****

**International Valuation Standards**

**2017**

**TIÊU CHUẨN**

**THẨM ĐỊNH GIÁ QUỐC TẾ**

**2017**



 **International Valuation Standards Council**

**Hội đồng tiêu chuẩn thẩm định giá quốc tế**



Bản quyền © 2017 Hội đồng Tiêu chuẩn Định giá Quốc tế.

Đã đăng ký Bản quyền.

No part of this publication may be translated, reprinted or reproduced or utilised in any form either in whole or in part or by any electronic, mechanical or other means, now known or hereafter invented, including photocopying and recording, or in any information storage and retrieval system, without permission in writing from the International Valuation Standards Council.

Please address publication and copyright matters to:

International Valuation Standards Council, 1 King Street, LONDON EC2V 8AU United Kingdom Email: contact@ivsc.org www.ivsc.org

ISBN: 978-0-9931513-0-9

The International Valuation Standards Council, the authors and the publishers do not accept responsibility for loss caused to any person who acts or refrains from acting in reliance on the material in this publication, whether such loss is caused by negligence or otherwise.

Typeset and printed by Page Bros, Norwich

------------------------------------------------------

Không một phần nào của ấn phẩm này có thể được dịch, tái bản hoặc tái sản xuất hoặc sử dụng dưới bất kỳ hình thức nào, toàn bộ hoặc một phần hoặc bằng bất kỳ phương tiện điện tử, cơ học hoặc phương tiện nào khác, hiện đã được biết đến hoặc sau này được phát minh, bao gồm sao chụp và ghi âm, hoặc trong bất kỳ kho lưu trữ thông tin nào và hệ thống truy xuất, mà không có sự cho phép bằng văn bản của Hội đồng Tiêu chuẩn Định giá Quốc tế.

Vui lòng giải quyết các vấn đề về xuất bản và bản quyền:

Hội đồng Tiêu chuẩn Định giá Quốc tế, 1 King Street, LONDON EC2V 8AU Vương quốc Anh Email: contact@ivsc.org www.ivsc.org

ISBN: 978-0-9931513-0-9

Hội đồng Tiêu chuẩn Định giá Quốc tế, các tác giả và nhà xuất bản không chịu trách nhiệm về tổn thất gây ra cho bất kỳ người nào hành động hoặc không hành động dựa vào tài liệu trong ấn phẩm này, cho dù tổn thất đó là do sơ suất hay cách khác.

Bộ gõ và được in bởi Page Bros, Norwich

Giới thiệu

Bảng chú giải

Khung IVS

Tiêu chuẩn chung

IVS 101 Phạm vi công việc

IVS 102 Điều tra và Tuân thủ

Báo cáo IVS 103

IVS 104 Cơ sở giá trị

Phương pháp và Cách tiếp cận Định giá IVS 105

Tiêu chuẩn tài sản

IVS 200 Doanh nghiệp và Sở thích Kinh doanh

IVS 210 Tài sản vô hình

Nhà máy và Thiết bị IVS 300

IVS 400 Tiền lãi bất động sản

Tài sản phát triển IVS 410

IVS 500 Công cụ tài chính

**Giới thiệu**

Hội đồng Tiêu chuẩn Thẩm định giá Quốc tế (IVSC) là một tổ chức độc lập, phi lợi nhuận, cam kết nâng cao chất lượng trong nghề thẩm định giá. Mục tiêu chính của chúng tôi là xây dựng niềm tin và sự tin tưởng của công chúng trong việc định giá bằng cách đưa ra các tiêu chuẩn và đảm bảo việc áp dụng và thực hiện phổ biến các tiêu chuẩn đó cho việc định giá tài sản trên toàn thế giới. Chúng tôi tin rằng Tiêu chuẩn Định giá Quốc tế (IVS) là một phần cơ bản của hệ thống tài chính, cùng với mức độ chuyên nghiệp cao trong việc áp dụng chúng.

Định giá được sử dụng rộng rãi và dựa trên thị trường tài chính và các thị trường khác, cho dù để đưa vào báo cáo tài chính, để tuân thủ quy định hoặc để hỗ trợ hoạt động cho vay và giao dịch có bảo đảm. Tiêu chuẩn Định giá Quốc tế (IVS) là các tiêu chuẩn để thực hiện các nhiệm vụ định giá bằng cách sử dụng các khái niệm và nguyên tắc được công nhận chung nhằm thúc đẩy tính minh bạch và nhất quán trong thực hành định giá. IVSC cũng thúc đẩy các phương pháp tiếp cận thực hành hàng đầu đối với hành vi và năng lực của các nhà định giá chuyên nghiệp.

Hội đồng Tiêu chuẩn IVSC là cơ quan chịu trách nhiệm thiết lập IVS. Hội đồng có quyền tự chủ trong việc phát triển chương trình nghị sự và phê duyệt các ấn phẩm của mình. Trong quá trình phát triển IVS, Hội đồng quản trị:

+ Tuân theo quy trình hợp lệ đã được thiết lập trong quá trình phát triển bất kỳ tiêu chuẩn mới nào, bao gồm tham vấn các bên liên quan (người định giá, người sử dụng dịch vụ định giá, cơ quan quản lý, tổ chức chuyên nghiệp định giá, v.v.) và công khai tất cả các tiêu chuẩn mới hoặc những thay đổi quan trọng đối với các tiêu chuẩn hiện có,

+ Liên lạc với các cơ quan khác có chức năng thiết lập tiêu chuẩn trên thị trường tài chính,

+ Thực hiện các hoạt động tiếp cận cộng đồng bao gồm thảo luận bàn tròn với các thành phần được mời và các cuộc thảo luận có mục tiêu với người dùng hoặc nhóm người dùng cụ thể.

Mục tiêu của IVS là tăng cường niềm tin và sự tin cậy của người sử dụng dịch vụ định giá bằng cách thiết lập các thông lệ định giá minh bạch và nhất quán. Một tiêu chuẩn sẽ thực hiện một hoặc nhiều điều sau:

+ Xác định hoặc phát triển các nguyên tắc và định nghĩa được chấp nhận trên toàn cầu,

+ Xác định và ban hành các cân nhắc đối với việc thực hiện các nhiệm vụ định giá và báo cáo việc định giá,

+ Xác định các vấn đề cụ thể cần xem xét và các phương pháp thường được sử dụng để định giá các loại tài sản hoặc nợ phải trả khác nhau.

**Giới thiệu**

**Tiêu chuẩn định giá quốc tế**

IVS bao gồm các yêu cầu bắt buộc phải tuân theo để nêu rõ rằng việc định giá đã được thực hiện tuân thủ IVS. Các khía cạnh nhất định của tiêu chuẩn không chỉ đạo hoặc bắt buộc bất kỳ quá trình hành động cụ thể nào, nhưng cung cấp các nguyên tắc và khái niệm cơ bản phải được xem xét khi tiến hành định giá. IVS được sắp xếp như sau:

**Khung IVS**

Đây là phần mở đầu cho IVS. Khuôn khổ IVS bao gồm các nguyên tắc chung cho các nhà định giá tuân theo IVS về tính khách quan, khả năng phán đoán, năng lực và sự rời bỏ IVS có thể chấp nhận được.

**Tiêu chuẩn chung IVS**

Những yêu cầu này đặt ra các yêu cầu đối với việc thực hiện tất cả các nhiệm vụ định giá bao gồm thiết lập các điều khoản của hợp đồng định giá, cơ sở giá trị, các phương pháp và cách tiếp cận định giá cũng như báo cáo. Chúng được thiết kế để áp dụng cho việc định giá tất cả các loại tài sản và cho bất kỳ mục đích định giá nào .

**Tiêu chuẩn tài sản IVS**

Các tiêu chuẩn về tài sản bao gồm các yêu cầu liên quan đến các loại tài sản cụ thể. Các yêu cầu này phải được tuân thủ cùng với các Tiêu chuẩn chung khi thực hiện việc định giá một loại tài sản cụ thể. Các tiêu chuẩn về tài sản bao gồm thông tin cơ bản nhất định về đặc điểm của từng loại tài sản ảnh hưởng đến giá trị và các yêu cầu cụ thể về tài sản bổ sung về các phương pháp và phương pháp định giá phổ biến được sử dụng.

**Có gì trong cuốn sách này?**

Cuốn sách này bao gồm Khung IVS, Tiêu chuẩn Chung IVS và Tiêu chuẩn Tài sản IVS đã được Hội đồng Tiêu chuẩn IVSC phê duyệt vào ngày 15 tháng 12 năm 2016, có hiệu lực từ ngày 1 tháng 7 năm 2017. Việc áp dụng sớm các tiêu chuẩn này được cho phép.

**Những thay đổi trong tương lai đối với các Tiêu chuẩn này**

Ban Tiêu chuẩn IVSC dự định sẽ liên tục xem xét IVS và cập nhật hoặc làm rõ các tiêu chuẩn khi cần thiết để đáp ứng nhu cầu của các bên liên quan và thị trường. Hội đồng có các dự án tiếp tục có thể dẫn đến việc áp dụng các tiêu chuẩn bổ sung hoặc các sửa đổi được thực hiện đối với các tiêu chuẩn được công bố bất kỳ lúc nào. Tin tức về các dự án hiện tại và bất kỳ thay đổi nào sắp xảy ra hoặc đã được phê duyệt có thể được tìm thấy trên trang web của IVSC tại www.ivsc.org.

**10. Bảng chú giải: Tổng quan về Bảng chú giải thuật ngữ**

10.1. Bảng chú giải thuật ngữ này xác định một số thuật ngữ sử dụng d trong Tiêu chuẩn Định giá Quốc tế.

10.2. Bảng thuật ngữ này không cố gắng xác định các thuật ngữ định giá, kế toán hoặc tài chính cơ bản, vì các nhà định giá được cho là có hiểu biết về các thuật ngữ đó (xem định nghĩa về “người định giá ”).

 Điều khoản được xác định

Tài sản hoặc các tài sản (Asset or Assets)

Để giúp dễ đọc các tiêu chuẩn và tránh lặp lại, các từ “ tài sản ” và “ các tài sản ” thường dùng để chỉ các hạng mục có thể phải tuân theo hợp đồng định giá. Trừ khi có quy định khác trong tiêu chuẩn, các thuật ngữ này có thể được coi là “tài sản, nhóm tài sản, nợ phải trả, nhóm nợ hoặc nhóm tài sản và nợ”.

20.2. Khách hàng (Client)

Từ “khách hàng” dùng để chỉ người, các cá nhân hoặc tổ chức mà việc định giá được thực hiện. Điều này có thể bao gồm các khách hàng bên ngoài (tức là khi người định giá có sự tham gia của khách hàng bên thứ ba ) cũng như các khách hàng nội bộ (tức là việc định giá được thực hiện cho một nhà tuyển dụng).

20.3. Quyền hạn (Jurisdiction)

Từ “quyền hạn” dùng để chỉ môi trường pháp lý và quy định trong đó thực hiện giao dịch thẩm định giá. Điều này thường bao gồm các luật và quy định do chính phủ đặt ra (ví dụ: quốc gia, tiểu bang và thành phố) và, tùy thuộc vào mục đích, các quy tắc do các cơ quan quản lý nhất định đặt ra (ví dụ: cơ quan quản lý ngân hàng và cơ quan quản lý chứng khoán).

20.4. Có thể (May)

Từ “có thể” mô tả các hành động và thủ tục mà người định giá có trách nhiệm xem xét. Các vấn đề được mô tả theo cách này đòi hỏi sự chú ý và hiểu biết của người định giá . Việc định giá viên có thực hiện những vấn đề này trong hợp đồng định giá như thế nào và có hay không sẽ phụ thuộc vào việc thực hiện xét đoán chuyên môn trong các trường hợp phù hợp với mục tiêu của các chuẩn mực.

20,5. Phải (Must)

Từ “phải” biểu thị một trách nhiệm vô điều kiện. Người định giá phải thực hiện các trách nhiệm thuộc loại này trong mọi trường hợp có hoàn cảnh mà yêu cầu được áp dụng.

20,6. Người tham gia (Participant)

Từ “*bên tham gia*” dùng để chỉ những bên tham gia có liên quan theo cơ sở (hoặc các cơ sở) giá trị được sử dụng trong hợp đồng định giá (xem IVS 104 Cơ sở giá trị ). Các cơ sở giá trị khác nhau đòi hỏi người định giá phải xem xét các quan điểm khác nhau, chẳng hạn như quan điểm của “những người tham gia thị trường ” (ví dụ: Giá trị thị trường, Giá trị hợp lý IFRS) hoặc một chủ sở hữu cụ thể hoặc người mua tiềm năng (ví dụ: Giá trị đầu tư).

20,7. Mục đích (Purpose)

Từ “*mục đích*" đề cập đến (các) lý do mà việc định giá được thực hiện. Các mục đích chung bao gồm (nhưng không giới hạn) báo cáo tài chính, báo cáo thuế, hỗ trợ kiện tụng, hỗ trợ giao dịch và hỗ trợ các quyết định cho vay có bảo đảm.

20,8. Nên (Should)

Từ “*nên*” chỉ ra những trách nhiệm được cho là bắt buộc. Người định giá phải tuân thủ các yêu cầu của loại hình này trừ khi người định giá chứng minh rằng các hành động thay thế được tuân theo trong các tình huống là đủ để đạt được các mục tiêu của tiêu chuẩn.

Trong những trường hợp hiếm hoi mà người định giá tin rằng các mục tiêu của tiêu chuẩn có thể được đáp ứng bằng các phương tiện thay thế, người định giá phải ghi lại lý do tại sao hành động được chỉ định không được coi là cần thiết và / hoặc thích hợp.

Nếu một tiêu chuẩn quy định rằng người định giá “ nên ” xem xét một hành động hoặc thủ tục, thì việc xem xét hành động hoặc thủ tục đó là bắt buộc, trong khi hành động hoặc thủ tục thì không.

20,9. Yếu tố và / hoặc trọng yếu (Significant and/or Material)

Đánh giá tầm quan trọng và tính vật chất đòi hỏi phán đoán chuyên nghiệp. Tuy nhiên, phán đoán đó nên được thực hiện trong bối cảnh sau:

 Các khía cạnh của đánh giá (bao gồm đầu vào, giả định, giả định đặc biệt, và các phương pháp và cách tiếp cận được áp dụng) được coi là quan trọng / trọng yếu nếu việc áp dụng và / hoặc tác động đến việc định giá có thể được mong đợi một cách hợp lý để ảnh hưởng đến kinh tế hoặc các quyết định khác của người sử dụng định giá; và các phán đoán về tính trọng yếu được đưa ra dựa trên tổng thể hợp đồng thẩm định giá và bị ảnh hưởng bởi quy mô hoặc bản chất của tài sản chủ thể.

Như được sử dụng trong các chuẩn mực này, “trọng yếu / quan trọng; material/materiality” đề cập đến tính trọng yếu đối với hợp đồng xác định giá trị, có thể khác với các cân nhắc trọng yếu cho các mục đích khác, chẳng hạn như báo cáo tài chính và các cuộc kiểm toán của chúng.

20,10. Chủ đề hoặc Nội dung chủ đề (Subject or Subject Asset)

Các thuật ngữ này đề cập đến (các) tài sản được định giá trong một hợp đồng định giá cụ thể.

20.11. Định giá Mục đích hoặc Mục đích của Định giá (Valuation Purpose or Purpose of Valuation)

Xem “ *Mục đích* ”.

20.12. Giám sát định giá (Valuation Reviewer)

 “*Người giám sát định giá*” là một nhà định giá chuyên nghiệp tham gia để xem xét công việc của một nhà định giá khác . Là một phần của quá trình đánh giá định giá, chuyên gia đó có thể thực hiện các thủ tục định giá nhất định và / hoặc đưa ra ý kiến ​​về giá trị.

20,13. Người định giá (Valuer)

 “*Người định giá* ” là một cá nhân, một nhóm cá nhân hoặc một công ty có đủ trình độ, khả năng và kinh nghiệm cần thiết để thực hiện việc định giá một cách khách quan, không thiên vị và có năng lực. Ở một số khu vực pháp lý , cần phải có giấy phép trước khi một người có thể hoạt động như một người định giá .

20,14. Tỷ trọng (Weight)

Từ “*Tỷ trọng*” dùng để chỉ mức độ phụ thuộc vào một dấu hiệu cụ thể của giá trị trong việc đưa ra kết luận về giá trị (ví dụ: khi sử dụng một phương pháp duy nhất, nó được tính bằng 100%).

20,15. Trọng số (Weighting)

Từ "*trọng số*" đề cập đến quá trình phân tích và đối chiếu các chỉ số khác nhau của các giá trị, thường là từ các phương pháp và / hoặc cách tiếp cận khác nhau. Quá trình này không bao gồm việc tính giá trị trung bình, điều này không thể chấp nhận được.

**Khung IVS**

**(IVS Framework)**

**Nội dung Đoạn văn**

Tuân thủ các tiêu chuẩn 10

Tài sản và trách nhiệm pháp lý 20

Người định giá 30

Tính khách quan 40

Năng lực 50

Căn cứ pháp lý (Departures) 60

**10. Tuân thủ các tiêu chuẩn**  (Compliance with Standards)

10.1. Khi một tuyên bố được đưa ra rằng việc định giá sẽ hoặc đã được thực hiện theo IVS, thì có nghĩa là việc định giá đã được chuẩn bị tuân thủ tất cả các tiêu chuẩn liên quan do IVSC ban hành.

**20. Tài sản và trách nhiệm pháp lý**  (Assets and Liabilities)

20.1. Các tiêu chuẩn này có thể được áp dụng để định giá cả tài sản và nợ phải trả. Để hỗ trợ tính dễ hiểu của các tiêu chuẩn này, các từ tài sản hoặc tài sản đã được định nghĩa để bao gồm trách nhiệm pháp lý hoặc nợ phải trả và các nhóm tài sản, nợ phải trả hoặc tài sản và nợ phải trả, ngoại trừ trường hợp nó được quy định rõ ràng khác hoặc rõ ràng từ ngữ cảnh rằng nợ phải trả bị loại trừ.

**30. Người định giá** (Valuer)

30.1. Người định giá đã được định nghĩa là “một cá nhân, một nhóm cá nhân hoặc một công ty có đủ trình độ, khả năng và kinh nghiệm cần thiết để thực hiện việc định giá một cách khách quan, không thiên vị và có thẩm quyền. Ở một số khu vực pháp lý, cần phải có giấy phép trước khi một người có thể hoạt động như một người định giá. Bởi vì người đánh giá định giá cũng phải là người định giá , để hỗ trợ tính dễ đọc của các tiêu chuẩn này, thuật ngữ người định giá bao gồm những người đánh giá thẩm định giá trừ khi nó được quy định rõ ràng khác hoặc rõ ràng trong bối cảnh mà những người thẩm định giá bị loại trừ.

**40. Tính khách quan** (Objectivity)

40.1. Quá trình định giá đòi hỏi người định giá phải đưa ra những đánh giá khách quan về độ tin cậy của các yếu tố đầu vào và các giả định. Để việc định giá trở nên đáng tin cậy, điều quan trọng là các đánh giá đó được thực hiện theo cách thúc đẩy tính minh bạch và giảm thiểu ảnh hưởng của bất kỳ yếu tố chủ quan nào đến quá trình. Phán đoán được sử dụng trong định giá phải được áp dụng một cách khách quan để tránh những phân tích, ý kiến ​​và kết luận sai lệch.

40,2. Kỳ vọng cơ bản là khi áp dụng các tiêu chuẩn này, các biện pháp kiểm soát và thủ tục thích hợp được thực hiện để đảm bảo mức độ khách quan cần thiết trong quá trình định giá sao cho kết quả không bị sai lệch. Bộ nguyên tắc đạo đức IVSC dành cho Thẩm định viên chuyên nghiệp cung cấp một ví dụ về khuôn khổ thích hợp cho hành vi chuyên nghiệp.

**50. Năng lực** (Competence)

50,1. Việc định giá phải được chuẩn bị bởi một cá nhân hoặc công ty có kỹ năng kỹ thuật, kinh nghiệm và kiến ​​thức phù hợp về đối tượng định giá, (các) thị trường mà đối tượng định giá giao dịch và mục đích của việc định giá .

50,2. Nếu người định giá không có tất cả các kỹ năng kỹ thuật, kinh nghiệm và kiến ​​thức cần thiết để thực hiện tất cả các khía cạnh của việc định giá, thì người định giá có thể nhờ đến sự hỗ trợ của các chuyên gia trong một số khía cạnh của nhiệm vụ tổng thể , miễn là điều này được công bố trong phạm vi công việc (xem IVS 101 Phạm vi công việc ) và báo cáo (xem IVS 103 Báo cáo ).

50,3. Người định giá phải có kỹ năng kỹ thuật, kinh nghiệm và kiến ​​thức để hiểu, diễn giải và sử dụng công việc của bất kỳ chuyên gia nào.

**60. Căn cứ** (Departures)

60.1. “*Căn cứ*” là một trường hợp phải tuân theo các yêu cầu lập pháp, quy định hoặc thẩm quyền cụ thể khác với một số yêu cầu trong IVS. Căn cứ pháp lý là bắt buộc trong đó người định giá phải tuân thủ các yêu cầu về lập pháp, quy định và các yêu cầu có thẩm quyền khác phù hợp với mục đích và thẩm quyền của việc định giá để tuân thủ IVS. Người định giá vẫn có thể tuyên bố rằng việc định giá đã được thực hiện theo IVS khi có các chuyến khởi hành trong những trường hợp này.

60,2. Yêu cầu rời khỏi IVS theo các yêu cầu lập pháp, quy định hoặc các yêu cầu có thẩm quyền khác được ưu tiên hơn tất cả các yêu cầu khác của IVS.

60,3. Theo yêu cầu của IVS 101 Phạm vi công việc, đoạn 20.3 (n) và IVS 103 Báo cáo, đoạn 10.2 phải xác định bản chất của bất kỳ chuyến khởi hành nào (ví dụ, xác định rằng việc định giá được thực hiện theo IVS và các quy định thuế địa phương). Nếu có bất kỳ sai sót nào ảnh hưởng đáng kể đến bản chất của các thủ tục được thực hiện, các đầu vào và giả định được sử dụng và / hoặc (các) kết luận định giá, nhà định giá cũng phải tiết lộ các yêu cầu cụ thể về pháp luật, quy định hoặc thẩm quyền khác và các cách thức quan trọng mà chúng khác với các yêu cầu của IVS (ví dụ: xác định rằng cơ quan tài phán liên quan yêu cầu chỉ sử dụng cách tiếp cận thị trường trong trường hợp IVS sẽ chỉ ra rằng nên sử dụng cách tiếp cận thu nhập ).

60,4. Việc khởi hành sai lệch so với IVS không phải là kết quả của các yêu cầu về lập pháp, quy định hoặc các cơ quan có thẩm quyền khác không được phép trong việc định giá được thực hiện theo IVS.

**IVS 101 Phạm vi công việc**

**(IVS 101 Scope of Work)**

 **Nội dung Đoạn văn**

Giới thiệu 10

Yêu cầu chung 20

Thay đổi thành Phạm vi công việc 30

**10. Giới thiệu** (Introduction)

10.1. Phạm vi công việc (đôi khi được gọi là điều khoản của hợp đồng) mô tả các điều khoản cơ bản của hợp đồng thẩm định giá, chẳng hạn như (các) tài sản được định giá, mục đích của việc định giá và trách nhiệm của các bên liên quan đến việc định giá.

10.2. Tiêu chuẩn này nhằm áp dụng cho một loạt các nhiệm vụ định giá, bao gồm:

Định giá do người định giá thực hiện cho người sử dụng lao động của họ (“định giá nội bộ”), định giá được thực hiện bởi các nhà định giá cho khách hàng không phải là người sử dụng lao động của họ (“định giá của bên thứ ba”), và đánh giá giá trị mà người đánh giá có thể không được yêu cầu cung cấp ý kiến ​​riêng của họ về giá trị.

**20. Yêu cầu chung** (General Requirements)

20.1. Tất cả các lời khuyên định giá và công việc được thực hiện trong quá trình chuẩn bị phải phù hợp với mục đích đã định .

20.2. Người định giá phải đảm bảo rằng (những) người nhận tư vấn định giá hiểu (các) điều sẽ được cung cấp và bất kỳ giới hạn nào trong việc sử dụng trước khi hoàn thiện và báo cáo.

20.3. Người định giá phải thông báo phạm vi công việc cho khách hàng của mình trước khi hoàn thành nhiệm vụ, bao gồm những điều sau:

+ Danh tính của người định giá: Người định giá có thể là một cá nhân, một nhóm cá nhân hoặc một công ty. Nếu người định giá có bất kỳ mối liên hệ vật chất nào hoặc sự liên quan đến tài sản chủ thể hoặc các bên khác trong việc phân công định giá hoặc nếu có bất kỳ yếu tố nào khác có thể hạn chế khả năng của người định giá trong việc đưa ra mức định giá khách quan và khách quan, thì các yếu tố đó phải được công bố ngay từ đầu. Nếu việc tiết lộ như vậy không diễn ra, thì việc ấn định giá trị không tuân thủ IVS. Nếu người định giá cần tìm kiếm sự hỗ trợ vật chất từ người khác liên quan đến bất kỳ khía cạnh nào của nhiệm vụ, bản chất của sự trợ giúp đó và mức độ tin cậy phải được nêu rõ.

Danh tính của (các) khách hàng (nếu có): Xác nhận của những người thực hiện nhiệm vụ định giá là rất quan trọng khi xác định hình thức và nội dung của báo cáo để đảm bảo rằng báo cáo chứa thông tin phù hợp với nhu cầu của họ.

Danh tính của những người sử dụng dự định khác (nếu có): Điều quan trọng là phải hiểu liệu có bất kỳ người sử dụng dự định nào khác của báo cáo định giá hay không, danh tính và nhu cầu của họ, để đảm bảo rằng nội dung và định dạng báo cáo đáp ứng nhu cầu của những người dùng đó.

(Các) tài sản được định giá: Phải xác định rõ tài sản chủ thể trong việc định giá.

Đồng tiền định giá: Đồng tiền định giá và báo cáo hoặc kết luận định giá cuối cùng phải được thiết lập. Ví dụ: định giá có thể được chuẩn bị bằng euro hoặc đô la Mỹ. Yêu cầu này đặc biệt quan trọng đối với các nhiệm vụ định giá liên quan đến tài sản ở nhiều quốc gia và / hoặc dòng tiền bằng nhiều loại tiền tệ.

Mục đích của việc định giá: Các mục đích mà định giá chuyển nhượng đang được chuẩn bị phải được xác định rõ ràng là điều quan trọng là tư vấn định giá không được sử dụng ra khỏi bối cảnh hoặc cho các mục đích mà nó không có ý định. Các mục đích của việc định giá cũng sẽ thường ảnh hưởng hoặc xác định cơ sở / cơ sở của giá trị được sử dụng.

Cơ sở / căn cứ của giá trị được sử dụng: Theo yêu cầu của IVS 104 Bases of Value, cơ sở định giá phải phù hợp với mục đích định giá . Nguồn của định nghĩa về bất kỳ cơ sở giá trị nào được sử dụng phải được trích dẫn hoặc giải thích cơ sở đó. Yêu cầu này không áp dụng cho một cuộc đánh giá định giá khi không đưa ra ý kiến ​​về giá trị và người đánh giá không bắt buộc phải bình luận về cơ sở giá trị được sử dụng.

Ngày định giá: Ngày định giá phải được nêu rõ. Nếu ngày định giá khác với ngày báo cáo định giá được phát hành hoặc ngày mà các cuộc điều tra sẽ được thực hiện hoặc hoàn thành thì khi thích hợp, những ngày này cần được phân biệt rõ ràng.

Bản chất và mức độ công việc của định giá viên và bất kỳ hạn chế nào trong đó: Bất kỳ hạn chế hoặc hạn chế nào đối với việc kiểm tra, điều tra và / hoặc phân tích trong việc phân công định giá phải được xác định (xem Khung IVS , đoạn 60.1-60.4) Nếu thông tin liên quan không có sẵn vì các điều kiện của nhiệm vụ hạn chế việc điều tra, những hạn chế này và bất kỳ giả định cần thiết hoặc giả định đặc biệt nào (xem IVS 104 Cơ sở Giá trị, đoạn 200.1-200.5) được thực hiện do sự hạn chế phải được xác định.

Bản chất và nguồn thông tin mà người định giá dựa vào: Bản chất và nguồn của bất kỳ thông tin liên quan nào sẽ được dựa vào và mức độ của bất kỳ xác minh nào được thực hiện trong quá trình định giá phải được xác định.

Các giả định quan trọng và / hoặc các giả định đặc biệt: Tất cả các giả định quan trọng và các giả định đặc biệt sẽ được thực hiện khi tiến hành và báo cáo việc phân công định giá phải được xác định.

Loại báo cáo đang được chuẩn bị: Phải mô tả hình thức của báo cáo, tức là cách thức đánh giá sẽ được truyền đạt.

Hạn chế sử dụng, phân phối và xuất bản báo cáo: Khi cần thiết hoặc mong muốn hạn chế việc sử dụng định giá hoặc những người dựa vào nó, phải thông báo rõ ràng về những người sử dụng dự định và các hạn chế .

Rằng việc định giá sẽ được chuẩn bị tuân thủ IVS và người định giá sẽ đánh giá sự phù hợp của tất cả các yếu tố đầu vào quan trọng : Bản chất của bất kỳ sự khởi hành nào phải được giải thích, ví dụ, xác định rằng việc định giá đã được thực hiện theo IVS và các quy định thuế địa phương. Xem IVS Framework đoạn 60.1-60.4 liên quan đến Căn cứ pháp lý.

20.4. Bất cứ khi nào có thể, phạm vi công việc cần được thiết lập và thống nhất giữa các bên trong phân công định giá trước khi định giá viên bắt đầu công việc. Tuy nhiên, trong một số trường hợp nhất định, phạm vi của hợp đồng định giá có thể không rõ ràng khi bắt đầu hợp đồng đó. Trong những trường hợp như vậy, khi phạm vi trở nên rõ ràng, người định giá phải trao đổi và thống nhất phạm vi công việc với khách hàng của họ .

20,5. Một phạm vi công việc bằng văn bản có thể không cần thiết. Tuy nhiên, vì người định giá chịu trách nhiệm truyền đạt phạm vi công việc cho khách hàng của họ , nên cần phải chuẩn bị phạm vi công việc bằng văn bản .

20,6. Một số khía cạnh của phạm vi công việc có thể được đề cập trong các tài liệu như hướng dẫn cam kết thường trực, thỏa thuận dịch vụ tổng thể hoặc các chính sách và thủ tục nội bộ của công ty.

**30. Thay đổi phạm vi công việc** (Changes to Scope of Work)

30.1. Một số mục trong đoạn 20.3 có thể không xác định được cho đến khi việc phân công định giá đang được tiến hành, hoặc các thay đổi đối với phạm vi có thể trở nên cần thiết trong quá trình phân công do có thêm thông tin hoặc các vấn đề nảy sinh cần điều tra thêm. Như vậy, trong khi phạm vi công việc có thể được thiết lập ngay từ đầu, nó cũng có thể được thiết lập theo thời gian trong suốt quá trình thực hiện nhiệm vụ.

 30,2. Trong các nhiệm vụ định giá mà phạm vi công việc thay đổi theo thời gian, các mục trong đoạn 20.3 và bất kỳ thay đổi nào được thực hiện theo thời gian phải được thông báo cho khách hàng trước khi hoàn thành nhiệm vụ và báo cáo định giá được phát hành.

**IVS 102 Điều tra và Tuân thủ**

**(IVS 102 Investigations and Compliance)**

 **Nội dung Đoạn văn**

Nguyên tắc chung 10

Điều tra 20

Hồ sơ định giá 30

Tuân thủ các tiêu chuẩn khác 40

**10. Nguyên tắc chung** (General Principle)

10.1. Để tuân thủ IVS, việc phân công thẩm định giá, bao gồm cả việc xem xét đánh giá, phải được thực hiện theo tất cả các nguyên tắc quy định trong IVS phù hợp với mục đích và các điều khoản và điều kiện đặt ra trong phạm vi công việc.

**20. Điều tra** (Investigations)

20.1. Các điều tra được thực hiện trong quá trình phân công định giá phải phù hợp với mục đích của việc định giá và (các) cơ sở của giá trị. Các tham chiếu đến việc định giá hoặc chỉ định định giá trong tiêu chuẩn này bao gồm việc xem xét đánh giá.

20.2. Các bằng chứng đầy đủ phải được thu thập bằng các phương tiện như kiểm tra, điều tra, tính toán và phân tích để đảm bảo rằng việc định giá được hỗ trợ một cách thích hợp. Khi xác định mức độ cần thiết của bằng chứng, cần có sự đánh giá chuyên môn để đảm bảo thông tin thu được là đầy đủ cho mục đích định giá .

20.3. Các giới hạn có thể được thỏa thuận về mức độ điều tra của người định giá . Bất kỳ giới hạn nào như vậy đều phải được lưu ý trong phạm vi công việc. Tuy nhiên, các Phương pháp và Cách tiếp cận Định giá IVS 105 , đoạn 10.7 yêu cầu người định giá phải thực hiện phân tích đầy đủ để đánh giá tất cả các yếu tố đầu vào và giả định cũng như sự phù hợp của chúng với mục đích định giá . Nếu hạn chế về điều tra rất đáng kể mà định giá không thể đủ đánh giá đầu vào và giả định, sự tham gia định giá phải không trạng thái đó nó đã được thực hiện phù hợp với IVS.

20.4. Khi việc định giá liên quan đến việc dựa vào thông tin do một bên không phải là người định giá cung cấp , cần xem xét liệu thông tin đó có đáng tin cậy hay không hoặc thông tin đó có thể được dựa vào mà không ảnh hưởng xấu đến độ tin cậy của ý kiến ​​định giá.

Các đầu vào quan trọng được cung cấp cho người định giá (ví dụ, bởi ban quản lý / chủ sở hữu), có thể yêu cầu xem xét, điều tra và / hoặc chứng thực. Trong trường hợp không thể hỗ trợ độ tin cậy hoặc độ tin cậy của thông tin được cung cấp, thì không nên sử dụng thông tin đó .

20,5. Khi xem xét uy tín và độ tin cậy của thông tin được cung cấp, người định giá nên xem xét các vấn đề như:

+ Mục đích của việc định giá,

+ Các ý nghĩa của các thông tin để kết luận định giá, kiến thức chuyên môn của nguồn liên quan đến chủ đề, và nguồn có độc lập với tài sản chủ thể và / hoặc người nhận định giá hay không (xem IVS 101 Phạm vi công việc , đoạn 20.3 (a)).

20,6. Các mục đích của định giá , cơ sở giá trị, mức độ và giới hạn về các cuộc điều tra và bất kỳ nguồn thông tin mà có thể được dựa vào là một phần của phạm vi nhiệm vụ định giá của công việc mà phải được thông báo cho tất cả các bên tham gia chuyển nhượng định giá (xem IVS 101 Phạm vi Công việc ).

20,7. Nếu, trong quá trình thực hiện nhiệm vụ, rõ ràng rằng các cuộc điều tra bao gồm phạm vi công việc sẽ không dẫn đến việc định giá đáng tin cậy hoặc thông tin do bên thứ ba cung cấp hoặc không có sẵn hoặc không đầy đủ, thì việc phân công định giá sẽ không tuân thủ. IVS.

**30. Hồ sơ định giá** hoặc Báo cáo định giá (Valuation Record)

30.1. Hồ sơ phải được lưu giữ về công việc đã thực hiện trong quá trình định giá và cơ sở cho công việc mà các kết luận đã đạt được trong một thời gian hợp lý sau khi hoàn thành nhiệm vụ, có liên quan đến bất kỳ yêu cầu luật định, pháp lý hoặc quy định nào có liên quan. Theo bất kỳ yêu cầu nào như vậy, hồ sơ này phải bao gồm các đầu vào chính, tất cả các tính toán, điều tra và phân tích liên quan đến kết luận cuối cùng, và bản sao của bất kỳ bản thảo hoặc (các) báo cáo cuối cùng nào được cung cấp cho khách hàng.

**40. Tuân thủ các tiêu chuẩn khác** (Compliance with Other Standards)

40.1. Như đã lưu ý trong Khuôn khổ IVS , khi các yêu cầu luật định, pháp lý, quy định hoặc các yêu cầu có thẩm quyền khác phải tuân theo một số yêu cầu khác với một số yêu cầu trong IVS, người định giá phải tuân theo các yêu cầu luật định, pháp lý, quy định hoặc các yêu cầu có thẩm quyền khác (được gọi là “Căn cứ pháp lý” ). Việc định giá như vậy vẫn được thực hiện theo quy định chung của IVS.

40,2. Hầu hết các bộ yêu cầu khác, chẳng hạn như những yêu cầu được viết bởi các Tổ chức nghề nghiệp thẩm định giá, các cơ quan chuyên môn khác hoặc các chính sách và thủ tục nội bộ của công ty, sẽ không mâu thuẫn với IVS và thay vào đó, thường áp đặt các yêu cầu bổ sung đối với người định giá . Các tiêu chuẩn này có thể được tuân theo cùng với IVS mà không bị coi là khởi hành miễn là tất cả các yêu cầu trong IVS được đáp ứng.

**Tiêu chuẩn chung - Báo cáo IVS 103**

**(IVS 103 Reporting)**

 **Nội dung Đoạn văn**

Giới thiệu 10

Yêu cầu chung 20

Hồ sơ định giá 30

Đánh giá Báo cáo Định giá (Valuation Review Reports) 40

**10. Giới thiệu** (Introduction)

10.1. Điều cần thiết là báo cáo định giá phải cung cấp thông tin cần thiết để hiểu đúng về việc đánh giá hoặc xem xét đánh giá. Một báo cáo phải cung cấp cho những người sử dụng dự định một sự hiểu biết rõ ràng về việc định giá.

10.2. Để cung cấp thông tin hữu ích, báo cáo phải mô tả rõ ràng và chính xác về phạm vi của nhiệm vụ, mục đích và mục đích sử dụng (bao gồm bất kỳ hạn chế nào đối với việc sử dụng đó) và tiết lộ mọi giả định, giả định đặc biệt (IVS 104 Cơ sở giá trị , đoạn 200.4), sự không chắc chắn đáng kể hoặc các điều kiện hạn chế ảnh hưởng trực tiếp đến việc định giá.

10.3. Tiêu chuẩn này áp dụng cho tất cả các báo cáo định giá hoặc báo cáo về kết quả của việc xem xét đánh giá có thể bao gồm từ báo cáo tường thuật toàn diện đến báo cáo tóm tắt viết tắt.

10.4. Đối với một số loại tài sản nhất định, có thể có các thay đổi so với các tiêu chuẩn này hoặc các yêu cầu bổ sung cần được báo cáo. Những điều này được tìm thấy trong Tiêu chuẩn tài sản IVS có liên quan .

**20. Yêu cầu chung** (General Requirements)

20.1. Các mục đích của định giá, sự phức tạp của các tài sản được định giá và các yêu cầu của người sử dụng sẽ quyết định mức độ chi tiết phù hợp với báo cáo định giá. Định dạng của báo cáo cần được thống nhất với tất cả các bên như một phần của việc thiết lập phạm vi công việc (xem IVS 101 Phạm vi công việc ).

20.2. Việc tuân thủ tiêu chuẩn này không yêu cầu mẫu hoặc định dạng báo cáo cụ thể; tuy nhiên, báo cáo phải đủ để thông báo cho những người sử dụng dự định về phạm vi của việc phân công định giá, công việc đã thực hiện và các kết luận đã đạt được.

20.3. Bản báo cáo nên cũng là đủ cho một chuyên gia định giá kinh nghiệm phù hợp với không liên quan trước với sự tham gia định giá để xem xét báo cáo và hiểu các mục trong Paras 30,1 và 40,1, nếu có.

 **30. Báo cáo định giá** (Valuation Records)

30.1. Trong trường hợp báo cáo là kết quả của một nhiệm vụ liên quan đến việc định giá tài sản hoặc các tài sản , thì báo cáo phải thể hiện tối thiểu những nội dung sau:

+ Phạm vi công việc được thực hiện, bao gồm các yếu tố được lưu ý trong đoạn 20.3 của IVS 101 Phạm vi Công việc , trong phạm vi mà mỗi phạm vi đều có thể áp dụng cho nhiệm vụ, cách tiếp cận hoặc các cách tiếp cận đã được thông qua, phương pháp hoặc các phương pháp được áp dụng, các đầu vào chính được sử dụng, các giả định được đưa ra, (các) kết luận về giá trị và lý do chính cho bất kỳ kết luận nào đạt được, và ngày của báo cáo ( có thể khác với ngày định giá).

30,2. Một số yêu cầu nêu trên có thể được đưa vào báo cáo một cách rõ ràng hoặc được đưa vào báo cáo thông qua việc tham khảo các tài liệu khác (thư cam kết, phạm vi tài liệu công việc, chính sách và thủ tục nội bộ, v.v.).

**40. Đánh giá Báo cáo Định giá (**Valuation Review Reports)

40.1. Trong trường hợp báo cáo là kết quả của việc xem xét đánh giá, thì báo cáo phải thể hiện tối thiểu những nội dung sau:

+ Phạm vi đánh giá được thực hiện, bao gồm các yếu tố được lưu ý trong đoạn 20.3 của IVS 101 Phạm vi công việc trong phạm vi mỗi yếu tố có thể áp dụng cho nhiệm vụ, báo cáo định giá đang được xem xét và các yếu tố đầu vào và giả định dựa trên đó việc định giá, kết luận của người đánh giá về công việc đang được xem xét, bao gồm các lý do hỗ trợ, và ngày của báo cáo ( có thể khác với ngày định giá).

40,2. Một số yêu cầu nêu trên có thể được đưa vào báo cáo một cách rõ ràng hoặc được đưa vào báo cáo thông qua việc tham khảo các tài liệu khác (ví dụ: thư cam kết, phạm vi tài liệu công việc, các chính sách và thủ tục nội bộ, v.v.).

**Tiêu chuẩn chung - IVS 104 Cơ sở giá trị**

**(IVS 104 Bases of Value)**

**Nội dung Đoạn văn**

Giới thiệu 10

Cơ sở của giá trị 20

Cơ sở giá trị do IVS xác định - Giá trị thị trường 30

Cơ sở giá trị do IVS xác định - Giá thuê thị trường 40

Cơ sở giá trị do IVS xác định - Giá trị công bằng 50

Cơ sở giá trị do IVS xác định - Giá trị / Giá trị đầu tư 60

Cơ sở giá trị do IVS xác định - Giá trị tổng hợp 70

Cơ sở giá trị do IVS xác định - Giá trị thanh lý 80

Cơ sở giá trị khác - Giá trị hợp lý

(Chuẩn mực Báo cáo Tài chính Quốc tế) 90

Cơ sở giá trị khác - Giá trị thị trường hợp lý

(Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế (OECD)) 100

Cơ sở giá trị khác - Giá trị thị trường hợp lý

(Sở thuế vụ Hoa Kỳ) 110

Cơ sở giá trị khác - Giá trị hợp lý (Hợp pháp / Theo luật định)

ở các khu vực pháp lý khác nhau 120

Tiền đề giá trị / Sử dụng giả định 130

Tiền đề giá trị - Sử dụng cao nhất và tốt nhất 140

Tiền đề giá trị - Sử dụng hiện tại / Sử dụng hiện tại 150

Tiền đề giá trị - Thanh lý có trật tự 160

Tiền đề giá trị - Bán ép buộc 170

Các yếu tố cụ thể của thực thể 180

Hợp lực (Synergies) 190

Các giả định và các giả định đặc biệt 200

Chi phí giao dịch 210

 **Việc tuân thủ tiêu chuẩn bắt buộc này đòi hỏi người định giá phải lựa chọn cơ sở (hoặc các cơ sở) thích hợp của giá trị và tuân theo tất cả các yêu cầu áp dụng liên quan đến cơ sở giá trị đó, cho dù các yêu cầu đó có được bao gồm như một phần của tiêu chuẩn này hay không (đối với cơ sở giá trị do IVS xác định) hoặc không (đối với các cơ sở giá trị không do IVS xác định).**

**10. Giới thiệu** (Introduction)

10.1. Cơ sở giá trị (đôi khi được gọi là tiêu chuẩn giá trị) mô tả tiền đề cơ bản mà các giá trị được báo cáo sẽ dựa trên đó. Điều quan trọng là cơ sở (hoặc cơ sở) của giá trị phải phù hợp với các điều khoản và mục đích của việc ấn định giá trị , vì cơ sở giá trị có thể ảnh hưởng hoặc ra lệnh cho việc lựa chọn phương pháp, đầu vào và giả định của người định giá cũng như quan điểm cuối cùng về giá trị.

10.2. Người định giá có thể được yêu cầu sử dụng các cơ sở giá trị được xác định bởi luật, quy định, hợp đồng tư nhân hoặc tài liệu khác. Các cơ sở đó phải được giải thích và áp dụng cho phù hợp.

10.3. Mặc dù có nhiều cơ sở giá trị khác nhau được sử dụng để định giá, nhưng hầu hết đều có các yếu tố chung nhất định: một giao dịch giả định, một ngày giao dịch giả định và các bên được giả định trong giao dịch.

10.4. Tùy thuộc vào cơ sở giá trị, giao dịch giả định có thể có một số hình thức:

(a) Giao dịch giả định,

(b) Giao dịch thực tế,

(c) Giao dịch mua (hoặc nhập cảnh),

(d) Giao dịch bán (hoặc thoát) và / hoặc một giao dịch trong một thị trường cụ thể hoặc giả định với các đặc điểm cụ thể.

10,5. Ngày giả định của một giao dịch sẽ ảnh hưởng đến thông tin và dữ liệu mà nhà định giá xem xét khi định giá. Hầu hết các cơ sở của giá trị cấm việc xem xét các thông tin hoặc thị trường niềm tin rằng sẽ không được biết hoặc có thể biết được mẫn cán hợp lý vào ngày đo lường / đánh giá bởi những người tham gia .

10,6. Hầu hết các cơ sở giá trị phản ánh các giả định liên quan đến các bên trong giao dịch và cung cấp một mức độ mô tả nhất định về các bên. Đối với các bên này, chúng có thể bao gồm một hoặc nhiều đặc điểm thực tế hoặc giả định, chẳng hạn như:

(a) Giả thiết, (hypothetical)

(b) Các bên đã biết hoặc cụ thể (known or specific parties)

(c) Các thành viên của một nhóm các bên tiềm năng được xác định / mô tả (members of an identified/described group of potential parties)

(d) Liệu các bên có phải tuân theo các điều kiện hoặc động cơ cụ thể vào ngày giả định hay không (ví dụ: cưỡng bức), và / hoặc một mức kiến ​​thức giả định. whether the parties are subject to particular conditions or motivations at the assumed date (eg, duress), and/or an assumed knowledge level.

**20. Cơ sở giá trị** (Bases of Value)

20.1. Ngoài các cơ sở giá trị do IVS xác định được liệt kê dưới đây, IVS cũng đã cung cấp một danh sách không đầy đủ các cơ sở giá trị khác không do IVS định nghĩa theo quy định của luật pháp lý cá nhân hoặc những cơ sở được công nhận và thông qua bởi hiệp định quốc tế:

(a) Các cơ sở giá trị do IVS xác định:

1. Giá trị thị trường (phần 30),

2. Giá trị Công bằng (phần 50),

3. Giá trị / Giá trị đầu tư (phần 60),

4. Giá trị tổng hợp (phần 70) và

5. Giá trị thanh lý (phần 80).

(b) Các cơ sở giá trị khác (danh sách không đầy đủ):

1. Giá trị Hợp lý (Chuẩn mực Báo cáo Tài chính Quốc tế) (phần 90),

2. Giá trị Thị trường Công bằng (Tổ chức Hợp tác Kinh tế và Phát triển) (phần 100),

3. Giá trị thị trường công bằng (Sở thuế vụ Hoa Kỳ) (phần 110), và

4. Giá trị Hợp lý (Hợp pháp / Theo luật định) (phần 120):

a. Đạo luật Công ty Cổ phần Kinh doanh Mẫu và

b. Án lệ của Canada (Manning v Harris Steel Group Inc).

20.2. Người định giá phải chọn cơ sở (hoặc các cơ sở) có liên quan của giá trị theo các điều khoản và mục đích của việc định giá. Sự lựa chọn của người định giá của một cơ sở (hoặc các cơ sở) giá trị nên xem xét các hướng dẫn và đầu vào nhận được từ khách hàng và / hoặc đại diện của khách hàng. Tuy nhiên, bất chấp hướng dẫn và thông tin đầu vào được cung cấp cho người định giá, người định giá không nên sử dụng cơ sở (hoặc các cơ sở) của giá trị không phù hợp với mục đích đã định định giá (ví dụ, nếu được hướng dẫn sử dụng cơ sở giá trị do IVS xác định cho mục đích báo cáo tài chính theo IFRS, việc tuân thủ IVS có thể yêu cầu người định giá sử dụng cơ sở giá trị chưa được xác định hoặc đề cập trong IVS).

20.3. Theo IVS 101 Phạm vi Công việc , cơ sở của giá trị phải là phù hợp với mục đích và nguồn gốc của định nghĩa của bất kỳ cơ sở nào của giá trị sử dụng phải được trích dẫn hoặc giải thích cơ sở.

20.4. Người định giá có trách nhiệm hiểu quy định, án lệ và các hướng dẫn giải thích liên quan đến tất cả các cơ sở giá trị được sử dụng.

20,5. Các cơ sở của giá trị được minh họa trong các phần 90-120 của tiêu chuẩn này được xác định bởi các tổ chức khác ngoài IVSC và hoạt động dựa trên người định giá để đảm bảo họ đang sử dụng định nghĩa có liên quan.

**30. Cơ sở giá trị do IVS xác định - Giá trị thị trường** (IVS-Defined Basis of Value – Market Value)

30.1. Giá trị thị trường là số tiền ước tính mà một tài sản hoặc nợ phải trả nên trao đổi vào ngày định giá giữa người mua sẵn lòng và người bán sẵn sàng trong một giao dịch dài hạn, sau khi tiếp thị thích hợp và nơi các bên mỗi người đã hành động một cách có hiểu biết, thận trọng và không bị ép buộc.

30,2. Định nghĩa về Giá trị thị trường phải được áp dụng theo khung khái niệm sau:

(a) ***“Số tiền ước tính”*** là giá biểu thị bằng tiền phải trả cho tài sản trong giao dịch thị trường quyền sở hữu. Giá trị thị trường là mức giá có khả năng xảy ra hợp lý nhất trên thị trường vào ngày định giá phù hợp với định nghĩa giá trị thị trường. Nó là mức giá tốt nhất mà người bán có thể đạt được một cách hợp lý và mức giá có lợi nhất mà người mua có thể đạt được một cách hợp lý. Ước tính này đặc biệt loại trừ giá ước tính bị thổi phồng hoặc giảm phát do các điều khoản hoặc hoàn cảnh đặc biệt như tài trợ không điển hình, các thỏa thuận bán và cho thuê lại, các cân nhắc hoặc nhượng bộ đặc biệt được cấp bởi bất kỳ ai liên quan đến việc bán hàng hoặc bất kỳ yếu tố giá trị nào chỉ có sẵn cho một chủ sở hữu hoặc người mua cụ thể.

***“Một tài sản hoặc nợ phải trả nên trao đổi”*** đề cập đến thực tế là giá trị của tài sản hoặc nợ phải trả là một số tiền ước tính chứ không phải là một số tiền được xác định trước hoặc giá bán thực tế. Đây là giá trong một giao dịch đáp ứng tất cả các yếu tố của định nghĩa Giá trị thị trường tại ngày định giá.

 ***“Vào ngày định giá”*** yêu cầu giá trị phải có thời gian cụ thể kể từ một ngày nhất định. Bởi vì thị trường và điều kiện thị trường có thể thay đổi, giá trị ước tính có thể không chính xác hoặc không phù hợp vào một thời điểm khác. Số tiền định giá sẽ phản ánh trạng thái thị trường và hoàn cảnh tại ngày định giá, không phải vào bất kỳ ngày nào khác.

***“Giữa một người mua sẵn lòng”*** dùng để chỉ một người có động cơ, nhưng không bị bắt buộc phải mua. Người mua này không quá háo hức và cũng không quyết tâm mua với bất kỳ giá nào. Người mua này cũng là người mua phù hợp với thực tế của thị trường hiện tại và với kỳ vọng của thị trường hiện tại, thay vì liên quan đến thị trường tưởng tượng hoặc giả định không thể chứng minh hoặc dự đoán là tồn tại. Người mua giả định sẽ không trả giá cao hơn giá thị trường yêu cầu. Chủ sở hữu hiện tại được bao gồm trong số những người tạo thành "thị trường".

***“Và một người bán sẵn lòng”*** không phải là một người quá háo hức cũng không phải là một người bán buộc phải chuẩn bị bán với bất kỳ giá nào, cũng không phải là người sẵn sàng cầm cự với một mức giá không được coi là hợp lý trên thị trường hiện tại. Người bán sẵn lòng có động lực để bán tài sản theo điều kiện thị trường với mức giá tốt nhất có thể đạt được trên thị trường mở sau khi tiếp thị thích hợp, bất kể giá đó có thể là hoàn cảnh thực tế của chủ sở hữu thực tế không phải là một phần của việc xem xét này vì người bán sẵn lòng là chủ sở hữu giả định.

***“Giao dịch độc lập”*** *(In an arm’s length transaction)* là một giao dịch giữa các bên không có mối quan hệ cụ thể hoặc đặc biệt, ví dụ: công ty mẹ và công ty con hoặc chủ nhà và người thuê, có thể làm cho mức giá không giống Tiêu chuẩn - IVS 104 Căn cứ Giá trị của thị trường hoặc thổi phồng. Giao dịch Giá trị thị trường được cho là giữa các bên không liên quan, mỗi bên hoạt động độc lập.

 ***“In an arm’s length transaction”*** is one between parties who do not have a particular or special relationship, eg, parent and subsidiary companies or landlord and tenant, that may make the price level uncharacteristical Standards – IVS 104 Bases of Value of the market or inflated. The Market Value transaction is presumed to be between unrelated parties, each acting independently.

***“Sau khi tiếp thị phù hợp”*** “After proper marketing” có nghĩa là tài sản đã được tiếp xúc với thị trường theo cách thích hợp nhất để thực hiện việc tiêu hủy nó ở mức giá tốt nhất có thể đạt được một cách hợp lý theo định nghĩa Giá trị thị trường. Phương thức bán hàng được coi là thích hợp nhất để có được giá tốt nhất trên thị trường mà người bán có thể tiếp cận. Khoảng thời gian tiếp xúc không phải là một khoảng thời gian cố định mà sẽ thay đổi tùy theo loại tài sản và điều kiện thị trường. Tiêu chí duy nhất là phải có đủ thời gian để cho phép tài sản được thu hút bởi đủ số lượng người tham gia thị trường . Khoảng thời gian tiếp xúc xảy ra trước ngày định giá.

***“Trong trường hợp các bên đều đã hành động một cách có hiểu biết, thận trọng”*** giả định rằng cả người mua và người bán sẵn lòng đều được thông báo một cách hợp lý về bản chất và đặc điểm của tài sản , mục đích sử dụng thực tế và tiềm năng của nó cũng như trạng thái của thị trường tính đến ngày định giá . Mỗi người được cho là sẽ sử dụng kiến ​​thức đó một cách thận trọng để tìm kiếm mức giá có lợi nhất cho các vị trí tương ứng của họ trong giao dịch. Sự thận trọng được đánh giá bằng cách tham khảo trạng thái của thị trường tại ngày định giá, không phải với lợi ích của nhận thức muộn màng vào một ngày nào đó sau này. Ví dụ, việc người bán bán tài sản trên thị trường đang giảm ở mức giá thấp hơn mức thị trường trước đó không nhất thiết phải là mạo phạm . Trong những trường hợp như vậy, cũng như các sàn giao dịch khác trên thị trường có giá thay đổi, người mua hoặc người bán thận trọng sẽ hành động theo thông tin thị trường tốt nhất hiện có vào thời điểm đó.

***"Và không có sự ép buộc"*** thiết lập rằng mỗi bên đều có động cơ để thực hiện giao dịch, nhưng không bị ép buộc hoặc bị ép buộc quá mức để hoàn thành giao dịch đó.

30.3. Khái niệm Giá trị thị trường giả định một mức giá được thương lượng trong một thị trường mở và cạnh tranh, nơi các bên tham gia được tự do hành động. Thị trường cho một tài sản có thể là thị trường quốc tế hoặc thị trường địa phương. Thị trường có thể bao gồm nhiều người mua và người bán, hoặc có thể được đặc trưng bởi số lượng người tham gia thị trường hạn chế . Thị trường trong đó tài sản được cho là được bán là thị trường mà tài sản được trao đổi theo danh nghĩa thường được trao đổi.

30.4. Giá trị thị trường của một tài sản sẽ phản ánh mức sử dụng cao nhất và tốt nhất của nó (xem đoạn 140.1-140.5). Cách sử dụng cao nhất và tốt nhất là việc sử dụng một tài sản phát huy tối đa tiềm năng của nó và có thể, được phép về mặt pháp lý và khả thi về mặt tài chính. Mức sử dụng cao nhất và tốt nhất có thể là để tiếp tục sử dụng hiện tại của một nội dung hoặc cho một số mục đích sử dụng thay thế. Điều này được xác định bằng cách sử dụng mà một người tham gia thị trường sẽ nghĩ đến đối với tài sản khi xây dựng giá mà nó sẵn sàng đặt giá.

30,5. Bản chất và nguồn gốc của nguyên liệu đầu vào định giá phải phù hợp với cơ sở giá trị, do đó phải có liên quan đến các mục đích định giá . Ví dụ, nhiều cách tiếp cận và phương pháp khác nhau có thể được sử dụng để đưa ra quan điểm về giá trị với điều kiện chúng sử dụng dữ liệu có nguồn gốc từ thị trường. Theo định nghĩa, cách tiếp cận thị trường sẽ sử dụng các yếu tố đầu vào có nguồn gốc từ thị trường. Để chỉ ra Giá trị thị trường, phương pháp tiếp cận thu nhập nên được áp dụng, sử dụng các yếu tố đầu vào và giả định sẽ được những người tham gia áp dụng . Để chỉ ra Giá trị thị trường bằng cách sử dụng phương pháp chi phí, giá của một tài sản có tiện ích tương đương và mức khấu hao thích hợp cần được xác định bằng cách phân tích chi phí và khấu hao dựa trên thị trường.

30,6. Dữ liệu có sẵn và các tình huống liên quan đến thị trường của tài sản được định giá phải xác định phương pháp hoặc phương pháp định giá nào phù hợp và phù hợp nhất. Nếu dựa trên dữ liệu có nguồn gốc từ thị trường được phân tích một cách thích hợp, thì mỗi cách tiếp cận hoặc phương pháp được sử dụng phải cung cấp một dấu hiệu về Giá trị thị trường.

30,7. Giá trị thị trường không phản ánh các thuộc tính của tài sản có giá trị đối với chủ sở hữu hoặc người mua cụ thể mà không có sẵn đối với những người mua khác trên thị trường. Những lợi thế đó có thể liên quan đến các đặc điểm vật lý, địa lý, kinh tế hoặc pháp lý của tài sản . Giá trị thị trường yêu cầu bỏ qua bất kỳ yếu tố giá trị nào như vậy bởi vì, tại bất kỳ ngày nhất định nào, người ta chỉ giả định rằng có một người mua sẵn lòng chứ không phải một người mua sẵn sàng cụ thể.

**40. Cơ sở giá trị do IVS xác định - Giá thuê thị trường** (IVS-Defined Basis of Value – Market Rent)

40.1. Giá thuê thị trường là số tiền ước tính mà lãi suất đối với bất động sản sẽ được cho thuê vào ngày định giá giữa người cho thuê thiện chí và người đi thuê sẵn sàng theo các điều khoản thuê thích hợp trong một giao dịch dài hạn, sau khi tiếp thị thích hợp và khi các bên đã hành động một cách có hiểu biết, thận trọng và không bắt buộc.

40,2. Giá thuê thị trường có thể được sử dụng làm cơ sở giá trị khi định giá hợp đồng thuê hoặc tiền lãi do hợp đồng thuê tạo ra. Trong những trường hợp như vậy, cần phải xem xét giá thuê theo hợp đồng và giá thuê thị trường khác nhau ở chỗ nào.

40.3. Khung khái niệm hỗ trợ định nghĩa Giá trị thị trường được trình bày ở trên có thể được áp dụng để hỗ trợ việc giải thích Giá thuê thị trường. Đặc biệt, số tiền ước tính không bao gồm tiền thuê bị thổi phồng hoặc giảm phát bởi các điều khoản, cân nhắc hoặc nhượng bộ đặc biệt. “Các điều khoản cho thuê thích hợp” là các điều khoản thường được đồng ý trên thị trường cho loại bất động sản vào ngày định giá giữa những người tham gia thị trường . Chỉ báo về Giá thuê thị trường chỉ nên được cung cấp cùng với chỉ báo về các điều khoản thuê chính đã được giả định.

40,4. Hợp đồng Thuê là tiền thuê phải trả theo các điều kiện của một hợp đồng thuê thực tế. Nó có thể được cố định trong suốt thời gian thuê hoặc có thể thay đổi. Tần suất và cơ sở tính toán các biến động của tiền thuê sẽ được quy định trong hợp đồng thuê và phải được xác định và hiểu rõ để thiết lập tổng lợi ích tích lũy cho bên cho thuê và trách nhiệm của bên thuê.

40,5. Trong một số trường hợp, Giá thuê thị trường có thể phải được đánh giá dựa trên các điều khoản của hợp đồng thuê hiện có (ví dụ: cho các mục đích xác định giá thuê khi các điều khoản thuê hiện có và do đó không được coi là một phần của hợp đồng thuê danh nghĩa).

40,6. Khi tính Giá thuê thị trường, người định giá phải xem xét những điều sau:

1. Liên quan đến Giá thuê thị trường theo hợp đồng thuê, các điều khoản và điều kiện của hợp đồng thuê đó là các điều khoản thuê phù hợp trừ khi các điều khoản và điều kiện đó là bất hợp pháp hoặc trái với luật pháp tổng thể, và
2. Đối với Giá thuê thị trường không phải là hợp đồng thuê, các điều khoản và điều kiện giả định là các điều khoản của hợp đồng thuê danh nghĩa thường được thỏa thuận trên thị trường cho loại bất động sản vào ngày định giá giữa những người tham gia thị trường .

**50. Cơ sở giá trị do IVS xác định - Giá trị công bằng** (IVS-Defined Basis of Value – Equitable Value)

50,1. Giá trị Công bằng là giá ước tính để chuyển giao tài sản hoặc trách nhiệm pháp lý giữa các bên có hiểu biết và sẵn sàng được xác định, phản ánh lợi ích tương ứng của các bên đó.

50,2. Giá trị Công bằng yêu cầu đánh giá mức giá công bằng giữa hai bên cụ thể, được xác định, xem xét những lợi thế hoặc bất lợi tương ứng mà mỗi bên sẽ thu được từ giao dịch. Ngược lại, Giá trị thị trường yêu cầu bất kỳ ưu điểm hoặc nhược điểm nào mà những người tham gia thị trường nói chung không có sẵn hoặc phải gánh chịu .

50,3. Giá trị Công bằng là một khái niệm rộng hơn Giá trị thị trường. Mặc dù trong nhiều trường hợp, giá cả hợp lý giữa hai bên sẽ tương đương với mức giá có thể đạt được trên thị trường, nhưng sẽ có trường hợp việc đánh giá Giá trị công bằng sẽ liên quan đến việc tính đến những vấn đề cần phải bỏ qua trong quá trình đánh giá Giá trị thị trường, chẳng hạn như như các yếu tố nhất định của Giá trị tổng hợp phát sinh do sự kết hợp của các lợi ích.

50,4. Ví dụ về việc sử dụng Giá trị Công bằng bao gồm:

1. Xác định giá công bằng cho cổ phần trong một doanh nghiệp không niêm yết, trong đó cổ phần của hai bên cụ thể có thể có nghĩa là giá công bằng giữa họ khác với giá có thể có được trên thị trường, và
2. xác định giá công bằng giữa người cho thuê và người đi thuê để chuyển giao vĩnh viễn tài sản thuê hoặc hủy bỏ trách nhiệm thuê tài sản .

**60. Cơ sở giá trị do IVS xác định - Giá trị / Giá trị đầu tư** (IVS-Defined Basis of Value – Investment Value/Worth)

60.1. Giá trị Đầu tư là giá trị của một tài sản đối với một chủ sở hữu cụ thể hoặc chủ sở hữu tiềm năng cho mục tiêu đầu tư hoặc hoạt động riêng lẻ.

60,2. Giá trị đầu tư là giá trị cơ sở cụ thể của từng thực thể. Mặc dù giá trị của một tài sản đối với chủ sở hữu có thể bằng với số tiền có thể thu được từ việc bán tài sản đó cho một bên khác, cơ sở giá trị này phản ánh lợi ích mà một thực thể nhận được từ việc nắm giữ tài sản và do đó, không liên quan đến trao đổi giả định. Giá trị đầu tư phản ánh hoàn cảnh và mục tiêu tài chính của đơn vị mà việc định giá đang được thực hiện. Nó thường được sử dụng để đo lường hiệu quả đầu tư.

**70. Cơ sở giá trị do IVS xác định - Giá trị tổng hợp** (IVS-Defined Basis of Value – Synergistic Value)

70.1. Giá trị tổng hợp là kết quả của sự kết hợp của hai hoặc nhiều tài sản hoặc lợi ích trong đó giá trị kết hợp lớn hơn tổng các giá trị riêng biệt. Nếu hợp lực chỉ có sẵn cho một người mua cụ thể thì Giá trị tổng hợp sẽ khác với Giá trị thị trường, vì Giá trị hợp lực sẽ phản ánh các thuộc tính cụ thể của một tài sản chỉ có giá trị đối với một người mua cụ thể. Giá trị gia tăng trên tổng các lợi ích tương ứng thường được gọi là “giá trị hôn nhân”.

**80. Cơ sở giá trị do IVS xác định - Giá trị thanh lý** (IVS-Defined Basis of Value – Liquidation Value)

80,1. Giá trị thanh lý là số tiền sẽ được thực hiện khi một tài sản hoặc một nhóm tài sản được bán từng phần. Giá trị thanh lý cần tính đến các chi phí để đưa tài sản vào tình trạng có thể bán được cũng như chi phí của hoạt động thanh lý. Giá trị thanh lý có thể được xác định theo hai tiền đề khác nhau về giá trị:

Một giao dịch có trật tự với một giai đoạn tiếp thị điển hình (xem phần 160), hoặc là một giao dịch bắt buộc với thời gian tiếp thị được rút ngắn (xem phần 170). 80,2. Người định giá phải tiết lộ tiền đề giá trị nào được giả định.

**90. Cơ sở Giá trị khác - Giá trị Hợp lý (Chuẩn mực Báo cáo Tài chính Quốc tế)** (Other Basis of Value – Fair Value (International Financial Reporting Standards))

90,1. IFRS 13 định nghĩa Giá trị hợp lý là giá sẽ nhận được để bán tài sản hoặc được trả để chuyển giao một khoản nợ trong một giao dịch có trật tự giữa những người tham gia thị trường vào ngày đo lường.

90,2. Đối với mục đích báo cáo tài chính , hơn 130 quốc gia yêu cầu hoặc cho phép sử dụng các Chuẩn mực Kế toán Quốc tế do Hội đồng Chuẩn mực Kế toán Quốc tế công bố. Ngoài ra, Hội đồng Chuẩn mực Kế toán Tài chính tại Hoa Kỳ sử dụng cùng một định nghĩa về Giá trị Hợp lý trong Chủ đề 820.

**100. Cơ sở giá trị khác - Giá trị thị trường công bằng (Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế (OECD))** (Other Basis of Value – Fair Market Value (Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD))

100,1. OECD định nghĩa Giá trị thị trường công bằng là giá mà người mua sẵn sàng trả cho người bán sẵn sàng trong một giao dịch trên thị trường mở.

100,2. Hướng dẫn của OECD được sử dụng trong nhiều cam kết vì mục đích thuế quốc tế

**110. Cơ sở giá trị khác - Giá trị thị trường hợp lý (Sở thuế vụ Hoa Kỳ) (**Other Basis of Value – Fair Market Value (United States Internal Revenue Service))

110,1. Đối với các mục đích về thuế của Hoa Kỳ , Quy định §20.2031-1 nêu rõ: “Giá trị thị trường hợp lý là giá tại đó tài sản sẽ được trao tay giữa người mua sẵn sàng và người bán sẵn sàng, không bị ép buộc mua hoặc bán và cả hai đều có kiến thức hợp lý về các sự kiện có liên quan. ”

**120. Cơ sở Giá trị khác - Giá trị Hợp lý (Hợp pháp / Theo luật định) ở các khu vực pháp lý khác nhau (**Other Basis of Value – Fair Value (Legal/Statutory) in different jurisdictions)

120,1. Nhiều cơ quan quốc gia, tiểu bang và địa phương sử dụng Giá trị hợp lý làm cơ sở giá trị trong bối cảnh pháp lý. Các định nghĩa có thể khác nhau đáng kể và có thể là kết quả của hoạt động lập pháp hoặc các định nghĩa được thiết lập bởi các tòa án trong các trường hợp trước đó.

120,2. Ví dụ về các định nghĩa của Hoa Kỳ và Canada về Giá trị Hợp lý như sau:

1. Đạo luật Công ty Cổ phần Kinh doanh Mẫu (MBCA) là một bộ luật mẫu do Ủy ban Luật Doanh nghiệp thuộc Phần Luật Kinh doanh của Hiệp hội Luật sư Hoa Kỳ soạn thảo và được 24 Bang tại Hoa Kỳ tuân theo. Định nghĩa về Giá trị Hợp lý từ MBCA là giá trị cổ phiếu của công ty được xác định:
2. Ngay trước khi có hiệu lực của hành động công ty mà cổ đông phản đối,
3. Sử dụng các khái niệm và kỹ thuật định giá thông thường và hiện tại thường được sử dụng cho các doanh nghiệp tương tự trong bối cảnh giao dịch yêu cầu thẩm định, và không giảm giá do thiếu tính thị trường hoặc tình trạng thiểu số, ngoại trừ, nếu thích hợp, các sửa đổi đối với các điều khoản theo mục 13.02 (a) (5).
4. Năm 1986, Tòa án Tối cao British Columbia ở Canada đã đưa ra một phán quyết trong Manning v Harris Steel Group Inc . rằng: “Do đó, giá trị 'hợp lý' là giá trị công bằng và bình đẳng. Thuật ngữ đó tự nó chứa đựng trong mình khái niệm về sự bồi thường thỏa đáng (bồi thường), phù hợp với các yêu cầu của công lý và công bằng ”.

**130. Tiền đề giá trị / Sử dụng giả định (**Premise of Value/Assumed Use)

130.1. Tiền đề giá trị hoặc Giá trị sử dụng giả định mô tả các trường hợp về cách sử dụng tài sản hoặc nợ phải trả. Các cơ sở giá trị khác nhau có thể yêu cầu một Tiền đề giá trị cụ thể hoặc cho phép xem xét nhiều Tiền đề giá trị. Một số Tiền đề Giá trị phổ biến là:

(a) Sử dụng cao nhất và tốt nhất,

(b) Sử dụng hiện tại / sử dụng hiện tại,

(c) Thanh lý có trật tự, và

(d) Bán ép giá.

**140. Tiền đề giá trị - Sử dụng cao nhất và tốt nhất (**Premise of Value – Highest and Best Use)

140.1. Cách sử dụng cao nhất và tốt nhất là việc sử dụng, từ góc độ người tham gia, sẽ tạo ra giá trị cao nhất cho một tài sản . Mặc dù khái niệm này thường được áp dụng cho các tài sản phi tài chính vì nhiều tài sản tài chính không có các mục đích sử dụng thay thế, nhưng có thể có những trường hợp cần xem xét việc sử dụng tài sản tài chính cao nhất và tốt nhất .

140,2. Việc sử dụng cao nhất và tốt nhất phải phù hợp về mặt vật lý (nếu có), khả thi về mặt tài chính, được phép hợp pháp và mang lại giá trị cao nhất. Nếu khác với mức sử dụng hiện tại, chi phí để chuyển đổi một tài sản sang mức sử dụng cao nhất và tốt nhất của nó sẽ ảnh hưởng đến giá trị.

140,3. Mức sử dụng cao nhất và tốt nhất cho một tài sản có thể là mức sử dụng hiện tại hoặc hiện tại khi nó đang được sử dụng một cách tối ưu. Tuy nhiên, mức sử dụng cao nhất và tốt nhất có thể khác với mức sử dụng hiện tại hoặc thậm chí là thanh lý theo thứ tự.

140,4. Việc sử dụng cao nhất và tốt nhất của một tài sản được định giá độc lập có thể khác với cách sử dụng cao nhất và tốt nhất của nó như một phần của một nhóm tài sản , khi đóng góp của nó vào giá trị chung của nhóm phải được xem xét.

140,5. Việc xác định mức sử dụng cao nhất và tốt nhất bao gồm việc xem xét những điều sau:

1. Để xác định liệu việc sử dụng có khả thi về mặt vật lý hay không, người tham gia sẽ phải xem xét điều gì sẽ được coi là hợp lý .
2. Để phản ánh yêu cầu được cho phép về mặt pháp lý, bất kỳ hạn chế pháp lý nào đối với việc sử dụng tài sản , ví dụ: quy hoạch thị trấn / chỉ định phân vùng, cần được tính đến cũng như khả năng những hạn chế này sẽ thay đổi.
3. Yêu cầu rằng việc sử dụng khả thi về mặt tài chính có tính đến việc liệu một cách sử dụng thay thế có thể thực hiện được và được phép hợp pháp sẽ tạo ra đủ lợi nhuận cho một người tham gia điển hình , sau khi tính đến chi phí chuyển đổi sang mục đích sử dụng đó, hơn và cao hơn lợi nhuận từ sử dụng hiện có.

**150. Tiền đề giá trị - Sử dụng hiện tại / Sử dụng hiện tại (**Premise of Value – Current Use/Existing Use)

150,1. Sử dụng hiện tại / sử dụng hiện tại là cách hiện tại mà một tài sản , nợ phải trả hoặc một nhóm tài sản và / hoặc nợ phải trả được sử dụng. Mức sử dụng hiện tại có thể là nhưng không nhất thiết cũng là mức sử dụng cao nhất và tốt nhất.

**160. Tiền đề giá trị - Thanh lý có trật tự (**Premise of Value – Orderly Liquidation)

160,1. Thanh lý theo thứ tự mô tả giá trị của một nhóm tài sản có thể được thực hiện trong một cuộc bán thanh lý, trong một khoảng thời gian hợp lý để tìm người mua (hoặc những người mua), với việc người bán bị buộc phải bán theo nguyên trạng, trong đó- là cơ sở.

160,2. Khoảng thời gian hợp lý để tìm người mua (hoặc những người mua) có thể thay đổi tùy theo loại tài sản và điều kiện thị trường.

**170. Tiền đề giá trị - Bán ép buộc (**Premise of Value – Forced Sale)

170,1. Thuật ngữ “*bán bắt buộc*” thường được sử dụng trong trường hợp người bán bị ép buộc phải bán và do đó, không thể thực hiện được thời gian tiếp thị thích hợp và người mua có thể không thực hiện đầy đủ trách nhiệm giải trình. Giá có thể đạt được trong những trường hợp này sẽ phụ thuộc vào bản chất của áp lực đối với người bán và lý do tại sao không thể thực hiện tiếp thị phù hợp. Nó cũng có thể phản ánh hậu quả của việc người bán không bán được hàng trong khoảng thời gian có sẵn. Trừ khi bản chất và lý do của những ràng buộc đối với người bán được biết, thì không thể ước tính thực tế mức giá có thể đạt được khi bán bị ép buộc. Giá mà người bán sẽ chấp nhận trong một lần bán bị ép buộc sẽ phản ánh hoàn cảnh cụ thể của họ, chứ không phải là giá của người bán sẵn sàng giả định trong định nghĩa Giá trị thị trường. “Bán buộc” là một mô tả về tình huống mà việc trao đổi diễn ra, không phải là một cơ sở riêng biệt của giá trị.

170,2. Nếu cần phải có dấu hiệu về mức giá có thể đạt được trong trường hợp bị ép buộc bán, thì cần phải xác định rõ lý do gây ra sự ràng buộc đối với người bán, bao gồm cả hậu quả của việc không bán được hàng trong thời gian quy định bằng cách đặt ra các giả định thích hợp. Nếu các trường hợp này không tồn tại tại ngày định giá thì chúng phải được xác định rõ ràng là các giả định đặc biệt.

170,3. Việc buộc phải bán thường phản ánh mức giá có thể xảy ra nhất mà một tài sản cụ thể có khả năng mang lại trong tất cả các điều kiện sau:

1. Hoàn thành bán hàng trong một khoảng thời gian ngắn,
2. Các tài sản là đối tượng của điều kiện thị trường hiện hành kể từ ngày định giá hoặc khoảng thời gian giả định trong đó các giao dịch sẽ được hoàn thành,
3. Cả người mua và người bán đều hành động thận trọng và có hiểu biết,
4. Người bán bị ép buộc phải bán,
5. Người mua thường có động cơ,
6. Cả hai bên đang hành động theo những gì họ cho là lợi ích tốt nhất của họ,
7. Một nỗ lực tiếp thị thông thường không thể thực hiện được do thời gian hiển thị ngắn và
8. Thanh toán sẽ được thực hiện bằng tiền mặt.

170,4. Bán hàng trong một thị trường không hoạt động hoặc đang giảm giá không tự động bị “ép buộc bán hàng” đơn giản vì người bán có thể hy vọng có giá tốt hơn nếu các điều kiện được cải thiện. Trừ khi người bán bị buộc phải bán trước thời hạn ngăn cản hoạt động tiếp thị thích hợp, người bán sẽ là người bán sẵn sàng theo định nghĩa của Giá trị thị trường (xem đoạn 30.1-30.7).

170,5. Mặc dù các giao dịch “buộc phải bán” được xác nhận thường sẽ bị loại trừ khỏi việc xem xét trong định giá trong đó cơ sở của giá trị là Giá trị thị trường, có thể khó xác minh rằng giao dịch mua bán trên thị trường là một cuộc mua bán bị ép buộc.

**180. Các yếu tố cụ thể của thực thể** (Entity-Specific Factors)

180,1. Đối với hầu hết các cơ sở giá trị, các yếu tố cụ thể cho một người mua hoặc người bán cụ thể và không có sẵn cho những người tham gia nói chung bị loại trừ khỏi các yếu tố đầu vào được sử dụng trong định giá dựa trên thị trường. Ví dụ về các yếu tố của tổ chức cụ thể có thể không có sẵn cho những người tham gia bao gồm:

1. Giá trị bổ sung hoặc giảm giá trị thu được từ việc tạo ra một danh mục các tài sản tương tự,
2. Hiệp lực duy nhất giữa nội dung và các tài sản khác thuộc sở hữu của tổ chức,
3. Các quyền hoặc hạn chế hợp pháp chỉ áp dụng cho tổ chức,
4. Lợi ích về thuế hoặc gánh nặng thuế chỉ dành riêng cho tổ chức và
5. Khả năng khai thác một tài sản duy nhất cho thực thể đó.

180,2. Việc các yếu tố đó là cụ thể cho đơn vị, hay sẽ có sẵn cho các đơn vị khác trên thị trường nói chung, được xác định trên cơ sở từng trường hợp cụ thể. Ví dụ: thông thường một nội dung có thể không được giao dịch như một mặt hàng độc lập mà là một phần của một nhóm tài sản . Bất kỳ sự hợp lực nào với các tài sản liên quan sẽ chuyển giao cho những người tham gia cùng với việc chuyển giao nhóm và do đó không phải là tổ chức cụ thể.

180,3. Nếu mục tiêu của cơ sở giá trị được sử dụng trong việc định giá là xác định giá trị cho một chủ sở hữu cụ thể (chẳng hạn như Giá trị / Giá trị đầu tư được thảo luận trong đoạn 60.1 và 60.2), thì các yếu tố cụ thể của đơn vị được phản ánh trong việc định giá tài sản . Các tình huống mà giá trị đối với một chủ sở hữu cụ thể có thể được yêu cầu bao gồm các ví dụ sau:

(a) Hỗ trợ các quyết định đầu tư, và

(b) Đánh giá hiệu suất của một nội dung.

**190. Hợp lực** (Synergies) ~~có thể dịch là giá trị tăng thêm~~

190,1. “*Hợp lực*” đề cập đến những lợi ích liên quan đến việc kết hợp các tài sản. Khi có sự cộng hưởng, giá trị của một nhóm tài sản và nợ phải trả lớn hơn tổng giá trị của từng tài sản và nợ phải trả trên cơ sở độc lập. Hợp lực thường liên quan đến việc giảm chi phí, và / hoặc tăng doanh thu và / hoặc giảm rủi ro.

190,2. Việc hợp lực có nên được xem xét trong việc định giá hay không phụ thuộc vào cơ sở của giá trị. Đối với hầu hết các cơ sở giá trị, chỉ có những sự hiệp lực đó đối với những người tham gia khác nói chung sẽ được xem xét (xem thảo luận về Các yếu tố cụ thể đối với thực thể trong đoạn 180.1-180.3).

190,3. Việc đánh giá xem liệu hiệp lực có sẵn cho những người tham gia khác hay không có thể dựa trên số lượng hiệp lực hơn là một cách cụ thể để đạt được sức mạnh tổng hợp đó.

**200. Các giả định và các giả định đặc biệt (**Assumptions & Special Assumptions)

200,1. Ngoài việc nêu cơ sở của giá trị, thường cần phải đưa ra một giả định hoặc nhiều giả định để làm rõ trạng thái của tài sản trong cuộc trao đổi giả định hoặc các trường hợp mà tài sản được giả định sẽ được trao đổi. Những giả định như vậy có thể có tác động đáng kể đến giá trị.

200,2. Các loại giả định này thường thuộc một trong hai loại:

1. Các sự kiện giả định phù hợp với hoặc có thể phù hợp với những sự kiện hiện có tại ngày định giá, và
2. Các sự kiện giả định khác với các sự kiện hiện có tại thời điểm định giá.

200,3. Các giả định liên quan đến các sự kiện phù hợp hoặc có thể nhất quán với các sự kiện tồn tại tại thời điểm định giá có thể là kết quả của sự hạn chế về phạm vi điều tra hoặc truy vấn của người định giá .

Ví dụ về các giả định như vậy bao gồm, nhưng không giới hạn:

1. Giả định rằng một doanh nghiệp được chuyển giao như một thực thể hoạt động hoàn chỉnh,
2. Giả định rằng các tài sản được sử dụng trong một doanh nghiệp được chuyển giao mà không có doanh nghiệp đó, riêng lẻ hoặc như một nhóm,
3. Giả định rằng một tài sản có giá trị riêng được chuyển giao cùng với các tài sản bổ sung khác, và
4. Giả định rằng việc nắm giữ cổ phiếu được chuyển nhượng dưới dạng một khối hoặc riêng lẻ.

200,4. Trong trường hợp các dữ kiện giả định khác với thực tế hiện có tại thời điểm định giá, thì nó được gọi là “*giả định đặc biệt*”. Các giả định đặc biệt thường được sử dụng để minh họa ảnh hưởng của những thay đổi có thể có đối với giá trị của tài sản . Chúng được chỉ định là “*đặc biệt*” để nhấn mạnh cho người sử dụng định giá rằng kết luận định giá phụ thuộc vào sự thay đổi trong hoàn cảnh hiện tại hoặc nó phản ánh quan điểm mà những người tham gia nói chung sẽ không thực hiện vào ngày định giá. Ví dụ về các giả định như vậy bao gồm, nhưng không giới hạn:

1. Giả định rằng một tài sản là sở hữu tự do với sự chiếm hữu trống,
2. Giả định rằng một tòa nhà được đề xuất đã thực sự được hoàn thành vào ngày định giá,
3. Giả định rằng một hợp đồng cụ thể đã tồn tại vào ngày định giá mà chưa thực sự được hoàn thành, và
4. Giả định rằng một công cụ tài chính được định giá bằng cách sử dụng một đường cong lợi tức khác với đường cong mà một bên tham gia sẽ sử dụng .

200,5. Tất cả các giả định và giả định đặc biệt phải hợp lý trong hoàn cảnh, được hỗ trợ bởi bằng chứng và có liên quan đến mục đích mà việc định giá được yêu cầu.

**210 Chi phí giao dịch** (Transaction Costs)

210.1. Hầu hết các cơ sở giá trị đại diện cho giá trao đổi ước tính của một tài sản mà không liên quan đến chi phí bán của người bán hoặc chi phí mua của người mua và không có sự điều chỉnh đối với bất kỳ khoản thuế nào mà một trong hai bên phải trả do kết quả trực tiếp của giao dịch.

**Phương pháp và Cách tiếp cận Định giá IVS 105**

**(IVS 105 Valuation Approaches and Methods)**

**Nội dung Đoạn văn**

Giới thiệu 10

Tiếp cận thị trường 20

Phương pháp tiếp cận thị trường 30

Phương pháp tiếp cận thu nhập 40

Phương pháp tiếp cận thu nhập 50

Phương pháp tiếp cận chi phí 60

Phương pháp tiếp cận chi phí 70

Khấu hao / lỗi thời 80

**10. Giới thiệu** (Introduction)

10.1. Phải xem xét các phương pháp tiếp cận định giá phù hợp và phù hợp. Ba cách tiếp cận được mô tả và xác định dưới đây là những cách tiếp cận chính được sử dụng trong định giá. Tất cả đều dựa trên các nguyên tắc kinh tế của cân bằng giá cả, dự đoán lợi ích hoặc thay thế. Các phương pháp định giá chính là:

(a) Tiếp cận thị trường,

(b) Cách tiếp cận thu nhập, và

(c) Cách tiếp cận chi phí.

10.2. Mỗi cách tiếp cận định giá này bao gồm các phương pháp áp dụng chi tiết, khác nhau.

10.3. Mục tiêu trong việc lựa chọn các phương pháp và cách tiếp cận định giá cho một tài sản là tìm ra phương pháp thích hợp nhất trong các trường hợp cụ thể. Không có một phương pháp nào là phù hợp trong mọi tình huống có thể xảy ra. Quá trình lựa chọn nên xem xét, tối thiểu:

(a) (các) cơ sở thích hợp của giá trị và (các) tiền đề của giá trị, được xác định bởi các điều khoản và mục đích của việc định giá ,

(b) Điểm mạnh và điểm yếu tương ứng của các phương pháp và cách tiếp cận định giá có thể có,

(c) Sự phù hợp của từng phương pháp dựa trên bản chất của tài sản và các phương pháp tiếp cận hoặc phương pháp được sử dụng bởi những người tham gia trên thị trường liên quan, và

(d) Sự sẵn có của thông tin đáng tin cậy cần thiết để áp dụng (các) phương pháp.

10.4. Thẩm định giá không cần phải sử dụng nhiều hơn một phương pháp để xác định giá trị của một tài sản , đặc biệt là khi định giá có độ tin cậy cao trong tính chính xác và độ tin cậy của một phương pháp duy nhất, cho các sự kiện và hoàn cảnh của người tham gia định giá. Tuy nhiên, các nhà định giá nên xem xét việc sử dụng nhiều cách tiếp cận và phương pháp và nhiều hơn một Cách tiếp cận hoặc phương pháp định giá cần được xem xét và có thể được sử dụng để đi đến dấu hiệu giá trị, đặc biệt khi không có đủ đầu vào thực tế hoặc có thể quan sát được cho một phương pháp duy nhất để đưa ra kết luận đáng tin cậy. Khi sử dụng nhiều hơn một cách tiếp cận và phương pháp, hoặc thậm chí nhiều phương pháp trong một cách tiếp cận duy nhất, thì kết luận về giá trị dựa trên nhiều cách tiếp cận và / hoặc phương pháp đó phải hợp lý và quá trình phân tích và đối chiếu các giá trị khác nhau thành một kết luận duy nhất, mà không tính trung bình, nên được người định giá mô tả trong báo cáo.

10,5. Mặc dù tiêu chuẩn này bao gồm thảo luận về các phương pháp nhất định trong các phương pháp tiếp cận Chi phí, Thị trường và Thu nhập, nhưng nó không cung cấp một danh sách đầy đủ tất cả các phương pháp có thể phù hợp. Một số phương pháp không được đề cập trong tiêu chuẩn này bao gồm phương pháp định giá quyền chọn (OPM - Viết tắt của Option Pricing Methods tạm dịch là "*phương pháp định giá tùy chọn*"), phương pháp mô phỏng / Monte Carlo và phương pháp thu nhập kỳ vọng có trọng số xác suất (PWERM - viết tắt của cụm từ Probability-Weighted Expected-return Methods tạm dịch là "*phương pháp trả lại dự kiến có trọng số xác suất"*). Người định giá có trách nhiệm lựa chọn (các) phương pháp thích hợp cho mỗi hợp đồng định giá. Việc tuân thủ IVS có thể yêu cầu người định giá sử dụng một phương pháp không được xác định hoặc đề cập trong IVS.

10,6. Khi các cách tiếp cận và / hoặc phương pháp khác nhau dẫn đến các chỉ báo giá trị khác nhau rộng rãi, người định giá nên thực hiện các thủ tục để hiểu lý do tại sao các chỉ báo giá trị lại khác nhau, vì nói chung là không thích hợp nếu chỉ cân hai hoặc nhiều chỉ báo khác nhau về giá trị. Trong những trường hợp như vậy, người định giá nên xem xét lại hướng dẫn trong đoạn 10.3 để xác định xem một trong các cách tiếp cận / phương pháp cung cấp một dấu hiệu tốt hơn hoặc đáng tin cậy hơn về giá trị.

10,7. Các nhà thẩm định giá nên sử dụng tối đa thông tin thị trường có thể quan sát được trong cả ba cách tiếp cận. Bất kể nguồn của các yếu tố đầu vào và giả định được sử dụng trong việc định giá là gì, nhà định giá phải thực hiện phân tích thích hợp để đánh giá các yếu tố đầu vào và giả định đó và sự phù hợp của chúng với mục đích định giá .

10,8. Mặc dù không có một cách tiếp cận hoặc phương pháp nào có thể áp dụng trong mọi trường hợp, nhưng thông tin về giá từ một thị trường đang hoạt động thường được coi là bằng chứng giá trị mạnh mẽ nhất. Một số cơ sở giá trị có thể cấm người định giá thực hiện các điều chỉnh chủ quan đối với thông tin giá từ một thị trường đang hoạt động. Thông tin về giá từ một thị trường không hoạt động có thể vẫn là bằng chứng tốt về giá trị, nhưng có thể cần những điều chỉnh chủ quan .

**20. Tiếp cận thị trường** (Market Approach)

20.1. Cách tiếp cận thị trường cung cấp một dấu hiệu cho thấy giá trị bằng cách so sánh các tài sản có trùng hoặc tương đương (có nghĩa là tương tự) tài sản mà giá thông tin có sẵn.

20.2. Phương pháp tiếp cận thị trường nên được áp dụng và tạo được sức nặng đáng kể trong các trường hợp sau:

(a) Tài sản chủ thể gần đây đã được bán trong một giao dịch thích hợp để xem xét trên cơ sở giá trị,

(b) Tài sản chủ thể hoặc các tài sản tương tự về cơ bản được giao dịch công khai tích cực và / hoặc

(c) Có các giao dịch thường xuyên và / hoặc gần đây có thể quan sát được trong các tài sản về cơ bản tương tự .

20.3. Mặc dù các trường hợp trên cho thấy rằng phương pháp tiếp cận thị trường nên được áp dụng và có giá trị đáng kể , khi các tiêu chí trên không được đáp ứng, sau đây là các trường hợp bổ sung mà phương pháp tiếp cận thị trường có thể được áp dụng và có giá trị đáng kể . Khi sử dụng phương pháp tiếp cận thị trường trong các trường hợp sau, nhà định giá nên xem xét liệu có thể áp dụng bất kỳ phương pháp tiếp cận nào khác và có trọng số để chứng thực chỉ báo giá trị từ cách tiếp cận thị trường hay không:

(a) Các giao dịch liên quan đến tài sản chủ thể hoặc các tài sản tương tự về cơ bản là không đủ gần đây nếu xét đến mức độ biến động và hoạt động trên thị trường.

(b) Nội dung hoặc các tài sản tương tự về cơ bản được giao dịch công khai, nhưng không tích

(c) Thông tin về các giao dịch thị trường có sẵn, nhưng các tài sản so sánh được có sự khác biệt đáng kể với tài sản chủ thể , có khả năng cần điều chỉnh chủ quan.

(d) Thông tin về các giao dịch gần đây không đáng tin cậy (ví dụ: tin đồn, thông tin bị thiếu, người mua hợp lực, không phải tay chân, bán hàng đau khổ, v.v.).

(e) Yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến giá trị của tài sản là giá mà nó đạt được trên thị trường chứ không phải là chi phí tái sản xuất hoặc khả năng tạo ra thu nhập của nó.

20.4. Bản chất không đồng nhất của nhiều tài sản có nghĩa là thường không thể tìm thấy bằng chứng thị trường về các giao dịch liên quan đến các tài sản giống hệt hoặc tương tự. Ngay cả trong những trường hợp không sử dụng phương pháp tiếp cận thị trường, việc sử dụng các yếu tố đầu vào dựa trên thị trường cần được tối đa hóa khi áp dụng các phương pháp tiếp cận khác (ví dụ, các thước đo định giá dựa trên thị trường như lợi suất hiệu quả và tỷ suất sinh lợi).

20,5. Khi thông tin thị trường có thể so sánh được không liên quan đến chính xác hoặc về cơ bản của cùng một tài sản, nhà định giá phải thực hiện phân tích so sánh các điểm tương đồng và khác biệt về định tính và định lượng giữa tài sản có thể so sánh và tài sản chủ thể. Thường sẽ cần thiết phải thực hiện các điều chỉnh dựa trên phân tích so sánh này. Những điều chỉnh đó phải hợp lý và người định giá phải ghi lại lý do của những điều chỉnh và cách định lượng chúng.

20,6. Cách tiếp cận thị trường thường sử dụng bội số thị trường bắt nguồn từ một tập hợp các đối tượng so sánh, mỗi đối tượng có bội số khác nhau. Việc lựa chọn bội số thích hợp trong phạm vi đòi hỏi phải có sự phán đoán, xem xét các yếu tố định tính và định lượng.

**30. Phương pháp tiếp cận thị trường**  (Market Approach Methods)

**Phương pháp giao dịch có thể so sánh** (Comparable Transactions Method)

30.1. Phương pháp giao dịch so sánh, còn được gọi là phương pháp giao dịch hướng dẫn, sử dụng thông tin về các giao dịch liên quan đến các tài sản giống hoặc tương tự với tài sản chủ thể để đưa ra dấu hiệu về giá trị.

30,2. Khi các giao dịch so sánh được xem xét liên quan đến tài sản chủ thể , phương pháp này đôi khi được gọi là phương pháp giao dịch trước.

30.3. Nếu một vài giao dịch gần đây đã xảy ra, người định giá có thể xem xét giá của các tài sản giống hệt hoặc tương tự được niêm yết hoặc chào bán, miễn là mức độ liên quan của thông tin này được thiết lập rõ ràng, phân tích kỹ lưỡng và được lập thành văn bản. Đây đôi khi được gọi là phương pháp liệt kê có thể so sánh và không nên được sử dụng như một dấu hiệu duy nhất về giá trị nhưng có thể thích hợp để xem xét cùng với các phương pháp khác. Khi xem xét danh sách hoặc đề nghị mua hoặc bán, trọng lượng dành cho các danh sách / giá chào bán nên xem xét mức độ cam kết vốn có trong giá và thời gian niêm yết / chào bán trên thị trường. Ví dụ, một lời đề nghị mà đại diện cho một cam kết ràng buộc để mua hoặc bán một tài sản ở một mức giá được có thể được trao nhiều trọng lượng hơn so với giá niêm yết mà không có một ví dụ cam kết ràng buộc.

30.4. Phương pháp giao dịch so sánh có thể sử dụng nhiều bằng chứng có thể so sánh khác nhau, còn được gọi là đơn vị so sánh, làm cơ sở cho việc so sánh. Ví dụ: một vài trong số nhiều đơn vị so sánh phổ biến được sử dụng cho quyền lợi bất động sản bao gồm giá mỗi foot vuông (hoặc mỗi mét vuông), giá thuê trên mỗi foot vuông (hoặc mỗi mét vuông) và vốn hóa giá. Một vài trong số nhiều đơn vị so sánh phổ biến được sử dụng trong định giá doanh nghiệp bao gồm bội số EBITDA (Thu nhập trước lãi, thuế, khấu hao và khấu hao), bội số thu nhập, bội số doanh thu và bội số giá trị sổ sách. Một vài trong số nhiều đơn vị so sánh phổ biến được sử dụng trong định giá công cụ tài chính bao gồm các chỉ số như lợi tức và chênh lệch lãi suất. Các đơn vị so sánh mà người tham gia sử dụng có thể khác nhau giữa các loại tài sản và giữa các ngành và khu vực địa lý.

30,5. Một tập hợp con của phương pháp giao dịch có thể so sánh là định giá ma trận, được sử dụng chủ yếu để định giá một số loại công cụ tài chính, chẳng hạn như chứng khoán nợ, mà không chỉ dựa vào giá niêm yết cho chứng khoán cụ thể, mà dựa trên mối quan hệ của chứng khoán với các tiêu chuẩn khác chứng khoán được báo giá và các thuộc tính của chúng (tức là, lợi tức).

30,6. Các bước quan trọng trong phương pháp giao dịch có thể so sánh là:

1. Xác định các đơn vị so sánh được sử dụng bởi những người tham gia trên thị trường liên quan,
2. Xác định các giao dịch có thể so sánh có liên quan và tính toán các chỉ số định giá chính cho các giao dịch đó,
3. Thực hiện phân tích so sánh nhất quán về những điểm tương đồng và khác biệt về định tính và định lượng giữa tài sản có thể so sánh và tài sản chủ thể ,
4. Thực hiện điều chỉnh cần thiết, nếu có, theo các số liệu đánh giá để phản ánh sự khác biệt giữa chủ tài sản và có thể so sánh tài sản (xem para 30,12 (d)),
5. Áp dụng các chỉ số định giá đã điều chỉnh cho tài sản chủ thể và
6. Nếu nhiều chỉ số định giá được sử dụng, hãy điều chỉnh các chỉ số về giá trị.

30,7. Người định giá nên chọn các giao dịch có thể so sánh được trong bối cảnh sau:

1. Bằng chứng về một số giao dịch thường thích hợp hơn đối với một giao dịch hoặc sự kiện đơn lẻ, bằng chứng từ các giao dịch của các tài sản rất giống nhau (lý tưởng là giống hệt nhau) cung cấp dấu hiệu tốt hơn về giá trị so với các tài sản mà giá giao dịch yêu cầu điều chỉnh đáng kể,
2. Các giao dịch xảy ra gần ngày định giá hơn mang tính đại diện cho thị trường tại ngày đó hơn so với các giao dịch cũ hơn / có ngày tháng, đặc biệt là trong các thị trường biến động,
3. Đối với hầu hết các cơ sở giá trị, các giao dịch phải là "chiều dài của cánh tay" giữa các bên không liên quan,
4. Thông tin đầy đủ về giao dịch cần có sẵn để cho phép người định giá phát triển sự hiểu biết hợp lý về tài sản có thể so sánh và đánh giá các chỉ số định giá / bằng chứng có thể so sánh được,
5. Thông tin về các giao dịch có thể so sánh phải từ một nguồn đáng tin cậy và đáng tin cậy, và
6. Các giao dịch thực tế cung cấp bằng chứng định giá tốt hơn các giao dịch dự định.

30,8. Người định giá phải phân tích và thực hiện các điều chỉnh đối với bất kỳ sự khác biệt trọng yếu nào giữa các giao dịch có thể so sánh được và tài sản chủ thể . Ví dụ về những khác biệt phổ biến có thể đảm bảo điều chỉnh có thể bao gồm, nhưng không giới hạn ở:

1. Đặc điểm vật liệu (tuổi, kích thước, thông số kỹ thuật, v.v.),
2. Các hạn chế có liên quan đối với nội dung chủ thể hoặc các tài sản có thể so sánh ,
3. Vị trí địa lý (vị trí của tài sản và / hoặc vị trí nơi tài sản có khả năng được giao dịch / sử dụng) và các môi trường kinh tế và quy định liên quan,
4. Khả năng sinh lời hoặc khả năng tạo ra lợi nhuận của tài sản ,
5. Tăng trưởng lịch sử và dự kiến,
6. Lợi tức / lãi suất phiếu giảm giá,
7. Các loại tài sản thế chấp,
8. Các điều khoản bất thường trong các giao dịch có thể so sánh,
9. Sự khác biệt liên quan đến khả năng thị trường và các đặc điểm kiểm soát của tài sản có thể so sánh và tài sản chủ thể, và
10. Đặc điểm sở hữu (ví dụ: hình thức sở hữu hợp pháp, tỷ lệ phần trăm nắm giữ).

**Hướng dẫn phương pháp so sánh được giao dịch công khai** (Guideline publicly-traded comparable method)

30,9. Phương pháp được giao dịch công khai theo hướng dẫn sử dụng thông tin về các sản phẩm so sánh được giao dịch công khai giống hoặc tương tự với tài sản chủ thể để đi đến một dấu hiệu về giá trị.

30,10. Phương pháp này tương tự như phương pháp giao dịch so sánh. Tuy nhiên, có một số khác biệt do các sản phẩm có thể so sánh được giao dịch công khai, như sau:

1. Các chỉ số định giá / bằng chứng có thể so sánh được có sẵn kể từ ngày định giá,
2. Thông tin chi tiết về các chất có thể so sánh được sẵn có trong hồ sơ công khai, và

(c) Thông tin trong hồ sơ công khai được chuẩn bị theo các chuẩn mực kế toán được hiểu rõ.

30.11. Phương pháp này chỉ nên được sử dụng khi tài sản đối tượng đủ tương tự với các tài sản so sánh được giao dịch công khai để cho phép so sánh có ý nghĩa.

30.12. Các bước chính trong phương pháp so sánh được giao dịch công khai của hướng dẫn là:

(a) Xác định các chỉ số định giá / bằng chứng có thể so sánh được sử dụng bởi những người tham gia trên thị trường liên quan,

(b) Xác định các hướng dẫn liên quan có thể so sánh được giao dịch công khai và tính toán các chỉ số định giá chính cho các giao dịch đó,

(c) Thực hiện một phân tích so sánh nhất quán về những điểm tương đồng và khác biệt về định tính và định lượng giữa các tài sản so sánh được giao dịch công khai và tài sản chủ thể ,

(d) Thực hiện các điều chỉnh cần thiết, nếu có, đối với các chỉ số định giá để phản ánh sự khác biệt giữa tài sản chủ thể và các tài sản có thể so sánh được giao dịch công khai,

(e) Áp dụng các chỉ số định giá đã điều chỉnh cho tài sản chủ thể và

(f) Nếu nhiều chỉ số định giá được sử dụng, hãy cân nhắc các chỉ số về giá trị.

30,13. Người định giá nên chọn các sản phẩm có thể so sánh được giao dịch công khai trong ngữ cảnh sau:

Việc xem xét nhiều so sánh được giao dịch công khai được ưu tiên hơn việc sử dụng một so sánh duy nhất,

Bằng chứng từ các sản phẩm so sánh được giao dịch công khai tương tự (ví dụ: với phân khúc thị trường tương tự, khu vực địa lý, quy mô doanh thu và / hoặc tài sản , tốc độ tăng trưởng, biên lợi nhuận, đòn bẩy, tính thanh khoản và đa dạng hóa) cung cấp dấu hiệu tốt hơn về giá trị so với các sản phẩm so sánh yêu cầu đáng kể điều chỉnh và

Chứng khoán được giao dịch tích cực cung cấp bằng chứng có ý nghĩa hơn so với chứng khoán được giao dịch mỏng.

30,14. Người định giá phải phân tích và thực hiện các điều chỉnh đối với bất kỳ sự khác biệt trọng yếu nào giữa các sản phẩm so sánh được giao dịch công khai theo hướng dẫn và tài sản chủ thể. Ví dụ về những khác biệt phổ biến có thể đảm bảo điều chỉnh có thể bao gồm, nhưng không giới hạn ở:

1. Đặc điểm vật liệu (tuổi, kích thước, thông số kỹ thuật, v.v.),
2. Chiết khấu và phí bảo hiểm có liên quan (xem đoạn 30.17),
3. Các hạn chế có liên quan đối với nội dung chủ thể hoặc các tài sản có thể so sánh ,
4. Vị trí địa lý của công ty cơ bản và các môi trường kinh tế và quy định liên quan,
5. Khả năng sinh lời hoặc khả năng tạo ra lợi nhuận của tài sản ,
6. Tăng trưởng lịch sử và dự kiến,
7. Sự khác biệt liên quan đến khả năng thị trường và các đặc điểm kiểm soát của tài sản có thể so sánh và tài sản chủ thể, và
8. Loại hình sở hữu.

**Các cân nhắc về cách tiếp cận thị trường khác (**Other Market Approach Considerations)

30,15. Các đoạn sau đề cập đến một danh sách không đầy đủ những cân nhắc có thể tạo thành một phần của định giá theo cách tiếp cận thị trường.

30,16. Các tiêu chuẩn định giá mang tính giai thoại hoặc “*quy tắc ngón tay cái*” đôi khi được coi là một cách tiếp cận thị trường. Tuy nhiên, các dấu hiệu giá trị xuất phát từ việc sử dụng các quy tắc như vậy không nên có trọng lượng đáng kể trừ khi nó có thể được chứng minh rằng người mua và người bán tin cậy đáng kể vào chúng.

30,17. Trong cách tiếp cận thị trường, cơ sở cơ bản để thực hiện điều chỉnh là điều chỉnh sự khác biệt giữa tài sản chủ thể và các giao dịch hướng dẫn hoặc chứng khoán giao dịch công khai. Một số điều chỉnh phổ biến nhất được thực hiện trong cách tiếp cận thị trường được gọi là chiết khấu và phí bảo hiểm.

(a) Giảm giá do thiếu khả năng thị trường (DLOM – viết tắt của cụm từ Discounts for Lack Of Marketability tạm dịch là "*Giảm giá do thiếu tính thị trường"*) nên được áp dụng khi các đối tượng so sánh được coi là có khả năng thị trường vượt trội so với tài sản chủ thể. DLOM phản ánh khái niệm rằng khi so sánh các tài sản giống hệt nhau, một tài sản dễ bán trên thị trường sẽ có giá trị cao hơn một tài sản có thời gian tiếp thị dài hoặc các hạn chế về khả năng bán tài sản đó. Ví dụ: chứng khoán giao dịch công khai có thể được mua và bán gần như ngay lập tức trong khi cổ phiếu trong một công ty tư nhân có thể cần một khoảng thời gian đáng kể để xác định người mua tiềm năng và hoàn thành giao dịch. Nhiều cơ sở giá trị cho phép xem xét các hạn chế về khả năng thị trường vốn có trong tài sản chủ thể nhưng lại cấm xem xét các hạn chế về khả năng thị trường dành riêng cho một chủ sở hữu cụ thể. DLOM có thể được định lượng bằng bất kỳ phương pháp hợp lý nào, nhưng thường được tính toán bằng cách sử dụng mô hình định giá quyền chọn, nghiên cứu so sánh giá trị của cổ phiếu giao dịch công khai và cổ phiếu bị hạn chế trong cùng một công ty hoặc nghiên cứu so sánh giá trị của cổ phiếu trong một công ty trước và sau một đợt chào bán lần đầu ra công chúng.

(b) Phí bảo hiểm kiểm soát (đôi khi được gọi là Phí bảo hiểm mua lại của người tham gia thị trường hoặc MPAP) và Giảm giá do thiếu kiểm soát (DLOC viết tắt của cụm từ Discounts for Lack of Control tạm dịch là "*Giảm giá khi thiếu kiểm soát"*) được áp dụng để phản ánh sự khác biệt giữa tài sản có thể so sánh và đối tượng liên quan đến khả năng đưa ra quyết định và những thay đổi có thể được thực hiện do thực hiện kiểm soát. Tất cả những điều khác đều bình đẳng, những người tham gia thường muốn có quyền kiểm soát đối với một tài sản chủ thể hơn là không. Tuy nhiên, việc người tham gia sẵn sàng trả Phí kiểm soát hoặc DLOC nói chung sẽ là một yếu tố đánh giá liệu khả năng thực hiện quyền kiểm soát có nâng cao lợi ích kinh tế có sẵn cho chủ sở hữu tài sản chủ thể hay không. Phí bảo hiểm kiểm soát và DLOC có thể được định lượng bằng bất kỳ phương pháp hợp lý nào, nhưng thường được tính toán dựa trên phân tích về các cải tiến hoặc giảm thiểu rủi ro cụ thể của dòng tiền liên quan đến kiểm soát hoặc bằng cách so sánh giá quan sát được trả cho lợi ích kiểm soát trong chứng khoán giao dịch công khai với giá giao dịch công khai trước khi giao dịch đó được công bố. Ví dụ về các trường hợp cần xem xét Phí bảo hiểm kiểm soát và DLOC bao gồm:

1. Cổ phiếu của các công ty đại chúng nói chung không có khả năng đưa ra các quyết định liên quan đến hoạt động của công ty (họ thiếu quyền kiểm soát). Do đó, khi áp dụng phương pháp so sánh công khai hướng dẫn để định giá một tài sản chủ thể phản ánh lợi ích kiểm soát, phần bù kiểm soát có thể phù hợp, hoặc

2. Các giao dịch hướng dẫn trong phương thức giao dịch hướng dẫn thường phản ánh các giao dịch có lợi ích kiểm soát. Khi sử dụng phương pháp đó để định giá một tài sản chủ thể phản ánh lợi ích thiểu số, một DLOC có thể phù hợp.

(c) Chiết khấu khối đôi khi được áp dụng khi tài sản chủ thể đại diện cho một khối lượng lớn cổ phiếu trong chứng khoán được giao dịch công khai để chủ sở hữu không thể nhanh chóng bán khối trên thị trường công khai mà không ảnh hưởng tiêu cực đến giá giao dịch công khai. Chiết khấu chặn có thể được định lượng bằng cách sử dụng bất kỳ phương pháp hợp lý nào nhưng thông thường một mô hình được sử dụng để xem xét khoảng thời gian mà người tham gia có thể bán cổ phiếu chủ thể mà không ảnh hưởng tiêu cực đến giá giao dịch công khai (tức là bán một phần tương đối nhỏ cổ phiếu điển hình của chứng khoán khối lượng giao dịch hàng ngày mỗi ngày). Theo một số cơ sở giá trị nhất định, đặc biệt là giá trị hợp lý cho mục đích báo cáo tài chính, các khoản chiết khấu khối bị cấm.

**40. Phương pháp tiếp cận thu nhập** (Income Approach)

40.1. Cách tiếp cận thu nhập cung cấp một dấu hiệu về giá trị bằng cách chuyển đổi dòng tiền trong tương lai thành một giá trị hiện tại duy nhất. Theo cách tiếp cận thu nhập, giá trị của tài sản được xác định bằng cách tham chiếu đến giá trị thu nhập, dòng tiền hoặc tiết kiệm chi phí do tài sản đó tạo ra .

40,2. Phương pháp tiếp cận thu nhập nên được áp dụng và có giá trị đáng kể trong các trường hợp sau:

1. Khả năng tạo thu nhập của tài sản là yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến giá trị từ góc độ người tham gia và / hoặc

(b) Dự báo hợp lý về số lượng và thời điểm thu nhập trong tương lai có sẵn cho tài sản chủ thể, nhưng có rất ít, nếu có, có thể so sánh thị trường liên quan.

40.3. Mặc dù các trường hợp trên cho thấy rằng phương pháp tiếp cận thu nhập nên được áp dụng và có trọng số đáng kể , sau đây là các trường hợp bổ sung mà phương pháp tiếp cận thu nhập có thể được áp dụng và có được trọng số đáng kể . Khi sử dụng phương pháp tiếp cận thu nhập trong các trường hợp sau, người định giá nên xem xét liệu có thể áp dụng bất kỳ phương pháp tiếp cận nào khác và có trọng số để chứng thực dấu hiệu giá trị từ cách tiếp cận thu nhập hay không:

(a) Khả năng tạo ra thu nhập của tài sản chủ thể chỉ là một trong một số yếu tố ảnh hưởng đến giá trị từ góc độ người tham gia ,

(b) Có sự không chắc chắn đáng kể về số lượng và thời gian của thu nhập trong tương lai liên quan đến tài sản chủ thể ,

(c) Thiếu khả năng tiếp cận thông tin liên quan đến tài sản chủ thể (ví dụ: chủ sở hữu thiểu số có thể có quyền truy cập vào báo cáo tài chính lịch sử nhưng không có dự báo / ngân sách) và / hoặc

(d) Tài sản chủ thể vẫn chưa bắt đầu tạo ra thu nhập, nhưng dự kiến ​​sẽ làm như vậy.

40,4. Cơ sở cơ bản cho cách tiếp cận thu nhập là các nhà đầu tư mong đợi nhận được lợi tức từ các khoản đầu tư của họ và lợi tức đó phải phản ánh mức độ rủi ro nhận thức được trong đầu tư.

40,5. Nói chung, các nhà đầu tư chỉ có thể mong đợi được đền bù cho rủi ro hệ thống (còn được gọi là “rủi ro thị trường” hoặc “rủi ro không thể chuyển đổi”).

**50. Phương pháp tiếp cận thu nhập** (Income Approach Methods)

50,1. Mặc dù có nhiều cách để thực hiện phương pháp tiếp cận thu nhập, nhưng các phương pháp theo cách tiếp cận thu nhập đều có hiệu quả dựa trên việc chiết khấu lượng tiền trong tương lai xuống giá trị hiện tại. Chúng là các biến thể của phương pháp Dòng tiền chiết khấu (DCF) và các khái niệm dưới đây áp dụng một phần hoặc toàn bộ cho tất cả các phương pháp tiếp cận thu nhập.

**Phương pháp chiết khấu dòng tiền (DCF)** Discounted Cash Flow (DCF) Method

50,2. Theo phương pháp DCF, dòng tiền dự báo được chiết khấu trở lại ngày định giá, dẫn đến giá trị hiện tại của tài sản .

50,3. Trong một số trường hợp đối với tài sản tồn tại lâu dài hoặc vô thời hạn , DCF có thể bao gồm giá trị cuối cùng đại diện cho giá trị của tài sản vào cuối thời kỳ dự báo rõ ràng. Trong các trường hợp khác, giá trị của tài sản có thể chỉ được tính bằng giá trị cuối cùng mà không có khoảng thời gian dự báo rõ ràng . Đây đôi khi được gọi là phương pháp vốn hóa thu nhập.

50,4. Các bước chính trong phương pháp DCF là:

1. Chọn loại dòng tiền thích hợp nhất cho bản chất của tài sản chủ thể và việc chuyển nhượng (ví dụ: trước thuế hoặc sau thuế, tổng dòng tiền hoặc dòng tiền đối với vốn chủ sở hữu, thực tế hoặc danh nghĩa, v.v.),
2. Xác định khoảng thời gian rõ ràng thích hợp nhất, nếu có, trong đó dòng tiền sẽ được dự báo,
3. Chuẩn bị dự báo dòng tiền cho giai đoạn đó,
4. Xác định xem giá trị cuối cùng có phù hợp với tài sản chủ thể vào cuối giai đoạn dự báo rõ ràng hay không (nếu có) và sau đó xác định giá trị cuối phù hợp cho bản chất của tài sản ,
5. Xác định tỷ lệ chiết khấu thích hợp và
6. Áp dụng tỷ lệ chiết khấu cho dòng tiền dự báo trong tương lai, bao gồm cả giá trị đầu cuối, nếu có.

**Loại dòng tiền** (Type of Cash Flow)

50,5. Khi lựa chọn loại dòng tiền phù hợp với bản chất của tài sản hoặc việc chuyển nhượng, người định giá phải xem xét các yếu tố dưới đây. Ngoài ra, tỷ lệ chiết khấu và các yếu tố đầu vào khác phải phù hợp với loại dòng tiền đã chọn.

1. Dòng tiền cho toàn bộ tài sản hoặc lãi một phần: Thông thường dòng tiền cho toàn bộ tài sản được sử dụng. Tuy nhiên, đôi khi các mức thu nhập khác cũng có thể được sử dụng, chẳng hạn như dòng tiền vào vốn chủ sở hữu (sau khi trả lãi vay và nợ gốc) hoặc cổ tức (chỉ dòng tiền được phân phối cho chủ sở hữu vốn chủ sở hữu). Dòng tiền cho toàn bộ tài sản được sử dụng phổ biến nhất vì về mặt lý thuyết, một tài sản phải có một giá trị duy nhất độc lập với cách nó được tài trợ hoặc liệu thu nhập được trả dưới dạng cổ tức hay được tái đầu tư.
2. Dòng tiền có thể là trước thuế hoặc sau thuế: Nếu sử dụng cơ sở sau thuế, thuế suất được áp dụng phải phù hợp với cơ sở giá trị và trong nhiều trường hợp sẽ là thuế suất của người tham gia thay vì dành riêng cho chủ sở hữu một.
3. Dòng tiền danh nghĩa so với thực tế: Dòng tiền thực không tính đến lạm phát trong khi dòng tiền danh nghĩa bao gồm các kỳ vọng liên quan đến lạm phát. Nếu dòng tiền dự kiến ​​kết hợp với tỷ lệ lạm phát kỳ vọng, thì tỷ lệ chiết khấu phải bao gồm tỷ lệ lạm phát tương tự.
4. Tiền tệ: Việc lựa chọn đơn vị tiền tệ được sử dụng có thể có tác động đến các giả định liên quan đến lạm phát và rủi ro. Điều này đặc biệt đúng ở các thị trường mới nổi hoặc các đồng tiền có tỷ lệ lạm phát cao.

50,6. Loại dòng tiền được chọn phải phù hợp với quan điểm của người tham gia . Ví dụ, dòng tiền và tỷ lệ chiết khấu cho bất động sản thường được phát triển trên cơ sở trước thuế trong khi dòng tiền và tỷ lệ chiết khấu cho các doanh nghiệp thường được phát triển trên cơ sở sau thuế. Việc điều chỉnh giữa thuế suất trước và sau thuế có thể phức tạp và dễ xảy ra sai sót và cần được tiếp cận một cách thận trọng.

50,7. Khi định giá đang được phát triển bằng đơn vị tiền tệ (“đơn vị tiền tệ định giá”) khác với đơn vị tiền tệ được sử dụng trong dự báo dòng tiền (“đơn vị tiền tệ chức năng”), nhà định giá nên sử dụng một trong hai phương pháp chuyển đổi đơn vị tiền tệ sau:

1. Chiết khấu dòng tiền bằng đơn vị tiền tệ chức năng bằng cách sử dụng tỷ lệ chiết khấu phù hợp với đơn vị tiền tệ chức năng đó. Quy đổi giá trị hiện tại của các dòng tiền sang đơn vị tiền tệ định giá theo tỷ giá giao ngay tại ngày định giá.
2. Sử dụng đường cong kỳ hạn tỷ giá hối đoái để chuyển các dự báo tiền tệ chức năng thành dự báo tiền tệ định giá và chiết khấu các dự báo bằng cách sử dụng tỷ lệ chiết khấu phù hợp với đồng tiền định giá. Khi không có đường cong kỳ hạn trao đổi tiền tệ đáng tin cậy (ví dụ: do thiếu thanh khoản trên các thị trường trao đổi tiền tệ liên quan), có thể không sử dụng phương pháp này và chỉ có thể áp dụng phương pháp được mô tả trong đoạn 50.7 (a) .

**Khoảng thời gian dự báo rõ ràng** (Explicit Forecast Period)

50,8. Các tiêu chí lựa chọn sẽ phụ thuộc vào mục đích định giá , bản chất của tài sản , thông tin sẵn có và các cơ sở giá trị cần thiết. Đối với một tài sản có vòng đời ngắn, nó có nhiều khả năng vừa có thể vừa phù hợp với dòng tiền của dự án trong toàn bộ vòng đời của nó.

50,9. Người định giá nên xem xét các yếu tố sau khi chọn khoảng thời gian dự báo rõ ràng :

1. Tuổi thọ của tài sản,
2. Một khoảng thời gian hợp lý mà dữ liệu đáng tin cậy có sẵn để làm cơ sở cho các dự báo,
3. khoảng thời gian dự báo rõ ràng tối thiểu phải đủ để tài sản đạt được mức tăng trưởng và lợi nhuận ổn định, sau đó giá trị cuối cùng có thể được sử dụng,
4. Trong việc định giá tài sản theo chu kỳ , khoảng thời gian dự báo rõ ràng thường phải bao gồm toàn bộ chu kỳ, khi có thể, và
5. Đối với các tài sản có thời hạn sử dụng hữu hạn, chẳng hạn như hầu hết các công cụ tài chính, dòng tiền thường sẽ được dự báo trong toàn bộ thời gian tồn tại của tài sản .

50,10. Trong một số trường hợp, đặc biệt là khi tài sản đang hoạt động ở mức tăng trưởng và lợi nhuận ổn định tại ngày định giá, có thể không cần xem xét thời kỳ dự báo rõ ràng và giá trị cuối cùng có thể là cơ sở duy nhất cho giá trị (đôi khi được gọi là một phương pháp vốn hóa thu nhập).

50,11. Thời gian tổ chức dành cho một nhà đầu tư nên không thể xem xét chỉ trong việc lựa chọn một giai đoạn dự báo rõ ràng và nên không ảnh hưởng đến giá trị của một tài sản . Tuy nhiên, khoảng thời gian mà tài sản dự định nắm giữ có thể được xem xét khi xác định thời kỳ dự báo rõ ràng nếu mục tiêu của việc định giá là xác định giá trị đầu tư của nó.

**Dự báo dòng tiền (**Cash Flow Forecasts)

50,12. Dòng tiền cho giai đoạn dự báo rõ ràng được xây dựng bằng cách sử dụng thông tin tài chính tương lai (PFI - viết tắt của cụm từ Prospective Financial Information tạm dịch là "*Thông tin tài chính tiềm năng*") (thu nhập dự kiến ​​/ dòng vào và chi tiêu / dòng ra).

50,13. Theo yêu cầu của đoạn 50.12, bất kể nguồn của PFI là gì (ví dụ: dự báo của ban quản lý), nhà định giá phải thực hiện phân tích để đánh giá PFI, các giả định cơ bản của PFI và sự phù hợp của chúng với mục đích định giá. Tính phù hợp của PFI và các giả định cơ bản sẽ phụ thuộc vào mục đích của việc định giá và các cơ sở giá trị cần thiết. Ví dụ, dòng tiền được sử dụng để xác định giá trị thị trường phải phản ánh

PFI sẽ được những người tham gia dự đoán; ngược lại, giá trị đầu tư có thể được đo lường bằng cách sử dụng dòng tiền dựa trên các dự báo hợp lý từ quan điểm của một nhà đầu tư cụ thể.

50,14. Dòng tiền được chia thành các khoảng thời gian định kỳ phù hợp (ví dụ: hàng tuần, hàng tháng, hàng quý hoặc hàng năm) với sự lựa chọn khoảng thời gian tùy thuộc vào bản chất của tài sản , mô hình dòng tiền, dữ liệu có sẵn và độ dài của dự báo giai đoạn.

50,15. Dòng tiền dự kiến phải nắm bắt được số lượng và thời điểm của tất cả các dòng tiền vào và ra trong tương lai liên quan đến tài sản chủ thể theo quan điểm phù hợp với cơ sở giá trị.

50,16. Thông thường, dòng tiền dự kiến ​​sẽ phản ánh một trong những điều sau:

1. Dòng tiền theo hợp đồng hoặc được hứa hẹn,
2. Dòng tiền duy nhất có khả năng xảy ra nhất,
3. Dòng tiền dự kiến có trọng số xác suất , hoặc
4. Nhiều kịch bản về dòng tiền có thể có trong tương lai.

50,17. Các loại dòng tiền khác nhau thường phản ánh các mức độ rủi ro khác nhau và có thể yêu cầu các tỷ lệ chiết khấu khác nhau. Ví dụ, dòng tiền dự kiến có trọng số xác suất kết hợp các kỳ vọng về tất cả các kết quả và không phụ thuộc vào bất kỳ điều kiện hoặc sự kiện cụ thể nào (lưu ý rằng khi sử dụng dòng tiền kỳ vọng có trọng số xác suất , người định giá không phải lúc nào cũng cần tính đến sự phân bổ của tất cả các dòng tiền có thể có bằng cách sử dụng các mô hình và kỹ thuật phức tạp. Thay vào đó, người định giá có thể phát triển một số hạn chế các kịch bản và xác suất rời rạc để nắm bắt các dòng tiền có thể có). Một tập hợp các dòng tiền có khả năng xảy ra cao nhất có thể có điều kiện đối với các sự kiện nhất định trong tương lai và do đó có thể phản ánh các rủi ro khác nhau và đảm bảo một tỷ lệ chiết khấu khác nhau.

50,18. Mặc dù các nhà định giá thường nhận được PFI phản ánh thu nhập và chi phí kế toán, nhưng thường tốt hơn là sử dụng dòng tiền mà những người tham gia dự đoán làm cơ sở cho việc định giá. Ví dụ, kế toán các chi phí không dùng tiền mặt, chẳng hạn như khấu hao và khấu hao, nên được cộng lại và các luồng tiền dự kiến ​​liên quan đến chi tiêu vốn hoặc thay đổi vốn lưu động phải được khấu trừ khi tính toán dòng tiền.

50,19. Các nhà định giá phải đảm bảo rằng tính thời vụ và tính chu kỳ của đối tượng đã được xem xét một cách thích hợp trong các dự báo về dòng tiền.

**Giá trị cuối** (Terminal Value)

50,20. Trong trường hợp tài sản dự kiến ​​sẽ tiếp tục sau khoảng thời gian dự báo rõ ràng, người định giá phải ước tính giá trị của tài sản vào cuối thời kỳ đó. Các giá trị cuối cùng sau đó được chiết khấu về ngày định giá, thông thường sử dụng tỷ lệ chiết khấu tương tự như áp dụng cho các dòng tiền dự báo.

50,21. Giá trị đầu cuối nên xem xét:

1. Cho dù tài sản đó đang xấu đi / tồn tại hữu hạn trong tự nhiên hay tồn tại vô thời hạn, vì điều này sẽ ảnh hưởng đến phương pháp được sử dụng để tính toán giá trị cuối cùng,
2. Liệu có tiềm năng tăng trưởng trong tương lai cho nội dung sau khoảng thời gian dự báo rõ ràng hay không,
3. Liệu có số vốn cố định được xác định trước dự kiến ​​sẽ nhận được vào cuối giai đoạn dự báo rõ ràng hay không,
4. Mức rủi ro dự kiến ​​của tài sản tại thời điểm giá trị cuối cùng được tính,
5. Đối với các tài sản có tính chu kỳ , giá trị cuối cùng nên xem xét tính chất chu kỳ của tài sản và không nên được thực hiện theo cách giả định mức "đỉnh" hoặc "đáy" của dòng tiền trong vĩnh viễn, và
6. Các thuộc tính thuế vốn có trong tài sản vào cuối thời kỳ dự báo rõ ràng (nếu có) và liệu các thuộc tính thuế đó có được kỳ vọng sẽ tiếp tục tồn tại vĩnh viễn hay không.

50,22. Người định giá có thể áp dụng bất kỳ phương pháp hợp lý nào để tính giá trị đầu cuối. Mặc dù có nhiều cách tiếp cận khác nhau để tính toán giá trị đầu cuối, nhưng ba phương pháp được sử dụng phổ biến nhất để tính giá trị đầu cuối là:

1. Mô hình tăng trưởng Gordon / mô hình tăng trưởng không đổi (chỉ thích hợp cho tài sản tồn tại vô thời hạn ),
2. Cách tiếp cận thị trường / giá trị xuất cảnh (phù hợp cho cả hai xấu đi / hữu hạn ngủi tài sản và không xác định ngủi tài sản ), và giá trị tận dụng / chi phí xử lý (chỉ thích hợp cho tài sản xuống cấp / có tuổi thọ hữu hạn ).

**Mô hình tăng trưởng Gordon / Mô hình tăng trưởng không đổi (**Gordon Growth Model/Constant Growth Model)

50,23. Mô hình tăng trưởng không đổi giả định rằng tài sản tăng (hoặc giảm) với tốc độ không đổi thành vĩnh viễn.

**Tiếp cận thị trường / Giá trị thoát** (Market Approach/Exit Value)

50,24. Phương pháp tiếp cận thị trường / phương pháp giá trị thoát ra có thể được thực hiện theo một số cách, nhưng mục tiêu cuối cùng là tính toán giá trị của tài sản khi kết thúc dự báo dòng tiền rõ ràng.

50,25. Các cách phổ biến để tính toán giá trị cuối cùng theo phương pháp này bao gồm áp dụng hệ số vốn hóa dựa trên bằng chứng thị trường hoặc bội số thị trường.

50,26. Khi sử dụng phương pháp tiếp cận thị trường / giá trị thoát ra, các nhà định giá nên tuân thủ với các yêu cầu trong phần phương pháp tiếp cận thị trường và phương pháp tiếp cận thị trường của tiêu chuẩn này (phần 20 và 30). Tuy nhiên, các nhà định giá cũng nên xem xét các điều kiện thị trường dự kiến ​​vào cuối giai đoạn dự báo rõ ràng và thực hiện các điều chỉnh cho phù hợp.

**Giá trị thu hồi / Chi phí thải bỏ (**Salvage Value/Disposal Cost)

50,27. Giá trị cuối cùng của một số tài sản có thể có ít hoặc không có mối quan hệ với dòng tiền trước đó. Ví dụ về các tài sản đó bao gồm lãng phí tài sản như mỏ hoặc giếng dầu.

50,28. Trong những trường hợp như vậy, giá trị cuối cùng thường được tính là giá trị còn lại của tài sản , trừ chi phí xử lý tài sản. Trong trường hợp chi phí vượt quá giá trị còn lại, giá trị cuối cùng là số âm và được gọi là chi phí xử lý hoặc nghĩa vụ hưu trí tài sản .

**Tỷ lệ chiết khấu (**Discount Rate)

50,29. Tốc độ mà dòng tiền dự báo được chiết khấu nên phản ánh không chỉ là giá trị thời gian của tiền bạc, mà còn là rủi ro liên quan với các loại hình lưu chuyển tiền tệ và các hoạt động tương lai của tài sản .

50,30. Người định giá có thể sử dụng bất kỳ phương pháp hợp lý nào để xây dựng tỷ lệ chiết khấu. Mặc dù có nhiều phương pháp để xây dựng hoặc xác định tính hợp lý của tỷ lệ chiết khấu, nhưng một danh sách không đầy đủ các phương pháp phổ biến bao gồm:

1. Mô hình định giá tài sản vốn (CAPM),
2. Các trọng số chi phí trung bình của vốn (WACC),
3. Tỷ lệ / sản lượng được quan sát hoặc suy luận,
4. Tỷ suất hoàn vốn nội bộ (IRR),
5. Các trọng số lợi nhuận trung bình trên tài sản (Wara), và
6. Phương pháp xây dựng (thường chỉ được sử dụng trong trường hợp không có yếu tố đầu vào của thị trường).

50,31. Khi xây dựng tỷ lệ chiết khấu, nhà định giá nên xem xét:

1. Rủi ro liên quan đến các dự báo được thực hiện trong dòng tiền được sử dụng,
2. Loại tài sản được định giá. Ví dụ: tỷ lệ chiết khấu được sử dụng để định giá nợ sẽ khác với tỷ lệ được sử dụng khi định giá bất động sản hoặc doanh nghiệp,
3. Tỷ giá tiềm ẩn trong các giao dịch trên thị trường,
4. Vị trí địa lý của tài sản và / hoặc vị trí của các thị trường mà nó sẽ giao dịch,
5. Tuổi thọ / thời hạn của tài sản và tính nhất quán của các yếu tố đầu vào. Ví dụ: lãi suất phi rủi ro được xem xét sẽ khác nhau đối với tài sản có thời hạn ba năm so với thời hạn 30 năm,
6. Loại dòng tiền đang được sử dụng (xem đoạn 50.5), và
7. Các cơ sở của giá trị đang được áp dụng. Đối với hầu hết các cơ sở giá trị, tỷ lệ chiết khấu nên được phát triển từ quan điểm của một bên tham gia .

**60. Phương pháp tiếp cận chi phí** (Cost Approach)

60.1. Cách tiếp cận chi phí cung cấp một dấu hiệu về giá trị sử dụng nguyên tắc kinh tế rằng người mua sẽ không trả nhiều hơn cho một tài sản so với chi phí để có được một tài sản có tiện ích tương đương, cho dù bằng cách mua hoặc bằng cách xây dựng, trừ khi quá thời gian, sự bất tiện, rủi ro hoặc các yếu tố khác có liên quan. Tiếp cận cung cấp một dấu hiệu về giá trị bằng cách tính toán chi phí thay thế hoặc tái sản xuất hiện tại của một tài sản và khấu trừ cho sự xuống cấp vật chất và tất cả các dạng lỗi thời có liên quan khác.

60,2. Phương pháp tiếp cận chi phí nên được áp dụng và có trọng số đáng kể trong các trường hợp sau:

1. Người tham gia sẽ có thể tạo lại một nội dung với tiện ích về cơ bản giống như nội dung chủ thể mà không có các hạn chế về quy định hoặc pháp lý và nội dung có thể được tạo lại đủ nhanh để người tham gia không sẵn sàng trả một khoản phí bảo hiểm đáng kể cho khả năng sử dụng tài sản chủ đề ngay lập tức,
2. Các tài sản không phải là trực tiếp tạo thu nhập và tính chất độc đáo của tài sản làm cho việc sử dụng một cách tiếp cận thu nhập hoặc cách tiếp cận thị trường không khả thi, và / hoặc
3. Cơ sở của giá trị đang được sử dụng về cơ bản là dựa trên chi phí thay thế, chẳng hạn như giá trị thay thế.

60,3. Mặc dù các trường hợp trong đoạn 60.2 sẽ chỉ ra rằng phương pháp tiếp cận chi phí nên được áp dụng và có trọng số đáng kể , sau đây là các trường hợp bổ sung mà phương pháp tiếp cận chi phí có thể được áp dụng và có được trọng số đáng kể . Khi sử dụng phương pháp tiếp cận chi phí trong các trường hợp sau, nhà định giá nên xem xét liệu có thể áp dụng bất kỳ phương pháp tiếp cận nào khác và có trọng số để chứng thực chỉ báo giá trị từ phương pháp tiếp cận chi phí hay không:

1. Những người tham gia có thể xem xét việc tạo lại một tài sản có tiện ích tương tự, nhưng có những trở ngại pháp lý hoặc quy định tiềm ẩn hoặc thời gian đáng kể liên quan đến việc tạo lại tài sản ,
2. Khi phương pháp tiếp cận chi phí được sử dụng như một kiểm tra tính hợp lý đối với các cách tiếp cận khác (ví dụ: sử dụng cách tiếp cận chi phí để xác nhận liệu một doanh nghiệp được đánh giá là hoạt động liên tục có thể có giá trị hơn trên cơ sở thanh lý hay không) và / hoặc
3. các tài sản được tạo gần đây, chẳng hạn rằng có một mức độ cao về độ tin cậy trong các giả định được sử dụng trong phương pháp tiếp cận chi phí.

60,4. Giá trị của một tài sản đã hoàn thành một phần nói chung sẽ phản ánh chi phí phát sinh cho đến nay trong việc tạo ra tài sản (và liệu những chi phí đó có đóng góp vào giá trị hay không) và kỳ vọng của những người tham gia về giá trị của tài sản khi hoàn thành, nhưng hãy xem xét chi phí và thời gian. yêu cầu hoàn thành tài sản và các điều chỉnh thích hợp cho lợi nhuận và rủi ro.

**70. Phương pháp tiếp cận chi phí** (Cost Approach Methods)

70.1. Nói chung, có ba phương pháp tiếp cận chi phí:

(a) Phương pháp chi phí thay thế: một phương pháp chỉ ra giá trị bằng cách tính giá của một tài sản tương tự cung cấp tiện ích tương đương,

(b) Phương pháp chi phí tái sản xuất: một phương pháp theo giá gốc chỉ ra giá trị bằng cách tính toán chi phí để tái tạo một bản sao của một tài sản , và

(c) Phương pháp tính tổng: một phương pháp tính toán giá trị của một tài sản bằng cách cộng các giá trị riêng biệt của các bộ phận cấu thành của nó.

**Phương pháp chi phí thay thế** (Replacement Cost Method)

70,2. Nói chung, chi phí thay thế là chi phí liên quan đến việc xác định mức giá mà một người tham gia sẽ trả vì nó dựa trên việc tái tạo tiện ích của tài sản , không phải là các đặc tính vật lý chính xác của tài sản đó .

70.3. Thông thường, chi phí thay thế được điều chỉnh theo tình trạng hư hỏng vật lý và tất cả các dạng lỗi thời liên quan. Sau khi điều chỉnh như vậy, đây có thể được gọi là chi phí thay thế đã khấu hao.

70,4. Các bước chính trong phương pháp chi phí thay thế là:

Tính toán tất cả các chi phí sẽ phải chịu bởi một người tham gia điển hình đang tìm cách tạo ra hoặc có được một tài sản cung cấp tiện ích tương đương,

Xác định xem có bất kỳ sự ngừng sử dụng nào liên quan đến sự lỗi thời về thể chất, chức năng và bên ngoài liên quan đến nội dung chủ đề hay không và

Trừ tổng số tiền không dùng nữa khỏi tổng chi phí để đạt được giá trị cho nội dung chủ thể .

70,5. Chi phí thay thế nói chung là chi phí của một tài sản tương đương hiện đại , là chi phí cung cấp chức năng và tiện ích tương đương với tài sản đang được định giá, nhưng có thiết kế hiện tại và được xây dựng hoặc làm bằng vật liệu và kỹ thuật hiệu quả về chi phí hiện tại.

**Phương pháp chi phí tái tạo** (Reproduction Cost Method)

70,6. Chi phí tái tạo phù hợp trong các trường hợp như sau:

1. Chi phí của một tài sản tương đương hiện đại lớn hơn chi phí tái tạo một bản sao của tài sản chủ thể, hoặc
2. Tiện ích được cung cấp bởi nội dung chủ thể chỉ có thể được cung cấp bởi một bản sao chứ không phải là một thứ tương đương hiện đại.

70,7. Các bước chính trong phương pháp chi phí tạo xuất là:

1. Tính toán tất cả các chi phí sẽ phải chịu bởi một người tham gia điển hình đang tìm cách tạo ra một bản sao chính xác của tài sản chủ thể ,
2. Xác định xem có bất kỳ sự ngừng sử dụng nào liên quan đến sự lỗi thời về thể chất, chức năng và bên ngoài liên quan đến nội dung chủ đề hay không và
3. Trừ tổng số tiền không dùng nữa khỏi tổng chi phí để đạt được giá trị cho nội dung chủ thể .

**Phương pháp Tổng kết** (Summation Method) (Tiêu chuẩn TĐGVN 09 dịch là Tổng cộng)

70,8. Phương pháp tổng kết, còn được gọi là phương pháp tài sản cơ bản , thường được sử dụng cho các công ty đầu tư hoặc các loại tài sản hoặc tổ chức khác mà giá trị chủ yếu là một yếu tố của giá trị tài sản nắm giữ của họ.

70,9. Các bước chính trong phương pháp tổng kết là:

Định giá từng tài sản thành phần là một phần của tài sản chủ thể bằng cách sử dụng các cách tiếp cận và phương pháp định giá phù hợp, và cộng giá trị của các tài sản thành phần với nhau để đạt được giá trị của tài sản chủ thể .

**Tiếp cận từ chi phí** (Cost Considerations)

70,10. Phương pháp tiếp cận chi phí phải nắm bắt được tất cả các chi phí mà một người tham gia điển hình phải chịu .

70,11. Các yếu tố chi phí có thể khác nhau tùy thuộc vào loại tài sản và phải bao gồm các chi phí trực tiếp và gián tiếp cần thiết để thay thế / tái tạo tài sản tính đến ngày định giá. Một số mục chung cần xem xét bao gồm:

1. Chi phí trực tiếp:
2. Vật liệu, và
3. Lao động.
4. Những chi phí gián tiếp:
5. Chi phí vận chuyển,
6. Chi phí lắp đặt,
7. Phí chuyên môn (thiết kế, giấy phép, kiến ​​trúc, pháp lý, v.v.),
8. Phí khác (hoa hồng, v.v.),
9. Chi phí chung,
10. Thuế,
11. Chi phí tài chính (ví dụ, lãi suất vay nợ), và
12. Tỷ suất lợi nhuận / lợi nhuận kinh doanh cho người tạo ra tài sản (ví dụ: trả lại cho nhà đầu tư).

70,12. Một tài sản có được từ bên thứ ba có lẽ sẽ phản ánh chi phí của họ liên quan đến việc tạo ra tài sản đó cũng như một số hình thức biên lợi nhuận để mang lại lợi tức đầu tư của họ. Do đó, dưới cơ sở giá trị giả định một giao dịch giả định, có thể thích hợp bao gồm tỷ suất lợi nhuận giả định trên một số chi phí nhất định có thể được biểu thị dưới dạng lợi nhuận mục tiêu, tổng hợp hoặc tỷ lệ phần trăm lợi nhuận trên chi phí hoặc giá trị. Tuy nhiên, chi phí tài chính, nếu được bao gồm, có thể đã phản ánh tỷ lệ hoàn vốn yêu cầu của người tham gia khi triển khai, vì vậy các nhà định giá nên thận trọng khi tính cả chi phí tài chính và tỷ suất lợi nhuận.

70,13. Khi chi phí được tính từ giá thực tế, được báo giá hoặc ước tính của nhà cung cấp hoặc nhà thầu bên thứ ba, thì những chi phí này sẽ bao gồm mức lợi nhuận mong muốn của bên thứ ba.

70,14. Các chi phí thực tế phát sinh trong việc tạo ra tài sản chủ thể (hoặc tài sản tham chiếu có thể so sánh được ) có thể có sẵn và cung cấp một chỉ số liên quan về nguyên giá của tài sản đó. Tuy nhiên, các điều chỉnh có thể cần được thực hiện để phản ánh những điều sau:

1. Biến động chi phí giữa ngày phát sinh chi phí này và ngày định giá, và
2. Bất kỳ chi phí hoặc tiết kiệm không điển hình hoặc ngoại lệ nào, được phản ánh trong dữ liệu chi phí nhưng sẽ không phát sinh khi tạo ra một khoản chi phí tương đương.

**80. Khấu hao / lỗi thời** (Depreciation/Obsolescence)

80,1. Trong ngữ cảnh của cách tiếp cận chi phí, "khấu hao" đề cập đến các điều chỉnh được thực hiện đối với chi phí ước tính để tạo ra một tài sản có tiện ích tương đương để phản ánh tác động đến giá trị của bất kỳ sự lỗi thời nào ảnh hưởng đến tài sản đó . Ý nghĩa này khác với việc sử dụng từ này trong báo cáo tài chính hoặc luật thuế, nơi nó thường đề cập đến một phương pháp để tăng chi tiêu vốn một cách có hệ thống theo thời gian.

80,2. Điều chỉnh khấu hao thường được xem xét đối với các loại lỗi thời sau, có thể được chia thành các danh mục phụ khi thực hiện điều chỉnh:

1. Sự lỗi thời về mặt vật lý: Bất kỳ sự mất mát nào về tiện ích do sự xuống cấp vật lý của tài sản hoặc các thành phần của nó do tuổi và cách sử dụng của nó.
2. Lỗi thời về chức năng: Bất kỳ sự mất tiện ích nào do nội dung chủ thể kém hiệu quả so với nội dung thay thế chẳng hạn như thiết kế, đặc điểm kỹ thuật hoặc công nghệ của nó đã lỗi thời.
3. Lỗi thời bên ngoài hoặc kinh tế: Bất kỳ sự mất mát nào về tiện ích gây ra bởi các yếu tố kinh tế hoặc địa điểm bên ngoài tài sản . Loại lỗi thời này có thể là tạm thời hoặc vĩnh viễn.

80,3. Khấu hao / lỗi thời cần xem xét đến đời sống vật chất và kinh tế của tài sản:

1. Tuổi thọ vật chất là khoảng thời gian tài sản có thể sử dụng trước khi bị hao mòn hoặc vượt quá khả năng sửa chữa kinh tế, giả sử được bảo trì định kỳ nhưng không tính đến mọi khả năng tân trang hoặc tái thiết.
2. Tuổi thọ kinh tế là thời gian dự kiến tài sản có thể tạo ra lợi nhuận tài chính hoặc mang lại lợi ích phi tài chính trong quá trình sử dụng hiện tại. Nó sẽ bị ảnh hưởng bởi mức độ lỗi thời về chức năng hoặc kinh tế mà tài sản được tiếp xúc.

80,4. Ngoại trừ một số loại lỗi thời về kinh tế hoặc bên ngoài, hầu hết các loại lỗi thời được đo lường bằng cách so sánh giữa tài sản chủ thể và tài sản giả định dựa trên chi phí thay thế hoặc tái sản xuất ước tính . Tuy nhiên, khi có bằng chứng thị trường về ảnh hưởng của sự lỗi thời đối với giá trị, thì bằng chứng đó cần được xem xét.

80,5. Sự lỗi thời về thể chất có thể được đo lường theo hai cách khác nhau:

1. Lỗi thời vật lý có thể chữa được, tức là, chi phí để sửa chữa / chữa bệnh lỗi thời, hoặc
2. Sự lỗi thời về thể chất không thể chữa khỏi được xem xét tuổi của tài sản , tổng tuổi thọ dự kiến ​​và tuổi thọ còn lại của tài sản trong đó mức điều chỉnh cho sự lỗi thời về thể chất tương đương với tỷ lệ của tổng tuổi thọ dự kiến ​​đã tiêu thụ. Tổng tuổi thọ dự kiến có thể được thể hiện theo bất kỳ cách nào hợp lý, bao gồm tuổi thọ dự kiến ​​tính theo năm, số dặm, số đơn vị được sản xuất, v.v.

80,6. Có hai dạng lỗi thời về chức năng:

1. Chi phí vốn dư thừa, có thể do thay đổi thiết kế, vật liệu xây dựng, công nghệ hoặc kỹ thuật sản xuất dẫn đến sự sẵn có của các tài sản tương đương hiện đại với chi phí vốn thấp hơn tài sản chủ thể, và
2. Vượt quá chi phí vận hành, có thể do cải tiến thiết kế hoặc dư thừa công suất dẫn đến việc có các tài sản tương đương hiện đại với chi phí vận hành thấp hơn tài sản chủ thể .

80,7. Sự lỗi thời về kinh tế có thể phát sinh khi các yếu tố bên ngoài ảnh hưởng đến một tài sản riêng lẻ hoặc tất cả các tài sản được sử dụng trong một doanh nghiệp và cần được khấu trừ sau khi suy thoái vật chất và lỗi thời về chức năng. Đối với bất động sản, các ví dụ về sự lỗi thời của nền kinh tế bao gồm:

1. Những thay đổi bất lợi đối với nhu cầu đối với các sản phẩm hoặc dịch vụ do tài sản tạo ra,
2. Cung vượt quá cầu trên thị trường đối với tài sản ,
3. Sự gián đoạn hoặc mất nguồn cung cấp lao động hoặc nguyên liệu thô, hoặc
4. Các tài sản được sử dụng bởi một doanh nghiệp mà không thể đủ khả năng để trả tiền thuê thị trường đối với các tài sản và vẫn tạo ra một tỷ giá thị trường trở lại.

80,8. Tiền hoặc các khoản tương đương tiền không bị lỗi thời và không bị điều chỉnh. Thị trường tài sản không được điều chỉnh thấp hơn giá trị thị trường của họ xác định sử dụng phương pháp thị trường.

**IVS 200 Doanh nghiệp và Lợi ích Kinh doanh**

**IVS 200 Businesses and Business Interests**

**Nội dung Đoạn văn**

Tổng quát 10

Giới thiệu 20

Căn cứ của giá trị 30

Các cách tiếp cận và phương pháp định giá 40

Tiếp cận thị trường 50

Phương pháp tiếp cận thu nhập 60

Phương pháp tiếp cận chi phí 70

Những Cân nhắc Đặc biệt cho Doanh nghiệp và Lợi ích Kinh doanh 80

Quyền sở hữu 90

Thông tin kinh doanh 100

Cân nhắc về Kinh tế và Ngành 110

Tài sản Hoạt động và Không Hoạt động 120

Cân nhắc cơ cấu vốn 130

**10. Tổng quát** (Overview)

10.1. Các nguyên tắc trong Tiêu chuẩn chung áp dụng cho việc định giá doanh nghiệp và lợi ích kinh doanh. Tiêu chuẩn này bao gồm các yêu cầu bổ sung áp dụng cho việc định giá doanh nghiệp và lợi ích kinh doanh.

**20. Giới thiệu** (Introduction)

20.1. Định nghĩa về những gì cấu thành một doanh nghiệp có thể khác nhau tùy thuộc vào mục đích của việc định giá . Tuy nhiên, nhìn chung một doanh nghiệp tiến hành một hoạt động thương mại, công nghiệp, dịch vụ hoặc đầu tư. Doanh nghiệp có thể có nhiều hình thức, chẳng hạn như tập đoàn, công ty hợp danh, công ty liên doanh và công ty độc quyền. Giá trị của một doanh nghiệp có thể khác với tổng giá trị của các tài sản hoặc nợ riêng lẻ tạo nên doanh nghiệp đó. Khi giá trị kinh doanh lớn hơn tổng giá trị tài sản vô hình thuần hữu hình và có thể xác định được đã được ghi nhận và chưa được ghi nhận của doanh nghiệp, giá trị vượt quá thường được gọi là giá trị hoạt động liên tục hoặc lợi thế thương mại.

20.2. Khi định giá tài sản hoặc nợ riêng lẻ thuộc sở hữu của một doanh nghiệp, người định giá phải tuân theo tiêu chuẩn áp dụng cho loại tài sản hoặc nợ phải trả đó ( Tài sản vô hình IVS 210 , Lãi suất bất động sản IVS 400, v.v.).

20.3. Người định giá phải xác định xem việc định giá là của toàn bộ đơn vị, cổ phần hay phần sở hữu trong đơn vị (cho dù là lợi ích kiểm soát hay không kiểm soát), hay một hoạt động kinh doanh cụ thể của đơn vị. Loại giá trị được cung cấp phải phù hợp với mục đích của việc định giá và được truyền đạt như một phần của phạm vi hợp đồng dịch vụ (xem IVS 101 Phạm vi công việc ). Điều đặc biệt quan trọng là phải xác định rõ ràng doanh nghiệp hoặc lợi ích kinh doanh được định giá, ngay cả khi việc định giá được thực hiện trên toàn bộ đơn vị, có thể có các mức độ khác nhau mà tại đó giá trị đó có thể được thể hiện. Ví dụ:

(a) Giá trị doanh nghiệp: Thường được mô tả bằng tổng giá trị vốn chủ sở hữu trong một doanh nghiệp cộng với giá trị nợ hoặc các khoản nợ liên quan đến nợ của doanh nghiệp, trừ đi bất kỳ khoản tiền hoặc khoản tương đương tiền nào có sẵn để đáp ứng các khoản nợ đó.

(b) Tổng giá trị vốn đầu tư: Tổng số tiền hiện đang đầu tư vào một doanh nghiệp, bất kể nguồn nào, thường được phản ánh bằng giá trị của tổng tài sản trừ đi nợ ngắn hạn và tiền mặt.

(c) Giá trị Hoạt động: Tổng giá trị hoạt động của doanh nghiệp, không bao gồm giá trị của bất kỳ tài sản và nợ không hoạt động nào .

(d) Giá trị vốn chủ sở hữu: Giá trị của một doanh nghiệp đối với tất cả các cổ đông sở hữu của nó.

20.4. Việc định giá doanh nghiệp được yêu cầu cho các mục đích khác nhau bao gồm mua lại, sáp nhập và bán doanh nghiệp, thuế, kiện tụng, thủ tục phá sản và báo cáo tài chính. Định giá có thể cũng cần thiết như một đầu vào hay bước trong định giá khác như xác định giá trị quyền chọn cổ phiếu, đặc biệt lớp (es) của chứng khoán, hoặc nợ.

**Cơ sở giá trị** (Bases of Value)

30.1. Theo IVS 104 Cơ sở giá trị, nhà định giá phải chọn (các) cơ sở giá trị thích hợp khi định giá một doanh nghiệp hoặc lợi ích kinh doanh.

30,2. Thông thường, việc định giá doanh nghiệp được thực hiện bằng cách sử dụng các cơ sở giá trị được xác định bởi các đơn vị / tổ chức khác ngoài IVSC (một số ví dụ được đề cập trong IVS 104 Cơ sở giá trị) và người định giá có trách nhiệm hiểu và tuân theo các quy định, án lệ và / hoặc hướng dẫn giải thích khác liên quan đến các cơ sở giá trị đó tính đến ngày định giá.

**40. Các cách tiếp cận và phương pháp định giá** (Valuation Approaches & Methods)

40.1. Ba cách tiếp cận định giá chính được mô tả trong Các cách tiếp cận và Phương pháp Định giá IVS 105 có thể được áp dụng để định giá doanh nghiệp và lợi ích kinh doanh.

40,2. Khi lựa chọn cách tiếp cận và phương pháp, ngoài các yêu cầu của tiêu chuẩn này, người định giá phải tuân theo các yêu cầu của Phương pháp và Cách tiếp cận Định giá IVS 105 , bao gồm cả đoạn 10.3.

**50. Tiếp cận thị trường** (Market Approach)

50,1. Phương pháp tiếp cận thị trường thường được áp dụng trong định giá doanh nghiệp và lợi ích kinh doanh vì những tài sản này thường đáp ứng các tiêu chí trong Phương pháp và Tiếp cận Định giá IVS 105, đoạn 20.2 hoặc 20.3. Khi định giá doanh nghiệp và lợi ích kinh doanh theo Phương pháp Tiếp cận Thị trường, người định giá phải tuân theo các yêu cầu của Phương pháp và Phương pháp Tiếp cận Định giá IVS 105, phần 20 và 30.

50,2. Ba nguồn dữ liệu phổ biến nhất được sử dụng để đánh giá doanh nghiệp và lợi ích

1. Thị trường chứng khoán đại chúng trong đó quyền sở hữu của các doanh nghiệp tương tự được giao dịch,
2. Thị trường mua lại trong đó toàn bộ doanh nghiệp hoặc lợi ích kiểm soát trong doanh nghiệp được mua và bán, và
3. Các giao dịch trước đây về cổ phần hoặc chào bán cho quyền sở hữu của doanh nghiệp chủ thể.

50,3. Có phải là một cơ sở hợp lý để so sánh với, và sự phụ thuộc vào, các doanh nghiệp tương tự trong cách tiếp cận thị trường. Các doanh nghiệp tương tự này nên cùng ngành với doanh nghiệp chủ thể hoặc trong một ngành phản ứng với các biến số kinh tế giống nhau. Các yếu tố cần được xem xét khi đánh giá liệu có tồn tại cơ sở hợp lý để so sánh hay không bao gồm:

1. Tương đồng với doanh nghiệp chủ thể về các đặc điểm kinh doanh định tính và định lượng,
2. Số lượng và khả năng xác minh của dữ liệu về doanh nghiệp tương tự, và
3. Liệu giá của doanh nghiệp tương tự có đại diện cho độ dài một sải tay và giao dịch có trật tự hay không.

50,4. Khi áp dụng bội số thị trường, các điều chỉnh chẳng hạn như những điều chỉnh trong đoạn 60.8 có thể phù hợp với cả công ty chủ thể và các công ty tương đương.

50,5. Người định giá phải tuân theo các yêu cầu của Phương pháp và Cách tiếp cận Định giá IVS 105, đoạn 30.7 -30.8 khi lựa chọn và điều chỉnh các giao dịch có thể so sánh được.

50,6. Người định giá phải tuân theo các yêu cầu của Phương pháp và Cách tiếp cận Định giá IVS 105 , đoạn 30.13 -30.14 khi lựa chọn và điều chỉnh thông tin công ty đại chúng có thể so sánh .

**60. Phương pháp tiếp cận thu nhập (**Income Approach)

60.1. Phương pháp tiếp cận thu nhập thường được áp dụng trong việc định giá doanh nghiệp và lợi ích kinh doanh vì những tài sản này thường đáp ứng các tiêu chí trong Phương pháp và Cách tiếp cận Định giá IVS 105 , đoạn 40.2 hoặc 40.3.

60,2. Khi áp dụng cách tiếp cận thu nhập, người định giá phải tuân theo các yêu cầu của Phương pháp và Cách tiếp cận Định giá IVS 105, mục 40 và 50.

60,3. Thu nhập và dòng tiền liên quan đến một doanh nghiệp hoặc lợi ích kinh doanh có thể được đo lường theo nhiều cách khác nhau và có thể trên cơ sở trước thuế hoặc sau thuế. Tỷ lệ vốn hóa hoặc chiết khấu được áp dụng phải phù hợp với loại thu nhập hoặc dòng tiền được sử dụng.

60,4. Loại thu nhập hoặc dòng tiền được sử dụng phải phù hợp với loại lãi suất đang được định giá. Ví dụ:

1. Giá trị doanh nghiệp thường được xác định bằng cách sử dụng dòng tiền trước chi phí trả nợ và tỷ lệ chiết khấu thích hợp áp dụng cho dòng tiền cấp doanh nghiệp, chẳng hạn như chi phí vốn trung bình có trọng số, và
2. Giá trị vốn chủ sở hữu có thể được tính bằng cách sử dụng dòng tiền đối với vốn chủ sở hữu, nghĩa là sau chi phí trả nợ và tỷ lệ chiết khấu thích hợp áp dụng cho dòng tiền cấp vốn chủ sở hữu, chẳng hạn như chi phí vốn chủ sở hữu.

60,5. Cách tiếp cận thu nhập yêu cầu ước tính tỷ suất vốn hóa khi vốn hóa thu nhập hoặc dòng tiền và tỷ lệ chiết khấu khi chiết khấu dòng tiền. Khi ước tính tỷ lệ thích hợp, các yếu tố như mức lãi suất, tỷ suất sinh lợi mà những người tham gia kỳ vọng đối với các khoản đầu tư tương tự và rủi ro vốn có trong dòng lợi ích dự kiến ​​được xem xét (xem Các cách tiếp cận và Phương pháp Định giá IVS 105, đoạn 50,29-50,31).

60,6. Trong các phương pháp sử dụng chiết khấu, tăng trưởng dự kiến có thể được xem xét một cách rõ ràng trong thu nhập hoặc dòng tiền dự báo. Trong các phương pháp vốn hóa, tăng trưởng kỳ vọng thường được phản ánh trong tỷ suất vốn hóa. Nếu dòng tiền dự báo được thể hiện dưới dạng danh nghĩa, thì nên sử dụng tỷ lệ chiết khấu có tính đến kỳ vọng thay đổi giá trong tương lai do lạm phát hoặc giảm phát . Nếu dòng tiền dự báo được biểu thị bằng giá trị thực thì nên sử dụng tỷ lệ chiết khấu không tính đến những thay đổi giá dự kiến ​​do lạm phát hoặc giảm phát.

60,7. Theo cách tiếp cận thu nhập, các báo cáo tài chính lịch sử của một thực thể kinh doanh thường được sử dụng để ước tính thu nhập hoặc dòng tiền trong tương lai của doanh nghiệp. Việc xác định xu hướng lịch sử theo thời gian thông qua phân tích tỷ số có thể giúp cung cấp thông tin cần thiết để đánh giá rủi ro vốn có trong hoạt động kinh doanh theo bối cảnh của ngành và triển vọng hoạt động trong tương lai.

60,8. Các điều chỉnh có thể thích hợp để phản ánh sự khác biệt giữa dòng tiền thực tế trong quá khứ và dòng tiền mà người mua lợi ích kinh doanh phải trải qua vào ngày định giá. Những ví dụ bao gồm:

(a) Điều chỉnh doanh thu và chi phí đến mức đại diện hợp lý cho các hoạt động liên tục dự kiến,

(b) Trình bày dữ liệu tài chính của doanh nghiệp chủ thể và các doanh nghiệp so sánh trên cơ sở nhất quán,

(c) Điều chỉnh các giao dịch phi nhánh (chẳng hạn như hợp đồng với khách hàng hoặc nhà cung cấp) theo tỷ giá thị trường,

(d) Điều chỉnh chi phí lao động hoặc của các hạng mục được thuê hoặc theo hợp đồng khác từ các bên liên quan để phản ánh giá thị trường hoặc tỷ lệ,

(e) Phản ánh tác động của các sự kiện không lặp lại từ các khoản mục doanh thu và chi phí trong quá khứ. Ví dụ về các sự kiện không lặp lại bao gồm tổn thất do đình công, khởi động nhà máy mới và các hiện tượng thời tiết. Tuy nhiên, các dòng tiền dự báo phải phản ánh bất kỳ khoản doanh thu hoặc chi phí không định kỳ nào có thể được dự đoán một cách hợp lý và các lần xuất hiện trong quá khứ có thể là dấu hiệu của các sự kiện tương tự trong tương lai, và

(f) Điều chỉnh kế toán hàng tồn kho để so sánh với các doanh nghiệp tương tự, có tài khoản có thể được giữ trên cơ sở khác với doanh nghiệp chủ thể, hoặc để phản ánh chính xác hơn thực tế kinh tế.

60,9. Khi sử dụng một cách tiếp cận thu nhập đó có thể cũng là cần thiết để có những điều chỉnh để xác định giá trị để phản ánh những vấn đề mà không bị bắt trong một trong hai dự báo dòng tiền hoặc tỷ lệ chiết khấu áp dụng. Các ví dụ có thể bao gồm các điều chỉnh về tính khả thi trên thị trường của lãi suất đang được định giá hoặc liệu lợi ích đang được định giá là lợi ích kiểm soát hay không kiểm soát trong doanh nghiệp. Tuy nhiên, các nhà định giá phải đảm bảo rằng các điều chỉnh đối với việc định giá không phản ánh các yếu tố đã được phản ánh trong dòng tiền hoặc tỷ lệ chiết khấu. Ví dụ, liệu lãi suất có được đánh giá cao hay không là lợi ích kiểm soát hoặc không kiểm soát thường đã được phản ánh trong dòng tiền dự báo.

60,10. Trong khi nhiều doanh nghiệp có thể được định giá bằng một kịch bản dòng tiền duy nhất, các nhà định giá cũng có thể áp dụng nhiều kịch bản hoặc mô hình mô phỏng, đặc biệt khi có sự không chắc chắn đáng kể về số lượng và / hoặc thời gian của các dòng tiền trong tương lai.

**70. Phương pháp tiếp cận chi phí** (Cost Approach)

70.1. Phương pháp tiếp cận chi phí thường không thể được áp dụng trong việc định giá doanh nghiệp và lợi ích kinh doanh vì những tài sản này hiếm khi đáp ứng các tiêu chí trong Phương pháp và Cách tiếp cận Định giá IVS 105 , đoạn 70.2 hoặc

70.3. Tuy nhiên, phương pháp chi phí đôi khi được áp dụng trong việc xác định giá trị doanh nghiệp, đặc biệt khi:

(a) Doanh nghiệp là giai đoạn đầu hoặc doanh nghiệp mới thành lập mà lợi nhuận và / hoặc dòng tiền không thể được xác định một cách đáng tin cậy và việc so sánh với các doanh nghiệp khác theo cách tiếp cận thị trường là không thực tế hoặc không đáng tin cậy,

(b) Doanh nghiệp là một doanh nghiệp đầu tư hoặc nắm giữ, trong trường hợp đó, phương pháp tổng kết được mô tả trong các Phương pháp và Cách tiếp cận Định giá IVS 105, đoạn 70.8-70.9, và / hoặc

(c) Doanh nghiệp không đại diện cho hoạt động kinh doanh liên tục và / hoặc giá trị tài sản của nó trong một đợt thanh lý có thể vượt quá giá trị của doanh nghiệp với tư cách là hoạt động kinh doanh liên tục.

70,2. Trong trường hợp doanh nghiệp hoặc lợi ích kinh doanh được định giá bằng cách sử dụng phương pháp tiếp cận chi phí, người định giá phải tuân theo các yêu cầu của Phương pháp và Cách tiếp cận Định giá IVS 105 , mục 70 và 80.

**80. Những Cân nhắc Đặc biệt cho Doanh nghiệp và Lợi ích Kinh doanh**

(Special Considerations for Businesses and Business Interests)

80,1. Các phần sau đề cập đến một danh sách không đầy đủ các chủ đề liên quan đến việc xác định giá trị doanh nghiệp và lợi ích kinh doanh:

(a) Quyền sở hữu (phần 90).

(b) Thông tin Doanh nghiệp (phần 100).

(c) Những Cân nhắc Kinh tế và Ngành (phần 110).

(d) Tài sản hoạt động và phi hoạt động (phần 120).

(e) Những Cân nhắc về Cơ cấu Vốn (phần 130).

(f) Quyền sở hữu

90,1. Các quyền, đặc quyền hoặc điều kiện gắn liền với quyền sở hữu, cho dù được nắm giữ dưới hình thức sở hữu, công ty hay đối tác, đều cần được xem xét trong quá trình định giá. Quyền sở hữu thường được xác định trong phạm vi quyền hạn bằng các văn bản pháp luật như các điều khoản của hiệp hội, các điều khoản trong biên bản ghi nhớ của doanh nghiệp, điều khoản thành lập, điều lệ, thỏa thuận đối tác và thỏa thuận cổ đông (gọi chung là “tài liệu công ty”). Trong một số trường hợp, nó có thể cũng là cần thiết để phân biệt giữa quyền sở hữu hợp pháp và có lợi.

90,2. Các tài liệu của công ty có thể có các hạn chế về việc chuyển tiền lãi hoặc các điều khoản khác có liên quan đến giá trị. Ví dụ, các tài liệu của công ty có thể quy định rằng tiền lãi phải được tính theo tỷ lệ phần trăm của toàn bộ vốn cổ phần đã phát hành bất kể đó là lãi kiểm soát hay không kiểm soát. Trong mỗi trường hợp, quyền lợi đang được định giá và các quyền gắn liền với bất kỳ loại quyền lợi nào khác cần phải được xem xét ngay từ đầu.

90,3. Chăm sóc nên được thực hiện để phân biệt giữa quyền và nghĩa vụ gắn liền với sự quan tâm và những người mà có thể được áp dụng duy nhất một cổ đông đặc biệt (ví dụ, những chứa trong một thỏa thuận giữa các cổ đông hiện tại mà có thể không áp dụng cho một người mua tiềm năng của quyền sở hữu). Tùy thuộc vào (các) cơ sở của giá trị được sử dụng, người định giá có thể được yêu cầu chỉ xem xét các quyền và nghĩa vụ vốn có đối với lợi ích đối tượng hoặc cả những quyền và sự cân nhắc vốn có đối với lợi ích đối tượng và những quyền và nghĩa vụ áp dụng cho một chủ sở hữu cụ thể.

90,4. Tất cả các quyền và ưu đãi liên quan đến một doanh nghiệp chủ thể hoặc lợi ích kinh doanh cần được xem xét khi định giá, bao gồm:

(a) Nếu có nhiều loại cổ phiếu, việc định giá phải xem xét các quyền của từng loại cổ phiếu khác nhau, bao gồm, nhưng không giới hạn ở:

1. Ưu đãi thanh lý,

2. Quyền biểu quyết,

3. Các điều khoản quy đổi, chuyển đổi và tham gia, và

4. Đặt (put) và / hoặc quyền gọi (call right)

(b) Khi lợi ích kiểm soát trong một doanh nghiệp có thể có giá trị cao hơn lợi ích không kiểm soát. Phí bảo hiểm kiểm soát hoặc chiết khấu do thiếu kiểm soát có thể phù hợp tùy thuộc vào (các) phương pháp định giá được áp dụng (xem IVS 105 Các cách tiếp cận và phương pháp định giá , đoạn 30.17. (B)). Đối với các khoản phí bảo hiểm thực tế được thanh toán trong các giao dịch đã hoàn thành, người định giá phải xem xét liệu sự hợp lực và các yếu tố khác khiến người mua phải trả các khoản phí bảo hiểm đó có áp dụng cho tài sản đối tượng ở mức độ tương đương hay không.

**100. Thông tin kinh doanh** (Business Information)

100,1. Việc xác định giá trị của một pháp nhân hoặc lợi ích kinh doanh thường đòi hỏi phải dựa vào thông tin nhận được từ ban giám đốc, đại diện của ban quản lý hoặc các chuyên gia khác. Theo yêu cầu của các Phương pháp và Cách tiếp cận Định giá IVS 105 , đoạn 10.7, người định giá phải đánh giá tính hợp lý của thông tin nhận được từ ban lãnh đạo, đại diện của ban quản lý hoặc các chuyên gia khác và đánh giá xem liệu có phù hợp để dựa vào thông tin đó cho mục đích định giá hay không . Ví dụ, thông tin tài chính tiềm năng do Ban Giám đốc cung cấp có thể phản ánh sự hợp lực của chủ sở hữu cụ thể có thể không phù hợp khi sử dụng cơ sở giá trị đòi hỏi quan điểm của người tham gia .

100,2. Mặc dù giá trị vào một ngày nhất định phản ánh những lợi ích dự kiến ​​của quyền sở hữu trong tương lai, nhưng lịch sử của một doanh nghiệp hữu ích ở chỗ nó có thể đưa ra hướng dẫn về những kỳ vọng cho tương lai. Do đó, các nhà định giá nên coi báo cáo tài chính lịch sử của doanh nghiệp là một phần của hợp đồng định giá. Trong phạm vi kết quả hoạt động trong tương lai của doanh nghiệp dự kiến ​​sẽ sai lệch đáng kể so với kinh nghiệm lịch sử, người định giá phải hiểu tại sao kết quả hoạt động trong quá khứ không đại diện cho những kỳ vọng trong tương lai của doanh nghiệp.

**110 Cân nhắc về Kinh tế và Ngành** (Economic and Industry Coonsiderration)

110,1. Nhận thức về sự phát triển kinh tế có liên quan và xu hướng ngành cụ thể là điều cần thiết cho tất cả các định giá. Các vấn đề như triển vọng chính trị, chính sách của chính phủ, tỷ giá hối đoái, lạm phát, lãi suất và hoạt động thị trường có thể ảnh hưởng đến tài sản ở các địa điểm và / hoặc các lĩnh vực khác nhau của nền kinh tế một cách hoàn toàn khác nhau. Những yếu tố này có thể đặc biệt quan trọng trong việc định giá doanh nghiệp và lợi ích kinh doanh, vì doanh nghiệp có thể có cấu trúc phức tạp liên quan đến nhiều địa điểm và loại hình hoạt động. Ví dụ, một doanh nghiệp có thể bị ảnh hưởng bởi các yếu tố kinh tế và ngành cụ thể liên quan đến:

(a) Địa điểm đã đăng ký của trụ sở kinh doanh và hình thức hợp pháp của doanh nghiệp,

(b) Bản chất của hoạt động kinh doanh và nơi tiến hành từng khía cạnh của hoạt động kinh doanh (ví dụ: sản xuất có thể được thực hiện ở một địa điểm khác với nơi tiến hành nghiên cứu và phát triển),

(c) Nơi doanh nghiệp bán hàng hóa và / hoặc dịch vụ của mình,

(d) (các) đơn vị tiền tệ mà doanh nghiệp sử dụng,

(e) Nơi đặt các nhà cung cấp của doanh nghiệp và

(f) Doanh nghiệp phải chịu thuế và quyền hạn pháp lý nào .

**120. Tài sản Hoạt động và Không Hoạt động (**Operating and Non-Operating Assets)

120,1. Việc xác định giá trị quyền sở hữu trong một doanh nghiệp chỉ phù hợp trong bối cảnh tình hình tài chính của doanh nghiệp tại một thời điểm. Điều quan trọng là phải hiểu bản chất của tài sản và nợ phải trả của doanh nghiệp và xác định khoản mục nào cần thiết để sử dụng cho hoạt động tạo ra thu nhập của doanh nghiệp và khoản nào là thừa hoặc “thừa” đối với doanh nghiệp tại ngày định giá.

120,2. Hầu hết các phương pháp định giá không nắm bắt được giá trị của tài sản không cần thiết cho hoạt động của doanh nghiệp. Ví dụ: một doanh nghiệp được định giá bằng bội số EBITDA sẽ chỉ thu được giá trị mà tài sản được sử dụng để tạo ra mức EBITDA đó. Nếu doanh nghiệp có tài sản hoặc nợ không hoạt động như một nhà máy sản xuất nhàn rỗi, giá trị của tài sản đó nhà máy không hoạt động sẽ không được tính vào giá trị. Tùy thuộc vào mức giá trị phù hợp với hợp đồng thẩm định giá (xem đoạn 20.3), giá trị của tài sản phi hoạt động có thể cần được xác định riêng và được cộng vào giá trị hoạt động của doanh nghiệp.

120,3. Doanh nghiệp có thể có tài sản và / hoặc nợ phải trả chưa được ghi nhận mà không được phản ánh trên bảng cân đối kế toán. Những tài sản đó có thể bao gồm tài sản vô hình, máy móc thiết bị đã khấu hao hết và các khoản nợ / kiện tụng pháp lý .

120,4. Khi xem xét riêng biệt tài sản không hoạt động và nợ phải trả, nhà định giá phải đảm bảo rằng thu nhập và chi phí liên quan đến tài sản không hoạt động được loại trừ khỏi các phép đo và dự báo dòng tiền được sử dụng trong việc định giá. Ví dụ: nếu một doanh nghiệp có trách nhiệm pháp lý đáng kể liên quan đến khoản lương hưu thiếu và khoản nợ đó được định giá riêng, thì dòng tiền được sử dụng để định giá doanh nghiệp phải loại trừ bất kỳ khoản thanh toán “bắt kịp” nào liên quan đến khoản nợ đó.

120,5. Nếu việc định giá xem xét thông tin từ các doanh nghiệp giao dịch công khai, thì giá cổ phiếu được giao dịch công khai mặc nhiên bao gồm giá trị của các tài sản không hoạt động , nếu có. Do đó, các nhà định giá phải xem xét điều chỉnh thông tin từ các doanh nghiệp giao dịch công khai để loại trừ giá trị, thu nhập và chi phí liên quan đến tài sản không hoạt động .

**130. Cân nhắc cơ cấu vốn**

130.1. Các doanh nghiệp thường được tài trợ thông qua sự kết hợp giữa nợ và vốn chủ sở hữu. Tuy nhiên, trong nhiều trường hợp, người định giá có thể được yêu cầu chỉ định giá vốn chủ sở hữu hoặc một loại vốn chủ sở hữu cụ thể trong một doanh nghiệp. Trong khi vốn chủ sở hữu hoặc một loại vốn chủ sở hữu cụ thể đôi khi có thể được định giá trực tiếp, thường thì giá trị doanh nghiệp của doanh nghiệp được xác định và sau đó giá trị đó được phân bổ giữa nợ và bất kỳ loại vốn chủ sở hữu nào.

130,2. Khi giá trị của khoản nợ bằng giá trị ghi sổ / giá trị sổ sách của nó, thì việc phân bổ giá trị có thể đơn giản. Ví dụ, trong những trường hợp như vậy, có thể thích hợp để trừ giá trị ghi sổ của nợ khỏi giá trị doanh nghiệp để tính giá trị vốn chủ sở hữu (đôi khi được gọi là phương pháp phân bổ giá trị "thác nước"). Tuy nhiên, các nhà định giá không nhất thiết phải cho rằng giá trị của khoản nợ và giá trị sổ sách của nó là bằng nhau.

130,3. Trong trường hợp giá trị các khoản nợ có thể khác với giá trị ghi sổ của nó, định giá nên một trong hai giá trị các khoản nợ trực tiếp hoặc sử dụng một phương pháp mà một cách thích hợp giao đất giá trị nợ và bất kỳ cổ phiếu chứng khoán như một probability- weighted phương pháp lợi nhuận kỳ vọng hoặc một mô hình tùy chọn-giá .

**IVS 210 Tài sản vô hình**

**IVS 210 Intangible Assets**

**Nội dung Đoạn văn**

Tổng quát 10

Giới thiệu 20

Cơ sở giá trị 30

Các cách tiếp cận và phương pháp định giá 40

Tiếp cận thị trường 50

Phương pháp tiếp cận thu nhập 60

Phương pháp tiếp cận chi phí 70

Cân nhắc đặc biệt đối với tài sản vô hình 80

Tỷ lệ chiết khấu / Tỷ lệ hoàn vốn đối với tài sản vô hình 90

Đời sống kinh tế tài sản vô hình 100

Lợi ích khấu hao thuế (TAB) 110

**10. Tổng quát** (Overview)

10.1. Các nguyên tắc trong các Chuẩn mực chung áp dụng cho việc định giá tài sản vô hình và định giá có thành phần tài sản vô hình . Tiêu chuẩn này bao gồm các yêu cầu bổ sung áp dụng cho việc định giá tài sản vô hình .

**20. Giới thiệu (**Introduction)

20.1. Một sản vô hình tài sản là một tổ chức phi tiền tệ tài sản mà biểu hiện bản thân bằng cách tính kinh tế của nó. Nó không có bản chất vật chất nhưng mang lại quyền và / hoặc lợi ích kinh tế cho chủ sở hữu của nó.

20.2. Các tài sản vô hình cụ thể được xác định và mô tả bằng các đặc điểm như quyền sở hữu, chức năng, vị trí thị trường và hình ảnh của chúng. Những đặc điểm này giúp phân biệt các tài sản vô hình với nhau.

20.3. Có nhiều loại tài sản vô hình , nhưng chúng thường được coi là thuộc một hoặc nhiều loại (hoặc lợi thế thương mại) sau:

(a) Liên quan đến tiếp thị: Các tài sản vô hình liên quan đến tiếp thị được sử dụng chủ yếu trong việc tiếp thị hoặc quảng bá sản phẩm hoặc dịch vụ. Ví dụ bao gồm nhãn hiệu, tên thương mại, thiết kế thương mại độc đáo và tên miền internet.

(b) Liên quan đến khách hàng: Tài sản vô hình liên quan đến khách hàng bao gồm danh sách khách hàng, hồ sơ tồn đọng, hợp đồng khách hàng và các mối quan hệ khách hàng theo hợp đồng và ngoài hợp đồng.

(c) Liên quan đến nghệ thuật: Các tài sản vô hình liên quan đến nghệ thuật phát sinh từ quyền hưởng lợi từ các tác phẩm nghệ thuật như kịch, sách, phim và âm nhạc, và từ việc bảo vệ bản quyền ngoài hợp đồng.

(d) Liên quan đến hợp đồng: Các tài sản vô hình liên quan đến hợp đồng thể hiện giá trị của các quyền phát sinh từ các thỏa thuận trong hợp đồng. Ví dụ bao gồm các thỏa thuận cấp phép và tiền bản quyền, hợp đồng cung cấp hoặc dịch vụ, hợp đồng cho thuê, giấy phép, quyền phát sóng, hợp đồng dịch vụ, hợp đồng lao động và thỏa thuận không cạnh tranh và quyền tài nguyên thiên nhiên.

(e) Dựa trên công nghệ: Các tài sản vô hình liên quan đến công nghệ phát sinh từ quyền sử dụng công nghệ đã được cấp bằng sáng chế, công nghệ chưa được cấp bằng sáng chế, cơ sở dữ liệu, công thức, thiết kế, phần mềm, quy trình hoặc công thức nấu ăn.

20.4. Mặc dù các tài sản vô hình tương tự trong cùng một loại sẽ có chung một số đặc điểm với nhau, nhưng chúng cũng sẽ có những đặc điểm phân biệt khác nhau tùy theo loại tài sản vô hình . Ngoài ra, một số tài sản vô hình nhất định , chẳng hạn như thương hiệu, có thể đại diện cho sự kết hợp của các danh mục trong đoạn 20.3,

20,5. Riêng trong việc định giá một tài sản vô hình , người định giá phải hiểu cụ thể cái gì cần định giá và mục đích của việc định giá . Ví dụ: dữ liệu khách hàng (tên, địa chỉ, v.v.) thường có giá trị rất khác với hợp đồng khách hàng (những hợp đồng có hiệu lực vào ngày định giá) và mối quan hệ khách hàng (giá trị của mối quan hệ khách hàng đang diễn ra bao gồm cả hợp đồng hiện tại và tương lai). Những tài sản vô hình nào cần được định giá và cách xác định những tài sản vô hình đó có thể khác nhau tùy thuộc vào mục đích của việc định giá và sự khác biệt trong cách xác định tài sản vô hình có thể dẫn đến sự khác biệt đáng kể về giá trị.

20,6. Nói chung, lợi thế thương mại là bất kỳ lợi ích kinh tế nào trong tương lai phát sinh từ hoạt động kinh doanh, lợi ích kinh doanh hoặc từ việc sử dụng một nhóm tài sản chưa được ghi nhận riêng biệt vào tài sản khác . Giá trị của lợi thế thương mại thường được đo lường bằng số tiền còn lại sau khi giá trị của tất cả các tài sản hữu hình, vô hình và tiền tệ có thể xác định được , được điều chỉnh cho các khoản nợ thực tế hoặc tiềm tàng, đã được khấu trừ khỏi giá trị của một doanh nghiệp. Nó thường được biểu thị bằng giá trị vượt quá giá phải trả trong một vụ mua lại công ty thực tế hoặc giả định so với giá trị của các tài sản và nợ phải trả đã được xác định khác của công ty . Đối với một số mục đích , lợi thế thương mại có thể cần được chia thành lợi thế thương mại có thể chuyển nhượng (có thể được chuyển nhượng cho bên thứ ba) và lợi thế thương mại không thể chuyển nhượng hoặc “cá nhân”.

20,7. Do lượng lợi thế thương mại phụ thuộc vào việc ghi nhận các tài sản hữu hình và vô hình khác , nên giá trị của nó có thể khác nhau khi được tính toán cho các mục đích khác nhau . Ví dụ: trong một hợp nhất kinh doanh được hạch toán theo IFRS hoặc US GAAP, tài sản vô hình chỉ được ghi nhận trong phạm vi:

(a) Có thể tách rời, tức là có khả năng tách biệt hoặc phân chia khỏi đơn vị và được bán, chuyển nhượng, cấp phép, cho thuê hoặc trao đổi, riêng lẻ hoặc cùng với hợp đồng liên quan, tài sản có thể xác định hoặc trách nhiệm pháp lý, bất kể đơn vị có ý định làm như vậy hay không, hoặc

(b) Phát sinh từ các quyền theo hợp đồng hoặc các quyền hợp pháp khác, bất kể các quyền đó có thể chuyển nhượng hoặc tách rời khỏi thực thể hay từ các quyền và nghĩa vụ khác.

20,8. Mặc dù các khía cạnh của lợi thế thương mại có thể khác nhau tùy thuộc vào mục đích của việc định giá , nhưng lợi thế thương mại thường bao gồm các yếu tố như:

(a) Hợp lực (company – specific) của từng công ty cụ thể phát sinh từ sự kết hợp của hai hoặc nhiều doanh nghiệp (ví dụ: giảm chi phí hoạt động, hiệu quả kinh tế theo quy mô hoặc động lực kết hợp sản phẩm),

(b) Cơ hội mở rộng kinh doanh sang các thị trường mới và khác nhau,

(c) Lợi ích của một lực lượng lao động tập hợp (nhưng nói chung không phải bất kỳ tài sản trí tuệ nào được phát triển bởi các thành viên của lực lượng lao động đó),

(d) Lợi ích thu được từ các tài sản trong tương lai , chẳng hạn như khách hàng mới và công nghệ tương lai, và

(e) Tập hợp và giá trị liên quan.

20,9. Định giá viên có thể thực hiện việc định giá trực tiếp tài sản vô hình trong đó giá trị của tài sản vô hình là mục đích của phân tích hoặc một phần của phân tích. Tuy nhiên, khi định giá doanh nghiệp, lợi ích kinh doanh, bất động sản, máy móc thiết bị, người định giá cần xem xét có tài sản vô hình gắn liền với tài sản đó hay không và những tài sản đó có tác động trực tiếp hay gián tiếp đến tài sản được định giá hay không. Ví dụ, khi định giá khách sạn dựa trên cách tiếp cận thu nhập, đóng góp vào giá trị thương hiệu của khách sạn có thể đã được phản ánh trong lợi nhuận do khách sạn tạo ra.

20,10. Việc định giá tài sản vô hình được thực hiện cho nhiều mục đích khác nhau . Người định giá có trách nhiệm hiểu rõ mục đích của việc định giá và liệu các tài sản vô hình có nên được định giá, dù là riêng biệt hay được nhóm chung với các tài sản khác . Dưới đây là danh sách không đầy đủ các ví dụ về các trường hợp thường bao gồm thành phần định giá tài sản vô hình :

(a) Đối với mục đích báo cáo tài chính , việc định giá tài sản vô hình thường được yêu cầu liên quan đến kế toán cho các hoạt động hợp nhất kinh doanh, mua và bán tài sản cũng như phân tích tổn thất.

(b) Đối với mục đích báo cáo thuế , việc định giá tài sản vô hình thường cần thiết cho các phân tích chuyển giá, lập kế hoạch và báo cáo thuế bất động sản và quà tặng cũng như phân tích thuế định giá.

(c) Tài sản vô hình có thể là đối tượng của các vụ kiện tụng, yêu cầu phân tích định giá trong các trường hợp như tranh chấp cổ đông, tính toán thiệt hại và hôn nhân ly tán (ly hôn).

(d) Các sự kiện theo luật định hoặc pháp lý khác có thể yêu cầu định giá các tài sản vô hình, chẳng hạn như các giao dịch mua bắt buộc / thủ tục tên miền nổi tiếng.

(e) Người định giá thường được yêu cầu định giá tài sản vô hình như một phần của các cam kết tư vấn chung , cho vay thế chấp và hỗ trợ giao dịch.

**30. Cơ sở giá trị** Bases of Value

30.1. Theo IVS 104 Cơ sở giá trị, nhà định giá phải lựa chọn (các) cơ sở giá trị phù hợp khi định giá tài sản vô hình .

30,2. Thông thường, việc định giá tài sản vô hình được thực hiện bằng cách sử dụng các cơ sở giá trị được xác định bởi các đơn vị / tổ chức khác ngoài IVSC (một số ví dụ được đề cập trong IVS 104 Bases of Value) và người định giá phải hiểu và tuân theo các quy định, án lệ và các diễn giải khác hướng dẫn liên quan đến các cơ sở giá trị đó tính đến ngày định giá.

**40. Các cách tiếp cận và phương pháp định giá (**Valuation Approaches and Methods)

40.1. Ba phương pháp định giá được mô tả trong Phương pháp Định giá IVS 105 đều có thể được áp dụng để định giá tài sản vô hình .

40,2. Khi lựa chọn cách tiếp cận và phương pháp, ngoài các yêu cầu của tiêu chuẩn này, người định giá phải tuân theo các yêu cầu của Phương pháp tiếp cận định giá IVS 105, bao gồm cả đoạn 10.3.

**50. Tiếp cận thị trường (**Market Approach)

50,1. Theo cách tiếp cận thị trường, giá trị của tài sản vô hình được xác định bằng cách tham chiếu đến hoạt động thị trường (ví dụ: các giao dịch liên quan đến các tài sản giống hệt nhau hoặc tương tự ).

50,2. Các giao dịch liên quan đến tài sản vô hình thường cũng bao gồm các tài sản khác, chẳng hạn như hợp nhất kinh doanh bao gồm tài sản vô hình .

50,3. Các nhà định giá phải tuân thủ đoạn 20.2 và 20.3 của IVS 105 khi xác định có áp dụng phương pháp tiếp cận thị trường để định giá tài sản vô hình hay không . Ngoài ra, định giá viên chỉ nên áp dụng phương pháp tiếp cận thị trường để định giá tài sản vô hình nếu đáp ứng cả hai tiêu chí sau:

(a) Thông tin có sẵn về các giao dịch quyền sở hữu liên quan đến các tài sản vô hình giống hệt hoặc tương tự vào hoặc gần ngày định giá, và

(b) Có đủ thông tin để cho phép người định giá điều chỉnh tất cả các khác biệt đáng kể giữa tài sản vô hình của đối tượng và những người có liên quan đến giao dịch.

50,4. Bản chất không đồng nhất của tài sản vô hình và thực tế là tài sản vô hình hiếm khi giao dịch tách biệt với các tài sản khác có nghĩa là hiếm khi có thể tìm thấy bằng chứng thị trường về các giao dịch liên quan đến tài sản giống hệt nhau . Nếu có bằng chứng thị trường, nó thường là đối với các tài sản tương tự, nhưng không giống hệt nhau.

50,5. Khi có bằng chứng về giá cả hoặc bội số định giá , người định giá nên thực hiện điều chỉnh những điều này để phản ánh sự khác biệt giữa tài sản chủ thể và những tài sản liên quan đến giao dịch. Những điều chỉnh này là cần thiết để phản ánh các đặc điểm khác biệt của tài sản vô hình chủ thể và tài sản liên quan đến các giao dịch. Điều chỉnh như vậy có thể chỉ có thể xác định được tại một định tính, chứ không phải là định lượng, mức độ. Tuy nhiên, sự cần thiết phải có những điều chỉnh định tính đáng kể có thể chỉ ra rằng một cách tiếp cận khác sẽ phù hợp hơn cho việc định giá.

50,6. Nhất quán với những điều trên, các ví dụ về tài sản vô hình mà phương pháp tiếp cận thị trường đôi khi được sử dụng bao gồm:

(a) phổ phát sóng (broadcast spectrum)

(b) tên miền internet và

(c) Huy chương taxi. (Taxi medallions)

50,7. Phương pháp giao dịch hướng dẫn nói chung là phương pháp tiếp cận thị trường duy nhất có thể áp dụng cho tài sản vô hình .

50,8. Trong một số trường hợp hiếm hoi, một chứng khoán đủ tương tự như một tài sản vô hình chủ thể có thể được giao dịch công khai, cho phép sử dụng phương pháp công ty đại chúng theo hướng dẫn. Một ví dụ về chứng khoán đó là các quyền giá trị tiềm tàng (CVR) gắn liền với hiệu suất của một sản phẩm hoặc công nghệ cụ thể.

**60. Phương pháp tiếp cận thu nhập** (Income Approach)

60.1. Theo cách tiếp cận thu nhập, giá trị của tài sản vô hình được xác định bằng cách tham chiếu đến giá trị hiện tại của thu nhập, các dòng tiền hoặc chi phí tiết kiệm được do tài sản vô hình đó trong vòng đời kinh tế của nó.

60,2. Các nhà định giá phải tuân thủ đoạn 40.2 và 40.3 của IVS 105 Cách tiếp cận và Phương pháp Định giá khi xác định có áp dụng phương pháp tiếp cận thu nhập để định giá tài sản vô hình hay không .

60,3. Thu nhập liên quan đến tài sản vô hình thường được bao gồm trong giá thanh toán cho hàng hóa hoặc dịch vụ. Việc tách biệt thu nhập liên quan đến tài sản vô hình với thu nhập liên quan đến các tài sản hữu hình và vô hình khác có thể là một thách thức . Nhiều phương pháp tiếp cận thu nhập được thiết kế để tách biệt các lợi ích kinh tế gắn với một tài sản vô hình chủ thể .

60,4. Phương pháp tiếp cận thu nhập là phương pháp phổ biến nhất được áp dụng để định giá tài sản vô hình và thường được sử dụng để định giá tài sản vô hình bao gồm:

(a) Công nghệ,

(b) Quan hệ khách hàng (custumer – related) (ví dụ: tồn đọng, hợp đồng, mối quan hệ),

(c) Tên thương mại / nhãn hiệu / thương hiệu,

(d) Giấy phép hoạt động (ví dụ: thỏa thuận nhượng quyền thương mại, giấy phép trò chơi, phổ phát sóng) và

(e) Các thỏa thuận không cạnh tranh. (non-competition agreements)

**Phương pháp tiếp cận thu nhập** (Income Approach Methods)

60,5. Có nhiều phương pháp tiếp cận thu nhập. Các phương pháp sau được thảo luận chi tiết hơn trong tiêu chuẩn này:

(a) Phương pháp thu nhập vượt mức,

(b) Phương pháp cứu trợ từ tiền bản quyền,

(c) Phương pháp lợi nhuận cao cấp hoặc phương pháp có và không,

(d) Phương pháp greenfield và

(e) Phương thức nhà phân phối.

**Phương pháp thu nhập vượt mức** (Excess Earnings Method)

60,6. Phương pháp thu nhập vượt mức ước tính giá trị của một tài sản vô hình là giá trị hiện tại của các luồng tiền phân bổ cho tài sản vô hình đó sau khi loại trừ tỷ trọng của các luồng tiền phân bổ cho các tài sản khác cần thiết để tạo ra các luồng tiền (“ tài sản đóng góp ” ). Nó thường được sử dụng để định giá khi bên mua có yêu cầu phân bổ giá tổng thể trả cho một doanh nghiệp giữa tài sản hữu hình , tài sản vô hình có thể xác định được và lợi thế thương mại.

60,7. Tài sản góp vốn là tài sản được sử dụng cùng với tài sản vô hình chủ thể để thực hiện các dòng tiền tiềm năng gắn với tài sản vô hình chủ thể . Các tài sản không đóng góp vào dòng tiền tương lai gắn với tài sản vô hình chủ thể không phải là tài sản đóng góp .

60,8. Phương pháp thu nhập thặng dư có thể được áp dụng bằng cách sử dụng một số thời kỳ của dòng tiền dự báo (“phương pháp thu nhập vượt trội nhiều kỳ” hoặc “MPEEM”), một thời kỳ duy nhất của dòng tiền dự báo (“phương pháp thu nhập vượt trội một kỳ”) hoặc bằng cách vốn hóa một kỳ của dòng tiền dự báo (“phương pháp thu nhập vượt mức vốn hóa” hoặc “phương pháp công thức”).

60,9. Phương pháp thu nhập thặng dư vốn hóa hoặc phương pháp công thức thường chỉ thích hợp nếu tài sản vô hình đang hoạt động ở trạng thái ổn định với tốc độ tăng / giảm ổn định, tỷ suất lợi nhuận không đổi và mức / phí tài sản đóng góp nhất quán .

60,10. Vì hầu hết các tài sản vô hình có tuổi thọ kinh tế vượt quá một giai đoạn, thường tuân theo các mô hình tăng trưởng / suy giảm phi tuyến tính và có thể yêu cầu các mức tài sản đóng góp khác nhau theo thời gian, nên MPEEM là phương pháp thu nhập vượt trội được sử dụng phổ biến nhất vì nó mang lại sự linh hoạt nhất và cho phép các nhà định giá để dự báo rõ ràng những thay đổi trong các đầu vào đó.

60,11. Cho dù được áp dụng theo cách thức đơn kỳ, nhiều kỳ hay được viết hoa, các bước quan trọng trong việc áp dụng phương pháp thu nhập vượt mức là:

(a) Dự báo số lượng và thời gian của doanh thu trong tương lai do tài sản vô hình chủ thể và các tài sản đóng góp liên quan tạo ra ,

(b) Dự báo số lượng và thời điểm chi phí cần thiết để tạo ra doanh thu từ tài sản vô hình chủ thể và các tài sản đóng góp liên quan ,

(c) Điều chỉnh các khoản chi phí để loại trừ các khoản chi liên quan đến việc tạo ra tài sản vô hình mới không cần thiết để tạo ra doanh thu và chi phí dự báo. Tỷ suất lợi nhuận trong phương pháp thu nhập vượt mức có thể cao hơn tỷ suất lợi nhuận cho hoạt động kinh doanh tổng thể vì phương pháp thu nhập vượt trội loại trừ đầu tư vào một số tài sản vô hình mới nhất định . Ví dụ:

1. Các chi phí nghiên cứu và phát triển liên quan đến phát triển công nghệ mới sẽ không được yêu cầu khi chỉ định giá công nghệ hiện có, và

2. Các chi phí tiếp thị liên quan đến việc có được khách hàng mới sẽ không được yêu cầu khi định giá các tài sản vô hình liên quan đến khách hàng hiện tại.

(d) Các chi phí tiếp thị liên quan đến việc có được khách hàng mới sẽ không được yêu cầu khi định giá các tài sản vô hình liên quan đến khách hàng hiện tại. Xác định các tài sản đóng góp cần thiết để đạt được doanh thu và chi phí dự báo. Góp phần tài sản thường bao gồm vốn lưu động, cố định tài sản, lực lượng lao động lắp ráp và vô hình được xác định tài sản khác hơn là đối tượng vô hình tài sản ,

(e) Xác định tỷ suất sinh lợi thích hợp trên mỗi tài sản góp vốn dựa trên đánh giá rủi ro liên quan đến tài sản đó . Ví dụ, các tài sản có rủi ro thấp như vốn lưu động thường sẽ có lợi tức yêu cầu tương đối thấp hơn. Tài sản vô hình đóng góp và máy móc thiết bị chuyên dụng cao thường đòi hỏi tỷ suất sinh lợi tương đối cao hơn,

(f) Trong mỗi giai đoạn dự báo, trừ lợi nhuận cần thiết của các tài sản đóng góp từ lợi nhuận dự báo để đạt được phần thu nhập vượt quá chỉ quy cho tài sản vô hình chủ thể,

(g) Xác định tỷ lệ chiết khấu thích hợp cho tài sản vô hình chủ thể và giá trị hiện tại hoặc vốn hóa các khoản thu nhập vượt quá, và

(h) Nếu phù hợp với mục đích định giá (xem đoạn 110.1-110.4), hãy tính toán và cộng thêm lợi ích khấu hao thuế (TAB) cho tài sản vô hình của đối tượng .

60,12. Phí tài sản góp vốn (CAC) nên được tính cho tất cả các tài sản hữu hình, vô hình và tài chính hiện tại và trong tương lai góp phần tạo ra dòng tiền và nếu một tài sản mà CAC được yêu cầu có liên quan đến nhiều ngành nghề kinh doanh , CAC của nó nên được phân bổ cho các ngành kinh doanh khác nhau có liên quan.

60,13. Việc xác định xem CAC đối với các yếu tố thiện chí có phù hợp hay không phải dựa trên việc đánh giá các sự kiện và hoàn cảnh có liên quan , và người định giá không nên áp dụng CAC một cách máy móc hoặc các điều chỉnh thay thế cho các yếu tố thiện chí nếu hoàn cảnh không đảm bảo như vậy. một khoản phí. Lực lượng lao động tập hợp, vì nó có thể định lượng được, thường là yếu tố thiện chí duy nhất mà CAC nên được thực hiện. Theo đó, các nhà định giá phải đảm bảo rằng họ có cơ sở vững chắc để áp dụng CAC cho bất kỳ yếu tố thiện chí nào khác ngoài lực lượng lao động được tập hợp.

60,14. CAC thường được tính trên cơ sở sau thuế là lợi tức hợp lý đối với giá trị của tài sản đóng góp và trong một số trường hợp, lợi nhuận của tài sản đóng góp cũng được khấu trừ. Lợi tức thích hợp trên một tài sản đóng góp là lợi tức đầu tư mà một người tham gia điển hình sẽ yêu cầu các tài sản. Lợi tức của một tài sản đóng góp là sự thu hồi vốn đầu tư ban đầu vào tài sản đó . Có nên không có chênh lệch giá trị bất kể CACs được tính theo phương trước thuế hay sau thuế cơ sở.

60,15. Nếu tài sản góp vốn không bị lãng phí về bản chất, như vốn lưu động, thì chỉ cần có lợi tức hợp lý đối với tài sản đó .

60,16. Đối với các tài sản vô hình đóng góp được định giá theo phương pháp miễn trừ tiền bản quyền, CAC phải bằng tiền bản quyền (thường được điều chỉnh theo thuế suất bản quyền sau thuế).

60,17. Phương pháp thu nhập vượt trội chỉ nên được áp dụng cho một tài sản vô hình duy nhất cho bất kỳ dòng doanh thu và thu nhập nhất định nào (thường là tài sản vô hình chính hoặc quan trọng nhất ). Ví dụ, trong xác định giá trị vô hình tài sản của một công ty sử dụng cả hai công nghệ và một tên thương mại trong việc cung cấp một sản phẩm hoặc dịch vụ (ví dụ, lợi nhuận kết hợp với công nghệ và tên thương mại là như nhau), phương pháp thu nhập dư thừa nên chỉ được dùng để trị một trong những tài sản vô hình và một phương pháp thay thế nên được sử dụng cho tài sản kia . Tuy nhiên, nếu công ty có nhiều dòng sản phẩm, mỗi dòng sử dụng một công nghệ khác nhau và mỗi dòng tạo ra doanh thu và lợi nhuận khác nhau, thì phương pháp thu nhập vượt trội có thể được áp dụng khi định giá nhiều công nghệ khác nhau.

**Phương pháp cứu trợ từ tiền bản quyền** (Relief-from-Royalty Menthod)

60,18. Theo phương pháp giảm trừ tiền bản quyền, giá trị của tài sản vô hình được xác định bằng cách tham chiếu đến giá trị của các khoản thanh toán tiền bản quyền giả định sẽ được tiết kiệm thông qua việc sở hữu tài sản đó , so với việc cấp phép tài sản vô hình từ bên thứ ba. Về mặt khái niệm, phương pháp này cũng có thể được xem như một phương pháp chiết khấu dòng tiền được áp dụng cho dòng tiền mà chủ sở hữu tài sản vô hình có thể nhận được thông qua việc cấp phép tài sản vô hình cho bên thứ ba.

60,19. Các bước quan trọng trong việc áp dụng phương pháp miễn trừ tiền bản quyền là:

(a) Phát triển các dự báo liên quan đến việc tài sản vô hình được định giá trong suốt thời gian tồn tại của tài sản vô hình đó . Số liệu phổ biến nhất được dự báo là doanh thu, vì hầu hết tiền bản quyền được trả theo tỷ lệ phần trăm của doanh thu. Tuy nhiên, các số liệu khác như tiền bản quyền trên mỗi đơn vị có thể thích hợp trong một số định giá nhất định,

(b) Xây dựng tỷ lệ tiền bản quyền cho tài sản vô hình của đối tượng . Có thể sử dụng hai phương pháp để tính tỷ lệ tiền bản quyền giả định. Đầu tiên là dựa trên tỷ lệ tiền bản quyền thị trường cho các giao dịch có thể so sánh hoặc tương tự. Một điều kiện tiên quyết đối với phương pháp này là sự tồn tại của các tài sản vô hình có thể so sánh được thường xuyên được cấp phép tại một cơ sở kinh doanh. Phương pháp thứ hai dựa trên việc phân chia lợi nhuận theo giả thuyết sẽ được trả trong một giao dịch dài một nhánh bởi người được cấp phép sẵn sàng cho người cấp phép sẵn sàng để có quyền sử dụng tài sản vô hình của đối tượng ,

(c) Áp dụng tỷ lệ bản quyền đã chọn cho các dự báo để tính toán các khoản thanh toán tiền bản quyền tránh được khi sở hữu tài sản vô hình ,

(d) Ước tính bất kỳ chi phí bổ sung nào mà người được cấp phép đối với tài sản chủ thể sẽ phải chịu trách nhiệm. Điều này có thể bao gồm các khoản thanh toán trả trước theo yêu cầu của một số nhà cấp phép. Tỷ lệ tiền bản quyền cần được phân tích để xác định xem nó có giả định các chi phí (chẳng hạn như bảo trì, tiếp thị và quảng cáo) là trách nhiệm của người cấp phép hoặc người được cấp phép hay không. Tỷ lệ bản quyền là "tổng" sẽ xem xét tất cả các trách nhiệm và chi phí liên quan đến quyền sở hữu tài sản được cấp phép để cư trú với người cấp phép, trong khi tiền bản quyền là "ròng" sẽ xem xét một số hoặc tất cả các trách nhiệm và chi phí liên quan đến tài sản được cấp phép để cư trú với người được cấp phép. Tùy thuộc vào việc tiền bản quyền là “tổng” hay “ròng”, việc định giá phải loại trừ hoặc bao gồm tương ứng, một khoản khấu trừ cho các chi phí như chi phí bảo trì, tiếp thị hoặc quảng cáo liên quan đến tài sản được cấp phép giả định .

(e) Nếu chi phí giả định và các khoản thanh toán tiền bản quyền sẽ được khấu trừ thuế, thì có thể áp dụng thuế suất thích hợp để xác định khoản tiết kiệm sau thuế liên quan đến quyền sở hữu tài sản vô hình . Tuy nhiên, đối với một số mục đích nhất định (chẳng hạn như chuyển giá), ảnh hưởng của thuế thường không được xem xét trong việc định giá và nên bỏ qua bước này ,

(f) Xác định tỷ lệ chiết khấu thích hợp cho tài sản vô hình chủ thể và giá trị hiện tại hoặc vốn hóa khoản tiết kiệm liên quan đến quyền sở hữu tài sản vô hình , và

(g) Nếu phù hợp với mục đích định giá (xem đoạn 110.1-110.4), hãy tính toán và thêm TAB cho tài sản vô hình của đối tượng .

60,20. Cho dù tỷ lệ tiền bản quyền dựa trên các giao dịch thị trường hay phương pháp phân chia lợi nhuận (hoặc cả hai), việc lựa chọn tỷ lệ này nên xem xét các đặc điểm của tài sản vô hình chủ thể và môi trường mà nó được sử dụng. Việc xem xét các đặc điểm đó là cơ sở để lựa chọn tỷ lệ tiền bản quyền trong một loạt các giao dịch được quan sát và / hoặc phạm vi lợi nhuận có sẵn cho tài sản vô hình của đối tượng trong việc phân chia lợi nhuận. Các yếu tố cần được xem xét bao gồm:

(a) Môi trường cạnh tranh: Quy mô thị trường tài sản vô hình , sự sẵn có của các lựa chọn thay thế thực tế, số lượng đối thủ cạnh tranh, các rào cản gia nhập và sự hiện diện (hoặc vắng mặt) của chi phí chuyển đổi.

(b) Tầm quan trọng của tài sản vô hình đối với chủ sở hữu: Liệu tài sản chủ thể có phải là yếu tố chính để phân biệt với các đối thủ cạnh tranh hay không, tầm quan trọng của nó trong chiến lược tiếp thị của chủ sở hữu, tầm quan trọng tương đối của nó so với các tài sản hữu hình và vô hình khác và số tiền chủ sở hữu chi tiêu tạo, duy trì và cải tiến tài sản chủ thể .

(c) Vòng đời của đối tượng vô hình: Tuổi thọ kinh tế dự kiến ​​của tài sản đối tượng và bất kỳ rủi ro nào của đối tượng vô hình trở nên lỗi thời.

60,21. Khi lựa chọn tỷ lệ tiền bản quyền, nhà định giá cũng nên xem xét những điều sau:

(a) Khi tham gia một thỏa thuận cấp phép, tỷ lệ tiền bản quyền mà những người tham gia sẽ sẵn sàng trả tùy thuộc vào mức lợi nhuận của họ và sự đóng góp tương đối của tài sản vô hình được cấp phép vào lợi nhuận đó. Ví dụ: một nhà sản xuất sản phẩm tiêu dùng sẽ không cấp phép cho một tên thương mại với mức phí bản quyền dẫn đến việc nhà sản xuất nhận ra lợi nhuận thấp hơn khi bán các sản phẩm có thương hiệu so với việc bán các sản phẩm thông thường.

(b) Khi xem xét các giao dịch tiền bản quyền được quan sát, người định giá nên hiểu các quyền cụ thể được chuyển giao cho người được cấp phép và bất kỳ giới hạn nào. Ví dụ, các thỏa thuận tiền bản quyền có thể bao gồm các hạn chế đáng kể đối với việc sử dụng tài sản vô hình được cấp phép như hạn chế đối với một khu vực địa lý cụ thể hoặc đối với một sản phẩm. Ngoài ra, người định giá nên hiểu cách cấu trúc các khoản thanh toán theo thỏa thuận cấp phép , bao gồm cả việc có thanh toán trả trước, thanh toán quan trọng hay không, đặt mua / gọi điện để có được tài sản được cấp phép hoàn toàn, v.v.

**Phương pháp Có và Không** (With-and-Without Menthod)

60,22. Phương pháp có và không cho biết giá trị của một tài sản vô hình bằng cách so sánh hai tình huống: một trong đó doanh nghiệp sử dụng tài sản vô hình đối tượng và một trong đó doanh nghiệp không sử dụng tài sản vô hình (nhưng tất cả các yếu tố khác được giữ cố định ).

60,23. Việc so sánh hai kịch bản có thể được thực hiện theo hai cách:

(a) Tính toán giá trị của doanh nghiệp theo từng tình huống với sự khác biệt trong các giá trị kinh doanh là giá trị của tài sản vô hình chủ thể , và

(b) Tính toán, cho mỗi giai đoạn trong tương lai, sự khác biệt giữa lợi nhuận trong hai kịch bản. Giá trị hiện tại của những khoản đó sau đó được sử dụng để đạt được giá trị của tài sản vô hình đối tượng .

60,24. Về lý thuyết, một trong hai phương pháp phải đạt được giá trị tương tự cho tài sản vô hình với điều kiện người định giá không chỉ xem xét tác động đến lợi nhuận của đơn vị mà còn xem xét các yếu tố bổ sung như sự khác biệt giữa hai kịch bản về nhu cầu vốn lưu động và chi phí vốn.

60,25. Phương pháp có và không thường được sử dụng trong việc định giá các thỏa thuận không cạnh tranh nhưng có thể thích hợp trong việc định giá các tài sản vô hình khác trong một số trường hợp nhất định.

60,26. Các bước quan trọng trong việc áp dụng phương pháp có-và-không là:

(a) Chuẩn bị các dự báo về doanh thu, chi phí, chi tiêu vốn và nhu cầu vốn lưu động cho doanh nghiệp với giả định sử dụng tất cả các tài sản của doanh nghiệp bao gồm cả tài sản vô hình . Đây là các dòng tiền trong kịch bản “có”,

(b) Sử dụng tỷ lệ chiết khấu thích hợp để xác định giá trị hiện tại của dòng tiền trong tương lai trong kịch bản “với” và / hoặc tính toán giá trị của doanh nghiệp trong kịch bản “có”,

(c) Chuẩn bị các dự báo về doanh thu, chi phí, chi tiêu vốn và nhu cầu vốn lưu động cho doanh nghiệp với giả định sử dụng tất cả các tài sản của doanh nghiệp trừ tài sản vô hình chủ thể . Đây là các dòng tiền trong kịch bản “không có”,

(d) Sử dụng tỷ lệ chiết khấu thích hợp cho doanh nghiệp, xác định giá trị hiện tại của các dòng tiền trong tương lai trong kịch bản “với” và / hoặc tính toán giá trị của doanh nghiệp trong kịch bản “với”,

(e) Khấu trừ giá trị hiện tại của các dòng tiền hoặc giá trị của doanh nghiệp trong kịch bản “không có” từ giá trị hiện tại của các dòng tiền hoặc giá trị của doanh nghiệp trong kịch bản “có”, và

(f) Nếu phù hợp với mục đích định giá (xem đoạn 110.1-110.4), hãy tính toán và thêm TAB cho tài sản vô hình của đối tượng .

60,27. Như một bước bổ sung, sự khác biệt giữa hai kịch bản có thể cần được tính theo xác suất. Ví dụ, khi định giá một thỏa thuận không cạnh tranh, cá nhân hoặc doanh nghiệp chịu sự điều chỉnh của thỏa thuận có thể chọn không cạnh tranh, ngay cả khi thỏa thuận không được áp dụng.

60,28. Sự khác biệt về giá trị giữa hai kịch bản chỉ nên được phản ánh trong dự báo dòng tiền thay vì sử dụng các tỷ lệ chiết khấu khác nhau trong hai kịch bản.

**Phương pháp Greenfield** (Greenfield Method)

60,29. Theo phương pháp trường xanh, giá trị của đối tượng vô hình được xác định bằng cách sử dụng dự báo dòng tiền với giả định tài sản duy nhất của doanh nghiệp tại ngày định giá là đối tượng vô hình. Tất cả các tài sản hữu hình và vô hình khác phải được mua, xây dựng hoặc thuê.

60,30. Phương pháp greenfield về mặt khái niệm tương tự như phương pháp thu nhập dư thừa. Tuy nhiên, thay vì trừ đi phí tài sản đóng góp từ dòng tiền để phản ánh đóng góp của tài sản đóng góp , phương pháp greenfield giả định rằng chủ sở hữu của tài sản chủ thể sẽ phải xây dựng, mua hoặc thuê tài sản đóng góp . Khi xây dựng hoặc mua các tài sản đóng góp , chi phí của một tài sản thay thế có tiện ích tương đương được sử dụng thay vì chi phí tái sản xuất.

60,31. Phương pháp greenfield thường được sử dụng để ước tính giá trị của các tài sản vô hình "cho phép" như các thỏa thuận nhượng quyền và phổ phát sóng.

60,32. Các bước quan trọng trong việc áp dụng phương pháp greenfield là:

(a) Chuẩn bị các dự báo về doanh thu, chi phí, chi tiêu vốn và nhu cầu vốn lưu động cho doanh nghiệp với giả định tài sản vô hình của đối tượng là tài sản duy nhất thuộc sở hữu của doanh nghiệp chủ thể tại ngày định giá , bao gồm cả khoảng thời gian cần thiết để “tăng” lên mức ổn định,

(b) Ước tính thời gian và số tiền chi tiêu liên quan đến việc mua, tạo hoặc cho thuê tất cả các tài sản khác cần thiết để vận hành hoạt động kinh doanh chủ thể,

(c) Sử dụng một tỷ lệ chiết khấu thích hợp cho doanh nghiệp, giá trị hiện tại của các dòng tiền trong tương lai để xác định giá trị của doanh nghiệp chủ thể chỉ có chủ thể vô hình tại chỗ, và

(d) Nếu phù hợp với mục đích định giá (xem đoạn 110.1-110.4), hãy tính toán và thêm TAB cho tài sản vô hình của đối tượng .

**Phương pháp nhà phân phối (Distributor Method)**

60,33. Phương pháp nhà phân phối, đôi khi được gọi là phương pháp tách biệt, là một biến thể của phương pháp thu nhập thặng dư nhiều kỳ đôi khi được sử dụng để định giá tài sản vô hình liên quan đến khách hàng . Lý thuyết cơ bản của phương pháp nhà phân phối là các doanh nghiệp bao gồm các chức năng khác nhau được kỳ vọng sẽ tạo ra lợi nhuận liên quan đến từng chức năng. Vì các nhà phân phối thường chỉ thực hiện các chức năng liên quan đến phân phối sản phẩm cho khách hàng hơn là phát triển tài sản trí tuệ hoặc sản xuất, thông tin về tỷ suất lợi nhuận mà nhà phân phối kiếm được được sử dụng để ước tính thu nhập vượt quá do tài sản vô hình liên quan đến khách hàng .

60,34. Phương pháp nhà phân phối thích hợp để định giá tài sản vô hình liên quan đến khách hàng khi một tài sản vô hình khác (ví dụ: công nghệ hoặc thương hiệu) được coi là tài sản vô hình chính hoặc quan trọng nhất và được định giá theo phương pháp thu nhập vượt trội nhiều kỳ.

60,35. Các bước quan trọng trong việc áp dụng phương pháp nhà phân phối là:

(a) Chuẩn bị các dự báo về doanh thu liên quan đến các mối quan hệ khách hàng hiện có. Điều này phải phản ánh mức tăng trưởng doanh thu dự kiến ​​từ các khách hàng hiện tại cũng như các tác động của sự tiêu hao của khách hàng,

(b) Xác định các nhà phân phối có thể so sánh có mối quan hệ với khách hàng tương tự như đối tượng kinh doanh và tính toán tỷ suất lợi nhuận mà các nhà phân phối đó đạt được,

(c) Áp dụng tỷ suất lợi nhuận của nhà phân phối cho doanh thu dự kiến,

(d) Xác định các tài sản đóng góp liên quan đến việc thực hiện chức năng phân phối cần thiết để đạt được doanh thu và chi phí dự báo. Nói chung tài sản góp vốn của nhà phân phối bao gồm vốn lưu động, tài sản cố định và lực lượng lao động. Tuy nhiên, các nhà phân phối hiếm khi yêu cầu các tài sản khác như nhãn hiệu hoặc công nghệ. Mức tài sản đóng góp bắt buộc cũng phải phù hợp với những người tham gia chỉ thực hiện chức năng phân phối,

(e) Xác định tỷ suất sinh lợi thích hợp trên mỗi tài sản đóng góp dựa trên đánh giá về rủi ro liên quan đến tài sản đó ,

(f) Trong mỗi giai đoạn dự báo, trừ lợi nhuận cần thiết của tài sản đóng góp từ lợi nhuận của nhà phân phối dự báo để đạt được thu nhập vượt quá chỉ quy cho tài sản vô hình chủ thể ,

(g) Xác định tỷ lệ chiết khấu thích hợp cho tài sản vô hình của đối tượng và giá trị hiện tại của các khoản thu nhập vượt quá, và

(h) nếu phù hợp với mục đích định giá (xem đoạn 110.1-110.4), hãy tính toán và thêm TAB cho tài sản vô hình của đối tượng .

 **Phương pháp tiếp cận chi phí (Cost Approach)**

70.1. Theo cách tiếp cận chi phí, giá trị của một tài sản vô hình được xác định dựa trên chi phí thay thế của một tài sản tương tự hoặc một tài sản cung cấp tiềm năng hoặc tiện ích dịch vụ tương tự.

70,2. Các nhà định giá phải tuân thủ đoạn 60.2 và 60.3 của IVS 105 Các cách tiếp cận và phương pháp định giá khi xác định có áp dụng phương pháp tiếp cận chi phí để định giá tài sản vô hình hay không .

70.3. Phù hợp với các tiêu chí này, phương pháp tiếp cận chi phí thường được sử dụng cho các tài sản vô hình như sau:

(a) Mua lại phần mềm của bên thứ ba,

(b) Phần mềm được phát triển nội bộ và sử dụng nội bộ, không bán trên thị trường, và

(c) Lực lượng lao động lắp ráp.

70,4. Cách tiếp cận chi phí có thể được sử dụng khi không thể áp dụng cách tiếp cận nào khác; tuy nhiên, nhà định giá nên cố gắng xác định một phương pháp thay thế trước khi áp dụng phương pháp tiếp cận chi phí trong trường hợp tài sản chủ thể không đáp ứng các tiêu chí trong đoạn 60.2 và 60.3 của IVS 105 Cách tiếp cận và Phương pháp Định giá .

70,5. Nhìn chung, có hai phương pháp chính nằm trong cách tiếp cận chi phí: chi phí thay thế và chi phí tái sản xuất. Tuy nhiên, nhiều tài sản vô hình không có dạng vật chất có thể tái sản xuất và các tài sản như phần mềm, có thể được tái tạo, thường thu được giá trị từ chức năng / tiện ích của chúng hơn là dòng mã chính xác của chúng. Do đó, chi phí thay thế được áp dụng phổ biến nhất để xác định giá trị tài sản vô hình .

70,6. Phương pháp chi phí thay thế giả định rằng một người tham gia sẽ không trả cho tài sản nhiều hơn chi phí sẽ phát sinh để thay thế tài sản bằng một vật thay thế của tiện ích hoặc chức năng tương đương.

70,7. Người định giá nên cân nhắc những điều sau khi áp dụng phương pháp chi phí thay thế :

(a) Chi phí trực tiếp và gián tiếp của việc thay thế công dụng của tài sản , bao gồm lao động, vật liệu và chi phí chung,

(b) Liệu tài sản vô hình của chủ thể có bị lỗi thời hay không. Mặc dù tài sản vô hình không trở nên lỗi thời về mặt chức năng hoặc vật lý, nhưng chúng có thể bị lỗi thời về mặt kinh tế,

(c) Liệu có phù hợp để bao gồm một khoản lợi nhuận trên các chi phí đã bao gồm hay không. Một tài sản có được từ bên thứ ba có lẽ sẽ phản ánh chi phí của họ liên quan đến việc tạo ra tài sản đó cũng như một số hình thức lợi nhuận để mang lại lợi tức đầu tư. Do đó, theo cơ sở giá trị (xem IVS 104 Cơ sở giá trị) giả định một giao dịch giả định, có thể phù hợp để bao gồm đánh dấu lợi nhuận giả định trên chi phí. Như đã lưu ý trong các Phương pháp và Cách tiếp cận Định giá IVS 105 , chi phí được phát triển dựa trên các ước tính từ bên thứ ba sẽ được coi là đã phản ánh mức tăng lợi nhuận, và

(d) Chi phí cơ hội cũng có thể được bao gồm, phản ánh các chi phí liên quan đến việc không có tài sản vô hình đối tượng trong một thời gian nào đó trong quá trình hình thành.

**80. Cân nhắc đặc biệt đối với tài sản vô hình (Spcial consideration for Intangible Asset)**

80,1. Các phần sau đây đề cập đến một danh sách không đầy đủ các chủ đề liên quan đến

(a) Tỷ lệ chiết khấu / Tỷ lệ hoàn vốn đối với tài sản vô hình (phần 90).

(b) Đời sống kinh tế tài sản vô hình (phần 100).

(c) Trợ cấp khấu hao thuế (phần 110).

 **90. Tỷ lệ chiết khấu / Tỷ lệ hoàn vốn đối với tài sản vô hình** (Discount Rates/Rates of Return for Intangible Assets)

90,1. Việc lựa chọn tỷ lệ chiết khấu cho tài sản vô hình có thể là một thách thức vì bằng chứng thị trường quan sát được về tỷ lệ chiết khấu cho tài sản vô hình là rất hiếm. Việc lựa chọn tỷ lệ chiết khấu cho một tài sản vô hình thường đòi hỏi sự đánh giá chuyên môn quan trọng .

90,2. Khi lựa chọn tỷ lệ chiết khấu cho một tài sản vô hình , các nhà định giá nên thực hiện đánh giá rủi ro liên quan đến tài sản vô hình đó và xem xét các tiêu chuẩn tỷ lệ chiết khấu có thể quan sát được.

90,3. Khi đánh giá rủi ro liên quan đến tài sản vô hình , nhà định giá cần xem xét các yếu tố bao gồm:

(a) Tài sản vô hình thường có rủi ro cao hơn tài sản hữu hình ,

(b) Nếu một tài sản vô hình được chuyên môn hóa cao cho mục đích sử dụng hiện tại, nó có thể có rủi ro cao hơn tài sản có nhiều mục đích sử dụng,

(c) Các tài sản vô hình đơn lẻ có thể có nhiều rủi ro hơn các nhóm tài sản (hoặc doanh nghiệp),

(d) Tài sản vô hình được sử dụng trong các chức năng rủi ro (đôi khi được gọi là phi thường lệ) có thể có rủi ro cao hơn tài sản vô hình được sử dụng trong các hoạt động thường xuyên hoặc rủi ro thấp hơn. Ví dụ, các tài sản vô hình được sử dụng trong các hoạt động nghiên cứu và phát triển có thể có rủi ro cao hơn những tài sản được sử dụng để cung cấp các sản phẩm hoặc dịch vụ hiện có,

(e) Tuổi thọ của tài sản . Tương tự như các khoản đầu tư khác, tài sản vô hình có tuổi thọ cao hơn thường được coi là có rủi ro cao hơn, tất cả các tài sản khác đều bình đẳng,

(f) Tài sản vô hình có dòng tiền dễ ước tính hơn, chẳng hạn như tồn đọng, có thể có rủi ro thấp hơn tài sản vô hình tương tự có dòng tiền ít ước tính hơn, chẳng hạn như mối quan hệ với khách hàng.

90,4. Điểm chuẩn tỷ lệ chiết khấu là tỷ lệ có thể quan sát được dựa trên bằng chứng thị trường hoặc các giao dịch được quan sát. Sau đây là một số tỷ lệ chuẩn mà người định giá nên xem xét:

(a) Lãi suất phi rủi ro với các kỳ hạn tương tự với vòng đời của tài sản vô hình ,

(b) Chi phí nợ hoặc lãi suất đi vay với các kỳ hạn tương tự như tuổi thọ của tài sản vô hình ,

(c) Chi phí vốn chủ sở hữu hoặc tỷ lệ vốn chủ sở hữu hoặc lợi nhuận cho người tham gia đối với tài sản vô hình chủ thể ,

(d) Trọng chi phí trung bình của vốn (WACC) của người tham gia cho các đối tượng vô hình tài sản hoặc của sở hữu công ty / sử dụng các đối tượng vô hình tài sản ,

(e) Trong bối cảnh liên quan đến việc mua lại doanh nghiệp gần đây bao gồm cả tài sản vô hình , Tỷ suất hoàn vốn nội bộ (IRR) cho giao dịch cần được xem xét, và

(f) Trong bối cảnh liên quan đến một đánh giá của tất cả các tài sản của một doanh nghiệp, định giá nên thực hiện một trọng lợi nhuận trung bình trên tài sản (Wara) phân tích để xác nhận tính hợp lý của tỷ lệ chiết khấu được chọn.

**100. Tuổi đời kinh tế tài sản vô hình (Intangible Asset Economic Lives)**

100,1. Một cân nhắc quan trọng trong việc định giá tài sản vô hình, đặc biệt là theo cách tiếp cận thu nhập, là tuổi thọ kinh tế của tài sản đó. Đây có thể là một khoảng thời gian hữu hạn bị giới hạn bởi các yếu tố pháp lý, công nghệ, chức năng hoặc kinh tế; các tài sản khác có thể có thời hạn sử dụng không xác định. Tuổi thọ kinh tế của tài sản vô hình là một khái niệm khác với thời gian hữu ích còn lại cho các mục đích kế toán hoặc thuế .

100,2. Các yếu tố pháp lý, công nghệ, chức năng và kinh tế phải được xem xét riêng lẻ và cùng nhau trong việc đánh giá đời sống kinh tế. Ví dụ, một công nghệ dược phẩm được bảo hộ bằng sáng chế có thể có thời hạn pháp lý còn lại là năm năm trước khi bằng sáng chế hết hạn, nhưng một loại thuốc đối thủ cạnh tranh với hiệu quả được cải thiện có thể được đưa ra thị trường sau ba năm. Điều này có thể khiến tuổi thọ kinh tế của bằng sáng chế chỉ được đánh giá là ba năm. Ngược lại, tuổi thọ kinh tế dự kiến ​​của công nghệ có thể kéo dài ngoài thời hạn của bằng sáng chế nếu bí quyết liên quan đến công nghệ sẽ có giá trị trong việc sản xuất một loại thuốc thông thường sau thời hạn của bằng sáng chế.

100,3. Khi ước tính tuổi thọ kinh tế của một tài sản vô hình , người định giá cũng nên xem xét hình thức sử dụng hoặc thay thế. Một số tài sản vô hình nhất định có thể bị thay thế đột ngột khi có sẵn phương án thay thế mới, tốt hơn hoặc rẻ hơn, trong khi các tài sản khác có thể được thay thế từ từ theo thời gian, chẳng hạn như khi nhà phát triển phần mềm phát hành phiên bản phần mềm mới hàng năm nhưng chỉ thay thế một phần của mã hiện có với mỗi bản phát hành mới.

100,4. Đối với các yếu tố vô hình liên quan đến khách hàng, mức tiêu hao là yếu tố then chốt trong việc ước tính đời sống kinh tế cũng như các dòng tiền được sử dụng để định giá các khoản vô hình liên quan đến khách hàng. Sự chú ý được áp dụng trong việc định giá tài sản vô hình là việc định lượng các kỳ vọng liên quan đến tổn thất trong tương lai của khách hàng. Mặc dù đây là một ước tính hướng tới tương lai, nhưng mức tiêu hao thường dựa trên các quan sát lịch sử về mức tiêu hao.

100,5. Có một số cách để đo lường và áp dụng mức tiêu hao trong quá khứ:

(a) Tỷ lệ tổn thất không đổi (theo tỷ lệ phần trăm của số dư năm trước) trong suốt thời gian tồn tại của các mối quan hệ khách hàng có thể được giả định nếu tổn thất khách hàng dường như không phụ thuộc vào độ tuổi của mối quan hệ khách hàng,

(b) Một tỷ lệ tổn thất có thể thay đổi có thể được sử dụng trong suốt thời gian tồn tại của các mối quan hệ khách hàng nếu tổn thất của khách hàng phụ thuộc vào độ tuổi của mối quan hệ khách hàng. Trong những trường hợp như vậy, nói chung, khách hàng trẻ / mới bị mất với tỷ lệ cao hơn so với các mối quan hệ khách hàng cũ, lâu đời hơn,

(c) Mức tiêu hao có thể được đo lường dựa trên doanh thu hoặc số lượng khách hàng / số lượng khách hàng khi thích hợp, dựa trên đặc điểm của nhóm khách hàng,

(d) Khách hàng có thể cần được tách biệt thành các nhóm khác nhau. Ví dụ, một công ty bán sản phẩm cho các nhà phân phối và bán lẻ có thể trải qua các tỷ lệ tiêu hao khác nhau cho mỗi nhóm. Khách hàng cũng có thể được tách biệt dựa trên các yếu tố khác như địa lý, quy mô khách hàng và loại sản phẩm hoặc dịch vụ đã mua, và

(e) Khoảng thời gian được sử dụng để đo mức tiêu hao có thể thay đổi tùy theo trường hợp. Ví dụ: đối với một doanh nghiệp có người đăng ký hàng tháng, một tháng không có doanh thu từ một khách hàng cụ thể sẽ cho thấy sự mất mát của khách hàng đó. Ngược lại, đối với các sản phẩm công nghiệp lớn hơn, một khách hàng có thể không bị coi là “bị mất” trừ khi không có doanh số bán hàng nào cho khách hàng đó trong một năm hoặc hơn.

100,6. Việc áp dụng bất kỳ hệ số tiêu hao nào phải phù hợp với cách đo mức tiêu hao. Việc áp dụng đúng hệ số tiêu hao trong năm dự báo đầu tiên (và do đó tất cả các năm tiếp theo) phải phù hợp với hình thức đo.

(a) Nếu mức tiêu hao được đo lường dựa trên số lượng khách hàng ở đầu kỳ so với cuối kỳ (thường là một năm), thì hệ số tiêu hao sẽ được áp dụng bằng cách sử dụng quy ước "giữa kỳ" cho năm dự báo đầu tiên (như người ta thường cho rằng khách hàng đã bị mất trong suốt cả năm). Ví dụ: nếu mức độ tiêu hao được đo lường bằng cách xem xét số lượng khách hàng vào đầu năm (100) so với số lượng còn lại vào cuối năm (90), thì trung bình công ty có 95 khách hàng trong năm đó, giả sử họ đã bị mất đều trong năm. Mặc dù tỷ lệ tiêu hao có thể được mô tả là 10%, nhưng chỉ một nửa trong số đó nên được áp dụng trong năm đầu tiên.

(b) Nếu tiêu hao được đo bằng cách phân tích doanh thu hoặc khách hàng đếm năm qua năm, yếu tố tiêu hao gây nên thường được áp dụng mà không điều chỉnh giữa kỳ. Ví dụ: nếu mức tiêu hao được đo lường bằng cách xem xét số lượng khách hàng đã tạo ra doanh thu trong Năm 1 (100) so với số lượng khách hàng tương tự đã có doanh thu trong Năm 2 (90), thì việc áp dụng sẽ khác mặc dù tỷ lệ tiêu hao có thể một lần nữa được mô tả là 10%.

100,7. Sự suy giảm dựa trên doanh thu có thể bao gồm sự tăng trưởng doanh thu từ các khách hàng hiện tại trừ khi thực hiện các điều chỉnh. Thông thường, thực hành tốt nhất là thực hiện các điều chỉnh để tách biệt sự tăng trưởng và tiêu hao trong đo lường và ứng dụng.

100,8. Phương pháp hay nhất cho các nhà định giá là nhập doanh thu lịch sử vào mô hình đang được sử dụng và kiểm tra mức độ chặt chẽ mà mô hình dự đoán doanh thu thực tế từ khách hàng hiện tại trong những năm tiếp theo. Nếu mức tiêu hao đã được đo lường và áp dụng một cách thích hợp, thì mô hình phải chính xác một cách hợp lý. Ví dụ: nếu ước tính về mức tiêu hao trong tương lai được phát triển dựa trên mức tiêu hao trong quá khứ được quan sát từ 20X0 đến 20X5, người định giá nên nhập doanh thu của khách hàng 20X0 vào mô hình và kiểm tra xem nó có dự đoán chính xác doanh thu đạt được từ khách hàng hiện tại ở 20X1, 20X2, v.v.

**110. Lợi ích khấu hao thuế (TAB) Tax Amortisation Benefit (TAB)**

110,1. Ở nhiều khu vực pháp lý về thuế , tài sản vô hình có thể được khấu hao cho các mục đích thuế , giảm gánh nặng thuế của người nộp thuế và tăng dòng tiền một cách hiệu quả . Tùy thuộc vào mục đích định giá và phương pháp định giá được sử dụng, có thể phù hợp để gộp giá trị TAB vào giá trị vô hình.

110,2. Nếu phương pháp tiếp cận thị trường hoặc chi phí được sử dụng để định giá một tài sản vô hình , thì giá phải trả để tạo ra hoặc mua tài sản đó đã phản ánh khả năng khai thác tài sản đó . Tuy nhiên, trong cách tiếp cận thu nhập, TAB cần phải được tính toán và đưa vào một cách rõ ràng, nếu thích hợp.

110,3. Đối với một số mục đích định giá, chẳng hạn như báo cáo tài chính, cơ sở giá trị thích hợp giả định rằng một tài sản vô hình của đối tượng được bán giả định. Nói chung, đối với những mục đích đó, TAB nên được bao gồm khi sử dụng phương pháp thu nhập vì một người tham gia điển hình sẽ có thể kiếm được một tài sản vô hình có được trong một giao dịch giả định như vậy. Đối với các mục đích định giá khác, giao dịch giả định có thể là của một doanh nghiệp hoặc một nhóm tài sản. Đối với những cơ sở giá trị đó, có thể thích hợp chỉ bao gồm TAB nếu giao dịch dẫn đến một bước tăng giá trị cho tài sản vô hình.

110,4. Có một số đa dạng trong thực tế liên quan đến tỷ lệ chiết khấu thích hợp được sử dụng để tính TAB. Người định giá có thể sử dụng một trong những cách sau:

(a) Một tỷ lệ chiết khấu thích hợp cho một doanh nghiệp sử dụng các đối tượng tài sản, chẳng hạn như một trọng chi phí trung bình của vốn. Những người ủng hộ quan điểm này tin rằng, vì khấu hao có thể được sử dụng để bù đắp các khoản thuế bất kỳ thu nhập nào do doanh nghiệp tạo ra, nên sử dụng tỷ lệ chiết khấu thích hợp cho toàn bộ doanh nghiệp , hoặc

(b) Tỷ lệ chiết khấu phù hợp với tài sản chủ thể (tức là tỷ lệ được sử dụng để định giá tài sản ). Những người ủng hộ quan điểm này cho rằng việc định giá không nên cho rằng chủ sở hữu của tài sản chủ thể có hoạt động và thu nhập tách biệt với tài sản chủ thể và tỷ lệ chiết khấu được sử dụng trong tính toán TAB phải giống như tỷ lệ được sử dụng trong định giá tài sản chủ thể.

**Nhà máy và Thiết bị IVS 300**

**(IVS 300 Plant and Equipment)**

**Nội dung Đoạn văn**

Tổng quát 10

Giới thiệu 20

Cơ sở giá trị 30

Các cách tiếp cận và phương pháp định giá 40

Tiếp cận thị trường 50

Phương pháp tiếp cận thu nhập 60

Phương pháp tiếp cận chi phí 70

Cân nhắc đặc biệt đối với nhà máy và thiết bị 80

Thu xếp tài chính 90

**10. Tổng quát (**Overview)

10.1. Các nguyên tắc trong Tiêu chuẩn chung áp dụng cho việc định giá nhà máy và thiết bị. Tiêu chuẩn này chỉ bao gồm các sửa đổi, các nguyên tắc bổ sung hoặc các ví dụ cụ thể về cách các Tiêu chuẩn chung áp dụng cho việc định giá mà tiêu chuẩn này áp dụng.

**20. Giới thiệu**

20.1. Các mặt hàng của nhà máy và thiết bị ( đôi khi có thể được phân loại là một loại tài sản cá nhân) là tài sản hữu hình thường được một thực thể nắm giữ để sử dụng trong sản xuất / sản xuất hoặc cung cấp hàng hóa hoặc dịch vụ, cho người khác thuê hoặc cho các mục đích hành chính và dự kiến ​​sẽ được sử dụng trong một khoảng thời gian.

20.2. Cho thuê máy móc thiết bị, quyền sử dụng một mặt hàng máy móc và thiết bị (chẳng hạn như quyền phát sinh từ hợp đồng thuê) cũng sẽ tuân theo hướng dẫn của tiêu chuẩn này. Cũng phải lưu ý rằng “quyền sử dụng” một tài sản có thể có tuổi thọ khác với tuổi thọ sử dụng (có tính đến cả bảo trì dự phòng và bảo trì dự đoán) của chính máy móc và thiết bị cơ bản và trong những trường hợp đó, tuổi thọ dịch vụ phải được nêu rõ.

20.3. Các tài sản có mức sử dụng cao nhất và tốt nhất được “sử dụng” như một phần của nhóm tài sản phải được định giá bằng các giả định nhất quán. Trừ khi các tài sản thuộc các hệ thống con có thể được tách biệt một cách hợp lý và độc lập với hệ thống chính của nó, khi đó các hệ thống con có thể được định giá một cách riêng biệt, có các giả định nhất quán trong các hệ thống con. Điều này cũng sẽ chuyển xuống các hệ thống con phụ, v.v.

20.4. Tài sản vô hình nằm ngoài phân loại tài sản nhà máy và thiết bị . Tuy nhiên, một tài sản vô hình có thể có tác động đến giá trị của tài sản nhà máy và thiết bị . Ví dụ, giá trị của các mẫu và khuôn thường gắn bó chặt chẽ với các quyền sở hữu trí tuệ liên quan. Phần mềm vận hành, dữ liệu kỹ thuật, hồ sơ sản xuất và bằng sáng chế là những ví dụ khác về tài sản vô hình có thể có tác động đến giá trị của tài sản nhà máy và thiết bị , tùy thuộc vào việc chúng có được đưa vào định giá. Trong những trường hợp như vậy, quá trình định giá sẽ liên quan đến việc xem xét việc bao gồm các tài sản vô hình và tác động của chúng đến việc định giá tài sản nhà máy và thiết bị . Khi có một thành phần tài sản vô hình , nhà định giá cũng nên tuân theo IVS 210 Tài sản vô hình .

20,5. Việc định giá nhà máy và thiết bị thông thường sẽ yêu cầu xem xét một loạt các yếu tố liên quan đến bản thân tài sản , môi trường và tiềm năng vật chất, chức năng và kinh tế của nó. Do đó, tất cả những người định giá nhà máy và thiết bị thông thường nên kiểm tra tài sản của đối tượng để xác định tình trạng của nhà máy và cũng để xác định xem thông tin được cung cấp cho họ có thể sử dụng được và liên quan đến tài sản chủ thể được định giá. Ví dụ về các yếu tố có thể cần được xem xét trong mỗi tiêu đề này bao gồm:

(a) Liên quan đến nội dung:

1. Các tài sản là đặc tả kỹ thuật,

2.Thời gian còn lại hữu ích, kinh tế hoặc hiệu quả, xem xét cả bảo trì phòng ngừa và dự đoán,

3. Tình trạng của nội dung , bao gồm cả lịch sử bảo trì,

4. Mọi lỗi thời về chức năng, vật lý và công nghệ,

5. Nếu tài sản không được định giá ở vị trí hiện tại, thì chi phí ngừng hoạt động và di dời cũng như bất kỳ chi phí nào liên quan đến vị trí tại chỗ hiện có của tài sản , chẳng hạn như lắp đặt và vận hành lại tài sản ở trạng thái tối ưu,

6. Đối với máy móc và thiết bị được sử dụng cho mục đích cho thuê , các tùy chọn gia hạn hợp đồng thuê và các khả năng kết thúc hợp đồng thuê khác,

7. Bất kỳ khả năng mất mát tài sản bổ sung nào , ví dụ, tuổi thọ hoạt động của máy có thể bị cắt giảm theo thời hạn thuê trên tòa nhà mà nó tọa lạc,

8. Chi phí bổ sung liên quan đến thiết bị bổ sung, vận chuyển, lắp đặt và vận hành, v.v., và

9. Trong trường hợp không có sẵn chi phí lịch sử cho máy móc và thiết bị có thể nằm trong nhà máy trong quá trình xây dựng, người định giá có thể tham khảo từ hợp đồng Kỹ thuật, Mua sắm, Xây dựng (“EPC”).

(b) Liên quan đến môi trường:

1. Vị trí liên quan đến nguồn nguyên liệu và thị trường tiêu thụ sản phẩm. Sự phù hợp của một địa điểm cũng có thể có tuổi thọ hạn chế, ví dụ, nơi nguyên liệu thô là hữu hạn hoặc khi nhu cầu là nhất thời,

2. Tác động của bất kỳ luật môi trường hoặc luật nào khác hạn chế việc sử dụng hoặc áp đặt thêm chi phí vận hành hoặc ngừng hoạt động,

3. Chất phóng xạ có thể có trong một số máy móc và thiết bị có tác động nghiêm trọng nếu không được sử dụng hoặc thải bỏ thích hợp. Điều này sẽ có tác động lớn đến việc cân nhắc chi phí và môi trường,

4. Chất thải độc hại có thể là chất hóa học ở thể rắn, lỏng hoặc khí phải được lưu giữ hoặc xử lý chuyên nghiệp. Điều này rất quan trọng đối với tất cả các ngành sản xuất công nghiệp và

5. Giấy phép vận hành một số máy ở một số quốc gia có thể bị hạn chế.

c. Liên quan đến kinh tế:

1. Khả năng sinh lời thực tế hoặc tiềm năng của tài sản dựa trên việc so sánh chi phí hoạt động với thu nhập hoặc thu nhập tiềm năng (xem IVS 200 Doanh nghiệp và Lợi ích Kinh doanh),

2. Nhu cầu đối với sản phẩm do nhà máy sản xuất liên quan đến cả các yếu tố kinh tế vĩ mô và vi mô có thể tác động đến nhu cầu, và

3. Tiềm năng để tài sản được sử dụng có giá trị hơn so với mức sử dụng hiện tại (tức là mức sử dụng cao nhất và tốt nhất).

20,6. Việc định giá nhà máy và thiết bị phải phản ánh tác động của tất cả các dạng lỗi thời lên giá trị.

20,7. Để tuân thủ yêu cầu xác định tài sản hoặc trách nhiệm pháp lý được định giá trong IVS 101 Phạm vi công việc , đoạn 20.3. (D) trong phạm vi ảnh hưởng của nó đến giá trị, cần phải xem xét mức độ gắn liền với tài sản đó , hoặc được tích hợp với, các tài sản khác . Ví dụ:

(a) Tài sản có thể gắn liền vĩnh viễn với đất và không thể được dỡ bỏ mà không cần phá dỡ đáng kể tài sản hoặc bất kỳ cấu trúc hoặc tòa nhà xung quanh,

(b) Một máy riêng lẻ có thể là một phần của dây chuyền sản xuất tích hợp trong đó chức năng của nó phụ thuộc vào các tài sản khác ,

(c) Một tài sản có thể được coi là một thành phần của tài sản thực (ví dụ: Hệ thống sưởi, thông gió và điều hòa không khí (HVAC)).

Trong những trường hợp như vậy, cần phải xác định rõ ràng những gì sẽ được đưa vào hoặc loại trừ khỏi việc định giá. Bất kỳ giả định đặc biệt nào liên quan đến sự sẵn có của bất kỳ tài sản bổ sung nào cũng phải được nêu (xem thêm đoạn 20.8).

20,8. Nhà máy và thiết bị được kết nối với việc cung cấp hoặc cung cấp dịch vụ cho một tòa nhà thường được tích hợp trong tòa nhà và sau khi được lắp đặt, không thể tách rời khỏi tòa nhà. Những khoản này thông thường sẽ tạo thành một phần của lãi suất bất động sản thực. Ví dụ bao gồm nhà máy và thiết bị với chức năng chính là cung cấp điện, khí đốt, sưởi ấm, làm mát hoặc thông gió cho một tòa nhà và các thiết bị như thang máy. Nếu mục đích của việc định giá yêu cầu các hạng mục này phải được định giá một cách riêng biệt, thì phạm vi công việc phải bao gồm một tuyên bố rằng giá trị của các hạng mục này thông thường sẽ được tính vào quyền lợi tài sản thực và có thể không được thực hiện một cách riêng biệt. Khi các nhiệm vụ định giá khác nhau được thực hiện để thực hiện việc định giá thực lãi suất tài sản và tài sản nhà máy và thiết bị tại cùng một địa điểm, cần cẩn thận để tránh bỏ sót hoặc đếm hai lần.

20,9. Do tính chất đa dạng và khả năng vận chuyển của nhiều hạng mục nhà máy và thiết bị, thông thường sẽ yêu cầu các giả định bổ sung để mô tả tình hình và hoàn cảnh mà tài sản được định giá. Để tuân thủ IVS 101 Phạm vi Công việc , đoạn 20.3. (K) những điều này phải được xem xét và đưa vào phạm vi công việc. Ví dụ về các giả định có thể phù hợp trong các trường hợp khác nhau bao gồm:

(a) Rằng nhà máy và tài sản thiết bị được đánh giá tổng thể, tại chỗ và như một phần của hoạt động kinh doanh,

(b) Rằng tài sản nhà máy và thiết bị được định giá toàn bộ, tại chỗ nhưng với giả định rằng doanh nghiệp chưa đi vào sản xuất,

(c) Rằng tài sản nhà máy và thiết bị được định giá toàn bộ, tại chỗ nhưng với giả định rằng doanh nghiệp đã đóng cửa,

(d) Rằng tài sản nhà máy và thiết bị được định giá toàn bộ, tại chỗ nhưng với giả định rằng đó là tài sản bị buộc phải bán (Xem IVS 104 Cơ sở giá trị),

(e) Rằng nhà máy và các tài sản thiết bị được định giá như các hạng mục riêng lẻ để di dời khỏi vị trí hiện tại của chúng.

20,10. Trong một số trường hợp, có thể thích hợp để báo cáo về nhiều hơn một tập hợp các giả định, ví dụ, để minh họa ảnh hưởng của việc đóng cửa hoặc ngừng hoạt động kinh doanh đối với giá trị của nhà máy và thiết bị.

20.11. Ngoài các yêu cầu tối thiểu trong Báo cáo IVS 103, báo cáo định giá nhà máy và thiết bị phải bao gồm các tham chiếu thích hợp đến các vấn đề được giải quyết trong phạm vi công việc. Báo cáo cũng phải bao gồm nhận xét về ảnh hưởng đối với giá trị được báo cáo của bất kỳ tài sản hữu hình hoặc vô hình liên quan nào bị loại trừ khỏi tình huống giao dịch thực tế hoặc giả định, ví dụ: phần mềm vận hành cho máy móc hoặc quyền tiếp tục chiếm đất mà mặt hàng đó được đặt. .

20.12. Định giá nhà máy và thiết bị thường được yêu cầu cho các mục đích khác nhau bao gồm báo cáo tài chính, cho thuê, cho vay có bảo đảm, thanh lý, đánh thuế, kiện tụng và thủ tục phá sản.

**30. Cơ sở giá trị** (Bases of Value)

30.1. Theo IVS 104 Cơ sở giá trị, người định giá phải chọn (các) cơ sở giá trị thích hợp khi định giá nhà máy và thiết bị.

30,2. Việc sử dụng (các) cơ sở thích hợp của giá trị và tiền đề liên quan của giá trị (xem IVS 104 Cơ sở giá trị, mục 140-170) là đặc biệt quan trọng trong việc định giá nhà máy và thiết bị vì có thể thấy rõ sự khác biệt về giá trị, tùy thuộc vào việc một mặt hàng của nhà máy và thiết bị được định giá theo tiền đề “đang sử dụng”, thanh lý theo thứ tự hoặc buộc thanh lý (xem IVS 104 Cơ sở giá trị, đoạn 80.1). Giá trị của hầu hết các nhà máy và thiết bị đặc biệt nhạy cảm với các tiền đề giá trị khác nhau.

30.3. Một ví dụ về điều kiện thanh lý bắt buộc là trong đó tài sản phải được loại bỏ khỏi tài sản trong một khung thời gian không bao gồm tiếp thị thích hợp bởi vì hợp đồng thuê tài sản đang bị chấm dứt. Tác động của những hoàn cảnh như vậy đối với giá trị cần được xem xét cẩn thận. Để tư vấn về giá trị có thể đạt được, cần phải xem xét bất kỳ lựa chọn thay thế nào cho việc bán hàng từ địa điểm hiện tại, chẳng hạn như tính thực tế và chi phí của việc chuyển các mặt hàng đến một địa điểm khác để xử lý trong thời hạn có sẵn và bất kỳ giảm giá trị do di chuyển vật phẩm khỏi vị trí làm việc.

**40. Các cách tiếp cận và phương pháp định giá** (Valuation Approaches and Methods)

40.1. Ba phương pháp định giá chính được mô tả trong IVS đều có thể được áp dụng để định giá tài sản nhà máy và thiết bị tùy thuộc vào bản chất của tài sản , thông tin sẵn có cũng như các sự kiện và hoàn cảnh xung quanh việc định giá.

**50. Tiếp cận thị trường** (Market Approach)

50,1. Đối với các loại nhà máy và thiết bị đồng nhất, ví dụ, xe có động cơ và một số loại thiết bị văn phòng hoặc máy móc công nghiệp, phương pháp tiếp cận thị trường thường được sử dụng vì có thể có đủ dữ liệu về doanh số bán tài sản tương tự gần đây . Tuy nhiên, nhiều loại nhà máy và thiết bị chuyên dụng và khi không có bằng chứng bán hàng trực tiếp cho những mặt hàng đó, thì cần phải thận trọng khi đưa ra quan điểm tiếp cận thu nhập hoặc chi phí về giá trị khi dữ liệu thị trường có sẵn là kém hoặc không tồn tại. Trong những trường hợp như vậy, có thể thích hợp để áp dụng cách tiếp cận thu nhập hoặc cách tiếp cận chi phí để định giá.

**60. Phương pháp tiếp cận thu nhập** (Income Approach)

60.1. Phương pháp tiếp cận thu nhập để định giá nhà máy và thiết bị có thể được sử dụng khi các dòng tiền cụ thể có thể được xác định cho tài sản đó hoặc một nhóm tài sản bổ sung. Ví dụ, khi một nhóm tài sản hình thành một nhà máy chế biến đang hoạt động để tạo ra một sản phẩm có thể bán được trên thị trường. Tuy nhiên, một số dòng tiền có thể là do tài sản vô hình và khó tách khỏi dòng tiền đóng góp của nhà máy và thiết bị. Việc sử dụng cách tiếp cận thu nhập thường không thực tế đối với nhiều hạng mục riêng lẻ của nhà máy hoặc thiết bị; tuy nhiên, nó có thể được sử dụng để đánh giá sự tồn tại và mức độ lỗi thời kinh tế của một tài sản hoặc nhóm tài sản.

60,2. Khi phương pháp tiếp cận thu nhập được sử dụng để định giá nhà máy và thiết bị, việc định giá phải xem xét các dòng tiền dự kiến ​​tạo ra trong suốt thời gian tồn tại của (các) tài sản cũng như giá trị của tài sản đó vào cuối thời gian tồn tại. Cần phải thận trọng khi nhà máy và thiết bị được định giá theo cách tiếp cận thu nhập để đảm bảo rằng các yếu tố giá trị liên quan đến tài sản vô hình, lợi thế thương mại và các tài sản đóng góp khác được loại trừ (xem IVS 210 Tài sản vô hình).

**70. Phương pháp tiếp cận chi phí** (Cost Approach)

70.1. Phương pháp tiếp cận chi phí thường được áp dụng cho nhà máy và thiết bị, đặc biệt trong trường hợp tài sản riêng lẻ là các phương tiện chuyên dụng hoặc chuyên dùng. Bước đầu tiên là ước tính chi phí cho một bên tham gia thị trường của việc thay thế tài sản chủ thể bằng cách tham chiếu đến mức thấp hơn của chi phí tái sản xuất hoặc chi phí thay thế. Chi phí thay thế là chi phí để có được một tài sản thay thế có công dụng tương đương; đây có thể là một thiết bị tương đương hiện đại cung cấp cùng chức năng hoặc chi phí tái tạo một bản sao chính xác của nội dung chủ thể . Sau khi kết luận về chi phí thay thế, giá trị cần được điều chỉnh để phản ánh tác động của sự lỗi thời về giá trị vật chất, chức năng, công nghệ và kinh tế đối với giá trị. Trong bất kỳ trường hợp nào, các điều chỉnh được thực hiện đối với bất kỳ chi phí thay thế cụ thể nào phải được thiết kế để tạo ra cùng chi phí với tài sản tương đương hiện đại theo quan điểm sản lượng và tiện ích.

70,2. Chi phí thực tế của đơn vị phát sinh trong việc mua hoặc xây dựng tài sản có thể thích hợp để sử dụng làm chi phí thay thế tài sản trong một số trường hợp nhất định. Tuy nhiên, trước khi sử dụng thông tin giá gốc như vậy, người định giá nên cân nhắc những điều sau:

(a) Thời điểm của các khoản chi trước đây: Chi phí thực tế của một đơn vị có thể không liên quan hoặc có thể cần được điều chỉnh theo lạm phát / chỉ số đến mức tương đương kể từ ngày định giá, nếu chúng không phát sinh gần đây do thay đổi giá thị trường, lạm phát / giảm phát hoặc các yếu tố khác.

(b) Cơ sở của giá trị: Cần phải cẩn thận khi áp dụng chi phí hoặc tỷ suất lợi nhuận của một người tham gia thị trường cụ thể , vì chúng có thể không đại diện cho những gì mà những người tham gia thị trường điển hình có thể đã trả. Người định giá cũng phải xem xét khả năng chi phí phát sinh của đơn vị có thể không có bản chất lịch sử do kế toán mua trước hoặc mua tài sản nhà máy và thiết bị đã qua sử dụng . Trong mọi trường hợp, chi phí lịch sử phải được định hướng bằng cách sử dụng các chỉ số thích hợp.

(c) Các chi phí cụ thể bao gồm: Người định giá phải xem xét tất cả các chi phí đáng kể đã được bao gồm và liệu những chi phí đó có đóng góp vào giá trị của tài sản hay không và đối với một số cơ sở giá trị, một số tỷ suất lợi nhuận trên chi phí phát sinh có thể phù hợp hay không.

(d) Các thành phần phi thị trường: Mọi chi phí, chiết khấu hoặc giảm giá không phải chịu hoặc có sẵn cho những người tham gia thị trường điển hình đều phải được loại trừ.

70.3. Sau khi xác lập chi phí thay thế, các khoản khấu trừ phải được thực hiện để phản ánh sự lỗi thời về vật chất, chức năng, công nghệ và kinh tế nếu có thể áp dụng (xem Các cách tiếp cận và phương pháp định giá IVS 105 , phần 80).

**Phương pháp Chi phí trên Công suất** (Cost-to-Capacity Method)

70,4. Theo phương pháp chi phí trên năng lực, chi phí thay thế của một tài sản có công suất thực tế hoặc yêu cầu có thể được xác định bằng cách tham chiếu đến nguyên giá của một tài sản tương tự có công suất khác.

70,5. Phương pháp chi phí trên năng lực thường được sử dụng theo một trong hai cách:

(c) Ước tính chi phí thay thế cho một tài sản hoặc các tài sản có một công suất trong đó chi phí thay thế của một tài sản hoặc các tài sản có công suất khác đã được biết đến (chẳng hạn như khi công suất của hai tài sản chủ thể có thể được thay thế bằng một tài sản duy nhất có giá thành đã biết) , hoặc là

(b) Ước tính chi phí thay thế cho một tài sản tương đương hiện đại có công suất phù hợp với nhu cầu có thể thấy trước trong đó tài sản chủ thể có khả năng vượt quá (như một phương tiện đo lường hình phạt cho việc thiếu tiện ích được áp dụng như một phần của việc điều chỉnh lỗi thời về kinh tế).

70,6. Phương pháp này chỉ có thể được sử dụng như một phương pháp kiểm tra trừ khi có sự tồn tại của một nhà máy so sánh chính xác có cùng công suất thiết kế nằm trong cùng một khu vực địa lý.

70,7. Cần lưu ý rằng mối quan hệ giữa chi phí và công suất thường không tuyến tính, do đó, một số dạng điều chỉnh theo hàm mũ cũng có thể được yêu cầu.

**80. Cân nhắc đặc biệt đối với nhà máy và thiết bị** (Special Considerations for Plant and Equipment)

80,1. Phần sau đây Các thỏa thuận tài chính đề cập đến một danh sách không đầy đủ các chủ đề liên quan đến việc định giá nhà máy và thiết bị.

**90. Thu xếp tài chính** (Financing Arrangements)

90,1. Nói chung, giá trị của một tài sản không phụ thuộc vào cách nó được tài trợ. Tuy nhiên, trong một số trường hợp, cách thức tài trợ của các hạng mục nhà máy và thiết bị và tính ổn định của khoản tài trợ đó có thể cần được xem xét khi định giá.

90,2. Một hạng mục nhà máy và thiết bị có thể được thuê hoặc thu xếp tài chính. Theo đó, tài sản không thể được bán mà người cho vay hoặc người cho thuê không được thanh toán bất kỳ khoản dư nợ nào theo thỏa thuận tài chính. Khoản thanh toán này có thể hoặc có thể không vượt quá giá trị không bị cản trở của mặt hàng đó đến mức không bình thường / quá mức cho ngành. Tùy thuộc vào mục đích của việc định giá , có thể thích hợp để xác định bất kỳ tài sản bị cản trở nào và báo cáo giá trị của chúng riêng biệt với các tài sản không bị kiểm soát .

90,3. Các hạng mục nhà máy và thiết bị được thuê vận hành là tài sản của bên thứ ba và do đó không được tính vào giá trị tài sản của bên thuê, tùy thuộc vào hợp đồng thuê phải đáp ứng các điều kiện nhất định. Tuy nhiên, những tài sản đó có thể cần được ghi lại vì sự hiện diện của chúng có thể ảnh hưởng đến giá trị của những tài sản thuộc sở hữu được sử dụng liên kết. Trong mọi trường hợp, trước khi tiến hành định giá, người định giá phải xác định (kết hợp với khách hàng và / hoặc cố vấn) xem tài sản có phải là tài sản cho thuê hoạt động, thuê tài chính hoặc cho vay hoặc cho vay có bảo đảm khác hay không. Kết luận về vấn đề này và mục đích rộng hơn của việc định giá sau đó sẽ đưa ra cơ sở và phương pháp định giá phù hợp.

**IVS 400 Tiền lãi bất động sản**

**IVS 400 Real Property Interests**

**Nội dung Đoạn văn**

Tổng quát 10

Giới thiệu 20

Cơ sở giá trị 30

Các cách tiếp cận và phương pháp định giá 40

Tiếp cận thị trường 50

Phương pháp tiếp cận thu nhập 60

Phương pháp tiếp cận chi phí 70

Cân nhắc Đặc biệt đối với Quyền lợi Bất động sản 80

Thứ bậc sở thích 90

Thuê 100

**10. Tổng quát** (Overview)

10.1. Các nguyên tắc trong Tiêu chuẩn chung áp dụng cho việc định giá các quyền lợi bất động sản. Tiêu chuẩn này bao gồm các yêu cầu bổ sung đối với việc định giá các lợi ích bất động sản.

**20. Giới thiệu** (Introduction)

20.1. Quyền lợi tài sản thường được xác định bởi tiểu bang hoặc luật của các khu vực tài phán riêng lẻ và thường được quy định bởi pháp luật quốc gia hoặc địa phương. Trước khi tiến hành định giá lãi bất động sản, định giá viên phải hiểu rõ khung pháp lý liên quan có ảnh hưởng đến lãi suất được định giá.

20.2. Quyền lợi bất động sản là quyền sở hữu, kiểm soát, sử dụng hoặc chiếm giữ đất đai và các tòa nhà. Có ba loại quan tâm chính:

(a) Lợi ích vượt trội đối với bất kỳ diện tích đất xác định nào. Chủ sở hữu quyền lợi này có quyền sở hữu và kiểm soát tuyệt đối đất đai và bất kỳ tòa nhà nào trên đó vĩnh viễn, chỉ tuân theo bất kỳ lợi ích cấp dưới nào và bất kỳ ràng buộc nào theo luật định hoặc có hiệu lực pháp lý khác,

(b) Lợi ích cấp dưới thường mang lại cho chủ sở hữu quyền sở hữu và kiểm soát độc quyền đối với một khu vực đất đai hoặc tòa nhà xác định trong một thời hạn xác định, ví dụ: theo các điều khoản của hợp đồng thuê, và / hoặc

(c) Quyền sử dụng đất hoặc các tòa nhà nhưng không có quyền sở hữu hoặc kiểm soát độc quyền, ví dụ, quyền chuyển nhượng đất hoặc chỉ sử dụng đất cho một hoạt động cụ thể.

20.3. Tài sản vô hình nằm ngoài phân loại tài sản bất động sản . Tuy nhiên, một tài sản vô hình có thể gắn liền và có tác động trọng yếu đến giá trị của tài sản bất động sản . Do đó, điều cần thiết là phải rõ ràng trong phạm vi công việc một cách chính xác những gì việc phân công định giá bao gồm hoặc loại trừ. Ví dụ, việc định giá khách sạn có thể gắn bó chặt chẽ với thương hiệu khách sạn. Trong những trường hợp như vậy, quá trình định giá sẽ liên quan đến việc xem xét việc bao gồm các tài sản vô hình và tác động của chúng đối với xác định giá trị tài sản thực tế và nhà máy và thiết bị tài sản . Khi có một thành phần tài sản vô hình , nhà định giá cũng nên tuân theo IVS 210 Tài sản vô hình .

20.4. Mặc dù các từ và thuật ngữ khác nhau được sử dụng để mô tả các loại quyền lợi bất động sản này trong các khu vực pháp lý khác nhau , các khái niệm về quyền sở hữu tuyệt đối không giới hạn, quyền lợi riêng trong một thời hạn nhất định hoặc một quyền không độc quyền cho một mục đích cụ thể là phổ biến đối với hầu hết. Sự bất động của đất đai và các tòa nhà có nghĩa là quyền mà một bên nắm giữ được chuyển nhượng trong một cuộc trao đổi, không phải đất đai và các tòa nhà. Do đó, giá trị gắn liền với lợi ích hợp pháp hơn là đất đai và các tòa nhà.

20,5. Để tuân thủ yêu cầu xác định tài sản được định giá trong IVS 101 Phạm vi công việc, đoạn 20.3. (D) các vấn đề sau phải được bao gồm:

(a) Mô tả về quyền lợi tài sản thực được định giá, và

(b) Xác định bất kỳ lợi ích cấp trên hoặc cấp dưới nào ảnh hưởng đến lợi ích được định giá.

20,6. Để tuân thủ các yêu cầu nêu rõ phạm vi điều tra cũng như bản chất và nguồn thông tin được dựa vào trong IVS 101 Phạm vi công việc, đoạn 20.3. (J) và IVS 102 Điều tra và Tuân thủ, các vấn đề sau đây phải được xem xét :

(a) Bằng chứng cần thiết để xác minh quyền lợi bất động sản và bất kỳ quyền lợi liên quan nào có liên quan,

(b) Mức độ của bất kỳ cuộc kiểm tra nào,

(c) Chịu trách nhiệm về thông tin về khu vực địa điểm và bất kỳ khu vực tầng nào của tòa nhà,

(d) Trách nhiệm xác nhận đặc điểm kỹ thuật và tình trạng của bất kỳ tòa nhà nào,

(e) Mức độ điều tra về bản chất, đặc điểm kỹ thuật và tính đầy đủ của các dịch vụ,

(f) Sự tồn tại của bất kỳ thông tin nào về điều kiện mặt bằng và nền móng,

(g) Trách nhiệm xác định các rủi ro môi trường thực tế hoặc tiềm ẩn,

(h) Quyền hoặc hạn chế pháp lý đối với việc sử dụng tài sản và bất kỳ tòa nhà nào, cũng như bất kỳ thay đổi dự kiến ​​hoặc tiềm năng nào đối với các quyền và hạn chế pháp lý.

20,7. Ví dụ điển hình về các giả định đặc biệt có thể cần được đồng ý và xác nhận để tuân thủ IVS 101 Phạm vi công việc, đoạn 20.3.(k) bao gồm:

(a) Rằng một thay đổi vật lý xác định đã xảy ra, ví dụ, một tòa nhà được đề xuất được đánh giá là hoàn thành vào ngày định giá,

(b) Rằng đã có sự thay đổi về tình trạng của tài sản, ví dụ, một tòa nhà bỏ trống đã được cho thuê hoặc một tòa nhà cho thuê đã bị bỏ trống vào ngày định giá,

(c) Rằng tiền lãi đang được định giá mà không tính đến các lợi ích hiện có khác, và

(d) Rằng tài sản không bị ô nhiễm hoặc các rủi ro môi trường khác.

20,8. Việc định giá quyền lợi bất động sản thường được yêu cầu cho các mục đích khác nhau bao gồm cho vay có bảo đảm, mua bán, thuế, kiện tụng, bồi thường, tố tụng phá sản và báo cáo tài chính.

**30. Cơ sở giá trị** (Bases of Value)

30.1. Theo IVS 104 Cơ sở giá trị, người định giá phải lựa chọn (các) cơ sở giá trị thích hợp khi định giá quyền lợi bất động sản.

30,2. Theo hầu hết các cơ sở của giá trị, người định giá phải xem xét cách sử dụng cao nhất và tốt nhất của bất động sản, điều này có thể khác với cách sử dụng hiện tại (xem IVS 104 Cơ sở Giá trị, đoạn 30.3). Đánh giá này đặc biệt quan trọng đối với các quyền lợi bất động sản có thể thay đổi từ mục đích sử dụng này sang mục đích sử dụng khác hoặc có tiềm năng phát triển.

**40. Các cách tiếp cận và phương pháp định giá (**Valuation Approaches and Methods)

40.1. Ba cách tiếp cận định giá được mô tả trong Phương pháp và Cách tiếp cận Định giá IVS 105 đều có thể áp dụng cho việc định giá một tài sản bất động sản.

40,2. Khi lựa chọn cách tiếp cận và phương pháp, ngoài các yêu cầu của tiêu chuẩn này, người định giá phải tuân theo các yêu cầu của Phương pháp và Cách tiếp cận Định giá IVS 105 , bao gồm cả mục 10.3 và 10.4.

**50. Tiếp cận thị trường** (Market Approach)

50,1. Lợi ích tài sản nói chung là không đồng nhất (nghĩa là có các đặc điểm khác nhau). Ngay cả khi đất và các tòa nhà có các đặc điểm vật lý giống hệt nhau được trao đổi trên thị trường, thì vị trí sẽ khác. Bất chấp những điểm khác biệt này, phương pháp tiếp cận thị trường vẫn thường được áp dụng để định giá các lợi ích bất động sản.

50,2. Để so sánh đối tượng định giá với giá của các quyền lợi bất động sản khác, người định giá nên sử dụng các đơn vị so sánh được chấp nhận chung và thích hợp được những người tham gia xem xét , tùy thuộc vào loại tài sản được định giá. Các đơn vị so sánh thường được sử dụng bao gồm:

(a) Giá mỗi mét vuông (hoặc mỗi foot vuông) của một tòa nhà hoặc mỗi hecta đất,

(b) Giá mỗi phòng, và

(c) Giá trên một đơn vị sản lượng, ví dụ, sản lượng cây trồng.

50,3. Đơn vị so sánh chỉ hữu ích khi nó được lựa chọn và áp dụng một cách nhất quán cho thuộc tính chủ thể và các thuộc tính có thể so sánh trong mỗi phân tích. Trong phạm vi có thể, bất kỳ đơn vị so sánh nào được sử dụng phải là đơn vị thường được những người tham gia trên thị trường liên quan sử dụng .

50,4. Sự tin cậy có thể được áp dụng cho bất kỳ dữ liệu giá có thể so sánh nào trong quá trình định giá được xác định bằng cách so sánh các đặc điểm khác nhau của tài sản và giao dịch mà từ đó dữ liệu thu được với tài sản được định giá. Sự khác biệt giữa những điều sau đây cần được xem xét theo các Phương pháp và Cách tiếp cận Định giá IVS 105, đoạn 30.8. Những khác biệt cụ thể cần được xem xét khi định giá quyền lợi bất động sản bao gồm, nhưng không giới hạn ở:

(a) Loại lãi suất cung cấp bằng chứng về giá cả và loại lãi suất được định giá,

(b) Các địa điểm tương ứng,

(c) Chất lượng tương ứng của đất hoặc tuổi và đặc điểm kỹ thuật của các tòa nhà,

(d) Việc sử dụng hoặc phân vùng được phép tại mỗi tài sản,

(e) Các trường hợp mà giá được xác định và cơ sở giá trị cần thiết,

(f) Ngày có hiệu lực của bằng chứng về giá và ngày định giá, và

(g) Điều kiện thị trường tại thời điểm thực hiện các giao dịch liên quan và chúng khác với các điều kiện tại ngày định giá như thế nào.

**60. Phương pháp tiếp cận thu nhập**

60.1. Các phương pháp khác nhau được sử dụng để biểu thị giá trị theo tiêu đề chung của cách tiếp cận thu nhập, tất cả đều có đặc điểm chung là giá trị dựa trên thu nhập thực tế hoặc ước tính mà một chủ sở hữu quyền lợi tạo ra hoặc có thể tạo ra. Trong trường hợp là bất động sản đầu tư, thu nhập đó có thể ở dạng tiền cho thuê (xem đoạn 90.1-90.3); trong một tòa nhà có chủ sở hữu, nó có thể là một khoản tiền thuê giả định (hoặc tiền thuê tiết kiệm được) dựa trên những gì chủ sở hữu sẽ phải trả để thuê không gian tương đương.

60,2. Đối với một số quyền lợi bất động sản, khả năng tạo thu nhập của tài sản gắn liền với một hoạt động sử dụng hoặc kinh doanh / buôn bán cụ thể (ví dụ: khách sạn, sân gôn, v.v.). Trong trường hợp một tòa nhà chỉ thích hợp cho một loại hoạt động kinh doanh cụ thể, thu nhập thường liên quan đến các dòng tiền thực tế hoặc tiềm năng sẽ tích lũy cho chủ sở hữu của tòa nhà đó từ hoạt động kinh doanh. Việc sử dụng tiềm năng giao dịch của một tài sản để chỉ ra giá trị của nó thường được gọi là “phương pháp lợi nhuận”.

60,3. Khi thu nhập được sử dụng trong cách tiếp cận thu nhập thể hiện dòng tiền từ hoạt động kinh doanh / buôn bán (chứ không phải dòng tiền liên quan đến tiền thuê, bảo trì và các chi phí cụ thể cho bất động sản thực khác), người định giá cũng nên tuân thủ phù hợp với các yêu cầu của IVS 200 Doanh nghiệp và Lợi ích Kinh doanh và, nếu có, IVS 210 Tài sản vô hình .

60,4. Đối với quyền lợi bất động sản, có thể sử dụng nhiều hình thức mô hình chiết khấu dòng tiền khác nhau . Những điều này khác nhau về chi tiết nhưng có chung đặc điểm cơ bản là dòng tiền trong một khoảng thời gian xác định trong tương lai được điều chỉnh về giá trị hiện tại bằng cách sử dụng tỷ lệ chiết khấu. Tổng các giá trị hiện tại cho các thời kỳ riêng lẻ đại diện cho một ước tính về giá trị vốn. Tỷ lệ chiết khấu trong mô hình chiết khấu dòng tiền sẽ dựa trên chi phí thời gian của tiền và rủi ro và phần thưởng của dòng thu nhập được đề cập.

60,5. Thông tin thêm về nguồn gốc của tỷ lệ chiết khấu được bao gồm trong Cách tiếp cận và Phương pháp Định giá IVS 105, đoạn 50,29 - 50,31. Sự phát triển của lợi tức hoặc tỷ lệ chiết khấu nên bị ảnh hưởng bởi mục tiêu của việc định giá. Ví dụ:

(a) Nếu mục tiêu của định giá là thiết lập các giá trị cho một chủ sở hữu cụ thể hoặc chủ sở hữu tiềm năng dựa trên các tiêu chí đầu tư của mình, tỷ lệ sử dụng có thể phản ánh tỷ lệ yêu cầu của họ về trả lại hoặc họ có trọng chi phí trung bình của vốn, và

(b) Nếu mục tiêu của việc định giá là xác lập giá trị thị trường, thì tỷ lệ chiết khấu có thể thu được từ việc quan sát lợi nhuận tiềm ẩn theo giá trả cho quyền lợi tài sản thực được giao dịch trên thị trường giữa những người tham gia hoặc từ tỷ lệ hoặc lợi tức yêu cầu của những người tham gia giả định . Khi tỷ lệ chiết khấu dựa trên phân tích các giao dịch thị trường, các nhà định giá cũng nên tuân theo hướng dẫn trong các Phương pháp và Cách tiếp cận Định giá IVS 105, đoạn 30.7 và 30.8.

60,6. Một tỷ lệ chiết khấu thích hợp cũng có thể được xây dựng từ lợi tức *“không có rủi ro”* điển hình được điều chỉnh cho các rủi ro và cơ hội bổ sung cụ thể đối với lãi suất bất động sản cụ thể.

**70. Phương pháp tiếp cận chi phí**

70.1. Khi áp dụng phương pháp tiếp cận chi phí, các nhà định giá phải tuân theo hướng dẫn trong các Phương pháp và Cách tiếp cận Định giá IVS 105, đoạn 70.1-70.14.

70,2. Phương pháp này thường được áp dụng để xác định giá trị quyền lợi tài sản thực tế thông qua phương pháp chi phí thay thế đã khấu hao.

70.3. Nó có thể được sử dụng làm phương pháp chính khi không có bằng chứng về giá giao dịch cho bất động sản tương tự hoặc không có dòng thu nhập thực tế hoặc danh nghĩa có thể xác định được sẽ tích lũy cho chủ sở hữu khoản lãi liên quan.

70,4. Trong một số trường hợp, ngay cả khi có bằng chứng về giá giao dịch thị trường hoặc dòng thu nhập có thể xác định được, phương pháp tiếp cận chi phí có thể được sử dụng như một phương pháp tiếp cận thứ cấp hoặc chứng thực.

70,5. Bước đầu tiên yêu cầu tính toán chi phí thay thế. Đây thường là chi phí thay thế tài sản bằng tài sản tương đương hiện đại tại ngày định giá liên quan. Một ngoại lệ là khi một tài sản tương đương cần phải là một bản sao của tài sản chủ thể để cung cấp cho người tham gia cùng một tiện ích, trong trường hợp đó, chi phí thay thế sẽ là chi phí tái tạo hoặc tái tạo công trình chủ thể hơn là thay thế nó bằng một tương đương hiện đại. Chi phí thay thế phải phản ánh tất cả các chi phí phát sinh, nếu thích hợp, chẳng hạn như giá trị của đất, cơ sở hạ tầng, phí thiết kế, chi phí tài chính và lợi nhuận của nhà phát triển mà một bên tham gia tạo ra tài sản tương đương phải chịu .

70,6. Chi phí tương đương với hiện đại phải sau đó, khi thích hợp, phải chịu sự điều chỉnh cho lỗi thời về thể chất, chức năng, công nghệ và kinh tế (xem IVS 105 Định giá Phương pháp tiếp cận và phương pháp , mục 80). Mục tiêu của việc điều chỉnh đối với sự lỗi thời là ước tính giá trị của tài sản đối tượng có thể hoặc sẽ thấp hơn bao nhiêu đối với người mua tiềm năng so với tài sản tương đương hiện đại. Lỗi thời xem xét tình trạng vật chất, chức năng và tiện ích kinh tế của tài sản chủ thể so với tài sản tương đương hiện đại.

**80. Cân nhắc Đặc biệt đối với Quyền lợi Bất động sản** (Special Considerations for Real Property Interests)

80,1. Các phần sau đây đề cập đến một danh sách không đầy đủ các chủ đề liên quan đến việc định giá các quyền lợi bất động sản.

(a) Hệ thống phân cấp sở thích (phần 90).

(b) Cho thuê (mục 100).

**90. Thứ bậc sở thích** (Hierarchy of Interests)

90,1. Các loại quyền lợi bất động sản khác nhau không loại trừ lẫn nhau. Ví dụ, lợi ích cấp trên có thể phụ thuộc vào một hoặc nhiều lợi ích cấp dưới. Chủ sở hữu quyền lợi tuyệt đối có thể cho thuê đối với một phần hoặc toàn bộ tiền lãi của mình. Các khoản lãi cho thuê do chủ sở hữu quyền lợi tuyệt đối trực tiếp cấp là các khoản lãi “cho thuê nguyên chiếc”. Trừ khi bị cấm bởi các điều khoản của hợp đồng cho thuê, chủ sở hữu quyền lợi cho thuê đầu có thể cấp hợp đồng thuê một phần hoặc toàn bộ số tiền lãi đó cho bên thứ ba, được gọi là lợi ích cho thuê lại. Lãi suất cho thuê lại sẽ luôn ngắn hơn hoặc đồng nghĩa với hợp đồng thuê nguyên đầu mà nó được tạo ra.

90,2. Các quyền lợi tài sản này sẽ có các đặc điểm riêng, như được minh họa trong các ví dụ sau:

(a) Mặc dù lợi ích tuyệt đối cung cấp quyền sở hữu hoàn toàn vĩnh viễn, nó có thể phụ thuộc vào ảnh hưởng của lợi ích cấp dưới. Những lợi ích cấp dưới này có thể bao gồm hợp đồng cho thuê, các hạn chế do chủ sở hữu trước đó áp đặt hoặc các hạn chế do luật định.

(b) Lãi suất cho thuê sẽ trong một thời hạn xác định, khi tài sản kết thúc sẽ hoàn trả cho người nắm giữ quyền lợi vượt trội mà nó đã được tạo ra. Hợp đồng cho thuê thông thường sẽ áp đặt các nghĩa vụ đối với bên thuê, ví dụ như thanh toán tiền thuê và các chi phí khác. Nó cũng có thể áp đặt các điều kiện hoặc hạn chế, chẳng hạn như cách tài sản có thể được sử dụng hoặc bất kỳ việc chuyển giao quyền lợi nào cho bên thứ ba.

(c) Quyền sử dụng có thể được giữ vĩnh viễn hoặc có thể trong một khoảng thời gian xác định. Quyền có thể phụ thuộc vào việc chủ sở hữu thanh toán hoặc tuân thủ một số điều kiện khác.

90,3. Do đó, khi định giá một quyền lợi bất động sản, cần phải xác định bản chất của các quyền tích lũy cho người nắm giữ quyền lợi đó và phản ánh bất kỳ ràng buộc hoặc rào cản nào do sự tồn tại của các quyền lợi khác trong cùng một tài sản. Tổng các giá trị riêng lẻ của nhiều quyền lợi khác nhau trong cùng một tài sản thường sẽ khác với giá trị của quyền lợi vượt trội không bị cản trở.

**100. Thuê** (Rent)

100,1. Giá thuê thị trường được đề cập đến như một cơ sở giá trị trong IVS 104 Cơ sở giá trị.

100,2. Khi định giá một khoản lãi vượt trội theo hợp đồng thuê hoặc một khoản lãi do hợp đồng cho thuê tạo ra, người định giá phải xem xét giá thuê theo hợp đồng và trong trường hợp khác, giá thuê thị trường.

100,3. Giá thuê theo hợp đồng là tiền thuê phải trả theo các điều kiện của một hợp đồng thuê thực tế. Nó có thể được cố định trong suốt thời gian thuê hoặc có thể thay đổi. Tần suất và cơ sở tính toán các thay đổi trong tiền thuê sẽ được quy định trong hợp đồng thuê và phải được xác định và hiểu rõ để thiết lập tổng lợi ích tích lũy cho bên cho thuê và trách nhiệm của bên thuê.

**Tài sản phát triển IVS 410**

**IVS 410 Development Property**

**Nội dung Đoạn văn**

Tổng quát 10

Giới thiệu 20

Cơ sở giá trị 30

Các cách tiếp cận và phương pháp định giá 40

Tiếp cận thị trường 50

Phương pháp tiếp cận thu nhập 60

Phương pháp tiếp cận chi phí 70

Các cân nhắc đặc biệt đối với tài sản phát triển 80

Phương pháp dư 90

Tài sản hiện có 100

Những Cân nhắc Đặc biệt đối với Báo cáo Tài chính 110

Cân nhắc Đặc biệt đối với Cho vay Có Bảo đảm 120

**10. Tổng quát** (Overview)

10.1. Các nguyên tắc trong Tiêu chuẩn Chung IVS 101 đến IVS 105 áp dụng cho việc định giá tài sản phát triển. Tiêu chuẩn này chỉ bao gồm các sửa đổi, các yêu cầu bổ sung hoặc các ví dụ cụ thể về cách các Tiêu chuẩn chung áp dụng cho việc định giá mà tiêu chuẩn này áp dụng. Việc định giá bất động sản phát triển cũng phải tuân theo IVS 400 Real Property Interest.

**20. Giới thiệu** (Introduction)

20.1. Trong ngữ cảnh của tiêu chuẩn này, các tài sản phát triển được định nghĩa là các lợi ích mà việc tái phát triển là bắt buộc để đạt được hiệu quả sử dụng cao nhất và tốt nhất, hoặc khi các cải tiến đang được dự tính hoặc đang được thực hiện tại ngày định giá và bao gồm:

(a) Việc xây dựng các tòa nhà,

(b) Đất chưa phát triển trước đây đang được cung cấp cơ sở hạ tầng,

(c) Sự tái phát triển của vùng đất đã phát triển trước đây,

(d) Cải tiến hoặc thay đổi các tòa nhà hoặc công trình hiện có,

(e) Đất được giao để phát triển trong một quy hoạch theo luật định, và

(f) Đất được giao cho các mục đích sử dụng có giá trị cao hơn hoặc mật độ cao hơn trong một quy hoạch theo luật định.

20.2. Định giá tài sản phát triển có thể được yêu cầu cho các mục đích khác nhau .

(a) Người định giá có trách nhiệm hiểu mục đích của việc định giá. Dưới đây là danh sách không đầy đủ các ví dụ về các trường hợp có thể yêu cầu định giá phát triển:

(b) Khi thiết lập xem các dự án được đề xuất có khả thi về mặt tài chính hay không,

(c) Như một phần của các cam kết hỗ trợ giao dịch và tư vấn chung để mua lại và đảm bảo khoản vay,

(d) Cho các mục đích báo cáo thuế , định giá phát triển thường cần thiết cho các phân tích thuế định giá quảng cáo,

(e) Để kiện tụng đòi hỏi phân tích định giá trong các trường hợp như tranh chấp cổ đông và tính toán thiệt hại, cho các mục đích báo cáo tài chính , việc định giá bất động sản phát triển thường được yêu cầu liên quan đến kế toán cho các hoạt động hợp nhất kinh doanh, mua và bán tài sản cũng như phân tích tổn thất, và

(f) Đối với các sự kiện luật định hoặc pháp lý khác có thể yêu cầu định giá tài sản phát triển, chẳng hạn như mua bắt buộc.

20.3. Khi định giá bất động sản phát triển, người định giá phải tuân theo tiêu chuẩn áp dụng cho loại tài sản hoặc trách nhiệm pháp lý đó (ví dụ, IVS 400 Bất động sản Lãi suất).

20.4. Giá trị còn lại hoặc giá trị đất đai của bất động sản phát triển có thể rất nhạy cảm với những thay đổi trong các giả định hoặc dự đoán liên quan đến thu nhập hoặc doanh thu có được từ dự án đã hoàn thành hoặc bất kỳ chi phí phát triển nào sẽ phát sinh. Điều này vẫn xảy ra bất kể phương pháp hoặc các phương pháp được sử dụng hoặc chăm chỉ đến đâu, các đầu vào khác nhau được nghiên cứu liên quan đến ngày định giá.

20,5. Độ nhạy này cũng áp dụng đối với tác động của những thay đổi đáng kể trong chi phí của dự án hoặc giá trị khi hoàn thành giá trị hiện tại. Nếu việc định giá được yêu cầu cho một mục đích mà những thay đổi đáng kể về giá trị trong suốt thời gian của một dự án xây dựng có thể được người sử dụng quan tâm (ví dụ: trong đó việc định giá là để đảm bảo khoản vay hoặc để xác lập khả năng tồn tại của dự án), người định giá phải nêu rõ Ảnh hưởng có khả năng xảy ra không cân xứng của những thay đổi có thể xảy ra trong chi phí xây dựng hoặc giá trị cuối cùng đối với khả năng sinh lời của dự án và giá trị của bất động sản đã hoàn thành một phần. Phân tích độ nhạy có thể hữu ích cho mục đích này với điều kiện nó phải kèm theo lời giải thích phù hợp.

**30. Cơ sở giá trị** (Bases of Value)

30.1. Theo IVS 104 Cơ sở giá trị, người định giá phải lựa chọn (các) cơ sở giá trị thích hợp khi định giá bất động sản phát triển.

30,2. Việc định giá tài sản phát triển thường bao gồm một số lượng đáng kể các giả định và các giả định đặc biệt liên quan đến điều kiện hoặc tình trạng của dự án khi hoàn thành. Ví dụ, các giả định đặc biệt có thể được đưa ra rằng việc phát triển đã được hoàn thành hoặc tài sản được cho thuê toàn bộ. Theo yêu cầu của IVS 101 Phạm vi công việc , các giả định quan trọng và giả định đặc biệt được sử dụng trong định giá phải được thông báo cho tất cả các bên tham gia hợp đồng định giá và phải được đồng ý và xác nhận trong phạm vi công việc. Chăm sóc đặc biệt có thể cũng được yêu cầu nơi tin cậy có thể được đặt bởi các bên thứ ba vào kết quả định giá.

30.3. Thông thường, sẽ không thể thực hiện được hoặc không thể xác minh mọi đặc điểm của bất động sản phát triển có thể có tác động đến sự phát triển tiềm năng trong tương lai, chẳng hạn như điều kiện mặt bằng vẫn chưa được điều tra. Trong trường hợp này, có thể thích hợp để đưa ra các giả định (ví dụ: không có điều kiện cơ sở bất thường nào dẫn đến chi phí tăng đáng kể ). Nếu đây là một giả định mà người tham gia sẽ không đưa ra, thì nó sẽ cần được trình bày như một giả định đặc biệt.

30.4. Trong tình huống có sự thay đổi trên thị trường kể từ khi dự án được hình thành ban đầu, dự án đang được xây dựng có thể không còn thể hiện quyền sử dụng đất cao nhất và tốt nhất nữa. Trong những trường hợp như vậy, chi phí để hoàn thành dự án được đề xuất ban đầu có thể không liên quan vì người mua trên thị trường sẽ phá bỏ bất kỳ cấu trúc đã hoàn thành một phần nào hoặc điều chỉnh chúng cho một dự án thay thế. Giá trị của bất động sản phát triển đang được xây dựng cần phản ánh giá trị hiện tại của dự án thay thế và các chi phí và rủi ro liên quan đến việc hoàn thành dự án đó.

30,5. Đối với một số bất động sản phát triển, bất động sản được gắn chặt với một mục đích sử dụng cụ thể hoặc hoạt động kinh doanh / buôn bán hoặc một giả định đặc biệt được đặt ra rằng bất động sản đã hoàn thiện sẽ giao dịch ở mức xác định và bền vững. Trong những trường hợp như vậy, người định giá , khi thích hợp, cũng phải tuân thủ các yêu cầu của IVS 200 Doanh nghiệp và Lợi ích Kinh doanh và, nếu có, IVS 210 Tài sản vô hình .

**40. Các cách tiếp cận và phương pháp định giá (**Valuation Approaches and Methods)

40.1. Ba cách tiếp cận định giá chính được mô tả trong các Cách tiếp cận và Phương pháp Định giá IVS 105 đều có thể áp dụng cho việc định giá một quyền lợi bất động sản. Có hai cách tiếp cận chính liên quan đến việc định giá tài sản phát triển. Đó là:-

(a) Cách tiếp cận thị trường (xem phần 50) và

(b) Phương pháp thặng dư, là sự kết hợp giữa phương pháp tiếp cận thị trường, phương pháp tiếp cận thu nhập và phương pháp tiếp cận chi phí (xem phần 40-70). Điều này dựa trên “tổng giá trị phát triển” đã hoàn thành và việc khấu trừ chi phí phát triển và lợi nhuận của nhà phát triển để tính đến giá trị còn lại của tài sản phát triển (xem phần 90).

40,2. Khi lựa chọn cách tiếp cận và phương pháp, ngoài các yêu cầu của tiêu chuẩn này, người định giá phải tuân theo các yêu cầu của Phương pháp và Cách tiếp cận Định giá IVS 105 , bao gồm cả đoạn 10.3.

40.3. Phương pháp định giá được sử dụng sẽ phụ thuộc vào cơ sở yêu cầu của giá trị cũng như các thực tế và hoàn cảnh cụ thể, ví dụ: mức độ giao dịch gần đây, giai đoạn phát triển của dự án và chuyển động trên thị trường bất động sản kể từ khi dự án bắt đầu, và luôn phải là phù hợp nhất với những hoàn cảnh đó. Do đó, việc thực hiện phán đoán trong việc lựa chọn cách tiếp cận phù hợp nhất là rất quan trọng.

**50. Tiếp cận thị trường** (Market Approach)

50,1. Một số loại bất động sản phát triển có thể đủ đồng nhất và thường xuyên được trao đổi trên thị trường để có đủ dữ liệu từ các giao dịch bán gần đây để sử dụng làm so sánh trực tiếp khi cần định giá.

50,2. Trong hầu hết các thị trường, cách tiếp cận thị trường có thể có những hạn chế đối với tài sản phát triển lớn hơn hoặc phức tạp hơn, hoặc tài sản nhỏ hơn mà các cải tiến đề xuất không đồng nhất. Điều này là do số lượng và mức độ của các biến giữa các thuộc tính khác nhau làm cho việc so sánh trực tiếp của tất cả các biến không thể áp dụng được mặc dù bằng chứng thị trường đã được điều chỉnh chính xác (Xem IVS 105 Phương pháp và Cách tiếp cận Định giá , phần 20.5) có thể được sử dụng làm cơ sở cho một số biến trong định giá.

50,3. Đối với bất động sản phát triển mà công việc cải tiến đã bắt đầu nhưng chưa hoàn thiện, việc áp dụng phương pháp tiếp cận thị trường thậm chí còn khó khăn hơn. Những tài sản đó hiếm khi được chuyển nhượng giữa những người tham gia ở trạng thái đã hoàn thành một phần của họ, ngoại trừ một trong hai phần của việc chuyển nhượng pháp nhân sở hữu hoặc khi người bán mất khả năng thanh toán hoặc mất khả năng thanh toán và do đó không thể hoàn thành dự án. Ngay cả trong trường hợp không chắc chắn là có bằng chứng về việc chuyển nhượng bất động sản phát triển đã hoàn thành một phần khác gần với ngày định giá, mức độ hoàn thành công việc gần như chắc chắn sẽ khác nhau, ngay cả khi các tài sản đó tương tự nhau.

50,4. Cách tiếp cận thị trường có thể cũng là thích hợp cho việc thiết lập giá trị của một tài sản hoàn thành là một trong những đầu vào cần thiết theo phương pháp dư, mà được giải thích đầy đủ hơn trong phần về phương pháp còn lại (phần 90).

**60. Phương pháp tiếp cận thu nhập** (Income Approach)

60.1. Việc thiết lập giá trị còn lại của bất động sản phát triển có thể liên quan đến việc sử dụng mô hình dòng tiền ở một số thị trường.

60,2. Phương pháp thu nhập có thể cũng là thích hợp cho việc thiết lập giá trị của một tài sản là một trong những đầu vào cần thiết theo phương pháp dư, mà được giải thích đầy đủ hơn trong phần nói về các phương pháp còn lại hoàn thành (xem phần 90).

**70. Phương pháp tiếp cận chi phí** (Cost Approach)

70.1. Thiết lập chi phí phát triển là một thành phần quan trọng của phương pháp tiếp cận thặng dư (xem đoạn 90.5).

70,2. Cách tiếp cận chi phí cũng có thể được sử dụng độc quyền như một phương tiện chỉ ra giá trị của tài sản phát triển, chẳng hạn như dự kiến ​​phát triển của một tòa nhà hoặc cấu trúc khác mà không có thị trường hoạt động khi hoàn thành.

70.3. Cách tiếp cận chi phí dựa trên nguyên tắc kinh tế rằng người mua sẽ trả cho một tài sản không nhiều hơn số tiền để tạo ra một tài sản có tiện ích như nhau. Để áp dụng nguyên tắc này cho bất động sản phát triển, người định giá phải xem xét chi phí mà người mua tiềm năng phải chịu để mua một tài sản tương tự với khả năng kiếm được lợi nhuận tương tự từ việc phát triển như có thể thu được từ việc phát triển tài sản đó. Tuy nhiên, trừ khi có những trường hợp bất thường ảnh hưởng đến tài sản phát triển chủ thể, quá trình phân tích sự phát triển được đề xuất và xác định chi phí dự kiến ​​cho một giải pháp thay thế giả định sẽ tái tạo một cách hiệu quả phương pháp tiếp cận thị trường hoặc phương pháp thặng dư như đã mô tả ở trên, có thể được áp dụng trực tiếp cho thuộc tính chủ thể.

70,4. Một khó khăn khác trong việc áp dụng phương pháp tiếp cận chi phí cho bất động sản phát triển là xác định mức lợi nhuận, đó là “tiện ích” của nó đối với người mua tiềm năng. Mặc dù chủ đầu tư có thể có lợi nhuận mục tiêu khi bắt đầu dự án, nhưng lợi nhuận thực tế thường được xác định bằng giá trị của bất động sản khi hoàn thành. Hơn nữa, khi bất động sản sắp hoàn thành, một số rủi ro liên quan đến phát triển có khả năng giảm bớt, điều này có thể ảnh hưởng đến lợi nhuận cần thiết của người mua. Trừ khi một mức giá cố định đã được thống nhất, lợi nhuận không được xác định bởi các chi phí phát sinh trong việc mua đất và tiến hành cải tạo.

**80. Các cân nhắc đặc biệt đối với tài sản phát triển** (Special Considerations for a Development Property)

80,1. Các phần sau đề cập đến một danh sách không đầy đủ các chủ đề liên quan đến việc định giá tài sản phát triển:

(a) Phương pháp dư (phần 90).

(b) Tài sản hiện có (phần 100).

(c) Những Cân nhắc Đặc biệt đối với Báo cáo Tài chính (phần 110).

(d) Những Cân nhắc Đặc biệt đối với Cho vay Có Bảo đảm (phần 120).

**90. Phương pháp dư** (Residual Method)

90,1. Phương pháp thặng dư được gọi như vậy bởi vì nó chỉ ra số tiền còn lại sau khi trừ đi tất cả các chi phí đã biết hoặc đã biết trước cần thiết để hoàn thành quá trình phát triển từ giá trị dự đoán của dự án khi hoàn thành sau khi xem xét các rủi ro liên quan đến việc hoàn thành dự án. Đây được gọi là giá trị còn lại. Giá trị còn lại, xuất phát từ phương pháp còn lại, có thể hoặc có thể không tương đương với giá trị thị trường của tài sản phát triển trong điều kiện hiện nay.

90,2. Giá trị còn lại có thể rất nhạy cảm với những thay đổi tương đối nhỏ trong dòng tiền dự báo và người hành nghề nên đưa ra các phân tích độ nhạy riêng biệt cho từng yếu tố quan trọng.

90,3. Cần thận trọng khi sử dụng phương pháp này vì tính nhạy cảm của kết quả đối với những thay đổi của nhiều yếu tố đầu vào, có thể không được biết chính xác vào ngày xác định giá trị và do đó phải được ước tính bằng cách sử dụng các giả định.

90,4. Các mô hình được sử dụng để áp dụng phương pháp thặng dư khác nhau đáng kể về độ phức tạp và tinh vi, với các mô hình phức tạp hơn cho phép đầu vào chi tiết hơn, nhiều giai đoạn phát triển và các công cụ phân tích tinh vi. Mô hình phù hợp nhất sẽ phụ thuộc vào quy mô, thời lượng và độ phức tạp của quá trình phát triển được đề xuất.

90,5. Khi áp dụng phương pháp thặng dư, định giá viên cần xem xét và đánh giá tính hợp lý và độ tin cậy của các nội dung sau:

(a) Nguồn thông tin về bất kỳ tòa nhà hoặc cấu trúc được đề xuất nào, ví dụ, bất kỳ kế hoạch và đặc điểm kỹ thuật nào được dựa vào để đánh giá, và

(b) Bất kỳ nguồn thông tin nào về việc xây dựng và các chi phí khác sẽ phát sinh trong quá trình hoàn thành dự án và sẽ được sử dụng trong việc định giá.

90,6. Các yếu tố cơ bản sau đây cần được xem xét khi áp dụng bất kỳ phương pháp nào để ước tính giá trị thị trường của bất động sản phát triển và nếu cần có cơ sở khác, có thể yêu cầu các đầu vào thay thế .

(a) Giá trị tài sản đã hoàn thành,

(b) Chi phí xây dựng,

(c) Phí tư vấn,

(d) Chi phí tiếp thị,

(e) Thời gian biểu, (Timetable)

(f) Chi phí tài chính,

(g) Lợi nhuận phát triển,

(h) Tỷ lệ chiết khấu.

**Giá trị tài sản đã hoàn thành** (Value of Completed Property)

90,7. Bước đầu tiên yêu cầu ước tính giá trị của lợi ích liên quan trong bất động sản sau khi hoàn thành dự án phát triển theo danh nghĩa, dự án này cần được phát triển theo các Phương pháp và Cách tiếp cận Định giá IVS 105.

90,8. Bất kể các phương pháp được áp dụng theo cách tiếp cận thị trường hoặc thu nhập, nhà định giá phải áp dụng một trong hai giả định cơ bản cơ bản:

(a) Giá trị thị trường ước tính khi hoàn thành dựa trên các giá trị hiện tại vào ngày định giá với giả định đặc biệt là dự án đã được hoàn thành theo các kế hoạch và đặc điểm kỹ thuật đã xác định, hoặc

 (b) Giá trị ước tính khi hoàn thành dựa trên giả định đặc biệt rằng dự án được hoàn thành theo kế hoạch và đặc điểm kỹ thuật đã xác định vào ngày dự kiến ​​hoàn thành.

90,9. Thực tiễn thị trường và sự sẵn có của dữ liệu liên quan cần xác định giả định nào trong số những giả định này phù hợp hơn. Tuy nhiên, điều quan trọng là phải có sự rõ ràng về việc các giá trị hiện tại hay dự kiến ​​đang được sử dụng.

90,10. Nếu giá trị phát triển gộp ước tính được sử dụng, cần phải làm rõ rằng những giá trị này dựa trên các giả định đặc biệt mà một bên tham gia sẽ đưa ra dựa trên thông tin có sẵn vào ngày định giá.

90,11. Nó cũng quan trọng là chăm sóc được thực hiện để đảm bảo rằng các giả định phù hợp được sử dụng trong suốt tính toán giá trị còn lại, tức là, nếu giá trị hiện tại được sử dụng sau đó các chi phí nên cũng có tỷ lệ hiện hành và chiết khấu có nguồn gốc từ phân tích các mức giá hiện tại.

90,12. Nếu có thỏa thuận bán trước hoặc cho thuê trước có điều kiện đối với dự án, hoặc một phần liên quan đang được hoàn thành, điều này sẽ được phản ánh trong việc định giá bất động sản đã hoàn thành. Chăm sóc nên được thực hiện để xác định liệu giá trong một thỏa thuận trước khi bán hoặc cho thuê và các điều khoản khác trong hợp đồng thuê trước phản ánh những thỏa thuận sẽ được thỏa thuận giữa các bên tham gia vào ngày định giá.

90,13. Nếu các điều khoản không phản ánh đúng thị trường, có thể cần phải điều chỉnh việc định giá.

90,14. Cũng sẽ thích hợp nếu thiết lập các thỏa thuận này có thể chuyển nhượng cho người mua quyền lợi liên quan đến tài sản phát triển trước khi hoàn thành dự án hay không.

**Chi phí xây dựng** (Construction Costs)

90,15. Cần xác định chi phí của tất cả các công việc cần thiết tại ngày định giá để hoàn thành dự án theo đặc điểm kỹ thuật đã xác định. Khi chưa có công việc nào bắt đầu, điều này sẽ bao gồm bất kỳ công việc chuẩn bị nào cần thiết trước hợp đồng xây dựng chính, chẳng hạn như chi phí xin phép theo luật định, phá dỡ hoặc cho phép thực hiện công việc ngoài công trường.

90,16. Khi công việc đã bắt đầu, hoặc sắp bắt đầu, thông thường sẽ là một hợp đồng hoặc các hợp đồng tại chỗ có thể cung cấp xác nhận độc lập về chi phí. Tuy nhiên, nếu không có hợp đồng nào được thực hiện, hoặc nếu chi phí hợp đồng thực tế không phải là điển hình của những chi phí sẽ được thỏa thuận trên thị trường vào ngày định giá, thì có thể cần phải ước tính các chi phí này phản ánh kỳ vọng hợp lý của các bên tham gia vào ngày định giá của các chi phí có thể xảy ra.

90,17. Lợi ích của bất kỳ công việc nào được thực hiện trước ngày định giá sẽ được phản ánh trong giá trị, nhưng sẽ không xác định giá trị đó. Tương tự, các khoản thanh toán trước đó theo hợp đồng xây dựng thực tế cho công việc hoàn thành trước ngày định giá không liên quan đến giá trị hiện tại.

90,18. Ngược lại, nếu các khoản thanh toán theo hợp đồng xây dựng hướng đến công việc đã hoàn thành, thì số tiền còn lại phải trả cho công việc chưa được thực hiện tại ngày định giá có thể là bằng chứng tốt nhất về chi phí xây dựng cần thiết để hoàn thành công việc.

90,19. Tuy nhiên, chi phí hợp đồng có thể bao gồm các yêu cầu đặc biệt của một người dùng cuối cụ thể và do đó có thể không phản ánh các yêu cầu chung của những người tham gia .

90,20. Hơn nữa, nếu có rủi ro trọng yếu mà hợp đồng có thể không được hoàn thành, (ví dụ: do tranh chấp hoặc mất khả năng thanh toán của một trong các bên), thì có thể thích hợp hơn để phản ánh chi phí thuê một nhà thầu mới để hoàn thành phần còn nợ. công việc.

90,21. Khi định giá bất động sản phát triển đã hoàn thành một phần, sẽ không phù hợp nếu chỉ dựa vào chi phí dự kiến ​​và thu nhập có trong bất kỳ kế hoạch dự án hoặc nghiên cứu khả thi nào được đưa ra khi bắt đầu dự án.

90,22. Khi dự án đã bắt đầu, đây không phải là một công cụ đáng tin cậy để đo lường giá trị vì các yếu tố đầu vào sẽ có giá trị lịch sử. Tương tự như vậy, cách tiếp cận dựa trên ước tính tỷ lệ phần trăm của dự án đã được hoàn thành trước ngày định giá khó có thể phù hợp trong việc xác định giá trị thị trường hiện tại.

**Phí tư vấn** (Consultants’ Fees)

90,23. Chúng bao gồm các chi phí pháp lý và nghiệp vụ mà người tham gia phải gánh chịu một cách hợp lý ở các giai đoạn khác nhau thông qua việc hoàn thành dự án.

**Chi phí Tiếp thị** (Marketing Costs)

90,24. Nếu không có người mua hoặc người thuê được xác định cho dự án đã hoàn thành, thông thường sẽ thích hợp để cho phép các chi phí liên quan đến hoạt động tiếp thị thích hợp, và bất kỳ khoản hoa hồng cho thuê và phí tư vấn nào phát sinh cho hoạt động tiếp thị không được bao gồm trong đoạn 90.23.

**Thời gian biểu** (Timetable)

90,25. Thời gian của dự án từ ngày định giá đến ngày dự kiến ​​hoàn thành dự án cần được xem xét, cùng với việc phân kỳ tất cả các dòng tiền cho chi phí xây dựng, phí tư vấn, v.v.

90,26. Nếu không có thỏa thuận bán nào được đưa ra vì lợi ích liên quan đến bất động sản phát triển sau khi hoàn thành thực tế, thì nên ước tính khoảng thời gian tiếp thị thường được yêu cầu sau khi hoàn thành việc xây dựng cho đến khi bán được hàng.

90,27. Nếu bất động sản được giữ để đầu tư sau khi hoàn thành và nếu không có thỏa thuận cho thuê trước, thì cần phải xem xét thời gian cần thiết để đạt được công suất thuê ổn định (tức là khoảng thời gian cần thiết để đạt được mức công suất thực tế dài hạn). Đối với một dự án sẽ có các đơn vị cho thuê riêng lẻ, tỷ lệ lấp đầy ổn định có thể dưới 100% nếu kinh nghiệm thị trường cho thấy rằng một số căn hộ có thể luôn được mong đợi bị bỏ trống, và khoản trợ cấp cần được xem xét cho các chi phí mà chủ sở hữu phải chịu trong thời gian này như chi phí tiếp thị bổ sung, ưu đãi, bảo trì và / hoặc phí dịch vụ không thể thu hồi.

**Chi phí tài chính** (Finance Costs)

90,28. Chúng thể hiện chi phí tài chính cho dự án từ ngày định giá cho đến khi hoàn thành dự án, bao gồm bất kỳ khoảng thời gian nào cần thiết sau khi hoàn thành để bán được lãi hoặc đạt được công suất thuê ổn định. Vì người cho vay có thể nhận thấy rủi ro trong quá trình xây dựng khác biệt đáng kể so với rủi ro sau khi hoàn thành xây dựng, chi phí tài chính trong từng thời kỳ cũng có thể cần được xem xét riêng. Ngay cả khi một thực thể đang có ý định tự tài trợ cho dự án, thì một khoản dự phòng nên được thực hiện cho lãi suất mà người tham gia có thể có được khi vay để tài trợ cho việc hoàn thành dự án vào ngày định giá.

**Lợi nhuận phát triển** (Development Profit)

90,29. Khoản dự phòng phải được thực hiện cho lợi nhuận phát triển, hoặc lợi nhuận mà người mua bất động sản phát triển trên thị trường yêu cầu do chấp nhận rủi ro liên quan đến việc hoàn thành dự án vào ngày định giá. Điều này sẽ bao gồm những rủi ro liên quan đến việc đạt được thu nhập hoặc giá trị vốn dự kiến ​​sau khi hoàn thành vật chất của dự án.

90,30. Lợi nhuận mục tiêu này có thể được biểu thị dưới dạng tổng hợp, tỷ suất lợi nhuận trên chi phí phát sinh hoặc tỷ lệ phần trăm của giá trị dự đoán của dự án khi hoàn thành hoặc tỷ suất lợi nhuận. Thực tiễn thị trường đối với loại bất động sản được đề cập thông thường sẽ chỉ ra lựa chọn thích hợp nhất. Số lợi nhuận cần thiết sẽ phản ánh mức độ rủi ro mà người mua tiềm năng nhận thấy vào ngày định giá và sẽ thay đổi tùy theo các yếu tố như:

(a) Giai đoạn mà dự án đã đạt được vào ngày định giá. Một dự án sắp hoàn thành thông thường sẽ được coi là ít rủi ro hơn dự án ở giai đoạn đầu, ngoại trừ các tình huống trong đó một bên tham gia phát triển bị vỡ nợ,

(b) Liệu người mua hoặc người thuê đã được bảo đảm cho dự án đã hoàn thành hay chưa, và

(c) Quy mô và thời gian dự kiến ​​còn lại của dự án. Dự án càng dài, rủi ro càng lớn do phải đối mặt với những biến động về chi phí và thu nhập trong tương lai và các điều kiện kinh tế thay đổi nói chung.

90,31. Sau đây là ví dụ về các yếu tố có thể thường cần phải được xem xét trong việc đánh giá các rủi ro liên quan liên quan đến việc hoàn thành một dự án phát triển:

(a) Những phức tạp không lường trước được làm tăng chi phí xây dựng,

(b) Có khả năng xảy ra sự chậm trễ hợp đồng do thời tiết bất lợi hoặc các vấn đề khác nằm ngoài tầm kiểm soát của nhà phát triển,

(c) Sự chậm trễ trong việc đạt được sự đồng ý theo luật định,

(d) Lỗi của nhà cung cấp,

(e) Rủi ro về quyền lợi và những thay đổi về quyền lợi trong thời kỳ phát triển,

(f) Những thay đổi về quy định và

(g) Sự chậm trễ trong việc tìm kiếm người mua hoặc người thuê cho dự án đã hoàn thành.

90,32. Trong khi tất cả các yếu tố trên sẽ tác động đến rủi ro nhận thức được của một dự án và lợi nhuận mà người mua hoặc bất động sản phát triển yêu cầu, cần phải cẩn thận để tránh tính hai lần, nếu các khoản dự phòng đã được phản ánh trong mô hình định giá còn lại hoặc rủi ro trong tỷ lệ chiết khấu được sử dụng để đưa các dòng tiền trong tương lai về giá trị hiện tại.

90,33. Rủi ro giá trị ước tính của dự án phát triển đã hoàn thành thay đổi do điều kiện thị trường thay đổi trong suốt thời gian của dự án thường sẽ được phản ánh trong tỷ lệ chiết khấu hoặc tỷ suất vốn hóa được sử dụng để định giá dự án đã hoàn thành.

90,34. Lợi nhuận mà chủ sở hữu sở hữu bất động sản phát triển dự đoán khi bắt đầu dự án phát triển sẽ thay đổi tùy theo giá trị của lợi tức đó trong dự án sau khi bắt đầu xây dựng.

Việc định giá phải phản ánh những rủi ro còn lại tại ngày định giá và chiết khấu hoặc lợi tức mà người mua của dự án đã hoàn thành một phần sẽ yêu cầu để đưa nó đi đến kết luận thành công.

**Tỷ lệ chiết khấu** (Discount Rate)

90,35. Để xác định giá trị của bất động sản phát triển vào ngày định giá, phương pháp thặng dư yêu cầu áp dụng tỷ lệ chiết khấu cho tất cả các dòng tiền trong tương lai để đạt được giá trị hiện tại ròng. Tỷ lệ chiết khấu này có thể được tính bằng nhiều phương pháp khác nhau (xem Các cách tiếp cận và phương pháp định giá IVS 105 , đoạn 50,29-50,31.

90,36. Nếu dòng tiền dựa trên các giá trị và chi phí hiện tại vào ngày định giá thì rủi ro của những thay đổi này giữa ngày định giá và ngày hoàn thành dự kiến sẽ được xem xét và phản ánh trong tỷ lệ chiết khấu được sử dụng để xác định giá trị hiện tại. Nếu các dòng tiền dựa trên các giá trị và chi phí tương lai, thì rủi ro của các dự báo đó là không chính xác cần được xem xét và phản ánh trong tỷ lệ chiết khấu.

 **100. Tài sản hiện có** (Existing Asset)

100,1. Trong việc định giá bất động sản phát triển, cần phải xác định tính phù hợp của bất động sản đó đối với sự phát triển được đề xuất. Một số vấn đề có thể nằm trong kiến thức và kinh nghiệm của người định giá nhưng một số vấn đề có thể yêu cầu thông tin hoặc báo cáo từ các chuyên gia khác. Các vấn đề thường cần được xem xét để điều tra cụ thể khi tiến hành định giá tài sản phát triển trước khi bắt đầu dự án bao gồm:

(a) Có thị trường cho sự phát triển được đề xuất hay không,

(b) Sự phát triển được đề xuất có phải là cách sử dụng tài sản cao nhất và tốt nhất trên thị trường hiện tại,

(c) Liệu có các nghĩa vụ phi tài chính khác cần được xem xét hay không (tiêu chí chính trị hoặc xã hội),

(d) Quyền hợp pháp hoặc phân vùng, bao gồm bất kỳ điều kiện hoặc ràng buộc nào đối với sự phát triển được phép,

(e) Các giới hạn, rào cản hoặc điều kiện áp đặt đối với lợi ích liên quan của hợp đồng tư nhân,

(f) Quyền tiếp cận đường cao tốc công cộng hoặc các khu vực công cộng khác,

(g) các điều kiện địa kỹ thuật, bao gồm cả khả năng gây ô nhiễm hoặc các rủi ro môi trường khác,

(h) Sự sẵn có và các yêu cầu để cung cấp hoặc cải thiện các dịch vụ cần thiết, ví dụ, nước, thoát nước và điện,

(i) Nhu cầu về bất kỳ cải tiến cơ sở hạ tầng bên ngoài địa điểm và các quyền cần thiết để thực hiện công việc này,

(j) Bất kỳ ràng buộc khảo cổ nào hoặc nhu cầu điều tra khảo cổ học,

(k) Tính bền vững và bất kỳ yêu cầu nào của khách hàng liên quan đến công trình xanh,

(l) Các điều kiện và xu hướng kinh tế và tác động tiềm tàng của chúng đến chi phí và doanh thu trong suốt thời kỳ phát triển,

(m) Cung và cầu hiện tại và dự kiến ​​cho các mục đích sử dụng được đề xuất trong tương lai,

(n) Sự sẵn có và chi phí tài trợ,

(o) Thời gian dự kiến ​​cần thiết để giải quyết các vấn đề chuẩn bị trước khi bắt đầu công việc, để hoàn thành công việc và, nếu thích hợp, để thuê hoặc bán tài sản đã hoàn thành, và

(p) Bất kỳ rủi ro nào khác liên quan đến sự phát triển được đề xuất.

100,2. Khi một dự án đang trong quá trình thực hiện, thông thường sẽ cần có thêm các cuộc điều tra hoặc yêu cầu đối với các hợp đồng dành cho thiết kế của dự án, cho việc xây dựng và giám sát việc xây dựng.

**110. Những Cân nhắc Đặc biệt đối với Báo cáo Tài chính** (Special Considerations for Financial Reporting)

110,1. Việc xử lý kế toán đối với bất động sản phát triển có thể khác nhau tùy thuộc vào cách phân loại của đơn vị báo cáo (ví dụ: liệu nó đang được giữ để bán, cho chủ sở hữu sử dụng hay bất động sản đầu tư). Điều này có thể ảnh hưởng đến các yêu cầu định giá và do đó cần phải xác định việc phân loại và các yêu cầu kế toán liên quan trước khi lựa chọn một phương pháp định giá thích hợp.

110,2. Báo cáo tài chính thường được lập trên cơ sở giả định rằng đơn vị là hoạt động liên tục. Do đó, thông thường thích hợp để giả định rằng bất kỳ hợp đồng nào (ví dụ, để xây dựng một bất động sản phát triển hoặc để bán hoặc cho thuê khi hoàn thành), sẽ được chuyển cho người mua trong cuộc trao đổi giả định, ngay cả khi những hợp đồng đó có thể không được chuyển nhượng trong một trao đổi thực tế. Một ngoại lệ sẽ là nếu có bằng chứng về rủi ro vỡ nợ bất thường của một bên ký kết vào ngày định giá.

**120. Cân nhắc Đặc biệt đối với Cho vay Có Bảo đảm** (Special Considerations for Secured Lending)

120,1. Cơ sở định giá thích hợp cho các khoản cho vay có bảo đảm thường là giá trị thị trường. Tuy nhiên, khi xem xét giá trị của bất động sản phát triển, cần lưu ý đến xác suất mà bất kỳ hợp đồng nào đang được áp dụng, ví dụ, để xây dựng hoặc để bán hoặc cho thuê dự án đã hoàn thành , có thể trở nên vô hiệu hoặc vô hiệu trong trường hợp các bên là đối tượng của thủ tục phá sản chính thức. Về tiếp tục nên được trao cho bất kỳ nghĩa vụ hợp đồng mà có thể có một tác động tài liệu trên giá trị thị trường. Do đó, có thể thích hợp để làm nổi bật rủi ro đối với người cho vay do người mua tiềm năng của bất động sản không được hưởng lợi từ các hợp đồng xây dựng hiện có và / hoặc cho thuê trước, bán trước và bất kỳ người bảo hành và bảo đảm nào liên quan trong trường hợp một sự vỡ nợ của người đi vay.

**IVS 500 Công cụ tài chính**

**IVS 500 Financial Instruments**

**Nội dung Đoạn văn**

Tổng quát 10

Giới thiệu 20

Cơ sở giá trị 30

Các cách tiếp cận và phương pháp định giá 40

Tiếp cận thị trường 50

Phương pháp tiếp cận thu nhập 60

Phương pháp tiếp cận chi phí 70

Cân nhắc đặc biệt đối với các công cụ tài chính 80

Đầu vào định giá 90

Điều chỉnh rủi ro tín dụng 100

Thanh khoản và Hoạt động Thị trường 110

Kiểm soát định giá và tính khách quan 120

**10. Tổng quát (**Overview)

10.1. Các nguyên tắc trong Tiêu chuẩn chung áp dụng cho việc định giá các công cụ tài chính. Tiêu chuẩn này chỉ bao gồm các sửa đổi, bổ sung các yêu cầu hoặc ví dụ cụ thể về cách các Tiêu chuẩn chung áp dụng cho định giá mà tiêu chuẩn này áp dụng.

**20. Giới thiệu** (Introduction)

20.1. Công cụ tài chính là một hợp đồng tạo ra các quyền hoặc nghĩa vụ giữa các bên được chỉ định để nhận hoặc thanh toán tiền mặt hoặc các khoản tài chính khác. Các công cụ đó bao gồm nhưng không giới hạn ở, các công cụ phái sinh hoặc các công cụ tiềm tàng khác, công cụ kết hợp, thu nhập cố định, sản phẩm có cấu trúc và công cụ vốn chủ sở hữu. Một công cụ tài chính cũng có thể được tạo ra thông qua sự kết hợp của các công cụ tài chính khác trong một danh mục đầu tư để đạt được một kết quả tài chính ròng cụ thể.

20.2. Định giá các công cụ tài chính được thực hiện theo IVS 500 Financial

Dụng cụ có thể được thực hiện cho nhiều mục đích khác nhau bao gồm, nhưng không giới hạn ở:

(a) Mua lại, sáp nhập và bán các doanh nghiệp hoặc các bộ phận của doanh nghiệp,

(b) Mua bán,

(c) Báo cáo tài chính,

(d) Các yêu cầu pháp lý hoặc quy định (tùy thuộc vào bất kỳ yêu cầu cụ thể nào do cơ quan có liên quan đặt ra),

(e) Rủi ro nội bộ và các thủ tục tuân thủ,

(f) Thuế và

(g) Kiện tụng.

20.3. Cần có sự hiểu biết kỹ lưỡng về công cụ đang được định giá để xác định và đánh giá thông tin thị trường liên quan có sẵn cho các công cụ giống hệt hoặc có thể so sánh được. Thông tin đó bao gồm giá từ các giao dịch gần đây trong cùng một công cụ hoặc một công cụ tương tự, báo giá từ các nhà môi giới hoặc dịch vụ định giá, xếp hạng tín dụng, lợi tức, biến động, chỉ số hoặc bất kỳ đầu vào nào khác có liên quan đến quá trình định giá.

20.4. Khi việc định giá đang được thực hiện bởi tổ chức nắm giữ nhằm mục đích sử dụng bởi các nhà đầu tư bên ngoài, cơ quan quản lý hoặc các tổ chức khác, để tuân thủ yêu cầu xác nhận danh tính và tình trạng của người định giá trong IVS 101 Phạm vi Công việc, đoạn 20.3. (A), phải tham chiếu đến môi trường kiểm soát tại chỗ, theo yêu cầu của Phương pháp và Phương pháp Định giá IVS 105 và Công cụ Tài chính IVS 500 đoạn 120.1-120.3 liên quan đến môi trường kiểm soát.

20,5. Để tuân thủ yêu cầu xác định tài sản hoặc trách nhiệm pháp lý được định giá như trong IVS 101 Phạm vi Công việc, đoạn 20.3. (D), các vấn đề sau phải được giải quyết:

(a) Giai cấp hoặc các loại nhạc cụ được đánh giá cao, (the class or classes of instrument to be valued,)

(b) Cho dù định giá là của các công cụ riêng lẻ hay một danh mục đầu tư, và (whether the valuation is to be of individual instruments or a portfolio, and)

(c) Đơn vị của tài khoản. (the unit of account)

20,6. IVS 102 Điều tra và Tuân thủ, đoạn 20.2-20.4 quy định rằng các cuộc điều tra cần thiết để hỗ trợ việc định giá phải phù hợp với mục đích của nhiệm vụ. Để hỗ trợ các cuộc điều tra này, phải thu thập đầy đủ bằng chứng do người định giá và / hoặc bên thứ ba uy tín và đáng tin cậy cung cấp . Để tuân thủ các yêu cầu này, những điều sau đây cần được xem xét:

(a) Tất cả dữ liệu thị trường được sử dụng hoặc được coi là đầu vào của quá trình định giá phải được hiểu và xác nhận khi cần thiết.

(b) Bất kỳ mô hình nào được sử dụng để ước tính giá trị của một công cụ tài chính sẽ được lựa chọn để nắm bắt một cách thích hợp các điều khoản hợp đồng và tính kinh tế của công cụ tài chính.

(c) Nếu giá cả có thể quan sát được hoặc các yếu tố đầu vào thị trường từ các công cụ tài chính tương tự có sẵn, thì các yếu tố đầu vào tiềm ẩn từ (các) giá có thể so sánh được và / hoặc các yếu tố đầu vào có thể quan sát được phải được điều chỉnh để phản ánh các điều khoản kinh tế và hợp đồng của công cụ tài chính đang được định giá.

(d) Nếu có thể, nhiều phương pháp định giá được ưu tiên. Nếu sự khác biệt về giá trị xảy ra giữa các phương pháp định giá, định giá viên phải giải thích và ghi lại những khác biệt về giá trị.

20,7. Để tuân thủ yêu cầu công bố (các) phương pháp định giá và lý luận trong Báo cáo IVS 103, đoạn 20.1, cần phải xem xét mức độ chi tiết báo cáo thích hợp. Yêu cầu công bố thông tin này trong báo cáo định giá sẽ khác nhau đối với các loại công cụ tài chính khác nhau. Đầy đủ thông tin cần được cung cấp để cho phép người sử dụng để hiểu bản chất của từng loại công cụ có giá trị và các yếu tố chính ảnh hưởng đến giá trị. Thông tin bổ sung ít cho người dùng hiểu về bản chất của tài sản hoặc trách nhiệm pháp lý hoặc che khuất phải tránh các yếu tố chính ảnh hưởng đến giá trị . Để xác định mức độ tiết lộ phù hợp, cần phải xem xét những điều sau:

(a) Tính trọng yếu: Giá trị của một công cụ hoặc loại công cụ liên quan đến tổng giá trị tài sản và nợ phải trả của đơn vị nắm giữ hoặc danh mục đầu tư được định giá.

(b) Sự không chắc chắn: Giá trị của các nhạc cụ có thể phải chịu đáng kể sự không chắc chắn vào ngày định giá do bản chất của các nhạc cụ, mô hình hoặc đầu vào được sử dụng hoặc để bất thường của thị trường. Tiết lộ nguyên nhân và bản chất của bất kỳ sự không chắc chắn liệu nên được thực hiện.

(c) Độ phức tạp: Độ phức tạp của công cụ càng lớn thì mức độ chi tiết thích hợp càng lớn để đảm bảo rằng các giả định và đầu vào ảnh hưởng đến giá trị được xác định và giải thích.

(d) Khả năng so sánh: Các công cụ được người dùng quan tâm đặc biệt có thể khác nhau theo thời gian. Tính hữu ích của báo cáo định giá hoặc bất kỳ tài liệu tham khảo nào khác về việc định giá sẽ được nâng cao nếu nó phản ánh nhu cầu thông tin của người sử dụng khi điều kiện thị trường thay đổi, mặc dù, để có ý nghĩa, thông tin được trình bày nên cho phép so sánh với các kỳ trước.

(e) Các công cụ cơ bản: Nếu các luồng tiền của một công cụ tài chính được tạo ra hoặc được bảo đảm bằng các tài sản hoặc nợ cơ bản có thể xác định được , thì các yếu tố liên quan ảnh hưởng đến giá trị cơ bản phải được cung cấp để giúp người dùng hiểu được giá trị cơ bản tác động như thế nào đến giá trị ước tính của công cụ tài chính.

**30. Cơ sở giá trị** (Bases of Value)

30.1. Theo IVS 104 Cơ sở giá trị, nhà định giá phải lựa chọn (các) cơ sở giá trị thích hợp khi định giá các công cụ tài chính.

30,2. Thông thường, việc định giá công cụ tài chính được thực hiện bằng cách sử dụng các cơ sở giá trị được xác định bởi các đơn vị / tổ chức khác ngoài IVSC (một số ví dụ được đề cập trong IVS 104 Cơ sở giá trị) và người định giá có trách nhiệm hiểu và tuân theo các quy định, án lệ, luật thuế và các hướng dẫn giải thích khác liên quan đến các cơ sở giá trị đó tính đến ngày định giá.

**40. Các cách tiếp cận và phương pháp định giá** (Valuation Approaches and Methods)

40.1. Khi lựa chọn cách tiếp cận và phương pháp, ngoài các yêu cầu của chương này, người định giá phải tuân theo các yêu cầu của Phương pháp và Cách tiếp cận Định giá IVS 105 .

40,2. Ba cách tiếp cận định giá được mô tả trong các Cách tiếp cận và Phương pháp Định giá IVS 105 có thể được áp dụng để định giá các công cụ tài chính.

40.3. Các phương pháp định giá khác nhau được sử dụng trên thị trường tài chính dựa trên các biến thể của cách tiếp cận thị trường, cách tiếp cận thu nhập hoặc cách tiếp cận chi phí như được mô tả trong các Phương pháp và Cách tiếp cận Định giá IVS 105 . Tiêu chuẩn này mô tả các phương pháp thường được sử dụng và các vấn đề cần được xem xét hoặc các yếu tố đầu vào cần thiết khi áp dụng các phương pháp này.

40,4. Khi sử dụng một phương pháp hoặc mô hình định giá cụ thể, điều quan trọng là phải đảm bảo rằng nó được hiệu chỉnh với thông tin thị trường có thể quan sát được, nếu có, một cách thường xuyên để đảm bảo rằng mô hình phản ánh điều kiện thị trường hiện tại. Khi điều kiện thị trường thay đổi, có thể cần phải thay đổi sang (các) mô hình phù hợp hơn hoặc sửa đổi mô hình hiện có và hiệu chỉnh lại và / hoặc thực hiện các điều chỉnh bổ sung đối với các yếu tố đầu vào định giá. Những điều chỉnh đó cần được thực hiện để đảm bảo tính nhất quán với cơ sở định giá cần thiết, cơ sở này được xác định theo mục đích yêu cầu định giá; xem Khung IVS .

**50. Tiếp cận thị trường**  (Market Approach)

50,1. Giá thu được từ việc giao dịch trên sàn giao dịch thanh khoản vào hoặc rất gần với thời điểm hoặc ngày định giá thường là dấu hiệu tốt nhất về giá trị thị trường của việc nắm giữ cùng một công cụ. Trong trường hợp vẫn chưa có một giao dịch có liên quan gần đây, các bằng chứng về giá niêm yết hoặc sự đồng thuận, hoặc giao dịch tư nhân có thể cũng có liên quan.

50,2. Có thể cần điều chỉnh thông tin giá nếu công cụ được quan sát khác với công cụ đang được định giá hoặc nếu thông tin gần đây không đủ để phù hợp. Ví dụ, nếu giá có thể quan sát được cho các công cụ tương tự có một hoặc nhiều đặc điểm khác với công cụ đang được định giá, thì các yếu tố đầu vào ngụ ý từ giá có thể quan sát được so sánh phải được điều chỉnh để phản ánh các điều khoản cụ thể của công cụ tài chính đang được định giá.

50,3. Khi dựa vào giá từ một dịch vụ định giá, người định giá phải hiểu giá đó được hình thành như thế nào.

**60. Phương pháp tiếp cận thu nhập**  (Income Approach)

60.1. Giá trị của các công cụ tài chính có thể được xác định bằng phương pháp chiết khấu dòng tiền. Các điều khoản của một công cụ xác định hoặc cho phép ước tính các dòng tiền chưa chiết khấu. Các điều khoản của một công cụ tài chính thường quy định:

(a) Thời điểm của các luồng tiền, tức là khi đơn vị dự kiến ​​thực hiện các luồng tiền liên quan đến công cụ,

(b) Việc tính toán các dòng tiền, ví dụ, đối với công cụ nợ, lãi suất áp dụng hoặc đối với công cụ phái sinh, cách tính các dòng tiền liên quan đến công cụ hoặc chỉ số cơ bản (hoặc các chỉ số),

(c) Thời gian và điều kiện cho bất kỳ tùy chọn nào trong hợp đồng, ví dụ: đặt hoặc gọi, trả trước, gia hạn hoặc tùy chọn chuyển đổi, và

(d) Bảo vệ quyền của các bên tham gia công cụ, ví dụ, các điều khoản liên quan đến rủi ro tín dụng trong công cụ nợ hoặc quyền ưu tiên đối với hoặc sự phụ thuộc vào các công cụ khác được nắm giữ.

60,2. Để thiết lập tỷ lệ chiết khấu thích hợp, cần phải đánh giá lợi nhuận cần có trên công cụ để bù đắp cho giá trị thời gian của tiền và các rủi ro tiềm ẩn bổ sung, nhưng không giới hạn ở những điều sau:

(a) Các điều khoản và điều kiện của công cụ, ví dụ, sự phụ thuộc,

(b) Rủi ro tín dụng, tức là, sự không chắc chắn về khả năng thanh toán của bên đối tác khi đến hạn,

(c) Tính thanh khoản và tính thị trường của công cụ,

(d) Rủi ro của những thay đổi đối với môi trường pháp lý hoặc quy định, và

(e) Tình trạng thuế của công cụ.

60,3. Trong trường hợp các dòng tiền trong tương lai không dựa trên số tiền cố định trong hợp đồng, cần phải thực hiện các ước tính về các dòng tiền dự kiến ​​để xác định các yếu tố đầu vào cần thiết. Việc xác định tỷ lệ chiết khấu phải phản ánh rủi ro và phù hợp với dòng tiền. Ví dụ, nếu các dòng tiền dự kiến ​​được đo lường thuần bằng các khoản lỗ tín dụng thì tỷ lệ chiết khấu phải được giảm theo cấu phần rủi ro tín dụng. Tùy thuộc vào mục đích của việc định giá , các yếu tố đầu vào và giả định được đưa ra trong mô hình dòng tiền sẽ cần phản ánh những yếu tố mà người tham gia đưa ra hoặc những yếu tố dựa trên kỳ vọng hoặc mục tiêu hiện tại của chủ sở hữu. Ví dụ, nếu mục đích của việc định giá là để xác định giá trị thị trường, hoặc giá trị hợp lý theo định nghĩa trong IFRS, các giả định phải phản ánh các giả định của các bên tham gia . Nếu mục đích là để đo lường hiệu suất của một tài sản dựa trên các tiêu chuẩn xác định của ban quản lý, ví dụ, tỷ suất sinh lợi nội bộ mục tiêu, thì các giả định thay thế có thể phù hợp.

**70. Phương pháp tiếp cận chi phí**  (Cost Approach)

70.1. Khi áp dụng phương pháp tiếp cận chi phí, các nhà định giá phải tuân theo hướng dẫn trong các Phương pháp và Cách tiếp cận Định giá IVS 105 , đoạn 70.1-70.14.

**80. Cân nhắc đặc biệt đối với các công cụ tài chính** (Special Considerations for Financial Instruments)

80,1. Các phần sau đề cập đến một danh sách không đầy đủ các chủ đề liên quan đến việc định giá các công cụ tài chính:

(a) Đầu vào Định giá (phần 90).

(b) Rủi ro tín dụng (phần 100).

(c) Thanh khoản và Hoạt động Thị trường (phần 110).

(d) Môi trường kiểm soát (phần 120).

**90. Đầu vào định giá** (Valuation Inputs)

90,1. Theo các Phương pháp và Cách tiếp cận Định giá IVS 105, đoạn 10.7, bất kỳ tập dữ liệu nào được sử dụng làm đầu vào định giá, việc hiểu các nguồn và cách các đầu vào được điều chỉnh bởi nhà cung cấp, nếu có, là điều cần thiết để hiểu được sự tin cậy cần cung cấp cho việc sử dụng đầu vào định giá.

90,2. Đầu vào định giá có thể đến từ nhiều nguồn khác nhau. Các nguồn đầu vào định giá thường được sử dụng là báo giá của người môi giới, dịch vụ định giá đồng thuận, giá của các công cụ có thể so sánh từ bên thứ ba và dịch vụ định giá dữ liệu thị trường. Các yếu tố đầu vào ngụ ý thường có thể được lấy từ các mức giá có thể quan sát được như sự biến động và sản lượng.

90,3. Khi đánh giá tính hợp lệ của các báo giá của nhà môi giới, để làm bằng chứng về cách những người tham gia định giá một tài sản , người định giá nên xem xét những điều sau:

(a) Các nhà môi giới thường tạo thị trường và cung cấp giá thầu đối với các công cụ phổ biến hơn và có thể không mở rộng phạm vi bảo hiểm cho các công cụ ít thanh khoản hơn. Bởi vì tính thanh khoản thường giảm theo thời gian, báo giá có thể khó tìm hơn đối với các công cụ cũ.

(b) Một nhà môi giới quan tâm đến việc giao dịch, không hỗ trợ việc định giá và họ có ít động lực để nghiên cứu một báo giá chỉ định kỹ lưỡng như họ đối với một báo giá thực thi. Người định giá được yêu cầu phải hiểu liệu báo giá của nhà môi giới là báo giá ràng buộc, có thể thực thi hay là báo giá lý thuyết, không ràng buộc. Trong trường hợp báo giá không ràng buộc, định giá viên được yêu cầu thu thập thông tin bổ sung để hiểu xem báo giá có nên được điều chỉnh hoặc bỏ qua khỏi định giá hay không.

(c) Có một xung đột lợi ích cố hữu trong đó nhà môi giới là đối tác của một công cụ.

(d) Các nhà môi giới có động cơ khuyến khích giao dịch.

90,4. Dịch vụ định giá đồng thuận hoạt động bằng cách thu thập thông tin đầu vào về giá hoặc định giá về một công cụ từ một số người đăng ký tham gia. Chúng phản ánh một nhóm các trích dẫn từ các nguồn khác nhau, đôi khi có sự điều chỉnh để bù đắp cho bất kỳ sai lệch lấy mẫu nào. Điều này khắc phục các vấn đề xung đột lợi ích liên quan đến các nhà môi giới đơn lẻ. Tuy nhiên, như với báo giá của nhà môi giới, có thể không tìm được đầu vào phù hợp cho tất cả các công cụ trên tất cả các thị trường. Ngoài ra, bất chấp tên gọi của nó, giá đồng thuận có thể không nhất thiết phải tạo thành “đồng thuận” thị trường thực sự, mà là một ước tính thống kê về các giao dịch thị trường gần đây hoặc giá niêm yết. Do đó, người định giá cần hiểu cách định giá đồng được ước tính và nếu những ước tính đó là hợp lý, dựa trên công cụ đang được định giá. Thông tin và đầu vào liên quan đến việc xác định giá trị của một công cụ kém thanh khoản thường có thể được thu thập thông qua các giao dịch có thể so sánh (xem phần 110 để biết thêm chi tiết).

**100. Điều chỉnh rủi ro tín dụng** (Credit Risk Adjustments)

100,1. Hiểu được rủi ro tín dụng thường là một khía cạnh quan trọng của việc định giá một công cụ tài chính và quan trọng nhất là công ty phát hành. Một số yếu tố chung cần được xem xét trong việc thiết lập và đo lường rủi ro tín dụng bao gồm:

(a) Rủi ro tín dụng riêng và rủi ro đối tác: Đánh giá sức mạnh tài chính của tổ chức phát hành hoặc bất kỳ nhà cung cấp hỗ trợ tín dụng nào sẽ liên quan đến việc xem xét không chỉ hiệu quả tài chính lịch sử và dự kiến ​​của đơn vị hoặc các tổ chức có liên quan mà còn xem xét hiệu quả hoạt động và triển vọng đối với lĩnh vực công nghiệp mà doanh nghiệp hoạt động. Ngoài tín dụng của người phát hành, người định giá cũng phải xem xét mức độ tín dụng của bất kỳ đối tác nào đối với tài sản hoặc nợ phải trả được định giá. Trong trường hợp quy trình thanh toán bù trừ, nhiều khu vực pháp lý hiện yêu cầu một số công cụ phái sinh nhất định phải được giao dịch thông qua một đối tác trung tâm, điều này có thể giảm thiểu rủi ro, tuy nhiên rủi ro đối tác còn lại cần được xem xét.

(b) Người định giá cũng cần có khả năng phân biệt giữa các khoản tín dụng rủi ro của công cụ và rủi ro tín dụng của tổ chức phát hành và / hoặc đối tác. Nói chung, rủi ro tín dụng của tổ chức phát hành hoặc đối tác không xem xét tài sản thế chấp cụ thể liên quan đến công cụ.

(c) Sự phụ thuộc: Việc thiết lập mức độ ưu tiên của một công cụ là rất quan trọng trong việc đánh giá rủi ro vỡ nợ. Các công cụ khác có thể được ưu tiên hơn tài sản của công ty phát hành hoặc các dòng tiền hỗ trợ công cụ đó.

 (d)Đòn bẩy: Số nợ được sử dụng để tài trợ cho các tài sản mà từ đó lợi tức của một công cụ có thể ảnh hưởng đến sự biến động của lợi nhuận đối với tổ chức phát hành và rủi ro tín dụng.

(e) Thỏa thuận ghi nợ: Khi các công cụ phái sinh được giữ giữa các đối tác, rủi ro tín dụng có thể được giảm bớt bằng một thỏa thuận bù trừ hoặc ký quỹ giới hạn nghĩa vụ đối với giá trị ròng của các giao dịch, tức là, nếu một bên mất khả năng thanh toán, bên kia có quyền bù đắp các khoản nợ bên mất khả năng thanh toán so với các khoản tiền đến hạn theo

(f) Bảo vệ mặc định: Nhiều công cụ có chứa một số hình thức bảo vệ để giảm rủi ro không thanh toán cho người nắm giữ. Sự bảo vệ có thể dưới hình thức bảo đảm của bên thứ ba, hợp đồng bảo hiểm, hoán đổi nợ tín dụng hoặc nhiều tài sản khác để hỗ trợ công cụ hơn mức cần thiết để thực hiện thanh toán. Rủi ro tín dụng cũng giảm nếu các công cụ thứ cấp chịu khoản lỗ đầu tiên đối với tài sản cơ sở và do đó giảm rủi ro đối với các công cụ cao cấp hơn. Khi sự bảo vệ dưới hình thức bảo đảm, hợp đồng bảo hiểm hoặc hoán đổi nợ tín dụng, nó là cần thiết để xác định bên cung cấp sự bảo vệ và đánh giá mức độ tín nhiệm của bên đó. Việc xem xét mức độ tín nhiệm của bên thứ ba không chỉ liên quan đến vị trí hiện tại mà còn liên quan đến ảnh hưởng có thể có của bất kỳ bảo đảm hoặc hợp đồng bảo hiểm nào khác mà đơn vị đã ký kết. Nếu nhà cung cấp bảo lãnh cũng đã bảo lãnh các chứng khoán nợ tương ứng khác, rủi ro không hoạt động của nó có thể sẽ tăng lên.

100,2. Đối với các bên có sẵn thông tin hạn chế, nếu có giao dịch thứ cấp trong một công cụ tài chính, thì có thể có đủ dữ liệu thị trường để cung cấp bằng chứng về việc điều chỉnh rủi ro thích hợp. Nếu không, có thể cần phải xem xét các chỉ số tín dụng, thông tin có sẵn cho các đơn vị có đặc điểm rủi ro hoặc ước tính xếp hạng tín dụng cho bên sử dụng thông tin tài chính của chính mình. Sự nhạy cảm khác nhau của các khoản nợ khác nhau đối với rủi ro tín dụng, chẳng hạn như chênh lệch về tài sản thế chấp và / hoặc kỳ hạn, cần được tính đến khi đánh giá nguồn dữ liệu tín dụng nào cung cấp thông tin phù hợp nhất. Việc điều chỉnh rủi ro hoặc mức chênh lệch tín dụng được áp dụng dựa trên số tiền mà một người tham gia sẽ yêu cầu đối với công cụ cụ thể đang được định giá.

100,3. Rủi ro tín dụng riêng liên quan đến một khoản nợ phải trả là quan trọng đối với giá trị của nó vì rủi ro tín dụng của tổ chức phát hành có liên quan đến giá trị trong bất kỳ sự chuyển giao nào của khoản nợ đó. Trong trường hợp cần thiết phải chuyển giao khoản nợ phải trả bất kể có bất kỳ ràng buộc thực tế nào về khả năng của các bên đối tác, ví dụ, để tuân thủ các yêu cầu về báo cáo tài chính, có nhiều nguồn tiềm năng khác nhau để phản ánh rủi ro tín dụng của chính họ trong việc định giá. của nợ phải trả. Chúng bao gồm đường cong lợi tức đối với trái phiếu của chính đơn vị hoặc các khoản nợ khác đã phát hành, chênh lệch hoán đổi nợ tín dụng hoặc tham chiếu đến giá trị của tài sản tương ứng. Tuy nhiên, trong nhiều trường hợp, người phát hành khoản nợ phải trả sẽ không có khả năng chuyển nhượng khoản nợ đó và chỉ có thể giải quyết khoản nợ đó với bên đối tác.

100,4. Tài sản thế chấp: Tài sản mà người nắm giữ một công cụ có quyền truy đòi trong trường hợp vỡ nợ cần được xem xét. Đặc biệt, người định giá cần phải hiểu liệu truy đòi là tất cả tài sản của tổ chức phát hành hay chỉ đối với (các) tài sản cụ thể . Giá trị và tính thanh khoản của (các) tài sản mà đơn vị có quyền truy đòi trong trường hợp vỡ nợ càng lớn thì rủi ro tổng thể của công cụ càng thấp do khả năng thu hồi tăng lên. Để không tính hai lần, định giá viên cũng cần xem xét xem tài sản thế chấp đã được hạch toán ở khu vực khác của bảng cân đối kế toán chưa.

100,5. Khi điều chỉnh rủi ro tín dụng của chính công cụ, điều quan trọng là phải xem xét bản chất của tài sản thế chấp sẵn có cho các khoản nợ phải trả được định giá. Tài sản thế chấp được tách biệt hợp pháp khỏi tổ chức phát hành thường làm giảm rủi ro tín dụng. Nếu các khoản nợ phải trả phải tuân theo quy trình xử lý tài sản thế chấp thường xuyên, thì có thể không có sự điều chỉnh rủi ro tín dụng trọng yếu bởi vì bên đối tác chủ yếu được bảo vệ khỏi tổn thất trong trường hợp vỡ nợ.

**110. Thanh khoản và Hoạt động Thị trường** (Liquidity and Market Activity)

110,1. Tính thanh khoản của các công cụ tài chính bao gồm từ những công cụ tài chính được tiêu chuẩn hóa và thường xuyên giao dịch với khối lượng lớn đến những công cụ được thỏa thuận giữa các đối tác không có khả năng chuyển nhượng cho bên thứ ba. Phạm vi này có nghĩa là việc xem xét tính thanh khoản của một công cụ hoặc mức độ hoạt động thị trường hiện tại là rất quan trọng trong việc xác định phương pháp định giá phù hợp nhất.

110,2. Tính thanh khoản và hoạt động thị trường là khác biệt. Tính thanh khoản của tài sản là thước đo mức độ dễ dàng và nhanh chóng nó có thể được chuyển đổi thành tiền mặt hoặc một khoản tương đương tiền mặt. Hoạt động thị trường là thước đo khối lượng giao dịch tại bất kỳ thời điểm nào, và là thước đo tương đối chứ không phải là thước đo tuyệt đối. Hoạt động thị trường thấp đối với một công cụ không nhất thiết có nghĩa là công cụ đó không có tính thanh khoản.

110,3. Mặc dù các khái niệm riêng biệt, tính thanh khoản kém hoặc mức độ hoạt động thị trường thấp đặt ra những thách thức định giá tương tự do thiếu dữ liệu thị trường liên quan, tức là dữ liệu hiện tại tại ngày định giá hoặc liên quan đến một tài sản đủ tương tự để đáng tin cậy. Tính thanh khoản hoặc hoạt động thị trường càng thấp thì sự phụ thuộc càng lớn vào các phương pháp định giá sử dụng các kỹ thuật để điều chỉnh hoặc cân nhắc các yếu tố đầu vào dựa trên bằng chứng của các giao dịch có thể so sánh khác để phản ánh những thay đổi của thị trường hoặc các đặc điểm khác nhau của tài sản .

**120. Kiểm soát định giá và tính khách quan** (Valuation Control and Objectivity)

120,1. Môi trường kiểm soát bao gồm các thủ tục kiểm soát và quản trị nội bộ được thực hiện với mục tiêu nâng cao lòng tin của những người có thể dựa vào việc định giá trong quá trình định giá và kết luận. Trong trường hợp định giá bên ngoài phụ thuộc vào việc đánh giá được thực hiện nội bộ, thì định giá viên bên ngoài phải xem xét tính đầy đủ và độc lập của môi trường kiểm soát định giá.

120,2. So với các loại tài sản khác , các công cụ tài chính thường được định giá nội bộ hơn bởi cùng một tổ chức tạo ra và kinh doanh chúng. Định giá nội bộ đặt ra câu hỏi về tính độc lập của định giá viên và do đó điều này tạo ra rủi ro đối với tính khách quan nhận thức của việc định giá. Vui lòng tham khảo 40.1 và 40.2 của Khung IVS liên quan đến việc định giá do các định giá viên nội bộ thực hiện và sự cần thiết phải có các thủ tục để đảm bảo tính khách quan của việc định giá và các bước cần được thực hiện để đảm bảo rằng tồn tại một môi trường kiểm soát thích hợp để giảm thiểu các mối đe dọa đến tính độc lập của việc định giá. Nhiều đơn vị xử lý việc định giá các công cụ tài chính được đăng ký và quản lý bởi các cơ quan quản lý tài chính theo luật định. Hầu hết các cơ quan quản lý tài chính yêu cầu các ngân hàng hoặc các đơn vị được quản lý khác giao dịch với các công cụ tài chính phải có các thủ tục xác minh giá độc lập. Các công ty này hoạt động tách biệt với các bàn giao dịch để đưa ra các định giá cần thiết cho báo cáo tài chính hoặc tính toán hướng dẫn vốn điều chỉnh về các biện pháp kiểm soát định giá cụ thể theo yêu cầu của các chế độ quản lý khác nhau. Điều này nằm ngoài phạm vi của tiêu chuẩn này. Tuy nhiên, theo nguyên tắc chung, việc định giá do một bộ phận của đơn vị đưa ra trong báo cáo tài chính hoặc do bên thứ ba dựa vào phải chịu sự giám sát và phê duyệt của một bộ phận độc lập của đơn vị. Quyền hạn cuối cùng đối với việc định giá như vậy phải tách biệt và hoàn toàn độc lập với các chức năng chấp nhận rủi ro. Các phương tiện thực tế để đạt được sự tách biệt chức năng sẽ khác nhau tùy theo bản chất của đơn vị, loại công cụ được định giá và tính trọng yếu của giá trị của loại công cụ cụ thể đối với mục tiêu tổng thể. Các giao thức và biện pháp kiểm soát thích hợp phải được xác định bằng cách xem xét cẩn thận các mối đe dọa đối với tính khách quan mà bên thứ ba có thể nhận thấy dựa trên đánh giá.

120,3. Khi tiếp cận các biện pháp kiểm soát định giá của bạn, những điều sau đây bao gồm các mục bạn nên xem xét trong quá trình định giá:

(a) Thành lập một nhóm quản trị chịu trách nhiệm về các chính sách và thủ tục định giá và giám sát quá trình định giá của đơn vị, bao gồm một số thành viên bên ngoài đơn vị,

(b) Các hệ thống tuân thủ quy định nếu có,

(c) Một giao thức về tần suất và phương pháp hiệu chuẩn và thử nghiệm các mô hình định giá,

(d) Tiêu chí xác minh các định giá nhất định của các chuyên gia nội bộ hoặc bên ngoài khác nhau,

(e) Xác nhận độc lập định kỳ của (các) mô hình định giá,

(f) Xác định các ngưỡng hoặc sự kiện kích hoạt điều tra kỹ lưỡng hơn hoặc các yêu cầu phê duyệt thứ cấp và

(g) xác định các thủ tục để thiết lập các yếu tố đầu vào quan trọng không thể quan sát trực tiếp trên thị trường, ví dụ, bằng cách thành lập các ủy ban định giá hoặc kiểm toán.

**Mục lục**

Tiêu chuẩn định giá quốc tế

|  |  |
| --- | --- |
| **A**  |  |
| Điều chỉnh |  |
| Cách tiếp cận chi phí | 45–47 |
| rủi ro tín dụng | 104–106 |
| cho sự mất giá / lỗi thời | 46–47, 85 |
| cách tiếp cận thu nhập | 52–53, 62–63 |
| Tiếp cận thị trường | 31, 33, 34–36, 60, 102 |
| tài sản và trách nhiệm pháp lý | 3, 6, 26 |
| tài sản đóng góp | 62, 63 |
| tài sản hiện có | 97–98 |
| nợ thuê | 21–22, 74, 80, 86–87 |
| hoạt động và không hoạt động | 55–56 |
| tài sản chủ thể | 4 |
| lãng phí tài sản | 41–42 |
| sử dụng giả định | 24–26 |
| giả định | 10, 11, 27–28 |
| tài sản phát triển | 93 |
| nhà máy và thiết bị | 77 |
| xem thêm các giả định đặc biệt |  |
| sự tiêu hao | 71–72 |
| **B**  | **10** |
| cơ sở của giá trị |  |
| kinh doanh và lợi ích kinh doanh | 50 |
| tài sản phát triển | 89–90 |
| công cụ tài chính | 101 |
| tài sản vô hình | 59–60 |
| nhà máy và thiết bị | 77–78 |
| quyền lợi bất động sản | 83 |
| Cơ sở giá trị (IVS 104) | 16–28 |
| giả định và giả định đặc biệt | 27–28 |
| các yếu tố cụ thể của thực thể | 26 |
| giá thị trường | 23 |
| Giá trị hợp lý | 23–24 |
| IVS được xác định | 18–22 |
| giá trị công bằng | 21–22 |
| giá trị / giá trị đầu tư | 22 |
| giá trị thanh toán | 22 |
| giá thuê thị trường | 21, 86 |
| giá trị thị trường | 18–20 |
| giá trị hiệp đồng | 22 |
| tiền đề của giá trị | 24–26 |
| sử dụng hiện tại / sử dụng hiện tại | 25 |
| buộc phải bán | 25–26 |
| sử dụng cao nhất và tốt nhất | 24 |
| thanh lý có trật tự | 25 |
| hiệp lực | 26–27 |
| chi phí giao dịch | 28 |
| giảm giá tắc nghẽn | 36 |
| báo giá môi giới | 103–104 |
| Doanh nghiệp và Sở thích kinh doanh (IVS 200) | 49–56 |
| cân nhắc đặc biệt | 53–56 |
| thông tin kinh doanh | 54–55 |
| cơ cấu vốn | 56 |
| kinh tế và công nghiệp | 55 |
| tài sản hoạt động và không hoạt động | 55–56 |
| quyền sở hữu | 54 |
| các cách tiếp cận và phương pháp định giá | 50–53 |
| thông tin kinh doanh | 54–55 |
| **C**  |  |
| cân nhắc cấu trúc vốn | 56 |
| tỷ lệ vốn hóa | 52 |
| dòng tiền | 38–40 |
| thay đổi phạm vi công việc | 11 |
| khách hàng | 3, 10 |
| tài sản thế chấp | 106 |
| phương pháp danh sách có thể so sánh | 32 |
| phương thức giao dịch có thể so sánh | 31–33 |
| năng lực | 7 |
| giá trị tài sản hoàn thành | 93–94 |
| tuân thủ các tiêu chuẩn | 6 |
| xem thêm Điều tra và Tuân thủ (IVS 102) |  |
| dịch vụ định giá đồng thuận | 104 |
| mô hình tăng trưởng liên tục | 41 |
| chi phí xây dựng | 94 |
| phí tư vấn | 94 |
| hợp đồng thuê | 21, 86–87 |
| phí tài sản đóng góp (CAC) | 63 |
| tài sản đóng góp | 62, 63 |
| môi trường kiểm soát | 106–107 |
| kiểm soát phí bảo hiểm | 35–36, 54 |
| cách tiếp cận chi phí | 42–47 |
| điều chỉnh | 45–47 |
| kinh doanh và lợi ích kinh doanh | 53 |
| tài sản phát triển | 91–92 |
| công cụ tài chính | 103 |
| tài sản vô hình | 68–69 |
| nhà máy và thiết bị | 78–80 |
| quyền lợi bất động sản | 85 |
| phương pháp tiếp cận chi phí | 43–47 |
| phương pháp chi phí trên năng lực | 79–80 |
| giá thay thế | 44 |
| chi phí tái sản xuất | 44 |
| phương pháp tổng kết | 44–45 |
| phương pháp chi phí trên năng lực | 79–80 |
| rủi ro đối tác | 104 |
| điều chỉnh rủi ro tín dụng | 104–106 |
| tiền tệ | 10, 38–39 |
| sử dụng hiện tại | 25 |
| **D**  |  |
| bảo vệ mặc định | 105 |
| ra đi | 7, 11, 13 |
| khấu hao | 46–47 |
| lợi nhuận phát triển | 95–96 |
| Tài sản phát triển (IVS 410) | 88–98 |
| giả định và giả định đặc biệt | 89–90 |
| cân nhắc đặc biệt | 92–98 |
| giá trị tài sản hoàn thành | 93–94 |
| chi phí xây dựng | 94 |
| phí tư vấn | 94 |
| lợi nhuận phát triển | 95–96 |
| tỷ lệ chiết khấu | 96–97 |
| tài sản hiện có | 97–98 |
| chi phí tài chính | 95 |
| để báo cáo tài chính | 98 |
| chi phí tiếp thị | 95 |
| cho vay có bảo đảm | 98 |
| thời gian biểu | 95 |
| các cách tiếp cận và phương pháp định giá | 90–97 |
| phương pháp dư | 92–97 |
| phương pháp phân tách | 67–68 |
| tỷ lệ chiết khấu | 38, 40, 42 |
| kinh doanh và lợi ích kinh doanh | 52 |
| nguồn gốc của | 42, 85, 102–103 |
| tài sản phát triển | 96–97 |
| công cụ tài chínhtài sản vô hình | 102–10369–70, 73 |
| quyền lợi bất động sản | 84–85 |
| chiết khấu dòng tiền (DCF) | 37–42, 102–103 |
| giảm giá do thiếu kiểm soát (DLOC) | 35–36 |
| giảm giá do thiếu tính thị trường (DLOM) | 35 |
| Chi phí xử lý | 41–42 |
| phương pháp nhà phân phối | 67–68 |
| **E**  |  |
| cân nhắc kinh tế và ngành | 55 |
| đời sống kinh tế của một tài sản vô hình | 70–72 |
| giá trị doanh nghiệp | 50, 52 |
| các yếu tố cụ thể của thực thể | 26 |
| giá trị công bằng | 21–22 |
| giá trị vốn cổ phần | 50, 52 |
| phương pháp thu nhập vượt mức | 62–64 |
| tài sản hiện có | 97–98 |
| sử dụng hiện tại | 25 |
| giá trị thoát | 41 |
| khoảng thời gian dự báo rõ ràng | 39 |
| **F**  |  |
| giá trị thị trường hợp lý (OECD) | 23 |
| giá trị thị trường hợp lý (USIRS) | 23 |
| giá trị hợp lý (IFRS) | 23 |
| giá trị hợp lý (hợp pháp / theo luật định) | 23–24 |
| chi phí tài chính | 95 |
| Công cụ tài chính (IVS 500) | 99–107 |
| cân nhắc đặc biệt | 103–107 |
| môi trường kiểm soát | 106–107 |
| rủi ro tín dụng | 104–106 |
| thanh khoản và hoạt động thị trường | 106 |
| định giá đầu vào | 103–104 |
| các cách tiếp cận và phương pháp định giá | 101–103 |
| báo cáo tài chính | 23, 98, 105 |
| thu xếp tài chính | 80 |
| buộc phải bán | 25–26 |
| **G**  |  |
| tiêu chuẩn chung xem Tiêu chuẩn chung IVS |  |
| bảng chú giải | 3–5 |
| thiện chí | 58–59, 63 |
| Mô hình tăng trưởng Gordon | 41 |
| phương pháp greenfield | 67 |
| hướng dẫn phương pháp so sánh được giao dịch công khai | 33–35 |
| phương pháp giao dịch hướng dẫn | 31–33 |
| **H**  |  |
| hệ thống phân cấp lợi ích | 86 |
| sử dụng cao nhất và tốt nhất | 20, 24 |
| cách tiếp cận thu nhập | 36–42 |
| điều chỉnh | 52–53, 62–63 |
| kinh doanh và lợi ích kinh doanh | 51–53 |
| tài sản phát triển | 91 |
| công cụ tài chính | 102–103 |
| tài sản vô hình | 61–68 |
| nhà máy và thiết bị | 78 |
| quyền lợi bất động sản | 84–85 |
| phương pháp tiếp cận thu nhập | 37–42 |
| chiết khấu dòng tiền (DCF) | 37–42, 102–103 |
| phương pháp nhà phân phối | 67–68 |
| phương pháp thu nhập vượt mức | 62–64 |
| phương pháp greenfield | 67 |
| phương pháp cứu trợ từ tiền bản quyền | 64–65 |
| phương pháp có-và-không | 66–67 |
| thông tin cung cấp | 12–13 |
| Tài sản vô hình (IVS 210) | 57–73 |
| kinh doanh và lợi ích kinh doanh | 49–50 |
| nhà máy và thiết bị | 74–75 |
| quyền lợi bất động sản | 81–82 |
| cân nhắc đặc biệt | 69–73 |
| tỷ lệ chiết khấu / tỷ suất lợi nhuận | 69–70, 73 |
| Đời sống kinh tế | 70–72 |
| lợi ích khấu hao thuế (TAB) | 72–73 |
| các cách tiếp cận và phương pháp định giá | 60–69 |
| Ban Tiêu chuẩn Định giá Quốc tế | 1, 2 |
| Hội đồng Tiêu chuẩn Định giá Quốc tế (IVSC) | 1 |
| Điều tra và Tuân thủ (IVS 102) | 12–13 |
| công cụ tài chính | 100 |
| tài sản vô hình | 59 |
| nhà máy và thiết bị | 75–78 |
| quyền lợi bất động sản | 82 |
| bất động sản đầu tư | 84, 95 |
| giá trị đầu tư | 22 |
| Tiêu chuẩn tài sản IVS | 2 |
| Doanh nghiệp và Sở thích kinh doanh (IVS 200) | 49–56 |
| Tài sản phát triển (IVS 410) | 88–98 |
| Công cụ tài chính (IVS 500) | 99–107 |
| Tài sản vô hình (IVS 210) | 57–73 |
| Nhà máy và Thiết bị (IVS 300) | 74–80 |
| Tiền lãi bất động sản (IVS 400) | 81–87 |
| Định nghĩa IVS | 3–5, 18–22 |
| Khung IVS | 2, 6–7 |
| Tiêu chuẩn chung IVS | 2 |
| Cơ sở giá trị (IVS 104) | 16–28 |
| Điều tra và Tuân thủ (IVS 102) | 12–13 |
| Báo cáo (IVS 103) | 14–15 |
| Phạm vi công việc (IVS 101) | 9–11 |
| Các Phương pháp và Phương pháp Tiếp cận Định giá (IVS 105) | 29–47 |
| **J**  |  |
| quyền hạn | 3 |
| **L**  |  |
| đất đai xem Tài sản Phát triển (IVS 410); Tiền lãi bất động sản (IVS 400) |  |
| nợ thuê | 21–22, 86–87 |
| nhà máy và thiết bị | 74, 80 |
| tận dụng | 105 |
| nợ phải trả xem tài sản và nợ |  |
| giá trị thanh toán | 22 |
| tính thanh khoản | 106 |
| **M**  |  |
| hoạt động thị trường | 106 |
| Tiếp cận thị trường | 30–36, 41 |
| điều chỉnh | 31, 33, 34–36, 60, 102 |
| kinh doanh và lợi ích kinh doanh | 50–51 |
| tài sản phát triển | 90–91 |
| công cụ tài chính | 102 |
| tài sản vô hình | 60–61 |
| nhà máy và thiết bị | 78 |
| quyền lợi bất động sản | 83–84 |
| phương pháp tiếp cận thị trường | 31–36 |
| phương thức giao dịch có thể so sánh | 31–33 |
| hướng dẫn phương pháp so sánh được giao dịch công khai | 33–35 |
| Phí bảo hiểm chuyển đổi của người tham gia thị trường (MPAP) | 35–36 |
| giá thuê thị trường | 21, 86 |
| giá trị thị trường | 18–20 |
| tài sản phát triển | 93, 98 |
| chi phí tiếp thị | 95 |
| vật chất / vật chất | 4 |
| giá ma trận | 32 |
| có thể | 3 |
| nhiều cách tiếp cận | 29–30 |
| phải | 3 |
| **N**  |  |
| thỏa thuận netting | 105 |
| **O**  |  |
| tính khách quan | 9–10, 106–107 |
| Khung IVS | 6–7 |
| lỗi thời | 46–47 |
| tài sản vô hình | 69 |
| nhà máy và thiết bị | 76, 78, 79 |
| quyền lợi bất động sản | 85 |
| tài sản hoạt động và không hoạt động | 55–56 |
| giá trị hoạt động | 50 |
| thanh lý có trật tự | 25 |
| quyền sở hữu | 54 |
| **P**  |  |
| người tham gia | 4 |
| Nhà máy và Thiết bị (IVS 300) | 74–80 |
| thu xếp tài chính | 80 |
| cân nhắc đặc biệt | 80 |
| các cách tiếp cận và phương pháp định giá | 78–80 |
| tiền đề của giá trị | 24–26 |
| phương thức giao dịch trước | 31 |
| quyền lợi tài sản xem Tài sản Phát triển (IVS 410); Bất động sản |  |
| Tiền lãi (IVS 400) |  |
| thông tin tài chính tiềm năng (PFI) | 39–40 |
| mục đích định giá | 4, 10 |
| kinh doanh và lợi ích kinh doanh | 50 |
| tài sản phát triển | 88–89 |
| công cụ tài chính | 99 |
| tài sản vô hình | 58–59 |
| nhà máy và thiết bị | 76, 77 |
| quyền lợi bất động sản | 83 |
| **R** |  |
| Tiền lãi bất động sản (IVS 400) | 81–87 |
| cân nhắc đặc biệt | 86–87 |
| hệ thống phân cấp lợi ích | 86 |
| thuê | 86–87 |
| các cách tiếp cận và phương pháp định giá | 83–85 |
| phương pháp cứu trợ từ tiền bản quyền | 64–65 |
| thuê | 21, 86–87 |
| phương pháp chi phí thay thế | 44 |
| tài sản vô hình | 69 |
| nhà máy và thiết bị | 78–80 |
| quyền lợi bất động sản | 85 |
| Báo cáo (IVS 103) | 14–15 |
| công cụ tài chính | 100–101 |
| nhà máy và thiết bị | 77 |
| phương pháp chi phí tái sản xuất | 44 |
| phương pháp dư | 92–97 |
| đánh giá rủi ro | 63, 69–70 |
| điều chỉnh rủi ro tín dụng | 104–106 |
| tài sản phát triển | 95–96 |
| mức thuế suất | 64–65 |
| **S** |  |
| giá trị cứu vãn | 41–42 |
| Phạm vi công việc (IVS 101) | 9–11 |
| kinh doanh và lợi ích kinh doanh | 50 |
| tài sản phát triển | 89–90 |
| công cụ tài chính | 100 |
| nhà máy và thiết bị | 76–77 |
| quyền lợi bất động sản | 82–83 |
| cho vay có bảo đảm | 98 |
| phân tích độ nhạy | 89 |
| Nên | 4 |
| quan trọng và / hoặc vật liệu | 4 |
| giả định đặc biệt | 10, 11 |
| cơ sở giá trị (IVS 104) | 25, 27–28 |
| tài sản phát triển | 89–90, 93 |
| quyền lợi bất động sản | 82–83 |
| báo cáo (IVS 103) | 14 |
| cân nhắc đặc biệt |  |
| kinh doanh và lợi ích kinh doanh | 53–56 |
| tài sản phát triển | 92–98 |
| công cụ tài chính | 103–107 |
| để báo cáo tài chính | 98 |
| tài sản vô hình | 69–73 |
| nhà máy và thiết bị | 80 |
| quyền lợi bất động sản | 86–87 |
| cho vay có bảo đảm | 98 |
| tiêu chuẩn giá trị xem Cơ sở giá trị (IVS 104) |  |
| chủ thể hoặc tài sản chủ thể | 4 |
| sự phục tùng | 105 |
| phương pháp tổng kết | 44–45 |
| hiệp lực | 26–27 |
| giá trị hiệp đồng | 22 |
| **T** |  |
| lợi ích khấu hao thuế (TAB) | 72–73 |
| giá trị cuốithời gian biểu | 40–4295 |
| tổng giá trị vốn đầu tư | 50 |
| chi phí giao dịch | 28 |
| giao dịch | 17, 19, 31–33 |
| **U** |  |
| đơn vị so sánh | 32, 83 |
| **V** |  |
| phương pháp định giá |  |
| kinh doanh và lợi ích kinh doanh | 50–53 |
| tài sản phát triển | 90–97 |
| công cụ tài chính | 101–103 |
| tài sản vô hình | 60–69 |
| nhà máy và thiết bị | 78–80 |
| quyền lợi bất động sản | 83–85 |
| Các Phương pháp và Phương pháp Tiếp cận Định giá (IVS 105) | 29–47 |
| cách tiếp cận chi phí | 42–47 |
| cân nhắc chi phí | 45–46 |
| khấu hao / lỗi thời | 46–47 |
| phương pháp | 44–45 |
| cách tiếp cận thu nhập | 36–42 |
| phương pháp | 37–42 |
| Tiếp cận thị trường | 30–36 |
| phương pháp | 31–35 |
| Những ý kiến ​​khác | 35–36 |
| kiểm soát định giá | 106–107 |
| ngày định giá | 10, 19–20 |
| định giá đầu vào | 103–104 |
| mục đích định giá xem mục đích định giá |  |
| hồ sơ định giá | 13 |
| báo cáo định giá xem Báo cáo (IVS 103) |  |
| báo cáo thẩm định giá | 15 |
| người đánh giá định giá | 5, 6 |
| người định giá | 3,4,5 |
| tính khách quan | 6–7, 9–10 |
| **W** |  |
| lãng phí tài sản | 41–42 |
| cân nặng | 5 |
| trọng lượng | 5 |
| phương pháp có-và-không | 66–67 |
| đáng giá | 22 |

Tiêu chuẩn định giá quốc tế

Hội đồng Tiêu chuẩn Định giá Quốc tế,

1 King Street, London EC2V 8AU,

Vương quốc Anh

Email: contact@ivsc.org Web: www.ivsc.org