



Кадровы ПРИБОРОСТРОЕНИЮ

ГАЗЕТА ИНСТИТУТА ТОЧНОЙ МЕХАНИКИ
И ОПТИКИ, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ.

№ 18 (1480)

Пятница, 30 октября 1992 г.

Выходит с 1931 года

СЕГОДНЯ В НОМЕРЕ:

- Это нужно знать
- Вы решили купить акции. Какие?
- Моя дорога привела в банк
- У нас в гостях журнал «Приборостроение»
- Российские ордена



Студенты 239-й группы М. Бабушкин и В. Коростелев на занятиях по вычислительной технике. Рассказ об учебной работе кафедры компьютерных технологий читайте в следующем номере.
Фото О. Бобровой.

РВАНЕТ ЛИ «БОМБА» В ПОДВАЛЕ ИНСТИТУТА?

— Когда станет немного теплее в институте! — с таким вопросом наш корреспондент О. Боброва обратилась к главному инженеру института А. Дорофееву.

— Сегодня мы устраняем очередную аварию, — ответил он. — Если завтра не рванет в другом месте, тепло будет. Все коммуникации пришли в полную негодность. Их не ремонтировать нужно, а менять.

Понимаю, что от такой информации в институте теплее не станет. Но мы с лета занимаемся этой проблемой, делаем все, что в наших силах.

Машинописно-редакторское бюро оказывает услуги:

— перепечатка материалов любого характера (диссертации, дипломы, авторские тексты, документация и т. д.);
— перепечатка с литературным редактированием, осуществляемая профессиональными журналистами-редакторами.

Высокое качество работы и оперативность исполнения гарантируются.

Расценки — в зависимости от характера материала — от 5 до 12 рублей за машинописный лист.

Наши телефоны: 272-71-39, 306-44-84.

ЭРМИТАЖ ЖДЕТ ВАС

25 октября в театре Государственного Эрмитажа проходил День студента. Там же продавались абонементы для студентов на циклы занятий 1992—1993 гг. в залах музея по цене от 21 до 42 рублей (ВСЕГО)!

А вы хотите приобрести абонемент?

«Не полагайте, что другие понимают мир так же, как и вы»

Семинар проводился в рамках Российско-Американской программы по конфликтологии Национальным Ассоциативным центром из Тахома (США) и Ассоциацией содействия экологическим инициативам «Этап» (Санкт-Петербург). Уже имеется достаточный опыт проведения таких семинаров-тренингов. Большая часть учебных материалов, включая лекции и игры, была тщательно опробована в США в течение последних десяти лет при различных обстоятельствах в различных организациях и институтах. Среди них Школа управления им. Кеннеди в Гарвардском университете, Центр разрешения конфликтов университета Дж. Мейсона, Федеральный институт администрации, Агентство защиты окружающей среды, Служба леса США, Комиссия за равные возможности, различные службы Департа-

Та считают американские конфликтологи, которые в начале октября приезжали в Санкт-Петербург для проведения международного семинара-тренинга «Искусство ведения переговоров и межкультурные коммуникации».

мента внутренних дел, Центр психического здоровья общины Великих Озер, крупнейшие университеты США, а кроме того, правительственные и политические организации в Коста Рике, Никарагуа, Пакистане, СССР, Венгрии, Польше.

Преподаватели Национального Ассоциативного центра приехали поделиться некоторыми теориями и методиками разрешения конфликтов, которые используют граждане, организации и корпорации в США. Не настаивая на том, что их методики, техника и тактические приемы более эффективны, чем средства, используемые в других странах другими культурами, американские конфликтологи, напро-

ти, охотно признают достижения других стран в этой области, но считают, что, работая вместе, можно обнаружить интересные различия, которые, если их изучить и понять, принесут пользу народам всех стран. Еще более важно, что при такой работе обнаруживается, что в стилях ведения переговоров в разных странах больше сходства, чем различий. Понимание этого означает, что вместе мы сможем равноправно и эффективно предотвращать и разрешать разрушительные конфликты между нами, совместно развиваться в культурной, экономической и социальной областях, узакая идеалы суверенитета, самоопределения, независи-

мости, взаимозависимости и дружбы.

С нашей стороны в работе семинара-тренинга принимали участие психологи, юристы, экологи и журналисты — люди, профессия которых постоянно заставляет их заниматься поисками выхода из всевозможных конфликтных ситуаций.

По завершении курса все участники семинара приобрели теоретические и практические навыки предотвращения конфликтов, управления и их разрешения через использование в формальной и неформальной обстановке процесса переговоров, а также стратегических и тактических приемов в разнообразных конфликтных ситуациях.

О том, как разрешить возникающие конфликты и кто такой медиатор, читайте в следующем номере.

О. ТОМИЛОВА

КРЕКС-ПЕКС-ФЕКС — И МИЛЛИОН ВАШ!

Проходя мимо Сытного рынка, два «Ха ха» — скептически внимательный прохожий, заметив объявление: «Куплю ваучер». Мы решили узнать, какова сытно-рыночная цена на приватизационный чек. 5 тысяч рублей — обещают выложить за эту ценную бумагу представители восточных наро-

дов, «Ха ха» — скептически заметит кто-то. Всего лишь! «Огого!» — заметит другой и подумает при этом, а может, стоит отдать за пять штук. Вдруг и этого не получишь, когда их будет много? «Ну и ну!» — неужели государство нас обмануло? — подумает третий.

Буратино понес свои золотые в Страну Дураков и зарыл на Поле чудес. Закончилась эта общеизвестная история печально. Прежде чем распорядиться своими «золотыми», переверните страничку и прочтите очередную выпуск рубрики «Студент и ваучер».

Студент и ваучер

КРЕКС-ПЕКС-ФЕКС — И МИЛЛИОН ВАШ!

Сегодняшней темой рубрики «Студент и ваучер» станет банк и ценные бумаги. Многие годы для большинства из нас сфера деятельности банков была закрытой. Дело в том, что в быту в силу специфики социалистической экономики большинство людей обходились без услуг банков. Кроме, конечно, сберкасс, которыми пользовались почти все советские граждане. Россияне были знакомы и с ценными бумагами — это облигации. Причем вкладчики и владельцы облигаций были в этом процессе стороной пассивной. Банки же (а были они еще недавно только государственными) являлись областью деятельности специалистов. Основными клиентами этих учреждений были предприятия и колхозы. В последние годы многое изменилось. «Всеобщая ваучеризация», свидетелями которой мы являемся, кроме продекларированной нашим правительством и президентом задачи — превратить миллионы россиян в собственников сама собой предполагает сделать их и клиентами банков. Потому что настоящий собственник это не только владелец своей квартиры и дачи, а и

владельцем в социальном обществе собственник не может строить свою деятельность вне сферы банков. В сегодняшней рубрике мы познакомим вас с молодым специалистом одного из крупнейших коммерческих банков Санкт-Петербурга Антоном Викторовичем Мигло. У нас был немалый выбор респондентов, но мы остановились на Антоне по двум причинам. — Он недавний студент, закончил экономический факультет Ленинградского университета в 1989 году. Его практическая деятельность подпитывается теоретическим багажом, который он постоянно пополняет. Специализируется он по ценным бумагам. Сейчас у нас делаются первые шаги по созданию рынка ценных бумаг. С вводом в действие приватизационных чеков ожидают активизацию вышеназванного рынка. После беседы с Антоном подумалось, что нашим студентам будет интересно узнать с чего он начал.

Итак, в рубрике — информация о Санкт-Петербургских банках и практические советы владельцу ваучера и беседа с ведущим специалистом Вита-банка А. Мигло.

тербургских коммерческих банков: Санкт-Петербург (Фонтанка, 70/72) — 2-19-85-28; Вита-банк (ул. Герцена, 59) — 3-11-48-75 (автомат), 3-11-49-39; Петровский (ул. Калаяева, 25) — 2-72-35-65, 2-75-76-31, 2-75-76-27; Северный торговый банк (ул. Некрасова, 12) — 275-00-01; Балтийский (Са-

довая ул., 34) — 3-10-05-80; АБИ-банк (Захарьевская ул., 25) — 273-40-85, 2-75-58-28; Русский торгово-промышленный (Большая Морская ул., 15) — 3-15-73-89, 3-15-78-33; Энергомашбанк (ул. Толмачева, 1) — 3-15-80-47; Астро-банк (Невский пр., 58) — 3-11-83-66.

Информацию для заполнения граф таблицы вы можете получить из газет «С.-Петербургские ведомости», «Коммерсантъ», «Деловое обозрение», «Экономика и жизнь».

Итак, вы решили на ваучер купить акции банка. Какого? Чтобы выяснить это, нужно собрать информацию (по таблице). И еще один совет — не соблазняетесь на посулы 100, 200 и выше процентов прибыли. Как сообщили крупные банковские специалисты — это возможно, но недолго, исход дела может быть плачевным. Здесь «пакет» авантюрой. Милл могут возразить — бизнес без риска невозможен. Согласна, но это если вы рискуете своими деньгами. Я думаю, вам не понравится, если кто-то (в лице банка или другой организации) будет рисковать вашими деньгами, не спросив вашего разрешения.

В следующем выпуске мы дадим совет тем, кто решил на свой ваучер купить акции предприятия.

В прошлом выпуске нашей газеты мы советовали сделать первый шаг и отдать ваучер на хранение. Сообщаем, что инвестиционно-финансовая биржа К-7, которая берет ваучеры на хранение с выплатой 10 процентов стоимости за 3 месяца, находится по адресу: ул. Восстания, 35-18. Тел.: 2-73-44-55, 279-41-45.

Вы решили купить акции. Какие?

Вы воспользовались нашим советом и решили не продавать ваучер. Решили купить на него акции банка. Какой выбрать, что нужно знать о банке, акции которого вы хотите приобрести? Первое, что нужно узнать — кто являются основными пайщиками банка и какова сфера деятельности банка? К примеру, Вита-банк. Его основными пайщиками являются предприятия пищевой промышленности С.-Петербурга. Таким образом, можно сделать вывод, что эта сфера деятельности не может быть подвержена таким кризисным явлениям, как модный спрос или истощение ресурсов (хотя здесь могут быть колебания). Потребителями пищевых продуктов являемся мы все и в ближайшее время таковыми и останемся.

Сфера деятельности Вита-банка обещает своим клиентам устойчивую прибыль. Или возьмем, к примеру, Промстройбанк. Это бывший государственный банк стал недавно коммерческим, у него сложившаяся давно клиентура. Само название говорит о его сфере деятельности — промышленное строительство. Даже несмотря на кризисное состояние нашей экономики трудно предположить, что это деятельность когда-нибудь вообще сойдет на нет и банк обанкротится.

Но этой информации еще недостаточно, чтобы остановить свой выбор на каком-либо банке. Советуем вам завести таблицу и до 1993 года, когда приватизационный чек вступит в силу собирать информацию по таким направлениям (смотрите таблицу).

ЭМИТЕНТ / банк, предприятие, выпускающая акции/	ДИВИДЕНТ / доходы/		РОСТ КАПИТАЛА / цена акций с датой выпуска/	ЛИКВИДНОСТЬ / возможность продажи на рынке/	НАДЕЖНОСТЬ / стабильность отрасли, оборачиваемость/
	Периодичность выдачи в год	Уровень / процент от номинала/			
Пример ВИТА-банк	4	11% 70%	1.01.92. 1000 руб. 1.05.92. 1300 руб.	Принимает банк	Предприятия пищевой промышленности города

Это нужно знать

В нашем городе существуют 15 коммерческих банков. Самыми крупными из них являются: Санкт-Петербургский, Вита-банк, Петровский, Северный торговый банк. Из филиалов нужно выделить банк АвтоВАЗ (на 2-й Советской).

Одной из сторон деятельности банков является выпуск ценных бумаг: таковыми являются, в частности, акции. Акции бывают двух видов — обыкновенные и привилегированные. Обыкновенные акции дают право на

получение дохода (дивидендов, которые могут изменяться) и участие в управлении банком, а также право на часть имущества при ликвидации банка. Обыкновенные акции можно продать на рынке ценных бумаг (обладают свойством ликвидности).

Привилегированные акции в отличие от обыкновенных не дают право на управление, и процент дохода оговаривается при их продаже и остается неизменным.

Адреса и телефоны Санкт-пе-

МОЯ ДОРОГА

ПРИВЕЛА В БАНК

Молодой и энергичный Антон Мигло запомнился мне еще со семинара, на котором специалисты петербургских банков рассказывали о ваучерах. И вот сегодня, получив пропуск и пройдя через кордон милиционеров, вооруженных автоматами, я пришла в его небольшой кабинет на Герцена, 59. В этом здании еще недавно располагался Госатропром, а до революции эстонское посольство. Сейчас в здании идет ремонт — банк расширяется.

К своему собеседнику я буду обращаться по имени в силу его молодости и с его разрешения.

— Итак, Антон, начнем с вас. Какие дороги привели вас в банк и почему сферой интересов стали именно ценные бумаги?

На 3-м курсе экономического факультета университета, где я учился, был объявлен конкурс статей с правом публикации лучших в журнале «Вестник ЛГУ». Мы с моим другом Андреем Панкратовым решили принять в нем участие. Происходило это в 1987 г. Тогда шли споры, нужны ли нам вообще ценные бумаги, могут ли существовать акции в социалистическом обществе? Вот мы и выбрали эту тему. Первая статья была признана лучшей и опубликована в журнале. Это нас вдохновило. Я стал глубже изучать проблему. На следующий год мы снова приняли участие в аналогичном конкурсе и снова победили. «Риск и акционерный капитал. Анализ взаимосвязи» — такова была тема этой работы. В то время проблема ценных бумаг

в целом не была актуальна. Но прошло всего 5 лет и я понял, что в общем-то случайный интерес к ценным бумагам в те годы стал в настоящее время актуальным. И мой теоретический капитал и практический опыт имеют сейчас широкую сферу приложения.

На последнем курсе решили начать свое дело. Создали малое предприятие. Начинали с набора старших школьников в специальные классы для подготовки к поступлению в вуз. Обучали их языкам. Но вскоре поняли, что предприятие, специализирующееся на преподавании, нерентабельно, тем более, что накапливать капитал на детей мы считаем неэтичным. И тогда мы организовали курсы бухгалтерского учета. Мы начали это дело одни из первых. Теперь это Санкт-Петербургское общество научно-консультативных услуг — надежное и хорошо работающее предприятие. Мы не ограничились подготовкой бухгалтеров, стали выполнять и хозяйственные работы по оценке имущества.

— Антон, у нас в институте начали подготовку менеджеров оптической промышленности. Что бы вы им посоветовали?

— Не тянуть и пробовать свои силы, не ждать окончания вуза. Эту работу можно совместить при желании с учебой. К окончанию университета я уже имел и практику (был директором общества),

и теоретическую подготовку. Сейчас поступаю в аспирантуру и работаю над книжкой. В банк я попал по рекомендации. Раздумывал, стоило ли соглашаться.

— И вы довольны своим выбором?

— В некоторой степени, хотя материально я не выиграл, у меня есть перспектива роста по службе. У нас в банке скоро будет организован отдел ценных бумаг.

— Антон, давайте, наконец, перейдем к этим полусагадочным ценным бумагам.

— В России их выпуск начался с конца XVIII века. По видам обязательств они делятся на долговые и капитальные. Одна из форм долговых кредитов, когда банк является заемщиком, а покупатель ценных бумаг, клиент — кредитор. К примеру, это облигации, депозитные счета. Это, по сути, долговые ценные бумаги.

К капитальным ценным бумагам относятся акции. Владелец акций становится компаньоном, т. е. реальным собственником. В этом отличие капитальных ценных бумаг от долговых.

— Это интересная тема. Недавно я впервые приобрела акции Промстройбанка. Я могу принять участие в собраниях акционеров.

Формально — я компаньон. Но могу ли я реально влиять на его деятельность? Как строятся отношения между банком и его акционерами?

— Частные лица реально влиять на деятельность банка не могут. К примеру, акционер предприятия обладает 20 процентами акций, но и это не меняет положение. Структура отношений и цель здесь иная. Задача акционеров осуществлять контроль в целях создания эффективной финансовой системы. И наши основные пайщики, к примеру, мясокомбинаты, это понимают. Форма управления весьма своеобразная. Правление сообщает итоги деятельности, предлагает дивиденды. Собрание утверждает состав совета банка и управления. Контроль основан на экономической заинтересованности двух сторон, здесь отсутствуют элементы какого-либо административного контроля.

Тема эта интересная. Мое мнение — собрание не должно проникать во внутреннюю деятельность банка, а ограничиться контрольными функциями. Наш банк молодой. Он был организован в конце 1990 г. и на первом собрании акционеров мы смогли предложить лишь 10 процентов дивидендов, а уже в 1992—70—80

процентов. Рост — огромный.

— Существует ли рынок ценных бумаг?

Свободные денежные средства населения нужно обращать не только в ценные бумаги, а и в кредитные (долговые), к примеру, в депозитные счета на основе договора. У Россиян есть выбор. Они могут вложить свои деньги в государственное учреждение, могут и в коммерческое. Депозитные счета — это не ценные бумаги, их нельзя продать — только передать по наследству. Вкладчик делает взнос в банк, а банк это не менее 3 тысяч, и заключает договор с банком на год, 3, 5 лет. Оговаривается при этом процент дохода. Но в отличие от государственного сбербанка вкладчик может до срока расторгнуть договор, при этом теряет долю прибыли. Рынок капиталов предусматривает и вложение денег граждан в качестве пая в какое-то акционерное общество открытого типа. Эта работа уже идет, но еще не так, как хотелось бы. Немалая сумма средств населения оборачивается вне сферы этой системы.

— Мне хотелось бы вернуться к рынку именно ценных бумаг. Вот купил студент ИТМО акцию всего Вита-банка, но завтра он попал в такой финансовый шторм, что ему срочно понадобились деньги. На акции написано 1000 рублей, а он платил 1300, ему хочется продать дороже. Он знает, что это делать можно. Куда ему идти?

[Окончание на 4-й стр.]

У нас в гостях журнал ПРИБОРОСТРОЕНИЕ

«Системы автоматического управления и регулирования», «Героскопические и навигационные приборы», «Приборы точной механики», «Вычислительная техника и оптические приборы». Первым редактором 14 лет был профессор нашего института С. Зилитинкевич, специалист по радиолокационным системам. Тираж журнала тогда колебался приблизительно от 4 до 5 тысяч и достиг высокого уровня по содержанию. В 1970 году тираж журнала составил 5,5 тысячи. Среди подписчиков было около 30 процентов иностранных, причем не только из стран СЭВ, но и капиталистических стран Европы и Америки. В те годы редакционный портфель имел примерно в два раза больше статей, чем публиковалось в журнале. Это говорит о том, что отбор был серьезный. Подтверждение тому и имена авторов — ведущих ученых в области приборостроения.

В 1972 году главным редактором журнала стал доктор технических наук профессор Борис Александрович Арефьев, занимающийся проблемами автоматического управления и регулирования. В состав редколлегии вошли ученые московских и ленинградских вузов. В последующие годы состав редакционной коллегии расширился, в нее вошли представители других институтов: Рязанского радиотехнического, Киевского политехнического, Белорусского государственного университета и т. д. И до сих пор членом редакционной коллегии является С. Шушкевич — нынешний председатель Верховного Совета Беларуси.

В настоящее время от ИТМО членами редколлегии являются заслуженные деятели науки профессор С. Митрофанов, Г. Дульнев, Б. Арефьев, Н. Ярышев, от ВИКИ им. Можайского Н. Бутенко, Ю. Ростовцев, В. Миловзоров из Рязанского радиотехнического института. Активно работают в журнале В. Солодовников — основатель школы советской кибернетики. Всего состав редколлегии — 35 человек.

Постоянные авторы журнала — бывший редактор МВТУ им. Баумана Л. Лазарев, ведущий специалист в области оптикоэлектронного приборостроения Ю. Якушенко, а также профессор М. Русинов и его ученики.

Для того чтобы рассказать обо всех наших авторах потребует много времени. Географически — это весь бывший Советский Союз. Причем, даже сейчас, когда нас разделяют границы, мы по-прежнему получаем статьи от авторов из других стран СНГ и не собираемся замыкаться в рамках России.

— Леонид Федорович, тяжелое время переживает наука. Очевидно и для вас наступили нелегкие времена!

— Да, я занимаюсь журналом и являюсь его главным редактором уже почти 12 лет.

И, конечно, 90-е годы для нас очень тяжелы. 1990 год мы закончили с дефицитом 12 тыс. рублей, а уже в этом году — долг достиг 400 тысяч. Режис, до 1400 экземпляров, упал тираж. Все это, конечно, связано с той ситуацией, в которой находится и стра-

на в целом, и полиграфическая отрасль в частности. Увеличилась плата за типографские услуги, но и бумага стала баснословно дорогой и дефицитной, возросла стоимость доставки журнала подписчикам.

Падение интереса к получению ученых степеней и званий повлияло на формирование редакционного портфеля. Нет заинтересованности в публикациях. Если раньше он насчитывал около 500 статей в год, то теперь — около 150.

Мы сейчас в долгу перед оставшимися 1200 подписчиками. В этом году они получат всего четыре номера. С середины 1992 года из-за отсутствия средств и бумаги мы фактически перестали печататься.

— Каким образом журнал выйдет из кризиса! Или его судьба, как и многих сотен других изданий, — прекратить существование!

— Конечно, это для нас сейчас главный вопрос. Обсуждали разные пути: первый — удорожание издания. Здесь мы сделали все, что могли — с 90 копеек цена в 1992 году возросла до 5 рублей, а в 1993 — составит 50 рублей за номер (8 печатных листов). Вытянуть журнал за счет рекламы! Этот путь для нас нереален. Выходим 12 раз в год, да еще с опозданием, а реклама требует оперативности, которую мы не можем обеспечить. Да и тому же тираж не рекламный.

Неожиданно для себя мы нашли скрытый от нас все годы источник дохода, который в наше время, в период инфляции, с каждым днем растет. В 1992 году мы имели около 110 зарубежных подписчиков. Валютные доходы полностью оседали в Министерстве. Сейчас мы ведем переговоры с акционерным обществом «Международная книга». Так нам предложили заключить договор, согласно которому доставку журнала иностранным подписчикам будут осуществлять они. В соответствии с договором часть валюты будет поступать в распоряжение журнала. Тогда мы сможем решить наши финансовые затруднения, а возможно и улучшить полиграфическое исполнение издания. В октябре мы планируем этот договор подписать.

Ведь этот источник можно увеличить — увеличить число зарубежных подписчиков!

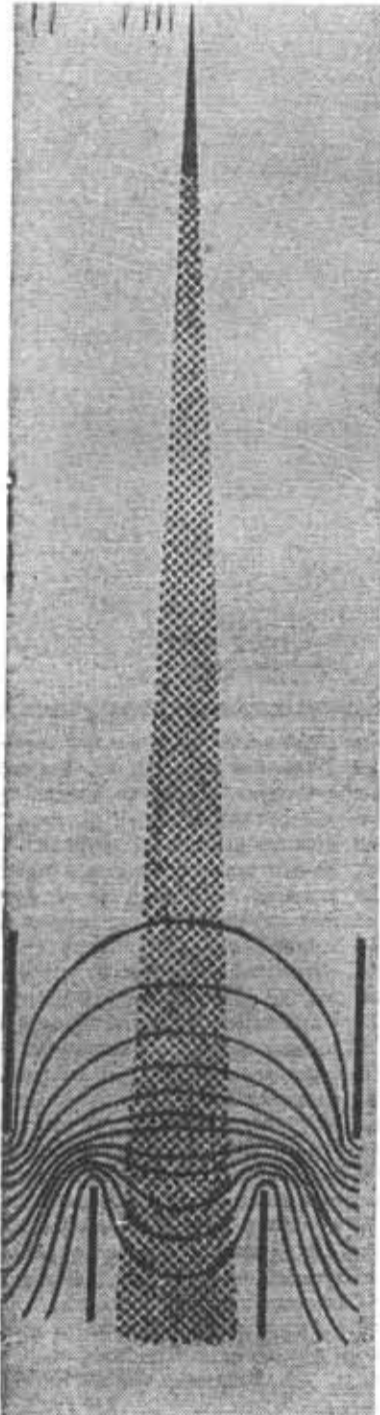
— Для того чтобы увеличить число подписчиков за рубежом, нужно изменить внешний вид журнала, подумать об издании на английском языке. Сейчас мы это позволить себе не можем. На данном этапе важно не потерять то, что имеем.

Мы обсуждаем новые формы работы — собираемся издавать спецвыпуски, посвященные актуальной тематике, привлекаем к этому ведущих специалистов и ученых. Естественно, что в связи с нынешними проблемами повысилась нагрузка на членов редколлегии, особенно тех, кто активен и предан журналу. Это, в первую очередь зам. главного редактора доцент А. Азов, профессор Б. Арефьев, В. Бесекерский, Ю. Ростовцев, В. Миловзоров и многие другие.

— Итак, Леонид Федорович, план есть и теперь главное — его реализовать. Желаю удачи.



На фото сотрудники редакции. Сверху вниз: главный редактор журнала «Приборостроение», доктор наук Л. Порфирьев; зав. редакцией М. Волков, пресс-офисер журнала К. Шамборант.



Приказом по министерству ВССО и оборонной промышленности СССР в 1958 году был утвержден и стал издаваться журнал — «Известия высших учебных заведений «Приборостроение». С рождения это научное издание, как и многие журналы такого плана, вело спокойную, размеренную жизнь. Финансовое положение журнала и науки, в целом, было стабильным, деньги выделялись НИЧ и по госбюджету. Научная информация у нас в те годы не связывалась с бизнесом. Но времена меняются, «Триггер» все здание высшей школы и, соответственно, кризисные явления коснулись ее функциональных звеньев. Как же идут дела в нашем журнале! Об этом и пойдет речь в интервью с главным редактором журнала «Приборостроение», доктором наук Леонидом Федоровичем Порфирьевым, которого взяла наш корреспондент Ирина Серванова.

— Леонид Федорович, давайте начнем сначала. Вы третий главный редактор за 35-летний период существования издания, расскажите о журнале тех лет, начиная с 1958 года.

— Задача журнала — публикация научных работ сотрудников вузов, НИИ СССР по тематике приборостроения. Основными разделами журнала стали

История Отечества глазами студентов

РОССИЙСКИЕ ОРДЕНА

[Окончание. Начало в № 15, 16, 17]

До конца XVIII века первой степенью были награждены также: генерал-аншеф А. Г. Орлов-Чесменский (за битву при Чесме в 1790 году, генерал-аншеф В. М. Долгоруков-Крымской (за овладение Крымом в 1781 году), генерал-аншеф Н. В. Репнин (за победу над турками под Мачином), генерал-фельдмаршал Г. А. Потемкин-Таврический (за Очаков в 1788 году), генерал-фельдмаршал А. В. Суворов-Рымникский (за сражение под Рымником в 1789 году), адмирал В. Я. Чичагов (за победу над шведами в 1790 году).

В 1769—1838 годах были случаи награждения высшей степенью ордена людей, не имевших низшей. Все поручисленные военачальники не имели полного банды этого ордена. Кстати, даже знаменитый князь Багратион тоже получил II степень ордена, не имея I.

Как уже говорилось выше, полных Георгиевских кавалеров было всего четверо.

Первым полным георгиевским кавалером был Михаил Илларионович Кутузов. Он единственный получил орден св. Георгия I степени за Отечественную войну 1812 года. Вторым полным георгиевским кавалером стал Михаил Богданович Барклай-де-Толли. Этот человек начал свою карьеру со штурма Очакова, где за героизм был отмечен золотым очаковским крестом и орденом святого Владимира IV степени. В 1794 году он получил свой первый Георгиевский крест IV степени. Позже за сражение под Пултуском был награжден Георгием III степени. За участие в Бородинской битве — Георгием II степени. Последней георгиевской награды он был удостоен за битву под Кульмом 18 августа 1813 года, где разбил генерала Вандама.

Еще два военачальника русской армии были полными кавалерами ордена св. Георгия. Это И. Ф. Паскевич и И. И. Дибич.

Генерал-фельдмаршал Паскевич начал свою военную карьеру на

южных фронтах. За время русско-турецких войн 1806—1812 годов он прошел путь от капитана до генерал-майора. Там же получил Георгия IV и III степеней. В 1812 году командовал 26-й дивизией, принимал участие в Бородинском сражении — защищал батарею Раевского. В первой половине 20-х годов назначен командиром I-й гвардейской дивизии, где бригады находились под началом Великих Князей Михаила и Николая Павловичей, последний из которых — царь Николай I — называл Паскевича «котцом-командиром». В 1825 году Паскевич назначен членом Верховного суда над декабристами. Позднее он получил должность наместника на Кавказ, где во время русско-иранской войны за взятие крепости Эривань был награжден Георгием II степени (1829 год). За взятие Эрзерума стал обладателем I степени (1830 г.). А в следующем году он «прославился» кровавым подавлением восстания в Польше. Кроме того он успел, уже в весьма преклонном возрасте, участвовать в подавлении Венгерской революции 1848 года.

И. И. Дибич-Забайкальский — современник и соперник Паскевича. Свой первый Георгиевский крест он получил в войнах против Наполеона 1805—1807 годов. За Полоцк в 1812 году получил III степень. В 1818 году ему был дан чин генерал-адъютанта. В мае 1829 года за разгром турок под Кулевичем награжден Георгием II степени. Затем взял Силистрию и сумел навязать туркам мирный договор, имея слабую армию и турок в тылу. За все это ему был пожалован Георгий I степени.

Орденом св. Георгия награждали и иностранцев. Первым иностранным кавалером I степени Георгия был шведский принц бывший французский маршал Бернадотт (1813 г.). В том же году эту награду получили прусский фельдмаршал Блюхер Г. Л. и австрийский фельдмаршал Карл Шарценберг за битву народов под Лейпцигом. Год спустя этой награды был удостоен Артур Веллингтон за победу при Ватер-

лоо.

Кавалерами Георгия I степени стали также два ярких реакционера — француз герцог Людовик Ангулемский за подавление восстания в Испании в 1823 году и небезызвестный Иосиф Радецкий, довольно успешно гасивший пожары революции 1849 года в Австрийской империи.

После русско-турецкой войны 1877—1878 годов Георгий I степени фактически не жаловался.

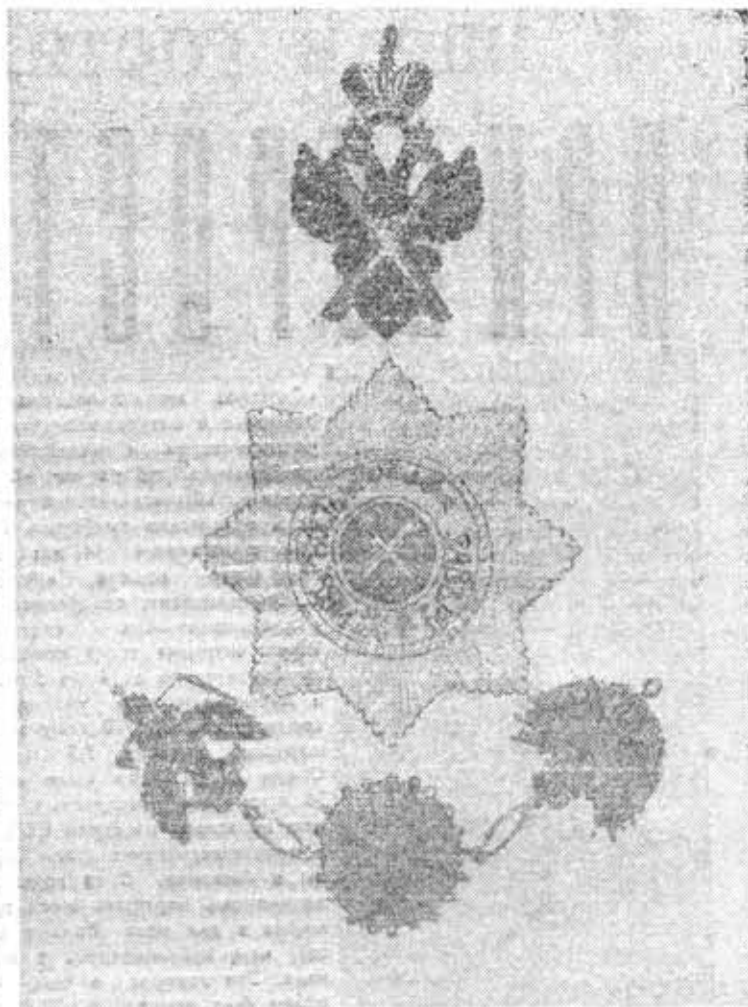
Последними кавалерами стали великие князья Николай и Михаил Николаевичи. Николай был главнокомандующим Балканского, а Михаил — Кавказского театров военных действий. Надо отметить, что оба отнюдь не блистали военными талантами. Николай Николаевич получил Георгия I степени за Плевну, осада которой затянулась на пять месяцев без его участия. Михаил был награжден за Алашдинское сражение, предопределившее взятие Карса.

После 1878 года исключительно редко производились награждения Георгием II степени. Если до этого боевой генерал за крупную операцию мог на него рассчитывать, то после — это было под большим вопросом.

За период 1769—1869 годов Георгий II степени жаловался 117 раз, а за начало XX века эту награду получили четверо генералов: Иванов, Юденич, Рузский и великий князь Николай Николаевич.

За первую мировую войну Георгий II степени жаловался 53 раза, IV степени 3504 раза. При этом ордена, выпущенные в 1915—1917 годах, изготавливались из бронзы, так как драгоценные металлы шли на военные расходы.

Несмотря на милитаризованность ордена св. Георгия, в истории были случаи награждения им женщин. Первой была основательница ордена императрица Екатерина II. Второй стала также особа королевских кровей — королева обихв Сциллия Мария София Амалия. Она была удостоена Георгия IV степени за поход против Гарибальди в 1864 году. Третьей женщиной в этой кампании была простая сестра милосердия Ранса Михайловна Иванова. Ее



Орден Андрея Первозванного. Середина XVIII в.

наградили Георгием IV степени в 1916 году посмертно. В одном из боев на германском фронте все офицеры были убиты и Ранса Михайловна взяла командование на себя. Атаки немцев были отбиты, но раны, полученные ею, оказались смертельными.

Чтобы не заканчивать рассказ об орденах на такой грустной ноте, напомним — что в XVIII веке получение любого ордена давало потомственное дворянство и ряд более мелких привилегий. Правда, постепенно правила получения дворянства ужесточались и с 1845 года его давали, начиная с Ордена св. Анны II степени (это двенадцатый орден в таблице служебной иерархии орденов).

Надобоно сказать, что при получении орденов знаков какой-либо кавалер вносил в капитал определенную сумму, которая числилась в зависимости от положения ордена и его степени. Так, кавалер ордена Андрея Пер-

возванного платил 500 рублей (бешеные деньги), св. Владимир I степени обходился владельцу в 450 рублей, а орден св. Анны IV степени всего в 10 рублей. Эти деньги шли на помощь «недостаточным» кавалерам и на благотворительность. Так, орден св. Екатерины с 1797 года опекал Смольный институт благородных девиц, училище св. Екатерины, Марининский институт. Кроме того, «на окончание института» дочери «недостаточных» кавалеров получали 115—170 рублей. Орден св. апостола Андрея Первозванного опекал Санкт-Петербургский и Московский воспитательные дома. Другие ордена опекали заведения для инвалидов.

Я не ставил себе цели рассказать об орденах все. Да, это и невозможно. Но надеюсь, что вы узнали для себя что-то новое и вам было интересно.

Владимир ФОМЧЕНКОВ,
249 группа

— Это очень важная проблема — ликвидность акций. В настоящее время почти все акции Санкт-петербургских банков имеют скорее теоретическую, чем практическую ликвидность, чем практическую. Механизм, который осуществляет эту ликвидность, еще не создан. Теоретически структура этого механизма предполагает биржевой рынок и небиржевой. Биржи у нас в Санкт-Петербурге есть, но продать там акции фактически нельзя. И поэтому, чтобы не потерять своих вкладчиков, мы покупаем у них акции. Таким образом ликвидность акций в некоторой степени реальна. Но это недостаточно. Существует классический путь — создание дилерских фирм, основной их обязанностью является скупка и продажа акций. Специфика сегодняшней ситуации состоит в том, что у нас капитал сосредоточился в банках. Но в этом усматривается и какой-то перекося. Дилерских контор нет.

МОЯ ДОРОГА

ПРИВЕЛА В БАНК

— А кто же может эту пустоту заполнить? Банк, к примеру, может!

— В принципе да. Нам бы хотелось создать при банке и инвестиционный банк, и брокерскую фирму, и что-то наподобие биржи. Но дело в том, на мой взгляд, на сегодняшний день банковская сфера еще не видит в ценных бумагах серьезного источника получения прибыли. И это тормозит дело. Нет экономической заинтересованности, а это сейчас главное, поэтому проникновение в сферу ценных бумаг идет с осторожностью.

И банки по-прежнему осуществляют посредническую деятельность на рынке кредита. Мы профессиональнее за имеем выдачей кредитов пледварительно, основательно изучаем финансовое положение наших потенциальных клиентов.

— Антон, давайте закончим бес-

еду рассказом о создании Вита-банка.

— Начинаясь это — два года назад. Надежда Павловна Васильева, которая возглавляет банк, крупный специалист, собрала лайщиков, а это, в основном, предприятия пищевой промышленности. Для основания дела нужен уставной капитал Вита-банка начался с 16 млн рублей. Мы взяли у лайщиков деньги, открыли им счета и начали практическую деятельность.

— Выходит, если кто-нибудь из студентов захочет основать частный банк, то для этого ему понадобится 16 млн рублей!

— Нет, сейчас это уже возможно при уставном капитале в 100 млн рублей. Поскольку наш банк обслуживает пищевую промыш-

ленность, у нее свои особенности. Это отрасль короткого цикла. И второе, в силу ее специфики останавливать ее мы не имеем права. Мы обслуживаем предприятия Санкт-Петербурга. Но, я думаю, это временно. Ведь нашему банку 2 года.

— Антон, недавно я брала интервью у профессора ИТМО, и он посетовал, что нелегко открыть валютный счет юридическому лицу. Какие операции с валютой осуществляет ваш банк?

— Взлгный счет открыть в нашем банке уже можно. Мы имеем лицензию на этот счет. Но при открытии валютного счета мы проводим некоторый отбор. Поскольку операция трудоемкая, банк заинтересован в крупных вкладчиках. Если позволите, дам

вашим студентам один совет, связанный с ваучерами. Сейчас, в основном, слышны советы двух типов: продать ваучер и подождать, чтобы продать. За этими советами не видно человека нового — человека в раме рыночных отношений. Второй совет предполагает дожидаться ясности. Но, на мой взгляд, вся прелесть рыночной экономики — в том, что будет балансировка спроса и предложения. С одной стороны покупатель — с другой стороны продавец. Выигрывает человек, обладающий информацией, которая определяет возможность его выбора. Поэтому ждать ничего не надо, начинайте работать в этом рынке, начинайте собирать информацию. Если же у вас нет времени — пользуйтесь инвестиционными фондами. Ну, а если вы все-таки решили вложить ваучеры в акции банка, то приходите к нам. Наши акции станут для вас надежной статьей дохода. Ждем вас на Герцена, 59.

Беседу вела И. СЕЛИВАНОВА