ПОЛИТЕХНИК

ИЗДАНИЕ ЛЕНИНГРАДСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ТЕХНИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

№ 22 (3027) ● Понедельник, 21 октября 1991 г. ● Выходит с 22 ноября 1912 г. ● ● Цена 6 коп.

Читайте в номере

«Мне интересно быть в центре событий». Интервью с А. А. Краузе — 1-я стр.

Дефицит в экономике и демократия в экономике и демократия в политике — вещи несовместимые — 2-я стр.

Традиционные аудиторные занятия могут погубить карьеру — 2-я стр.

У студентов катастрофически упал интерес в науке — 3-я стр.

Как начать свое дело? — 3-4-я стр.

Им там, в Москве, виднее

Интервью с секретарем парторганизации ЛГТУ Александром Анатольевичем Краузе

— Что вы думаете о событиях 19 августа?

— В свое время в Германии был подожжен рейхстаг. Поджигатель был найден, а у него в кармане оказался билет коммунистической партии. Примерно то же произошло и у нас.

— Так вы считаете августовские события розыгрышом?

— Я пока ничего не могу утверждать, недаром ведется прокурорское расследование. Но такие заявления от ряда депутатов последовали. Им виднее там, в Москве, и Бжезинский 20 августа заявил, что это все блеф, что никакого переворота в Советском Союзе не было. Но главное — это результат. Он налицо. Армия смешана с грязью...

— По-моему, как раз последние события подняли престиж армии.

— Да, может быть... Дай Бог. А партия... объявлено об ее временной приостановке, да еще прокурорское расследование.

Ну, пока из того, что мне известно, никаких документов партией не принималось. Ведь как это делается обычно: принимается решение — берем курс на вооруженное восстание, парламентским путем не смогли, значит — вооруженное восстание. Для этого проводится как минимум пленум, там принимается решение, о нем оповещаются члены партии, и вот те, кто остался после этого в партии, они все уже несут моральную ответственность за ее деятельность.

— Я думаю, что если бы оповестили всех членов партии, тогда бы вообще ничего не произошло.

— Есть возможность оповещать определенную часть партии. Если исходить из реальности, Компартия — это самая мощная политическая сила. Что ей может противостоять? Ну, не нравится эта ситуация, допустим, тогда Центральный Комитет голосует и принимает решение, что тот курс, который проводит правительство и Президент,ошибочный, его нужно изменять. Тоже ведь вариант. И никакого вооруженного восстания не нужно, поскольку все министры — коммунисты. Вызвали бы каждого по одному, спросили, что ты делаешь, такой нехороший?

— А вы что-нибудь предпринимали 19 августа?

— Я сразу пошел в райком, чтобы узнать новости. В таких ситуациях должен быть собран пленум. Мы ждали звонка из Москвы с указаниями и решениями пленума. А на настоящий момент было решено, что трудящимся полезнее всего продолжать спокойно работать на своих местах... Так же было установка: никаких ГКЧП в районе не создавать.

— Были ли какие-то приказы?

— Нет, в райком никаких приказов, никаких телеграмм не поступало.

— Как вы думаете, как так могло получиться, что многомиллионная Компартия, обладающая неограниченной властью, деньгами и т. д. оказалась сейчас в таком положении?

— В последнее время в политике правительства появились следующие две доктрины: первая — поднять экономику страны, вторая — мы это скорее всего сделать не сможем, нам необходима помощь передовых, развитых стран. Отсюда следует, что нужно сделать все возможное, чтобы привлечь в нашу страну тяжелое инвестирование, обеспечить благоприятный международный климат, чтобы нас не рассматривали как врага. А внутри страны создать такие условия, чтобы крупные предприниматели могли вкладывать капитал, не опасаясь, что он будет национализирован, как это произошло в 17-м году. И владельцы капитала ставят ряд условий. Одно из них — это ликвидация Компартии и уход ее с политической арены. Второе условие — это армия, она должна коренным образом быть изменена. И мне как теоретику, политологу и философу было интересно, как, какими приемами будет это сделано.

Сначала заработал идеологический аппарат, пытаясь изменить систему ценностных ориентаций. И тогда пошел мощный поток определенной информации, зачастую клеветы, зачастую реальных фактов, которые опрокидывали, обжигали сознание, с тем, чтобы изменить взгляды, дискредитировать партию.

— Вы считаете, что концлагеря, массовое уничтожение людей, — все это была клевета на партию?

— Не всегда, к сожалению. Но был момент расстановки акцентов. Предполагалось, что люди выйдут из КПСС, признают, что это преступная организация, и они напрасно в ней состояли. И партия естественным путем изчезнет. Плюс к этому создание одновременно других политических организаций.

Но массового вступления в эти организации не произошло, и они не смогли создать свои устойчивые, конструктивно действующие структуры. Оказалось, что идей нет. Демократия, многопартийность, плюрализм форм собственности... У всех одно и то же. КПСС заложила идеи перестройки в основе, их и муссируют, только акценты расставляют по-разному. Ну, а объединяющий момент — это уничтожить КПСС как тормоз.

— А вы не считаете, что КПСС тормозит развитие нашей экономики?

— Чтобы оценить, тормозит или не тормозит, нужно иметь другой объем информации, которым я не владею. На том уровне информации, на котором я могу рассуждать, вижу, что не тормозит?

— Как вы себе представляете, каким образом Компартия могла бы поднять экономику?

— Период перехода к системе, когда есть условия для конкуренции, требует не переворотов и подписания документов, а создания предприятий, которые выпускают примерно одну и ту же продукцию. Это требует вложений.

— Вы считаете, что Компартия могла бы вкладывать деньги в альтернативные предприятия, чтобы создать конкуренцию?

— Нет, но организовывать, стимулировать это движение, создавать его. Партия — это очень мощная, дисциплинированная машина, ей можно убивать, а можно использовать в другом направлении. Когда партии дали команду заниматься предпринимательской деятельностью, то с помощью парторганов стали учреждать малые предприятия, кооперативы; парторганизация помогала открывать счета, искать помещения. Можно было идти и в этом направлении. Если дать команду, то обкомы и райкомы начнут соревноваться.

— С моей точки зрения, они брали партийные деньги и, используя их как начальный капитал, вкладывали в предприятия и становились главными пайщиками или директорами. По-моему, очень неплохо устроились.

— Партийные деньги лежат в банке. Секретарь райкома не имеет права взять партвзносы и куда-нибудь с риском вложить. И все кооперативы, и малые предприятия получали ссуду вовсе не из партийной кассы.

— Есть ли у партийной организации ЛГТУ свой счет в банке? Если есть, то какая сумма?

— Да. На данный момент 345 рублей.

— Почему так мало?

— Мы приняли решение, что из партийных взносов половину отдаем в райком, из оставшейся половины платим за аренду помещения, ставки, остальное распределяем по первичным парторганизациям, и они сами решают, как использовать деньги.

— Что входит в собственность парторганизации?

— Ничего. Все, что есть в помещении парткома, принадлежит институту.

— Вы не жалеете о том, что в прошлом году стали секретарем парторганизации института, а чуть позже — вторым секретарем райкома?

— Нет, что вы. Во-первых, я не имел права отказываться в столь тяжелый для партии момент, во-вторых, мне интересно как теоретику быть в центре событий.

Т. КИЙСКИ

КОРОТКО О РАЗНОМ

NEWS IN BRIEF

LYHYESTI

Студент на экспорт

Как нам стало известно, с этого года Госкомобразование СССР утверждает образец свидетельства, подтверждающий уровень высшего образования. Чем вызвано это нововведение?

В деканате по работе с иностранными учащимися новый документ прокомментировали следующим образом: с февраля 1991 года приказом Гособразования СССР № 57 выпускается специальный образец свидетельства, который выдается лицам, окончившим высшее учебное заведение в СССР и выезжающих за границу на постоянное место жительства или временно для работы. Студент ЛГТУ имеет право получить такую справку, которая, по всей видимости, должна облегчить его устройство на работу за рубежом.

Однако надо добавить, что до сих пор новые бланки к нам еще не поступили.

Диплом западного образца?

С осеннего семестра в Ленинградском техническом университете началось экспериментальное обучение по многоуровневой системе высшего технического образования, вводимого законодательно с 1992 года в большинстве вузов РСФСР. Эксперимент проводится по предложению Государственного комитета РСФСР по делам науки и высшей школы в рамках временного положения о многоуровневой системе высшего образования в РСФСР, утвержденного Советом Министров РСФСР.

В ЛГТУ в эксперименте участвуют: физико-механический факультет, факультет технической кибернетики, физико-металлургический факультет.

Обучение по многоуровневой системе имеет следующие особенности: обучение делится на уровни (1-й уровень — 1-й и 2-й курсы, 2-й уровень — 3-й и 4-й курсы, 3-й уровень — 5-й и 6-й курсы), по окончанию каждого уровня выдаются соответствующие документы: после 1-го уровня — свидетельство о неполном высшем образовании, после 2-го уровня — диплом бакалавра технических наук, после 3-го уровня — диплом инженера или магистра технических наук. Переход с одного уровня на другой — по конкурсу. Получаемые дипломы в перспективе подлежат нострификации в странах Запада.

Уголовная хроника

По сообщению Ленинградского управления МВД, ухудшается криминалистическая обстановка на территориях, принадлежащих ЛГТУ и примыкающим к ним.

Только за одну неделю (с 08.09 по 15.09) имели место (причем официально зарегистрированы) следующие ситуации.

На территории общежития (Лесной, 65) под словесной угрозой одного из студентов университета (фамилия которого пока известна только милиции) лишили принадлежащих ему 20 свитеров.

15 сентября на остановке пр. Непокоренных, д. 6, неизвестный выхватил у одной из студенток ЛГТУ сумочку с 280 долларами и значительной суммой советских рублей и скрылся в неизвестном направлении.

Глубокоуважаемые сотрудники и студенты ЛГТУ, а также работники многочисленных кооперативов и совместных предприятий организованных при университете! Будьте бдительны! Не носите Ваши доллары в сумочках и портфелях!

Новый студенческий профсоюз

Мы, представители студенческих профсоюзных организаций высших учебных заведений Российской Федерации, руководствуясь интересами учащейся молодежи, видя необходимость в координации студенческого профсоюзного движения, разбросанного сейчас по 20 профессиональным союзам, заявляем о создании Союза студенческих профсоюзных организаций России.

Мы будем добиваться от российского руководства решения следующих проблем:

Законодательного закрепления прав учащейся молодежи на нормальную продолжительность учебной недели, дающую возможность на дополнительный заработок.

Создание условий для предотвращения массовой безработицы выпускников вузов, налогового стимулирования предприятий всех форм собственности, принимающих на работу студентов и молодых специалистов.

Предоставления каждому способному гражданину России возможности получить высшее образование.

Установления четкой зависимости между приемом в вуз и наличием у него необходимой учебной и социальной базы.

Союз делает все от него зависящее для возрождения лучших традиций российского студенчества, будет бороться за рост жизненного уровня учащихся, содействовать формированию и проведению государственной молодежной политики в РСФСР.

На что тратит деньги студенческий профком?

1991 г. Доходы:

1. Планируемые поступления от членских взносов — 88000 руб.

2. Поступления от коммерческой деятельности профкома — 25000 руб.

3. Дотация от профкома сотрудников — 3000 руб.

Всего: 116000+4583 остаток от 1990 — 120583 руб.

РАСХОДЫ:

1. Культурно-воспитательная работа (путевки, санатории, пансионаты, дома отдыха, экскурсии) — 25000 руб.

2. Приобретение культинвентаря, оборудования и книг для библиотеки (подписка, приобретение книг, лыжная база) — 45000 руб.

3. Физкультура, культура и спорт — 3500 руб.

Приобретение спортивного и хозяйственного инвентаря — 5500 руб.

4. Материальная помощь студентам — 12400 руб.

5. Дотация, кассы взаимопомощи — 4000 руб.

6. Заработная плата сотрудникам профкома — 22932 руб.

7. Командировки — 500 руб.

8. Премирование профактива студентов — 3120 руб.

Общий расход за I полугодие — 81211 руб.

I полугодие 1991 г.

1. Культмассовая работа 52891 70000

2. Физкультура и спорт 9497 5500

3. Материальная помощь и дотация КВП 3290 16400

4. Административно-хозяйственные и организационные расходы 12678 22932

5. Премия 2855 3120

Еще раз об аксиомах

Повсеместно продолжают кипеть политические страсти. События 19, 20, 21 августа до сих пор на волнах радио, на экранах телевидения, на отдельных концертах, митингах и даже в окопах и баррикадах Карабаха, Бендер, Тбилиси, Нахичевани, Баку и в других местах. На вершине этого бурного моря политических, социальных и военных конфликтов — съезды народных депутатов и сессии Верховных Советов, начиная от Совета Зюзюко-Урюпинской казацкой республики в рамках Чечено-Ингушской АССР. С трибун различной высоты «умудренные опытом» и еще только «умудряющиеся» депутаты на всю страну вещают об открытых ими истинах в нескольких инстанциях. Практически забыты незыблемые в недалеком прошлом официальные авторитеты: Ленин, Маркс, Энгельс и все их команды, почти не упоминаются «антиофициальные» пророки будущего России: Столыпин, Бердяев, Флоренский, Вернадский, Милюков, Керенский, Деникин. Лишь изредка промелькнет цитата из великого Макиавелли, например, в устах академика — президента Киргизстана Окаева.

Почти каждый день каждый простой телезритель может услышать безупречное доказательство теорем от том, как (и только так) следует решать национальный вопрос (автор доказательства — депутат 2-х Советов этнограф Г. Старовойтова), продовольственные проблемы (автор — депутат 2-х Советов — М. Салье), информированности и информативности народных масс (депутат Б. Куркова).

Что касается экономических проблем, то здесь особенно поражает обилие как теорем, так и авторов их доказательств (Рыжков, Павлов, Шаталин, Явлинский, Абалкин, Петраков, Собчак и многие другие), каждый из которых предлагает и многодневные варианты того, как накормить, одеть и обуть страну и ее отдельные регионы. Некоторые не только предлагают, но и пытаются действовать; как, например «октет» путчистов (от имени армии, милиции, КГБ, колхозного крестьянства и государственной промышленности). К сожалению, приходится констатировать, что ни по одной из проблем, кроме проблемы развала Союза, никаких результатов этих словопрений даже в обозримом будущем не просматривается. Одной из причин низкой результативности их доказательств теорем является, по-видимому, то, что авторы теорем и их доказательства забывают о наличии аксиом, без знания которых невозможно доказательство ни одной, даже самой простой теоремы.

Аксиома 1. Дефицит в экономике и демократия в политике — вещи абсолютно несовместимые. Из противоречия есть только 2 выхода — или дефицит задавит демократию, или демократия ликвидирует дефицит.

Аксиома 2. Демократия практически невозможна без многопартийности. (Отсутствие мощных массовых и боеспособных партий автоматически означает отсутствие демократии). С этой точки зрения запрет КПСС и всех ее «разновидностей» означает шаг назад, ибо с точки зрения арифметики нуль всегда меньше единицы. (С точки зрения алгебры ситуация гораздо сложнее: ведь алгебра оперирует не только действительными, но и мнимыми числами.)

Аксиома 3. Сейчас страной управляют не черные «Волги», а голубые, синие, белые, серебристые «мерседесы», «вольво»... Пора начинать спрашивать с них за то, что происходит со страной.

Аксиома 4. По сообщению члена Союза журналистов А. Клишина («Правда», 09.09.91) 28 августа народные депутаты СССР А. Оболенский и С. Белозерцев (Карельская АССР и Северо-Западный регион) во главе группы штатских, вооруженных автоматами, «арестовали» Академию общественных наук ЦК КПСС. В этот же день их избиратели в отдельных районах Карелии получали пайку хлеба из расчета 300 г в день на одного прописанного — согласно официальным решениям местных Советов (по причине отсутствия муки в пекарнях.)

Историческая (4) аксиома гласит — в августе 1917 года мятеж боевого генерала Корнилова против Временного правительства в Петрограде бесславно провалился — в это время в городе хлеба и другой еды было достаточно. Через два месяца, в Октябре, Временное правительство было свергнуто большевиками и левыми эсерами практически без жертв с обеих сторон (в это время в Петрограде были серьезные перебои с продовольствием).

К. МИХАЙЛОВ

Вчера — 15, сегодня — 600

Студент в колхозе

Вот уже второй год торжество справедливости. Студенты больше не дешевая рабочая сила, нещадно эксплуатируемая. О чем это мы? Да о колхозах, о них, опять о них.

Зима собирается быть долгой и голодной, время не ждет, картошка сама в руки просится, знай собирай. И собирают, тем более, что дело-то это наконец стало (в известной, конечно, степени) обоюдно выгодным: и государству, и студентам. Еще в июне заключили с молодежным центром ЛГТУ договор радиофизики, в августе — гидротехники. Механики и экономисты ударили по рукам с досуговым центром профкома, а металлурги и кибернетики от подобного жеста воздержались — сами, дескать, не лыком шиты. И закипела работа в осенних студенческих отрядах. Где сами, где коммерческие фирмы стали проводить разведывательные работы, искать рынок сбыта, организовывать транспорт. Десять процентов от собранного урожая — в конечном итоге будут равняться, например, приблизительно 160 тоннам картофеля. Я, как человек неискушенный в бизнесе, сначала было подумала, что полученный урожай разделят поровну между студентами, и они потащат его по домам, где и будут ломать головы, как сохранить и «растянуть» овощи до лета. Смутило само слово «натуроплата», вспомнились картинки школьных учебников по периоду феодализма. Игорь Гольдберг, сотрудник МЦ, пытавшийся просветить меня в вопросах нынешних сельскохозяйственных отношений, только вежливо улыбнулся:

— Домой никто ничего не тащит, картофель продают, а студентам выплачивается заработная плата, полученная с дохода от осуществленной сделки. Нам это, конечно, выгодно, но и студентам, на мой взгляд, тоже. У них лишний раз не болит голова. Наше преимущество не только в компетентности в подобных делах, но и в возможности, какую мы предоставляем представителям и учреждениям, приобретающим товар, переводить нам деньги по безналичному расчету, что немаловажно, ведь не все охотно платят наличными.

Студенты, заключившие с нами договор, получат приблизительно по 600 рублей. К сравнению, в прошлые годы у них выходило в итоге только по 15 рублей, остальные проедались. Теперь же эти расходы лежат на нас, совхоз поставляет продукты, мы оплачиваем.

На мой нескромный вопрос о прибыли, которую получат МЦ, Игорь, естественно, не ответил, а когда я попросила их однажды взять меня с собой в совхоз, он согласился, предупредив:

— Встречаемся в 8 утра, едем на КаМАЗе, к девяти вечера вернемся, — и, увидев мои округлившиеся глаза, добавил, — вот так-то, деньги зря не даются.

И. КОРСАКОВА

Трудно сказать сразу, для кого важнее, чтобы из студентов был толк: для них самих или для преподавателей! Ведь здесь речь идет об удовлетворенности выбором жизненного пути... Во всяком случае необходимо двухстороннее движение, навстречу друг другу, разговор на одном языке. Несколько предлагаемых ниже заметок и задумывались как ключевые «опорные» точки (основа методики Шаталова) для понимания того, какие качества необходимы человеку для успеха в жизни и подумать вместе, чем мы можем помочь в этом друг другу.

Первое из замечаний к портрету человека дела: мотивация достижения — движитель успеха.

Учебный центр Гособразования СССР по подготовке руководящих работников

Мотивация достижения — движитель

Несколько лет назад один из профессоров Школы Бизнеса обратился к выпускникам учебных заведений Америки с открытым письмом, в котором содержалось устрашающее сообщение о том, что традиционные аудиторные занятия могут погубить будущую карьеру. Поздравляя с получением дипломов, профессор предлагал недавним студентам забыть все, чему их учили, поскольку это ничего не стоит в реальном мире. «Будьте готовы к кое-каким шокам, — напутствовал автор семи книг по управлению, — учебное заведение дает такие навыки работы, которые совершенно не пригодны для продвижения в деле».

Хорошо было бы по привычке сказать: «их нравы», но этому мешает, во-первых, то, что очень похожие вещи подчас говорят на производстве и нашим выпускникам, правда, не профессора школ бизнеса, а начальство, к которому те попадали по распределению, а, во-вторых, нравится это нам или нет, но приходится принимать их «антигуманные» правила игры. Во всяком случае, стоит присмотреться, что же не устраивает профессионалов дела в системе сложившейся ранее подготовки.

Учебное заведение не требует от студентов умения вести за собой или направлять других, так как переход с курса на курс зависит от успешного прохождения экзаменов и зачетов, что придает особое значение индивидуальной активности каждого, а не группы. Показатели в учебе зависят от способности сосредоточивать усилия на лекциях и при работе с книгой, реальное же дело — деятельность, отличающаяся от теоретического курса обучения. Большинство выпускников и «здесь» и «там» получают тяжелые уроки на рабочих местах, идут трудным путем через собственный опыт. Ведь для многих видов современных профессий, особенно тех, что хорошо оплачиваются, ключевым моментом является умение привлечь других к сотрудничеству, направлять, учитывая все сложности организации, так же как и человеческие проблемы.

Вообще хорошо известно, что учебное заведение должно дать главное — «научить учиться» — и это невозможно без того, чтобы не быть требовательным по отношению к самому себе. Американский профессор драматизирует ситуацию именно потому, что для бизнеса не менее важно быть настойчивым или напористым по отношению к другим, естественно, оставаясь уверенным в себе. Инженер всегда потенциальный предприниматель: ведь мало просто придумывать и делать полезные вещи, им нужно найти применение, иначе говоря спрос, только тогда они станут по-настоящему полезны.

В нормальной экономике и государстве, которое защищает своих граждан от невежд и рвачей, критерий подготовки выпускника один: какое место сможет он занять и насколько покажет себя стоящим специалистом. И хотя наш материал в меньшей степени рассчитан на тех, кто выбирает для себя чисто научную карьеру, любому человеку для того, чтобы добиться результата, реализоваться как профессионалу, кроме того, чтобы знать и уметь как добиваться цели, нужно достаточно сильно этого хотеть. Иначе говоря, кроме обладания высокой компетентностью необходимо уметь добиться того, что хочешь.

Жизнь показывает, что этому можно научиться, но только при наличии склонности к реализации усилий. «Там», где есть конкуренция, при приеме человека на работу обращают особое внимание на то, насколько специалист — зрелая личность, проявлял ли он лидерские способности, самостоятельность и готовность к увеличению ответственности, соревновательные наклонности, гибкость и адаптивность. Степень зрелости, например, достаточно хорошо видна в том, насколько человек готов отказаться от сиюминутных удовольствий и преимуществ, предоставляемых ему статусом студента, ради долгосрочных планов.

Люди с выраженной мотивацией достижения стремятся брать на себя ответственность за решение проблем и достигать цели, которые разумно трудны. Они не любят легко преодолимых препятствий и пустяковых дел, терпеть не могут общих планов, маниловщины. Они не азартные игроки и придают особое значение тому, что называется разумный риск, предпочитая именно такой. Для нас эта психологическая составляющая личности интересна прежде всего потому, что очевидна ее связь с предрасположенностью к предпринимательству.

Путь к достижениям проходит через активный поиск возможностей. В частности, как правило, антрепренеры — люди, которые начинают новые предприятия — обладают такой способностью. Конечно, не все, кто добивается успеха, в том числе в таких отраслях, как преподавание или научные исследования, обнаруживают необычайно высокую потребность достижения, но те, кто имеют ее в высокой степени, скорее оказываются вовлеченными в предпринимательскую активность внутри своей профессиональной области, например, ищут возможность основать свой институт, лабораторию, центр.

Ясно, что организации бюрократического устройства стремятся заменить персональную ответственность запрограммированными планами и процедурами, устраняя или снижая вызов к достижению, который дает старт индивидам, имеющим соответствующий мотив. Но многие управленческие ситуации создают незапланированные возможности для его удовлетворения, и наилучшим образом с авралами на производстве справляются как раз такие люди. Понятно, почему в иных странах не только страховые компании организуют специальные тренинги по развитию мотива достижения для своих агентов и менеджеров, но даже и некоторые банки оказывают такую услугу для предпринимателей-антрепренеров, которым они выдали займы.

Даже поверхностное рассмотрение проблемы мотивации достижения показывает, что затертая сентенция «Каждый бы на моем месте...» не относится к ситуации борьбы за успех, но и другую — «Если не я, то кто?...» следует понимать не как призыв к некоторому подвигу, а как то, что количество призов ограничено, и всегда найдется кто-то, готовый вас обойти, если вы можете позволить себе такую роскошь. Ваше право отказаться от соперничества вообще или особенно не выклады-

(Окончание на 4-й стр.)

Студенчество и наука

Голос Политехника, № 1, 1909

Много ярких порывов и увлечений пережило на своем веку русское студенчество. Увлекалось оно равенством и свободой, порывалось к народу, браталось с пролетариатом. Но первой, наиболее юношески-свежей и романтически-чистой его любовью была любовь его к истине, неразрывно связанная с неутолимой жаждой познания и непоколебимой верой в науку. И вот увлечения проходили, сменялись новыми и снова проходили, а эта юная любовь его оставалась в нем неизменно и венчала его все новыми розами, и терзала его все новыми терниями.

Правда, вам скажу, что студенчество не раз уже жестоко изменяло своей любви к науке. И не только тогда изменяло оно ей, когда уходило целыми массами из ее храмов, чтобы броситься вниз головой в бездонную пучину сермяжного горя народного, но и тогда, когда оставалось в этих храмах, чтобы... «использовать» их для пролетарских митингов и массовок.

Такова, однако, лишь видимость дела. Но вдумайтесь поглубже в эти измены и вы почувствуете, что даже в них студенчество оставалось верным своей незабываемой первой любви.

Позвольте, однако, остановить вас здесь, читатель-скептик. Не слишком ли уж много голубых красок идеализации в этом изображаемом вами романе студенчества с наукой! Разве студенчество однородно! И разве в нем мало элементов, любящих в науке не истину, а то лишь заветное двадцатое число, к которому она их приближает!

Да, ответим мы на это. В наших рядах, действительно, немало вполне уже готовых пошляков и еще больше потенциальных человечков в футлярах. Но «студенчество» все же для нас не простая арифметическая сумма лиц, а нечто целостное, определенная индивидуальность... Общее — любовь к науке. Пусть каждый из нас любит ее по-своему. И пусть в иных, наиболее обросших плесенью карьеризма сердцах, это чувство совсем уже выродилось и заглохло. Но попробуйте лишь серьезно задеть честь и достоинство науки и вы убедитесь, что таких заплесневелых сердец в наших рядах гораздо меньше, чем думают скептики.

Мы не беремся судить, всегда ли это так будет. Быть может, и нет. Быть может, русское студенчество когда-нибудь и само отдаст свою возлюбленную на поругание. Но до сих пор этого еще не случилось. И пока это так, пока святая искра любви к истине еще не угасла в сердцах студенчества, — заветнейшую его мечту выразит наш академический лозунг:

Да здравствует свободная наука в свободной школе!

С. ПЕТР-ВИЧ

Роман без взаимности

Роман студенчества с наукой был взаимным в начале века, что нельзя сказать про 90-е годы, когда наука давно брошена студентом-политехником и коротает свой век в одиночестве.

Время бежит быстро, но наши цены и его опережают, а стабильны только цены в НИЧ. Десять лет тому назад прибавка к стипендии студента, занимающегося наукой, была 40 рублей, эта сумма сохраняется и до сих пор. Этих денег хватает молодому человеку на сигареты, за них и курящий не будет заниматься наукой, а некурящий и подавно. Почти не осталось желающих работать на кафедрах, хотя еще совсем недавно это считалось лучшим распределением. Никому сегодня не хочется за сто пятьдесят рублей, а за красный диплом надбавка 10 рублей (это, правда, без компенсации) по восемь часов отдавать себя науке, ждать аспирантуры и степеней. Степени, должности... Некогда долгожданный оклад доцента ныне равен окладу водителя общественного транспорта, а профессорский — меньше, чем таксиста. На сегодняшний день у студента любовь к науке должна быть такой сильной и страстной, что он должен превратиться в схимника и отказаться от приличной одежды, здорового питания, от жены и детей. Многие ли способны на такую жертвенность? Наука нынче не нужна не только вузам, но и предприятиям, теперь они стараются не тратить деньги на внедрение новшеств, а расходовать их на собственные нужды. Количество договоров на научные разработки резко падает, сократилось оно и в ЛГТУ. НИЧ в университете даже не имеет собственного счета и денег за свои разработки не видят ни ученые, ни студенты, они попадают в общую копилку университета и исчезают там бесследно.

№ 1. Цѣна 2 коп.
„ПОЛИТЕХНИКЪ"
СТУДЕНЧЕСКАЯ ГАЗЕТА
Въ этомъ номерѣ 6 страницъ.
Петроград, 9 ноября 1912 г. Годъ изданія I. Выходитъ по понедѣльникамъ и четвергамъ.

Наука... Раньше ее студенты бросали и шли в народ, на баррикады, а теперь в кооперативные ларьки. И остаются наши видные ученые, основатели без учеников, а значит, без продолжателей. А в науке, так же как и в искусстве, должен идти постоянный процесс накапливания знаний, опыта, а затем его отдачи через свое творчество. Нарушается связь между поколениями, культурный научный слой беднеет, и когда закончится экономический кризис, наука придет в упадок. И, выражаясь языком журналистов начала века, «русское студенчество и само отдало свою возлюбленную (науку) на поругание».

С. КАРПОВА

Начинающим бизнесменам

БИЗНЕС-ЛИКБЕЗ

Малые предприятия, СП, кооперативы, ассоциации, центры... 26 новых экономических структур появилось в нашем университете. И хотя, как сказал ректор на собрании профессорско-преподавательского состава 2 сентября, нет пока данных о реальных доходах, которые они приносят университету, тем не менее чуть ли не каждый месяц появляется новая заявка на создание своего дела. И к руководству все больше приходят люди отнюдь не из старой номенклатурной обоймы. Свое они ловят в мутных волнах нарождающегося рынка, вовсю используя прирожденный талант — сметливость, предприимчивость, находчивость. Однако подлинный рынок весьма строг. Так что личного эмпирического опыта окажется маловато. Потребуется владение всей совокупностью приемов в управлении.

Газета «Деловые новости» открыла «Заочную школу бизнеса» и на первый «урок» пригласила тех, кто делает лишь первые шаги по тернистому пути к успеху в бизнесе.

Надеемся, что «урок» Николая Федорова окажется полезным и для вас.

ДЕЛОВЫЕ ВСТРЕЧИ. ПРОТОКОЛ

Точное его название необходимо самому широкому кругу работников предприятий и организаций. Ведь в последние годы число участников внешнеэкономических связей значительно расширилось и достигает ныне нескольких десятков тысяч. Многие предприятия находятся в поиске новых партнеров из-за рубежа. Тем важнее с первых шагов не делать ошибок и строго выполнять все общепринятые правила, традиции и условности, соблюдаемые в международном общении.

К ВАМ ЕДУТ ПРЕДСТАВИТЕЛИ ИНОФИРМЫ

Прежде всего позаботьтесь о составлении программы: порядок встречи иностранцев, персональный состав встречающих с советской стороны, участие представителей иностранных учреждений, аккредитованных в СССР.

Уточните до мелочи сам порядок встречи: кто и кому преподнесет цветы, произнесет приветственную речь; позаботьтесь о размещении гостей в отеле.

Тщательно проработайте деловую часть программы: время, место и содержание переговоров, другие встречи и беседы, приемы, завтраки, обеды и иные мероприятия. Не забудьте включить в программу посещение промышленных, культурных и других объектов, поездки и, наконец, сам отъезд.

Помните, что если при встрече, на проводах и на переговорах предусматривается вывешивание флагов, то их размеры должны быть одинаковыми и эти флаги не должны возвышаться один над другим.

КТО УЧАСТВУЕТ В ПЕРЕГОВОРАХ

В деловой части пребывания иностранцев участвуют лишь лица, специально назначенные для этого. Поэтому следует заблаговременно определить круг должностных лиц, которые будут вести переговоры, участвовать в них и вести телефонные разговоры с представителями иностранных фирм и организаций.

Обычно после окончания переговоров специально назначенный их участник или сам руководитель составляет подробную запись переговоров, где фиксируется название фирмы, страна, место, дата и время начала переговоров, фамилии и должности людей, представлявших обе стороны.

Записываются не только переговоры на встречах. Следует также вести журнал учета телефонных переговоров с иностранными партнерами, в котором фиксируется страна, фирма, представитель фирмы, время и предмет разговора, целесообразность встречи.

ПОДГОТОВИТЕЛЬНАЯ РАБОТА

Целесообразность встречи с представителями инофирм определяет исключительно руководитель предприятия, организации.

Представителям инофирм заблаговременно высылается приглашение. Оно может быть направлено как непосредственно представителю инофирмы, так и советскому торгпреду в соответствующей стране.

Форма приглашения следующая:

1. Организация приглашает г-на имярек страны, фирмы;
2. Фамилия, имя.
3. Дата рождения.
4. Подданство.
5. Номер паспорта.
6. Место рождения.

В соответствии с установленным порядком приглашение может быть выслано за 48 часов до начала встречи. Ответственный за проведение переговоров имеет право отметить или перенести время встречи, если фирма опоздала хотя бы на 10 минут.

С каждой стороны в переговорах участвует не менее 2 человек.

На встрече присутствуют лица, имеющие непосредственное отношение к переговорам.

В ХОДЕ ПЕРЕГОВОРОВ

Руководитель переговоров по своему усмотрению дает слово присутствующим участникам, некоторые говорят по очереди.

Руководитель организации предприятия решает, кого по мере надобности необходимо дополнительно пригласить на переговоры, например, специалиста, детально знающего предмет.

ПОДАРКИ И СУВЕНИРЫ

Сувениры, памятные знаки, подарки вручаются по завершении встречи.

Сувениром считается предмет стоимостью не выше 50 рублей. Подарком — предмет стоимостью свыше 50 руб.

По факту получения или вручения подарков составляется приемный акт. В нем говорится, что от такой-то фирмы получены следующие вещи (следует их описание). Это отражается для последующего списания. Образцы изделий, полученных на переговорах, также вносятся в приемный акт. О продаже образцов составляется особый акт. Приемному акту присваивается порядковый номер, и он проходит регистрацию.

Если наша сторона берет на себя проведение протокольных мероприятий — торжеств, юбилеев, торжественных открытий и так далее, то расходы оформляются в бухгалтерии по специальной статье «представительные расходы».

ДЕЛОВАЯ ПЕРЕПИСКА

ФОРМА

Строго соблюдайте правила переписки, принятые в деловом мире — если хотите, чтобы вас правильно поняли. Помните, что формы написания и оформления деловых писем одинаковы: вначале пишется заголовок, дата, наименование и адрес получателя, затем следует вступительное обращение, основной текст, заключительная форма вежливости, подпись и указания на приложения.

Наименование организации, фамилия и адрес лица, кому направляется письмо, проставляется на левой стороне, немного ниже строки с датой. Подпись ставится на правой стороне листа, как раз под заключительной формой вежливости. Разумеется, письма делового характера пишутся на машинке. Избегайте переноса слов.

СОДЕРЖАНИЕ

В прежние времена люди хорошо умели составлять письма и деловые бумаги. А сейчас царят видео и устная речь. Хорошо составленные деловые письма и докладные записки становятся редкостью. Тем выше ценится это почти утраченное искусство. И вам вполне по силам овладеть им. Ведь прежние навыки обмена деловыми посланиями вам следует забыть как можно скорее и стараться освоить тот язык и стиль общения, который принят в деловых кругах всего мира. Кстати, в развитых странах менеджеры и другие специалисты овладевают искусством составления писем в школах бизнеса, пользуясь многочисленными пособиями.

Давайте рассмотрим, например, следующую благодарственную записку, в которой выражается признательность за помощь в подготовке речи:

«Уважаемый... Речь прошла хорошо, и я хотел бы поблагодарить Вас за помощь».

Но затем автор «разбавляет записку различными определениями:

«Благодарю Вас за Вашу превосходную помощь в подготовке речи, произнесенной мной вчера. Она прошла чрезвычайно хорошо и оценена очень положительно».

(Окончание на 4-й стр.)

Начинающим бизнесменам

(Окончание. Начало на 3-й стр.)

С добавлением нескольких слов записка приобрела большее значение и стала эмоциональной. Любой бизнесмен может поступить также: вначале составить письмо, затем возвратиться к тексту и добавить несколько магических слов (прилагательных и наречий), сделав письмо или записку более энергичной, эмоциональной.

«Магические слова» можно добавлять в любой корреспонденции. Вот, например, какая записка была подготовлена должностным лицом компании директору школы:

«От имени компании (название компании) я хотел бы поблагодарить Вас за затраченное Вами время и усилия, которые Вы вложили в открытие нашей школы. Вы помогли приблизить этот день и удачно начать наше дело».

А вот окончательный вариант этого письма:

«От имени (название компании) мне хотелось бы выразить сердечную благодарность за затраченные Вами время и огромные усилия, которые Вы вложили в открытие нашей школы. Это событие имело ошеломляющий успех.

Вы, безусловно, помогли сделать начало нашего дела просто замечательным».

Необходимые «магические слова» несложно отыскать в разнообразных словарях. Удачные находки сделают Ваши письма и записки куда более убедительными. Вот некоторые из этих слов: удивительный, изумительный, драматический, вдохновляющий, приковывающий внимание, увлекательный, выдающийся, привлекательный, впечатляющий, поразительный, заметный, красивый, достопримечательный, заслуживающий внимания, главный, значительный, умеющий воздействовать на аудиторию, живой, горячий, энергичный, деятельный, активный, ошеломляющий, незабываемый, мирового класса.

Все эти столь разные и столь важные слова объединяет то, что они несут положительный заряд, убеждают в том, что компания стоит на страже ваших интересов. Они добавляют убедительности любому письму, устанавливают взаимосвязь между бизнесменом и клиентом и должны использоваться везде, где только возможно.

Один дизайнер сделал следующий набросок письма, собираясь его послать в местную газету:

«19 моих проектов подготовлены для Вас. Вы можете ознакомиться с ними. Мои друзья и мой компаньон считают, что это самое лучшее из всего, что они когда-либо видели. Я думаю, что Вы согласитесь с такой оценкой».

Хотя это письмо коротко и точно, оно крайне неубедительно для получателя. Потому автор переписал его, используя «магические слова»: «19 моих проектов подготовлены для Вас. Вы можете внимательно ознакомиться с ними. Мои друзья считают, что они красивы и привлекательны, ведь не все проекты таковы, не так ли?.. Но они имеют еще одно качество... они незабываемы. Мне же больше всего нравится оценка моего компаньона. Он говорит: «Они взбудоражат весь мир». Они смелы, привлекательны и очаровательны. Я думаю, что Вы согласитесь с этим».

Для каждой отрасли промышленности, профессии или сферы бизнеса характерны свои «магические слова». Вот какое письмо написал торговец компьютерами предполагаемому покупателю:

«Компьютер, о котором больше всего говорят в мире бизнеса, выдержавший все нападки критики делового мира и удостоенный чести быть названным журналом (название) как «наиболее замечательное нововведение для обработки данных» в этом десятилетии, пока не поступил на рынок.

Я думаю, что Вы хотели бы заранее ознакомиться с этим превосходным оборудованием. Я получу пробный образец на следующей неделе и смогу представить его Вам, если Вы сочтете возможным уделить время для предварительного осмотра этой замечательной новинки в области обработки данных».

В последующих выпусках мы рассмотрим другие варианты деловых писем.

ВОПРОСЫ КОММЕРСАНТА

Когда Вы ведете переговоры с торговым партнером, советуем Вам воспользоваться девятью вопросами, рекомендуемыми Гордоном Дж. Болтом, видным английским специалистом по организации бизнеса, менеджменту и маркетингу.

1. Вопросы о мнениях. Например: «Каковы Ваши взгляды на новую систему?..», или «Из чего Вы заключили, что большинство представителей данной отрасли ориентируются на?..», или «Как Вы намереваетесь продолжить производство?..»

2. Вопросы о фактах. Например, «Да, кстати, сколько человек работает на Вашем предприятии?» или «Между прочим, какова производительность ваших машин?» (Заметьте, что острота вопроса смягчается словом «кстати»).

3. Наводящие вопросы. Например: «Вы учитываете?..» или «Что если взяться за это дело с другого конца?..»

4. Вопрос о согласии. Например, после заявления о преимуществах, связанных с уровнем производительности станка, вопрос-соглашение может быть следующим: «Вы хотели бы иметь машину такой мощности, не так ли?» Если торговый агент правильно расценивает потребности клиента и предлагает реальные преимущества, то ответ на этот вопрос будет «да». Это «да» очень важно.

5. Вопрос-объяснение. Например, после того, как преимущества заявлены и на положительный вопрос «Вы хотели бы иметь такой уровень мощности, не так ли?» клиент ответил «нет», следует провести объяснение и поставить вопрос: «Вы не могли бы объяснить почему?» Хотя ответ «нет» может озадачить торгового агента, использование вопроса-объяснения может обернуть это обстоятельство к его выгоде, поскольку сообщает дальнейшую информацию и дает возможность узнать скрытые возражения, которые иначе никогда бы не возникли и могли бы блокировать успешное завершение торговых переговоров.

Если Вы не уверены в том, что клиент согласится на сделку, то можно посчитать уместным задать еще один вопрос.

6. Суммирующий вопрос-мнение. Например; «Ну вот все основные выгоды, которые Вы получите от наших продукции и услуг. Что Вы думаете по этому поводу?..»

Можно использовать комбинацию из других вопросов.

7. Вопрос, связанный с поиском ориентиров. Например: «Я назвал пять основных преимуществ нашей продукции, но не уверен, какое из них больше заинтересует Вас... Может, это преимущество, связанное с уровнем производительности?..» Клиент: «Нет, я доволен этим показателем...» Торговый агент: «Тогда условия поставки..» Клиент: «Нет, с этим все в порядке...» Торговый агент: «Может, это выгоды, связанные с мобильностью?» Клиент: «Да, возможно, это то, что заинтересует меня, если бы я был уверен в том, что...» Помеха или сомнения установлены, но прежде чем обсуждать их, следует использовать и другие виды вопросов.

8. Вопрос-заявление. Например: «Если я смогу доказать весомость фактора мобильности, будете ли Вы готовы сделать заказ?» Ответом на это может быть: «Да», если сомнение было искренним, а не мнимым, скрывающим другое препятствие, в последнем случае следует использовать другой вид вопроса.

9. Вопрос о скрытом препятствии. Например: «Нет ли других причин?»

Мотивация достижения — движитель

(Окончание. Начало на 2-й стр.)

ваться для дела, только помните при этом тезис из книги «Раскрепощенный менеджер»: «ЕСЛИ ВЫ НЕ ЯВЛЯЕТЕСЬ ЧАСТЬЮ РЕШЕНИЯ, ЗНАЧИТ, ВЫ ЯВЛЯЕТЕСЬ ЧАСТЬЮ ПРОБЛЕМЫ».

Сложность развития предпринимательства для нас усугубляется еще и тем, что изменения в общественной жизни, определяемые конкуренцией, могут вноситься на основе различных модусов поведения, многие из которых не несут в себе ничего хорошего. Нам что-то известно об этике предпринимательства, но немалой части отечественных дельцов приходится начинать сегодня с изучения Уголовного кодекса, а не с технологии бизнеса, которая строится на компетентности, строгих правилах игры и презумпции порядочности партнера.

И если сегодня ты ставишь задачу получить зачет не вполне правомерным образом, видишь доблесть в том, чтобы «провести» экзаменатора, ведешь нечестную игру с теми, кто отвечает за твою подготовку, то завтра ты, возможно, будешь вовсю воспроизводить такие знакомые, но совершенно тупиковые модусы поведения как трепачество, халтурство, рвачество и завистливость, а то и просто глупость. Поверьте, это говориться не ради душеспасительного педагогизма, и как подтверждение этому — совет: лучше вообще не ходить на лекции, чем играть на них в покер. А если говорить совсем серьезно, то известно, что достижения в учебе и отношение к ней влияют на представления о собственных способностях и восприятие того, как эти способности оцениваются другими.

Мы подошли к проблеме уверенности в себе, еще одной составляющей успеха. Безусловно, на пути к нему всегда есть объективные внешние препятствия. Кроме того, мешает отсутствие внутреннего умения реализовывать свои права, владение которыми, кстати, и создает то впечатление и эффект, когда говорят «уверенный в себе человек».

А. ДРУЖИНИН,
доцент, кандидат психологических наук.

Памяти ученика и друга

Гуревич Марк Абрамович, доктор физ.-тех. наук, профессор кафедры экспериментальной физики

Терять близких людей — друзей и родных — всегда тяжело. Тяжело терять детям своих родителей, но тяжелее всего — родителям терять своих детей. Для меня потеря Марка равноценна потере сына. 54 года наши отношения были гораздо больше, чем отношения друзей, они приближались к отношениям между отцом и сыном. Я возвращаюсь памятью на 54 года назад. В лабораторию постучали:

— Входите!

Вошел среднего роста паренек, крепко сложенный.

— Я хотел бы работать в Вашей лаборатории.

Представился: Марк Гуревич, студент второго курса физмеха. Я шутя спрашиваю:

— А Вы сможете отличить паяльник от отвертки?

Марк усмехнулся. Оказывается, что, кроме школы, окончил техническое училище.

Уже на следующий день Марк приступил к работе. Выяснилось, что он умеет делать практически все. Приборы в лаборатории были изготовлены в институтской стеклодувной мастерской, но некоторые стеклодувные работы приходилось делать в самой лаборатории. В несколько дней Марк освоил и стеклодувное мастерство. Работал Марк не только почти все время после занятий, но иногда и за счет лекций, уходя по книгам впереди читавшегося курса. Все учебные лабораторные работы, практические занятия выполнял в срок, а некоторые экзамены сдавал досрочно. При этом он успевал еще и заниматься спортивным плаванием.

Чрезвычайно быстро Марк вошел в существо и курс исследовательской работы, которая велась в лаборатории. Он регулярно посещал семинар по газовому разряду, который я в те годы вел, на котором присутствовали не только кафедральные работники, но и сотрудники других кафедр и даже других институтов и заводов. Нередко при этом Марк делал замечания по существу докладов.

В лаборатории работал старшекурсник, ставший сразу после окончания института аспирантом — Сеня (Александр Евзерович) Аскинази. Марк и Сеня быстро подружились и, когда Марк подошел к выполнению дипломной работы, Сеня стал его повседневным руководителем. Но вот большая по объему, богатая содержанием работа закончена. Приводятся в порядок все материалы и остается только написать дипломную записку и сделать демонстрационные плакаты.

Но! 22 июня 1941 года. Война! Оба, и Сеня, и Марк, уходят на фронт. Марк — на Карельском перешейке. Как-то его командируют в Ленинград. Марк заезжает в институт и забирает все материалы по дипломной работе и с ними возвращается на фронт. Там в промежутках между боями он пишет в землянке дипломную записку. После ее окончания Марк получает отпуск на три дня для защиты. Оформление всех официальных требований не заняло много времени, и на следующий день в маленькой комнате второго корпуса института состоялась защита. Председатель Государственной экзаменационной комиссии — член-корреспондент Академии наук Павел Павлович Кобеко. В комнате собрались все сотрудники факультета, бывшие в то время в институте. К доске приколоты небольшие плакаты. На стол ложится дипломная записка. На ее титульном листе дата допуска к защите и самой защиты: 30 октября 1941 года, а внизу место написания записки — Ленинград, Северо-Западный фронт.

Обычно дипломнику для доклада дается минут 15. Марка временем не ограничивают, и доклад продолжается минут сорок. Доклад вызвал большой интерес. Много вопросов. Вся процедура защиты напоминает заседание на научной конференции. После защиты Марк, взяв стоявшую в углу свою полуавтоматическую винтовку и лежащий на полу вещевой мешок, едет со мной домой, чтобы отметить защиту. Из мешка извлекаются продукты, существование которых мы начали к тому времени забывать. Утром Марк уезжает обратно в часть.

Но вот окончилась война. Марк после демобилизации поступает на работу в институт, но по сложившимся обстоятельствам не на нашу кафедру, а на кафедру теплофизики к профессору Илье Исааковичу Палею. Здесь Марк чрезвычайно быстро продвигается в науке. Помогает ему и широкая эрудиция в электрофизике. Помню, как чрезвычайно понравилась академику Лукирскому система измерений, в которой Марк применил нетрадиционное последовательное соединение фотоэлементов.

Не забыты и результаты дипломной работы. Она ложится в основу статьи, которая появляется в сентябрьском номере журнала «Электричество» за 1947 год. Первой стоит фамилия Аскинази. Но фамилия эта в траурной рамке. В самом начале войны Сеня погиб, защищая Ленинград.

Вскоре после начала работы на кафедре теплофизики Марк защищает кандидатскую диссертацию, а за ней и докторскую. Становится профессором. Читает лекции и на кафедре общей физики. Круг его интересов очень широк — от ряда тонких, специальных вопросов до методики изложения тех или иных вопросов общей физики.

Хотя Марк поменял направление своей научной работы, наши дружеские встречи прерывались только внешними обстоятельствами (длительные отъезды и т. п.). Особенно частыми они были в последние годы. Тем для бесед всегда у нас было много. Внезапным ударом явилось сообщение о его неожиданной кончине.

Нередко, говоря о том или ином ученом, мы определяем: специалист по полупроводникам, специалист по свойствам вещества при низких температурах и т. п. Марк был просто физиком — физиком широкого профиля. Это позволяло ему квалифицированно, на высоком научном уровне обсуждать различные вопросы, иногда глубокие и непростые, относящиеся к разным разделам науки.

В лице Марка советская наука потеряла творческого, талантливого ученого, а я потерял близкого друга, с которым нас более полувека связывали самые теплые чувства.

Л. А. СЕНА,
профессор Горного института

Редактор Светлана СИДОРОВА
телефон: 552-64-17

Заказ № 9249 Ордена Трудового Красного Знамени типография им. Володарского, Лениздата. С.-Петербург, Фонтанка, 57.