

ПОЛЕЗНО

Не забудут, не простят. Как наш корреспондент попытался улучшить свою кредитную историю и чуть не вляпался в новую // **С. 16**

ИСТОРИЯ

Зачем Наполеон подделывал российские деньги и другие истории про фальшивомонетчиков в России // **С. 31**



ваши личные

№12 (89)
ДЕКАБРЬ 2017

финансы

семейный журнал

Уровень тревожности

2018

КАКИЕ
ПРОГНОЗЫ
ЭКСПЕРТОВ СБЫЛИСЬ
В 2017 ГОДУ И ЧЕГО
ЖДАТЬ ОТ 2018 ГОДА

С. 20



Деловой вестник «Ваши личные финансы» — ежемесячный семейный журнал о финансах

сайт: VLFin.ru
e-mail: info@VLFin.ru
Адрес редакции:
634029, г. Томск,
ул. Гоголя, 15, оф. 401
тел.: (3822) 716-797, 716-787
По вопросам размещения рекламы:
тел.: 716-797

Издается с 2010 года.

Учредитель, издатель ООО «Р-консалт»,
634029, г. Томск, ул. Гоголя, 15, оф. 401.
Зарегистрирован Управлением
Федеральной службы по надзору
в сфере связи, информационных
технологий и массовых коммуникаций
по Томской области.
Свидетельство о регистрации
ПИ № ТУ 70-00344 от 1 сентября 2014 г.

Руководитель проекта главный редактор Михаил С. СЕРГЕЙЧИК
Корректор Юлия АЛЕЙНИКОВА
Дизайн-макет
Илья МЯСНИКОВ, Анна ЦЫРФА
Верстка Анна ЦЫРФА
Редакция Юлия СОЛОВЕЙ, Анна ЯРОСЛАВЦЕВА, Андрей МИХАЙЛОВ, Екатерина КРИВОЛАПОВА, Екатерина ПОГУДИНА, Андрей ОСТРОВ, Павел ПАХОМОВ.

Издается при поддержке
Некоммерческого партнерства
по развитию финансовой культуры
«Финансы Коммуникации Информация».

Отпечатано в типографии
ОАО «Советская Сибирь»,
630048, Новосибирск,
ул. Немировича-Данченко, 104.
Тираж: 20 000 экз.
Дата выхода в свет: 28.12.2017.
Время подписания в печать:
по графику — 20.00, 27.12.2017,
фактически — 20.00, 27.12.2017.

Подписной индекс 54215 в каталоге
Межрегионального агентства подписки.
Рекомендованная цена
в розницу — 45 рублей.

Мнение редакции может
не совпадать с мнением авторов.



ИНВЕСТСОВЕТ

**Собираетесь
попробовать
работать на бирже?
Задайте себе три
вопроса.**

С. 28

НОВОСТИ

ТОЧКА ЗРЕНИЯ:

Конец ОСАГО?

С. 04

СОБЫТИЕ:

Россия 2020: основные тренды
экономики и финансов

С. 06

СОБЫТИЕ:

Томская область — лидер российского
проекта повышения финграмотности

С. 08

ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ:

**Путь в пиар: футбол и факультет
востоковедения** — Андрей Баранников,
гендиректор SPN Communications

С. 10

ПОЛЕЗНО:

Продолжение приключения
с испорченной кредитной историей

С. 16

ТЕМА НОМЕРА:

Неастрологический прогноз на 2018 год
от экспертов журнала

С. 20

ВЗГЛЯД ЭКСПЕРТА:

Мы — прилагательное к процессам, которые
происходят в глобальной экономике

С. 26

ИНВЕСТСОВЕТ:

С чего начать работу на бирже,
советует Павел Пахомов

С. 28

ИСТОРИЯ:

Кто и как подделывал деньги и какие наказания
полагались за эти преступления

С. 31

ДЕНЬГИ И ЛИТЕРАТУРА:

**Мог ли Дубровский сохранить
имение?** — Как проходили судебные
тяжбы во времена Пушкина

С. 36



Мошенники обещают гражданам вернуть любую страховку по кредиту

В России появился **новый вид мошенничества** — что называется, на злобу дня: заемщикам обещают вернуть страховку по кредиту, причем даже в тех случаях, когда это невозможно в силу закона.

Ко всевозможным «раздолжителям», обещающим гражданам избавиться их от долгов по кредитам, добавились «расстрахователи», берущиеся вернуть клиентам банков оплаченные при оформлении кредитов страховки. При этом «специалисты» готовы взяться за любой случай, даже безнадежный. Но, как и в случае с раздолжителями, клиент «расстрахователей» желаемого результата не добьется.

Мошенничество работает по такой же схеме, как и «избавление» от кредитов: перед клиентом изображается бурная деятельность, составляются пустые претензии и иски к банкам, которые ничего не дадут, но за которые мошенники, естественно, попросят заплатить.

Специалисты Регионального центра финансовой грамотности Томской области уже неоднократно предупреждали томичей о том, что нет законных способов избавиться заемщика от его обязательств перед банком по выплате кредита: подписав кредитный договор, человек принимает на себя обязательства по возврату займа. То же правило действует и в отношении страховок кредитов: если закон не позволяет вернуть уплаченную страховую премию, то никакие юристы не помогут заемщику это сделать. Препятствует всего это касается случаев, когда истек период охлаждения, в течение которого заемщик вправе требовать возврата страховки, и программ коллективного

Перед клиентом изображается бурная деятельность, составляются пустые претензии и иски к банкам, которые ничего не дадут.

страхования при оформлении кредитов — тут в принципе невозможен возврат стоимости страховки, поскольку страхователем выступает не заемщик, а банк. Но мошенники, рассчитывая на неосведомленность людей, обещают «отключить» клиента от програм-

мы и вернуть уплаченные деньги.

Пока проблемой не займутся правоохранительные органы, «раздолжители» и «расстрахователи» будут продолжать свою мошенническую деятельность, полагают эксперты. Гражданам же следует быть внимательнее при подписании кредитных документов и выяснять нюансы страхования кредита «на берегу», до подписания договора. Помните, что по закону у вас есть 5 дней (а с января 2018 года их станет уже 14) для отказа от навязанной страховки. Но! Если это не коллективная программа страхования: такой договор вправе расторгнуть только банк.

Банки перейдут на бесконтактное общение с клиентами

Уже летом 2018 года в России обещают запустить в банках **систему удаленной идентификации** клиентов. Достаточно будет единожды пройти процедуру идентификации, чтобы затем общаться с любым банком дистанционно.

В конце декабря Совет Федерации России одобрил закон, вводящий в отечественную банковскую систему механизм удаленной идентификации клиентов. Граждане, прошедшие процедуру идентификации, смогут получать банковские услуги дистанционно — через интернет в любом банке. Это значит, что открыть счет, перевести деньги или получить кредит можно будет не выходя из дома. Клиентам это позволит сэкономить время,

а банкам — сделать свои услуги еще более доступными, что особенно актуально для жителей удаленных районов.

Для того чтобы общаться с банками, не посещая их офисы, нужно будет один раз пройти процедуру идентификации в любом из уполномоченных на ее проведение банков. Идентификация подразумевает снятие биометрических данных клиента — изображения лица и «слепок» голоса. Банк регистри-

рует клиента в Единой системе идентификации и аутентификации (ЕСИА), а его «биометрию» отправит в единую базу биометрических данных. Идентификация будет добровольной и бесплатной.

Для получения дистанционной банковской услуги идентифицированному клиенту нужно будет авторизоваться в ЕСИА, а затем подтвердить свою личность биометрическими данными — либо фотографией, либо голосом. Это

можно будет сделать с помощью обычного смартфона, планшета или компьютера, оснащенных камерой и микрофоном.

Помимо этого, работать с биометрическими данными банки обещают «научить» свои банкоматы. Такие устройства будут идентифицировать клиентов не по карте и ПИН-коду, как это происходит сейчас, а по лицу. Такой банкомат уже проверяет на практике Сбербанк, правда пока только в Москве.

Конец ОСАГО?

СТРАХОВЩИКИ, АВТОВЛАДЕЛЬЦЫ И АВТОЮРИСТЫ ЗАГНАЛИ ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ АВТОГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ **в патовую ситуацию**, ИЗ КОТОРОЙ ПРАКТИЧЕСКИ НЕВОЗМОЖНО ВЫБРАТЬСЯ.

текст:
Андрей
МИХАЙЛОВ

По самым скромным оценкам, по дорогам России ездят 10 миллионов водителей, у которых нет полисов ОСАГО. Фактически это каждый пятый автомобиль. Безответственным водителям выгоднее заплатить пару-тройку раз в год штраф в 800 рублей, нежели покупать полис, стоимость которого начинается где-то с 4 тысяч и стремится к 20 тысячам для молодых водителей с минимальным водительским стажем и на старых автомобилях. Именно с этой группой водительского риска чаще всего встречаются в ДТП дисциплинированные водители со стажем. Таким образом, сама идея всеобщей автогражданской ответственности похоронена и возродить ее в России не представляется возможным хотя бы еще и потому, что страховщики совсем не жаждут застраховывать водителей по ОСАГО.

Этот вид страхования давно и безнадежно убыточен. Даже если завтра в страховые компании придут 10 миллионов, не имеющих полиса ОСАГО водителей, страховщики найдут способ поставить «сукиных детей» в очередь: отошлют в дальний офис, запишут на апрель будущего года, скажут, что не страхуют молодых водителей без стажа, что нет бланков, зависла программа и надо ждать, «пока проснется Москва»...

Многие крупные страховщики стремительно сокращают свой портфель в ОСАГО, некоторые просто уходят с моторного страхового рынка, как это недавно сделала компания «Уралсиб Страхование». Дисциплинированные водители вынуждены буквально добывать полисы ОСАГО, как раньше, через знакомых, по блату, а уж недисциплинированным нужен только предлог, чтобы не покупать полис. Что же делать, когда водители не хотят, а страховщики не могут?

Ответ страховщиков парадоксален: повышать тарифы, чтобы ОСАГО стало прибыльным. Председатель Совета директоров региональной страховой компании «Коместра» Вадим Чмух тоже ждет скорых перемен на рынке ОСАГО и готовится к ним приспособливаться. Для компании, в которой застрахован примерно каждый пятый томский автомобиль, ОСАГО — жизненно важный вид страхования. Хотя бы потому, что является самой простой точкой входа клиента на рынок страховых услуг.

— Нет ни одной страны в мире, которая жила бы без ОСАГО, — говорит Вадим Натанович. — Другой вопрос, как оно будет реформировано или, не дай бог, деформировано в России. Предлагаются варианты, чтобы платеж был дифференцированным: хорошие водители платят мало, плохие — много. Есть мнение, что тарифы на ОСАГО надо вообще отпустить на волю и скоро цена на них установится как средняя температура по больнице. В любом случае потребуются еще несколько лет, чтобы ситуация с ОСАГО нормализовалась.

Как нормализовалась, страховщики и сами не знают. Уже возник круг водителей, которых невозможно заставить купить полис даже при нынешних тарифах. Сделать это можно лишь под угрозой крупного штрафа, запрета на эксплуатацию транспортного средства или лишения водительских прав. Пойдут ли на эти драконовские меры законодатели? До марта 2018 года — точно нет.

Но это может только усугубить ситуацию с лихачами, попадающими в ДТП. Для них и сейчас полис дорог, а при повышении тарифов они и подавно станут изгоями.

2018 год станет переломным или последним для рынка ОСАГО. До выборов президента страны в марте, конечно, ничего менять в этом виде «социального» страхования не будут. Но после выборов, когда почти наверняка либо повысят, либо «либерализуют» тарифы (что, собственно, одно и то же), «автогражданку» ждет серьезное испытание. При повышении цен на ОСАГО количество «безответственных» водителей вырастет в разы. Причем среди этих бесполисных окажутся как раз самые опасные водители: до 27 лет, с минимальным стажем, с сильно подержанными автомобилями. Их полис ОСАГО будет самым дорогим.

Среди этих бесполисных окажутся как раз самые опасные водители: до 27 лет, с минимальным стажем, с сильно подержанными автомобилями. Их полис ОСАГО будет самым дорогим.

Европротоколу повысили планку ущерба

Лимит ущерба от ДТП, при котором оформить его можно без участия ГИБДД, повышен **с 50 до 100 тысяч рублей**.

С 2018 года в России в 2 раза повышается лимит ущерба от ДТП, при котором водители обязаны оформить европротокол, — с 50 до 100 тысяч рублей. Напомним, что европротокол подразумевает оформление ДТП без участия сотрудников ГИБДД, но при условии, что авария незначительная, участвовали только 2 транспортных средства, повреждения получили только машины и нет пострадавших людей.

Увеличение лимита ущерба — не единственное изменение в отношении европротокола: если раньше он мог быть оформлен при условии отсутствия между участниками ДТП разногласий относительно обстоя-

тельств аварии, то теперь разногласия не являются помехой.

Если участники мелкой аварии не смогли договориться, им все равно придется оформить европротокол, изложив при этом свои разногласия в извещении о ДТП и отправив фотографии с места дорожного происшествия в автоматизированную информационную систему обязательного страхования. Сделать это можно будет либо с помощью терминала ЭРА-ГЛОНАСС, либо с помощью специального мобильного приложения.

Поправки уже приняты Думой во втором чтении, но вопросы пока остаются. Например, второе нововведение, касаю-

щееся разногласий между участниками ДТП, вызывает опасения экспертов: действительно, только по фотографиям места ДТП и повреждений автомобилей сложно установить виновника аварии.

Страховщики боятся, что это может стать очередной возможностью для мошенников, и указывают на необходимость использования сразу двух способов фиксации. То есть устройств ГЛОНАСС для фиксации координат ДТП, времени аварии и силы удара при столкновении, а приложений — для фотографирования расположения автомобилей на проезжей части после ДТП и полученных ими повреждений.

Налоговая спишет безнадежные долги россиян

Госдума одобрила пакет поправок в закон, которые позволят ФНС провести налоговую амнистию: безнадежные долги физлиц и индивидуальных предпринимателей, **имеющиеся на 1 января 2015 года**, будут списаны.

Под безнадежными долгами понимаются задолженности, оплату которых налоговая не может потребовать с физлиц или ИП в силу истечения срока давности, либо из-за иных препятствий.

Так, физлицам будут «прощены» не уплаченные ими долги по имущественным налогам (транспортному, земельному и налогу на недвижимость) и пени, начисленные на эти недоимки. Индивидуальным предпринимателям не придется гасить задолженность, накопленную на 1 января 2015 года, по целому ряду налогов. Исключение составят НДС, акцизы и таможенный НДС.

Для ИП это уже второе послабление за последнее время: накануне комитет Госдумы по бюджету одобрил списание долгов индивидуальных предпринимателей по страховым взносам: недоимку и начисленные на нее пени и штрафы за периоды, истекшие до 1 января 2017 года, решено списать как безнадежную.

Центробанк снизил ставку сразу на 0,5 пункта

15 декабря 2017 года Центральный банк РФ снизил ключевую ставку на 0,5 процентных пункта — до 7,75 % годовых.

Глава ЦБ Эльвира Набиуллина объяснила снижение пересмотром регулятором позиции ЦБ относительно экономического роста в 2018 году. Центробанк на фоне продления соглашения об ограничении нефтедобычи и выросшей уверенности в устойчивом положении инфляции на низком уровне обновил свой макроэкономический прогноз на 2018 год.

Эльвира Набиуллина отметила, что сниже-

ние ставки возможно и в первом полугодии 2018 года, пообещав при этом «...двигаться постепенно, скорее всего, с паузами, оценивая отклик финансовых рынков, внутреннего спроса, потребительских цен на уже принятые ранее решения по ключевой ставке», приближаясь к нейтральной денежно-кредитной политике.

Это шестое за год снижение ключевой ставки. Напомним, что в на-

чале года она составляла 10 % — на таком уровне она держалась с сентября 2016-го.

ПОДРОБНО

Когда и как менялась ставка в 2017 году

март	9,75 %
апрель	9,25 %
июнь	9 %
сентябрь	8,5 %
октябрь	8,25 %
декабрь	7,25 %



СОБЫТИЕ

Россия 2020: основные тренды экономики и финансов

Юбилейный, *пятый раз в Томске* прошла конференция, посвященная экономике и финансам. «Россия 2020: основные тренды экономики и финансов» объединила несколько интересных площадок для самых разных людей и профессий.

Профессиональные экономисты и финансисты подводили итоги и делали прогнозы. Педагоги обсуждали, как научить детей и подростков ориентироваться в мире финансовых услуг. Журналисты дискутировали о том, какие экономические процессы интересны людям и как просто говорить о сложном. Завершили конференцию мастер-классы по управлению личными финансами — тема, актуальная абсолютно для всех.

Финансы — то, что пронизывает всю нашу жизнь в самых разных ее аспектах. Так же и площадки конференции — на каждой обсуждалась какая-то из сторон финансовой тематики. Но идея, смысл и суть оказались

едиными — экономика и финансы для людей.

Ориентир на финансовое воспитание

Образовательная площадка «Финансовое воспитание детей и молодежи как стратегический ориентир развития общества и государства» собрала руководителей образовательных учреждений области, лучших педагогов, участвующих во внедрении курса финансовой грамотности, руководителей областных департаментов образовательной сферы, федеральных экспертов, представителей вузов. За этими общими словами скрывается повседневная жизнь педагогов: как научить детей планировать свой бюджет

и рационально тратить, как сформировать культуру управления своими финансами, объяснить все про кредиты и пенсии...

Дети сталкиваются с финансовыми услугами раньше, чем они оказываются к этому готовы. Мы учим их читать и писать, но сегодня общество устроено так, что финансовая грамотность важна ровно столько же, сколько умение обращаться с книгой и письменными принадлежностями. Как встроить финансовые знания во всю образовательную цепочку, начиная с дошкольного образования и заканчивая вузом? Именно это стало предметом обсуждения для руководителей образовательных организаций и представителей власти.

Что еще происходило на площадках конференции?



Подробнее об интересных моментах конференции, а также интервью с экспертами смотрите в январе 2018 г. на канале «Россия 24».

Прошли экспресс-курс управления личным бюджетом

Если уберечь экономику страны от потрясений не всегда возможно, то бюджет каждой отдельной семьи можно постараться. Главное — знать, как это сделать, уметь планировать, рассчитывать, расставлять акценты. Мастер-класс московской гостьи, профессионального финансового советника, автора книг Натальи Смирновой собрал самых разных томичей. И снова — полный зал. «Как уберечь личный бюджет от потрясений в 2018 году» — заявленная тема, которая по сути стала обучающим курсом по управлению личными финансами в принципе. Как соотносить доходы и расходы, как сберечь, сохранить и приумножить средства, которы-



ми располагает семья. Тратить, сохранять или инвестировать? Как жить комфортно сегодня и одновременно позаботиться о будущем? А для тех, кто хотел более детально проработать вопрос личных инвестиций, Наталья провела мастер-класс «Основные инвестиционные стратегии 2018 года».

Изучали тонкости финансовой журналистики

В ходе сессии Школы финансовой журналистики федеральные гости-эксперты обсудили с томичами уже другие аспекты экономической и финансовой жизни. Алексей Бобровский, Олег Богданов и Эвелина Закамская поделились своим опытом работы с финансовыми и экономическими новостями в крупнейших федеральных СМИ, формирования повестки — что и как доносить людям, как повышать их финансовую культуру, как это делать интересно. Что первично для работника медийной сферы: быть журналистом или экономистом?



Везде, и в журналистике, и в сфере финансов, важно иметь культуру не только финансовую, но и общечеловеческую: работать с людьми и для людей. И это личный выбор и ответственность не только отдельной редакции, но и каждого профессионала.

Итоги и прогнозы

Площадка для руководителей предприятий Томской области, профессионалов в области экономики и финансов — представителей банковского сектора, органов власти, финансовых организаций — собрала полный зал. В качестве экспертов выступили специальные гости из Москвы: директор по исследованиям и аналитике «Промсвязьбанка» Николай Кащеев, начальник службы экономических новостей ВГТРК Алексей Бобровский, заместитель главного редактора «Коммерсантъ FM» Олег Богданов, главный экономист «ВТБ Капитал» Александр Исаков, руководитель программы «Мнение» канала «Россия 24» Эвелина Закамская.

→ С. 8

Тема площадки «Финансовая система 2020 — перспективы и возможности для бизнеса и региональной экономики» объединила подведение итогов 2017 года и прогнозы на 2018 год с дискуссией о будущем российской экономики и основных перспективных трендах. Встреча федеральных экспертов на томской земле оказалась знаковой: она состоялась ровно на следующий день после пресс-конференции президента Владимира Путина. Вопросы, уже озвученные накануне, можно было рассмотреть более подробно. Рост российской экономики на 2 %: просто цифры или реальные инвестиции в экономику и рост уровня жизни? Есть ли у экономических экспертов ожидание кризиса на ближайшую перспективу? В чем «магия» и секрет невероятного взлета криптовалют...

— Для чего экспертам собираться вместе, приезжать издалека, если дискуссий на экономическую тематику, прогнозов и мнений в информационном пространстве великое множество? — обратился к залу заместитель губернатора Томской области — начальник Департамента финансов Александр Феденёв. — Причина есть: живое общение никто и никак не заменит. И мы это ясно видим.

В чем-то эксперты и участники оказались единодушны, например, в том, что в стране сегодня есть относительная экономическая стабильность, но есть и ожидание кризиса. В чем-то каждый обозначил свои акценты: стабильность ценой снижения экономического роста, внеэкономические риски, отсутствие качественных изменений, необходимость консенсуса по поводу того, какую экономику в стране нужно строить... В числе поднятых тем: развитие финансовых технологий в России, блокчейн и криптовалюта, перспективы трансформации банковской системы, переход финансовых услуг в онлайн-режим, влияние санкций (в том числе ожидание новой волны) на экономику России.



ПОДРОБНО

В сентябре 2017 года правительство РФ утвердило «Стратегию повышения финансовой грамотности в РФ 2017-2023», теперь программы повышения финансовой грамотности граждан будут реализовываться во всех субъектах России.

Томская область — лидер российского проекта повышения финграмотности

В декабре прошла традиционная конференция по финансовому воспитанию, на которой подвели итоги года: **правительство РФ рекомендует** всем регионам изучать томский опыт.

Организовывал конференцию Региональный центр финансовой грамотности Томской области. В ней приняли участие руководители образовательных организаций области, федеральные эксперты из РАНХиГС (г. Москва), представители департаментов, курирующих образование, самые активные учителя и педагоги по финансовой грамотности.

Открыл конференцию заместитель губернатора Александр Феденёв, который отметил, что Томская область ста-

ла лидером в федеральном проекте повышения финансовой грамотности, в октябре 2017 года все субъекты РФ получили рекомендательное письмо от Аппарата Правительства РФ изучить опыт Томской области по работе с внутренним инвестором и программой повышения финансовой грамотности.

— То, что Томская область, по мнению правительства РФ, стала лучшим субъектом в образовательном проекте повышения финансовой грамотности, еще раз подтверждает, что мы были и остаемся передовым регионом в обла-



сти науки и образования, — отметил в своем выступлении Александр Фенёв.

Региональный центр финансовой грамотности проводит системную межведомственную работу по внедрению основ финансовой грамотности в образовательную систему Томской области, на сегодня достигнуты серьезные результаты:

- 500 педагогов Томской области прошли повышение квалификации по программе «Методика преподавания основ финансовой грамотности»;

- 164 школы Томской области внедрили курс финансовой грамотности в рамках внеурочной деятельности и дополнительного образования;

- педагоги профессионального образования и вузов прошли повышение квалификации и также внедряют основы финансовой грамотности для студентов неэкономических специальностей.

— Наша задача — разработать эффективную модель развития финан-

совой грамотности на всех ступенях образования, — обозначила приоритетные задачи в своем выступлении Елена Кузьмина, руководитель Регионального центра финансовой грамотности Томской области.

Федеральные эксперты из РАНХиГС высоко оценили достигнутые результаты реализации программы в Томской области.

— Настолько четкой координации ведомств и структур, эффективно взаимодействия и организационной модели, выстроенной Региональным центром финансовой грамотности Томской области, нет ни в одном из субъектов РФ, — отметил Михаил Чесноков, директор Центра региональных и федеральных программ РАНХиГС (г. Москва).

Департаменты, курирующие образовательный сектор, представили результаты проведенного в ноябре мониторинга хода реализации региональной программы повышения финансовой грамотности. Более 50 %

всех образовательных организаций в различных формах внедрили основы финансовой грамотности.

— Система профобразования Томской области на путь повышения уровня финансовой грамотности вступила с текущего учебного года, — рассказала представитель регионального департамента профессионального образования Елена Ивонина. — И мы видим, что очень многое зависит от педагогов: как они сумеют теоретические основы приложить к жизни, чтобы подростки поняли, для чего им это вообще. Наши ученики уже совершеннолетние, и мы их должны учить даже не в плане будущей их жизни, а говорить о настоящем — как им жить уже сегодня.

Для детей, оставшихся без попечения родителей, программа и вовсе является жизненной необходимостью. Если в семье дети так или иначе вовлечены в общие проекты, обсуждения, то дети без родителей такой возможности лишены. Замначальника департамента по вопросам семьи и детей Томской области Ирина Клушина рассказала, что для таких детей организуются специальные деловые игры, беседы, недавно благотворительный фонд организовывал экскурсию в банк.

— Мы должны строить всю программу обучения исходя из возраста обучаемого, в том числе активная работа должна вестись и со студентами вузов, — сказала Наталья Шимширт, куратор повышения квалификации педагогов вузов по финансовой грамотности, доцент Института экономики и менеджмента ТГУ.

Дети вступают в финансовые отношения как правило раньше, чем родители и общество успевают подготовить их к этому. Владение теоретическими основами — недостаточное условие. Важно, как именно прививается финансовая грамотность и насколько дети вообще осознают, что школьные уроки имеют отношение к реальной жизни. — Модули финансовой грамотности могут использоваться и в основных предметах (обществознание, история, математика), важно, чтобы на уроках школьники учились решать практические задачи, — поставила цель замначальника департамента общего образования Томской области Елена Вторина.

текст:

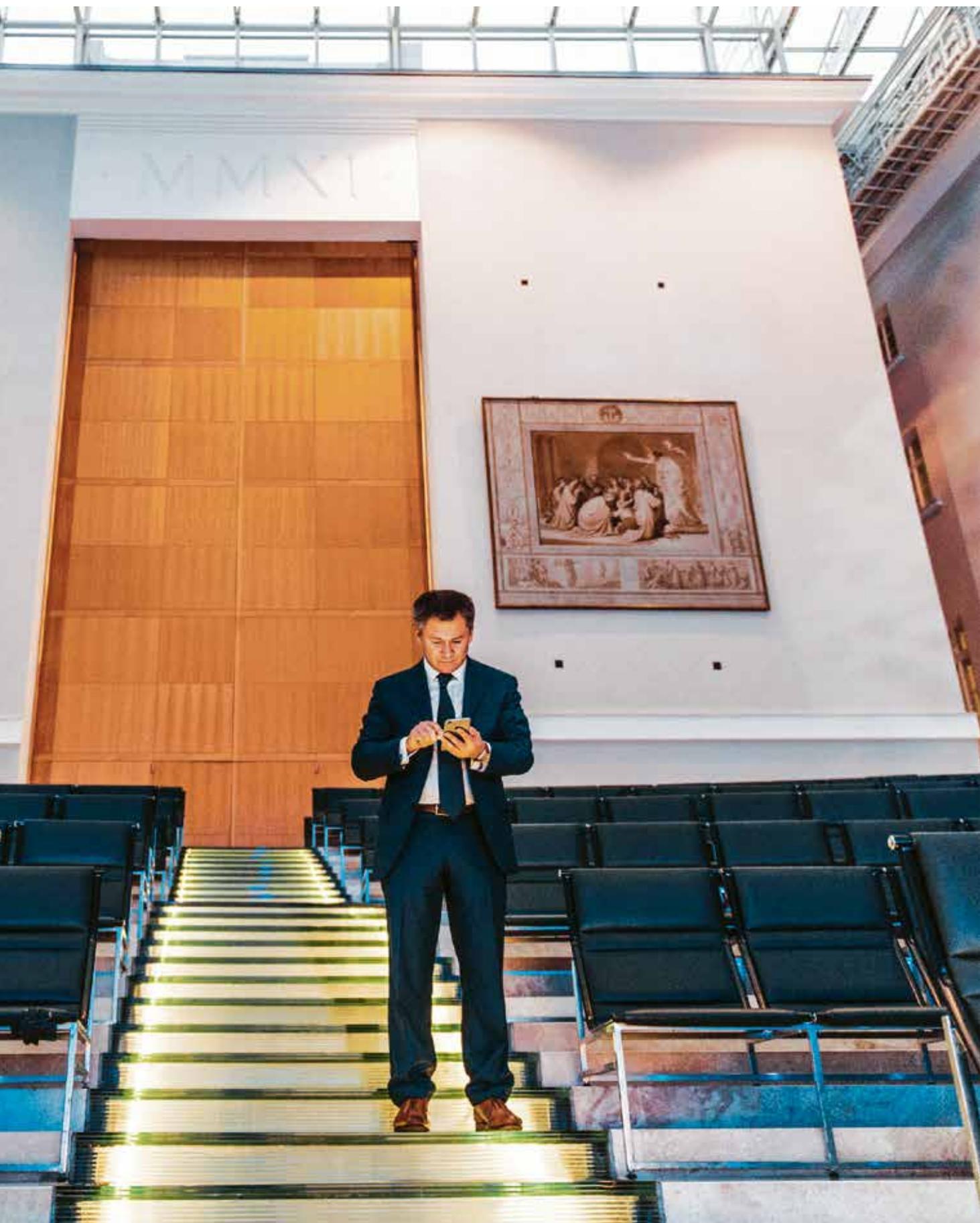
Анна ЯРОСЛАВЦЕВА

ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ

Путь в пиар: футбол и факультет востоковедения

PR-АГЕНТСТВО SPN COMMUNICATIONS ПРИВЛЕКЛО ВНИМАНИЕ ЖУРНАЛА «ВЛФ» НЕСЛУЧАЙНО: ПОМИМО УЧАСТИЯ В КРУПНЕЙШИХ МЕДИАПРОЕКТАХ КОМПАНИЯ АКТИВНО ЗАНИМАЕТСЯ ИНФОРМАЦИОННЫМ ПРОДВИЖЕНИЕМ ФЕДЕРАЛЬНОГО ПРОЕКТА ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ В РОССИИ. ОБ ОСОБЕННОСТЯХ РОССИЙСКОГО ПИАРА, А ТАКЖЕ О ЛИЧНЫХ ФИНАНСАХ НАШЕМУ КОРРЕСПОНДЕНТУ РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ **директор агентства Андрей Баранников.**







Андрей Петрович, ваша компания SPN Communications — одна из крупнейших на рынке PR-услуг. Какие проекты агентство ведет сейчас?

— Да, мы большая компания, на рынке уже около 30 лет. У нас работает больше 200 сотрудников. Сотрудничаем в основном с крупным бизнесом, как с российским, так и с иностранным, плюс у нас есть клиент, которого можно условно назвать «Российская Федерация». Это может быть Министерство промышленности и торговли, Министерство спорта, Олимпийский комитет России и так далее. Мы принимаем участие почти в любом крупном медиапроекте, потому что у нас очень опытная команда профессионалов. Сейчас на повестке дня Чемпионат мира по футболу 2018.

— Сегодня все говорят, что Big Data может радикально изменить маркетинговую коммуникацию. Каким образом?

— Big Data, конечно, очень сильно поменяет рынок. Прежде всего она способствует

персонализации рекламы. Сейчас мы уже подошли к тому моменту, когда вы, расплачиваясь в супермаркете, будете видеть таргетированные предложения в зависимости от ваших покупок. Понятно, что пока это на стадии развития, но за Big Data, безусловно, будущее. Поскольку индивидуализация месседжа и попадание в целевую аудиторию делает каждый контакт более результативным.

Хороший вкус нужно прививать

— Большинство рекламных кампаний ваших клиентов относятся к сфере B2C, работают с конечным потребителем. Какова основная сложность работы с населением?

— Нигде так не востребована номинация «Нереализованные идеи», как в нашей стране. Если я вам покажу, какое количество работ мы делаем в стол... Вы можете придумать абсолютно гениальную рекламу, а клиент элементарно испугается. Нужно учитывать готовность аудитории воспринимать тот или иной месседж. Несколько лет назад Old Spice снял прекрасный ролик — в котором парень скачет на лошади. Этот ролик собрал все призы, какие только можно. Но в России он прошел совершенно незамеченным. Его никто не понял.

— То есть аудиторию надо воспитывать в плане рекламы?

Сегодня дефицит позитивных новостей, везде одна сплошная чернуха, болезни, кризисы. А наука — это такой «рейтинговый позитив».

Андрей Баранников

Генеральный директор коммуникационного агентства SPN Communications. Окончил восточный факультет Санкт-Петербургского государственного университета, где изучал историю Индии. Почетный председатель Ассоци-

циации компаний-консультантов в области развития общественных связей (АКОС), вице-президент Российской ассоциации по связям с общественностью (РАСО) и член исполнительного комитета Международной ассоциации консультантов в области связей с общественностью (ICCO). Член нескольких

международных профильных ассоциаций и жюри многочисленных отраслевых конкурсов. Карьеру начал в шведском агентстве Andreasson Public Relations — работал PR-менеджером, затем стал руководителем PR-отдела и заместителем генерального директора коммуникацион-

ного агентства «СПН-Гранат», а с 1999 года — генеральным директором. В 2016 году в четвертый раз вошел в рейтинг «ТОП-1000 российских менеджеров», признан одним из 20 лучших высших руководителей страны в категории «Профессиональные услуги».

— Именно. Поэтому уже 17 лет мы проводим собственный международный форум по коммуникациям — Baltic Weekend. Собираем до 500 человек и всегда помимо российских и зарубежных профессионалов в области коммуникаций приглашаем представителей бизнеса, власти, масс-медиа, образовательных структур и общественных организаций. Причем мы понимаем, что сегодня год становится слишком большим промежутком для проведения итоговых дискуссий из-за стремительной смены коммуникационных форматов и инструментов. Поэтому помимо традиционного осеннего Baltic Weekend будет проводить и весеннее мероприятие.

«Человек-оркестр» — это штучный товар

— Одна томская компания недавно разместила заманчивую для города вакансию с хорошей зарплатой за выполнение маркетинговых и PR-функций. В итоге вышел пост сожаления о том, что пришли десятки резюме от журналистов с классным опытом в PR, но с отсутствием знаний по маркетингу, либо наоборот. А как по-вашему? Можно и нужно ли это совмещать?

— Фирма хочет получить в одном флаконе то, что делает целый отдел. Им нужен «человек-оркестр». Он встречается, но это штучный товар. Хотя сегодня уже гораздо сложнее понять, кто кем является, — грани профессий, которые четко прослеживались 10-15 лет назад, не так заметны. Сам по себе рынок коммуникаций вышел на новый уровень.

Становится очевидным, что нам нужно работать на гораздо более широкую аудиторию. Если раньше у тебя был пул из 20 журналистов, то теперь с появлением блогеров и развитием технологий цифра даже

не удваивается, а утраивается. Плюс огромное количество экспертов, которые считают нужным высказываться на Facebook. Поэтому требования к специалистам существенно возросли, и это хорошо.

Все осознают, что мы сможем себя продать только в том случае, если этим будет заниматься квалифицированный сотрудник. И это не только томская проблема — вспомните, как долго Сбербанк не мог найти замену Светлане Миронюк <бывший главред РИА «НОВОСТИ», занимавшая пост директора департамента маркетинга и коммуникаций Сбербанка с февраля 2016 года по февраль 2017-го — прим. ред.>.

— Есть ли в России какая-то сфера PR, которая имеет нераскрытый потенциал?

— Конечно! Коммуникации в области научной сферы. Это поле непаханое, там очень интересно. Когда мы проводили исследования и просили людей назвать фамилию самого известного современного российского ученого, некоторые отвечали: «Путин»! Это понятно, потому что президент по долгу службы участвует во многих мероприятиях, посвященных инновациям. А ученых никто вспомнить не мог. Мы у себя запустили коммуникационную лабораторию: раз в месяц собираем журналистов и рассказываем популярным языком о научных открытиях. Результат великолепный! Потому что сегодня дефицит позитивных новостей, везде одна сплошная чернуха, беззвонки, кризисы. А наука — это такой «рейтинговый позитив», что тоже важно.

— А как вы сами оказались в этой сфере? Вы же выпускник восточного факультета СПбГУ?

— Здесь все очень просто. Тогда, в голодное время начала 90-х, многие подались в бизнес, связанный с рекламой. Преимуществом моего образования было умение

СЛОВАРИК

Big Data — от англ. «большие данные». Под термином понимают программные методы рас-пределенной обработки массивов информации на компьютерных кластерах. Big Data позволяет анализировать и хранить огромные объемы структурированных и неструктурированных данных. Пример использования Big Data — таргетированная (целевая) реклама в интернете, то есть выделение из всей массы пользователей целевой группы для показа определенной рекламы, основанное на анализе данных о пользователях.

B2C — от англ. business to consumer, то есть бизнес для потребителя. B2C обозначает коммерческие взаимоотношения между организацией и конечным потребителем.



КОМПАНИЯ

SPN Communications

Одно из крупнейших и старейших коммуникационных агентств России и СНГ, работает на PR-рынке с 1990 года. Агентство имеет четыре основных офиса — в Москве, Санкт-Петербурге, Краснодаре и Алматы — и подразделения в 20 крупных городах России. Общий штат сотрудников — более 250 человек. SPN Communications входит в тройку лидеров Национального рейтинга коммуникационных компаний по итогам 2015 г., является многократным лауреатом престижных российских и международных профильных премий.

нормально разговаривать с иностранными компаниями, которые только-только заходили на российский рынок. Родители, конечно, расстраивались, профессия была нашей семейной традицией, но я ни о чем не жалею. Начинать работать в Петербурге, потом переехал в Москву, со многими людьми до сих пор идем по жизни вместе, да и Alma Mater вспоминаю с теплотой.

— Предлагали ли вам иностранные компании «продаться» им? Если да — почему не согласились?

— Предложения, конечно же, поступали. Но мне, наверное, как-то уютнее дома. Возможно, если отмотать назад, я поступил бы иначе. Но все сложилось как есть.

Первые деньги заработал на футболе

— Вы помните, как заработали свои первые деньги?

— Я с детства увлекался футболом и коллекционировал программы матчей. Мне было лет 12, я покупал на каждой игре по сотне программ, потом что-то менял, что-то продавал друзьям, у меня была большая «сеть партнеров». С каждого матча я зара-

батывал рублей 20-25. Это был такой «рынок по интересам».

— Воспитывали ли вас родители на предмет бережного отношения к деньгам?

Знаем, что у вас подрастают дети. Будете ли им что-то прививать в этом плане?

— Дети у меня уже привитые. Я щедрый папа, мне хочется чем-то порадовать ребенка и я говорю: «Давай купим то-то». А дочь отвечает: «Пап, не надо». Сама принимает решение.

Что касается родителей — тогда время было другое. Много чего было нельзя. Отец, например, мог бы стать предпринимателем, но стал ученым. Ученые тогда зарабатывали мало, мы все время жили в стесненных условиях. Не бедствовали, конечно, но запросто купить машину не могли.

Я убежден, что всё, над чем мы так смеялись — сегодняшняя страсть к роскоши, это следствие того голодного времени. Мой старший брат открыл первый частный продуктовый магазин в Москве. К нему шли все подряд, чтобы хотя бы посмотреть на нормальный ассортимент. Это было шоу.

Помню, как «из-под полы» мы доставали румынскую стенку... Кстати, это было интересно: папа взял ее в кредит, а потом что-то сломалось на работе в бухгалтерии и она перестала отчислять проценты в магазин. Через полгода оттуда позвонили, и вся отцовская зарплата ушла в счет погашения долга. Зато стенка румынская стояла!

— В вашей семье как-то распределяются финансовые обязанности?

— Да, я полностью беру на себя все расходы и заботы, связанные с хозяйственной частью.

— Вы задумываетесь о будущей пенсии? «Подушку безопасности» готовите?

— Конечно, готовлю. Поскольку я все-таки патриот, я доверяю государственной системе, отчисления идут туда. Но уходить на пенсию не собираюсь, это неинтересно. Буду продолжать работать.

Простые решения — самые правильные

— Томск представлял свой проект повышения финансовой грамотности на федеральных мероприятиях с вашим участием, поэтому вы наверняка знаете о наших успехах. Но хочется уточнить — что у нас получилось особенно удачно?

Мне было лет 12, я покупал на каждой игре по сотне программ, потом что-то менял, что-то продавал друзьям, у меня была большая «сеть партнеров». Это был такой «рынок по интересам».



— Проект безумно интересный. Мне очень нравится методика работы Томска — вы все время пытаетесь находить интересные, нестандартные решения — большие форматы мероприятий, изготовленная финансовая пирамида <большая инсталляция в форме четырехгранной пирамиды, на которой напечатаны исторические факты и документы — прим. ред.>. Про нее знают все и не только в России. Но это простое, понятное решение, которое дает в 1 000 раз больше, чем изготовление каких-то листовок. В России есть своя специфика — здесь люди очень трепетно относятся к своим деньгам. Мало кто готов обсуждать тему личных доходов. А томский проект не столько о финансах, сколько о поведенческих моделях, о психологии.

— Если говорить про регионы в целом, то как территориям научиться продвигать себя? У нас студенческий город, поэтому в основном вузы озабочены привлечением контингента. А кто еще должен заниматься региональным пиаром?

— Этим должны заниматься все. Администрация — понятно, она просто обязана, комитеты по инвестициям, по туризму. Что касается других категорий — это очень сильно должно волновать предпринимателей. Сегодня, например, многие компании думают, как лучше вести себя во время ЧМ-2018, на каких проектах заработать. Это же

В чем основная проблема? Наша страна очень большая и очень богатая. Поэтому если стоит у нас какая-то избушка XIII века — ну стоит и стоит. В любой другой стране мира из этого уже сделали бы место паломничества.

общая радость, связанная с большим событием. Вторая категория — журналисты. Сколько мы проводили конкурсов по продвижению бренда территории! Люди с удовольствием пишут про малоизвестные, но интересные места.

В чем основная проблема? Наша страна очень большая и очень богатая. Поэтому если стоит у нас какая-то избушка XIII века — ну стоит и стоит. В любой другой стране мира из этого уже сделали бы место паломничества. И окружили бы десятком легенд... У нас есть огромное количество мест, где проходили крупные баталии и сражения, жили исторические личности. Но нам все время кажется, что это какая-то ерунда. А там люди поднимают архивы, возрождают легенды, создают дополнительную ценность. И туристы к ним едут. Это бизнес. Вот так это должно работать, тогда будут заинтересованы все.



ПОЛЕЗНО

Не забудут, не простят

В НОЯБРЬСКОМ ВЫПУСКЕ ЖУРНАЛА «ВЛФ» НАШ КОРРЕСПОНДЕНТ АНДРЕЙ ОСТРОВ РАССКАЗАЛ ЧИТАТЕЛЯМ ИСТОРИЮ СВОЕЙ ПОДМОЧЕННОЙ КРЕДИТНОЙ РЕПУТАЦИИ. НА ЭТОТ РАЗ ОН ПОПЫТАЛСЯ УЛУЧШИТЬ СВОЮ КРЕДИТНУЮ ИСТОРИЮ И ЧУТЬ НЕ ВЛЯПАЛСЯ В НОВУЮ.

Предыдущий материал «Узнать свою кредитную историю не только неприятно, но и полезно» можно почитать на нашем сайте VLFin.ru

Все хорошие кредитные истории похожи друг на друга, все плохие — испорчены по-своему. Моя кредитная история испортилась в 2007-м, когда банк выдал мне кредит, о котором я не просил, замаскировав его под заработную плату. Можно было утереться, отдать основной долг и проценты по нему, но я отдал только основной. С тех пор у меня накопилось более 100 просрочек, а кредитная история имеет ярко-красный цвет и оценку «кол» по 5-балльной шкале. Моя принципиальность 10-летней давности обеспечивает мне сегодня стойкий иммунитет к взятию кредитов. Встретить старость без долгов — отличная перспектива. Надо смотреть,



— Раз вы не хотите проходить процедуру банкротства, мы готовы предложить вам другую свою услугу: сопровождение проблемной задолженности. Интересно вам это?
— Безумно.

торый возьмется ее проверять. Поэтому дивиденды от такого улучшения — призрачны, а на уплату процентов МФО уйдут немалые деньги.

Более изобретательно подошел к услуге улучшения кредитной истории «Совкомбанк». Он предлагает открыть карту «Кредитный доктор» и получить по ней заем в 5 тысяч рублей на полгода под 33,3 %. Обслуживание карты обойдется в 1 500 рублей, плюс придется оформить страховку от несчастного случая... Возможно, вы и улучшите в результате свою кредитную историю, но лучше всего станет «Совкомбанку». Под видом финансовой услуги он просто продает вам свой кредитный и страховой продукт по завышенным ценам.



текст:
Андрей
ОСТРОВ

как растут посаженные тобой дети и деревья, а не тратить время на разговоры с коллекторами. Однако чисто теоретический интерес — можно ли улучшить безнадежную кредитную историю — оставался. «Я хотя бы попытался», — говорил мой любимый киногерой в безнадежной ситуации. Так что я попытался.

Клин клином, а кредит — кредитом

Предложений по улучшению кредитной истории в интернете великое множество. Но все они так или иначе сводятся к тому, что необходимо брать и исправно отдавать займы в микрофинансовых организациях, которые значатся в реестре ЦБ. Данные официальных МФО о взятых и отданных вове-

мя кредитах отражаются в бюро кредитных историй. Больше берете, вовремя отдаете — лучше кредитная история. Вам просто предлагают нырнуть поглубже в долговую яму: снова занять под 2 процента в день ради улучшения истории, которая, возможно, позволит занять больше под меньшие проценты.

Учитывая 100 моих просрочек, надо, наверное, взять пару сотен займов, чтобы выйти к положительной отметке. Во всяком случае два займа, взятых в МФО и отданных по заданию редакции ВЛФ, положительно никак не сказались на моей кредитной истории, хотя в ней и отразились. И честно говоря, обилие микрозаймов за короткий период в кредитной истории — весьма подозрительное явление для сотрудника банка, ко-

А банкротство не хотите ли?

Как только вы оставите свой телефон каким-нибудь «улучшителям» на их сайте, вам начнут звонить приятные молодые голоса с федеральных номеров типа +7-800... Первый звонок проверочный — молодой человек просто удостоверяется, что вы живой человек и подтверждаете наличие у вас финансовых проблем. Далее он ставит вас в очередь к другому специалисту, который позвонит вам в удобное, заранее оговоренное с вами время.

— Мы, — говорит приятный голос, — федеральная компания, работаем по всей стране, наш кол-центр находится в Новосибирске.

— Добрый вечер, земляки! — приветствую я и думаю, что кол-центр в Новосибирске — это очень бережно по отношению к работникам передовой раздолжительного фронта. Возможно, они даже не работают ночами, как их московские или питер-

ские коллеги. Запутавшиеся со своими финансами люди есть в Петропавловске-Камчатском и Калининграде. Но когда в Калининграде люди приходят на работу, в Петропавловске-Камчатском уже поужинали. Именно поэтому Новосибирск — столица раздолжителей.

— А вы сейчас в Томске, да? — продолжает разговор новосибирец. — Как ваш суммарный долг?

— 620 тысяч рублей, — начинаю я врать. В Новосибирске, похоже, радуются этой сумме.

— Если ваш суммарный долг превышает полмиллиона рублей, можно смело идти на процедуру банкротства. Есть ли у вас какие-то имущественные активы?

— Квартира, машина.

— Квартира единственная и вы в ней останетесь жить, а вот машину придется продать.

— Не хотелось бы... Вообще я обратился к вам в надежде улучшить свою кредитную историю.

— Нет, простите, мы можем избавить вас от кредитов, а улучшением кредитной истории мы не занимаемся. Но раз вы не хотите проходить процедуру банкротства, мы готовы предложить вам другую свою услугу: сопровождение проблемной задолженности. Интересно вам это?

— Как вам сказать, — цитирую я Фрэнкен Бок. — Безумно!

Договор ни о чем

Еще 10 минут Олег объясняет мне, что с момента заключения с ними договора нужно прекратить платежи по моим кредитам и платить только им. 63 тысячи. Если у меня нет этой суммы, мне могут предоставить рассрочку или их партнер «Совкомбанк» (опять!) готов выдать заем на эту сумму, но не мне, а третьему лицу, кото-

рое я должен найти. (То есть я должен затащить в долговое ярмо еще одного несчастного, потому что «Совкомбанк» заведомо не хочет иметь дело со мной — проблемным заемщиком).

— Договор пришлите, — говорю я Олегу. Взамен он требует мои данные паспорта, а лучше скан, «чтобы сразу внести в договор реквизиты». С некоторой опаской отправляю данные паспорта. И на всякий случай не скан.

Предмет договора, когда он приходит, выглядит как облако в штанах:

«Заказчик поручает, а исполнитель принимает на себя обязательства оказать заказчику комплекс юридических и консультационных услуг, направленных на защиту интересов заказчика в его правоотношениях с кредиторами...»

Где в предмете договора мои 620 проблемных тысяч, от каких процентов и коллекторов меня избавят? Об этом в предмете договора — ничего! Наконец, в приложении хоть какая-то конкретика. Мне обещают (далее — цитата по тексту):

■ проведение полного юридического анализа ситуации заказчика в целях выработки дальнейших рекомендаций;

■ подготовку в отношении каждого кредитора заказчика заявления об отказе от взаимодействия в соответствии с Приказом ФССП России и разъяснения порядка их предъявления кредиторам;

■ подготовку в отношении каждого кредитора заказчика уведомления о тяжелой долговой ситуации и невозможности оплачивать взятые на себя обязательства, предложение обратиться в суд;

■ организацию переадресации входящих телефонных звонков кредиторов путем предоставления номера исполнителя для переадресации;

■ предоставление заказчику Памятки клиента, содержащей основную информацию о правах и обязанностях заказчика в его правоотношениях с кредиторами, ответы на часто задаваемые вопросы, а также порядок взаимодействия с исполнителем в целях решения возникающих вопросов;

■ подготовку письменного анализа финансового состояния заказчика.

Конец цитаты. Как видите, тут тоже никакой конкретики: от каких кредитов меня избавят, за какой срок. Напишут заявления, предоставят анализ, дадут брошюрку... — и всего-то за 63 тысячи рублей.

Еще и должны останетесь!

Юрист РЦФГ Татьяна Исакова, которая уже навидалась этих сделанных под копируку договоров, отмечает:

— Люди, поверив этим раздолжителям, перестают платить по своим кредитам и через три месяца оказываются в еще более худшей ситуации: просрочка перед банком, раздолжитель свои консультационные и бумажные услуги оказал и деньги возвращать не собирается.

Пишу Олегу, что «знакомые юристы не советуют заключать такой договор». Олег обижен. Я его понимаю отчасти: 63 тысячи рублей прошли мимо.

— Андрей, а что советуют ваши знакомые юристы? Вы их договор читали? — пытается меня «дожать» его приятный голос по телефону. — Они (юристы) могут вам помочь? Жаль, что вы не хотите, чтоб вам помогли наши юристы, представляющие крупную федеральную компанию. Мы с такими договорами помогаем людям уже 8 лет. С вашей суммой долга лучше выбрать для себя разумное решение. Удачи. Надумаете работать — общайтесь. С конца декабря наш договор для вас будет дороже.

8 лет юристы федеральной компании помогают людям глубже уйти в долговую омут. Раз это не запрещено законодательством, значит, можно. Но это значит, что за 8 лет людей, которые пользуются их недешевыми услугами, не становится меньше. Когда человек измучен долгами, банками и коллекторами, он цепляется и платит за самую маленькую надежду спастись. Но от долгов спастись невозможно. Не забудут, не простят. Поэтому не берите да не должны будете.

8 лет юристы федеральной компании помогают людям глубже уйти в долговую омут. Раз это не запрещено законодательством, значит, можно. Когда человек измучен долгами, банками и коллекторами, он цепляется и платит за самую маленькую надежду спастись.

РОССИЯ **1**

ПО ПОНЕДЕЛЬНИКАМ

ВИДЕОУРОКИ

5:35

7:35

ТЕЛЕПРОЕКТ



ваши личные

финансы

ТЕЛЕЖУРНАЛ

19:35

ПО ВТОРНИКАМ

РОССИЯ **24**



**Николай
Кашев,**
директор
аналитического
департамента
«Промсвязьбанка»

Уровень тревожности 2018

ПРО ИТОГИ // Когда я в конце 2016 года говорил про «черных лебедей» (непрогнозируемые и неожиданные для эксперта события), то ждал их с Ближнего Востока, из района Саудовской Аравии. И это был политический риск, который мог перерасти в экономический. Думаю, эти риски еще присутствуют. Сохранятся отдельные террористические действия, Саудовская Аравия реформируется. Может быть «прыжок дохлой кошки» в лице нефти. Есть признаки, что в 2018 году стоит ожидать разворота всей мировой экономики, если он состоится, то мир войдет в новый экономический цикл. Россия в этом развороте мало задействована, есть небольшие отголоски (через сырье), но намного меньше, чем это было в 2005-2006 годах. Главное отличие российских периодов до 2009 года и после в том, что приток капитала сменился на отток.



КЛЮЧЕВАЯ СТАВКА // Если подтвердится в США разворот, то ставка ФРС США будет повышена 2-3 раза на 0,25%. Мы думаем, что до 7% понизит до конца года ключевую ставку российский ЦБ. Инфляция по-прежнему будет низкой. Стоимость кредитов будет тоже снижаться.

ПРО РУБЛЬ // В отсутствие внеэкономических шоков рубль будет оставаться в районе 60 рублей за доллар. Если новые санкции, которые объявят в феврале, будут строгие, тогда девальвация может быть достаточно широкая. Никаких шоков для экономики не ожидаем.

УРОВЕНЬ ТРЕВОЖНОСТИ: 5 БАЛЛОВ // Россияне, которые испытывают чувство тревоги, как правило смотрят на соотношение курса доллар-рубль. Есть и региональная зависимость: тревожность и негативизм в регионах выражены гораздо сильнее, чем в Москве. Разный уровень тревожности и у бизнесменов, например, малый бизнес на волне позитивных ожиданий. В целом Индекс Опоры RSBI (индекс бизнес-самочувствия малого и среднего бизнеса) сейчас находится на уровне выше 51 пункта.

НАШИ ВОПРОСЫ
ЭКСПЕРТАМ:
Какие ваши про-
тивные и негатив-
ные прогнозы на
этот год не сбылись
или, наоборот, со-
былись? Основные ожи-
дания на 2018
год: курс доллара,
нефть, ключевая
ставка, основные рис-

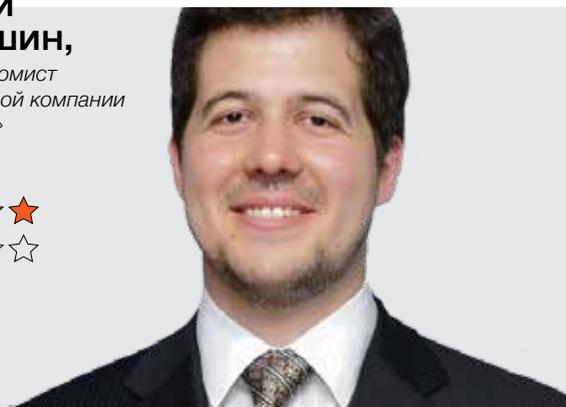
В КНОСТИ

ТЕМА НОМЕРА

гнозы (пози-
вные) на 2017
? Чего вы ожи-
е произошло?
дания на 2018
ара, цена на
ая ставка ЦБ,
ки.

Евгений
Надоршин,

главный экономист
консалтинговой компании
«ПФ Капитал»



Динамика выглядит так, что радоваться особенно нечему

ПРО ГОД УШЕДШИЙ // Ситуация по 2017 году неоднозначная. Сначала не реализовались пессимистичные прогнозы, затем не оправдались и оптимистичные. Я ждал более низких темпов роста по многим показателям (по рознице, промышленности, ВВП), и этого не случилось — цифры оказались лучше, чем я ожидал. В середине года я скорректировал свои ожидания, и вот уже более высокие показатели по промышленности снова нужно пересматривать вниз. Также у меня есть ощущение, что по разным причинам у нас большое количество досчитанных данных, не расканданных правильно по предыдущим периодам. В частности, очень хорошие показатели 2-го квартала 2017 года привели к своего рода «горбу», который, на мой взгляд, не имеет внятных объяснений, а уже с 3-го квартала ситуация стала ухудшаться и продолжает становиться хуже в 4-м, что формирует весьма однозначный тренд, к сожалению.

В итоге у меня двоякое ощущение: сначала я ожидал худшей картины — многое оказалось лучше, но я ожидал другой динамики — что на протяжении 2017 года, точнее к концу его, ситуация будет улучшаться, а выходит иначе. В этой связи, полагаю, правильно не искать причины «провала» в ноябре 2017-го, а задаваться вопросом, что это было за странное улучшение в статистике мая 2017-го. К сожалению, независимо от того, как относиться к имеющим-

ся цифрам, важно понимать, что данные ноября довольно уверенно указывают, что если бы ВВП считался по месяцам, в середине 4-го квартала у нас был бы спад.

Мы завершаем год на ноте, которую нельзя назвать мажорной. Делать прогнозы на 2018 год сложно, потому что исчезла большая часть позитивных движущих сил, которые еще во 2-м квартале, казалось бы, обеспечивали рост, в 3-м квартале они перестали обеспечивать ускорение, а в 4-м еще более ухудшили положение.

Пока у нас есть стабильный фактор, который удерживает рост ВВП, — это динамика конечного потребления — оно растет. До сих пор несколько быстрее, чем я ожидал. Оно демонстрирует более устойчивое и стабильное улучшение, чем подавляющая часть остальных показателей. Это можно назвать условно положительным процессом. Но из-за ряда остальных сфер экономической деятельности снова актуальным становится вопрос — точно ли 2018-й будет годом роста?

ПРО ИНФЛЯЦИЮ // В этом контексте неоднозначен показатель инфляции. Сначала я не верил, что можно получить инфляцию в пределах 4 % да еще на восстанавливаемом экономическом росте, и мне казалось это негативным. Сейчас, вроде бы, мы должны оценить это позитивно, но это сопровождается резким затуханием экономической активности (любой, кроме потребительской). И может быть явным признаком проблем в экономике, в частности, следствием кризиса в финансовом секторе, который ЦБ РФ даже не пытается решать, просто затыкает дыры, что меня напрягает, так как с таким банковским сектором дальнейшее развитие в экономике будет затруднительным. В результате даже успех ЦБ в борьбе с инфляцией я затрудняюсь трактовать однозначно, не уверен, что это позитивный фактор.

Таким образом, сама динамика выглядит так, что радоваться особенно нечему. То, что происходит сейчас, для будущего плохо. Ожидания многих в середине года были исправлены в лучшую сторону и, похоже, оказываются слишком оптимистичными для происходящего, значит будут ухудшаться.

ЧЕГО ЖДЕМ ОТ 2018 ГОДА // Во-первых, президентских выборов. Санкций. Курс доллара к рублю — около 65 в среднем за год. Я не жду роста цен на нефть и даже скорее небольшого снижения (50 долларов/баррель). Жду, что ЦБ РФ продолжит плавно снижать ставку рефинансирования до 6,5 %. Ставки по депозитам тоже будут снижаться. Инфляцию ожидаю на уровне 4,5 %

(хотя в декабре 2017 года в итоге точно увидим менее 3 %).

Из рисков... Усилия по поддержанию стабильности, которые сейчас прилагаются представителями власти (в первую очередь, исполнительной), мешают развитию. Создаются возможности не для развития, а для стабилизации ситуации любой ценой. Ситуацию пытаются стабилизировать в неблагоприятных для России условиях, и получается неприятная история, как если бы по колено завязли в болоте. В такой стабильности не очень комфортно. Это ощущают многие, и в этом и есть основные риски. Пока мы можем расти только за счет потребления и, боюсь, других источников не появится. А ресурс его крайне ограничен хотя бы уже тем, что доходы динамично расти не будут. Чем больше мы будем полагаться на рост потребления в таких условиях, тем больше риск того, что мы столкнемся в ближайшее время (2019-2020 годы) с кризисом и рецессией.

УРОВЕНЬ ТРЕВОЖНОСТИ: 7 БАЛЛОВ // Меня сильно напрягает ситуация. Краткосрочно ту стабильность, которую мы пытаемся преследовать, мы вполне можем обеспечить. А долгосрочную — нет. За последние пару лет наша зависимость от сырья лишь выросла. За время рецессии 2015-2016 годов выросли два сектора экономики — добыча полезных ископаемых и сельское хозяйство. Одно сырье из недр, другое — с поверхности. Но то и другое — сырье, неважно, как технологичны способы его добычи. Мы уже который год говорим, что хотим диверсифицировать свои сырьевые риски, но действовать в этом направлении забываем — сосредоточились на стабилизации ситуации и вот что получили — более высокую сырьевую зависимость на фоне разговоров об импортозамещении и развитии высоких технологий. Если санкции, которые могут ужесточить США, окажутся слишком чувствительными для нас, будет неприятно, поскольку условия для потребительского роста они могут испортить совсем, что уверенно вернет экономику в рецессию, из которой мы, казалось, только недавно вышли.

Краткосрочно ту стабильность, которую мы пытаемся преследовать, мы вполне можем обеспечить. А долгосрочную — нет. За последние пару лет наша зависимость от сырья лишь выросла.





Дмитрий Александров,
заместитель генерального
директора по инвестициям
«Универ Капитал»



Александр Исаков,
главный макроэкономист по
России и СНГ «ВТБ Капитал»

Со стороны нефти поддержка неплохая

На 2017 год я ждал начала коррекции по американскому рынку акций, но пока S&P500 переписывает новые максимумы. Тем не менее, шансы на падение тоже увеличиваются и эти ожидания переношу на следующий год.

Оправдались мои ожидания того, что, наконец, на рынке стало появляться много облигаций сравнительно небольших компаний среднего бизнеса, дающих интересную доходность при понятном уровне риска.

В 2018 году высока вероятность глобального снижения мировых рисков, и любое, даже маленькое, неблагоприятное событие становится способным вызвать эффект карточного домика.

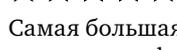
По доллару ждем движение к 65 рублям, в среднем по году ждем 62 рубля за доллар.

Инфляция останется низкой из-за ограничений со стороны потребительского спроса, поэтому ожидаем ее значение на уровне 3,6%. Это позволит ЦБ РФ снижать ставку и далее, даже в случае усиления экономического блока санкций. Ждем снижения ставки до 7% на конец 2018 года.

Со стороны нефти поддержка будет неплохая, хотя уровень 50 долларов за баррель Brent в 2018 году сможем увидеть в конце весны-летом. В среднем по году ожидаем 57 долларов, что возможно благодаря сбалансированности влияния ОПЕК+, нестабильности на Ближнем Востоке и растущему спросу с одной стороны и увеличению добычи сланцевыми компаниями на фоне роста рыночной волатильности с другой.

УРОВЕНЬ ТРЕВОЖНОСТИ: 5 БАЛЛОВ // Очень нервные моменты будут, но в целом к серьезным проблемам они не приведут.

Риск — новый раунд санкций



Самая большая промашка в ожиданиях на 2017 год вышла по инфляции. В январе 2017-го мы ожидали ее на уровне 5-5,5%. Сейчас кажется невообразимым, но люди в начале года думали, что инфляция будет выше таргета, что ЦБ РФ будет стараться, но у него не получится. Это учит нас, насколько ситуация может быть непредсказуемой.

Были очень разные прогнозы по дефициту бюджета. Отдельные аналитики ждали дефицита 4% от ВВП, ждали увеличения разных видов расходов. Но по факту получились и доходы выше, и политика в части расходов была довольно консервативной.

В 2018 году значительный риск — новый раунд санкций, которые будут объявлены в феврале. Сейчас мы подходим к концу цикла снижения ключевой ставки, снижению доходностей — все видно, как быстро падают ставки по рублевым депозитам, как стремительно падает доходность облигаций.

Мы ждем, что ключевая ставка снизится на 100 базисных пунктов — до 7%. Думаю, она будет снижаться в первой половине года, во второй половине 2018 года ожидаем затишье.

ПРО ДОЛЛАР И ПРО НЕФТЬ // Базовый сценарий на конец 2018 года — 62 рубля за доллар. Нефть — совершенно непрогнозируемая вещь. Несмотря на то, что мы понимаем объемную часть рынка (кто сколько добыл, отвез и сохранил), эти вещи с трудом переводятся в цены. Играть роль неэкономические причины. Мы считаем, что нефть будет около 55 долларов за баррель.

УРОВЕНЬ ТРЕВОЖНОСТИ будет неравномерен по году. Сейчас ждем публикации экономической программы, большего понимания того, что будет происходить в следующие шесть лет президентского срока. Во 2-м квартале уровень тревожности будет снижаться. В начале года я бы оценил в 7, затем в 3 балла. То есть в среднем около 4.



Алексей Бобровский,

начальник службы
экономических
новостей ВГТРК

На ситуацию будет влиять геополитика: кто о чем договорится



ПРО ГОД УХОДЯЩИЙ // Я ждал во второй половине 2017 года ослабления рубля, но этого не произошло, хотя действительно могло.

Я думал, что в 2017 году будет больше прямых иностранных инвестиций. Для этого были все шансы. В начале 2017 года коллеги из Российского фонда прямых инвестиций первыми сказали, что российская экономика по итогам года покажет рост около 2 %, они видели это по потокам прямых инвестиций своих клиентов. Но оказалось, что у нас не так много масштабных и привлекательных для инвестиций проектов. Желание инвестировать есть (Саудовская Аравия, Корея, Китай, Япония и даже европейцы), но пока непонятно, куда...

Также я ожидал, что европейцы начнут отменять санкции против России. Но этого не случилось: запуганы они прилично, весь европейский бизнес против, но это не особо интересует политиков, отчасти потому, что экономика у них растет.

ГЛАВНЫЙ РИСК 2018 ГОДА // Это взаимоотношения с нашими американскими «партнерами». Мы ждем оглашения списка, кого США считает друзьями российского президента, кого они считают точкой давления на Россию.

Второй важный момент — возможные ограничения по покупке нашего госдолга для институциональных инвесторов. Это сильная мера. Американцы действуют по принципу анаконды: плавно душат всех и вся. Вполне возможно, что они введут ограничения на покупку нашего долга, а это уже опасно, это влияние на экономические процессы через политические решения. Это может вызвать отток денежных средств с долго-

вого рынка и тогда Центробанку и правительству нужно будет приложить усилия, чтобы ситуацию стабилизировать. Это будет возможно в том числе и через повышение ставок: повысив привлекательность рынка на фоне ограничения покупки российских облигаций, можно будет остановить возможный серьезный отток нерезидентов с этого рынка. Это и ограничивает Центробанк в снижении ключевой ставки: высокая ставка на долгом рынке — гарантия того, что здесь будут достаточные объемы. Снизить ставку даже до 4 % при инфляции ниже 3 % очень рискованно.

ПРО НЕФТЬ // Сначала можем увидеть сильное снижение. Во 2-й половине года или даже со 2-го квартала возможен значительный рост, даже до 70 долларов за баррель. Конечно, на ситуацию будет влиять геополитика: кто о чем договорится. Есть и макроэкономические риски, зависящие от экономической ситуации в Китае. Мой прогноз — по году средняя цена на нефть составит 60-65 долларов за баррель.

ПРО РУБЛЬ // Хорошая ситуация с ценами на нефть в течение года позволит российскому рублю чувствовать себя хорошо. Для рубля существует другой риск — покупка российским экономическим блоком валюты с рынка против тренда американского доллара (нынешний тренд доллара США — на снижение). Чрезмерное укрепление рубля, как известно, для экономики не очень хорошо, при этом для населения это в целом неплохо. Мой прогноз в среднем — 55-60 рублей за доллар.

ПРО КЛЮЧЕВУЮ СТАВКУ // Думаю, реально увидеть ключевую ставку на уровне 7,25 %.

УРОВЕНЬ ТРЕВОЖНОСТИ // Тактически — 4 балла. Следующий год будет спокойным и хорошим. Стратегически — 10 баллов. Что будет после выборов президента с экономической политикой? В ближайшем будущем мы рискуем оказаться на обочине, если ничего не поменяется на уровне правительства. Самый большой риск — ничего не делать и остаться на обочине 6-го технологического уклада.

Олег Богданов,
заместитель
главного редактора
«Коммерсантъ FM»

Нужны льготные программы кредитования, чтобы повысить потребительский спрос



2017: ИНФЛЯЦИЯ УДИВИЛА // Я не ожидал падения инфляции в России до такого низкого уровня, на каком она оказалась по итогам 2017 года. Ожидал восстановления потребительского спроса и в связи с этим оживления на рынке недвижимости. Но этого не случилось. Не ожидал такого значительного роста американского фондового рынка. Никто не ожидал (и я в том числе), что будет такой всплеск на рынке криптовалют, эта тема вообще не была актуальной на начало 2017 года, и прогнозов по ней не делали.

Но многое из того, что прогнозировали, произошло: не случилось никаких больших потрясений, год прошел спокойно. Например, с динамикой рубля ситуация развивалась классически: в первой половине года рубль укреплялся, во второй — немного сдал позиции. На 2018 год ожидания аналогичные.

2018: ОЖИДАНИЯ // На 2018 год я ожидаю роста потребительского спроса, без этого у нас будут серьезные проблемы. Но в этом вопросе многое зависит от решений на правительственном уровне. Главная проблема сегодня — рост реальных доходов населения, его нет. Потребительский сегмент один из основных, и вопросы социальной стабильности здесь имеют немаловажное значение. Поэтому правительство должно заботиться о населении, к примеру, снижать

кредитную нагрузку льготными программами. В Европе и в США есть опыт, когда спасали и банки, и население, и экономику в целом, проводя программы на ипотечном рынке и доводя ставки до нуля. У нас пока таких программ нет.

Мы видим первые шаги: например, семьям, родившим первого ребенка в 2018 году, будут предоставляться льготы по ипотечному кредитованию. Но этого недостаточно. Льготные программы кредитования для различных категорий людей мог бы на себя взять ЦБ, таким образом стабилизировалось бы внутреннее потребление. Без подобных решений мы войдем прямым ходом в очередной финансовый кризис, который случится в нашей банковской системе через два-три года.

Думаю, в 2018 году российская экономика будет развиваться по инерции. Экономика стала более централизованной, и многое зависит от решений правительства. Макроэкономические показатели, особенно балансовые счета платежных операций, торговый баланс — выглядят очень привлекательно, потрясений ожидать не стоит. Хотя важен и внешний фактор: тенденции в экономике США, где есть тревожные сигналы. Финансовый рынок показывает, что в 2019-2020 годах в США будет циклическая рецессия, которая может изменить финансовую картину во всем мире.

КУРС РУБЛЯ К ДОЛЛАРУ // В первой половине 2018 года рубль будет укрепляться, можем даже увидеть цену 50 руб. за доллар. В целом первая половина года для рубля будет традиционно приятна.

ЦЕНЫ НА НЕФТЬ // Благодаря сделке ОПЕК+ цены на нефть будут стабильными. Если Китай будет демонстрировать высокий спрос на нефть и высокие темпы экономического роста, цены могут взлететь до 80 или даже до 100 долларов за баррель. Но средний мой прогноз по году — 65-70 долларов. Точно не ниже, пока существует сделка ОПЕК+, а она пролонгирована до конца 2018 года. Сланцевые американские компании не наращивают свою добычу нефти, потому что для них низкие цены — тоже серьезный барьер для развития, они понимают, что в любой момент сделка ОПЕК+ может прекратиться и цена упадет. Это говорит о том, что в следующем году может возникнуть перекоп, когда спрос будет превышать предложение.

УРОВЕНЬ ТРЕВОЖНОСТИ: 5 БАЛЛОВ // Ситуация сегодня настолько стабильна, что для ее ухудшения нужны специальные усилия. В России абсолютно стабильная обстановка. Если бы не проблема с реальными доходами населения, все было бы прекрасно. За исключением темпов роста в определенных отраслях (как, например, строительство), но и это заточено под внутренний спрос. Здесь должно решать правительство.

Мы — прилагательное к процессам, которые происходят в глобальной экономике

Олег Богданов СТОЯЛ У ИСТОКОВ ФИНАНСОВОЙ ЖУРНАЛИСТИКИ. ОН ОДИН ИЗ ТЕХ ФИНАНСИСТОВ, КОТОРЫЕ НАУЧИЛИСЬ ЖУРНАЛИСТИКЕ, ЧТОБЫ РАССКАЗЫВАТЬ О ПРОИСХОДЯЩЕМ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ.



эксперт:
Олег
БОГДАНОВ

Экономический
обозреватель,
заместитель
главного редактора
«Коммерсантъ FM»

текст:
Екатерина КРИВОЛАПОВА

Становление и развитие рынка финансовой информации по сути началось после кризиса 1998 года. В 2001-2002 годах начали возникать экономические тенденции, которые сопрягались с глобальными, тогда и возникло желание сделать классический финансовый канал.

■ Финансовое ТВ «здесь и сейчас»

РБК в то время занималось формированием контента, связанного с финансами, это была анали-

тика, данные. Решили пойти по аналогии с западными СМИ — каналами Bloomberg и CNBC (кстати, возникшими не так давно, в начале 1990-х). Хотелось сделать СМИ, которое контролировало бы текущий финансовый процесс, непосредственно в онлайне сообщало о том, что происходит, влияло на рынок. Маркетмейкеры должны были комментировать в режиме «прямо сейчас». Изменилась котировка — рассказываем, почему это произошло и что с этим делать.

В самом начале было много проблем, связанных с формированием контента, — каким об-



МЕСТО

Конференция
«Россия 2020:
основные тренды
экономики и фи-
нансов», Томск.
16 декабря,
библиотека
им. А. С. Пушкина.

разом журналисту об этом говорить? Он же пишет текст заранее, согласовывает с редактором! Это никак не соотносилось с поставленной задачей. Журналист, к примеру, подготовил вступление, что рынок растет, а к началу передачи он упал. У некоторых журналистов возникал ступор. И тогда решили пойти по другому пути. Брать финансистов и учить их журналистике. И вот в это время я из практикующего финансиста превратился в журналиста. Позвали нас — меня, Григория Бегларяна, других практиков, и с этого момента процесс начал развиваться. Несколько лет это получалось, тема «выстрелила», но потом российская действительность взяла свое — спикеры начали заказывать программы «под себя» и контент стал ужиматься. К 2008 году, когда случился кризис, канал уже совершенно изменился.

«Выстрелило» радио

Можно сказать, что кризис помог вырасти другому СМИ — радио «Бизнес FM», которое в таком же формате, только более насыщенно с точки зрения подачи информации в единицу времени, вещало на достаточно обеспеченную аудиторию. Оно стало одним из самых популярных радио в Москве. Никто не ожидал, что это случится. Частично туда, частично на «Вести» ушла первая когорта финансистов, пришедших в журналистику, — эти «генетические следы» вы можете видеть во многих изданиях.

Сегодня тон задают государственные СМИ

Параллельно существовал печатный формат, который подстраивался под онлайн-подачу. Стояла задача рассказывать о глобальном и локальных финансовых рынках, и это развитие продолжалось до 2008 года, пока не изменился финансовый мир — другими стали и потребители, и их потребности. Государство стало играть большую роль в экономике, были поставлены задачи другого порядка. Сегодня тон задают государственные СМИ. Остаются газеты «Коммерсантъ», «Ведомости», но газетный формат не очень востребован, в основном контент потребляют в интернете. ТВ-каналы пытаются уйти от финансового формата, потому что программы делать сложно, кадры потеряны, политические задачи совершенно другие, остаются небольшие ниши, которые дают финансовую информацию. Остаются «Бизнес FM» и «Коммерсантъ FM».

Как процесс будет развиваться дальше

Думаю, потребность в финансовой информации и аналитике останется как на региональном, так и на федеральном уровнях, и она будет расти. Потому что населению необходима оперативная финансовая информация. Да, многие банки сегодня уходят под крыло ЦБ, компании проходят процессы слияния и поглощения, но все равно потребности в информации о происходящем есть. Мы прилагательное к процессам, которые происходят в глобальной экономике, а тренды начинают меняться.

Какие ниши еще не заняты на рынке финансовых СМИ?

Если брать телевидение, то тут большие возможности: в России нет специализированного финансового канала. Телеканал РБК полностью ушел в общественно-политическое направление, это уже не то, что было раньше. Я думаю, пройдет определенный политический период и такой канал может появиться. Плюс сегодня нет финансовой газеты, поскольку и «Коммерсантъ», и «Ведомости» — все-таки тоже общественно-политические издания с некоторым поворотом на экономическую тематику, это не полноценные финансовые СМИ. Фрагментарно эта тема еще кое-где поднимается. Дело за рынком. Когда будет потребность, а я надеюсь, что это в скором времени произойдет, тогда появятся эти СМИ.

При этом вряд ли «выстрелят» новые каналы и новые форматы. Они не очень удобны. Например, в Telegram сегодня появляется много различных специализированных каналов для финансистов: по макроэкономике, по облигациям, но мне такой формат не совсем нравится, потому что не очень удобно им пользоваться, а также верифицировать. Не думаю, что в таком урезанном виде это появится. Должна возникнуть полномасштабная интернет-версия.

ВОПРОС

Финансовое СМИ может быть массовым?

Нет, да и не должно. Оно не может гоняться за рейтингами федеральных общественно-политических программ, этого никогда не будет. Но надо понимать, что если такая информация будет интересовать лишь 10 % населения — это уже хорошо.

Журналист, к примеру, подготовил вступление, что рынок растет, а к началу передачи он упал. У некоторых журналистов возникал ступор. И тогда решили пойти по другому пути. Брать финансистов и учить их журналистике.

Стартовые точки инвестора-новичка: с чего начать работу на бирже

В ПРОШЛЫЙ РАЗ МЫ ГОВОРИЛИ, КАК ВЫБРАТЬ БРОКЕРА, ЕСЛИ ВЫ РЕШИЛИ САМОСТОЯТЕЛЬНО РАБОТАТЬ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ. НА ЭТОТ РАЗ — О ТОМ, С ЧЕГО НАЧАТЬ. КАК ВЕСТИ СЕБЯ НАЧИНАЮЩЕМУ ИНВЕСТОРУ, **что следует делать, а чего лучше избегать** — РАССКАЗЫВАЕТ НАШ НАСТАВНИК ПО ИНВЕСТИЦИЯМ ПАВЕЛ ПАХОМОВ.



эксперт:
Павел
ПАХОМОВ

*руководитель
Аналитического
центра Санкт-
Петербургской
биржи,
специально для
журнала «Ваши
личные финансы»*

В начале нашего разговора сразу подчеркну: говоря о работе на финансовом рынке, я имею в виду биржу! Именно биржевая торговля является основополагающей с точки зрения законности и надежности при проведении всех финансовых операций. Пока вы еще ничего не сделали, ничего не купили и не продали, позаботьтесь о безопасности ваших денег и законности ваших финансовых операций. И то, и другое может гарантировать только биржевая торговля. А значит, всякие разные форексы с торговлей валютой через кухонно-карманные, никем не контролируемые якобы брокерские конторы, непонятные и совершенно мутные, предлагающие торговать бинарными опционами, ну и, наконец, торговля криптовалютой — и прежде всего биткоинами — под эту категорию не подпадают. Это все инструменты «дикого» финансового рынка, на котором вас никто никогда не защитит, поскольку эти инструменты обрабатываются вне правового поля какой-либо страны. Да-да! И биткоин тоже, господа! И вы должны понимать, что так назы-

ваемые криптобиржи — это сделанные умельцами «на коленке» торговые системы, которые по воле обстоятельств обрели безумную популярность, но где конкретно они находятся и какова система их защиты — не знает никто. И поэтому они при первой же проблеме просто исчезнут и вы их уже никогда не найдете. Так что туда «чайникам» вход категорически запрещен!

Все, о чем мы будем говорить сегодня, касается именно возможностей обычного инвестора с финансовыми инструментами, которые можно самостоятельно через брокера покупать и продавать на фондовых, валютных и срочных (фьючерсы и опционы) биржах.

! Определитесь, кто вы: инвестор или спекулянт?

Сделать это нужно до того, как начать совершать какие-либо операции. Казалось бы, да что тут сложного — каждый и так про себя все знает и прекрасно понимает, чего он хочет. А ничего подобного! Работая с клиентами-физическими лицами уже многие и многие годы, могу совершенно ответственно сказать, что большая часть людей совершенно не понимает, чего же они хотят от рынка. В общих словах у всех один и тот же ответ — заработать много, заработать быстро и при этом ничего не потерять и ничем не рисковать. Прекрасно, но так не бывает! И поэтому для начала действительно надо определиться: какие цели я преследую и как этих целей я буду достигать.

Для этого человеку надо ответить всего лишь на три вопроса...

ВНИМАНИЕ

Напоминаем об осторожности

Всевозможные форексы, непонятные псевдоброкерские конторы, предлагающие торговать бинарными опционами, криптобиржи — все это инструменты «дикого» финансового рынка, на котором вас никто никогда не защитит, поскольку эти инструменты обращаются вне правового поля какой-либо страны.

СРАВНИМ

Сколько времени тратит инвестор при инвестировании в различные активы

	Разовые затраты времени	Затраты времени на анализ и принятие решений
Банковский депозит	● Минимальные	● Отсутствуют
ПИФы, ETF, доверительное управление	● Средние	● Отсутствуют
Долгосрочные инвестиции в акции и облигации	● Средние	● Минимальные
Краткосрочные операции на рынке акций	● Средние	● Средние/максимальные (в зависимости от выбранной торговой стратегии)
Фьючерсы и опционы	● Максимальные	● Максимальные

1 Какъв мой срок (горизонт) инвестирования?

Это очень важно. Вот вам живой пример. Допустим, я предпочитаю консервативный подход к инвестированию, я не гонюсь за сверхприбылью и меня вполне удовлетворил бы доход чуть выше того, что может дать размещение денег на депозите в банке. Но есть условие: мне эти деньги нужны через год на покупку, допустим, машины. И поскольку год, по моим представлениям, — срок очень большой, то почему бы на эти деньги сейчас не купить каких-нибудь хороших доходных акций, которые и принесут мне желаемое?

Не принесут! Вернее — могут принести, а могут и нет. Акция не гарантирует вам доход к положенному сроку. Тем более, что для акций 1 год — это чрезвычайно короткий срок. И что в итоге мы получим через этот год — неизвестно. Тогда, может, купить облигаций? Но доходность надежных облигаций (мы же консерваторы!) на сроке в 1 год будет фактически сравнима с банковским депозитом. Получается опять мимо! А может тогда отдать на год деньги профессионалу — уж он-то точно должен зарабатывать больше, чем дает банк! А кто вам это сказал? Здесь тоже никто ничего вам не гарантирует. Поэтому если мы ограничены достаточно коротким сроком, то это уже точно не инвестирование, а спекуляция и тогда — смотри следующий пункт. А для инвестора в этом случае рекомендация только одна — использовать консервативные инструменты сбережения, например, депозит. И, к сожалению, ничего больше.

А если вы все же действительно желаете инвестировать, то надо понимать, что деньги вы вкладываете на 3 года и более. И тогда вероятность заработать резко повышается. Но и деньги раньше этого срока, может быть, не удастся вытащить, даже если они сильно понадобятся. Поэтому инвестировать нужно только свободные денежные средства, которые точно не нужны на всем горизонте инвестирования.

2 Сколько времени я готов уделять рынку?

Уделять время рынку — это совсем не значит, что нужно торговать круглые сутки. Отнюдь... Но в любом случае, если вы хотите торговать самостоятельно, то вы должны будете посвящать рынку какое-то время, а поскольку...

...для самостоятельной торговли на бирже необходимо:

- отправлять приказы о совершении сделок брокеру (через торговый терминал или же по телефону);
- видеть текущее состояние счета и открытые позиции;
- видеть графики изменений цены фи-

ГЛАВНОЕ

Почему эти три вопроса

Ответив себе, на какой срок вы хотите инвестировать, сколько времени этому уделять и сколько денег готовы потерять, вы поймете, какие операции подходят вам, а какие — нет.

Чем активней вы собираетесь торговать, тем больше вашего времени и внимания будет требовать рынок, тем дольше и основательнее должна быть подготовка и тем глубже нужно знать процесс.

нансового инструмента для проведения анализа и принятия решений;

■ следить за новостями.

А чтобы делать все вышеперечисленное, вы должны будете потратить некоторое время на обучение, чтобы знать, например, что такое фундаментальный анализ и когда он работает, а когда — нет; чтобы понимать, что за зверь такой — технический анализ, как его применять и куда при этом смотреть.

Кроме этого, необходимо приложить некоторые усилия и освоить торговую систему, через которую вы самостоятельно будете совершать сделки.

Разный уровень «погружения в рынок» требует разного уровня знаний и разного количества времени. Для людей, инвестирующих деньги надолго и редко совершающих сделки, потребуется лишь базовая подготовка, которая займет пару недель, и потом останется лишь мониторинг общей ситуации на рынке. Но чем активнее вы будете торговать, тем больше вашего времени и внимания будет требовать рынок.

Очень часто встречается несовместимость фактора времени, имеющегося у инвестора, и реализуемой им стратегии торговли. Вот реальный пример: приходит человек и просит обучить его основам скальпинга. Объясняет: «Весь день я торговать не могу, но вот с 14 до 16 часов у меня обеденный перерыв и я хочу в это время торговать. Пусть я не заработаю 10 % за это время, но ведь 2-3 % я заработать смогу?!»

Ответ однозначный — не сможет! Скальпингу надо уделять все свое время, так как стратегия скальпинга предполагает торговлю в течение всего торгового дня, а в какое время «начнет клевать», то есть в какое именно время можно будет заработать, скальпер никогда не знает.

Поэтому про время нужно подумать обязательно. Если же времени все-таки совсем нет, а вы считаете, что инвестировать надо, то не стоит расстраиваться — надо просто купить паи ПИФов или же акции ETF (акции иностранных фондов, которые торгуются на российских и мировых биржах) и тогда решения, что покупать и что продавать, будете принимать уже не вы, а профессиональные управляющие этих фондов.

3 Сколько я готов проиграть?

Здесь надо понимать одну очень важную вещь, связанную с инвестициями: вложения в акции и другие инвестиционные ин-

Пока мы ничего не сделали, мы можем оценить риски вполне объективно: вот такую-то сумму я готов потерять, а больше — ни-ни! Но как только мы займем позицию (то есть что-то купим), то ни о какой объективности речи идти уже не может.

струменты не всегда приносят прибыль. Иногда акции падают в цене и весьма значительно, а иногда — вообще полностью обесцениваются. То же самое происходит и с другими инвестиционными инструментами. К тому же у каждого инструмента есть еще и свои индивидуальные особенности обращения. Поэтому риск потерять какие-то деньги всегда присутствует. И никто не может вам гарантировать обратное.

С рисками потерь можно бороться, если правильно сформировать диверсифицированный портфель или же захеджироваться (застраховаться). О правилах формирования и управления инвестиционным портфелем мы с вами обязательно поговорим в будущем. А сейчас нам надо четко понимать, что есть риски потери каких-то денег. Каких? Вот об этом мы должны подумать еще «на берегу», то есть до того, как мы что-то купим. Пока мы ничего не сделали, мы можем оценить риски вполне объективно: вот такую-то сумму я готов потерять, а больше — ни-ни! Но как только мы займем позицию (то есть что-то купим), то ни о какой объективности речи идти уже не может. Мы станем «рабами» своей позиции и начнем нарушать все правила инвестирования, которые мы до этого изучили — мы же их изучим, правда?

В профессиональном трейдинге даже есть такая поговорка: первый стоп — самый правильный! И никогда не меняй (не перевыставляй) стопы!

Так вот, пока вы еще ничего не сделали, будьте добры определить свои максимальные убытки, на которые вы готовы пойти. И если убыток достигнет этой величины — прекращайте торговлю. В противном случае вы потеряете ВСЁ! Это я вам гарантирую!

Итак. Ответив себе, на какой срок вы хотите инвестировать, сколько времени этому уделять и сколько денег готовы потерять, вы поймете какие операции подходят вам, а какие — нет. И в конечном счете уясните, кто же вы — инвестор или спекулянт? И только после этого можно уже начинать торговать на бирже. Но об этом в следующий раз.

С Л О В А Р И К

Скальпинг — внутрисуточная торговая стратегия с высокой степенью риска и потенциально высокой доходностью, предполагающая совершение большого количества сделок на покупку и продажу с целью «поймать» малейшие изменения цен. Средний ежедневный доход профессионального скальпера — от 5 % до 10 % в день от вложенных денежных средств.

Стоп — предварительная заявка на закрытие позиции, если убыток достигнет определенной величины.

текст:
Екатерина
ПОГУДИНА



*Эта грубая
подделка
античной
монеты
изготовлена
методом
литья.*

ИСТОРИЯ

Фальшивомонетчики России: от первых монет до бумажных денег

ПЛАТЕЖНЫЕ СРЕДСТВА ПОДДЕЛЫВАЛИ ЕЩЕ В ТЕ ВРЕМЕНА, КОГДА В КАЧЕСТВЕ ДЕНЕГ ВЫСТУПАЛИ КУСКИ СЕРЕБРА, ДРАГОЦЕННОСТИ, ШКУРКИ ЖИВОТНЫХ И ДРУГИЕ ТОВАРЫ. САМО ЯВЛЕНИЕ ФАЛЬШИВОМОНЕТНИЧЕСТВА НА РУСИ ЗАРОДИЛОСЬ В XIV ВЕКЕ, КОГДА МОНЕТЫ ВОШЛИ В ШИРОКОЕ ОБРАЩЕНИЕ. ТОГДА ЖЕ ПОЯВИЛИСЬ ЛЮДИ, КОТОРЫЕ СТАЛИ ИХ ПОДДЕЛЫВАТЬ — ДЕНЕЖНЫЕ ВОРЫ.

Фальшивомонетничество в начале своей истории означало незаконную чеканку или литье монет из сплавов с примесями. Это позволяло экономить драгоценные металлы, добавляя к ним более дешевые, такие, как олово и свинец. К денежным преступлениям относились и уменьшение массы законно отчеканенных монет, например, обрезывание или спиливание краев.

Первый фальшивомонетчик Руси, о котором сохранились записи в летопи-

эксперт:
Дмитрий
ХАМИНОВ

*Кандидат исторических наук, доцент,
специалист в области нумизматики*

сях, — это Фёдор Жеребец. Он был новгородским литейщиком и весовщиком драгоценных металлов и изготавливал деньги по княжескому позволению. Однако Фёдор не чеканил монеты, он лил гривны — серебряные слитки. Монеты к тому времени еще не вошли в широкое обращение. В 1447 году его поймали на подделке — оказалось, что он льет слитки из некачественного серебра. Литейщика схватили, напоили и допросили. Фёдор раскрыл несколько имен, среди которых были высокопоставленные

ДЕТАЛИ

На Руси не существовало определения «фальшивомонетчик». Тех, кто занимался подделкой денег, называли денежными ворами, а поддельные платежные средства воровскими или худыми деньгами.

ЦИФРЫ

В XVII веке за подделку условно серебряных медяков казнили 7 000 преступников, у 15 000 отсекали руки.

лица: бояре, воеводы и дьяки. Разъяренные новгородцы нашли этих людей и утопили в реке Волхов, а их имущество разграбили. Самого литейщика тоже убили.

Первый всплеск фальшивомонетничества

В начале XVI века подходил к завершению процесс объединения русских земель. Собрание князей в единое государство привело к развитию внутреннего рынка. Русские города становились крупными экономическими центрами, расширялся товарооборот. При этом на рынке не было необходимой денежной массы и ее нечем было пополнить, потому что драгоценных металлов на Руси еще не добывали.

Мастера по литью стали подмешивать в серебро недрагоценные металлы. Ценность таких денег снижалась, но из смеси можно было изготовить больше монет. Например, из низкопробного серебряного слитка вместо положенных 260 выпускали 500 монет.

К 1521 году, в правление Василия III, все крупные монетные дворы перешли из частных рук в государственное владение. В 1535 году княгиня Елена Глинская запретила мастерам свободно чеканить монету по лицензиям и установила государственную монополию на изготовление денег.

С одной стороны эти изменения привели к формированию единой денежной си-

стемы, с другой — у фальшивомонетчиков впервые появилась возможность заниматься своим делом в больших масштабах. Когда чеканка сосредоточилась на государственных дворах, там же начались злоупотребления. В подделке денег участвовали и мастера, и специально назначенные наблюдатели.

Василий III, Елена Глинская и Иван IV вели активную борьбу с денежными ворами. Поддельщиков и обрезчиков разыскивали, проводили показательные процессы и устраивали массовые казни.

«Мы сами воровских денег не делаем»

В 1654 году царь Алексей Михайлович ввел в обращение медные копейки с нарицательной стоимостью серебряных. С этого начался второй всплеск фальшивомонетничества на Руси.

Медь была дешевым и доступным сырьем. Если медные монеты по ценности соответствуют стоимости металла, их невыгодно подделывать. Однако царский указ объявил медные и серебряные монеты равноценными, поэтому подделкой медяков занялись все слои населения. Так как способы чеканки государственных денег были кустарными, изготавливать фальшивые монеты тоже было нетрудно.

На государственном уровне выпуском медных копеек занимались пять монетных дворов — они выпускали огромные массы денег. К этим монетам добавлялись подделки, которых становилось все больше. Людей с фальшивыми деньгами стали задерживать и допрашивать, но в ответ слышали: «Мы сами воровских денег не делаем, берем у других не знаячи».

Историк Соловьёв С. М. писал: «Стали присматривать за денежными мастерами, серебряниками, котельниками и оловящиками и увидели, что люди эти, жившие прежде небогато, при медных деньгах поставили себе дворы каменные и деревянные, платье себе и женам поделали по боярскому обычаю, в рядах всякие товары, сосуды серебряные и съестные припасы начали покупать дорогою ценою, не жалея денег. Причина такого быстрого обогащения объяснилась, когда у них стали вынимать воровские деньги».

Фальшивомонетчиков разыскивали и казнили, но поддельные деньги продолжали наводнять рынок. Богатые и знатные люди, которые занимались подделкой, просто откупались от наказаний и нанимали новых мастеров.

ЛЮБОПЫТНО

Томская история 1695 года

Архивы томского острога сохранили историю Ивашки Белого, который подделывал монеты, изготавливая их не из серебра, а из олова. Под пытками, в которые входили «две стряски да пятнадцать ударов», сознался он в своей вине. Ивашку казнили, а о ходе судебного процесса и казни оставили потомкам в назидание подробный рассказ: «7203-го года <1695 по новому стилю>, июня 14-го, по указу великих государей и по Уложению, вора Ивашку Белаго за воровство его, что он забыл страх Божий и указ великих государей, воровал и оловянные деньги делал, казнить смертию — залить

горло оловом, и о казни написать наказ о сей его вине в сей памяти подлинно».

А первым фальшивомонетчиком на Руси, о котором сохранились записи в летописях, был Фёдор Жеребец, новгородский литейщик и весовщик драгоценных металлов («ливец и весец»). В 1447 году он был изобличен в подделке денег — лил слитки из менее качественного серебра, чем требовала норма. В ходе допроса Жеребец был опоем и дал показания о причастности к преступлению 18 человек. Фальшивомонетчиков сбросили с моста, а их имущество изъяли.

Источник: *Исторические акты XVII столетия (1633—1699). Материалы для истории Сибири. Собр. и изд. Инн. Кузнецовым. Томск, 1890.*

Червонец 1757 года: оригинал и подделка



Оригинал «печатался» винтовыми прессами, для работы которых требовались усилия многих человек. Повторить эту технологию кустарно нереально.

Подделки изготавливали методом литья. Помимо качества проработки изображения, такие монеты имели технологические признаки, которые выдавали в них подделку: их поверхность была пористой, а на гурте оставался след шва, который необходимо было обрабатывать вручную.

В 1663 году царь запретил чеканку медных денег. Медные копейки изъяли из обращения и переплавили для других нужд. Однако в следующем году выяснилось, что в Москве появились медные деньги «поручены», то есть выделенные ртутью, что придавало им сходство с серебряными. Помимо этого ходили и просто посеребренные. Чтобы определить подлинность, торговцы срезали кусочек монеты и проверяли, из серебра или из меди сердцевина. Некоторые фальшивомонетчики заранее делали на поддельной монете надрезы и серебрили их.

Как Пётр I защитил монеты от подделки и что придумали фальшивомонетчики

С 1700 года по указу Петра на Руси стали изготавливать новые деньги — круглые, диаметром в несколько сантиметров. Прежде русские монеты были вытянутыми и по форме напоминали овал. Помимо этого они были маленькими, длиной около сантиметра, поэтому при чеканке изображения не помещались на них полностью. Каждая монета отличалась от другой, что упрощало работу поддельщикам.

Когда Пётр ввел новые монеты, он поменял и технологию денежного производства. На монетных дворах установили европейские станки: сначала молотовые снаряды, потом винтовые прессы. Для работы с этими устройствами требовались усилия множества человек.

ТЕХНОЛОГИЯ

Форма для литья поддельных монет. На фото справа она же в собранном виде, через отверстие сверху заливался металл.



СЛУХИ XVIII ВЕКА

В XVIII веке по Российской империи ходили слухи, что уральские заводчики Демидовы выпускают собственные монеты. По качеству и виду демидовские деньги не уступали продукции Монетных дворов, поэтому их не могли уличить в подделке. С тех времен осталось предание, будто однажды императрица Анна Иоанновна, играя в карты с Акинфием Демидовым, сорвала крупную ставку. Придвинув к себе серебряные рубли, она спросила: «Чьей работы, моей или твоей?» На это Демидов смиренно ответил: «Матушка государыня, все мы твои, и всё, что есть у нас, — всё твое, и работа наша — твоя».



После кнѣзя Михаила Голицына Дмитрия
 Пашковича . и кнѣзя Алексея на
 руднепоице . и мѣши прослезил
 шемца . и печалнша сѣмѣмъ городѣ
 етвѣ сго . и печалнша сѣмѣмъ
 мнѣмъ оубѣсѣтѣнѣ енычѣсѣмъ и
 значалл просѣтрѣ сѣмѣмъ злодѣи

Отсечение головы.
 Гравюра, 1378 год

В 1718 году для защиты монет от подделки появилось еще одно нововведение — оформление гурта. Гурт — это ребро монеты. При помощи станка на него наносили засечки, узоры или надписи. Во-первых, это защищало монеты от порчи, когда драгоценный металл срезали с краев. Во-вторых, оформление гурта было трудно подделывать вручную.

Купить печатный станок и разбогатеть

В 1768 году императрица Екатерина II объявила о выпуске первых бумажных денег в Российской империи — ассигнаций.



Заливание расплавленного металла — специальная казнь для фальшивомонетчиков.

Попытки изготовления фальшивок начались практически сразу после выпуска новых денег. Первые ассигнации изготавливали на бумаге плохого качества. Они были односторонними, не имели никаких изображений, только текст и цифры. Благодаря этому ассигнации было легко подделать.

В первую очередь фальшивомонетки стали переделывать 25-рублевые купюры в 75-рублевые. Цифру «2» соскабливали и вписывали на ее место «7». В тексте также выскабливали слово «двадцать» и сверху писали «семьдесят». В документе 1771 года об этом рассказывается так: «Известно нам стало, что в Санкт-Петербургском Банке для вымена Государственных ассигнаций вступило несколько подложных ассигнаций. Иное при том так осторожно учинено, что при первом взгляде, и не будучи о том предуведомлену, трудно таковую подложность распознать». Многочисленные переделки мелкой ассигнации в более крупную привели к тому, что денежные знаки номиналом в 75 рублей перестали выпускать и изъяли из обращения.

Подделка бумажных денег на этом не прекратилась. Этим промыслом занимались представители многих слоев населения: купцы, мещане, чиновники, военные, крестьяне, духовные лица. Среди фальшивомонетчиков были и приближенные императрицы, и заезжие иностранцы, которые изготавливали ассигнации на печатных станках.

В 1794 году за изготовление фальшивых денег отставного капитана Фрейденберга и состоявшего на иностранной службе барона Гумперхта приговорили к лишению чинов и дворянского достоинства. Им публично заклеили обе руки первыми буквами слов «вор и сочинитель фальшивых

ассигнаций». После этого оба были сосланы в Нерчинск на каторжные работы.

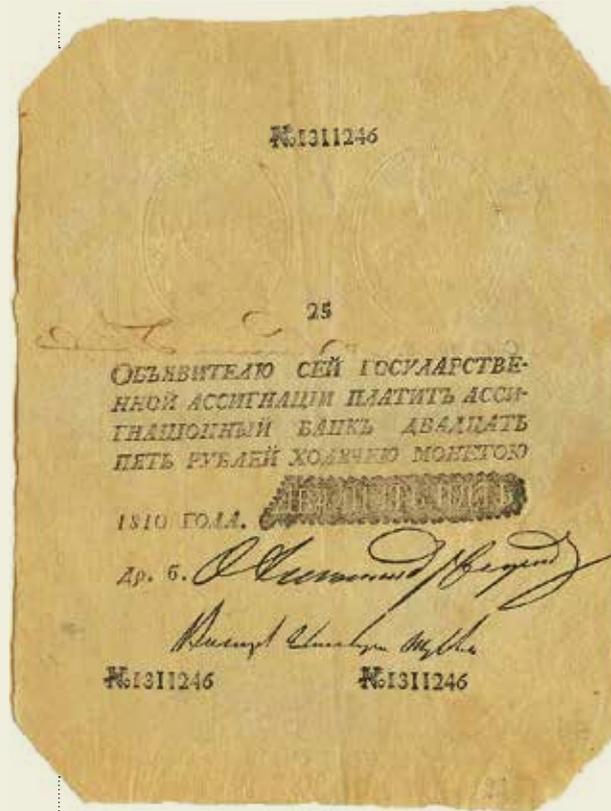
Наказание за подделку — смерть

Подделывание денег жестоко наказывалось, когда соответствующих законов еще не существовало на Руси. В XIV веке денежных воров топили, отсекали руки и ноги. Специальным наказанием было заливание в горло расплавленного олова — «их же воровских денег». Олово прожигало гортань, пищевод, внутренние органы и человек умирал в долгих муках.

Ответственность за фальшивомонетничество как самостоятельное преступление ввел царь Михаил Фёдорович в 1637 году. В его указе говорилось: «Которые денежные мастера учнут делати медных или оловянных или укладных денги, или в денежное дело, в серебро учнут прибавляти медь или олово или свинец и тем государевой казне учнут чинить убыль: и тех должных мастеров за такое дело казнити смертною залити горло. А будет золотых и серебрянных дел мастера возмут у кого золотое и серебрянное дело, и учнут в золото и серебро мешати медь же и олово и свинец и по сыску за то бить кнутом».

Указ царя Алексея Михайловича в 1661 году разделил степени наказания за подделку. За мелкие преступления отрубали два пальца на одной руке или по одному на двух, затем отрубали левую руку. За более тяжелые отсекали одну ногу и левую руку или обе ноги и левую руку, что чаще всего приводило к смерти.

Впервые наказание за подделку монет смягчила только Екатерина I. По ее указу людей, которые повинились или раскаялись в изготовлении фальшивых денег, не казнили, а навечно ссылали в Сибирь.



25 рублей, наполеоновская подделка с опечаткой. На некоторых экземплярах было напечатано «государственная» вместо «государственная» или «ходячей» вместо «ходячей». В печати подписи менялись с «Павель» на «Павив», «Спиридонъ» на «Спиридон». Однако большинство русского населения было неграмотным и не замечало этих ошибок.

Государства-фальшивомонетчики

Денежные средства подделывали не только частные лица, но и государства. Как правило это происходило во время войн, когда фальшивомонетничество выступало в качестве политического оружия. Подделки выбрасывали на рынок страны-противники и этим дестабилизировали экономику. Российское государство тоже подделывало иностранные деньги, и на его рынок приходили чужеземные фальшивки.

Одним из самых крупных фальшивомонетчиков мира была Франция в эпоху правления Наполеона Бонапарта. Во время наполеоновских войн в его тайных типографиях печатали австрийские кроны, английские фунты и русские рубли.

Поддельные ассигнации изготавливали, чтобы армия расплачивалась ими на территории Российской империи. Силой забрать у на-

селения товары и продукты было накладнее, чем купить. Крестьяне не отдавали ничего захватчикам, прятали и уничтожали продукты и корм для лошадей. Но при этом охотно продавали их. Однако не везти же на чужие территории золото и серебро или французские деньги. Поэтому французы приносили фальшивки.

Наполеоновские подделки выполнялись на таком высоком уровне, что по качеству превосходили подлинные русские ассигнации. Они отличались голубоватым оттенком бумаги, более четким водяным знаком, глубоким рельефным тиснением и ровным расположением букв в словах. На этих подделках делали гравируемые подписи, тогда как подлинные ассигнации подписывали вручную.

70 МЛН

фальшивых рублей оказалось в обращении после войны 1812 года — эта общая сумма поддельных ассигнаций, изъятых из обращения правительством.



ДЕНЬГИ В ЛИТЕРАТУРЕ

Мог ли Дубровский сохранить имение

В романе Пушкина «Дубровский» одна из сюжетных линий связана с тяжбой Троекурова и Дубровского за имение. Как суды рассматривали имущественные споры в XIX веке и имел ли шансы Дубровский сохранить имение сегодня?

СЛОВАРИК

Правоустанавливающие документы — бумаги, которые составлены по определенному законом правилам, устанавливающие чьи-то права, например, право владеть какой-то вещью.

Как и во времена классика, так и сейчас наличие оформленных прав собственности играет ключевую роль в судебном споре вокруг объекта недвижимости. Квартира, дача, участок земли или целое родовое поместье могут быть отняты у владельца, если он вовремя не оформил или утратил важные документы.

Уповая на справедливость

Рассорившись с Андреем Гавриловичем Дубровским, Кирилла Петрович Троекуров поставил задачу судебному заседателю Шабашкину отнять у бывшего друга имение Кистенёвку. У истца есть комплект документов, подтверждающих права на имение его отца, Петра Ефимовича Троекурова. У ответчика же на руках нет никаких правоустанавливающих документов, то есть документов, подтверждающих, что имение было передано его отцу Гавриле Евграфовичу на законных основаниях.

Нетрудно догадаться, что решил суд. Однако для нас интересны исходные позиции и поведение всех причастных сторон, а не только одного беспечного ответчика.

Уповая лишь на справедливость, пренебрегая буквой закона, Дубровский стал жертвой собственного правового нигилизма. Истец Троекуров включил административный ресурс, «до-

жал» дело в свою пользу и захватил объект недвижимости. Заседатель с говорящей фамилией Шабашкин явно подыграл истцу. Суд не вник в существо дела и рассмотрел его исключительно с формальной стороны. Разберемся по порядку в этой поучительной истории. Попутно рассмотрим некоторые понятия судопроизводства.

Для разных сословий — разные суды

В начале XIX века судебные дела рассматривались разными судами в зависимости от сословия истца. Дела дворян рассматривал уездный суд, для городских обывателей и крестьян были другие судебные органы. Второй инстанцией, куда подавались жалобы на решения указанных судов, для всех сословий была Палата гражданско-го суда. А высшей инстанцией по судебным делам являлся Правительствующий Сенат.

Шабашкин служит в уездном суде, и процесс по поводу Кистенёвки будет проходить именно там. Заседатель выясняет у своего влиятельного доверителя, что давным-давно спорная деревенька была куплена отцом Троекурова, а затем продана отцу Дубровского. Теперь Троекуров хочет воспользоваться тем, что имение когда-то принадлежало его родителю.

И вот, «чтоб делу дать законный вид и толк», Шабашкин интересуется, не сохранились ли у



Троекуровых документы на Кистенёвку: «... если бы Вы <...> могли <...> достать от вашего соседа запись или купчую, в силу которой владеет он своим имением». Однако выясняется, что все документы, подтверждающие права Дубровских на имение, сгорели при пожаре.

Согласно Своду законов Российской империи 1832 года имение было недвижимым нераздельным имуществом. Сделки с недвижимостью подлежали специальному удостоверению: когда земля или иная недвижимость меняет хозяина, делаются специальные записи в реестре и выдаются специальные документы. Так было в пушкинское время, не изменилась эта практика и сейчас.

В наше время регистрацией прав на недвижимость ведаёт Росреестр. В России XIX века при переходе прав на недвижимость совершались «акты укрепления» или «крепостные акты»: договоры на недвижимость (купчие, закладные, дарственные) регистрировались «у крепостных дел» — так назывались специальные конторы при судах.

При покупке Кистенёвки отцом Троекурова у прежнего владельца Спицына была составлена купчая — сегодня мы называем такой документ договором купли-продажи. Купчую регистрировали при палате уездного суда — того самого, который впоследствии будет рассматривать тяжбу Троекурова с Дубровским.

Купчую регистрировали и оглашали

После регистрации купчей состоялось ее оглашение судом. Аналога этой процедуры сейчас нет, но в XIX веке без нее покупка недвижимости не могла считаться завершённой. По своей сути оглашение означало: суд фиксирует переход права собственности на недвижимость от

одного лица к другому и вводит нового хозяина во владение имуществом. О вводе во владение на купчей делалась специальная отметка.

Заметно позже, к концу XIX века, процедура оглашения утратит свой первоначальный смысл, но на момент возникновения спора Троекурова с Дубровским установленная последовательность действий при покупке имения была именно такой. Купчая составлялась в двух экземплярах — по одному для продавца и для покупателя. Данные купчей вносились в книги записей крепостных дел уездного суда. Затем суд оглашал купчую. Точные сроки ее оглашения не были установлены.

То, что документы на имение сгорели при пожаре, стало решающим обстоятельством в деле о захвате этого объекта недвижимости. А между тем у Дубровского оставался шанс повернуть дело в свою пользу: он мог хотя бы запросить выписку из записей крепостных дел. Да и сам суд мог истребовать книгу записей для рассмотрения в рамках дела. Однако Шабашкин, выполняя «казак» Троекурова, подстраховался: очевидно, «предусмотрительный» (а по сути пристрастный) заседатель сделал все возможное, чтобы следов этой записи, а может, и самой книги записей никто не нашел.

ДЕТАЛИ ИСТОРИИ

«Акт укрепления» или «Крепостной акт» — документ, в котором указано, кто, когда и как стал владеть определенным участком земли или зданием (как правило договор о купле-продаже земли).

Книга записей крепостных дел уездного суда — документ, в который секретарь уездного суда записывал, когда и как у определенных участков земли или зданий менялись владельцы (например, если один помещик продавал землю другому).

Документы на имение сгорели при пожаре — это стало решающим обстоятельством. Но у Дубровского оставался шанс повернуть дело в свою пользу: он мог хотя бы запросить выписку из записей крепостных дел.

«Изумленный неожиданным запросом», нагрубил суду

В сентябре Шабашкин подготовил от имени Троекурова документы, подал в суд и добился необычайно быстрого их рассмотрения. Всего лишь «через две недели» суд направил запрос ответчику Дубровскому: «доставить немедленно надлежащие объяснения насчет его владения сельцом Кистенёвкою».

Дубровский отнесся к судебному обращению без должного внимания: «Андрей Гаврилович, изумленный неожиданным запросом, в тот же день написал в ответ довольно грубое отношение, в коем объявлял он, что сельцо Кистенёвка досталось ему по смерти покойного его родителя, что он владеет им по праву наследства, что Троекурову до него дела никакого нет и что всякое постороннее притязание на сию его собственность есть ябеда и мошенничество». И в этом была его серьезнейшая ошибка: ни в коем случае не следует пренебрегать судебным запросом, каким бы нелепым он ни казался.

Дубровский понадеялся на справедливость. Он свято верил, что правда на его стороне и никто не может ее оспорить. Однако в жизни закон и справедливость далеко не всегда синонимы. Шабашкин одолел Дубровского юридическим оружием, играя на своем поле. Сделать это было совсем не трудно: у Дубровского элементарно не было никакого документального подтверждения прав собственности. Более того, после получения судебного запроса он даже не попытался вникнуть в суть дела и оформить необходимые документы, хотя бы вдогонку.

Непрактичный помещик — жертва «чернильного племени»

Дубровский-старший имел обыкновение иронизировать по поводу крючкотворства и недобросовестности судебных клерков, никак не предполагая стать их жертвой. Как отмечает Пушкин, он «всегда первый трунил над продажной совестью чернильного племени, но мысль сделаться жертвой ябеды не приходила ему в голову». Дубровский оказался слишком высокого мнения о себе и о справедливости, недооценил опасность. Это говорит о неадекватной оценке реальности и недостатке житейского опыта. Высокомерие дворян в сочетании с непрактичностью разорили не одно имение.

СЛОВАРИК

Чернильное племя — неодобрительное название людей, которые часто занимаются крючкотворством.

Крючкотворство — попытка затянуть, запутать или извратить рассмотрение какого-то вопроса с помощью бессодержательных, несерьезных или заведомо нечестных рассуждений и возражений. Может достичь успеха, если направлено против неопытного, невнимательного, усталого или мало знающего человека.

По материалам, предоставленным компанией ПАКК

Высокомерие дворян в сочетании с непрактичностью разорили не одно имение. Помещик Дубровский не стал утруждать себя обоснованием своих прав на имение.

Помещик Дубровский не стал утруждать себя обоснованием своих прав на имение — поиском необходимых документов, ссылок на записи в крепостных книгах, на давность владения имением, на показания свидетелей. Лишь через некоторое время, «рассмотрев хладнокровно», Дубровский послал в ответ на судебный запрос «довольно дельную бумагу, но впоследствии времени оказавшуюся недостаточной».

Далее «дело стало тянуться», его участники не интересовались ходом процесса. И вот в феврале, спустя почти пять месяцев после начала «хлопот» Шабашкина, Дубровский через городскую полицию получил приглашение явиться в суд. Туда же подъехал истец Троекуров.

Суд зачитал участникам дела определение от 27 октября прошлого года по делу о неправильном владении Дубровским имением, принадлежащим Троекурову.

Решение суда — «о удалении от распоряжения» имением гвардии поручика Дубровского, то есть о лишении его права собственности на имение, которым владел он много лет. Так Дубровского лишили родового поместья, доставшегося ему по наследству от отца.

Мог ли Дубровский обжаловать судебный акт?

Предположим, что несмотря на весьма скромное финансовое состояние ответчик нашел бы денег на квалифицированную юридическую поддержку, уплату пошлин и прочие судебные издержки, связанные с обращением в вышестоящую судебную инстанцию. Однако каковы были перспективы обжалования решения с точки зрения правовых норм?

С большой долей вероятности попытка обжалования Дубровским судебного решения не увенчалась бы успехом: документов, подтверждающих его права на имение, у Андрея Гавриловича как не было, так и нет.

При рассмотрении дела уездным судом Дубровский не обращался с заявлением об истребовании доказательств, что купчая его отца была заверена у крепостных дел. До оглашения решения Дубровский вообще не придавал значения документам. А после оглашения искать доказательств было уже поздно. Даже если бы на этапе обжалования решения он все же подал такое заявление, апелляционная инстанция его бы не удовлетворила. Апелляция не ищет и не изучает новые доказательства, она рассматривает уже вынесенное судом решение исходя из тех же данных, на основании которых оно принималось, и изучает аргументы сторон, почему они считают это решение незаконным.

Но что именно он мог сделать? Срочно обратиться к адвокату и добиться восстановления утраченных документов. А еще лучше было бы заняться их восстановлением сразу после пожара — так сказать, по горячим следам.



ВОПРОС-ОТВЕТ

ЕСЛИ ВЗЯЛ ЗАЕМ У ФИЗЛИЦА, РАСПРО- СТРАНЯЕТСЯ ЛИ НА НЕГО ОГРАНИЧЕНИЕ РАЗМЕРА ПРОЦЕНТОВ?

? По необходимости пришлось занять 6 000 рублей у малознамого человека. В первый месяц он просил 1 % в день от суммы долга, в последующие — 3 % в день. Мне сумма показалась небольшой. Но потом получалось, что через месяц надо было отдать вместо 6 тысяч рублей 9 тысяч. Через два — почти 12 тысяч рублей. Вовремя вернуть долг я не смогла и проценты затикали. Правда, кредитор угрожать не стал, подал в суд и потребовал выплатить только проценты, а через полгода проценты вновь набежали. Теперь я уже должна более 60 тысяч рублей. Я слышала, что теперь вышел закон, который запрещает начислять проценты, если их сумма больше в три раза суммы основного займа. Может ли этот закон мне помочь?

— **Нина Андреевна**

*Отвечает Татьяна Исакова,
эксперт-юрист РЦФГ:*

С 1 января 2017 г. проценты, которые начисляют микрофинансовые организации (МФО) по договору потребительского микрозайма, не могут превышать трехкратный размер суммы долга. Однако эта норма не распространяется на штрафы и пени, а также на платежи за услуги, оказываемые заемщику за отдельную плату. Также законодательно ограничен размер неустойки (штрафа, пени) за неисполнение или ненадлежащее исполнение заемщиком обязательств по возврату потребительского кредита.

Однако эти ограничения действуют, когда заем выдан кредитной или некредитной финансовой организацией, которая осуществляет профессиональную деятельность по предоставлению потребительских займов. То есть это банки и МФО. На договоры займа между физическими лицами эти нормы и ограничения не распространяются!

В отношении таких договоров действуют общие условия, установленные Гражданским кодексом РФ. Договор с частным кредитором должен быть заключен в письменной форме, если общая сумма заемных средств превышает 1 000 рублей. Если сумма меньше, то деньги могут одалживаться в устной форме.

По законодательству РФ договор займа между частным кредитором и заемщиком не требуется заверять у нотариуса. Независимо от этого он будет считаться действительным при условии наличия расписки о получении средств. Это значит, что договор считается вступившим в силу только с момента передачи денежных средств заемщику. Договор не считается заключенным, если он был подписан, но деньги не были выданы заемщику.

Что касается процентов, то по договорам займа между физическими лицами действует общее правило: при отсутствии иного соглашения проценты выплачиваются ежемесячно до дня возврата суммы займа. То есть пока не погашена сумма займа, ваш кредитор имеет все законные основания начислять проценты на нее. При этом размер процентов законом не ограничен.

Из этого следует сделать один вывод: если есть необходимость в кредитных средствах, надо брать кредит в специальных кредитных

финансовых организациях. За соблюдением законодательства такими организациями осуществляется надзор ЦБ, их деятельность регламентирована.

ВЕРНЕТ ЛИ БАНК СТРА- ХОВКУ ПОСЛЕ ВЫПЛАТЫ КРЕДИТА?

? При оформлении кредита была куплена страховка. Человек весь период оплачивал кредит без задержек. Возможно ли получить при закрытии кредита сумму страховки?

— **Вера**

*Отвечает Татьяна Исакова,
эксперт-юрист РЦФГ:*

При погашении кредита сумму страховки получить нельзя. Как правило страховка оформляется на весь срок кредита. Договор страхования в вашем случае вступил в силу и исполнен в полном объеме. Это значит, что стороны исполнили свои обязательства и не вправе еще что-то дополнительно требовать друг от друга, даже если страховой случай не наступил. Тем более нет оснований требовать возврата суммы страховки. В этом и заключается природа страхования: страховой случай наступил — страховая компания выплачивает соответствующие суммы, если страховой случай не наступил — страховка, естественно, не возвращается.

Страховку можно вернуть, если договор страхования только заключен. Срок для отказа от страховки, который должен быть по закону установлен договором, составляет минимум 5 дней. С 2018 года этот срок будет продлен до 14 календарных дней. В вашем случае договор уже вступил в силу и указанный срок истек.

Оцени

свой банк на сайте:

финпрестиж.рф



ФИНПРЕСТИЖ

НАРОДНЫЙ РЕЙТИНГ ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ



Департамент
Финансов
Томской области