов. Предметом исследования стали образовательные стратегии родителей в отношении своих детей, т.е. их желание и готовность дать своим детям высшее образование – конвертировать свой финансовый и человеческий капитал в человеческий капитал детей.

Исследование проводилось в Республике Беларусь в г. Могилеве весной 2009 г. По данным статистики, в 2008-2009 учебном году в 8 – 11 классах в г. Могилеве обучалось 11 964 школьника. Расчет выборки производился по следующей формуле:

$$SS = \frac{Z^2 * (p) * (1 - p)}{c^2} \quad (1)$$

где:

Z – Z фактор (например, 1,96 для 95% доверительного интервала);

p – процент интересующих ответов в десятичной форме (значение принято за 0,5);

c – доверительный интервал в десятичной форме (например, 0,06 = +/- 6%).

С учетом небольшой генеральной совокупности мы провели корректировку для малой генеральной совокупности согласно следующей формуле:

$$CSS = \frac{SS}{1 + \frac{SS - 1}{POP}} \quad (2)$$

где:

SS – размер выборки;

CSS – скорректированная выборка;

POP – генеральная совокупность.

С учетом выбранной вероятности в 95%, доверительного интервала в 6% и генеральной совокупности в 11 964 человека, скорректированная выборка составила 254 респондента. В ходе исследования было опрошено 268 респондентов, дети которых обучаются в старших классах. При этом с 14 респондентами опрос был прерван по их инициативе. Таким образом, количество обработанных анкет составило 254.

Родители. Показателем, характеризующим человеческий капитал родителей, является уровень их образования. Обработка результатов опроса показала, что незаконченное среднее и незаконченное высшее образование имеют всего 3 и 7 человек соответственно. Поэтому для дальнейшего анализа респонденты с незаконченным высшим образованием были объединены с респондентами, имеющими законченное высшее образование, а респонденты с незаконченным средним образованием были объединены в одну группу с респондентами со средним образованием. Распределение респондентов по уровню образования представлено в таблице 1.

Таблица 1

Распределение родителей по уровню образования

Уровень образования	Частота	Удельный вес
Высшее и незаконченное высшее	100	39,4%
Среднее техническое	52	20,5%
Среднее профессиональное	69	27,2%
Общее среднее и незаконченное среднее	21	8,3%
Затруднись ответить	12	4,7%
Всего	254	100%

Данные, представленные в таблице, показывают, что высшее образование имеют 39,4% респондентов, среднее техническое – 20,5%, среднее профессиональное – 27,2% респондентов, общее среднее – 8,3% респондентов. На вопрос об уровне образования затруднилось ответить 4,7% респондентов. Таким образом, около 40% респондентов, вклю-

чая, прежде всего, респондентов со средним и средним профессиональным образованием¹, не имеют достаточной базы знаний для помощи детям при поступлении в высшие учебные за-

¹ А также затруднившимся указать свой уровень образования

ведения.

О величине финансового капитала, которым располагают родители, свидетельствует их доход. В таблице 2 представлено распреде-

ление респондентов по уровню дохода. Для упрощения последующих расчетов доходы респондентов представлены в долларовой эквиваленте.

Таблица 2

Распределение родителей по среднедушевому доходу на члена семьи, долл. США в месяц

Уровень дохода	Частота	Удельный вес
до 89 долл. США	49	19,3%
от 89,1 до 178 долл. США	100	39,4%
от 178,1 до 268 долл. США	23	9,1%
от 268,1 до 357 долл. США	26	10,2%
свыше 357 долл. США	16	6,3%
Затрудняюсь ответить	40	15,7%
Всего	254	100%

По данным опроса, только 6,3% респондентов получают доход свыше 350 – 360 долл. США на каждого члена семьи в месяц. На доход от 178,1 до 268 долл. США живут 9,1% респондентов, доход от 268,1 до 357 долл. США получают 10,2% респондентов. Значительное число респондентов – свыше 58%, получают доход на каждого члена семьи ниже, чем 178 долл. США в месяц. Уровень своего дохода затруднились назвать 15,7% респондентов. Есть вероятность, что эти респонденты просто постеснялись указать мизерные размеры своих доходов.

Полученные в ходе опроса данные об уровне среднедушевого дохода существенно не отличаются от данных Национального статистического комитета. Согласно данным официальной статистики в Могилевской области в первом квартале 2009 г. 61% домашних хозяйств в Могилевской области получали до-

ход на каждого члена семьи до 178 долл. США в месяц [13].

При стоимости одного занятия с репетитором по математике, физике или иностранному языку на уровне 10 долл. США за 1 академический час, дохода подавляющего числа семей не хватит даже на месяц полноценной подготовки к поступлению в ВУЗ по одному предмету, если в этом возникнет необходимость.

Школьники. Также нас интересовало количество детей в семье, их пол и успеваемость. Результаты опроса показали, что подавляющее большинство респондентов, около 91%, имеет одного или двух детей. Трех детей имеют только 7,1% респондентов, четверо детей есть в трех семьях, пятеро – только в одной семье. Распределение старшеклассников по полу представлено в таблице 3.

Таблица 3

Распределение детей по полу, респондентов

Пол	Частота	Удельный вес
Мужской	103	40,6%
Женский	151	59,4%
Всего	254	100%

Данные, представленные в таблице, показывают, что у 40,6% респондентов есть дети мужского пола, у 59,4% респондентов – женского.

По уровню успеваемости учащиеся были разбиты на следующие группы: успевающие на «отлично», успевающие на «отлично» и

«хорошо», успевающие на «хорошо», получающие хорошие и удовлетворительные оценки, успевающие на «удовлетворительно» и «неудовлетворительно». Распределение учащихся по успеваемости представлено в таблице 4.

Таблица 4

Распределение учащихся по успеваемости

Успеваемость	Частота	Удельный вес
Отлично	7	2,8%
Отлично-хорошо	37	14,6%
Хорошо	85	33,5%
Хорошо-удовлетворительно	88	34,6%
Удовлетворительно	17	6,7%
Удовлетворительно-неудовлетворительно	16	6,3%
Неудовлетворительно	1	0,4%
Затрудняюсь	3	1,2%
Всего	254	100%

По данным опроса на «отлично» успевают 2,8% учащихся, на «отлично» и «хорошо» – 14,6%, на «хорошо» – 33,5%, на «хорошо» и «удовлетворительно» – 34,6%. На удовлетворительные и более низкие оценки учится 13,4% детей. Около 1% респондентов затруднились сказать, как их дети учатся в школе.

Образовательные стратегии. На вопрос «Хотели ли бы Вы, чтобы Ваш ребенок получил высшее образование?» подавляющее число респондентов ответило, что хотели бы, чтобы их ребенок получил высшее образование. Распределение респондентов по уровню желания дать своему ребенку высшее образование, представлено в таблице 5.

Таблица 5

Распределение респондентов по степени желания дать своему ребенку высшее образование

Степень желания дать ВО	Частота	Удельный вес
Безусловно, хотелось бы	228	89,8%
Скорее хотелось бы	24	9,4%
Затрудняюсь ответить	2	0,8%
Всего	254	100%

По данным опроса 89,8% респондентов безусловно хотело бы, чтобы их ребенок получил высшее образование. Еще 9,4% респондентов указало, что скорее хотело бы, чтобы их ребенок получил высшее образование. При проведении опроса не нашлось ни одного респондента, которому не хотелось бы, чтобы его ребенок получил высшее образование.

Мотивация респондентов дать высшее образование своим детям тесно связана с их оценкой значения высшего образования в обществе сегодня. На вопрос «Ценится ли высшее образование в современном обществе» 69,7% респондентов ответили, что ценится, еще 15,7% респондентов ответили, что высшее образование скорее ценится, чем нет. По мнению 3,5% респондентов высшее образование скорее не ценится, а 5,9% респондентов заявили, что высшее образование не ценится вообще. Еще 5,1% опрошенных затруднились с ответом.

Однако при анализе готовности пойти на расходы, связанные с высшим образованием, между респондентами появляются существенные различия. Распределение респондентов по степени готовности пойти на значительные расходы, связанные с высшим образованием детей, представлено в таблице 6.

Данные, представленные в таблице, свидетельствуют о том, что только 51,2% родителей готовы пойти на значительные расходы, связанные с получением их ребенком высшего образования. Еще 29,1% респондентов отметили, что скорее готовы пойти на значительные расходы, связанные с получением их ребенком высшего образования. О том, что они скорее не готовы пойти на значительные расходы на образование заявили 7,1% респондентов, о том, что полностью не готовы – 3,5%. Еще 9,1% респондентов затруднились с ответом.

Таблица 6

Готовность пойти на значительные расходы, связанные с высшим образованием детей

Степень готовности идти на расходы	Частота	Удельный вес
Да, готов	130	51,2%
Скорее готов	74	29,1%
Скорее не готов	18	7,1%
Нет, не готов	9	3,5%
Затрудняюсь ответить	23	9,1%
Всего	254	100%

Таким образом, если о своем желании дать своим детям высшее образование заявили более 89% респондентов, то о готовности пойти на значительные расходы для этого – только чуть более 51% всех респондентов. Это говорит о том, что около половины респондентов либо не имеют возможности финансировать расходы, связанные с получением высшего образования их детьми, либо пока не решили, за счет каких финансовых ресурсов оплачивать такие расходы.

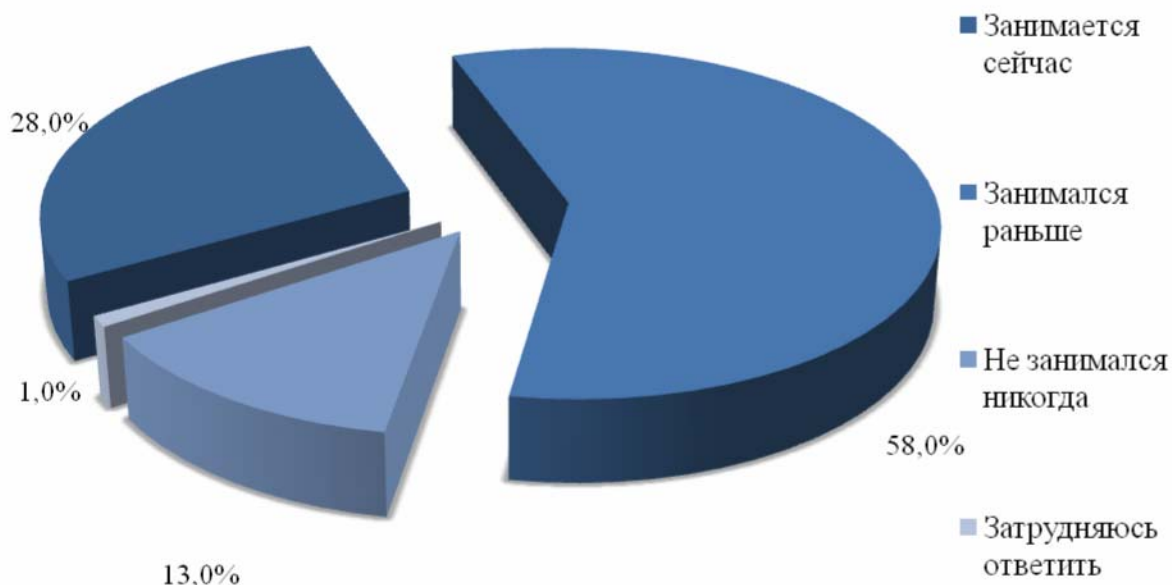
Социальный капитал. Для определения уровня социального капитала в той или иной семье мы просили родителей ответить на такие вопросы, как: занимается ли их ребенок в спортивной секции, музыкальной школе, хо-

реографической студии и т.д.; знают ли родители друзей их детей по именам; есть ли у них с детьми общие интересы, как они проводят свободное время и т.д.

Анализ данных показал, что только 28% старшеклассников занимаются спортом, музыкой или в кружках по интересам. Почти 60% школьников занимались когда-то, но бросили. Около 13% школьников никогда не участвовали во внешкольной активности, а 1% родителей вообще не знают, занимались ли их дети каким-либо спортом или в кружках по интересам. На диаграмме 1 представлено распределение детей по степени участия во внешкольной активности.

Диаграмма 1

Распределение школьников по степени «включенности» во внешкольную активность



Примечательно, что 61,4% родителей не смогли сказать, как долго их ребенок занимается в спортивной секции, музыкальной школе или кружке по интересам. О том, что их ребенок участвует во внешкольной активности менее 3 лет указало 17,7% родителей, от 3 до 5 лет – 9,4% респондентов, более 5 лет – только 11,4% родителей.

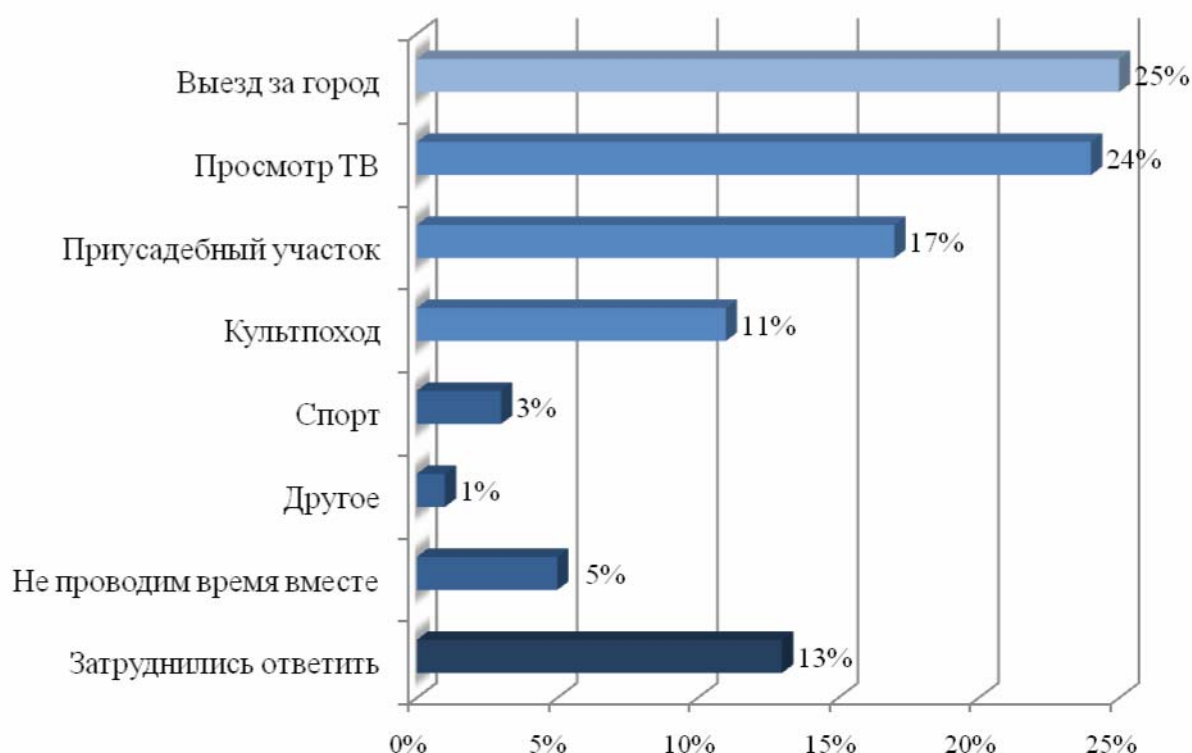
На диаграмме 2 представлено, как родители и дети совместно проводят время. Около 25% респондентов предпочитают проводить свободное время с детьми за городом, работа-

ют на загородном участке с детьми 17% респондентов. Посещают музеи и театры, а также занимаются спортом с детьми 11% и 3% респондентов соответственно.

Однако для 24% респондентов свободное время с детьми проходит у телевизора, 5% респондентов вообще не проводят совместно с детьми время, а 13% респондентов не смогли указать, как они проводят время с детьми. Таким образом, значительная часть родителей не используют свободное время для полноценного и полезного для детей общения.

Диаграмма 2

Распределение совместного времени родителей и детей



* Были возможны два варианта ответа

При обработке анкет и подсчете уровня социального капитала в той или иной семье за каждый вариант ответа начислялся тот или иной балл. Например, если родители со своими детьми совместно занимаются спортом, работают на приусадебном участке, то респондент получал 1 балл. Если же родители не имели совместных интересов со своими детьми, то они получали – 1 балл.

В результате обработки данных респонденты были разбиты на три группы респондентов с низким, средним и высоким уровнем социального капитала. Распределение респондентов по уровню социального капитала пред-

ставлено в таблице 7.

Данные, представленные в таблице, свидетельствуют, что высокий уровень социального капитала имеет 20,1% респондентов, средний – 60,6%, низкий – 19,3%. Таким образом, высокий уровень сплоченности, взаимопомощи по отношению к друг другу характерен примерно для 1/5 респондентов. Средний уровень социального капитала присущ более, чем 1/2 респондентов. О сложности отношений внутри семьи, отсутствии взаимопонимания заявило около 1/5 респондентов.

Таблица 7

Распределение респондентов по уровню социального капитала

Уровень социального капитала	Удельный вес группы
Высокий	20,1%
Средний	60,6%
Низкий	19,3%

Рассмотрим, как социальный капитал влияет на успеваемость учащихся и готовность родителей идти на расходы, связанные с получением ребенком высшего образования. В таб-

лице 8 представлено распределение учащихся по уровню успеваемости и социального капитала, накопленного в семье.

Таблица 8

Социальный капитал семьи и успеваемость учащихся

Успеваемость	Уровень социального капитала			Всего
	Низкий	Средний	Высокий	
Высокая	16,0%	13,5%	23,3%	17,5%
Средняя	66,0%	74,8%	63,3%	68,9%
Низкая	18,0%	11,7%	13,3%	13,5%
Всего	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Представленные в таблице данные показывают, что в семьях с высоким уровнем социального капитала учащихся с высокими показателями в учебе существенно больше, чем в семьях со средним и низким уровнем социального капитала. Если у респондентов, в семьях которых накоплен высокий уровень социального капитала, на высокий балл учится 23,3% учащихся, то в семьях со средним уровнем социального капитала – 13,5% школьников, у респондентов с низким уровнем социального капитала – 16% школьников.

Социальный капитал способен в случае необходимости мобилизовать финансовый и человеческий капитал родителей для решения задач, стоящих перед семьей. Проведенное нами исследование показало, что в семьях с высоким уровнем социального капитала родители в большей степени готовы пойти на расходы,

связанные с получением их ребенком высшего образования. При этом родители, в чьих семьях накоплен высокий уровень социального капитала, могут обладать как высокими, так и низкими доходами, иметь различный уровень образования, в т.ч. на уровне средней школы.

В случае необходимости родители будут готовы использовать не только получаемый ими доход, но и банковский кредит, займы у друзей и родственников для оплаты расходов на высшее образование своих детей. Таким образом, социальный капитал может частично замещать дефицит финансового и (или) человеческого капитала. В таблице 9 представлено распределение респондентов по уровню социального капитала и степени готовности пойти на расходы, связанные с высшим образованием.

Таблица 9

Уровень социального капитала семьи и готовность родителей пойти на расходы, связанные с получением их ребенком высшего образования

Готовность пойти на расходы	Уровень социального капитала		
	Низкий	Средний	Высокий
Да, готов	39%	52%	61%
Скорее готов	24%	31%	29%
Скорее не готов	14%	6%	2%
Нет, не готов	8%	2%	4%
Затрудняюсь ответить	14%	9%	4%

Данные, приведенные в таблице при $\tau = -0,167$ и уровне значимости $\text{Sig} = 0,003$, показывают, что готовность идти на расходы на высшее образование своих детей у респондентов с высоким уровнем социального капитала почти в 2 раза выше, чем у респондентов с низким уровнем социального капитала. Так, 61% респондентов с высоким уровнем социального капитала безусловно готовы пойти на расходы, связанные с высшим образованием своих детей. На такие расходы готовы только 39% респондентов с низким уровнем социального капитала. Частично или полностью не готовыми к таким расходам оказалось всего лишь 6% респондентов с высоким уровнем социального капитала, тогда как в группе респондентов с низким уровнем социального капитала их оказалось целых 22%.

Проведенное социологическое исследование показало, что, во-первых, внимание, которое оказывают родители детям, отношения внутри семьи положительно влияют на успеваемость школьников. Во-вторых, высокий уровень социального капитала внутри семьи способствует мобилизации человеческого и финансового капитала родителей, и родители в большей степени готовы пойти на значительные расходы, чтобы их дети получили высшее образование.

Литература

1. Astone M., Nathanson C., Schoen R., Kim Y. Family Demography, Social Theory, and Investment in Social Capital // *Population and Development Review* – 1999. – № 25. P. 1 – 31.
2. Burt R. The Gender of Social Capital // *Rationality and Society* – 1998. – № 10. P. 5 – 46.
3. Collier P., Gunning W. Explaining African Economic Performance // *Journal of Economic Literature* – 1999 – № 37. P. 64 – 111.
4. Easterly W. Happy Societies: The Middle Class Consensus and Economic Development. – Washington. – World Bank, Development Research Group, 2000.
5. Fukuyama F. Social Capital and Civil Society. – Washington.: IMF Institute and the Fiscal Affairs Department, 1999 <http://www.imf.org/external/pubs/ft/seminar/1999/reforms/index.htm>
6. Granovetter M. The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs. The Economic Sociology of Immigration: Essays on Networks, Ethnicity, and Entrepreneurship. – New York, 1995.
7. Knack S. Social Capital, Growth, and Poverty: A Survey of Cross-Country Evidence. – Washington. – World Bank, Social Development Department, 1999.
8. Narayan D. Lant P. Cents and Sociability: Household Income and Social Capital in Rural Tanzania // *Economic Development and Cultural Change* – 1999. – № 47. P. 871 – 897.
9. Portes A., Landolt P. The Downside of Social Capital // *The American Prospect* – 1996. – № 26. P. 18 – 21.
10. Skocpol T. Protecting Soldiers and Mothers: The Political Origins of Social Policy in the United States. – Cambridge: Harvard University Press, 1995.
11. Woolcock M. Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework // *Theory and Society* – 1998. – №27. P. 151 – 208.
12. Woolcock M., Narayan D. Social Capital: Implications for Development Theory // *The World Bank Research Observer* – 2000. – №15. – p. 225-251.
13. Выборочное обследование домашних хозяйств Республики Беларусь. Национальный статистический комитет <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/house.php>

Статья поступила в редакцию 19.05.2010