

---

Юрий Викторович  
**Мелехин**

**Губернатор Николай Кондратенко  
объявил нас врагами Кубани,  
причислив к числу  
хриstopродавцев и жидомасонов**

Перестроечное движение в СССР застало меня на комсомольской работе. Я был первым секретарем Краснодарского горкома комсомола. В 1989 году мне был сделан ряд серьезных предложений — в основном на советскую и партийную работу, в это же время в стране уже достаточно остро ощущалось приближение хотя и не очень ясных, но неотвратимых перемен.

Остаться в системе, которая просто разваливалась на глазах, желания не было. И я, с тем, чтобы оглядеться, а заодно и поправить мозги, поступил в очную аспирантуру Кубанского госуниверситета. В 1992 году успешно защитив кандидатскую по экономической специальности, я тут же пополнил ряды уже появившихся тогда масс безработных. Несколько раньше, в 1991 году мы, с моим другом Евгением Пономаренко, (он в свое время был заместителем заведующего экономическим отделом Краснодарского крайкома партии), как-то сидели на скамейке центральной улице города без гроша в кармане и осуществляли политэкономический анализ сложившейся ситуации с целью выяснения на что жить. Заняться банковским делом не задача, банки были и в дореволюционной России, и в советский период, и в этой системе экономических связей и отношений вполне определенно господствовали группы людей, ранее имевших непосредственное отношение к финансам страны. Биржи в форме баз материально-технического снабжения советского периода с несколько иными механизмами перераспределения товарных потоков тоже существовали, и мы быстро уяснили, что это тоже не наша тема.

Для многих панацеей от всех бед тогда стала торговля. Была сделана попытка встать в многочисленные ряды быстро стихийно формировавшихся базарчиков и попытать счастья в банальной спекуляции барахлом, тем более что в среде испытуемых молодым российским диким рынком каждый третий был с высшим образованием, то есть вроде не так зазорно, как может показаться сегодня с высоты прошедших пятнадцати лет. Однако два бывших партocrats со степенью кандидатов экономических наук так и не смогли справиться с ложной гордыней и, как показало время, слава богу. Получив определенный опыт работы в рыночной экономике и проанализировав ситуацию, мы пришли к выводу, что в Совет-



**Ю. В. Мелехин**

**1992–2006**

Первый заместитель генерального директора специализированного инвестиционного фонда приватизации ОАО «ПриватИнвест», генеральный директор чекового инвестиционного фонда социальной защиты «Социум-инвест».

ской России не было еще рынка ценных бумаг (Сталинские облигации 3% займа не в счет). А в новой России в связи с агрессивным процессом навязывания иностранных рыночных матриц и грядущей и громко рекламируемой приватизации государственной собственности без формирования акционерного капитала с последующим выпуском акций не обой-

тись. Это и был главный аргумент, который толкнул нас на фондовый рынок. Документов, регулирующих эту деятельность, практически не было, не считая «Постановления об акционерных обществах» под № 601 от 25 декабря 1990 года и какой-то инструкции.

Сказано — сделано, мы сначала подготовили учредительные документы непонятной инвестиционной компании. Образцов (болванок) не было. Представлений об организационно-правовых формах предпринимательства — об открытых и закрытых обществах — мы практически не имели! Был не действовавший закон о предприятиях и предпринимательской деятельности в СССР. В общем, слепили документы компании с непонятным предметом деятельности и зарегистрировали ее в октябре 1992 года, под номером 1. В ОАО «ПриватИнвест», так мы назвали компанию, Пономаренко стал председателем, а я его замом. Лицензировали мы нашу организацию в краевом комитете по управлению государственным имуществом. Его тогда возглавлял Виталий Евгеньевич Спиридонов. Он нас с Евгением хорошо знал и просто по-человечески поверил нам, что мы сможем. «Нужны ценные бумаги государству?» — «Нужны!» — «Нужно их куда-то народу будет вкладывать?» — «Нужно!» По итогам такого диалога Виталий Евгеньевич поддержал нас и даже на первом этапе возглавляемый им комитет был одним из наших учредителей. Сформировали по тем временам минимальный уставный капитал. Прошлись по старым знакомым, по комсомолу и партии, подтянули их в учредители. Денег при этом нам особенно никто не дал, в успех дела не особо верили, но поддержали (сработала прошлая профессиональная корпоративность). Фонд имущества Краснодарского края, его тогда возглавлял Сергей Риксович Усов, выделил нам одну комнату в здании института «Кубаньводпроект» с требованием предоставления ему права проводить на нас разные эксперименты по внедрению новых форм и механизмов, которые предполагала надвигающаяся российская рыночная саморегуляция. Мы ему были за это очень признательны.

29 января 1992 года («Об ускорении приватизации государственных и муниципальных предприятий»), а затем 24 декабря 1993 года («О Государственной программе приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации») выходят Указы Пре-

зидента Б. Н. Ельцина, фактически регламентирующие процесс приватизации в стране. Впервые серьезно, на правовом уровне заговорили о создании Фондов приватизации. Мы за эту идею крепко ухватились, понимая, что это шанс, звездный час получить свое дело большое, интересное, экономически выгодное. Я помню, мне тогда Евгений сказал: «Юра, речь идет о распродаже государственного имущества, дураками будем, если не влезем в эту кашу»!

На рынке Краснодарского края конкурентов у нас тогда еще не было. Кстати, весь штат нашей компании до середины 1993 года состоял из двух начальников и еще одного сотрудника, сына председателя, Егора Пономаренко. Он в то время был студентом третьего курса по специальности «бухучет» и работал у нас бесплатно, проходя практику, набираясь опыта, выполняя кучу разнообразных поручений. Слабые попытки требовать компенсацию за непосильный труд отцом сурово пресекались со ссылкой на то, что он безвозмездно получает уникальные, не представленные ни одним высшим учебным заведением страны знания, по теории и истории рынка ценных бумаг новой России.

Компания своих сотрудников содержать не могла, я подрабатывал в Университете, а Пономаренко в своей брокерской фирме. Остальное время мы вкладывали в раскрутку нашего инвестиционного фонда. Переработали массу документов.

Грянула ваучерная приватизация. Пришло время собирать приватизационные чеки. В период проводимой нами рекламной компании отвратительную роль сыграло обещание главного приватизатора сделать владельцев приватизационных чеков владельцами двух автомобилей «Волга». Люди готовы были ждать своего автомобильного счастья и не спешили нести свое сокровище в неизвестные компании. Мы с Евгением воспользовались прежними знакомствами в молодежной редакции краевого телевидения и, рассказав им о том, что создан первый в крае инвестиционный фонд, попросили дать время для нашего выступления. Рекламное время мы оплатили из личных средств. Пришли в студию и за полторы минуты объяснили зрителям, что у них появилась единственная законная возможность вложить полученные ваучеры. Мы верили тогда, что говорим правду, говорили искренне. Поверили и нам. Чеки понесли. Вначале работали только в Краснодаре, потом, понимая, что надо захватывать быстро развивающийся рынок, мы пошли в наш краевой комитет по госимуществу и предложили начать работать с регионами. Сработали старые связи, заработанный годами авторитет. Нас с Евгением в районах края знали. Я в комсомоле курировал Геленжик, Темрюк, Горячий Ключ, Новороссийск и Анапу. В этих пяти крупнейших районах края знал первых лиц. По вечерам садились за домашние телефоны, обзванивали коллег из советского прошлого, предлагали участие в работе. В результате в районных отделениях Фонда имущества мы бесплатно получили места (стол, стул) и сами сотрудники фонда выступили нашими представителями в этих

районах. На белых листочках напечатали договоры, раскатав, размножив их на допотопном чешском ротационном аппарате и выдавали их взамен ваучеров, собираемых у граждан. Только позже с помощью краевого комитета мы изготовили сертификаты в типографии и смогли их заменить через некоторое время на выданные ранее бумажки. К чести нашей должен сказать, что нам даже в голову не приходили мысли каким-то образом кого-то надуть. Но сейчас, по прошествии лет, просто поражает доверчивость наших людей, их гипертрофированная надежда, обремененная ментальностью получать деньги ничего не делая, жить на проценты. Думаю, что это состояние общественного сознания от накопленной годами усталости и нищеты, от блеснувшей надежды хоть что-то получить от государства.

Реклама на Кубани не работала, и мы больше ее не делали. Пошли по более надежному, по нашему мнению, пути: создавали представительства на местах. Работали с ЖЭКаами, проводя собрания по месту жительства.

По оценке заместителя главы краевой администрации, председателя местного комитета по управлению госимуществом Виталия Спиридонова, Кубань входит в первую десятку российских территорий по темпам приватизации. Менее чем за 1,5 года было акционировано и приватизировано 2,5 тыс. предприятий, собственниками которых стали 250 тысяч трудящихся. Стоимость приватизированных основных фондов в дореформенных ценах (конца 1991 г.) исчисляется в 4,5 млрд руб. Из оставшихся 8025 объектов госсобственности 5111 уже подали заявки на приватизацию и ждут своей очереди на чековых аукционах.

Михаил Ланцман. Бывшая вотчина Ивана Полозкова  
как эталон рыночных реформ // Сегодня (Москва). — 06.07.1993

Куда вкладывать чеки — мы к тому времени еще не имели понятия. Тем временем начались аукционы Фонда имущества. Вокруг них, конечно, было много возни. Руководители предприятий, что-то понимающие, еще до аукциона собирали чеки с работников предприятий, где просто покупали за бесценок, где формировали фонды работников, удерживая, таким образом, на квасном патриотизме какое-то время власть над предприятием.

Аукционная распродажа пакетов акций приватизированных предприятий велась Фондом имущества очень активно. Покупали все. Принципа отбора не было. Помню, приватизировали камвольно-суконный комбинат, приобретать его никто не хотел. Предприятие шло на приватизацию одно из первых в крае. Из фонда имущества нас попросили вложить хоть что-нибудь, чтобы не сорвать аукцион. Мы потратили на него аж 100 ваучеров. Комбинат приказал долго жить, а мы остались с неликвидами. Это был серьезный урок. Весь последующий период при выборе объектов вложения, мы не ориентировались ни на какие просьбы.

Одно из мощнейших предприятий СССР специализировалось на выпуске шерстяных и полушерстяных тканей и имело на своем балансе целый жилой поселок с собственным Домом культуры. Основная продукция предназначалась для пошива костюмов, брюк, курток, пальто. Но не последнюю роль в производстве играли и так называемые ведомственные ткани. Из них шили обмундирование для Вооруженных Сил, подразделений МВД... Когда-то только по одному заказу Министерства обороны КСК выпускал миллион метров шерстяных тканей! ...В перестроечную эпоху все стало вдруг меняться не в лучшую сторону. Объемы выпуска продукции резко сократились. Из некогда многотысячного коллектива на производстве осталось не более 600 человек, включая охрану, водителей и уборщиц. Могла ли тогдашняя команда управленцев во главе с генеральным директором КСК Геннадием Тимофеевым, руководившим прославленным комбинатом около пятнадцати лет, справиться в те годы с образовавшейся на рынке сбыта довольно жесткой конкуренцией?

Татьяна Субботина // «Краснодар» №21(315) 25 — 31 января 2002 года

Ориентироваться было невероятно сложно. Разве мы могли догадываться, что в новых рыночных условиях продукция флагманов советской индустрии, таких как радиозавод, завод измерительных приборов, машиностроительные заводы им. Седина, окажется не нужной, а разрыв межрегиональных производственных связей, отсутствие кооперации поставит их на грань банкротства, перепрофилирует в банальные торговые площадки с последующей потерей научно-производственного и кадрового потенциала.

Работа захватывала с головой, постепенно мы перерастали масштабы края и начали участвовать в приватизации предприятий на Урале, в Екатеринбурге, в Мурманске, Карелии. В крае в это время (конец 1993 — начало 1994 гг.) было создано уже 11 инвестиционных фондов, но они были по сравнению с нами небольшими фондками. Практически все наши конкуренты вскоре прекратили свое существование, одни разорились, другие, перепродав приобретенные пакеты акций предприятий, ушли из этого бизнеса. Люди, поверившие им, остались ни с чем. Дивиденды им, естественно, никто не выплачивал. Мы же параллельно создали второй чековый фонд, фонд социальной защиты. Я стал руководителем этого фонда. В него мы планировали собрать организации, отнесенные государством к социально незащищенным. Детские дома, больницы, госучреждения, органы правопорядка. Работая с ними, мы рассчитывали воспользоваться режимом льготного налогообложения и обратить эти преференции в дополнительные доходы указанной категории людей. Но государство и в этот раз не выполнило собственных, придуманных правил игры. Эти фонды так же вошли в рынок на общих правах

К тому времени нас уже было четверо сотрудников. Пришел серьезный в прошлом хозяйственник Николай Иванович Световидов. Своим пониманием жизни, умением заниматься ответственно даже с незначительными на первый взгляд вопросами, он фактически предоставил нам с Евгением возможность осмотреться и начать анализировать с научных позиций происходящие рыночные преобразования. Без секретарей, аппарата мы проработали до середины 1994 года.

После приобретения первых пакетов предприятий у нас появились «ходоки» с предложениями об их продаже. Что такое «продай», мы еще не знали, не понимали, что за этим словом стоят черные схемы, угрозы, откровенный беспредел, вызванный неумным желанием первой криминальной волны в экономике России легально войти в отечественный бизнес. Сейчас анализируя ту ситуацию, с уверенностью могу сказать, что в ней было очень много возможностей для жульничества. Причем эти условия были порождены государством.

За все время работы с ваучерами мы приобрели их на пять миллионов рублей, т. е. 500 000 чеков. Для Кубани с населением 3,5 миллионами человек — это неплохой объем. Из страха совершить противоправное и природной осторожности, мы очень тщательно оформляли каждое вложение.

Пошли первые операции с продажей пакетов акций востребованных предприятий. Активный передел собственности еще не начался. Имевшие деньги крутили их в банках, получая огромные проценты, приумножали на различных торговых сделках. Вкладывать в приобретение предприятий, их развитие практически никто не хотел. Я определил для себя этот период как инвестиционное безвременье.

Москвичей же до аукционов в крае в то время не допускали, участвовать в нем могли лишь те, кто получал аккредитацию в краевом фонде имущества, а сделать чужакам это было непросто. Для аккредитации нужно было подготовить и сдать большое число документов, причем на каждый аукцион отдельно. А они проходили 2 раза в неделю. Появились москвичи только на втором этапе — во время денежной приватизации. Пока же они активно скупали чеки в районах края. Колхозы достаточно быстро развалились, люди практически голодали. Чеки сдавали за копейки. Из станиц их вывозили мешками.

К другим бумагам, имевшим хождение на рынке, мы отнеслись настороженно. Поработав лишь с АВВА и «Доко-хлебом». С «Докой» решающую роль в нашем решении сыграло название фонда. Кубань — житница, хлеб играет особую роль в крае. И герой телевизионной рекламы, намазывающий масло на хлеб, убедил нас. А в Автомобильный альянс верили. Нам казалось, что это что-то государственное, монопольное, а значит надежное. Другие бумаги мы не покупали, хотя в городе они достаточно активно ходили. Охваченная общей истерией «халявного дохода», даже моя жена, несмотря на мои предостережения, вложила один миллион рублей в МММ. Для справки по нынеш-



ним меркам это тысяча рублей. После семейного скандала, я дал ей деньги со словами: «Продуешь — до конца дней будешь играть на рынке ценных бумаг только с моей санкции!» Билеты с изображением Мавродия до сих пор лежат дома неммым упреком профессиональной безответственности. Фонд же на этих жуликах денег не потерял. Мы предпочли разместить первые полученные от реализации пакетов деньги в банковские депозиты. Тогда они давали сумасшедшие проценты — до 200% годовых. Это помогло нам продержаться. Но банки оказались тоже не очень надежными 90% из них — полопалось. Шли мы лишь в те, руководителей которых хорошо знали лично. В одном из них мы вытаскивали деньги, когда он находился уже в процессе быстрого падения. Деньги были не наши, и мы должны были их спасти любыми средствами. Деньги забрали, банк обвалился. Товарищей потеряли, но фонд спасли.

После появления ГКО государственные ценные бумаги стали нашим единственным доходным инструментом работы на рынке ценных бумаг. Занимались мы им очень плотно. Хотя, читая студентам лекции о финансовых пирамидах, я прекрасно понимал, что ГКО такая же ненадежная вещь. То есть на теоретическом уровне мы ощущали, что это афера в масштабах государства, но вырваться не могли. По лицензионным требованиям в наших активах должно было быть не менее одной третьей государственных ценных бумаг, это теоретически, а фактически ситуация надзорными инстанциями не контролировалась и, естественно, удельный вес ГКО в структуре портфеля был значительно ниже. Когда рухнула государственная пирамида, мы за счет нарушений указанных инструкций выжили. Проблем с ГКО у нас в 1998 году не было, даже реструктуризировать ничего не пришлось.

Процесс развития и укрепления рынка вызвал к жизни потребность кооперации усилий аналогичных структур по всей России. Стали искать коллег по цеху. Так мы познакомились с руководителем первого женского чекового фонда страны Татьяной Лукьяненко, начальником отдела инвестиционных фондов и холдинговых компаний Госкомимущества России Татьяной Блохиной. Это были первые специалисты, с которыми мы встретились тогда и дружим с ними до сих пор. Общение с коллегами позволило нам лучше понять, что такое фондовый рынок.

Для этих же целей мы с Евгением выступили инициаторами проведения научно-практической конференции в городе Анапа. Проводилась она под эгидой Госкомимущества России под руководством Николая Яковлевича Макарова и Татьяны Блохиной. Съехались руководители инвестиционных фондов от Архангельска до Сочи. Были даже представители Якутии. Собралось человек 150, не меньше. Восторг общения с коллегами просто захлестывал, все изголодались по профессиональному обмену опытом страстями, живыми байками о приватизации. Позже мы часто созванивались, советовались друг с другом. А Володя Тарачев (он возглавлял тогда саратовский инвестиционный фонд, сей-

час большой человек в Госдуме) уже много позже даже давал мне положительный отзыв на докторскую.

Среди очень близких мне людей и по сей день Виктор Торхов, возглавлявший Первый ваучерный в Удмуртии.

Выяснилось, что крупные региональные фонды, практически полностью контролируемые чековые аукционы в своих регионах, очень недовольны деятельностью на своих территориях агентских представительств крупных столичных фондов, ведущей к существенному оттоку ваучеров из провинций в столицу.

...И для столичных, и для региональных фондов важнейшей проблемой является несовершенство налогового законодательства: очевидное двойное налогообложение, которому подвергаются фонды, власти пока не собираются отменять...

Среди других решений конференции отметим проекты по созданию специализированного Межрегионального инвестиционного банка (МИБ), а также страховой компании, осуществляющей страхование рисков институциональных инвесторов «Риск-Менеджмент». Региональные фонды продемонстрировали способность быстро договориться по таким вопросам, пока столичные фонды еще раздумывают над тем, стоит ли подобные проекты затевать.

Наталья Калининченко, Александр Привалов.  
Чистые активы инвестиционных фондов. // Коммерсантъ (Москва). — 21.06.1993

В 1995 году мы почувствовали, что рынок становится все более нормальным. Первым признаком этого было усиление контроля со стороны различных городских органов. До этого никто даже не интересовался, сколько мы аккумулировали в своих руках чеков и где и у кого их приобрели.

Кстати, в крае существовали две биржи: Южнороссийская продовольственная и Фондовая. Пономаренко был членом обеих. Продовольственная в промежутках между реализацией будущего урожая (в 1993–94 гг.) «подрабатывала» продажей наличной валюты. Это не пресекалось никем, хотя соответствующую статью Уголовного кодекса тогда еще никто не отменял. Торговали там и пакетами приватизационных чеков, покупаемыми на базарах и на улицах. А вторая биржа была создана группой физических лиц, я не помню, были ли там юрлица, кроме нас. Правда, не видя перспективности биржи, мы так и не заплатили им в уставной капитал ни копейки. Сделали они за год существования несколько попыток котировок акций и разбежались после 5–7 заседаний. Первой биржи давно не существует. Но на нашей памяти она осталась как первое место относительно организованной купли-продажи первых ценных бумаг России. Сознать, что мы стояли у истоков этих процессов — здорово.



Камень, брошенный в омут приватизации, в 1995 году дал свои первые круги. Обозначились темпы экономического роста в стране. Началась активная реализация пакетов акций предприятий, ранее других адаптировавшихся к рыночным требованиям. Появились желающие купить эти предприятия. А с желающими появились и проблемы. Так, одно транспортное производство в Тимашевске понравилось краевым представителям ЛДПР, и они приехали к нам с предложением, от которого, как говорится в классическом произведении «невозможно отказать». Решили они на нем сделать базу для патриотического воспитания молодежи в духе ЛДПР. Тем не менее, в первый раз мы им отказали. Они начали раскручивать скандал. Я лично видел телеграмму Владимира Вольфовича в прокуратуру России и в другие правоохранительные органы с просьбой разобраться с нашим фондом. Из Государственной Думы приехал помощник депутата Госдумы Лисичкина — Хлестаков нового поколения — молодой, ему было лет 26, толстый и наглый. В то время удостоверение помощника депутата Госдумы действовало завораживающе. Человек оказался пустым, пустейшим. Но поразительно не то, что такие люди вершили дела, поразительно было то, что за ним шла свита, в колонну по одному, краевое начальство: прокуратура, налоговая инспекция, налоговая полиция, УБЭП, региональное управление по борьбе с экономическими преступлениями. И все по нашу душу. Решительно, вплоть до того, что готовы были всех на пол положить. Семь месяцев нас трясали, проверили все. Каждый чек проверили по номеру, когда получен, как мы его оформили. Подняли все архивы Фонда имущества. Невероятных трудов стоило доказать, что мы не преступники. Но зато проверяющие были чрезвычайно удивлены, когда не обнаружили нарушений. Они не могли поверить, что в тот период аферистов и мошенников можно было работать честно.

К нам приходили и откровенные бандиты — «шкафы», доны Карлеоны с предложениями — требованиями приобретений интересующих их акций. Но предусмотрительно мы ввели в совет фонда социальной защиты одного из замов начальника краевой милиции и приглашали его на такие переговоры, так что подобные набеги мы успешно отбивали. Приходили к нам и казаки с нагайками и предложениями поруководить предприятиями. С ними мы тоже не сговаривались.

Приходилось оспаривать через арбитражный суд и решения краевой администрации. После одного проигранного дела губернатор Николай Кондратенко объявил нас врагами Кубани, причислив к числу хриstopродавцев и жидомасонов.

Сейчас я понимаю, что спасла нас тогда, на первом этапе придуманная нами система учета чеков и акционеров фонда, а позже нами же созданное общество — специализированный регистратор «Депозит-Инвест». Велись амбарные книги учета, ящики с карточками на каждого акционера, реестры чеков по их номерам, если бы ни уникальная пе-

дантичность Евгения в его отношениях с бумагами, мы бы элементарно и ни за что могли оказаться за решеткой.

Этот период был самым тяжелым в нашей с Пономаренко карьере. Он окончательно поседел, а я полысел.

Новые времена породили новые проблемы. Мы подошли к периоду, когда некоторые предприятия, акции которых находились в нашей собственности, начали приносить доход. Ряд предприятий начал выплачивать дивиденды, пока небольшие, но, как говорил наш перестроечный вождь, процесс пошел. Настало время выполнять функции инвестиционного фонда, т. е. перераспределять, диверсифицировать активы, искать разумные взвешенные ниши вложения капитала, выплачивать дивиденды акционерам. Кстати, мы дивиденды своим акционерам выплачивали. Хотя я убежден, что нужно заниматься капитализацией активов, наполнять стоимостным содержанием акции. Они должны становиться ликвидными и активно продаваться и покупаться на рынке ценных бумаг.

Часто судьбы тысяч людей зависят от правильно или неправильно принятого решения одного человека или небольшой группы людей. Лишний раз в этом убеждаешься при виде разрушенных корпусов когда-то огромных заводов или поросших бурьяном плодородных полей. В 2000 году руководство корпорации ОАО «Приват-Инвест» пошло на реально рискованный шаг. Выступило инвестором и вложило несколько десятков миллионов рублей в обанкротившееся предприятие. Скептики ухмылялись и злорадно потирали ладошки... А в декабре прошлого года коллектив новороссийского завода «Шиферник» отметил 75-летие родного предприятия. К юбилею вышли с высоким показателем: за пять лет объемы производства были увеличены в два раза!

...Жизнь показала: возрождение крупного промышленного предприятия — миссия не только почетная, но и выгодная, — считает генеральный директор ОАО «Приват-Инвест», кандидат экономических наук Евгений Георгиевич Пономаренко. — Если в 2000 году, который явился для нас отсчетной точкой, было выпущено всего лишь 45 миллионов условных плит, то уже в 2005 году этот показатель превысил символические для каждого заводчанина 100 миллионов.

Василий Богуславский. Мы устремлены в будущее // Кубанские новости (Краснодар). — 11.08.2006

В этом году Фонд будет праздновать свое пятнадцатилетие — эти 15 лет пронеслись, как один год. Российский рынок ценных бумаг развивался вместе с нами с такой скоростью, что, вспоминая первые годы, даже не верится, что все это произошло с нами.

Защитив в 2004 году докторскую диссертацию, я почувствовал, что прежняя деятельность мне перестала приносить удовлетворение — устал. Новая работа с рынком ценных бумаг не связана!

