



*Ян Арт,  
главный редактор Finversia.ru,  
эксперт комитета Госдумы РФ  
по финансовому рынку,  
член банковской комиссии РСПП,  
К. Э. Н.,  
автор методического пособия  
«Финансы и журналист:  
инструкция по применению».*

# 5 ТИПИЧНЫХ ОШИБОК, которые допускают журналисты, пишущие на финансовые темы

Журналисту, специализирующемуся на теме личных финансов, принципиально важно уметь спорить с экспертами, писать доходчиво и оценивать явления финансовой жизни через призму общественной пользы, а не в интересах отдельных игроков. В рубрике «Мастер-класс» известные экономические журналисты и авторитетные эксперты рассказывают читателям журнала «Дружи с финансами», как делать качественные публикации.

# 1

## Односторонние эксперты

Правильный подбор спикеров — половина успеха в освещении финансовых тем. Вот только беда большинства региональных журналистов, на мой взгляд, состоит в том, что за комментариями они ходят исключительно к «статусным» (как они это понимают) экспертам местного уровня, отдавая предпочтение в основном руководителям филиалов крупных федеральных банков в своём регионе. Результат обычно не впечатляет: назначенный из Москвы топ-менеджер в дорогом костюме в меру своего понимания ситуации довольно односторонне и обходя острые углы раскрывает тему — заученными в вузе и на тренингах фразами. Между тем в каждом регионе, поверьте мне, найдётся немало интересных и высококвалифицированных собеседников из числа местных финансистов. Это люди «от сохи» (в хорошем смысле), которые десятилетиями с нуля строили в регионе свой бизнес в банковской или иной финансовой сфере, имеют богатейший профессиональный и жизненный опыт, знают проблемы и специфику региона не понаслышке. И самые толковые комментарии можно получить от них. Так что совет простой: не покупайтесь на высокую должность, бренд и статусность, ищите настоящих экспертов.



Региональные журналисты часто стесняются выходить на комментаторов федерального уровня. Уверяю вас, федеральные ведомства очень заинтересованы в том, чтобы транслировать свою позицию и на местный уровень тоже!

Есть ещё одна особенность работы региональных журналистов со спикерами: в большинстве случаев они почему-то стесняются выходить на комментаторов федерального уровня. Видимо, считают, что



пресс-службы Минфина России, Центробанка или Комитета Госдумы по финансовому рынку работают только с федеральными СМИ, а, скажем, городской газете «Энский рабочий» непременно в комментарии откажут. Это не так! Уверяю вас, все эти ведомства весьма заинтересованы в том, чтобы транслировать свою позицию и оценки непосредственно и на местный уровень. Такова особенность финансового рынка: ньюсмейкеры здесь заинтересованы в коммуникациях со СМИ гораздо больше, чем во многих других отраслях. Этот рынок уж точно куда более чувствителен и лоялен к СМИ, чем, например, судостроительная отрасль.

Не учитывают, к сожалению, региональные журналисты и обилие очень хороших, действительно интересных источников финансовой информации, до которых легко и просто дотянуться. Это, к примеру, сайты Минфина России, Центробанка РФ, Росстата, Федеральной налоговой службы, где можно найти основные цифры финансового рынка. Понимаю: журналисты порой считают, что пишут какой-то свой региональный кейс. Но что им мешает поинтересоваться, как обстоят дела с описываемой проблемой в масштабах всей страны? Например, раскрыть тему недостаточной доступности кредитов для малого бизнеса не только на материале своего города, но и в более широком контексте. Ведь это вполне логичный подход, который и сделает публикацию гораздо более глубокой. Не стоит недооценивать значение и возможности открытых источников информации. Нужно просто научиться с ними работать.

## 2 Односторонний взгляд

По своей природе финансовые явления почти всегда дуалистичны. Например, высокая доходность любого инструмента здесь всегда ходит рука об руку с высоким риском. Поэтому объективный подход журналиста предполагает раскрытие всех возможных «за» и «против».

Восторженный рассказ о новом банковском продукте или о новом законопроекте без попытки представить альтернативные точки зрения вряд ли даст качественный материал.

Этот дуализм можно обнаружить практически в любой финансовой теме. Взять хотя бы вступившие недавно в силу законодательные поправки в отношении микро-



**Финансовые явления почти всегда дуалистичны. Например, высокая доходность всегда ходит рука об руку с высоким риском. Поэтому объективный подход журналиста предполагает раскрытие всех возможных «за» и «против»**

финансовых организаций (МФО), согласно которым общий размер процентов, штрафов, пеней или других платежей не должен превышать сумму первоначального займа больше чем в 2,5 раза, а сама ставка — полтора процентов в день. Ограничение ростовщического процента, казалось бы, несомненное благо и дополнительная защита потребителя финансовых услуг. Возможна альтернативная точка зрения? Конечно! «Такие ограничения убьют рентабельность нашего бизнеса, — прокомментируют представители микрофинансовых организаций со своей колокольни. — Ведь наши высокие ставки компенсируют большую долю невозвратов, которая присуща микрофинансовому кредитованию». В свою очередь, представители регулятора вполне резонно заметят: «Если МФО не ограничивать, то закредитованность может стать чудовищной, и это спровоцирует рост социальной напряжённости». Казалось бы, стопроцентный, убедительный довод, но хороший журналист, выслушав обе стороны и проанализировав полученную информацию, пойдёт дальше: ведь чрезмерное ограничение сферы микрокредитования грозит привести к

тому, что она опять «уйдёт в подворотни» — и мы вновь получим «чёрный» рынок займов с печально известными методами выбивания долгов.

Кстати, чтобы умело работать с «за» и «против» в целом, журналисту необходимо поддерживать в своём «экспертном пуле» правильное соотношение людей, занимающих официальные должности в финансовых структурах, и тех, кого принято называть независимыми экспертами, — представителей общественных организаций, рыночных аналитиков, консультантов...

## 3 «Поддакивание» спикеру

Знаю по себе: журналисты в большинстве случаев имеют психологическую предрасположенность соглашаться с интервьюируемым спикером. И это большая проблема российской журналистики, особенно финансовой. Когда я был молодым, начинающим журналистом, меня однажды отправили брать интервью у российского премьер-министра Виктора Черномырдина. Вот тогда-то я впервые заметил это за собой: Виктор Степанович мне что-то говорит, а я — согласно киваю. Мы, журналисты, видимо, такие все по натуре: мы хотим соглашаться с собеседником, внутренне всегда готовы принять его позицию. Но когда готовишь публикацию на тему финансов, отсутствие критичности особенно вредно. Ведь если твой собеседник — участник рынка, априори понятно, что он будет проводить свой интерес. По этой причине в своё время я даже вывел некую формулу — что при прочих равных, к примеру, в конфликте власти и бизнеса пресса должна быть на стороне бизнеса, а в конфликте бизнеса и общества — на стороне общества. То есть главный приоритет СМИ — общественный интерес. А уже потом — интересы бизнеса. Это известный юридический принцип защиты слабой стороны. Её интересы мы и должны отстаивать. Вот почему так важен и необходим критичный или как минимум нейтральный подход ко всему, что говорит эксперт.

## 4 Попытки говорить на «птичьем языке»

В работе со спикерами важен ещё такой момент: в финансовом мире очень много невнятных даже для профессионального экономического журналиста понятий.



**Совет простой: не покупайтесь на статусность и высокую должность спикера, ищите настоящих экспертов. В каждом регионе найдётся немало интересных и высококвалифицированных собеседников из числа местных финансистов**

И, к сожалению, их количество с каждым днём увеличивается. Представим себе ситуацию: сегодня журналист какого-нибудь городского портала делает материал про криптовалюты, блокчейн, цифровую экономику и т. д. Эксперты выливают на него поток непонятных слов и терминов. И журналист, опасаясь, что его примут за неуча, который слабо разбирается в теме, не может задать простой вопрос: «А что, собственно говоря, такое блокчейн?» А ведь это именно то, что и требуется, — попросить эксперта первым делом объяснить «на пальцах», а ещё лучше — схематично нарисовать, как этот блокчейн работает.

Делали мы однажды с коллегой материал по налогам, и в ходе беседы с известным экспертом в этой сфере я услышал от

него какой-то неизвестный мне термин. Прерываю его монолог, переспрашиваю: «Извините, а что это такое? Поясните, пожалуйста». При этом краем глаза замечаю, что мой менее опытный и образованный коллега спокойно записывает в блокнот термин и собирается переходить к следующему вопросу. Я тогда ужасно разозлился — и уже после интервью говорю ему: «Я кандидат экономических наук, но даже мне этот термин был непонятен, а ты его знаешь, что ли?» «Нет, — отвечает коллега, — но просто не хочу, чтобы меня дурачком считали». Я говорю: «Это я тебя теперь дурачком считаю — за то что ты, вместо того чтобы спросить, понимающе киваешь». Не бойтесь попросить эксперта объяснить что-то. Компетентный эксперт это сделает легко и непринуждённо. Некомпетентный — обдаст снобизмом. По реакции на ваш вопрос вы и поймёте, к какой категории экспертов относится собеседник. Поверьте, в финансах, в принципе, нет ничего такого, что нельзя было бы объяснить простыми словами.

Недавно я читал лекцию для студентов журфака одного из крупнейших столичных вузов о фондовом рынке и «голубых фишках». Студенты слушают и кивают: знаем-знаем. Задаю вопрос на понимание: «Тогда можете назвать парочку «голубых фишек?» Молчат. «Подождите, но вы ведь с ними ежедневно в своей повседневной жизни сталкиваетесь...» Не отвечаю. «У вас какие автомобили в семье?» — спрашиваю. Называют разные марки. «Так вот, каждая из них — «голубая фишка»! Вы кока-колу пьёте, в «Макдоналдс» ходите? И все это тоже «голубые фишки!» И у студентов вдруг случается прояснение: они понимают, что весь этот финансовый мир вовсе не оторван от повседневной жизни, как кажется. Что это не некое потустороннее знание, не термин, который надо вызубрить, а наша жизнь, и все эти мифические «голубые фишки» — вот они, рядом, и мы каждый день пользуемся результатами их деятельности.

## Стереотипные подходы

Финансовой журналистике сильно мешают мифы и стереотипы. Возьмём, к примеру, самое распространённое заблуждение — о финансовых пирамидах. Не без помощи нашего брата-журналиста в пирамиды сейчас стали записывать всё, что да-

ёт высокую доходность. Но это отнюдь не так! Главный признак пирамиды не высокая доходность, а когда её хоть малейшим образом обещают гарантировать. Доходность всегда прямо пропорциональна рискам, и она действительно может быть высокой. Но это ещё не признак пирамиды. И если завтра какой-нибудь уникальный хедж-фонд заявит о доходности до 100% годовых — не спешите его записывать в пирамиды. А вот если он скажет, что гарантирует доходность хотя бы 50%, то всё: это точно пирамида, можете садиться и писать разоблачительную статью.

Или возьмём другой миф — о плохих «биржевых спекулянтах» и хороших «инвесторах». Часто этот миф поддерживает сам регулятор, когда его представители заявляют в прессе: нам не нужны на фондовом рынке спекулянты, нам нужны инвесторы. Но в самом этом разделении много лукавства. Я, например, инвестирую в ценные бумаги, торгую на бирже. Я покупаю акцию. Завтра она может «позеленеть» (вырасти в цене), и тогда я её продам. Получается, я — подлый «спекулянт», ничего не даю экономике, быстро покупаю и перепродаю? Но акция может не «позеленеть» и пролежать в моём портфеле полтора года. В этом случае я, получается, полезный «инвестор»? Выходит, что конкретный трейдер, участник биржевой игры, одновременно может быть и спекулянтом, и инвестором. Никто не торгует на бирже ради того, чтобы быть инвестором. Все делают это ради одного — прибыли. Просто иногда мне выгодно быть долгосрочным инвестором, а иногда — однодневным спекулянтом.

А ставший печально знаменитым в последние дни рынок Forex? Слушаю коллег: «А правильно его прижали! Ведь Forex — это лохотрон, казино! Всегда это знал, поэтому никогда в жизни к Forex не приближался!» Слушаю их и удивляюсь. Знаете, что таким отвечаю? «Ты за границей был?» — «Ну, да...» — «В обменники там заходил?» — «Конечно!» — «Так вот, если ты просто там 100 долларов купил, ты уже совершил операцию на рынке Forex!» Так что давайте не будем путать недобросовестных брокеров, которые предлагают услуги, с самим рынком. Рынок Forex абсолютно чистый, и никакая это не пирамида, не казино. Это всемирное движение денег и самый крупный финансовый рынок мира с ежедневным оборотом в \$4 трлн. 🙌