

## Интервью Ректора МГИМО (У) А.В. Торкунова газете «Известия»

**Ректор МГИМО, чл.-корр. РАН Анатолий Торкунов: "Большинство победителей показали себя настоящими отличниками"**

### *Совместный проект "Известия" - МГИМО"*

Год назад "Известия" и МГИМО запустили совместный проект — конкурс для молодых читателей газеты "Три шага до мечты". Участники за полгода выполнили три задания, которые поэтапно печатались в "Известиях". Призом для победителей стало поступление в МГИМО вне конкурса. В этом году эксперимент продолжился. Анатолий Торкунов рассказал корреспонденту "Известий" Ирине Ждановой об его итогах.

**Известия:** Анатолий Васильевич, сейчас уже известны результаты второго конкурса "Три шага до мечты". Как вы их прокомментируете?

**Анатолий Торкунов:** Если кратко — мы довольны. Довольны тем, что ребята, прошедшие через сито прошлогоднего конкурса, оказались успешными студентами.

Большинство из них показали отличные результаты еще на вступительных экзаменах, а те, кто несколько отставал в своих познаниях иностранного языка, — успешно нагнали своих сокурсников, многие из которых учились в спецколах. Кстати, последнее демонстрирует, что целеустремленность в сочетании с дисциплиной и приличным освоением обычной школьной программы является достаточным условием для продолжения образования в МГИМО, это развенчивает тезис о том, что студент из региона априори слабее москвича. Он не слабее — он (или она) просто другой. Наша задача — объективные бонусы московского абитуриента уравновесить вниманием и желанием видеть у себя в вузе выпускников школ из российских регионов. В МГИМО такое желание есть — именно поэтому мы продолжили наше сотрудничество с "Известиями". В этом году "на кону" было уже 15 мест, и 90% победителей — снова провинциалы.

Кстати, это отражает действительно федеральный характер вашей газеты.

Собственно известинским преимуществом для нас является то, что ваша (или я могу теперь говорить — наша?!) аудитория — это широкий средний класс. Тот средний класс, который в значительной степени сформировался еще в советский период, который сохранил и преобразовал себя в постсоветские годы, тот средний класс, который является носителем здоровых моральных и общественных ценностей. Важно, чтобы новое поколение этого класса не "потерялось" и воспроизводило ценности своих родителей в новых условиях.

**Известия:** Спасибо вам за столь лестную оценку нашей аудитории. А что, собственно, нового может предложить МГИМО-2006 этой аудитории?

**Торкунов:** Если говорить обо всех преобразованиях, которые у нас идут или готовятся, то вряд ли нам хватит газетного объема. Что же касается абитуриентов непосредственно этого года, то у нас появились три новые специализации — экономическая политология, информационные технологии в международном бизнесе и социология массовых коммуникаций.

Очевидно, что победители конкурса могут выбрать эти отделения соответственно на факультете политологии, экономики или журналистики. Впрочем, я думаю, что конкурсанты-известинцы уже давно изучили и номенклатуру наших специальностей, и правила приема.

**Известия:** Судя по вашему ответу, МГИМО продолжает расти?

**Торкунов:** Не столько расти, сколько развиваться. Растить нам особенно некуда — мы ограничены имеющимися площадями, в том числе общежитиями. Мы развиваемся, пытаемся заполнить те образовательные ниши, где наша конкурентоспособность отвечает состоянию рынка образовательных услуг. При этом последний в условиях растущего предложения российских и зарубежных вузов, в том числе в верхнесреднем и элитном сегментах становится действительно высоко-конкурентным.

**Известия:** А вы боитесь конкуренции?

**Торкунов:** Любой короткий ответ будет неполным и, как следствие, нечестным. Скажу так: конкурентов, в том числе потенциальных, мы, думается, хорошо представляем. Если понимать конкуренцию как сложную картину, включающую и уровень востребованности преподаваемых специальностей, и международное реноме, и устроенность выпускников, и зарплату преподавателей, то круг конкурентов по сумме этих параметров окажется достаточно большим. Вместе с тем важнейшим индикатором конкурентной устойчивости является для нас "потребительская востребованность". Она по-прежнему высока, количество абитуриентов на место не уменьшается.

**Известия:** Да, но это успехи сегодняшнего дня, а дальше? У вас есть "стратегия победы"?

**Торкунов:** Такие стратегии не раскрывают! Впрочем, скажу, что мгимовское образование строится на трех элементах — умение учиться, умение делать профессиональную карьеру, умение достигать жизненного успеха.

**Известия:** Все это звучит очень по-западному, что ли. Кстати, а западные студенты у вас есть?

**Торкунов:** Есть. Есть и очень интересная категория — дети наших бывших соотечественников из Германии, Греции, Израиля, Франции, США, то есть те, кто может сравнивать системы образования и делает сознательный выбор.

**Известия:** А что им у нас, точнее — у вас, надо?

**Торкунов:** Ну, во-первых, все-таки у нас. Студенты приезжают не просто в МГИМО, а в Москву, в Россию. Во-вторых, я бы не выделял "западных". Корректнее говорить об иностранных студентах — скажем, корейский или японский студент ничуть не менее интересен для нас и приносит университету и стране ровно такой же доход, как американец или голландец. Впрочем, сейчас для МГИМО важно уже не столько количество зарубежных студентов — их процент у нас соответствует болонским критериям (около 20%). Нам важно новое качество сотрудничества с зарубежными партнерами.

Речь идет прежде всего об ориентации на совместные магистерские программы. Как известно, у нас уже больше 12 лет работает совместная магистратура с Парижским

институтом политических наук. На эту успешную модель, позволившую нам перейти к двойному диплому, мы ориентируемся при реализации магистерских проектов со Свободным университетом Берлина, бизнес-школой г. Нанси, университетов Болоньи в Италии, с Нью-Йоркским университетом (SUNY), с Университетом Будо в Норвегии.

В чуть более отдаленной перспективе мы подумаем о двойных дипломах и с китайскими коллегами.

**Известия:** Вы делаете столь сильный акцент на магистерские программы. Это не случайно?

**Торкунов:** Не случайно. Бакалавриат мы рассматриваем действительно как базовое высшее образование, которое удовлетворяет и требованиям рынка, и запросам студентов. Что касается традиционных программ специалистов, то они в нынешних условиях уже недостаточно гибки, не говоря уже о том, что с формальной точки зрения нам трудно их вписывать в болонские критерии. Именно поэтому акцент на магистратуры позволяет решить целый ряд задач — обеспечить должную "интернационализацию" вуза как через поиск иностранных партнеров, так и через привлечение зарубежных студентов. Главное же — посредством магистратур мы можем реально гарантировать высокий уровень специализации для наших студентов, должную гибкость и мобильность образовательного процесса.

Последнее касается, в частности, студентов из регионов. "Заточенность" магистратур под конкретную специализацию помогает нам находить новые области взаимодействия и с корпоративным сообществом.

**Известия:** Да, это модное слово "корпоративный" — многие сейчас говорят уже о корпоративных вузах. Каково ваше отношение к этой идее?

**Торкунов:** Думаю, что в понятии "корпоративный вуз" новизны гораздо меньше, чем кажется. Еще в советской действительности те же технические вузы в регионах де-факто были корпоративными, они имели шефские предприятия, которые потом абсорбировали подавляющее большинство выпускников. Да и в Москве такие примеры были — тот же зилковский ВТУЗ.

Что касается гуманитарных, экономических вузов, то здесь я слабо себе представляю варианты корпоративности, в смысле причастности исключительно к одной компании. Рациональнее рассматривать варианты устойчивых связей подобных университетов с неким пулом компаний, связей исключительно партнерских, в которых бизнес может проявить свою социальную ответственность, а университет — образовательный и учебный потенциал. Что касается преимущественно социальных проектов, то здесь МГИМО уже давно работает и с "Интерросом", и с Банком Москвы, и с ВТБ. С Благотворительным резервным фондом мы уже вышли в режим совместных осенних и весенних "школ", которые объединяют студентов не только из МГИМО, но и из вузов стран СНГ и других зарубежных стран. Особым направлением для нас является работа с компаниями энергетического сектора. Так, в частности, с компанией "Роснефть" мы создали совместную базовую кафедру, которая будет заниматься образовательной и исследовательской работой в сфере энергетической безопасности. Масштабный пятилетний договор сотрудничества есть у нас и с компанией ВР. Нам кажется интересной и практика прикладных курсов, которые читаются представителями компаний. Наиболее "свежий" пример — это курс по проблематике военно-технического сотрудничества, который начали читать в этом году профессионалы из "Рособоронэкспорта". Попыткой

свести воедино, как минимум, наиболее значимых наших бизнес-партнеров стало создание Попечительского совета.

**Известия:** А собственно образовательный процесс вы как-то модернизируете под потребности ваших партнеров?

**Торкунов:** Не столько под партнеров, сколько под потребности рынка в целом. Впрочем, партнеры нам помогают эти потребности лучше понять. В целом сейчас одним из ключевых моментов для нас является "экономизация" образования в МГИМО. Мы начали коренную методологическую и кадровую модернизацию обучения на факультете международных экономических отношений и в Институте внешнеэкономических связей — на двух важнейших подразделениях МГИМО экономического профиля. Нынешняя волна реформирования экономического образования в МГИМО уже вторая. Первая пришлась на начало 1990-х, и содержание ее было очевидным. Сейчас одним из важнейших элементов реформирования является математизация и широкое использование информационных технологий в экономическом образовании. Экономизация образования подтягивает за собой и другие дисциплины и кафедры, которые должны свои программы адаптировать к новым требованиям. Первыми это начнут делать юристы.

В начале разговора я уже упомянул отделение экономической политологии, которое должно ориентироваться на выпуск аналитиков, могущих оценивать политические риски в хозяйственной сфере, разбирающихся в экономических факторах, определяющих политическое развитие страны и мира. В пилотном порядке мы готовимся к открытию магистратуры по массовым коммуникациям. Все это также можно рассматривать как приближение нашего образования к интересам экономической среды.

**Известия:** Ну, все-таки согласитесь, что это не бизнес-образование...

**Торкунов:** Не соглашусь, понятие бизнес-образования у нас сильно заужено. Под ним зачастую понимается исключительно МВА.

МВА — это только элемент такого образования. В целом же серьезный бизнесмен должен ориентироваться на сценарий *lifelong learning*, т. е. обучения в течение всей жизни. Это предполагает твердые базовые знания (бакалавриат), на которые по мере необходимости наращиваются специализированные модули специализации и переподготовки, в том числе МВА. Что касается наших МВА, то мы долго и внимательно присматривались к этой форме обучения.

**Известия:** Присмотрелись?..

**Торкунов:** Да, сейчас у нас две такие программы — в области нефти и газа. При этом одна из них — совместная с норвежцами. Международные — британские, в частности, — перспективы есть и у другой программы. При этом свою роль в поиске международных партнеров сыграли "Роснефть" и ВР соответственно.

**Известия:** То есть вы перестаете быть исключительно "дипломатическим" вузом?

**Торкунов:** Думаю, что, скорее, дипломатия выходит за рамки собственно политики. Помимо удовлетворения потребностей МИД — вот тут мы смело можем называться "корпоративным вузом"! — МГИМО в подготовке профессионалов должен ориентироваться на самые широкие параметры современных международных отношений.

Они, в свою очередь, включают и экономику, и право, и массовые коммуникации. Дипломатическая же, международная, внешнеполитическая составляющая МГИМО — это базовый элемент нашей идентичности. Без него МГИМО немислим.

**Известия:** Спасибо, Анатолий Васильевич.

А теперь, если можно, напомните, что все-таки делать нашим конкурсантам-победителям.

**Торкунов:** Собрать все необходимые документы, приехать в Москву, прийти в приемную комиссию МГИМО — она начинает свою работу с 15 июня. Далее, ребята должны подать свои документы на выбранные ими факультеты и сдать вступительные испытания. Формальным условием прохождения является получение ими минимальной положительной оценки, хотя в прошлом году большинство победителей показали себя настоящими отличниками.

Спасибо "Известиям" и удачи нашим победителям!