



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

Школа Экономического детектива

*Теоретическое
и практическое
обоснование
целесообразности.*

**Часть 2.
Практическое обоснование**



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

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

bk369@bk.ru

+7(926)520-93-69

+7(910)441-71-62



Повторимся, что предыдущие статьи носили общий характер и были посвящены основным терминам и определениям, применяемым в сугубо практической сфере – негосударственной сфере безопасности. В этой статье мы с вами, уважаемый читатель, начнем не на словах, а на деле знакомиться с одним из действенных инструментов обеспечения экономической безопасности, – стоимостной безопасностью, и ее совсем не сложной теоретической подосновой.

Главное, что мы хотели бы донести этой статьей, это то, что и безопасник, и предприниматель, и специалист в иной области знаний может и должен применять на практике основные принципы рыночной дисциплины, именуемой экономические измерения. Или в более обыденной терминологии – основные принципы стоимостной оценки.

Должен сразу успокоить особо продвинутых «в рынке» коллег, которые сразу же возмутятся: «Владимир Иванович, дорогой, акстись, ты хочешь сказать, что любой может применять экономические измерения, которые, хотя и под названием «оценочная деятельность», преподаются в ВУЗах как высшее образование?». На этот ваш вопрос я смело даю утвердительный ответ: «ДА!!! Любой не просто может, но и должен применять в своей практике экономические измерения, которые преподаются как высшее образование...» Только одно единственное условие: необходимо иметь не диплом о «высшем образовании», а само это высшее образование. Настоящее высшее образование: с очной системой пре-

подавания, с лекциями, с семинарами, с преподавателями и наставниками, с обязательной профильной практикой, с собственной дипломной работой, а не набором текстов, озаглавленных «Дипломная работа», и написанных роботом от ChatGPT, что переводится как «чат для гопоты»...

Вы ждете обоснования сказанного выше, «их есть у меня».

В экономике нельзя что-то доказать. В экономике возможно только что-то показать. Ниже приведем к единому знаменателю все использованные нами в предыдущих статьях тезисы и суждения и, тем самым, проведем показательство наших утверждений о возможности и целесообразности применения стоимостной безопасности, как одного из основных инструментов обеспечения экономической безопасности субъектов хозяйствования и частных лиц. Далее, для сокращения лишних слов и усиления смыслов, будем излагать материал тезисно:

1. Термин «экономическая безопасность» – это просто термин. Если «безопасник» применяет термин «экономическая безопасность», но ни разу не упоминает ни в своей устной, ни в своей письменной речи, ни на практике механизмов и/или инструментов обеспечения этой самой экономической безопасности, то такой «безопасник» – это профессиональная фикция. По моим скромным, 35-ти летним наблюдениям за событиями и явлениями в области проблем обеспечения экономической безопасности, такое вот «блабла» сродни козе, привязанной за шею к колышку. Она, бедная, ходит по кругу и только то и делает, что

травку щиплет в определенном ей пространстве... Но, козе простительно, у нее задача такая, есть травку и перерабатывать ее в молочко. Таким образом, одна терминология об экономической безопасности без разработки, апробации и применения рыночных инструментов обеспечения экономической безопасности, – это изо дня в день то самое «бла-блабла». Не более того.

2. Обеспечение экономической безопасности – это предвосхищение и только предвосхищение разного рода угроз, вмененных вам в качестве ваших охранительных функций и компетенций.

3. Угрозы несут только и исключительно разного рода умышленные действия лица, группы лиц или организации, направленные на уничтожение законных прав и экономических интересов охраняемых вами объектов: субъектов хозяйствования или частных лиц. Если вами установлена опасность, но после исследования этой опасности выясняется, что эта опасность представляет собой не угрозу, а риск, то безопасник передает весь материал в соответствующие службы предприятия: инженерам, техникам, технологам, маркетологам, экономистам, кадровикам, IT-шникам, рискологам, наконец. На этом функции безопасника по этой опасности следует считать исчерпанными, и он может снова заняться своими прямыми обязанностями, а именно и исключительно выявлением, предупреждением и пресечением разного рода угроз. Таким образом:

- минимальная функция безопасника – это противостояние уже начатым умышленным действиям лиц;

- максимальная функция безопасника – это предвосхищение возможных умысленных действий лиц;
- все иное – это для иных профессиональных квалификаций.

4. У любой угрозы есть «место своего проявления». Для пограничника таким местом является приграничье. Для охранника таким местом является охраняемый периметр. Для телохранителя таким местом является непосредственное окружение охраняемого лица. И так далее... У стоймостной безопасности тоже есть собственное «место своего проявления» – это сделка. Помнишь, уважаемый читатель, как мы именовали сделку – Ее Величество Сделка... Задачи сделки могут быть разными: имущественными, инвестиционными, финансовыми. Однако, любую сделку, благодаря рыночной концентрированности «в ней» разного рода предпринимательских обстоятельств, следует считать уникальным «местом» возможного проявления чужого злого умысла, чужой непреднамеренной неосторожности или чужой профессиональной глупости.

Моя многолетняя оценочная практика и практика обеспечения безопасности имущественных сделок, позволяет мне провести образную аналогию имущественной сделки, как «места», в котором сконцентрированы все потенциальные экономические опасности для сторон, с Фермопильским сражением, прошедшим в 480 году до н. э., в ходе греко-персидской войны, в ущелье Фермопилы. Тогда, греческой армии, численностью не более 8 тысяч человек, противостояло, по различным данным, до 250 тысяч персов и приданных им войск. Это более чем 30-кратный перевес. Более того, к третьему дню сражения, большинство защитников ушло и на месте остались около 500 воинов: спартанцы (не более 300 воинов), а также фиванцы и фиванцы. А это уже не 30-ти, а 500 (пятисот)-кратный перевес персов над греками!

И, тем не менее, только лишь из-за предательства местного жителя персы зашли к грекам в тыл и уничтожили оставшихся воинов...

Вспомнили? Очень хорошо. А теперь – для чего нам такая аналогия...

Фермопильский проход лежит между склоном горы Эта и южным берегом Малийского залива и является весьма узким местом, а потому чрезвычайно малыми силами и средствами можно противостоять превосходящим силам...

По смыслу обсуждаемой нами проблематики это означает, что имущественная СДЕЛКА – это тот же Фермопильский проход, когда можно в одном месте увидеть очень многое, когда можно малыми силами противостоять большому количеству опасностей и вызовов.

Поверьте, что любая сделка (имущественная, инвестиционная или финансовая) – это всегда чрезвычайно концентрированность всех экономических, юридических, кадровых и имущественных обстоятельств, которые, соответственно, «тянут» за собой все потенциальные опасности, которые, при некоторой специальной подготовке, возможны к своей успешной идентификации. При этом успешно идентифицируются и угрозы, и риски.

Это ли не удача для любого безопасника, предпринимателя или специалиста в иной области знаний, когда затраты (и финансовые, и кадровые, и временные) снижаются (пусть и не в 500 крат, конечно), но охранительный результат или тот же, или существенно больший!

Исследование имущественной сделки – это как Фермопилы для Спартанцев!!!

5. По моим скромным, 28-ми летним наблюдениям за событиями и явлениями в области «оценочной деятельности», могу уверенно утверждать, что трудно найти более уничтожаемого рыночного обстоятельства, чем обстоятельство, которое можно описать одним, но очень емким

словом – СКОЛЬКО. И если абстрагироваться (1) от юридической проблематики сделки, которая отвечает за правильность возникновения, изменения и прекращения прав и обязанностей, а также абстрагироваться (2) от технико-технологической проблематики сделки, которая отвечает за номенклатуру и качество предмета сделки, то останется одно и, на наш взгляд, главное обстоятельство, которое требует к себе пристального внимания – это ЦЕНА СДЕЛКИ. Именно цена сделки, на практике, в подавляющем большинстве случаев, является тем уничтожаемым рыночным обстоятельством, которое на 100% зависит от человека, группы лиц и их мотиваций... А, стало быть, что? Правильно, является угрозой. Причем угрозой идентифицируемой, а, стало быть, возможной к своему детективному обеспечению.

6. У сделки, как у места потенциального проявления угроз или рисков есть еще одно ценное для безопасника, предпринимателя или специалиста в иной области знаний, качество – это период подготовки любой сделки. А это значит, что возможно построение соответствующей системы наиболее раннего обнаружения чьего-то преступного или корыстного умысла. Иными словами, при построении правильной «системы наблюдения» за имущественными сделками возможно предвосхищение угрозы или угроз чьим-то имущественным или денежным интересам. Я уже не говорю про такую банальную вещь, как риски (опасные обстоятельства).

7. Обоснованно предложить читателю визуализацию изложенной выше методико-методологической предпосылки, одновременно отражающей два взаимосвязанных смысла:

- Первый смысл – это априорное противосилие преступному или по неосторожности нанесению ценового (стоимостного) вреда Сторонам сделки, так как экономическое измерение – это всегда КАК БЫ...

Иными словами, экономическое измерение – это не сделка, это как бы сделка. Это то, что должно быть перед сделкой. Это предвосхищение сделки. Ну не манна ли небесная для любого безопасника, предпринимателя или специалиста в иной области знаний...

● Второй смысл – это наглядное отражение основной задачи стоимостной безопасности, а именно, обеспечение равноценности (равновеликости) имущества или имущественного проекта той денежной сумме, с которой это имущество или имущественный проект должны идентифицироваться. Иными словами, насколько адекватна денежная сумма тем выгодам, которые предприниматель (объект вашего

охранения) получает от приобретения или от продажи доходного имущества: материального (движимого, недвижимого), нематериального имущества или имущественных прав.

В предыдущих статьях мы указывали Читателю на важное наблюдение, основанное на личном многолетнем опыте оценочной деятельности, а именно: нам не известны примеры интереса сотрудников служб безопасности к качественным и, тем более, к количественным (стоимостным, ценовым) характеристикам имущественной сделки. У нас сложилось устойчивое убеждение в том, что сделка, для специалистов служб безопасности, – это нечто, выходящее за рамки их «картины

мира», то есть, нечто, выходящее за рамки системы их профессиональных интересов и профессиональной квалификации. Чего нельзя сказать о предпринимателях, которые, в отличие от своих же безопасников, менеджеров, юристов, «кровно» понимают и чувствуют целесообразность стоимостной стороны имущественной сделки.

8. Нормой статьи 3 «Виды охраняемых и сыскных услуг», Закона РФ от 11.03.1992 года № 2487-1 «О частной детективной и охранной деятельности в Российской Федерации» законодатель вменяет частным детективам следующее: «В целях сыска разрешается предоставление следующих видов услуг:

**Любая сделка – это всегда
чрезвычайная концентрированность
всех экономических, юридических,
кадровых и имущественных
обстоятельств**

Сбор сведений по гражданским делам ...путем изучения рынка и сбора информации для деловых переговоров...» То есть, законодатель понимает важность рыночных критериев и рыночных показателей при проведении разного рода трансакций. Законодатель напрямую вменяет детективам, как наиболее квалифицированным безопасникам, заниматься изучением рынка и обеспечением безопасности сделок, которые законодатель именуется «деловые переговоры». Однако, безопасники, к сожалению, или не понимают важность именно рыночных процедур обеспечения экономической безопасности, или не знают как это возможно реализовать на практике.

9. Как говорили в Советской армии: «Не знаешь – научим, не хочешь – заставим!!!» Эта наша статья, все предыдущие и, заверяю тебя, доро-

гой читатель, что все последующие, будут посвящены именно обсуждению практики обеспечения экономической безопасности с использованием инструментария экономических измерений. Мы с вами делимся и будем делиться тем, что мы знаем хорошо, чему мы посвятили годы профильного образования и десятилетия практического применения. Мы будем стараться не описывать проблематику экономической безопасности «в терминах» менеджмента, маркетинга или кадрового делопроизводства. Мы будем раскрывать смыслы инструментов современного, рыночного ОБЕСПЕЧЕНИЯ экономической безопасности. Или, как мы уже писали в предыдущих статьях, мы будем раскрывать смыслы инструментов ОБЕСПЕЧЕНИЯ экономической безопасности без ОРД и без ОРМ.

Не поленимся и повторимся, что стоимостная безопасность – это не новый вид и не новый тип безопасности, а инструментарий обеспечения экономической безопасности.

Дерзну напомнить сделанный нами ранее вывод, что все российские детективы должны быть экономическими детективами, так как практически ВСЕ виды деятельности, которые законодатель вменяет российским детективам в качестве предоставляемых ими услуг, являются, по своей сути, ЭКОНОМИЧЕСКИМИ.

Вернемся к инструментарии экономических измерений, как к теоретической подоснове и практики обеспечения стоимостной безопасности, и того, что именуется в современной России термином «оценочная деятельность». Поверьте профессиональному безопаснику и опытному



экономическому детективу, что стоимостная безопасность может и должна стать подосновой современных, рыночных инструментов обеспечения экономической безопасности.

Снова предвижу законный вопрос, основанный на банальной «протестной реакции»: «Владимир Иванович, но ты уже выше, в этой же статье, сам писал, что «оценочная деятельность» преподается в ВУЗах как высшее образование, есть закон № 135-ФЗ и куча федеральных стандартов оценочной деятельности... Только одна банальная переподготовка по этой рыночной дисциплине рассчитана на 900 академических часов... Где мы, безопасники, и где те экономические измерения?»

Мой ответ тебе, уважаемый читатель, дошедший до этого места статьи, будет простым, коротким и надеюсь, достаточно мотивирующим. Свой ответ я снова изложу в виде нескольких коротких тезисов.

При этом тезисы будут, как говорят в Одессе, «без второго слова»...

Ну, то есть, без лишних слов...

1. Главное – это то, что все методико-методологические и терминологические заморочки из области экономических измерений необходимы нам для успешного решения нами задач обеспечения экономической безопасности. Это как в той рекламе: «Вкусно. И точка». Это как в песне «Ребята 70-й широты»: «Если надо, значит надо, значит будут и здесь сады. Пусть метели бушуют рядом, надо будет – растопим льды...» А как вы думаете, учиться или перечувствоваться... А каково врачам, инженерам, программистам, переводчикам с китайского? По сравнению с требуемым объемом их квалификации, квалификация специалиста в области экономических измерений – эти «детская песочница». Не более того. Высшее образование получили, значит справитесь и с такой дополнительной практической квалификацией, какой является квалификация «экономического детектива».

При построении правильной «системы наблюдения» за имущественными сделками возможно предвосхищение угроз чьим-то имущественным интересам

2. На практике возможны два варианта подготовки экономических детективов:

- Первый вариант: дополнять квалификацию оценщика к квалификации детектива;

- Второй вариант: можно дополнять квалификацию детектива к квалификации оценщика, что может быть не менее практичным, чем первый вариант.

3. И еще одно обстоятельство, которое мы более подробно исследуем позднее. Однако, уже в этой статье мы должны кое-что отметить. Мы имеем в виду сравнительный метод, как ПРИНЦИП исследования чего-либо. Позднее нами будут приведены рассуждения доктора юридических наук, профессора, действительного члена РАЕН по отделению «Точные методы в гуманитарных науках», заслуженного деятеля науки, Россинской Елены Рафаиловны, говорящей о примате сравнительных методов исследования чего-либо (смотри источник: «Судебная экспертиза в гражданском, арбитражном, административном и уголовном процессе», автор: Россинская Е. Р.).

Внимание: мы говорим сейчас не о «сравнительном методе в оценочной деятельности», а о сравнении, как принципе любого исследования, как способе показывания чего-то в экономике или способе доказывания чего-то в криминалистике.

В следующих статьях мы поговорим об экономическом следе, о первичном сигнале (не об оперативном, а об экономическом сигнале), о стоимостной разведке и стоимостной контрразведке, о стоимостной безопасности, как об «узкой области широкого охвата», мы поговорим о том, в чем отличие стоимостной профилактики от стоимостной безопасности...

Поговорим о Школе экономического детектива, как о способе подготовки экономических детективов обоими способами: и дополнением квалификации оценщика к квалификации детектива, и дополнением квалификации детектива к квалификации оценщика.

Перечислим и раскроем смыслы принципов экономических измерений.

Поговорим о «сложности экономических измерений», которой нет.

И так далее, и тому подобное.

Но, главное то, что мы наконец-то поговорим об «эксклюзиве» в области оценочной деятельности, поговорим о самой сущности не инструментальных, а экономических изменений. Уверяю вас, что добрая половина оценщиков не догадывается о том, какой инструментальный лежит в основе экономических количественных измерений. Как говорит современная молодежь, «прикинь», в количественных, но не инструментальных... Не догадываются, так как никогда не задумывались над этим вопросом. А мы, в отличие от оценщиков, задумаемся, так как из ответа на этот вопрос, как из первичного «источника», образуются и правильные профессиональные знания, и правильное профессиональное поведение, и, соответственно, правильная практика действий. ●