

**ЧАСТНО-ВУЗОВСКОЕ ПАРТНЕРСТВО:
КОНЦЕПЦИЯ, МЕХАНИЗМЫ И ИНДИКАТОРЫ РАЗВИТИЯ**

**О.С. Пигарева, В.Н. Якимец
(Россия, Москва)**

Изложена концепция и предпосылки развития частного-вузовского партнерства (ЧВП) в рамках теории межсекторного социального партнерства. Дано определение ЧВП. Построена типология механизмов ЧВП. Предложены индикаторы количественной оценки состояния ЧВП. Приведены результаты апробации этих инструментов на примере ГУМФТИ.

Within the framework of the Intersectoral Social Partnership Theory a Concept and Prerequisites for developing new type of Private Colleges' Partnership (PCP) are described in the article. The Definition of Private Colleges' Partnership is given there. A Typology of the PCP mechanisms is proposed. The Indicators for Evaluating PCP Development are proposed. Findings of these Instruments Testing based on MIPT data are presented in the article.

Ключевые слова: частно-вузовское партнерство, вуз, компания, механизмы, индикаторы, двудольный граф.

Key words: Private Colleges Partnership, university, company, mechanisms, indicators, bipartite graph.

В России и за рубежом в последние годы усиленно развивается частно-государственное партнерство (ЧГП) при управлении образованием [1; 2; 4; 32]. Оно позиционируется в качестве основы развития экономики и системы образования [16; 17, с. 16]. Наметилась, например, тенденция привлечения общественности и профессиональных объединений к развитию новых форм и механизмов оценки и контроля качества деятельности образовательных учреждений. Повышение эффективности управления в системе образования не представляется возможным без внедрения механизмов взаимодействия учреждений профессионального образования и работодателей, обеспечивающих привлечение в сферу образования дополнительных материальных, интеллектуальных и иных ресурсов [18, с. 13]. При этом государство предпринимает шаги по созданию необходимых условий для реализации такого партнерства и по предоставлению вузам самостоятельности [13], принимая соответствующие законодательные акты [5].

Возможности, открывающиеся при реализации частно-государственного партнерства в образовании, не могут остаться без внимания вузов. Развитие взаимоотношений с бизнесом для ведущих университетов становится необходимостью [20]. Анализируя этапы развития отечественной системы образования, зарубежные эксперты в области ЧГП обозначают, в первую очередь, столкновение интересов в области финансирования. «Очень бурное развитие образовательных учреждений, особенно в период с 1993 по 1998 гг., то есть в самые плохие в экономическом отношении годы», стало причиной бессистемного притока частного капитала в образование (частные образовательные учреждения, широкое развитие платного образования, неофициальное получение дипломов) [2]. В итоге образовался разрыв между государственным и частным образованием. При значительном количестве частных средств в образовательной сфере партнерство не реализовалось. Руководство ведущих вузов отмечает распространение социальных инвестиций и все нарастающую активность со стороны бизнес структур в отношении участия в различных сферах деятельности образовательных учреждений. О заинтересованности со стороны бизнеса свидетельствует также создание корпоративных университетов [9] как в самих компаниях, так и в рамках высшего учебного заведения.

Ученые опасаются, что бизнес может сломать фундаментальность высшей школы, так как его интересы в большой степени прикладные, и он нацелен на использование имущественного комплекса вузов в своих меркантильных целях. В свою оче-

редь, бизнес не видит ощутимых преимуществ вложений в образование как успешных инвестиционных проектов. Анализируя интересы каждой из сторон, вузы начинают подходить более системно к развитию взаимоотношений с бизнесом в рамках концепции частно-государственного партнерства [25]. Например, стратегия развития МГУ имени М.В. Ломоносова предполагает многообразие форм и механизмов ЧГП [7; 11, с. 121].

Российская система высшего профессионального образования, идя в русле общемирового процесса частно-государственного партнерства [32], способна, сохраняя присущую ей фундаментальность, использовать опыт западных стран [1] в направлении овладения ее выпускниками более глубокими и конкретными узкоспециальными профессиональными компетенциями, умением работать в конкретных компаниях.

Анализ существующих наработок позволяет сформулировать следующие соображения: 1) подход к управлению образованием с применением модели частно-государственного партнерства представляет, по сути, рамочную концепцию, которую каждый вуз может применять на свое усмотрение; 2) не все традиционные типы частно-государственного партнерства могут быть использованы при управлении образованием (табл. 1); 3) каждый вуз обладает индивидуальным исторически сложившимся вектором развития и накопленным потенциалом (возможностями), которые требуется учитывать при выстраивании партнерств.

Таблица 1

Применимость типов ЧГП в вузе

Название типа ЧГП	Описание	Возможность применения в вузе. Пример.
Строительство – Владение – Эксплуатация (ВОО)	Частный сектор строит и эксплуатирует объект без передачи права владения государственному сектору	Возможно. Совет попечителей строит спортивную площадку, куда допускаются сотрудники и студенты вуза
Строительство – Эксплуатация – Передача (ВОТ)	Частный сектор строит объект в соответствии с требованиями государства, эксплуатирует объект определенное время и передает его в собственность государства	Возможно. Строительство вычислительного кластера, решение своих задач на нем, затем передача вузу
Покупка – Строительство – Эксплуатация (ВВО)	Государство продает актив частному сектору, который вносит улучшения, необходимые для максимально эффективной эксплуатации объекта	Малоприменимо
Проектирование – Строительство – Эксплуатация (ДВО)	Единый контракт на проектирование, строительство и эксплуатацию объекта государственного сектора, который находится в собственности государства	Малоприменимо
Строительство – Развитие – Эксплуатация (БДО)	Частный сектор арендует или покупает у государства существующий объект инфраструктуры, инвестирует собственные средства в его реновацию, модернизацию или расширение и эксплуатирует в соответствии с контрактом государственно-частного партнерства	Не применимо

Описанные выше типы ЧГП не учитывают весь возможный спектр взаимодействия вуза и коммерческой компании. Наша оценка возможностей их применения, приведенная в таблице 1, совпадает с выводами, сделанными коллективом автором из Финансовой академии [22].

ЧГП в образовании – это система долгосрочных отношений между государством (субъектами его представляющими) и субъектами частного сектора экономики по реализации проектов в сфере профессионального образования на основе объединения ресурсов и распределения доходов или неимущественных выгод, расходов и рисков [10, с. 4]. Это довольно точное определение задает рамки для применения

концепции ЧГП в системе высшего профессионального образования (далее ВПО). Однако, в нем не выделены, например, такие существенные компоненты деятельности вузов, как НИОКР и инновационная активность.

В настоящее время существует острая необходимость в детализации форм взаимоотношений (механизмов и форм партнерства) вуза и бизнес-структур в рамках актуальных направлений деятельности образовательного учреждения как образование, научная и исследовательская работы, и инновационная сфера.

Это привело нас к разработке положений новой концепции – частно-вузовского партнерства (ЧВП) – партнерства коммерческих организаций и вузов в области образования, научно-исследовательской и инновационной деятельности (High School – Private Partnership).

Частно-вузовское партнерство – это совокупность механизмов и форм взаимодействия государственных вузов и коммерческих организаций в области образовательной деятельности, НИОКР и инновационных разработок, обеспечивающих рациональное управление взаимодополняющими ресурсами (денежными и нематериальными) и разделяемыми рисками с целью создания благоприятных условий сотрудничества для заинтересованных сторон, способствующих получению приемлемых выгод и синергетического эффекта [30, с. 151].

Отличительная особенность этого партнерства нового типа заключается в следующем. У каждого вуза существует своя разработанная стратегия развития. В зависимости от того, как руководство вуза выстраивает политику взаимодействия своих подразделений с коммерческими компаниями, будет зависеть эффективность ЧВП. Методология ЧГП в образовании со стороны государства задает рамки для такого взаимодействия, но не учитывает специфику и условия работы вуза, а также в принципе не может предопределить различные модели и механизмы поведения вуза в системе партнерства. Поскольку можно четко выделить интересы вуза и интересы бизнеса, а также определить взаимную выгоду, рассмотрение ЧВП целесообразно вести в рамках теории межсекторного социального партнерства. В данном случае мы имеем двухсекторный вариант, суть которого состоит в налаживании конструктивного взаимодействия между двумя силами – вузом и коммерческими компаниями [30, с. 81; 31, с. 24–25].

Для развития трех основных направлений деятельности вуза (образование, НИОКР и инновации) государство ставит задачу создания и применения наиболее эффективных механизмов [3, с. 11]. Анализ существующих форм и механизмов взаимодействия вузов и компаний, проведенный нами в 2007–2011 гг. показал, что используются такие механизмы партнерства, как образовательный аутсорсинг, совместное создание образовательных структур (кафедра, лаборатория, факультет и пр.), совместное создание малых инновационных предприятий, создание фондов Целевого капитала и пр.

Опираясь на теорию межсекторного социального партнерства и работы по систематизации взаимодействия в этой области [28, с. 153; 29, с. 39; 30, с. 81, с. 169], а также учитывая методические разработки специалистов Финансовой академии [10, с. 3–121], мы выделили в рамках нового научно-практического направления следующие типы механизмов ЧВП:

- **конкурсные** – реализуются, когда компания выступает организатором конкурса с участием вуза или без такого участия, при определенном вовлечении в этот процесс сотрудников или студентов вуза (к этим механизмам не относятся конкурсные процедуры согласно 94-ФЗ);
- **организационно-институциональные** – партнерство выражается в совместном образовании юридического лица или структурного подразделения (например, лаборатория, факультет, кафедра, центр);
- **контрактно-договорные** – взаимодействие с целью выполнения работ или оказания услуг по разовым или долгосрочным договорам без образования структурного подразделения или юридического лица;
- **комплексные** – реализуются на основе комбинации трех предыдущих механизмов.

Для любого вуза, и в частности для МФТИ, основными целевыми направлениями деятельности являются обучение и подготовка специалистов (далее образовательный компонент), научно-исследовательская деятельность (далее НИОКР), а также, особенно в последнее время, инновационная составляющая. Приведем примеры (табл. 2) каждого из 4 типов механизмов ЧВП, используемых вузами страны [10, 20, 21].

В сфере образовательной деятельности разных вузов (в том числе и МФТИ) широко используются следующие конкурсные механизмы: предметные олимпиады, конкурсы на звание лучшего преподавателя или студента. Контрактно-договорные – зачастую реализуются через образовательный аутсорсинг (инновационная технология привлечения внешних ресурсов для образования и образовательная технология, которая работает в новой экономической практико-ориентированной образовательной среде [27]). Организационно-институциональные получили свое распространение через создание бизнесом отдельных кафедр, лабораторий и факультетов в вузе. В этом случае разрабатываются и утверждаются свои образовательные программы. Комплексным механизмом в области образования является создание целевого капитала, когда основная цель расходования средств – это развитие образования, в том числе поощрение лучших учащихся.

Таблица 2

Примеры механизмов ЧВП в различных областях

	Обучение и подготовка специалистов	Научно-исследовательская деятельность	Инновационная деятельность
Конкурсные	Предметные олимпиады, конкурс среди студентов	ФЦП, РФФИ	Конкурс проектов, венчур, государственные фонды
Контрактно-договорные	Образовательный аутсорсинг	Аутсорсинг выполнения НИОКР	Разовые хозяйственные договора
Организационно-институциональные	Совместное создание образовательных структур	Совместное создание исследовательских структур	Создание малых инновационных предприятий согласно 217-ФЗ
Комплексные	Целевой капитал	Целевой капитал, образование технологических платформ	Целевой капитал, образование технологических платформ

В области НИОКР широкое распространение в последние годы получили федеральные целевые программы (ФЦП) и конкурсы Российского фонда фундаментальных исследований [19], где зачастую обязательным условием участия является вовлечение в научно-исследовательскую деятельность коммерческой организации [23]. Несмотря на то, что в России аутсорсинг выполнения НИОКР в вузах не так развит, как за рубежом, этот контрактно-договорной механизм постепенно набирает популярность. Следующий шаг развития взаимодействия в данном направлении – это совместное создание исследовательской структуры, например, лаборатории. Примером комплексного механизма в области НИОКР является целевой капитал, когда целевым направлением расходования средства являются научные исследования, и новая для России сущность – технологическая платформа (коммуникационная площадка для взаимодействия бизнеса, науки, потребителей и государства по вопросам модернизации и научно-технического развития по разным технологическим направлениям) [12].

Реализуя конкурсные механизмы в области инноваций, коммерческие организации активно участвуют в студенческих конкурсах инновационных проектов, часто являясь главными спонсорами и организаторами [6]. Также широкое применение в последние годы получили механизмы венчурного инвестирования при взаимодействии вуза и бизнеса. Это может быть, когда вуз привлекается в качестве источника экспертов или проектов. Отдельно стоит остановиться на Фонде содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере [26], которым ежегодно проводятся конкурсы инновационных проектов, где основными участниками являются сотрудники и студенты вузов. Контрактно-договорные механизмы чаще всего реализуются через разовые хозяйственные договора. Российский законодатель пре-

доставил вузам возможности для реализации организационно-институциональных механизмов в области инноваций [24]. В области инноваций и НИОКР комплексные механизмы представлены через Целевой капитал и технологические платформы.

Наибольший интерес, с точки зрения стратегии развития вуза, представляет оценка возможностей управления взаимодействием вуза и коммерческих структур в системе ЧВП. Для этого необходимо научиться проводить количественную диагностику состояния ЧВП и формирование вариантов решений по повышению эффективности партнерства. В нашей статье показаны некоторые количественные индикаторы, с помощью которых можно вести диагностику, оценку и мониторинг состояния ЧВП.

Каждая компания выбирает для себя определенный набор из механизмов, которые считает возможным применять при взаимодействии с вузом (рис. 1). В зависимости от стадии развития концепции ЧВП в вузе отдельные механизмы ЧВП оказываются в разной степени востребованными. Кроме того, использование разных механизмов не равнозначно с точки зрения стратегии развития вуза. Рассмотрим взаимодействие компаний с вузом в каждой целевой области (образовательная, научно-исследовательская, инновационная).

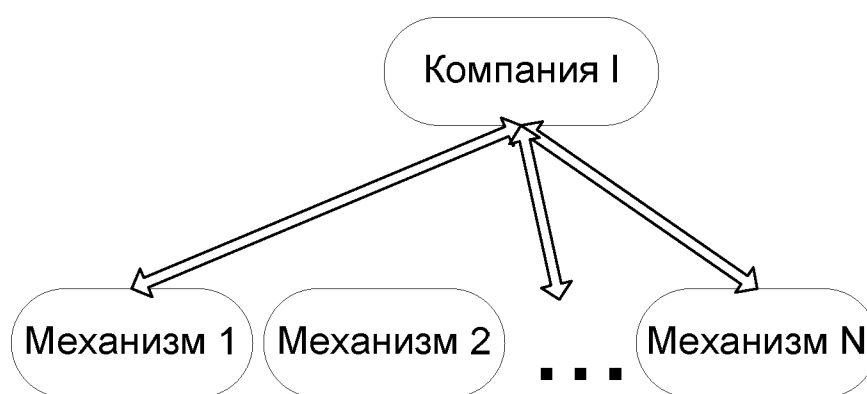


Рис. 1. Выбор механизмов партнерства

Обозначим: $n = \overline{1, N}$ – номер механизма ЧВП, $l = \overline{1, L}$ – номер аффилированной компании, N_l – количество механизмов, которые использует l -тая компания.

Введем коэффициент интенсивности ЧВП – q :

$$q = \frac{\sum_l N_l}{LN}.$$

Коэффициент q позволяет оценить, сколько из возможных связей между вузом и компаниями реализовано. При $q = 1$ реализуется максимально тесное ЧВП, когда каждая из L компаний использует все механизмы. Очевидно, что на практике такая интенсивность ЧВП встречается крайне редко. Чаще всего компании для реализации своих стратегических целей используют лишь несколько (или вообще один) механизмов ЧВП. При диагностике ЧВП на уровне отдельного вуза логично применить модель двудольного графа (или графа Кенига [8, с. 45]) (рис. 2). Двудольный граф, или биграф – это граф, множество вершин которого можно разбить на две части таким образом, что каждое ребро графа соединяет какую-то вершину из одной части с какой-то вершиной другой части, то есть не существует ребра, соединяющего две вершины из одной и той же части. В нашем случае вершины одной части – множество $N = \{n; n = \overline{1, N}\}$ – это механизмы партнерства. Вершины другой части – множество $L = \{l; l = \overline{1, L}\}$ – это аффилированные компании. Ребро графа будет обозна-

чать, что данный механизм используется данной компанией. Тогда условие $q = 1$ выполняется только в случае, если граф полный.

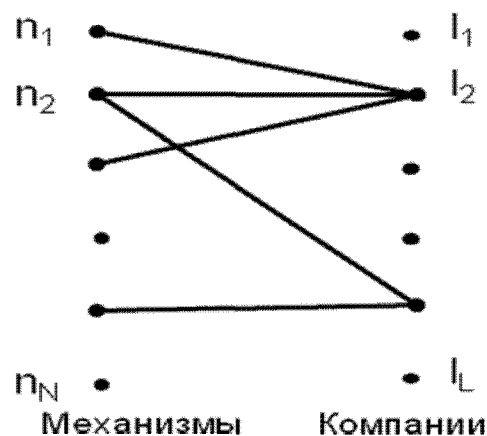


Рис. 2. Модель двудольного графа

Использование модели двудольного графа позволяет решать следующие управленческие задачи в рамках концепции ЧВП: 1) определение наиболее и наименее востребованного механизма, в том числе в рамках какого-то одного направления (образование, НИОКР, инновации) (в терминологии теории графов – определение степени вершины $\text{deg}(n)$); 2) выявление компании с наибольшим и наименьшим количеством механизмов (в терминологии теории графов – определение степени вершины $\text{deg}(l)$); 3) определение наиболее и наименее востребованного компаниями целевого направления развития вуза (образовательное, научно-исследовательское или инновационное); 4) определение предпочтительных механизмов для различных групп компаний.

Одной из основных проблем в развитии партнерства является появление все большего числа компаний, которые используют наименьшее количество механизмов, не увеличивая полезность такого взаимодействия для вуза. Для реализации стратегии вузу необходимо использование наибольшего числа механизмов во всех трех направлениях равномерно. Так мы получили двудольный граф $G = \{N, L, E\}$, где множества вершин N и L отражают механизмы ЧВП и аффилированные компании, а множество ребер E – показывает использование компаниями механизмов ЧВП.

В течение 2007–2011 гг. в МФТИ проводилась работа по оценке индекса бизнес ориентированного инновационного ядра вуза [14, с. 79] и степени вовлеченности стейкхолдеров в развитие вуза [15, с. 569]. Эти разработки, а также расчет индикаторов привели к следующим оценкам: 1) наиболее востребованный механизм ЧВП – это создание образовательной структуры (используют 72 % компаний); 2) наименее востребованный механизм – это создание целевого капитала (не используется ни одной компанией); 3) наибольшее количество механизмов, используемых одной компанией – 4 из 12 (максимальное покрытие компании $q = 1/3$); 4) максимальное покрытие направления 19 % выявлено для образовательной деятельности, в то время как для научной и инновационной 4 и 7 % соответственно.

Коммерческие организации преследуют свои цели, в достижении которых вузы играют далеко не последнюю роль. При этом остается под вопросом – имеют ли вузы стратегию развития с учетом интересов коммерческих организации. По мнению авторов, настоятельно требуется срочная разработка политики вузов по выстраиванию взаимоотношений с бизнесом, как на этапах преддоговорных отношений, так и позднее. Сейчас сложились предпосылки для развития частно-вузовского партнерства. Отсутствие политики и выстроенной системы взаимоотношений с коммерческими организациями позволяло последним использовать ресурсы и получать значимые выгоды от взаимодействия с вузами, не производя должных затрат. Опыт последних лет показал, что количество аффилированных компаний растет и будет продолжать

расти, поэтому перед вузами встала конкретная управленческая задача: кроме выработки стратегии развития, необходимо сформулировать четкие правила взаимодействия (политику) в контексте концепции частно-вузовского партнерства и научиться управлять развитием взаимодействия с бизнесом.

Список литературы

1. Айрапетян М. С. Зарубежный опыт государственно-частного партнерства. Аналитическая записка Правового управления Аппарата Государственной думы РФ, 2006 г. / М. С. Айрапетян. – Режим доступа: <http://wbase.duma.gov.ru:8080law?d&nd=981605628&mark=r981605004>, свободный. – Заглавие с экрана. – Яз. рус.
2. Балцер Х. Государственно-частное партнерство в образовании: вчера и сегодня / Х. Балцер // Актуальные исследования и разработки в области образования : семинар, 2009. – Режим доступа: <http://www.hse.ru/news/recent/7648277.html>, свободный. – Заглавие с экрана. – Яз. рус.
3. Барановская Н. Капитал за партой / Н. Барановская // «Российская Бизнес-газета» – Государственно-частное партнерство. – 2001. – № 799 (17). – С. 11.
4. Васильева М. Н. Анализ зарубежного опыта реализации форм государственно-частного партнерства / М. Н. Васильева. – Режим доступа: <http://web.snauka.ru/issues/2011/06/912>, свободный. – Заглавие с экрана. – Яз. рус.
5. Вилисов М. В. Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект / М. В. Вилисов // Власть. – 2006. – № 7. – Режим доступа: http://www.rusrand.ru/public/public_7.html, свободный. – Заглавие с экрана. – Яз. рус.
6. Всероссийский конкурс «Сименс», 2011 г. – Режим доступа: <http://www.science-award.siemens.ru/>, свободный. – Заглавие с экрана. – Яз. рус.
7. Государственно-частное партнерство в образовании. – ВШГА МГУ, 2010 г. – Режим доступа: http://www.anspa.ru/ncd-1-9-535/news_publications.html, свободный. – Заглавие с экрана. – Яз. рус.
8. Зыков А. А. Теория конечных графов / А. А. Зыков. – Новосибирск : Наука, 1969. – С. 45.
9. Ключевые показатели эффективности HR-службы. Отчет. – AXES Management, 2010. – Режим доступа: <http://www.axesmg.ru/content.asp?s=13&e=2&se=13&p=65>, свободный. – Заглавие с экрана. – Яз. рус.
10. Миркин Я. М. Механизмы частно-государственного партнерства в профессиональном образовании: крупный вуз, крупная компания, программа непрерывного профессионального образования / Я. М. Миркин // Частно-государственное партнерство и профессиональное образование: механизмы, проекты, практика внедрения : мат-лы конф., 2010. – С. 4.
11. Молчанова О. П. Государственно-частное партнерство в образовании / О. П. Молчанова, А. Я. Лившин. – М. : КДУ, 2009. – С. 121.
12. О завершении первого этапа формирования перечня технологических платформ, 2011. – Режим доступа: http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/formation/doc20110204_01, свободный. – Заглавие с экрана. – Яз. рус.
13. Основные цели и задачи Федеральной целевой программы развития образования на 2006–2010 гг. с указанием сроков и этапов ее реализации. – Режим доступа: http://www.programs-gov.ru/10_2.php, свободный. – Заглавие с экрана. – Яз. рус.
14. Пигарева О. С. Новый подход к управлению взаимодействием коммерческих структур с вузом: концепция, принципы, модели, пилотная апробация / О. С. Пигарева // Труды МФТИ. – 2011. – № 3. – С. 79.
15. Пигарева О. С. Оценка взаимодействия инновационного вуза с аффилированными бизнес-структурами. / О. С. Пигарева, В. Н. Якимец // Государственное управление в XXI в.: традиции и инновации. – М. : Изд-во МГУ, 2011. – Ч. 3. – С. 569–575.
16. Постановление Правительства РФ от 24.12.2008 г. № 1015 «Об утверждении Правил участия объединений работодателей в разработке и реализации государственной политики в области профессионального образования».
17. Распоряжение Правительства Российской Федерации № 1662-р от 17 ноября 2008 г. «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г.». – С. 16.
18. Распоряжение Правительства Российской Федерации № 1663-р от 17 ноября 2008 г. «Основные направления деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2012 г. (включая перечень проектов по реализации)». – С. 13.
19. Российский фонд фундаментальных исследований, 2011 г. – Режим доступа: <http://www.rfbr.ru/rffi/ru/>, свободный. – Заглавие с экрана. – Яз. рус.

20. Семенин А. А. Центры развития государственно-частного партнерства: сравнительный анализ / А. А. Семенин. – Москва, 2010. – Режим доступа: <http://www.pppi.ru/documents/practik.pdf>, свободный. – Заглавие с экрана. – Яз. рус.
21. Третьяк Н. В. Образование: кооперация как ключ к успеху / Н. В. Третьяк, 2011. – Режим доступа: <http://www.opes.ru/1149488.html>, свободный. – Заглавие с экрана. – Яз. рус.
22. Учебное пособие по вопросам развития ЧТП в сфере высшего профессионального образования. ФГОУ ВПО Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации, 2010 г. – Режим доступа: http://partner-fin.ru/u/uhebnoe_posobie_vpo.pdf, свободный. – Заглавие с экрана. – Яз. рус. .
23. Федеральная целевая программа «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России». – Режим доступа: <http://www.fcprk.ru>, свободный. – Заглавие с экрана. – Яз. рус.
24. Федеральный закон Российской Федерации от 2 августа 2009 г. № 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности».
25. Федеральный закон от 03.11.2006 г. №174-ФЗ «Об автономных учреждениях». – С. 1.
26. Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, 2011г. – Режим доступа: <http://www.fasie.ru/>, свободный. – Заглавие с экрана. – Яз. рус.
27. Центр образовательного аутсорсинга «Практическая экономика и предпринимательство», 2011. – Режим доступа: http://www.gorodfinansov.ru/expert/index.php?ELEMENT_ID=2389, свободный. – Заглавие с экрана. – Яз. рус.
28. Якимец В. Н. Создание работоспособных механизмов социального взаимодействия – шанс для возрождения России / В. Н. Якимец // Профессионалы за сотрудничество. – 2000. – № 4. – С. 153.
29. Якимец В. Н. Межсекторное социальное партнерство: возможности и ограничения / В.Н. Якимец. – М. : РОО «Содействие сотрудничеству Института им. Дж. Кеннана с учеными в области социальных и гуманитарных наук, 2001. – С. 39.
30. Якимец В. Н. Межсекторное социальное партнерство: основы, теория, принципы, механизмы / В. Н. Якимец. – М. : Едиториал УРСС, 2004. – 384 с.
31. Якимец В. Н. Межсекторное социальное партнерств (государство, бизнес, некоммерческие организации) / В. Н. Якимец. – М. : ГУУ, 2002. – С. 80.
32. Lee S. Public-Private Partnerships for development: A handbook for Business, 2006 / S. Lee. – Режим доступа: <http://www.ced.org/library/reports/53/107-public-private-partnerships-for-developornt>, свободный. – Заглавие с экрана. – Яз. англ., рус.

МИГРАЦИОННЫЙ И ДЕМОГРАФИЧЕСКИЙ ФАКТОРЫ СОЦИАЛЬНО-ПОЛИТИЧЕСКОЙ НАПРЯЖЕННОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ВОСТОЧНОЙ ЗОНЫ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ)

В.С. Баев
(Россия, Ставрополь)

В статье на основе проведенного автором социологического исследования дается анализ и формулируются рекомендации по поводу стабилизации социально-политической ситуации в восточных районах Ставропольского края.

The article based on the the author's sociological survey analyzes and makes recommendations regarding the stabilization of the socio-political situation in eastern districts of the Stavropol region.

Ключевые слова: Ставропольский край, восточные районы, социальная напряженность, социально-политическая ситуация, миграция, демографический фактор.

Key words: the Stavropol region, eastern areas, social tension, socio-political situation, migration, demographic factor.

Если в индустриальном обществе миграция являлась частью государственной политики и связывалась с привнесением «своего» политического порядка в инополитическую среду, то в условиях глобализации миграционные процессы начинают выступать в качестве неотъемлемой составляющей политического процесса. Это приводит к тому, что наблюдается политизация миграционных процессов, политические