



**ВЛАДИМИР ЯКОВЛЕВ,**

руководитель бюро, специалист в области экономических измерений и экономического сыска, судебный эксперт, оценщик

# Школа Экономического детектива

*ПРИНЦИПЫ  
экономических  
измерений.*

**Первый среди равных:  
принцип ТРЕХ ГРУПП  
СВОЙСТВ одного и того же  
имущества (начало).**

Последняя статья, за март сего года, заканчивается словами: «Если попытаться представить визуальное методико-методологическое наполнение экономических количественных измерений и свести это «наполнение» в одну таблицу, то в этом случае мы получим некое краткое табличное представление о самом главном, что должны знать все: и безопасники, и предприниматели, и управляющие, и истцы в суде, и ответчики в суде, и каждый из супругов в семейном имущественном споре, и так далее, и тому подобное, однако, не знают даже большинство оценщиков...

**ЯКОВЛЕВ Владимир Иванович – частнопрактикующий специалист в трех смежных областях знаний: детективная (экономический сыск), судебно-оценочная и оценочная. Стаж в области обеспечения экономической безопасности субъектов хозяйствования и частных лиц – 30 лет.**

**Контакты:**

**[www.yakovleff.info](http://www.yakovleff.info)**

**<https://rutube.ru/channel/24050661/>**

**[bk369@bk.ru](mailto:bk369@bk.ru)**

**+7(926)520-93-69**

**+7(910)441-71-62**



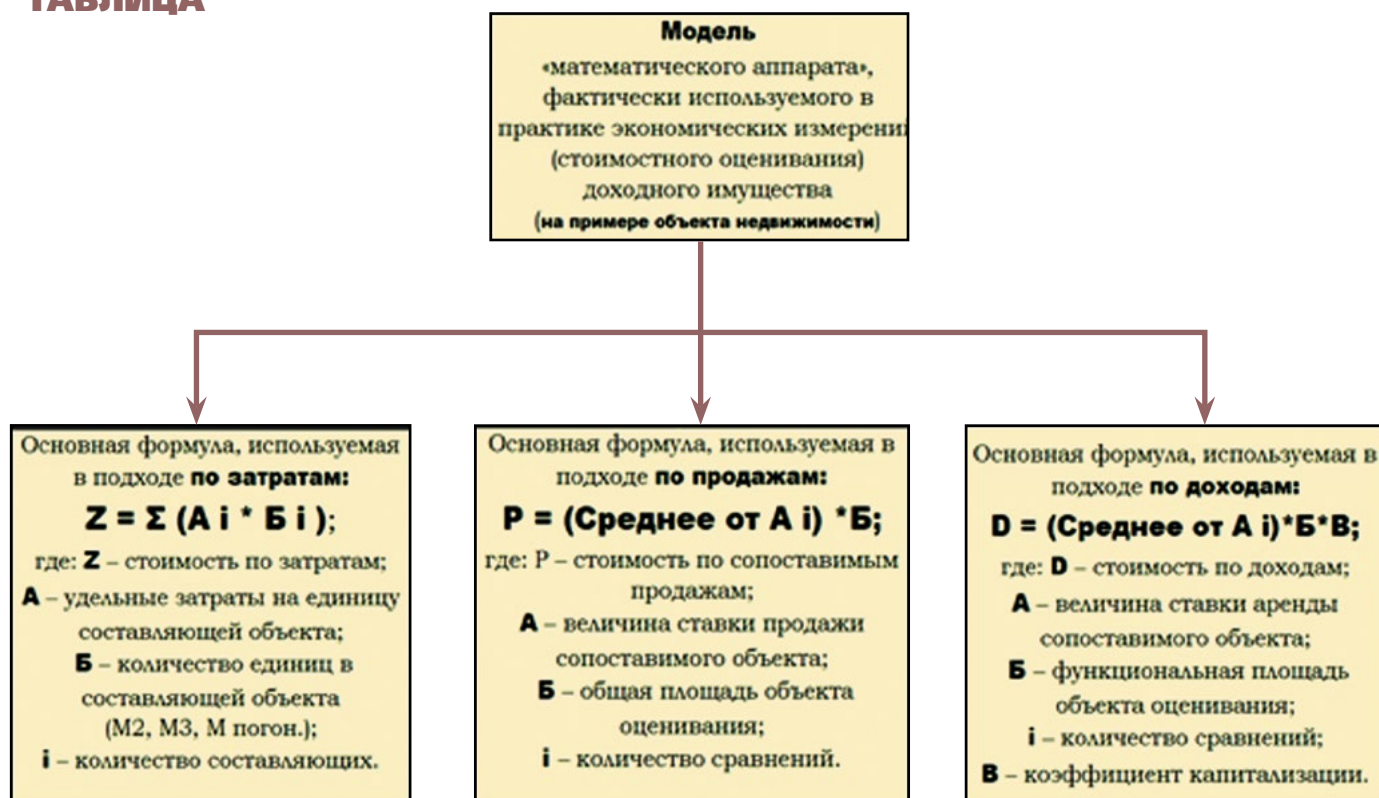
Эта статья будет посвящена одному из принципов экономических измерений. Этот принцип я позиционирую как первый среди равных – это принцип трех групп свойств одного и того же имущества. Может я повторяюсь, но скажу, что оценщики не просто небудуманно, а ошибочно именуют этот принцип три подхода в оценке. Вы вправе потребовать от меня объяснений и дополнительных обоснований. «Их есть у меня», – как сказали бы в Одессе. И скажу я гораздо больше. Глубокое понимание смыслового наполнения вопроса,

почему подходов в количественных измерениях именно три, позволяет экономическим детективам, инвестиционным консультантам и оценщикам не соблазняться самим и не вводить в заблуждение пользователей их стоимостными (ценовыми) рекомендациями. Инвестиционный консультант или оценщик, не способный сразу ответить на вопрос: «Почему «подходов» в оценке именно три», – не имеет права делать сложные экономические измерения и давать стоимостные рекомендации, на основе которых Предприниматель (Управляющий) планирует

совершать имущественную, читай, инвестиционную сделку.

Забегая вперед, скажу о самом главном из того, что я планировал сказать этой статьей, а именно, о том, что от правильного понимания проблематики трех «подходов» на 50% зависит правильный результат любого экономического количественного измерения. Ну, а без экономических количественных измерений, как мы уже знаем из предыдущих публикаций, как «без воды – и ни туды, и ни сюды...» Для начала, представим три «подхода» в табличном, в самом наглядном виде:

## ТАБЛИЦА



Вы не поверите, но в составе практического инструментария экономических количественных измерений (читай, в стоимостной оценке) нет ничего более того, что указано в этой таблице. Нет совсем. Мы уже как-то упоминали, что экономические измерения это не просто, это не очень просто, это банально. В экономических измерениях нет математики. Я не имею ввиду учебники по оценке, там в глазах рябит от «многоэтажных» формул. Я говорю о реальной практике расчетов. Максимум, что составляет реальный расчетный (читай, оценочный) аппарат, – это четыре арифметических действия: сложение, вычитание, умножение и деление. Как видно из предоставленной таблицы все три «подхода», с расчетной точки зрения, ничто иное, как банальные произведения А на Б.

Ах да, в «подходе по доходам» есть еще и третий множитель, некое В, которое представляет собой коэффициент капитализации. Но это самая большая «сложность» в экономических измерениях. Этот коэффициент «собирает» в сегодня все будущие годовые денежные выгоды от оцениваемого доходного объекта. Формула описывает «прямую капитализацию», которая в одно действие «приводит в сегодня» все смоделированные нами годовые денежные выгоды, генерируемые доходным объектом. Вы снова не поверите, но стоит единожды понять смысл таких процедур, как дисконтирование и капитализация, стоит единожды понять смысл таких показателей, как ставка и коэффициент дисконтирования, а также ставка и коэффициент капитализации, и «самый сложный» из «подходов» в оценочной практике – доходный, станет для вас не просто понятным, а основным в ваших расчетах. Он не может не быть основным, так как является критериальным, с которым сопоставляются расчетные данные двух остальных «подходов»: затратного и сравнительного.

Кстати, о сравнительности. Если законодательство об оценке, стандарты

## **Таблица умножения – вот то единственное, что не декларативно (для пафоса), а реально используют оценщики в своей «деятельности»**

оценки и учебники по оценке именуют сравнительный «подход» сравнительным, а иногда еще и «рыночным», это вовсе не означает, что другие два подхода – затратный и доходный – не являются сравнительными и рыночными... Вот такая терминологическая эпидемия была привнесена «отцами основателями» в оценочную дисциплину. Однако, о сравнительности и рыночности мы поговорим в следующей статье, а сейчас пусть «вверх и в темноту уходит нить», как пел один советский музыкант...

Таблица умножения – вот то единственное, что не декларативно (для пафоса), а реально используют оценщики в своей «деятельности». Поверьте, уничижение профессиональной деятельности людей, которые называют себя оценщиками, это не самоцель. Я сам, вот уже 29 лет, являюсь оценщиком доходного имущества (материального и нематериального). Это попытка серьезного мотивационного воздействия и на безопасников, и на предпринимателей, и на управляющих, и на истцов и ответчиков в суде, и на адвокатов, и на риелторов, и на каждого из супругов в семейном имущественном споре. Это попытка показать, что владение знаниями и умением пользоваться инструментарием экономических измерений – это доступный и обязательный про-

фессиональный ликбез для всех указанных выше категорий участников рынка. Для всех, а не только для тех, кто именуется «оценщик» и считает, что только он-то и знает сколько стоит то или иное имущество или имущественное право. Что только он, оценщик, является неким посвященным. «Глубину» такого, с позволения сказать, «посвящения» я наблюдаю вот уже почти 30 лет.

Но и это еще не вся проблема оценочной деятельности. Есть еще одна и более страшная проблема – это проблема кадров в «оценочной отрасли». Оценщики с классическим инженерным, строительным или юридическим образованием постепенно уходят на покой. Их место занимает молодежь, которые не сдали в своей жизни ни одного экзамена, кроме «угадаек от ЕГЭ», которые не знают что такое лабораторные работы и производственная практика, которые не знают, что такое строительный отряд, которые не работали на реальных производствах, которые не совершили в своей жизни ни одной инвестиционной имущественной сделки, но которые берут на себя смелость (а, скорее, безрассудство) давать другим стоимостные рекомендации, цена которых сотни миллионов или миллиарды рублей...

Дорогой мой читатель, я не нагнетаю и не фантазирую, я констатирую то, что наблюдаю вот уже несколько десятилетий активного участия в имущественных сделках и в активном обеспечении стоимостной безопасности имущественных сделок и имущественных проектов.

**Вывод:** овладеть стоимостным ликбезом – это для всех категорий участников рынка не только возможно, но и должно. Одно только правильное смысловое наполнение терминов, применяемых в экономических измерениях и в оценочной деятельности, уже даст возможность самостоятельно, без псевдообязательного посредничества в виде: (1) оценщика, (2) саморегулируемой организации



оценщиков и (3) уполномоченного органа по контролю за оценочной деятельностью, не смотреть, а видеть, не слушать, а слышать то, что отвечает на второй по важности вопрос рынка. Надеюсь, что помните этот второй по важности вопрос: «Сколько это в рублях?». А если к правильному смысловому наполнению терминов, применяемых в экономических измерениях и в оценочной деятельности, прибавить правильное смысловое наполнение процедур, применяемых в экономических измерениях (в оценочной деятельности), то уверяю вас, все, кто читает статьи по проблематике «стоимостная безопасность имущественной сделки», смогут са-

мостоятельно увидеть балзаковский «Блеск и нищету куртизанок»... Ну, то есть, смогут самостоятельно увидеть блеск и нищету оценочной деятельности, ставшей к началу 20-х годов в России одной из самых токсичных областей профессиональной деятельности. Одной из самых токсичных!

Возникает законный вопрос. А если все так просто, то почему столько пафоса вокруг стоимостной оценки? Если все так просто, то почему имеет место так называемое «оценочное законодательство», а стоимостное оценивание культивировалось и культивируется как самостоятельная профессиональная деятельность «специально обученных людей»? Если все так просто, то

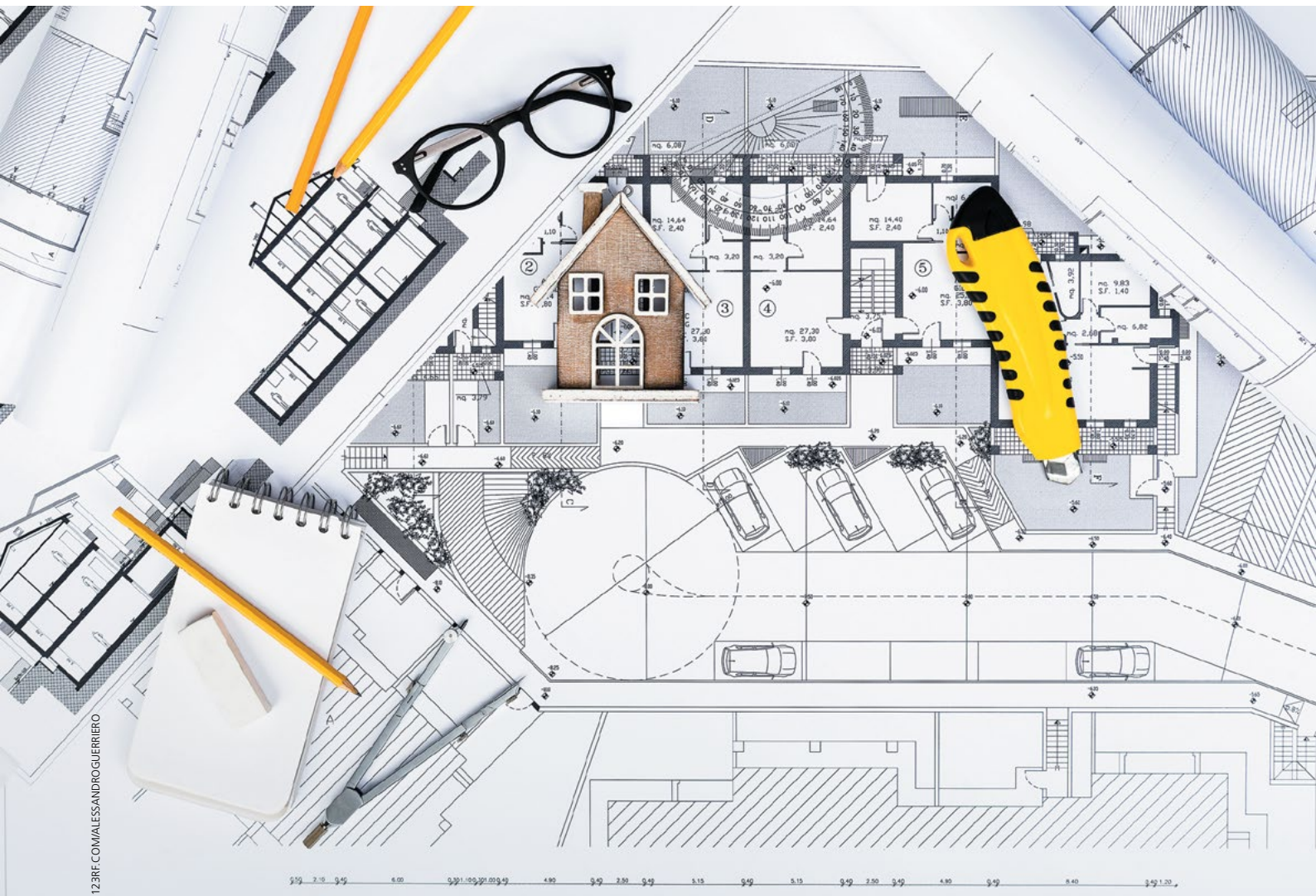
почему имеет место так называемое «оценочное сообщество», которое имеет себя самостоятельной «отраслью» в составе российского рынка?

...Оставим все ответы на вопросы «почему» на потом. Сейчас у нас конкретные интересы, а именно, пора нам начать наполнять практическим смыслом «научнообразную практику», именуемую в России «оценочная деятельность».

Итак, почему «подходов» в оценке именно три?

Не один, не два, не четыре, а именно три. Внимание, правильный ответ.

«Подходов» в оценке именно три потому, что у доходного имущества имеют место ТРИ ГРУППЫ СВОЙСТВ:



1. быть воспроизведенным в природе (для недвижимости – быть построенной); будем именовать эти свойства «затратная» группа;

2. быть купленным или, соответственно, проданным на открытом и конкурентном рынке (сегменте рынка); будем именовать эти свойства «сравнительная» группа;

3. быть используемым по своему прямому назначению, неким целесообразным (доходным) способом; будем именовать эти свойства «доходная» группа.

Вот и все. И сколько ни старайся, а четвертой группы свойств доходного имущества не идентифицируешь. И не имеет значения, какое это имущество: материальное или нематериальное, движимое или недвижимое.

На своих лекциях и семинарах по проблематике безопасных экономических количественных измерений (стоимостной безопасности) я делаю два поясняющих и достаточно оригинальных сравнения:

- одно, «антропометрическое», сравнение с тремя группами свойств человека;
- второе, «электротехническое», сравнение с тремя «фазовыми состояниями» трехфазного источника питания; последнее возможно только потому, что ваш покорный слуга энергетик по первому, базовому образованию.

Также, на своих лекциях и семинарах я делаю слушателям предложение, от которого они «не могут отказаться», а именно: предлагаю использовать не термин «подход», а термин «взгляд» на разные свойства одного и того же объекта стоимостного исследования. Повторюсь, оценщики ошибочно именуют то, что они делают, тремя подходами к оценке. Слово подход и его смысловое наполнение пагубно скажется на результатах стоимостного исследования при так называемом «согласовании» стоимостей, полученных разными «подходами». Однако, подавляющее большинство оценщиков об этом даже не задумывается. Оно и «правильно». В законе применяется термин «подход». В российских стандартах применяется термин «подход». В международных стандартах применяется термин «подход». Во всех учебниках по оценке применяется термин «подход». В устоявшемся лексиконе российских оценщиков применяется исключительно термин «подход»... Однако, оставим в покое и закон об оценке, и российские, и международные стандарты оценки, и учебники по оценке, и, даже, лексикон российских оценщиков.

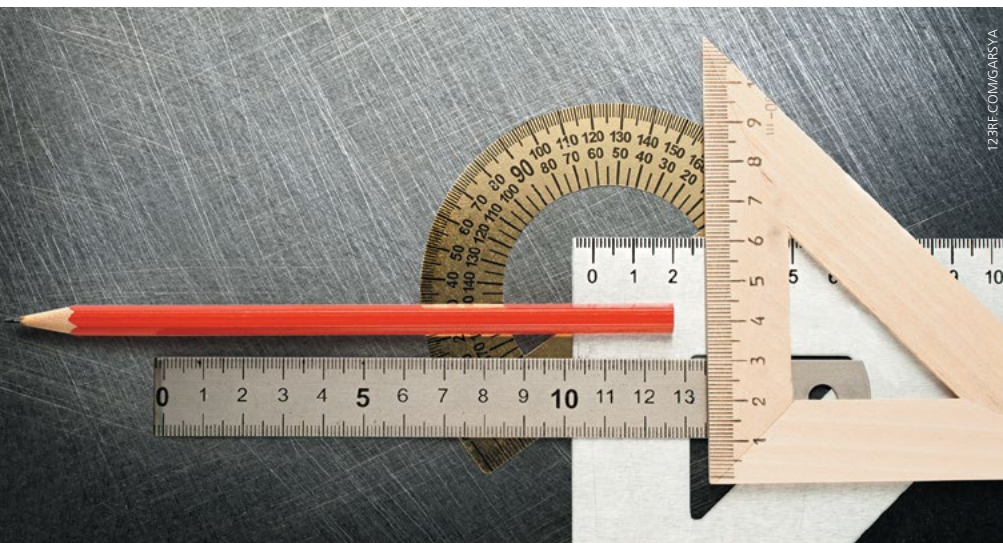
Надеюсь, что те, кто читает мои статьи, помнят, что мы не говорим ни о событиях, ни о людях, мы говорим о смыслах. Вот и поговорим о

смыслах слова «подход» в оценке и слова «взгляд» на свойства доходного предмета стоимостного исследования. Смысл слова подход в повторяемости каких-либо действий. Например, подход гимнаста к спортивному снаряду. Из раза в раз, из подхода в подход, и мы, и спортивные судьи оценивают только одни качества и свойства гимнаста – это его физические качества и свойства: координацию, пластику, технику исполнения и даже мимику лица. Вспомним очаровательной гимнастки Алины Кабаевой... Во всех случаях, при всех подходах к снаряду, мы вместе с судьями делаем взгляд только на нечто физическое в гимнасте.

Вот мы и подошли к «антропометрическому» сравнению между собой трех групп свойств человека: физические, душевные и духовные. Физические качества и свойства гимнаста говорят ли нам хоть что-то о свойствах и качестве его интеллекта? Правильно, не говорят ни слова! А говорят ли физические и интеллектуальные качества и свойства гимнаста про его мировоззрение, про то, во что верит этот гимнаст, про его вероисповедание, наконец? Правильно, не говорят ни слова!

Таким образом, применение термина «подход» не просто обедняет последующий исследовательский процесс, а сводит его на нет. Напротив, применение термина «взгляд» привносит исключительную конкретику последующему исследовательскому процессу установления рыночной ценности чего-либо.

Раз уж обещал провести и «электротехническое» сравнение, пожалуйста. Это сравнение будет несколько сложнее «антропометрического», но именно это сравнение вплотную приближает нас к ответу на вопрос: «Владимир Иванович, а нафига тебе заморачиваться на все это? Сам же говоришь, везде «подход». Ну и пусть будет у нас тоже «подход». С ответа на этот вопрос заканчивается «оце-





ночная деятельность» и начинается стоимостная безопасность.

Если коротко и без углубления в теорию электротехники, то сравнение с тремя «фазовыми состояниями» трехфазного источника питания можно представить как соотношение «нуля» (по сути, это земля), фазового напряжения (это 220 Вольт) и межфазового напряжения (это 380 Вольт). Применительно к нашим трем «взглядам» на три абсолютно разные группы свойств некоего доходного имущества. Иными словами:

- «ноль» – это земля, это то, что станет чего-то стоить исключительно благодаря тем «улучшениям», которые предприниматель (управляющий) создаст (для недвижимости – построит) на этом земельном участке; а до этого момента можно сказать, что земля «спит»; в доходном, предпринимательском смысле этого слова; то есть, это про быть воспроизведенным, про «затратную» группу свойств;

- фазовое напряжение = 220 В; представляет собой некую прелюдию доходного, предпринимательского процесса; когда предприниматель (управляющий) не создает что-то (для недвижимости – не строит), а приобретает готовое, включая объекты, не завершенные строительством; это про быть купленным или проданным на рынке, про «сравнительную» группу свойств;

- межфазовое напряжение = 380 В; только при наличии именно этого напряжения между тремя фазами мы в полной мере можем говорить об использовании созданных (построенных) или купленных объектов, которые могут эксплуатироваться по заложенному предпринимателем (управляющим) назначению, то есть, неким целесообразным (доходным) способом; это про быть используемым неким целесообразным (доходным) способом, про «доходную» группу свойств.

Ваши замечания мне, типа: «Владимир Иванович, а если мы приобретаем уже полностью функциональный объект, способный самостоятельно генерировать денежные

потоки?» – меня только порадуют, так как будет мною расценено как первый шаг к «включению» у вас стоимостного мышления. А это, как вы помните, конечная цель и этого моего цикла статей, и всех моих лекций с семинарами, и моих личных стоимостных консультаций.

Напрашивается вопрос о том, чем же так ценна и сложна практика экономических количественных измерений, ежели в ней напрочь отсутствует математика, как таковая, а есть только таблица умножения. Да и фундаментальных экономических основ в экономических измерениях «днем с огнем»... В качестве ответа и для краткости изложения, я приведу слова припева одной комсомольской песни:<sup>1</sup>

«Так нам сердце велело,  
Завещали друзья...

Комсомольское слово,

Комсомольское дело,

Комсомольская совесть моя!»

Вот она, основная сложность профессии, связанной с экономическими количественными измерениями. Это совесть комсомольская моя! И не важно, кто вы: безопасник, инвестиционный консультант, бухгалтер или оценщик. Ваша главная профессиональная задача – это честность. Поверьте старому и опытному экономическому детективу, что нет в профессиональных действиях, которые мы обсуждаем на протяжении вот уже более года, большей сложности, чем быть честным, объективным и непредвзятым. Вот на чем, прежде всего остального, строятся методико-методологические принципы экономических измерений. Повторюсь, что второй по значимости поговоркой, можно сформулировать следующим образом: здравый смысл сидит на здравом смысле и погоняет здравым смыслом<sup>2</sup>. Про умение сбора и анализа значимой рыночной информации во время экономических измерений (стоимостного оценивания) мы также говорили не один раз.

Сделаем некоторые промежуточные выводы. Первое. На каких лич-

ных и профессиональных качествах основывается практика стоимостного оценивания:

1. на честности (совести),
2. на здравом смысле,
3. на умении сбора и анализа значимой рыночной информации.

Второе. На каком принципе (первом среди равных) основывается практика стоимостного оценивания. На трех «взглядах» на разные свойства одного и того же предмета стоимостного исследования, между которыми методико-методологическая пропасть:

1. затратный «взгляд» («подход») – измеряет затраты, необходимые на воспроизводство аналога, сопоставимого с объектом стоимостного оценивания;

2. сравнительный (рыночный) «взгляд» («подход») – измеряет стоимость объекта оценивания с точки зрения сопоставимых рыночных продаж близких по функциональности аналогов;

3. доходный «взгляд» («подход») – измеряет стоимость объекта оценивания с точки зрения дохода от его коммерческой эксплуатации, когда под коммерческой эксплуатацией нами понимается эксплуатация, целесообразная с точки зрения рынка и его основных мотивационных критериев: законность, доходность, физическая возможность и тому подобное.

А расчетная часть в практике экономических измерений банальна, хотя и бывает достаточно скрупулезной, но эта скрупулезность случается из-за большого объема расчетов, а вот «сложность» самих расчетов зачастую ограничена арифметическими действиями: «+», «-», «х» и «:».

Далее мы будем знакомиться с другими экономическими терминами и их стоимостными смыслами. Основным термином, в рамках дисциплины «Оценка для не оценщиков», следует считать термин «предприятие».

Почему именно «предприятие» мы обсудим в следующей статье. ●

<sup>1</sup> «Так нам сердце велело», слова Льва Ошанина, музыка Аркадия Островского

<sup>2</sup> По аналогии с поговоркой: дурак на дураке сидит и дураком погоняет...