ĐỊNH GIÁ CHÂU Á

HƯỚNG DẪN THỰC HÀNH

**--------------------**

CHỈNH SỬA 2016

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **NỘI DUNG** |  | |
| Lời tựa |  | Tôi V |
| Sự nhìn nhận |  | V |
| **Chung** |  |  |  |
| 1.1 | Đạo đức nghề nghiệp |  | 1 |
| 1,2 | Mục đích định giá |  | 4 |
| 1,3 | Điều kiện gắn kết và Xung đột lợi ích |  | số 8 |
| 1,4 | Điều kiện giới hạn |  | 10 |

**Định giá bất động sản**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 2.1.  Các khái niệm và nguyên tắc định giá chung | | 13 |
| 2.2.   Cơ sở Định giá Giá trị Thị trường | | 3 8 |
| 2.3.   Các cơ sở định giá khác với giá trị thị trường | | 22 |
| 2.4. Các cách tiếp cận và phương pháp định giá | | 28 |
| 2.5.   Kiểm tra tài sản và tham khảo | | 35 |
| 2.6.   Báo cáo định giá | | 38 |
| 2.7.   Định giá lại | | 44 |
| **Định giá Doanh nghiệp** | |  |
| 3.1. | Các khái niệm và nguyên tắc định giá chung | 46 |
| 3.2. | Cơ sở định giá giá trị thị trường hợp lý | 51 |
| 3,3. | Xác định và Mô tả Sở thích Kinh doanh | 54 |
| 3,4. | Báo cáo định giá | 57 |
| 3.5. | Các cách tiếp cận và phương pháp định giá | 60 |
| 3.6. | Định giá tài sản vô hình | 68 |
| 3.7. | Định giá cho Báo cáo Tài chính | 73 |

**LỜI TỰA**

Trong những năm gần đây, những thay đổi lớn đã diễn ra trong ngành kế toán, tài chính và bất động sản. Cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu năm 2007 đã tạo ra những tác động và cú sốc nghiêm trọng dẫn đến sự thất bại của ngân hàng, sụt giảm chỉ số chứng khoán và giảm tương ứng giá trị của cổ phiếu và hàng hóa, cùng với cuộc khủng hoảng thế chấp dưới chuẩn của Hoa Kỳ làm giảm đáng kể tính thanh khoản trên thị trường tín dụng toàn cầu và giá trị của tài sản tài sản.

Bất chấp khủng hoảng, sự phát triển toàn cầu có tác động lớn nhất trong thập kỷ qua là sự đi lên nhanh chóng của các nền kinh tế châu Á bao gồm ASEAN trở nên nổi bật. Các thị trường trọng điểm trong ASEAN đã chứng kiến ​​giá bất động sản tăng lên một tầm cao mới. Để đối phó với những thách thức do toàn cầu hóa nhanh chóng, nền kinh tế đang phát triển và cạnh tranh gay gắt, nghề thẩm định giá phải tiếp tục nâng cấp và đổi mới. Toàn cầu hóa ngày càng gia tăng đã chứng kiến ​​sự phát triển và đầu tư xuyên biên giới. Cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu đã gây ra những thay đổi đối với cách đánh giá và đánh giá tài sản, cả tài sản thực và tài chính. Có nhu cầu liên tục về các tiêu chuẩn nhất quán và hướng dẫn thực hành về định giá tài sản và những quy định liên quan đến việc định giá tài sản tài chính cần phải được thực hiện theo Chuẩn mực Báo cáo Tài chính Quốc tế (IFRS).

Hiệp hội các nhà định giá ASEAN đã xem xét sự cần thiết phải xây dựng một hướng dẫn cho các nhà định giá hành nghề trong ASEAN. Tham khảo các yêu cầu cụ thể của địa phương và khuôn khổ pháp lý của từng nước ASEAN. Mục tiêu của Hướng dẫn Thực hành Định giá ASEAN này là khuyến khích phát triển các thông lệ định giá tốt nhất đáp ứng các yêu cầu quốc tế cũng như địa phương.

Hy vọng rằng Hướng dẫn này sẽ hữu ích cho cả các chuyên gia định giá và người sử dụng các báo cáo định giá trong khu vực ASEAN. Hướng dẫn này sẽ được sửa đổi liên tục để tính đến những thay đổi cũng như phản hồi từ ngành.

Ủy ban Hướng dẫn Thực hành Định giá ASEAN, tháng 5 năm 2016

LỜI NÓI ĐẦU

Ủy ban Hướng dẫn Thực hành Định giá ASEAN ghi nhận và cảm ơn các cá nhân và tổ chức sau vì những phản hồi, nhận xét và đóng góp vô giá của họ trong quá trình soạn thảo Hướng dẫn này:

Các thành viên của Ủy ban Hướng dẫn Thực hành Định giá ASEAN:

Tiến sĩ Lim Lan Yuan - Singapore (Chủ tịch)

Mr Don Omar - Brunei

Mr Nong Piseth - Campuchia Mr Okky Danuza - Indonesia

Ông Faizan bin Abdul Rahman - Malaysia

Mr Meneleo P. Albano - Philippines

Mr Wanit lntarak - Thail an d

Mr Nguyễn Anh Tuấn - Việt Nam

AVA Brunei

AVA Campuchia

AVA Indonesia

AVA Malaysia

AVA Singapore

AVA Thái Lan

AVA Philippines

AVA Việt Nam

Viện khảo sát Hoàng gia Malaysia

Viện khảo sát và thẩm định giá Singapore

Ông Eddy Nor Ezwan Bin Awang Hj Mohamad - Brunei

Ms Dương Lan Anh - Việt Nam

**GIỚI THIỆU CHUNG**

**1.1. ĐẠO ĐỨC NGHỀ NGHIỆP**

1.1.1. Giới thiệu

1.1.1.1. Định giá là một nghề được thành lập và công nhận. Để thúc đẩy và duy trì tính chuyên nghiệp trong hành nghề định giá, định giá viên cần tuân thủ các quy tắc đạo đức nghề nghiệp đúng đắn. Quy tắc đạo đức này đóng vai trò như một khuôn khổ chung cho hoạt động thẩm định giá.

1.1.1.2. Các tiêu chuẩn đạo đức đối với định giá viên khi thực hiện nhiệm vụ định giá nhằm thông báo cho khách hàng và người sử dụng dịch vụ định giá về hành vi đạo đức mong đợi của định giá viên và do đó giúp thúc đẩy lòng tin của công chúng đối với việc định giá như một phương tiện có giá trị để ra quyết định.

1.1.2. Chi tiết về hành vi đạo đức

1.1.2.1. Chính trực

Người định giá không được hành động theo cách gây hiểu lầm hoặc gian lận. Người định giá không được cố ý truyền đạt một báo cáo định giá có chứa ý kiến ​​và phân tích sai lệch, không chính xác hoặc thiên vị. Người định giá không được cố ý sử dụng các tuyên bố sai, gây hiểu lầm hoặc phóng đại để đảm bảo các nhiệm vụ. Phí cho 1 lần chuyển nhượng của anh ta không được phụ thuộc vào kết quả định giá trước.

1.1.2.2. Xung đột lợi ích

Người định giá không được hành động cho hai hoặc nhiều bên trong cùng một vấn đề trừ khi có được sự đồng ý của các bên liên quan. Người định giá phải đảm bảo không có xung đột về nhiệm vụ. Ví dụ về xung đột có thể tồn tại trong các tình huống sau:

* Hành động cho người mua và người bán trong cùng một giao dịch
* Hành động cho hai hoặc nhiều bên cạnh tranh để giành cơ hội.

Người định giá phải tiết lộ bất kỳ mối quan hệ cá nhân hoặc công ty nào với công ty hoặc khách hàng tìm kiếm sự chuyển nhượng có thể làm phát sinh xung đột lợi ích tiềm ẩn. Mối quan hệ cá nhân hoặc công ty có thể xảy ra khi người định giá hành động với tư cách cá nhân của họ hoặc đại diện cho một công ty có xung đột lợi ích với các bên mà họ tham gia trong một giao dịch.

1.1.2.3. Bảo mật

Người định giá phải giải quyết các công việc của khách hàng một cách thận trọng và bảo mật. Người định giá không được tiết lộ dữ liệu nhạy cảm thu được từ khách hàng hoặc kết quả của việc chuyển nhượng cho bất kỳ ai khác ngoài khách hàng hoặc các bên thứ ba được khách hàng ủy quyền cụ thể.

1.1.2.4. Vô tư

Người định giá phải thực hiện nhiệm vụ với tính độc lập, khách quan và công bằng. Thẩm định giá phải không chấp nhận chuyển nhượng đó bao gồm báo cáo của một quan điểm được xác định trước hoặc kết luận. Người định giá không nên sử dụng hoặc dựa vào các kết luận hoặc thông tin không được hỗ trợ mà không kiểm tra hoặc xác minh.

1.1.2.5. Năng lực

Người định giá phải có trình độ phù hợp, có đủ kiến ​​thức và hiểu biết về nhãn hiệu liên quan, kỹ năng và kinh nghiệm để hoàn thành nhiệm vụ định giá. Người định giá phải thực hiện các nhiệm vụ một cách cẩn thận và siêng năng mọi lúc.

1.1.2.6. Tiết lộ

Người đánh giá là thông báo các phân tích, ý kiến ​​và kết luận cho người sử dụng dịch vụ thông qua một báo cáo toàn diện cung cấp đầy đủ thông tin và sự hiểu biết rõ ràng cho người dùng.

**1.1.3. Giải trình**

Điều quan trọng là định giá viên phải tự ứng xử theo quy tắc đạo đức nghề nghiệp đúng đắn trong hành nghề thẩm định giá. Định giá viên cần phải biết mã liên quan để hướng dẫn anh ta khi xem xét bất kỳ nhiệm vụ định giá cụ thể nào. Đào tạo thẩm định giá và các quy tắc đạo đức sẽ cung cấp một môi trường để trau dồi các hành vi đạo đức ở mức độ cao và nâng cao trình độ chuyên nghiệp.

**1.2. MỤC ĐÍCH ĐỊNH GIÁ**

**1.2.1. Giới thiệu**

1.2.1.1. Việc định giá được thực hiện cho mục đích sử dụng đã định và mục đích mà việc định giá cụ thể được yêu cầu, rất quan trọng đối với việc lựa chọn cơ sở và phương pháp định giá thích hợp. Vì vậy, người định giá cần phải rõ ràng về mục đích của việc định giá. Hướng dẫn này đưa ra các tình huống khác nhau khi cần phải có giá trị.

**1.2.2. Chi tiết**

1.2.2.1. Mục đích mà việc định giá được thực hiện phải được nêu rõ ràng.

1.2.2.2. Mục đích của việc định giá và cơ sở định giá được thông qua phải tuân theo những điều sau đây trừ khi khách hàng, các yêu cầu theo luật định / chế định hoặc các văn bản pháp lý (chẳng hạn như thỏa thuận hoặc hợp đồng thuê) có quy định khác. Trong trường hợp đó, định giá viên phải giải thích lý do tại sao lại áp dụng cơ sở định giá khác.

*a. Bảo đảm Khoản vay và Bán bằng Đấu giá Công khai*

Cơ sở định giá để bảo đảm tiền vay và bán đấu giá công khai là Giá trị thị trường. Người định giá sẽ không đưa ra bất kỳ cơ sở định giá nào khác như Giá trị bán cưỡng bức hoặc Giá bán đấu giá trừ khi được khách hàng yêu cầu cụ thể. Trong những trường hợp như vậy, người định giá phải đưa ra các giả định làm cơ sở cho giá trị đó.

*b. Bảo hiểm hỏa hoạn*

Cơ sở định giá cho bảo hiểm hỏa hoạn sẽ là Chi phí Phục hồi Mới hoặc cơ sở khác như được xác định trong hợp đồng hoặc đơn bảo hiểm hỏa hoạn. Người định giá có thể cung cấp định giá trên Cơ sở bồi thường nếu được hướng dẫn cụ thể.

*c. Tài khoản Công ty và Báo cáo Tài chính*

Cơ sở xác định giá trị tài khoản và báo cáo tài chính của công ty như sau:

1. Đối với các bất động sản được sử dụng cho mục đích kinh doanh, cơ sở định giá sẽ là Giá trị thị trường cho Giá trị sử dụng Hiện tại hoặc Giá trị Sử dụng Hiện tại. Tuy nhiên, nếu Giá trị thị trường cho mục đích sử dụng cao nhất và tốt nhất của nó có sự khác biệt lớn so với Giá trị thị trường cho mục đích sử dụng hiện tại hoặc Giá trị sử dụng hiện tại, điều này sẽ được thảo luận với khách hàng về việc liệu Giá trị thị trường có được báo cáo ngoài Giá trị thị trường hay không cho mục đích sử dụng hiện tại.
2. Đối với bất động sản đầu tư hoặc bất động sản thặng dư theo yêu cầu của doanh nghiệp, cơ sở định giá là Giá trị thị trường.
3. Đối với tất cả các định giá được đệ trình lên Cơ quan quản lý của Nhà nước hoặc Sở giao dịch chứng khoán để xem xét dựa trên việc niêm yết công khai, cơ sở định giá phải tuân theo Hướng dẫn liên quan hoặc Sổ tay hướng dẫn niêm yết.

*d. Bán và mua*

Cơ sở định giá cho việc mua bán sẽ là Giá trị thị trường.

*e. Mua lại Bắt buộc*

Căn cứ xác định giá trị mua lại bắt buộc phải phù hợp với quy định của pháp luật có liên quan.

*f. Thuế bất động sản*

Cơ sở xác định giá tính thuế tài sản phải phù hợp với các quy định của pháp luật về thuế có liên quan.

*g. Các mục đích khác*

Cơ sở của việc định giá cho các mục đích khác sẽ là Giá trị thị trường; nếu bất kỳ cơ sở nào khác được sử dụng, người định giá phải giải thích cơ sở đó và tính hợp lý của nó.

**1.2.3 . Giải trình**

1.2.3.1. Hướng dẫn này nhằm đảm bảo rằng cơ sở và phương pháp định giá phù hợp được áp dụng liên quan đến mục đích định giá mà việc định giá được yêu cầu.

1.2.3.2. Trong quá trình định giá tài sản thông thường, người định giá sẽ được Giám đốc doanh nghiệp hoặc các cố vấn chuyên môn của họ hướng dẫn về việc tài sản được nắm giữ cho mục đích kinh doanh, đầu tư hay thặng dư theo yêu cầu của doanh nghiệp. . Trong trường hợp không có hướng dẫn cụ thể, định giá viên sẽ có nghĩa vụ xác định thực tế việc phân loại phù hợp nhất đối với từng tài sản dựa trên kinh nghiệm, kiến ​​thức và chuyên môn của mình. Trong trường hợp này, việc xác định và cơ sở của nó phải được người định giá công bố đầy đủ.

**1.2.4. Thông lệ quốc gia cụ thể**

1.2.4.1. Malaysia

Đối với các định giá được đệ trình cho Giám đốc Bảo hiểm và Giám sát Takaful, họ phải tuân thủ nghiêm ngặt *“Hướng dẫn Định giá Tài sản của Công ty Bảo hiểm”*.

1.2.4.2. Singapore

Các mục đích cụ thể của định giá ở Singapore bao gồm phí phát triển và doanh số bán hàng tập thể.

1. *Phí phát triển*

Trong trường hợp phát triển đã được phê duyệt vượt quá các yêu cầu hiện có, phí phát triển sẽ được thanh toán. Cơ sở định giá phí phát triển phù hợp với quy định của pháp luật về quy hoạch có liên quan.

1. *Bán hàng tập thể*

Trong trường hợp được cấp phép để bán một công trình phát triển hiện có được gọi chung là bán enbloc, cơ sở định giá cho việc bán tập thể hoặc enbloc phải tuân theo các quy định của pháp luật về quyền sở hữu của các tầng lớp nhân dân.

**1.3. ĐIỀU KIỆN THU HÚT VÀ XUNG ĐỘT LỢI NHUẬN**

**1.3.1. Giới thiệu**

1.3.1.1. Valuer phải luôn tìm cách hiểu nhu cầu và yêu cầu của khách hàng và thực hiện các hướng dẫn của khách hàng một cách phù hợp. Do đó, bất cứ khi nào có thể, nên có một tuyên bố hoặc thỏa thuận bằng văn bản nêu rõ các điều kiện tham gia vào các dịch vụ của Thẩm định viên, cho biết phạm vi công việc, định dạng báo cáo, các giả định cần thực hiện, các điều kiện hạn chế (nếu có), v.v. Điều này nhằm giảm thiểu mọi hiểu lầm giữa khách hàng và Định giá viên để khách hàng hiểu mức độ trách nhiệm của Định giá viên, các giới hạn của báo cáo định giá và hài lòng với dịch vụ định giá.

**1.3.2. Chi tiết**

1.3.2.1. Để đảm bảo các tiêu chuẩn và kiến ​​thức chuyên môn cao nhất được cung cấp cho khách hàng, Người định giá, trước khi chấp nhận bất kỳ hướng dẫn nào cho khách hàng, phải đảm bảo rằng:

1. Anh ta có đủ trình độ chuyên môn cần thiết;
2. Anh ta có kinh nghiệm hoặc chuyên môn liên quan;
3. Anh ta là một “Người định giá độc lập”;
4. Có hoặc sẽ không có xung đột lợi ích; và
5. Anh ta đáp ứng bất kỳ điều kiện nào khác theo áp đặt hoặc yêu cầu của khách hàng hoặc cố vấn của họ hoặc người sử dụng Báo cáo hoặc Chứng chỉ Định giá.

1.3.2.2. Trước khi báo cáo định giá, Thẩm định viên phải đồng ý hoặc xác nhận với khách hàng về những điều sau:

1. Mục đích và mục đích sử dụng của việc định giá;
2. Ngày quan trọng của việc định giá;
3. Đối tượng của việc định giá tức là xác định tài sản và lãi suất được định giá;
4. Cơ sở của việc định giá (ví dụ giá trị thị trường);
5. Các giả định được sử dụng để xác định giá trị;
6. Các yêu cầu liên quan đến các tài liệu hỗ trợ;
7. Cơ sở và trách nhiệm đối với khoản phí của mình;
8. Thời gian biểu cho việc định giá; và
9. Giới hạn hoặc loại trừ trách nhiệm đối với các bên khác không phải là khách hàng (tức là "Điều kiện giới hạn").

**1.3.3. Giải trình**

Hướng dẫn này nhằm chỉ rõ phạm vi công việc của Valuer được bổ nhiệm và để tránh hiểu nhầm với khách hàng. Nếu Người định giá được yêu cầu căn cứ vào định giá của mình dựa trên các giả định “bổ sung” hoặc “đặc biệt”, anh ta nên đưa ra tuyên bố về ảnh hưởng như vậy trong Báo cáo định giá hoặc Chứng chỉ.

**1.4. ĐIỀU KIỆN GIỚI HẠN**

**1.4.1. Giới thiệu**

1.4.1.1 Người định giá có thể chấp nhận các hướng dẫn định giá tài sản theo các điều kiện giới hạn và loại trừ nhất định theo thỏa thuận với khách hàng.

**1.4.2. Chi tiết**

1.4.2.1. Toàn bộ hay bất kỳ phần nào của việc định giá và báo cáo hoặc bất kỳ tham chiếu nào đến nó đều không được đưa vào bất kỳ tài liệu đã xuất bản nào, thông tư cho đến tuyên bố cũng như không được công bố theo bất kỳ cách nào mà không có sự chấp thuận trước bằng văn bản của Người định giá về hình thức và bối cảnh mà nó có thể xuất hiện.

1.4.2.2. Trong trường hợp báo cáo nêu rõ rằng thông tin đã được cung cấp cho Người định giá bởi một bên khác, thông tin này được cho là đáng tin cậy nhưng ́Người định giá có thể không chịu trách nhiệm nếu điều này không được chứng minh là như vậy. Trong trường hợp thông tin được đưa ra mà không được quy trực tiếp cho một bên khác, thông tin không chính thức này có được thông qua nỗ lực riêng của Người định giá từ các nguồn đáng tin cậy trong phạm vi công cộng, bao gồm nhưng không giới hạn ở Chính phủ hoặc các cơ quan thích hợp khác.

1.4.2.3. Định giá và Báo cáo là bí mật đối với bên mà nó được đề cập đến và cho các cố vấn chuyên nghiệp của anh ta cho mục đích cụ thể mà họ đề cập đến. Người định giá từ chối mọi trách nhiệm và sẽ không chịu trách nhiệm với bất kỳ bên nào khác.

1.4.2.4. Các giá trị được đánh giá trong báo cáo cho tài sản và bất kỳ sự phân bổ giá trị nào giữa các phần của tài sản chỉ áp dụng theo các điều kiện và mục đích của báo cáo. Các giá trị được đánh giá không nên được sử dụng cùng với bất kỳ đánh giá nào khác vì chúng có thể không chính xác nếu được sử dụng.

1.4.2.5. Trong quá trình kiểm tra, việc kiểm tra cấu trúc được thực hiện cẩn thận và không có sự đảm bảo nào về sự mục nát, mối mọt hoặc sự xâm nhập của sâu bệnh hoặc các khuyết tật tiềm ẩn khác.

1.4.2.6. Các cuộc điều tra thường không được thực hiện tại hiện trường để xác định sự phù hợp của các điều kiện mặt đất và các dịch vụ đối với bất kỳ sự phát triển mới nào. Trừ khi có thông báo khác, việc định giá dựa trên cơ sở rằng các khía cạnh này là thỏa đáng và khi đề xuất phát triển, sẽ không phát sinh chi phí bất thường hoặc chậm trễ trong thời gian xây dựng.

1.4.2.7. Khi giá trị thị trường được đánh giá, chúng phản ánh giá trị hợp đồng đầy đủ và không có bất kỳ tài khoản nào chịu trách nhiệm về thuế đối với việc bán hàng hoặc các chi phí liên quan đến việc thực hiện một giao dịch bán hàng. Bất động sản được định giá dựa trên giả định rằng nó là miễn phí và rõ ràng về tất cả các khoản thế chấp, các khoản nợ và các khoản phí và phí bảo hiểm chưa thanh toán khác.

1.4.2.8. Bất kỳ bản phác thảo, kế hoạch hoặc bản đồ nào trong báo cáo định giá đều được đưa vào để hỗ trợ người đọc hình dung về tài sản. Không nên khảo sát tài sản và không chịu trách nhiệm liên quan đến những vấn đề đó.

1.4.2.9. Thông tin quy hoạch được lấy từ bộ Quy hoạch tổng thể và các tài liệu liên quan do cơ quan có liên quan công bố. Trừ khi có hướng dẫn khác, việc trưng dụng thường không được thực hiện với các cơ quan công quyền khác nhau để xác nhận rằng tài sản không bị ảnh hưởng bất lợi bởi bất kỳ chương trình công cộng nào như cải tạo đường, v.v.

1.4.2.10. Việc định giá được chuẩn bị trên cơ sở rằng cơ sở và bất kỳ công trình nào ở đó tuân thủ tất cả các quy định pháp luật có liên quan. Người ta cho rằng họ đã, hoặc sẽ được cấp giấy chứng nhận hoàn thành theo luật định của cơ quan có liên quan.

1.4.2.11. Người Định giá không bắt buộc phải đưa ra lời khai hoặc xuất hiện trước tòa án hoặc hội đồng xét xử theo Báo cáo Định giá, liên quan đến tài sản được đề cập, trừ khi đã có sự sắp xếp trước về việc đó.

**1.4.3. Giải trình**

1.4.3.1. Hướng dẫn này có nghĩa là một danh sách mô hình về các điều kiện hạn chế mà Người định giá có thể bổ sung vào thư cam kết và báo cáo định giá. Người định giá được nhắc nhở rằng các giới hạn chỉ có hiệu lực nếu khách hàng được thông báo về chúng trước về giá trị như một dấu hiệu.

**ĐỊNH GIÁ BẤT ĐỘNG SẢN**

**2.1. CÁC KHÁI NIỆM VÀ NGUYÊN TẮC ĐỊNH GIÁ CHUNG**

**2.1.1. Giới thiệu**

2.1.1.1. Hướng dẫn này cung cấp giải thích về các khái niệm và nguyên tắc định giá chung được áp dụng trong định giá bất động sản.

**2.1.2. Các khái niệm về đất đai, tài sản và tài sản**

2.1.2.1. Đất đề cập đến bề mặt trái đất, không gian bên dưới kéo dài đến trung tâm của trái đất và không gian bên trên kéo dài đến bầu trời. Nó thường phải chịu các ràng buộc pháp lý và vật chất.

2.1.2.2. Tài sản là một khái niệm pháp lý, thường được sử dụng để chỉ bất động sản và / hoặc nhân cách. Thuật ngữ này có thể được coi là áp dụng cho cả quyền sở hữu và cho vật thể vật chất được sở hữu.

2.1.2.3. Bất động sản là một khái niệm phi vật chất và dùng để chỉ tất cả các quyền, lợi ích và lợi ích liên quan đến quyền sở hữu bất động sản.

2.1.2.4. Tài sản cá nhân là một khái niệm phi vật chất và dùng để chỉ tất cả các quyền, lợi ích và lợi ích liên quan đến quyền sở hữu nhân cách.

2.1.2.5. Nhân cách bao gồm những thứ hữu hình và vô hình không phải là bất động sản.

2.1.2.6. Tài sản được sử dụng trong kế toán để phân biệt giữa tài sản lưu động và tài sản cố định.

2.1.2.7. Tài sản lưu động là những tài sản không nhằm mục đích sử dụng thường xuyên vào các hoạt động của doanh nghiệp như cổ phiếu, con nợ, tiền mặt gửi ngân hàng và tài sản cầm cố. Trong một số trường hợp nhất định, bất động sản, thông thường được coi là tài sản cố định có thể được coi là tài sản lưu động. Ví dụ bao gồm bất động sản cải thiện được giữ trong kho để bán bởi các nhà phát triển bất động sản.

2.1.2.8. Tài sản cố định là tài sản hữu hình và vô hình được chia thành hai nhóm rộng, đó là tài sản, nhà máy và thiết bị và các tài sản dài hạn khác.

*a. Tài sản, nhà máy và thiết bị.*Các tài sản được sử dụng thường xuyên cho các hoạt động của doanh nghiệp bao gồm đất đai và nhà cửa, nhà máy và thiết bị, và các loại tài sản khác, được xác định một cách phù hợp.

*b. Tài sản dài hạn khác.*Các tài sản không nhằm mục đích sử dụng thường xuyên trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, nhưng dự kiến ​​sẽ được sở hữu lâu dài bao gồm các khoản đầu tư dài hạn, các khoản phải thu dài hạn, lợi thế thương mại, các chi phí chuyển tiếp và bằng sáng chế, nhãn hiệu, v.v. tài sản.

**2.1.3. Giá cả, chi phí và giá trị**

2.1.3.1. Giá là một thuật ngữ được sử dụng để chỉ số tiền được yêu cầu, cung cấp hoặc trả cho một hàng hóa hoặc dịch vụ. Đó là một sự thật lịch sử, cho dù nó được tiết lộ công khai hay được giữ kín. Phát sinh từ khả năng tài chính, động cơ hoặc lợi ích đặc biệt của một người mua và người bán nhất định, giá trả cho hàng hóa hoặc dịch vụ có thể có hoặc không liên quan đến giá trị mà người khác có thể quy cho hàng hóa hoặc dịch vụ. Tuy nhiên, giá cả nói chung là một dấu hiệu của một giá trị tương đối được người mua và / hoặc người bán cụ thể đặt lên hàng hóa hoặc dịch vụ theo các hoàn cảnh cụ thể.

2.1.3.2. Chi phí là giá phải trả cho hàng hoá hoặc dịch vụ, hoặc số tiền cần thiết để tạo ra hoặc sản xuất hàng hoá hoặc dịch vụ. Khi hoàn thành, đó là một sự thật lịch sử. Giá phải trả cho một hàng hóa hoặc dịch vụ trở thành chi phí của nó đối với người mua.

2.1.3.3. Giá trị là một khái niệm kinh tế. Nó đề cập đến mối quan hệ tiền tệ giữa hàng hóa và dịch vụ có sẵn để mua và những người mua và bán chúng. Giá trị không phải là một thực tế, mà là một ước tính giá trị của hàng hóa và dịch vụ tại một thời điểm nhất định phù hợp với một định nghĩa cụ thể về giá trị. Khái niệm kinh tế về giá trị phản ánh quan điểm của thị trường về lợi ích, lợi ích này tích lũy cho người sở hữu hàng hóa hoặc nhận dịch vụ tại thời điểm định giá có hiệu lực.

**2.1.4. Sử dụng cao nhất và tốt nhất**

2.1.4.1. Sử dụng cao nhất và tốt nhất được định nghĩa là:

a. Việc sử dụng tài sản có khả năng xảy ra cao nhất về mặt vật chất, được chứng minh một cách thích hợp, được pháp luật cho phép, khả thi về mặt tài chính và dẫn đến giá trị ròng cao nhất của tài sản được định giá.

b. Việc sử dụng không được phép về mặt pháp lý hoặc về mặt vật lý không thể được coi là cách sử dụng cao nhất và tốt nhất. Tuy nhiên, việc sử dụng được cho phép về mặt pháp lý và có thể thực hiện được có thể yêu cầu Người định giá giải thích lý do tại sao việc sử dụng đó là có thể xảy ra một cách hợp lý. Sau khi phân tích xác định rằng một hoặc nhiều cách sử dụng là cách sử dụng có thể xảy ra hợp lý, thì chúng sẽ được kiểm tra về tính khả thi về tài chính. Việc sử dụng đó dẫn đến giá trị ròng cao nhất, phù hợp với các thử nghiệm khác, được coi là cách sử dụng cao nhất và tốt nhất.

2.1.4.2. Hiệu quả sử dụng cao nhất và tốt nhất của một bất động sản bị ảnh hưởng bởi nhiều yếu tố, bao gồm việc sử dụng trong quá khứ và hiện tại, kiểm soát sử dụng đất, việc sử dụng đất gần đó, sự sẵn có hoặc không có của các tiện ích và phương tiện giao thông, và tăng trưởng kinh tế gần đây hoặc dự đoán trong khu vực.

2.1.4.3 . Ngược lại với sử dụng cao nhất và tốt nhất là sử dụng hiện tại. Việc sử dụng hiện tại đề cập đến việc sử dụng tài sản như hiện tại tại thời điểm định giá. Việc sử dụng hiện tại của một tài sản có thể giống hoặc không giống với cách sử dụng cao nhất và tốt nhất của nó. Nếu tài sản không được sử dụng hết, giá trị sử dụng hiện có của nó sẽ thấp hơn giá trị sử dụng cao nhất và tốt nhất của nó. Trong việc định giá cho mục đích bán / mua, cơ sở nên được xác định ở mức độ sử dụng cao nhất và tốt nhất của trang web.

**2.1.5. Nguyên tắc định giá**

2.1.5.1. Sự hữu ích đề cập đến sự hữu ích hoặc sự hài lòng mà một người nhận được từ một hàng hóa hoặc dịch vụ. Trong định giá, giá trị đất đai được xác lập bằng cách đánh giá công dụng của nó về các yếu tố pháp lý, vật chất, chức năng, kinh tế và môi trường chi phối khả năng sản xuất của nó.

2.1.5.2. Các nguyên tắc định giá được áp dụng trong định giá bất động sản bao gồm các nguyên tắc cung và cầu, cạnh tranh, thay thế, dự đoán hoặc kỳ vọng và đóng góp.

*a. Thay thế*

Một người mua thận trọng sẽ không phải trả nhiều hơn cho bất động sản so với chi phí để có được một vật thay thế mong muốn như nhau trên thị trường mở. Nó hỗ trợ tiền đề rằng người mua sẽ không trả tiền cho một ngôi nhà hoặc bất động sản khác ngoài chi phí tái sản xuất cải tiến trên một trang web tương tự.

*b. Dự đoán*

Giá trị hiện tại của bất động sản phụ thuộc vào tiện ích dự kiến ​​hoặc thu nhập sẽ tích lũy cho chủ sở hữu bất động sản trong tương lai. Giá trị hiện tại của tài sản phụ thuộc vào lợi ích mong đợi trong tương lai của quyền sở hữu. Nguyên tắc này thường được sử dụng trong phương pháp thu nhập.

*c . Sự đóng góp*

Giá trị của một bộ phận cấu thành của tài sản phụ thuộc vào số lượng nó đóng góp vào giá trị của toàn bộ tài sản. Những cải tiến nhất định đối với một thuộc tính thực sự có thể có ảnh hưởng tiêu cực đến giá trị. Mặc dù một cảnh quan trang nhã có thể làm tăng giá trị của một ngôi nhà, nhưng việc trồng rộng rãi các loại cây bụi lạ sẽ không làm tăng giá trị của bất động sản nhiều lắm. Mặc dù một tài sản có thể có một tính năng hoặc đặc điểm đắt tiền, nhưng đóng góp vào giá trị thị trường thường ít hơn chi phí của tính năng bởi vì người mua điển hình trên thị trường không mong muốn tính năng đó trong tài sản.

**2.2. CƠ SỞ ĐỊNH GIÁ GIÁ TRỊ THỊ TRƯỜNG**

**2.2.1. Giới thiệu**

2.2.1.1. Tài sản thường được giao dịch theo giá trị thị trường của nó. Đây là số tiền mà bất động sản sẽ có được nếu được chào bán trên thị trường mở tại ngày định giá trong các trường hợp đáp ứng các yêu cầu của định nghĩa Giá trị thị trường. Để ước tính Giá trị thị trường, Người định giá trước tiên phải ước tính mức sử dụng cao nhất và tốt nhất hoặc khả năng sử dụng cao nhất đối với tài sản được đề cập. Xác định này được thực hiện từ bằng chứng thị trường.

2.2.5 .2 . Hướng dẫn này áp dụng cho Giá trị thị trường của tài sản và các yếu tố liên quan đến bất động sản khác.

**2.2.2. Chi tiết**

2.2.2.1. Người định giá sẽ sử dụng cơ sở định giá Giá trị thị trường cho tất cả các mục đích trừ khi được hướng dẫn cụ thể để làm khác.

*a. Giá trị thị trường được định nghĩa như sau:*

Giá trị thị trường là số tiền ước tính mà một tài sản hoặc nợ phải trả sẽ trao đổi vào ngày định giá giữa người mua sẵn sàng và người bán sẵn sàng 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.

*b. Giải thích thêm về định nghĩa được đưa ra dưới đây:*

i. “*Số tiền ước tính* ...” đề cập đến giá được biểu thị bằng số tiền phải trả cho tài sản trong một giao dịch thị trường một nhánh. Giá trị thị trường được đo lường là mức giá hợp lý nhất có thể đạt được trên thị trường tại ngày định giá. I1 là giá tốt nhất mà người mua có thể đạt được. Ước tính này thường không bao gồm giá ước tính bị thổi phồng hoặc giảm phát bởi các điều khoản hoặc hoàn cảnh đặc biệt, chẳng hạn như tài trợ không điển hình, thỏa thuận bán và thuê lại, các cân nhắc hoặc nhượng bộ đặc biệt được cấp bởi bất kỳ ai liên quan đến việc mua bán hoặc bất kỳ phần nào của Giá trị Đặc biệt (Hướng dẫn 2.3.4.6). Khi có các điều khoản và hoàn cảnh đặc biệt, những điều khoản này phải được nêu cụ thể trong Báo cáo định giá.

ii. “... *một tài sản nên trao đổi* ...” đề cập đến thực tế là giá trị của tài sản là một số tiền ước tính chứ không phải là giá bán thực tế hoặc được xác định trước. Đây là mức giá mà thị trường mong đợi một giao dịch đáp ứng tất cả các yếu tố khác của định nghĩa Giá trị thị trường sẽ được hoàn thành vào ngày định giá.

iii. “... *vào ngày định giá* ...” yêu cầu Giá trị thị trường ước tính phải theo thời gian cụ thể của một ngày nhất định. Khi 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 thời điểm khác. Số tiền định giá sẽ phản ánh tình trạng thực tế của thị trường và hoàn cảnh tính đến ngày định giá có hiệu lực, không phải là ngày trong quá khứ hay tương lai. Định nghĩa cũng giả định việc trao đổi đồng thời và hoàn thành hợp đồng mua bán mà không có bất kỳ sự thay đổi nào về giá có thể được thực hiện theo cách khác.

iv. "... *một người mua sẵn lòng* ..." đề cập đến một người có động cơ, nhưng không bị 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 hàng phù hợp với thực tế của thị trường hiện tại và với kỳ vọng của thị trường hiện tại, chứ không phải là một thị trường tưởng tượng hoặc giả định không thể chứng minh hoặc dự đoán được là tồn tại. Người mua giả định sẽ không trả giá cao hơn giá thị trường yêu cầu. Chủ sở hữu bất động sản hiện tại được bao gồm trong số những người cấu thành thị trường.

v. "... *một người bán sẵn lòng* ..." không phải là người bán quá háo hức cũng không phải là người bán ép buộc, sẵn sàng 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.

vi. “... *giao dịch khách quan* ...” (an arm’s length transaction) là một giao dịch giữa các bên không có mối quan hệ cụ thể hoặc đặc biệt giữa họ. Giao dịch thị trường mở được cho là giữa các bên không liên quan, mỗi bên hoạt động độc lập.

vii. "... *tiếp thị thích hợp* ..." có nghĩa là tài sản sẽ được tiếp xúc với thị trường theo cách thích hợp nhất để có hiệu lực xử lý. Thời gian tiếp xúc có thể thay đổi theo điều kiện thị trường và bản chất của tài sản nhưng phải đủ để cho phép tài sản được thu hút sự chú ý của những người mua tiềm năng.

viii. "... *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 bất động sản, mục đích sử dụng tiềm năng và hiện thực của nó cũng như trạng thái của thị trường tính đến thời điểm hiện tại điểm định giá. Mỗi là tiếp tục coi hành động cho lợi ích cá nhân với kiến thức đó, một thứ một cách thận trọng để tìm kiếm mức giá tốt nhất cho vị trí của mình trong giao dịch.

c . Giá trị thị trường được hiểu là giá trị của bất động sản được ước tính mà không liên quan đến chi phí mua hoặc bán và không được bù đắp cho bất kỳ khoản thuế liên quan nào.

d. Giá trị thị trường là một khung khái niệm và không phụ thuộc vào một giao dịch thực tế diễn ra tại ngày định giá. Đây là một ước tính về giá sẽ được thực hiện trong một giao dịch bán tại ngày định giá theo các điều kiện của định nghĩa Giá trị thị trường.

**2.3. CÁC CĂN CỨ ĐỊNH GIÁ KHÁC HƠN GIÁ TRỊ THỊ TRƯỜNG**

**2.3.1. Giới thiệu**

2.3.1.1. Mặc dù phần lớn các định giá chuyên nghiệp liên quan đến Giá trị thị trường, nhưng có những trường hợp yêu cầu các cơ sở khác với Giá trị thị trường. Điều cần thiết là cả Người định giá và người sử dụng phương pháp định giá phải hiểu rõ sự khác biệt giữa định giá dựa trên Giá trị thị trường và phi Giá trị thị trường, và ảnh hưởng (nếu có) sự khác biệt giữa các khái niệm này có thể có đối với khả năng áp dụng định giá.

2.3.1.2. Hướng dẫn này hướng đến các cơ sở định giá khác với Giá trị thị trường.

**2.3.2. Chi tiết**

2.3.2.1. Đối với một số mục đích định giá cụ thể đã nêu, Người định giá có thể sử dụng cơ sở định giá khác với Giá trị thị trường.

2.3.2.2. Vì những mục đích đó, Người định giá phải nêu rõ mục đích và cơ sở của việc định giá trong báo cáo định giá.

2.3.2.3. Người định giá phải phân biệt 'rằng định giá không phải là ước tính Giá trị thị trường nếu việc chuyển nhượng dựa trên cơ sở khác với Giá trị thị trường.

2.3.2.4. Các tài sản chuyên dụng do thực tế là hiếm khi được bán trên thị trường mở phải được định giá trên cơ sở Chi phí thay thế (DRC - Depreciated Replacement Cost), tùy thuộc vào khả năng sinh lời hoặc tiềm năng dịch vụ phù hợp.

**2.3.3. Giải trình**

2.3.3.1. Các tài sản có thể được định giá dựa trên các cơ sở khác với Giá trị thị trường, hoặc có thể trao tay với giá không phản ánh Giá trị thị trường như đã xác định. Các cơ sở thay thế như vậy có thể là phản ánh của quan điểm phi thị trường về tiện ích, hoặc về các điều kiện bất thường và phi thị trường. Ví dụ bao gồm Giá trị quan tâm, Giá trị đặc biệt, Giá trị bán cưỡng bức, v.v.

**2.3.4. Các cơ sở định giá khác**

2.3.4.1. ***Giá trị thị trường cho việc sử dụng hiện tại hoặc giá trị sử dụng hiện tại.***Giá trị thị trường của một tài sản dựa trên việc tiếp tục sử dụng hiện tại của nó, giả định rằng tài sản đó có thể được bán trên thị trường mở cho mục đích sử dụng hiện có của nó và theo cách khác, phù hợp với định nghĩa Giá trị thị trường bất kể việc sử dụng hiện tại có thể hiện giá trị cao nhất và sử dụng tốt nhất tài sản.

2.3.4.2. ***Giá trị sử dụng.***Giá trị mà một tài sản cụ thể đóng góp cho doanh nghiệp mà nó là một bộ phận, bất kể giá trị sử dụng cao nhất và tốt nhất của tài sản đó hoặc số tiền có thể thu được khi bán nó. Giá trị trong sử dụng là giá trị mà một thuộc tính cụ thể có để sử dụng cụ thể cho một người dùng cụ thể và do đó không liên quan đến thị trường. Do đó, Giá trị sử dụng là cơ sở phi thị trường của giá trị được đo lường từ quan điểm của một người dùng cụ thể.

2.3.4.3. ***Chi phí Thay thế (DRC):*** là một phương pháp định giá dựa trên ước tính Giá trị thị trường hiện tại của đất cho mục đích sử dụng hiện tại cộng với tổng chi phí thay thế (hoặc tái sản xuất) hiện tại để cải thiện, trừ đi các khoản suy giảm vật chất và tất cả các hình thức lỗi thời có liên quan. Kết quả, có thể không phải Giá trị thị trường, được gọi là Ước tính chi phí thay thế đã khấu hao. Đây quả là chịu sự đầy đủ polential lợi nhuận hoặc dịch vụ tiềm năng của doanh nghiệp.

Người định giá phải đủ điều kiện cho mọi định giá trên cơ sở DRC là tùy thuộc vào khả năng sinh lời tiềm năng tương xứng của doanh nghiệp có liên quan đến giá trị của tổng tài sản được sử dụng và bản chất của hoạt động. Giám đốc hoặc chủ sở hữu bất động sản quyết định về mức độ đầy đủ của tiềm năng sinh lời hoặc tiềm năng dịch vụ.

2.3.4.4. ***Giá trị bảo hiểm.***Giá trị của tài sản trên cơ sở thích hợp được xác định trong hợp đồng hoặc đơn bảo hiểm.

2 . 3.4.5 . ***Giá trị bán cưỡng bức.***Số tiền có thể nhận được một cách hợp lý từ việc bán tài sản theo các điều kiện (buộc phải bán) không đáp ứng tất cả các tiêu chí của một giao dịch thị trường thông thường. Bán cưỡng bức liên quan đến giá phát sinh từ việc định đoạt trong những trường hợp bất thường hoặc không điển hình, thường phản ánh thời hạn ghi nhãn không đầy đủ mà không có sự công khai hợp lý, phương thức bán hàng không phù hợp và đôi khi phản ánh tình trạng người bán không muốn và / hoặc việc xử lý theo sự ép buộc hoặc ép buộc. Vì những lý do này, giá liên quan đến việc bán hàng bị ép buộc hoặc bị ép giá, được gọi là Giá trị bán hàng cưỡng bức, không phải là đại diện của Giá trị thị trường. Sự thật là giá phải trả trong một cuộc mua bán bị ép buộc hoặc đau khổ. Nhìn chung không thể dễ dàng dự đoán được bởi Thẩm định viên vì bản chất và mức độ của các giả định chủ quan và phỏng đoán phải được đưa ra khi xây dựng một ý kiến ​​như vậy.

Do đó, Người định giá sẽ không cung cấp Giá trị bán cưỡng bức trừ khi được khách hàng yêu cầu cụ thể. Trong tất cả các trường hợp như vậy, Người định giá phải đưa ra các giả định làm cơ sở cho giá trị đó.

2.3.4.6. Giá trị đặc biệt. Một thuật ngữ liên quan đến một yếu tố đặc biệt có giá trị hơn và cao hơn Giá trị thị trường. Giá trị Đặc biệt có thể phát sinh, ví dụ, bởi sự liên kết vật chất, chức năng hoặc kinh tế của một tài sản với một số tài sản khác như bất động sản liền kề. Nó là một giá trị gia tăng, có thể được áp dụng cho một chủ sở hữu hoặc người dùng cụ thể, hoặc chủ sở hữu hoặc người dùng tiềm năng, đúng cách chứ không phải cho thị trường nói chung; nghĩa là, cho một người mua với một mối quan tâm đặc biệt. Giá trị Đặc biệt có thể được liên kết với các yếu tố của Giá trị Quan tâm. Người định giá phải đảm bảo rằng các tiêu chí đó được phân biệt với Giá trị thị trường, làm rõ mọi giả định được đưa ra.

Giá trị Đặc biệt có thể tích lũy vào bất động sản do vị trí độc nhất, tình trạng tạm thời trong các điều kiện thị trường đặc biệt, hoặc phí bảo hiểm mà người mua có quyền lợi đặc biệt phải trả. Các yếu tố đó của Giá trị đặc biệt có thể được báo cáo riêng biệt với Giá trị thị trường được thiết lập theo định nghĩa của Giá trị thị trường. Giá trị Đặc biệt không được đưa vào báo cáo Giá trị thị trường; vì một thủ tục như vậy sẽ gây hiểu lầm và theo mặc định, sẽ biểu thị rằng yếu tố giá trị gia tăng đó không phải là đặc biệt (hầu hết các định giá giả định đặc biệt sẽ thuộc loại này).

2.3.4.7. ***Giá trị đầu tư.***Điều này đề cập đến giá trị của bất động sản đối với một nhà đầu tư cụ thể, hoặc một nhóm nhà đầu tư, cho các mục tiêu đầu tư đã xác định. Khái niệm chủ quan này liên quan đến một tài sản cụ thể với một nhà đầu tư hoặc một nhóm nhà đầu tư cụ thể với các mục tiêu và / hoặc tiêu chí đầu tư có thể xác định được. Thuật ngữ Giá trị đầu tư không được nhầm lẫn với Giá trị thị trường của bất động sản đầu tư.

2.3.4.8. ***Giá trị quan tâm.***Đây là giá trị của một doanh nghiệp nói chung. Khái niệm này liên quan đến việc xác định giá trị của một doanh nghiệp liên tục mà từ đó việc phân bổ hoặc phân bổ Giá trị quan tâm chung có thể được thực hiện cho các bộ phận cấu thành khi chúng phân bổ cho tổng thể, nhưng không bộ phận nào trong bản thân chúng tạo nên Giá trị thị trường.

Giá trị đi theo quan tâm thể hiện giá trị được quy cho một doanh nghiệp đã thành lập, không phải cho bất kỳ bộ phận cấu thành nào của nó. Giá trị được phân bổ hoặc phân bổ cho các tài sản riêng lẻ tạo nên một phần của hoạt động kinh doanh liên tục dựa trên đóng góp của chúng vào tổng thể, thường được gọi là Giá trị sử dụng của chúng khi liên quan đến một doanh nghiệp cụ thể và chủ sở hữu của nó. Nó không liên quan đến thị trường và không được nhầm lẫn với Giá trị thị trường cho Việc Sử dụng Hiện tại.

2.3.4.9. ***Giá trị hợp lý.***Định nghĩa thông thường về giá trị hợp lý 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. Hiện nay có sự tương đồng lớn hơn trong định nghĩa về giá trị hợp lý với giá trị thị trường.

Trong Chuẩn mực Báo cáo Tài chính Quốc tế (IFRS - International Financial Reporting Standards) 13 Giá trị Hợp lý được định nghĩa là giá nhận được để bán một tài sản hoặc trả để chuyển giao một khoản nợ trong một giao dịch có trật tự giữa các bên tham gia thị trường vào ngày đo lường hoặc định giá. Đây là một phép đo dựa trên thị trường, và không phải là một phép đo cho từng thực thể cụ thể. Các giả định mà những người tham gia thị trường sẽ sử dụng khi định giá tài sản hoặc nợ phải trả trong điều kiện thị trường hiện tại, bao gồm cả các giả định về rủi ro nên được chấp nhận. Do đó, định nghĩa về giá trị hợp lý trong IFRS nói chung là phù hợp với định nghĩa về giá trị thị trường.

2.3.4.10. ***Giá thuê thị trường.***Đây được định nghĩa là số tiền ước tính mà một tài sản sẽ được thuê vào ngày định giá giữa người cho thuê sẵn sàng 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 mà không bắt buộc.

Khi Thị trường cho thuê (Market Rent) được cung cấp, "*các điều khoản thuê thích hợp*" mà nó phản ánh cũng phải được nêu rõ. “*Các điều khoản cho thuê phù hợp*” là các điều khoản thường được đồng ý trên thị trường cho loại bất động sản vào ngày định giá giữa các bên tham gia thị trường.

**2.4. PHƯƠNG PHÁP VÀ PHƯƠNG PHÁP CÁC ĐỊNH GIÁ**

**2.4.1. Giới thiệu**

2.4.1.1. Phương pháp định giá được Người định giá sử dụng trong bất kỳ cuộc định giá nào là phương tiện mà Người định giá đưa ra ý kiến ​​về giá trị sau khi đã xác định chắc chắn tất cả các sự kiện liên quan đến tài sản và thị trường.

2.4.1.2. Có ba cách tiếp cận được công nhận chung để xác định giá trị. Đó là các cách tiếp cận so sánh, chi phí và thu nhập. Trong các cách tiếp cận này là các phương pháp khác nhau. Các phương pháp định giá phổ biến là Phương pháp so sánh, Phương pháp chi phí, Phương pháp thu nhập, Phương pháp thặng dư và Phương pháp lợi nhuận.

**2.4.2. Chi tiết**

2.4.2.1. Hướng dẫn về các phương pháp định giá này nhằm cung cấp cho các Nhà định giá những cân nhắc để sử dụng phương pháp định giá phù hợp, với các yêu cầu tối thiểu đối với mỗi phương pháp được trình bày rõ ràng.

2.4.2.2. Cơ sở lý luận của việc áp dụng một phương pháp hoặc các phương pháp định giá phải được giải thích trong báo cáo định giá.

2.4.2.3. Người định giá được khuyến khích sử dụng, ngoài phương pháp định giá chính, các phương pháp định giá bổ sung để kiểm tra chéo với phương pháp định giá chính.

2.4.2.4. Mặc dù không có một phương pháp chung duy nhất cho tất cả các loại và mục đích định giá, nhưng Thẩm định viên nên sử dụng phán đoán chuyên môn của mình để xác định phương pháp phù hợp khi thực hiện định giá. Phương pháp định giá cần được nêu trong báo cáo định giá với một mô tả ngắn gọn.

**2.4.3. Phương pháp so sánh**

2.4.3.1. Phương pháp so sánh trực tiếp có thể được sử dụng trong tất cả các lần định giá khi có đầy đủ các giao dịch hoặc thông tin khác để chỉ ra mức giá trị của tài sản.

2.4.3.2. Phương pháp so sánh dựa trên sự hiện diện của các giao dịch thị trường trong một khoảng thời gian hợp lý kể từ ngày định giá để đưa ra dấu hiệu về giá trị. Lý thuyết này được ủng hộ bởi lý thuyết cho rằng giá trị thị trường của tài sản có mối quan hệ chặt chẽ với giá trị của tài sản tương tự đã được giao dịch.

2.4.3.3. Phương pháp này liên quan đến việc xác định và đo lường ảnh hưởng mà sự hiện diện hoặc vắng mặt của một số đặc điểm đối với giá / cho thuê của các bất động sản cạnh tranh (có thể so sánh được). Cách tiếp cận là tìm các tài sản được giao dịch trên thị trường hiện tại và giống với tài sản chủ thể và thực hiện các điều chỉnh thích hợp để phản ánh sự khác biệt giữa chúng.

2.4.3.4. Khi áp dụng phương pháp so sánh, Người định giá phải có kiến ​​thức về trạng thái của thị trường địa phương, đối tượng và các đối tượng so sánh của nó, cũng như các sở thích và biến động giá điển hình của người mua.

2.4.3.5. Các yếu tố so sánh được sử dụng để xác định giá trị của tài sản tốt nhất nên được nêu trong báo cáo định giá.

2.4.3.6. Đối với mỗi đối tượng so sánh đã nêu, thông tin cần được tiết lộ là việc xác định đối tượng có thể so sánh (theo địa chỉ và / hoặc mô tả pháp lý), loại tài sản, quyền sở hữu, đất hoặc diện tích sàn (nếu có), ngày giao dịch, sự cân nhắc về mặt tiền tệ và bất kỳ thông tin nào khác được cho là cần thiết.

2.4.3.7. Thông tin khác liên quan đến việc sử dụng phương pháp so sánh và có thể được đưa vào báo cáo định giá là phân tích các đối tượng có thể so sánh được với tài sản của đối tượng.

**2.4.4. Phương pháp chi phí**

2.4.4.1. Phương pháp định giá theo chi phí dựa trên cơ sở lý luận rằng giá trị của tài sản bao gồm hai thành phần: giá trị của cải tạo và giá trị của đất. Nó thích hợp trong việc định giá các tài sản có ít hoặc không có giao dịch thị trường, chẳng hạn như trường học và xưởng đóng tàu.

2.4.4.2. Phương pháp này liên quan đến việc ước tính giá trị của địa điểm như thể nó bị bỏ trống, sử dụng phương pháp so sánh. Sau đó, số lượng khấu hao và lỗi thời được ước tính và khấu trừ vào chi phí cải tiến để tính đến chi phí thay thế hoặc tái sản xuất đã khấu hao. Sau đó, giá trị này được cộng vào giá trị đất đai để tạo ra giá trị vốn hóa của công ty thích hợp .

2.4.4.3. Thông tin hoặc các giả định được sử dụng trong việc định giá nên được trình bày trong báo cáo.

**2.4.5. Phương pháp Thu nhập**

2.4.5.1. Phương pháp định giá thu nhập hoặc đầu tư là một phương pháp bù đắp giá trị hiện tại của các quyền đối với các lợi ích trong tương lai có được từ quyền sở hữu một quyền lợi cụ thể đối với một bất động sản trong điều kiện thị trường nhất định. Trong định giá tài sản, các quyền này được thể hiện dưới dạng thu nhập trong tương lai dưới dạng tiền thuê phổ biến và bền vững.

2.4.5.2. Phương pháp thu nhập có thể được sử dụng cho các bất động sản tạo ra thu nhập nếu có đầy đủ thông tin cho thuê của các bất động sản có thể so sánh được.

2.4.5.3. Các phương pháp thuộc Phương pháp thu nhập bao gồm :

a. Vốn hóa thu nhập, trong đó thu nhập ròng cho thuê hoàn toàn ước tính được vốn hóa vĩnh viễn hoặc trong thời hạn còn lại của hợp đồng thuê kể từ ngày định giá, nếu có, với tỷ lệ vốn hóa thích hợp.

b. Phân tích Dòng tiền chiết khấu (DCF) liên quan đến việc dự đoán các dòng tiền trong tương lai trong thời gian nắm giữ khoản đầu tư giả định (thường là 10 năm) và chiết khấu về giá trị hiện tại.

2.4.5.4. Vốn hóa Thu nhập: Từ giá thuê thị trường hiện tại, các khoản chi phí phát sinh trong việc quản lý và bảo trì tài sản sẽ được khấu trừ. Các chi phí khác bao gồm bảo hiểm, thuế và các tổn thất thu nhập khác như cắt bỏ tiền thuê nhà và chỗ trống, cũng nên được phép.

2.4.5.5. Thu nhập ròng sau đó được vốn hóa ở một tỷ suất sinh lợi phù hợp để tính đến giá trị vốn của tài sản.

2.4.5.6. Khi (các) tiền thuê theo hợp đồng tồn tại trong bất động sản, các khoản tiền thuê này phải được tính đến và phải thực hiện các điều chỉnh đảo ngược thích hợp.

2.4.5.7. Tỷ lệ vốn hóa được sử dụng phải được hỗ trợ bởi tỷ lệ đó đối với các tài sản có thể so sánh được hoặc bằng dữ liệu do Người định giá tổng hợp, xác minh và phân tích.

2.4.5.8. Giá thuê có thể so sánh được và các khoản chi phí đi ra ngoài và các chi phí khác tốt nhất nên được nêu trong báo cáo.

2.4.5.9. Phân tích dòng tiền chiết khấu: Dòng tiền doanh thu ước tính phải phản ánh mô hình cho thuê cụ thể của bất động sản bao gồm đánh giá tiền thuê, gia hạn hợp đồng thuê hoặc cho thuê lại khi hết hạn thuê, phụ cấp cho thuê, hoa hồng cho thuê, khoản chi không thể thu hồi và chi phí vốn dự kiến ​​để sửa chữa hoặc nâng cấp.

2.4.5.10. Một loạt các giả định sẽ được đưa ra, bao gồm tỷ suất hoàn vốn nội bộ mục tiêu, tăng trưởng tiền thuê, giá bán của bất động sản vào cuối thời kỳ đầu tư, chi phí liên quan đến việc mua bất động sản ban đầu và cũng như việc xử lý tài sản đó vào cuối thời kỳ đầu tư.

2.4.5.11. Thông thường, trong dòng tiền 10 năm, giả định rằng tài sản được bán vào đầu năm thứ mười một của dòng tiền.

2.4.5.12 Tỷ lệ chiết khấu được thông qua phải phản ánh rủi ro thị trường và tài sản cụ thể. Tỷ lệ chiết khấu được thông qua phải được hỗ trợ bởi tỷ lệ này đối với các tài sản có thể so sánh được hoặc bằng dữ liệu do Người thẩm định giá tổng hợp, xác minh và phân tích.

**2.4.6. Phương pháp dư**

2.4.6.1. Phương pháp thặng dư có thể được sử dụng để định giá các loại tài sản sau:

a. Một địa điểm bỏ trống hoặc chưa được phát triển đã hoặc có khả năng được phép lập kế hoạch để phát triển;

b. Bất động sản có tòa nhà hiện có có khả năng được nâng cấp thông qua việc thay đổi mục đích sử dụng hoặc cải tạo chung; và

c. Bất động sản với một tòa nhà hiện có không có giá trị kinh tế và nơi đã được hoặc có khả năng được cấp phép quy hoạch để phá dỡ và thay thế.

2.4.6.2. Trong cả ba trường hợp, nếu có thể thu được các giá trị so sánh trực tiếp thì việc xác định giá trị theo phương pháp so sánh cũng có thể phù hợp.

2.4.6.3. Cách tiếp cận là ước tính tổng giá trị phát triển của tài sản là giá trị vốn của địa điểm được phát triển hoặc cải thiện với giả định hoàn thành toàn bộ quá trình phát triển được đề xuất. Những gì còn lại sau khi trừ đi tất cả các chi phí phát sinh trong quá trình phát triển hoặc cải tạo là giá trị còn lại của khu đất có tiềm năng phát triển.

2.4.6.4. Thông tin về các yếu tố có thể so sánh được sử dụng để xác định tổng giá trị phát triển và dữ liệu chi phí khác nên được trình bày trong báo cáo.

**2.4.7. Phương pháp lợi nhuận**

2.4.7.1. Phương pháp lợi nhuận thường được áp dụng khi định giá bất động sản có tiềm năng giao dịch và khi thị trường có thể so sánh được và giá thuê thị trường hiện tại cho các bất động sản tương tự không có sẵn. Tiền thuê tài sản cần được xác định chắc chắn từ thu nhập phải thu để thực hiện hoạt động kinh doanh trên tài sản đó.

2.4.7.2. Tổng thu nhập phải thu ước tính phải được thiết lập bằng cách tham khảo các hồ sơ trong quá khứ và phải hợp lý và có thể hỗ trợ bởi các tài sản có thể so sánh trong cùng ngành.

2.4.7.3. Các chi phí vận hành doanh nghiệp cũng phải được thiết lập bằng cách tham khảo các tỷ lệ hiện tại và dự kiến ​​có thể được hỗ trợ một cách hợp lý và được kiểm tra chéo với các hồ sơ trước đây về các chi phí đó.

2.4.7.4. Các khoản phụ cấp được sử dụng trong việc định giá vốn, rủi ro và tinh thần kinh doanh của nhà điều hành phải được hỗ trợ.

2.4.7.5. Tỷ suất vốn hóa áp dụng cho giá thuê ròng để tính đến giá trị vốn của tài sản phải được hỗ trợ bởi các bằng chứng thị trường.

2.4.7.6. Các bước liên quan và thông tin được sử dụng nên được trình bày trong báo cáo.

**2.4.8. Điều khoản khởi hành**

2.4.8.1. Khi các phương pháp tiếp cận hoặc các biến thể của và đối với, các phương pháp nêu trên được áp dụng, các phương pháp này phải được giải thích đầy đủ và dữ liệu được sử dụng trong việc định giá phải được chứng minh bằng bằng chứng thị trường.

**2.5. KIỂM TRA TÀI SẢN VÀ THAM KHẢO**

**2.5.1. Giới thiệu**

2.5.1.1. Trong quá trình định giá phải tiến hành giám định tài sản. Các nhà định giá phải thực hiện kiểm tra đầy đủ để đưa ra kết quả định giá.

2.5.1.2. Việc tham khảo tài sản cũng rất quan trọng trong quá trình này. Nó xác định tài sản về mặt pháp lý, vật lý và địa lý. Dữ liệu và tài liệu liên quan có thể ảnh hưởng đến giá trị của tài sản phải được thu thập và đối chiếu.

**2.5.2. Chi tiết**

2.5.2.1. Việc kiểm tra và tham chiếu tài sản thích hợp phải được thực hiện bởi Định giá viên hoặc trợ lý định giá được chỉ định, trừ trường hợp định giá lại được thực hiện theo Hướng dẫn 2.7 về Định giá lại.

2.5.2.2. Kiểm tra

a. Định giá viên hoặc trợ lý định giá phải xác định thực tế tài sản bằng địa chỉ của tài sản, bản đồ khảo sát, bản đồ địa chính, sơ đồ phân tầng và / hoặc mô tả pháp lý.

b. Một cuộc khảo sát về cấu trúc hoặc tòa nhà dự kiến ​​sẽ không được thực hiện. Tuy nhiên, bên ngoài và bên trong tài sản phải được kiểm tra. Các chi tiết sau đây phải được báo cáo một cách chính xác nhất khi chúng có thể nhìn thấy được :

i. Địa lý, việc sử dụng, chỗ ở, mô tả về hoàn thiện và đồ đạc, loại hình xây dựng, các dịch vụ và cơ sở có sẵn;

ii. Lý do về đất và tòa nhà nếu có;

iii. Trạng thái sửa chữa và bảo dưỡng rõ ràng; và

iv. Đặc điểm về địa phương, khả năng tiếp cận và sự sẵn có của các tiện nghi có thể ảnh hưởng đến giá trị của 1he.

1. Trong trường hợp bất động sản không có các khu vực có tiêu đề địa tầng, Người định giá có thể phải đo đạc các tòa nhà hoặc xác minh các phép đo của sơ đồ tòa nhà được cung cấp.
2. Các đặc điểm của địa phương, loại bất động sản và các điều kiện thị trường bất động sản liên quan cũng cần được lưu ý.
3. Trong trường hợp không thể kiểm tra nội bộ tài sản, Người định giá phải nêu rõ hạn chế này trong báo cáo.

2.5.2.3. Tham khảo

a.   Khi tham chiếu đến 1 thuộc tính, Người định giá phải xác định và đưa những điều sau vào báo cáo:

i.   Các chi tiết về quyền sở hữu liên quan và mô tả pháp lý của khu đất;

ii.  Quyền lợi đối với tài sản tương ứng với thời hạn sử dụng, các điều khoản cho thuê (nếu là người cho thuê), (các) chủ sở hữu đã đăng ký hiện tại, và các hạn chế liên quan, v.v.; và

iii. Lập kế hoạch và các yêu cầu luật định.

b.  Việc tìm kiếm các tài liệu tiêu đề liên quan, quy hoạch và các yêu cầu luật định có thể được lấy từ các cơ quan chính phủ và hội đồng quản lý tương ứng.

c.  Khi bất kỳ phát hiện, điều kiện và hạn chế nào trong số này ảnh hưởng đến việc định giá, chúng phải được nêu trong báo cáo. Trong trường hợp các chi tiết về tiêu đề và tài liệu liên quan không có sẵn ngay cả khi đã tiến hành các cuộc tìm kiếm liên quan, các giả định phải được đưa ra và nêu rõ trong báo cáo.

**2.5.3. Giải trình**

2.5.3.1. Việc kiểm tra và tham khảo thích hợp là rất quan trọng trong việc xác định giá trị. Các phong tục (etiquette) và phong cách trang trí chuyên nghiệp phải được tuân thủ khi tiến hành kiểm tra thực tế tài sản

2.5.3.2 . Các ghi chú và phát hiện kiểm tra viết tay, tìm kiếm tiêu đề và tài liệu tiêu đề, và dữ liệu được thu thập và đối chiếu để phân tích thường không được đưa vào báo cáo cho khách hàng. Những giấy tờ làm việc này nên được lưu giữ để ghi lại và tham khảo trong tương lai.

**2.5.4. Yêu cầu công bố**

2.5.4.1. Việc công bố thông tin, các giả định và tuyên bố về chất lượng như đã đề cập trước đó phải được trình bày rõ ràng trong các báo cáo.

**2.6. BÁO CÁO ĐỊNH GIÁ**

**2.6.1. Giới thiệu**

2.6.1.1. Giá trị được chuyển đến khách hàng dưới dạng một báo cáo. Do đó, nó phải rõ ràng và không gây hiểu nhầm vì báo cáo định giá có thể được thực hiện bởi khách hàng mà không có bất kỳ tham chiếu nào đến Người định giá (trừ khi đã có một bảo lưu cụ thể).

2.6.1.2. Báo cáo định giá phải truyền đạt cho người đọc sự hiểu biết rõ ràng về ý kiến ​​của Người định giá, cơ sở định giá được sử dụng và các giả định và thông tin dựa trên đó.

**2.6.2. Chi tiết**

2.6.2.1.  Báo cáo định giá phải cung cấp đầy đủ thông tin để những người đọc và dựa vào báo cáo có thể hiểu đầy đủ thông tin / dữ liệu, lý luận, phân tích và kết luận của báo cáo. Nó phải nêu bất kỳ giả định và điều kiện hạn chế nào mà việc định giá dựa trên đó.

2.6.2.2. Nội dung của báo cáo định giá bao gồm những nội dung sau:

a. *Hướng dẫn*- báo cáo cần nêu rõ bên đưa ra chỉ thị thực hiện việc định giá và ngày thực hiện.

b. *Tài sản được định giá*- tên / địa chỉ của tài sản được định giá phải được nêu rõ trong repori.

c. *Mục đích của việc định giá*- báo cáo phải nêu rõ mục đích của việc định giá.

d. *Ngày định giá*- ngày quan trọng của việc định giá tài sản mà theo cách xác định giá trị sẽ là ngày của báo cáo định giá. Tuy nhiên, trường hợp không phải như vậy thì ngày định giá phải được ghi rõ.

e. *Ngày kiểm tra*- báo cáo phải có ngày tài sản được kiểm tra. Nếu không có cuộc kiểm tra nào được thực hiện, cần đưa ra tuyên bố về trình độ hoặc giải trình.

f. *Mô tả về tài sản -* điều này sẽ bao gồm những điều sau:

i.  *Vị trí*- con đường mà bất động sản tọa lạc, khoảng cách của bất động sản đó so với thành phố / trung tâm thương mại, mô tả ngắn gọn về các phát triển lân cận.

ii. *Mô tả trang web*- để mô tả ngắn gọn cấu hình của trang web và đưa ra các kích thước ước tính của mặt tiền và chiều sâu của trang web; bố cục (topography) của trang web, khả năng hiển thị, bất kỳ đặc điểm vật lý bất thường nào của trang web và sự ra / vào và truy cập.

iii. *Mô tả thực tế của tài sản*

(1) Đối với các tòa nhà đã hoàn thành và các tòa nhà đang được xây dựng - cung cấp thông tin chi tiết về loại xây dựng và các cải tiến, cách sử dụng, diện tích tòa nhà (diện tích tầng, tổng diện tích sàn, diện tích sàn thực / có thể cho thuê, v.v.) và các dịch vụ xây dựng sẵn có (nơi áp dụng)

(2) Đối với các dự án phát triển được đề xuất (khi chưa có công trình xây dựng nào bắt đầu hoặc khi quá trình phát triển đang trong giai đoạn lập kế hoạch) - hãy mô tả sự phát triển dự kiến ​​như trong (1) ở trên khi có thông tin. Nếu không, dữ liệu về sự phát triển được đề xuất (do nhà phát triển đề xuất hoặc giả định dựa trên các hướng dẫn quy hoạch) như tỷ lệ lô đất được đề xuất, diện tích sàn (tổng và / hoặc diện tích sử dụng - net / diện tích cho phép), mức sử dụng, v.v. phải được nêu rõ.

iv. *Tình trạng*- Người định giá phải báo cáo tình trạng sửa chữa và bảo trì của tài sản. Việc Người định giá kiểm tra thực tế tài sản thường không phải là một phần của khảo sát cấu trúc cũng như kiểm tra các dịch vụ của tòa nhà, trừ khi được nêu cụ thể trong báo cáo .

v. Mọi thông tin liên quan khác.

g. *Chi tiết thuê nhà / thuê*- nếu có liên quan, chi tiết thuê / thuê phải được bao gồm. Bất kỳ điều khoản và điều kiện nào trong hợp đồng cho thuê có thể ảnh hưởng đến giá trị của tài sản phải được nêu rõ trong báo cáo. Người Định giá phải đưa ra đủ điều kiện nếu khách hàng / chủ sở hữu đã đăng ký của tài sản không cung cấp chi tiết thuê nhà hoặc (các) hợp đồng thuê nhà.

h. *Chi tiết quy hoạch*- báo cáo phải đưa ra các thông tin chi tiết về quy hoạch như có trong ấn bản mới nhất của Quy hoạch tổng thể và bất kỳ hướng dẫn quy hoạch nào khác như quy hoạch lô phố, kế hoạch kiểm soát đặc biệt và chi tiết.

Tôi. *Chi tiết tiêu đề*- chi tiết tiêu đề phải được cung cấp.

j. *Các giả định*- báo cáo phải nêu rõ tất cả các giả định được thông qua khi đưa ra ý kiến ​​về giá trị thị trường của tài sản.

k. *Phương pháp định giá*- (các) phương pháp định giá được sử dụng phải được nêu rõ.

l. *Ý kiến ​​về giá trị*- báo cáo phải chứa thứ bậc giá trị rõ ràng và rõ ràng. Nếu nhiều phương pháp định giá được sử dụng, thì giá trị thu được từ mỗi cách tiếp cận tốt nhất nên được thể hiện. Ý kiến ​​cuối cùng về giá trị phải được thể hiện thành một giá trị duy nhất.

Người định giá phải tiết lộ và giải thích chi tiết logic được sử dụng để điều hòa các giá trị thu được theo các cách tiếp cận khác nhau.

m. Chữ ký của người định giá - báo cáo phải được ký bởi người định giá được cấp phép và giấy phép hoặc số đăng ký phải được thể hiện sau chữ ký của họ.

n. *Phụ lục*- các phụ lục cho báo cáo phải chứa hầu hết nếu không muốn nói là tất cả những điều sau:

i. Ảnh chụp tài sản - (các) khung cảnh bên ngoài và bên trong bất cứ khi nào có thể;

ii. Sơ đồ vị trí hiển thị thuộc tính chủ thể;

iii. Sơ đồ địa điểm - để phân ranh giới địa điểm chủ đề;

iv. Sơ đồ bố trí mặt bằng (nếu thích hợp);

v. Sơ đồ tầng (nếu thích hợp);

vi. Lịch trình thuê nhà (nếu thích hợp và có sẵn);

vii. Điều kiện giới hạn - Tuân thủ Hướng dẫn chung 1.4; và

viii. Làm việc khi thích hợp.

o . Bất kỳ thông tin nào khác mà Người định giá xem xét sẽ nâng cao hiểu biết của người đọc về tài sản và việc thẩm định.

p. *Các mặt hàng tùy chọn -*

i. Kế hoạch tuyến đường bộ và kế hoạch bảo vệ đường sắt, và kế hoạch dự trữ thoát nước và thoát nước thường không được đưa vào báo cáo. Người định giá phải đưa ra đủ điều kiện về việc loại trừ và giả định rằng tài sản không bị ảnh hưởng nghiêm trọng bởi bất kỳ đường hoặc hệ thống thoát nước được đề xuất nào. Tuy nhiên, bất cứ khi nào có thể, các kế hoạch liên quan nên được đưa vào báo cáo định giá.

ii.  *Tiện ích / Cơ sở hạ tầng*- cần đưa ra nhận xét về sự sẵn có của các dịch vụ và cơ sở hạ tầng công cộng khác nhau trong báo cáo.

iii. Thuế - báo cáo phải nêu rõ giá trị được đánh giá của tài sản cho mục đích đánh thuế tài sản, thuế suất hiện hành và số thuế phải nộp.

iv. Giá thuê mặt bằng / hàng năm - nếu thích hợp, báo cáo phải phản ánh tiền thuê mặt bằng hoặc tiền thuê hàng năm phải trả cho bất động sản.

2.6.2.3. Nếu báo cáo định giá được lập cho một công ty niêm yết hoặc để niêm yết tiềm năng trên Cơ quan quản lý nhà nước có liên quan hoặc Sở giao dịch chứng khoán, thì báo cáo phải tuân thủ các yêu cầu quy định trong Hướng dẫn liên quan hoặc Sổ tay niêm yết.

2.6.2.4. Giấy xác nhận định giá có thể được cấp theo yêu cầu của khách hàng. Chứng chỉ này thường cần thiết như một phần đính kèm trong các tuyên bố đã công bố, chẳng hạn như trong bản cáo bạch của một đợt chào bán lần đầu ra công chúng hoặc trong báo cáo hàng năm của các công ty niêm yết.

2.6.2.5. Việc cấp chứng thư định giá thay cho báo cáo thẩm định giá không được khuyến khích.

2.6.2.6. Chứng thư thẩm định giá phải ngắn gọn và trình bày nội dung trong một hoặc hai trang. Nội dung phải bao gồm những điều sau:

a. Tài sản được định giá - tên / địa chỉ của tài sản được định giá phải được ghi rõ trong giấy chứng nhận;

b. Ngày định giá - ngày quan trọng của việc định giá tài sản bằng cách khử mùi sẽ là ngày của 1 báo cáo định giá. Tuy nhiên, trường hợp này xảy ra thì phải ghi rõ ngày định giá;

c. Mô tả tài sản - để đưa ra một bản tóm tắt ngắn gọn;

d. Chi tiết thuê / thuê - nếu có liên quan, phải bao gồm một bản tóm tắt ngắn gọn về các chi tiết thuê / thuê. Bất kỳ điều khoản và điều kiện nào trong hợp đồng cho thuê có thể ảnh hưởng đến giá trị của tài sản phải được nêu rõ. Người Định giá phải đưa ra đủ điều kiện nếu khách hàng / chủ sở hữu đã đăng ký của tài sản không cung cấp chi tiết thuê nhà hoặc (các) hợp đồng thuê nhà;

e. Chi tiết quy hoạch - thông tin chi tiết về quy hoạch như có trong ấn bản mới nhất của Quy hoạch tổng thể và bất kỳ hướng dẫn quy hoạch nào khác như kế hoạch ô phố, kế hoạch kiểm soát đặc biệt và chi tiết;

f. Thông tin chi tiết về tiêu đề - thông tin chi tiết về tiêu đề phải được cung cấp; và

g. Các giả định - phải trình bày rõ ràng tất cả các giả định được thông qua khi đưa ra ý kiến ​​về giá trị thị trường của tài sản.

**2.6.3. Giải trình**

2.6.3.1. Trên đây là những yêu cầu tối thiểu cần có trong một báo cáo thẩm định giá và chứng thư thẩm định giá.

**2.7. ĐỊNH GIÁ LẠI**

**2.7.1. Giới thiệu**

Mặc dù nguyên tắc chung vẫn là việc định giá chỉ nên được thông báo cho khách hàng bằng một báo cáo chi tiết, thư và / hoặc chứng chỉ định giá thay cho một báo cáo chi tiết có thể được sử dụng để truyền đạt ý kiến ​​về giá trị cho khách hàng trong một số trường hợp hạn chế nhất định chẳng hạn như đánh giá lại. Định giá lại là việc đánh giá tài sản theo đó việc định giá đã được thực hiện trước đó với cùng một chuyên gia hoặc công ty. Có thể là báo cáo đầy đủ hoặc để bàn (nghĩa là dựa vào biên bản kiểm tra thực tế của báo cáo trước nhưng không thực hiện kiểm tra mới).

**2.7. 2. Chi tiết**

2.7.2.1. Việc định giá lại sẽ được thực hiện giống như bất kỳ cách định giá nào khác và phải tuân theo các Hướng dẫn có liên quan được đề cập đến.

2.7.2.2. Tuy nhiên, có thể có những trường hợp khi việc định giá lại được thực hiện vì lợi ích của việc kiểm tra thực tế tài sản.

2.7.2.3. Định giá lại mà không có một kiểm tra thực tế của bất động sản chỉ có thể được cung cấp nếu:

a. Nó được chuẩn bị cho một tài sản, mà trước đây đã được định giá bởi cùng một công ty. Tài sản phải được kiểm tra trước đó theo Hướng dẫn 2.5 về Kiểm tra và tham khảo đúng cách;

b. Không được có bất kỳ sự bổ sung hoặc thay đổi nào được thực hiện trên tài sản kể từ lần kiểm tra cuối cùng;

c. Việc đánh giá lại không được thực hiện đối với các trường hợp doanh nghiệp kiểm tra và định giá chưa lập báo cáo định giá trước đó; và

d. Việc định giá lại mà không kiểm tra lại không được thực hiện nếu báo cáo định giá lần trước (có kiểm tra thực tế tài sản) đã quá ba năm trước ngày định giá.

2.7.2.4. Định giá viên phải đủ điều kiện trong việc định giá lại rằng việc định giá chỉ dựa trên điều kiện đúng như đã nêu trong báo cáo định giá trước đó và không phải kiểm tra thực tế mới cũng như khám xét tiêu đề mới đã được thực hiện.

**2.7.3. Giải trình**

2.7.3.1. Các doanh nghiệp được khuyến khích chỉ thực hiện việc định giá khi có báo cáo theo Hướng dẫn 2.5 (Kiểm tra và tham khảo tài sản) và Hướng dẫn 2.6 (Báo cáo định giá). Việc định giá lại mà không cần kiểm tra thực tế tài sản phải được thực hiện theo Hướng dẫn này. Các thông lệ như "*định giá bên lề*" (kerb-side valuation) hoặc "*định giá chỉ định bằng văn bản*" (indicative valuation in writing), khi chưa tiến hành kiểm tra, không phù hợp với các tiêu chuẩn định giá có thể chấp nhận được và không được công nhận.

**ĐỊNH GIÁ DOANH NGHIỆP**

**3.1. CÁC KHÁI NIỆM VÀ NGUYÊN TẮC ĐỊNH GIÁ CHUNG**

**3.1.1. Giới thiệu**

3.1.1.1. Hướng dẫn này cung cấp giải thích về các khái niệm và nguyên tắc định giá chung liên quan đến định giá doanh nghiệp.

**3.1.2. Khái niệm tài sản**

3.1.2.1. Tài sản được sử dụng trong kế toán để phân biệt giữa tài sản lưu động và tài sản cố định.

3.1.2.2. Tài sản lưu động là những tài sản không nhằm mục đích sử dụng thường xuyên vào các hoạt động của doanh nghiệp như cổ phiếu, con nợ, tiền mặt gửi ngân hàng và tiền gửi. Trong một số trường hợp nhất định, tài sản thực tế, thường được coi là tài sản cố định có thể được coi là tài sản lưu động. Ví dụ bao gồm bất động sản cải thiện được giữ trong kho để bán bởi các nhà phát triển bất động sản.

3.1.2.3. Tài sản cố định là tài sản hữu hình và tài sản vô hình được chia thành hai loại lớn, đó là tài sản, nhà máy và thiết bị và các tài sản dài hạn khác.

a. Tài sản, nhà máy và thiết bị - Các tài sản được sử dụng liên tục vào các hoạt động của doanh nghiệp bao gồm đất đai và nhà cửa, nhà máy và thiết bị, và các loại tài sản khác, được xác định một cách phù hợp.

b. Tài sản dài hạn khác - Tài sản không nhằm mục đích sử dụng liên tục vào các hoạt động của doanh nghiệp nhưng được dự kiến ​​sở hữu lâu dài bao gồm các khoản đầu tư dài hạn, các khoản phải thu dài hạn, lợi thế thương mại, các khoản chi phí chuyển tiếp, và bằng sáng chế, nhãn hiệu và các tài sản tương tự.

**3.1.3. Giá cả, chi phí và giá trị**

3.1.3.1. Giá là một thuật ngữ được sử dụng để chỉ số tiền được yêu cầu, cung cấp hoặc trả cho một hàng hóa hoặc dịch vụ. Đó là một sự thật lịch sử, cho dù nó được tiết lộ công khai hay được giữ kín. Do khả năng tài chính, động cơ hoặc lợi ích đặc biệt của một người mua và người bán nhất định, giá hàng hóa hoặc dịch vụ được thanh toán có thể có hoặc không có bất kỳ mối quan hệ nào với giá trị mà người khác có thể quy cho hàng hóa hoặc dịch vụ. Tuy nhiên, giá cả nói chung là một dấu hiệu về một giá trị tương đối được người mua và / hoặc người bán cụ thể đặt lên hàng hóa hoặc dịch vụ trong những hoàn cảnh cụ thể.

3.1. 3.2 . Chi phí là giá phải trả cho hàng hóa hoặc dịch vụ, hoặc số tiền cần thiết để tạo ra hoặc sản xuất hàng hóa hoặc dịch vụ. Khi hoàn thành, đó là một sự thật lịch sử. Giá phải trả cho một hàng hóa hoặc dịch vụ trở thành chi phí của nó đối với người mua.

3.1.3.3 . Giá trị là một khái niệm kinh tế. Nó đề cập đến mối quan hệ tiền tệ giữa hàng hóa và dịch vụ có sẵn để mua và những người mua và bán chúng. Giá trị không phải là một thực tế, mà là một ước tính giá trị của hàng hóa và dịch vụ tại một thời điểm nhất định phù hợp với một định nghĩa cụ thể về giá trị. Khái niệm kinh tế về giá trị phản ánh quan điểm của thị trường về lợi ích, lợi ích này tích lũy cho người sở hữu hàng hóa hoặc nhận dịch vụ tại thời điểm định giá có hiệu lực.

**3.1.4. Nguyên tắc định giá**

***3.1.4.1. Phụ thuộc vào các lợi ích dự kiến***

3.1.4.1.1. Thường có nhiều hơn một quan điểm trong việc định giá doanh nghiệp khi đưa ra các dự báo. Sự thật lịch sử được coi là bằng chứng đáng tin cậy hơn là những dự đoán. Do đó, các dự báo sẽ hữu ích tùy thuộc vào tính hợp lệ của chúng dựa trên thông tin có sẵn tại ngày định giá.

3.1.4.1.2. Giá trị của một doanh nghiệp về cơ bản là tổng các lợi ích mong đợi trong tương lai mà chủ sở hữu của nó được chiết khấu xuống giá trị hiện tại với một tỷ lệ thích hợp. Thị trường vốn thường xác định tỷ lệ chiết khấu thích hợp cho một giá trị đầu tư. Đối với giá trị thị trường, tỷ lệ thích hợp phải được dựa trên thị trường, tức là được lấy từ các phân tích về doanh số thị trường.

3.1.4.1.3. Dự kiến ​​các lợi ích trong tương lai và xác định một tỷ lệ chiết khấu thích hợp là một thách thức. Các phương pháp ước tính giá trị được chấp nhận bằng cách sử dụng dữ liệu tài chính hiện tại hoặc lịch sử thường yêu cầu điều chỉnh để phản ánh tác động của kỳ vọng trong tương lai và các cân nhắc khác như tỷ lệ tăng trưởng dự kiến, tỷ lệ lạm phát và xu hướng thị trường.

***3.1.4.2. Tác động của việc kiểm soát quyền sở hữu***

3.1.4.2.1 . Việc phân chia quyền sở hữu, và do đó quyền kiểm soát, có thể ảnh hưởng đến giá trị của một lợi ích kinh doanh cụ thể. Các cổ đông thiểu số hoặc không kiểm soát thiếu quyền kiểm soát đối với các quyết định khác nhau ảnh hưởng đến doanh nghiệp kinh doanh. Trong hầu hết các trường hợp, lợi ích sở hữu không kiểm soát có giá trị nhỏ hơn phần tỷ lệ của nó so với giá trị của toàn bộ pháp nhân kinh doanh. Một số quy định của Nhà nước có thể ảnh hưởng đến quyền tương ứng của các cổ đông kiểm soát và không kiểm soát.

**3.1.4.3. Tác động của khả năng thị trường**

3.1.4.3.1 . Khả năng tiếp thị sẵn sàng làm tăng giá trị cho một chứng khoán. Khả năng tiếp thị đề cập đến khả năng 1o chuyển đổi tài sản thành tiền mặt một cách nhanh chóng với chi phí tối thiểu với một mức độ cao của sự chắc chắn của tái alising số tiền thu được dự đoán. Cả lợi ích kiểm soát và sở hữu thiểu số có thể bị thiếu tính thị trường. Tác động của yếu tố khả năng thị trường chịu ảnh hưởng của các yếu tố và hoàn cảnh bên trong cũng như bên ngoài tại thời điểm định giá. Thị trường trả một khoản phí bảo hiểm cho tính thanh khoản một cách nhanh chóng và yêu cầu giảm giá do thiếu tính thanh khoản. Do đó, các lợi ích kinh doanh thiếu khả năng tiếp thị sẵn sàng thường ít có giá trị hơn các lợi ích kinh doanh có thể so sánh được sẵn sàng đưa ra thị trường.

**3.1.4.4. Tổng các bộ phận không nhất thiết phải bằng toàn bộ**

3.1.4.4.1 Tổng giá trị của lợi ích phân đoạn trong một doanh nghiệp không nhất thiết phải bằng giá trị của toàn bộ lợi ích sở hữu của doanh nghiệp. Mỗi tình huống cần được kiểm tra để đảm bảo thu được giá trị thích hợp.

***3.1.4.5. Tình trạng thị trường***

3.1.4.5.1. Điều quan trọng là phải hiểu khái niệm thị trường hoạt động trong bối cảnh kế toán. Một thị trường hoạt động là một trong những nơi mà tất cả các điều kiện sau tồn tại :

• Các mặt hàng giao dịch trong thị trường là đồng nhất

• Người mua và người bán có thiện chí thường có thể được tìm thấy; và

• Giá có sẵn cho công chúng.

3.1.4.5.2. Trong bối cảnh định giá doanh nghiệp, việc so sánh trực tiếp trên phương pháp sẽ không hữu ích trong một thị trường không hoạt động. Có thể phải áp dụng các phương pháp khác sử dụng phương pháp thu nhập hoặc chi phí để xác định giá trị hợp lý.

**3.2. CƠ SỞ ĐỊNH GIÁ CỦA THỊ TRƯỜNG CÔNG BẰNG**

**3.2.1. Giới thiệu**

3.2.1.1. Tiêu chuẩn giá trị đề cập đến loại giá trị đang được tìm kiếm như giá trị thị trường hợp lý hoặc giá trị đầu tư. Tiền đề về giá trị là giả định về tập hợp các tình huống giao dịch thực tế hoặc giả định áp dụng cho việc định giá đối tượng, chẳng hạn như hoạt động liên tục hoặc thanh lý. Trong nhiều tình huống, chuẩn mực giá trị được bắt buộc về mặt pháp lý cho dù luật pháp hay giữa các bên liên quan. Hướng dẫn này cung cấp giải thích cho các thuật ngữ khác nhau được sử dụng trong định giá doanh nghiệp. Nó tập trung vào giá trị thị trường hợp lý và các điều khoản giá trị phi thị trường khác.

**3.2.2. Chi tiết**

***3.2.2.1. Giá thị trường***

3.2.2.1.1 . Giá trị thị trường hợp lý là một tiêu chuẩn giá trị được công nhận và chấp nhận rộng rãi liên quan đến việc định giá doanh nghiệp. Nó đề cập đến số tiền mà hoạt động kinh doanh sẽ đổi tay giữa người bán sẵn lòng và người mua sẵn sàng khi cả hai đều không có hành động ép buộc và khi cả hai đều có kiến ​​thức hợp lý về các sự kiện liên quan. Đây là giá mà tại đó một giao dịch có thể được mong đợi thực hiện trong các điều kiện hiện có tại ngày định giá. Thuật ngữ “giá trị thị trường hợp lý” tương tự như thuật ngữ “giá trị thị trường” được sử dụng trong định giá bất động sản.

***3.2.2.2. Market Valuer***

3.2.2.2.1 . Giá trị thị trường được sử dụng trong định giá bất động sản được định nghĩa là số tiền ước tính mà bất động sản sẽ trao đổi vào ngày định giá giữa người mua sẵn sàng và người bán sẵn sàng trong một giao dịch dài hạn sau khi tiếp thị thích hợp, trong đó các bên đã hành động một cách cẩn trọng, thận trọng và không có sự ép buộc.

***3.2.2.3. Giá trị đầu tư***

3.2.2.3.1 . Trong bất động sản, giá trị đầu tư là giá trị của tài sản đối với một nhà đầu tư cụ thể hoặc một nhóm nhà đầu tư cho các mục tiêu đầu tư đã xác định. Khái niệm chủ quan này liên quan đến một tài sản cụ thể với một nhà đầu tư hoặc một nhóm nhà đầu tư cụ thể với các mục tiêu hoặc tiêu chí đầu tư có thể xác định được. Trong định giá doanh nghiệp, thuật ngữ này cũng được áp dụng tương tự để chỉ giá trị cụ thể của doanh nghiệp đối với một nhà đầu tư cụ thể, hoặc một nhóm nhà đầu tư, dựa trên yêu cầu đầu tư của từng cá nhân. Giá trị đầu tư cho một chủ sở hữu hoặc nhà đầu tư cụ thể có thể khác với giá trị thị trường hợp lý do sự khác biệt về ước tính khả năng kiếm tiền, nhận thức về mức độ rủi ro và tỷ suất sinh lợi cần thiết, chi phí tài trợ và tình trạng thuế có thể mang lại lợi thế cụ thể cho nhà đầu tư liên quan .

***3.2.2.4. Giá trị nội tại***

3.2.2.4.1 . Nó thể hiện một phán đoán phân tích về giá trị dựa trên các đặc điểm nhận thức vốn có trong khoản đầu tư. Do đó, nhà đầu tư có thể coi giá trị vốn có là giá trị “ *thực*” hoặc “ *thực*” của một mặt hàng dựa trên việc đánh giá thông tin sẵn có. Khi các nhà đầu tư khác cũng đi đến kết luận tương tự, thì giá trị vốn có có thể trở thành giá trị thị trường hợp lý.

**3.2.2.5. Giá trị hợp lý**

3.2.2.5.1. Trong định giá doanh nghiệp, thuật ngữ “ *giá trị hợp lý”*thường là một tiêu chuẩn giá trị được tạo ra hợp pháp áp dụng cho các giao dịch cụ thể. Thật không may, giá trị hợp lý có thể không nhất thiết có nghĩa là giá trị thị trường hợp lý trong thực tế.

3.2.2.5.2. Theo Chuẩn mực Báo cáo Tài chính Quốc tế 13, Giá trị Hợp lý được định nghĩa là giá nhận được để bán một 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 hoặc định giá.

***3.2.3. Cơ sở giá trị***

3.2.3.1. Hầu hết tất cả các doanh nghiệp đều được định giá theo từng cơ sở trong số bốn tiền đề giá trị sau đây.

a. *Giá trị như một mối quan tâm liên tục*

Nó đề cập đến giá trị khi tiếp tục sử dụng và là một doanh nghiệp kinh doanh liên tục.

b. *V alue như một tập hợp các tài sản*

Nó đề cập đến giá trị tại chỗ nhưng không được sử dụng hiện tại trong việc tạo ra thu nhập, và không phải là một doanh nghiệp kinh doanh liên tục. Nó là giá trị của một nhóm tài sản được tập hợp lại với nhau.

c . *Giá trị như một sự sắp xếp có trật tự*

Nó đề cập đến giá trị để trao đổi với kỳ vọng rằng tất cả tài sản của doanh nghiệp kinh doanh sẽ được bán riêng lẻ. Họ cũng sẽ được tiếp xúc bình thường với thị trường.

d. *Giá trị như một sự thanh lý bắt buộc*

Nó đề cập đến giá trị để trao đổi với kỳ vọng rằng tất cả tài sản của doanh nghiệp kinh doanh sẽ được bán riêng lẻ. Họ sẽ ít tiếp xúc với thị trường hơn bình thường và thường dẫn đến giá trị thấp hơn.

3.3. ĐỊNH NGHĨA VÀ MÔ TẢ LÃI SUẤT KINH DOANH

**3.3.1. Giới thiệu**

3.3.1.1. Trong quá trình định giá, phải xác định đúng mức lợi ích kinh doanh cần định giá. Người định giá phải thực hiện việc thu thập đầy đủ dữ liệu để đưa ra định giá.

3.3.1.2. Xác định nhiệm vụ và mô tả của pháp nhân kinh doanh là một phần quan trọng của quá trình định giá. Nó xác định mối quan tâm kinh doanh cụ thể và những điều kỳ diệu của nó để được đánh giá cao. Dữ liệu và tài liệu liên quan có thể ảnh hưởng đến giá trị của doanh nghiệp phải được thu thập và đối chiếu. Hướng dẫn này đưa ra các chi tiết về lợi ích kinh doanh cần được đánh giá và nhu cầu xác định chi tiết.

**3.3.2. Chi tiết**

***3.3.2.1. Mô tả pháp nhân kinh doanh***

3.3.2.1.1. Nếu pháp nhân được thành lập hoặc đăng ký với tư cách là một công ty, thì cả tên chính thức và quốc gia thành lập đều được yêu cầu để xác định pháp nhân và các quyền lãnh thổ của nó. Hai hoặc nhiều công ty được hợp nhất ở các quốc gia khác nhau có thể có tên giống hệt nhau. Luật pháp của quốc gia có thể có ảnh hưởng đến giá trị của một lợi ích kinh doanh cụ thể. Nếu thực thể không được hợp nhất, một số cấu trúc, hình thức và tên khác phải được chỉ định. Chúng có thể bao gồm công ty hợp danh, công ty hợp danh, công ty hợp danh trách nhiệm hữu hạn và hợp tác xã hoặc ủy thác đầu tư bất động sản.

***3.3.2.2. Mô tả Sở thích Kinh doanh***

Tài sản, quyền lợi hoặc lợi ích kinh doanh được định giá phải được trình bày rõ ràng và chính xác. Quyền sở hữu đối với một thực thể không giống như quyền sở hữu trực tiếp đối với các tài sản cơ bản của thực thể kinh doanh. Nếu lợi ích một phần trong một đơn vị được định giá, thì mối quan hệ tương ứng giữa lợi ích một phần với toàn bộ lợi ích phải được xác định. Nếu doanh nghiệp được định giá chỉ là một phần của toàn bộ đơn vị, chẳng hạn như chi nhánh, thì cần phải trình bày rõ ràng những khía cạnh nào được bao gồm trong việc định giá.

***3.3.2.3. Vốn chủ sở hữu hoặc vốn đầu tư***

3.3.2.3.1. Các yếu tố về vốn chủ sở hữu và nợ trong một thực thể được đưa vào cần phải rõ ràng. Vốn chủ sở hữu có nghĩa là quyền sở hữu. Trong một công ty, vốn chủ sở hữu thường được đại diện bằng cổ phiếu hoặc cổ phiếu. Nếu có nhiều hơn một loại cổ phiếu hoặc cổ phiếu trong cấu trúc vốn đa phân loại và chỉ có một loại cổ phiếu được định giá, thì cần phải có một tuyên bố chỉ rõ loại vốn chủ sở hữu mà giá trị sẽ đại diện. Trong trường hợp sở hữu độc quyền hoặc hợp danh, vốn chủ sở hữu được thể hiện bằng lợi ích của chủ sở hữu duy nhất hoặc vốn của các đối tác tương ứng.

3.3.2.3.2. Vốn đầu tư của một đơn vị thường không được xác định rõ ràng. Nếu nó được sử dụng, một định nghĩa nên được đưa ra. Vốn đầu tư thường được sử dụng để chỉ tất cả vốn chủ sở hữu và nợ phải trả lãi, bất kể dài hạn hay ngắn hạn. Tuy nhiên, nó cũng được sử dụng để chỉ tất cả vốn chủ sở hữu và nợ dài hạn, và trong các trường hợp khác, tiền của công ty được loại trừ trong tài sản khi vốn đầu tư được sử dụng.

***3.3.2.4. Giá trị Doanh nghiệp (Nhận xét : Để thêm Giá trị Doanh nghiệp thường chỉ ra giá trị kinh tế của một doanh nghiệp)***

3.3.2.4.1. Nó thường được sử dụng để đại diện cho giá trị tổng hợp của công ty và do đó được sử dụng đồng nghĩa với tên Giá trị thị trường của Vốn đầu tư (MVIC). Nói cách khác, Giá trị Doanh nghiệp (EV) đề cập đến vốn chủ sở hữu cộng với tổng nợ. Đối với các công ty niêm yết, EV đại diện cho giá trị thị trường của cổ phiếu của công ty cộng với tổng nợ. Giá trị thị trường của cổ phiếu của công ty là tổng số cổ phiếu nhân với giá cổ phiếu.

3.3.2.4.1.2. Tuy nhiên, giá trị doanh nghiệp cũng được sử dụng để chỉ giá trị tổng hợp của cổ phần thiểu số, hoặc giá trị của cổ phần vốn chủ sở hữu. Nếu thuật ngữ này được sử dụng, nó cần được xác định rõ ràng.

***3.3.2.5. Các khoản lãi ngoài Quyền sở hữu miễn phí trực tiếp***

3.3.2.5.1. Nếu quyền sở hữu không phải là quyền sở hữu đơn giản tính phí trực tiếp đối với cổ phần hoặc cổ phiếu của công ty hợp danh, thì quyền sở hữu phải được chỉ định. Tiền lãi có thể là tiền lãi cả đời hoặc tiền lãi bất động sản. (Nhận xét: định giá có thể liên quan đến một khoảng thời gian cụ thể của lãi suất hoặc lãi suất giữ lại và phải được xác định cụ thể)

***3.3.2.6. Đặc điểm của quyền sở hữu cụ thể***

3.3.2.6.1. Hai khía cạnh quan trọng cần được kiểm tra là vấn đề kiểm soát (hoặc thiểu số) và mức độ của vấn đề thị trường. Quyền sở hữu cần được trình bày rõ ràng. Quyền kiểm soát thường làm tăng giá trị cho cổ phiếu, đặc biệt khiến chúng có giá trị cao hơn nhiều so với cổ phiếu không kiểm soát. Nói chung, mức độ kiểm soát có thể được xác định và nêu rõ. Ngoài ra, cần nêu rõ mức độ khả dụng hoặc thiếu nó.

**3.4 BÁO CÁO ĐỊNH GIÁ**

**3.4.1. Giới thiệu**

3.4.1.1. Việc định giá được chuyển đến khách hàng dưới dạng một báo cáo. Do đó, nó phải rõ ràng và không gây hiểu lầm vì báo cáo định giá có thể được thực hiện bởi khách hàng mà không có bất kỳ tham chiếu nào đến Người định giá (trừ khi một bảo lưu cụ thể đã được thực hiện).

3.4.1.2. Báo cáo định giá phải truyền đạt cho người định giá sự hiểu biết rõ ràng về ý kiến ​​được Người định giá thể hiện, cơ sở định giá được sử dụng cũng như các giả định và thông tin dựa trên đó. Hướng dẫn này đưa ra những điều vượt trội cần được đưa vào báo cáo định giá doanh nghiệp.

**3.4.2. Chi tiết**

3.4.2. 1. Độ dài, loại và nội dung của báo cáo xác định giá trị doanh nghiệp có thể bị ảnh hưởng bởi:

\* Khách hàng;

\* Bất kỳ yêu cầu quy định hiện hành nào;

\* Loại quyền sở hữu doanh nghiệp đang được định giá; và

\* Bản chất của việc định giá doanh nghiệp.

3.4.2.2. Một báo cáo định giá doanh nghiệp phải

\* Định giá rõ ràng và chính xác theo cách không gây hiểu lầm;

\* Chứa đầy đủ thông tin để những người nhận hoặc dựa vào báo cáo có thể hiểu đầy đủ về nó; và

\* Công bố rõ ràng và chính xác bất kỳ giả định bất thường hoặc điều kiện hạn chế nào ảnh hưởng trực tiếp đến việc định giá và chỉ ra tác động của nó đối với giá trị đã kết luận.

3.4.2.3. Mỗi báo cáo xác định giá trị doanh nghiệp bằng văn bản phải tuân thủ các yêu cầu công bố thông tin sau:

a. Báo cáo cần nêu rõ bên hướng dẫn và ngày hướng dẫn;

b. Xác định và mô tả doanh nghiệp hoặc quyền sở hữu doanh nghiệp là đối tượng của việc định giá;

c. Nêu mục đích của việc định giá và mục đích sử dụng của khách hàng đối với các ý kiến ​​và kết luận định giá;

d. Xác định tiêu chuẩn của giá trị được vượt qua;

e. Cho biết tài liệu hoặc ngày “tính đến thời điểm” định giá và ngày lập báo cáo định giá

f. Mô tả quy trình định giá;

g. Đưa ra thông tin được xem xét, 1 thủ tục phân tích được tuân theo và lý do hỗ trợ cho các ý kiến ​​và kết luận định giá;

h. Giải thích sự hợp lý của Người định giá đối với các phương pháp định giá được sử dụng và các thủ tục định giá được xem xét;

Tôi. Đưa ra bất kỳ thông tin bổ sung nào có thể thích hợp để chứng minh sự tuân thủ hoặc xác định rõ ràng và giải thích việc rời đi được phép, các yêu cầu của bất kỳ tiêu chuẩn toàn cầu đã biết nào;

j. Báo cáo phải được ký bởi Người thẩm định đủ năng lực;

k. Báo cáo cũng sẽ được ghi ngày;

l . Các phụ lục báo cáo nên chứa hầu hết, nếu không phải là một ll, những điều sau đây :

Tôi. Điều kiện giới hạn; và

ii. Bất kỳ thông tin nào khác và các nguồn của nó mà Người định giá cảm thấy sẽ nâng cao hiểu biết của người đọc về thực thể kinh doanh và việc định giá.

3.4.2.4. Chứng thư thẩm định giá có thể được cấp theo yêu cầu của khách hàng. Chứng chỉ này thường cần thiết như một phần đính kèm trong các tuyên bố đã công bố, chẳng hạn như trong bản cáo bạch của một đợt chào bán lần đầu ra công chúng hoặc trong báo cáo hàng năm của các công ty niêm yết.

3.4.2.5 . Việc cấp chứng chỉ thẩm định giá thay cho báo cáo thẩm định giá không được khuyến khích.

**3.4.3. Giải trình**

3.4.3.1. Trên đây là những yêu cầu tối thiểu cần có trong một báo cáo thẩm định giá và chứng thư thẩm định giá. Trong các trường hợp cụ thể, chẳng hạn như để đệ trình lên Cơ quan quản lý nhà nước hoặc Sở giao dịch chứng khoán có liên quan, báo cáo định giá phải tuân thủ các yêu cầu bổ sung do người dùng hoặc khách hàng của 1 báo cáo quy định và Hướng dẫn hoặc Sổ tay niêm yết có liên quan.

***3.4.3.2. Điều khoản loại trừ***

Valuer có thể không ở vị trí thực hiện thẩm định tài chính của khách hàng / công ty cũng như không có vị trí để thực hiện thông tin kinh doanh hoặc kiểm tra gian lận đối với khách hàng / công ty. Điều này cần được nêu rõ trong điều khoản loại trừ ngay từ đầu.

**3.5. CÁCH TIẾP CẬN VÀ PHƯƠNG PHÁP ĐỊNH GIÁ**

**3.5.1. Giới thiệu**

3.5.1.1. Định giá doanh nghiệp là một trong những hình thức định giá chính được sử dụng để xác định giá trị của một thực thể hoặc mối quan tâm của doanh nghiệp. Trái ngược với định giá bất động sản liên quan đến việc ước tính giá trị của bất động sản, trọng tâm chính của định giá doanh nghiệp là đi đến giá trị của một doanh nghiệp. Không giống như bất động sản, một doanh nghiệp bao gồm cả tài sản hữu hình và tài sản vô hình, và giao dịch với một số tài sản có thể bị loại bỏ, tiêu hủy, sáp nhập và di dời đến nơi khác. Nó không bị ảnh hưởng bởi địa điểm mà doanh nghiệp đang hoạt động. Do đó, cơ sở giá trị quan trọng nhất của doanh nghiệp là khả năng sinh lời kỳ vọng và dòng tiền dự kiến ​​trong tương lai của hoạt động kinh doanh.

3.5.1.2. Xét về bản chất của một doanh nghiệp, việc định giá giá trị của nó có thể thay đổi do thành phần của tài sản, mục đích định giá và các phương pháp định giá được sử dụng.

**3.5.2. Chi tiết**

3 . 5.2 . 1 . Hướng dẫn này giải thích bản chất của định giá doanh nghiệp và các phương pháp được áp dụng trong định giá và nêu bật các nguyên nhân khác nhau dẫn đến sự khác nhau trong định giá.

**3.5.3. Các cách tiếp cận chung để định giá**

3.5.3.1. Các cách tiếp cận phổ biến để định giá doanh nghiệp tương tự như các phương pháp được sử dụng trong định giá bất động sản. Ba cách tiếp cận là thu nhập, chi phí và tiếp cận thị trường. Trong mỗi cách tiếp cận này, có những phương pháp khác nhau được sử dụng trong việc định giá doanh nghiệp. Việc kiểm tra các phương pháp khác nhau này sẽ cho thấy nhiều biến thể và tính toán có thể được rút ra để đạt được giá trị thị trường hợp lý của doanh nghiệp liên quan.

**3.5.4. Các phương pháp trong mỗi cách tiếp cận**

***3.5.4.1. Phương pháp tiếp cận thu nhập***

*3.5.4.1.1.*Trong cách tiếp cận thu nhập để định giá, giá trị của doanh nghiệp có được bằng cách chuyển đổi tất cả các lợi ích trong tương lai thành giá trị hiện tại. Hai phương pháp phổ biến là phương pháp chiết khấu và phương pháp vốn hóa. Trong phương pháp vốn hóa, lợi ích kinh tế hiện tại hoặc dự kiến ​​được chia theo tỷ lệ vốn hóa trong khi theo phương pháp chiết khấu, lợi ích kinh tế dự kiến ​​trong tương lai được chiết khấu về giá trị hiện tại. Phương pháp vốn hóa tương đương với phương pháp mua hoặc lợi tức theo năm thường được gọi là phương pháp thu nhập được sử dụng trong định giá bất động sản. Phương pháp chiết khấu tương đương với phương pháp chiết khấu dòng tiền được sử dụng trong định giá bất động sản.

***a. Phương thức chiết khấu***

Về lý thuyết kinh tế, phương pháp chiết khấu là cách tốt nhất để định giá bất kỳ khoản đầu tư nào vì nó dựa trên tiền đề rằng một khoản đầu tư tài chính là tổng của tất cả các lợi ích trong tương lai mà nó sẽ cung cấp cho nhà đầu tư, mỗi khoản được chiết khấu theo một tỷ lệ chiết khấu phản ánh giá trị thời gian của tiền và mức độ rủi ro khi nhận được lợi ích mong đợi.

***b. Phương pháp viết hoa***

Phương pháp vốn hóa thực chất là một phiên bản rút gọn của phương pháp chiết khấu. Thay vì tính toán lợi ích hàng năm, vốn hóa giả định một số tiền cố định không đổi trong tương lai. Tỷ suất vốn hóa và tỷ suất chiết khấu có quan hệ với nhau thông qua tốc độ tăng trưởng. Nếu tốc độ tăng trưởng được ước tính chính xác thì phương pháp vốn hóa sẽ tạo ra một giá trị biểu thị giống hệt như giá trị được tạo ra bằng phương pháp chiết khấu.

**3.5.4.2. Phương pháp tiếp cận chi phí**

3.5.4.2.1. Trong phương pháp giá gốc hoặc dựa trên tài sản, có thể sử dụng phương pháp tài sản ròng đã điều chỉnh hoặc phương pháp thu nhập vượt trội. Trong phương pháp tài sản ròng điều chỉnh, tất cả tài sản và nợ phải trả được điều chỉnh về giá trị hiện tại và được cộng dồn để tạo ra giá trị tài sản ròng. Trong phương pháp thu nhập vượt mức, một giá trị tập thể của tất cả các tài sản vô hình được thêm vào giá trị của tài sản hữu hình.

***3.5.4.2. Tiếp cận thị trường***

3.5.4.3.1. Trong cách tiếp cận thị trường, dựa trên giả định rằng các giao dịch theo chiều dài nhánh của các doanh nghiệp tương tự sẽ cung cấp bằng chứng tốt về giá trị. Điều này tương đương với phương pháp so sánh trực tiếp được sử dụng trong định giá bất động sản. Hầu hết tất cả các giao dịch chứng khoán được giao dịch công khai đều ở tầm tay. Do đó, các công ty có thể so sánh hoặc những gì thường được gọi là các công ty hướng dẫn được cộng đồng định giá kinh doanh ưa thích được sử dụng để cung cấp bằng chứng. Tiêu chí cơ bản để so sánh là ngành nghề kinh doanh mặc dù ưu tiên dành cho các công ty tương đương có các đặc điểm rủi ro tương tự hơn là sản xuất các sản phẩm hoặc dịch vụ tương tự. Ít nhất ba công ty nên được sử dụng làm cơ sở để so sánh mặc dù ưu tiên dành cho năm công ty trở lên. Khả năng so sánh càng tốt thì càng cần ít công ty hơn. Ba phương pháp có thể được sử dụng là:

*a. Hướng dẫn Phương pháp Công ty Đại chúng*

Phương pháp này liên hệ bội số giá trị thị trường của cổ phiếu công ty đại chúng với các biến tài chính cơ bản của công ty chủ thể.

*b. Hướng dẫn Hợp nhất và Phương pháp Mua lại*

Phương pháp này liên hệ bội số giá trị thị trường từ doanh thu của toàn bộ công ty hoặc lợi ích kiểm soát với các biến tài chính cơ bản của công ty chủ thể.

c. Các bằng chứng thị trường khác như giao dịch trước, chào hàng và thỏa thuận mua bán.

3.5.4.3.2. Các giao dịch trước đây và các tình huống khác có thể cung cấp bằng chứng có giá trị. Tuy nhiên, cần phải đảm bảo rằng thông tin có thể so sánh được về mặt thời gian và liệu các giao dịch có dài hạn hay không.

**3.5.5. Giải trình**

3.5.5.1. Các thay đổi trong phương pháp tiếp cận thu nhập

3.5.5.1.1. Những thay đổi có thể có trong các phương pháp được sử dụng trong cách tiếp cận thu nhập có thể là do:

\* Các biện pháp hoàn vốn. Có xu hướng sử dụng dòng tiền ròng làm thước đo lợi ích trong tương lai nhưng các thước đo lợi tức khác đã được sử dụng như thu nhập ròng.

\* Cơ sở vốn. Lợi ích hoặc thu nhập hiện có có thể được quy cho vốn cổ phần chung hoặc tất cả vốn đầu tư.

1. *Ưu tiên cho Dòng tiền ròng* (Preference for Net Cash Flow)

Dòng tiền ròng là số tiền có sẵn để nhà đầu tư đưa ra khỏi doanh nghiệp để sử dụng mà không làm suy yếu các hoạt động đang diễn ra của doanh nghiệp trong khi thu nhập ròng không đo lường thu nhập thực tế có sẵn của nhà đầu tư.

1. *Cơ sở vốn (*Capital Base)

Cho dù cơ sở vốn là vốn chủ sở hữu phổ thông hay toàn bộ vốn đầu tư, thì dòng tiền ròng và tỷ lệ chiết khấu thích hợp nên được sử dụng như sau:

Đối với vốn chủ sở hữu phổ thông, dòng tiền ròng phải dựa trên dòng tiền khả dụng cho chủ sở hữu vốn phổ thông, tức là thu nhập ròng sau thuế thu nhập cấp đơn vị trước thuế thu nhập cá nhân. Tỷ lệ chiết khấu được sử dụng phải là chi phí vốn chủ sở hữu. Trong khi đó, đối với tất cả vốn đầu tư, dòng tiền ròng (dòng tiền tự do) phải là dòng tiền có sẵn cho những người nắm giữ a! L in / ested oapi1aI, nghĩa là, sau thuế ảnh hưởng đến chi phí lãi vay được khấu trừ thuế. Tỷ lệ chiết khấu được sử dụng phải là chi phí sử dụng vốn bình quân gia quyền (WACC). WACC có nguồn gốc từ công thức sau:

WACC = (ROE y. [Vốn chủ sở hữu / (Nợ + Vốn chủ sở hữu)]) + (chi phí vay x [Vốn chủ sở hữu / (Nợ + Vốn chủ sở hữu)])

Dòng tiền ròng (NCF)  = lợi nhuận ròng + chi phí lãi vay

(Net Cash Folow) - chi tiêu vốn ròng (CAPEX)

- thay đổi ròng vốn lưu động

- Giới hạn thuế (tax shield) đối với chi phí lãi vay

Vốn lưu động = tài sản lưu động - nợ ngắn hạn

Giới hạn thuế = Thuế suất x chi phí lãi vay

Giá trị vốn chủ sở hữu có thể được ước tính bằng cách chiết khấu lợi nhuận có sẵn cho tất cả vốn đầu tư và trừ đi giá trị thị trường của vốn cao cấp, tức là cổ phiếu ưu đãi và nợ phải trả lãi.

*c. Ước tính kết quả định giá (Terminal Value)*

Vì hầu hết các khoản đầu tư cổ phiếu được coi là có thời gian tồn tại vĩnh viễn, nên việc dự báo các dòng tiền đáng tin cậy trong tương lai trong một khoảng thời gian giới hạn từ 3 đến 10 năm chỉ là thực tế. Đối với Ủy thác Đầu tư Bất động sản (REITs), thời hạn phổ biến là 10 năm được áp dụng. Giá trị hiện tại của dòng tiền dự kiến ​​trong tương lai ngoài thời kỳ dự báo cụ thể được xác định bằng cách ước tính giá trị cuối cùng và chiết khấu giá trị cuối cùng đó thành giá trị hiện tại cho số năm của thời kỳ dự báo.

*d. Điều chỉnh giảm giá giữa năm (*Mid-year Discounting)

Trừ khi có quy định khác, trong các tính toán luôn giả định rằng việc nhận các dòng tiền là vào cuối mỗi năm. Nếu các dòng tiền nhận được đều trong năm, các phép tính có thể được sửa đổi để giả định dòng tiền của năm nhận được vào giữa năm thay vì vào cuối năm bằng cách trừ đi 0,5 từ số mũ áp dụng cho lãi suất chiết khấu. Quy ước giữa năm sẽ dẫn đến giá trị hiện tại cao hơn quy ước cuối năm vì dòng tiền được nhận sớm hơn.

**3.5.5.2. Các thay đổi trong phương pháp tiếp cận chi phí**

3.5.5.2.1. Phương pháp tiếp cận chi phí hoặc phương pháp tài sản ròng điều chỉnh (còn gọi là phương pháp tích lũy tài sản) dựa trên giả định rằng người mua sẽ không trả nhiều hơn mức chi phí bỏ ra để tạo ra một thực thể có tiện ích tương đương, đó là nguyên tắc kinh tế thay thế. Do đó, tất cả tài sản và nợ phải trả dù hữu hình hay vô hình đều được điều chỉnh theo giá trị thị trường hợp lý. Giá trị của vốn chủ sở hữu được biểu thị bằng giá trị ròng của tài sản đã điều chỉnh trừ đi giá trị nợ phải trả. Vì tài sản của một công ty có thể bao gồm bất động sản, nhà máy và máy móc, Người định giá doanh nghiệp sẽ cần phải quen thuộc với các cách tiếp cận và phương pháp được sử dụng để định giá những tài sản này.

***3.5.5.3. Các thay đổi trong cách tiếp cận thị trường***

3.5.5.3.1. Việc sử dụng dữ liệu thị trường để so sánh được hầu hết các nhà đầu tư và tòa án ưa thích vì trong định giá bất động sản, nơi phương pháp so sánh thị trường được ưu tiên hơn cả. Tuy nhiên, cách tiếp cận này phụ thuộc vào sự sẵn có của các sản phẩm so sánh phù hợp.

*a. Hướng dẫn Phương pháp Công ty Đại chúng* (Guideline Public Company Method)

Việc so sánh được thực hiện dựa trên bội số của giá chứng khoán được giao dịch công khai với các biến số tài chính cơ bản của công ty như thu nhập ròng, thu nhập trước thuế, dòng tiền tổng, EBIT, doanh số bán hàng, v.v ... Bội số về cơ bản là nghịch đảo của tỷ lệ vốn hóa cho mỗi biến tương ứng. Các bội số được sử dụng có thể dựa trên bội số giá trị vốn chủ sở hữu hoặc bội số vốn đầu tư.

*Lựa chọn bội số*

Ưu tiên lựa chọn bội số là thực hiện phân tích so sánh các nguyên tắc cơ bản của công ty chủ đề với các nguyên tắc cơ bản của công ty hướng dẫn. Điều cần thiết là lựa chọn các bội số mà có đủ dữ liệu đáng tin cậy và đặt trọng số nhiều hơn vào các bội số có sự phân tán thống kê ít nhất giữa các công ty hướng dẫn.

*b. Hướng dẫn Hợp nhất và Phương pháp Chuyển đổi* (Guideline Merger and Acquisition Method)

Dữ liệu về Mua bán và Sáp nhập (M&A) có thể không dễ dàng có sẵn, do đó có thể phải khám phá nhiều nguồn khác nhau để có được thông tin. Số lượng các công ty hướng dẫn thường bị hạn chế, đặc biệt là các công ty dựa trên giao dịch chiều dài nhánh. Luôn luôn cần thiết phải điều tra xem liệu giao dịch giữa các bên có khách quan hay không.

Ngoài ra, do các giao dịch M&A không được thực hiện cùng ngày với ngày xác định giá trị quan trọng của các công ty chủ thể nên cần có sự điều chỉnh đối với sự khác biệt về thời gian. Cũng cần phải xác định những gì được bao gồm với những gì đang được định giá cho các công ty chủ thể và điều chỉnh các giá trị cho bất kỳ sự khác biệt nào.

Sáp nhập và mua lại thường đại diện cho các giao dịch có các lợi ích kiểm soát khác nhau. Khi định giá lợi ích kiểm soát, thường không có sự điều chỉnh thiểu số cần thiết đối với hầu hết các trường hợp và việc chiết khấu do thiếu tính thị trường có thể được xem xét tùy từng trường hợp. Khi định giá một lợi ích thiểu số, thông thường sẽ cung cấp chiết khấu lãi suất thiểu số và do thiếu tính thị trường.

Các cuộc thảo luận trên nêu rõ nguyên nhân dẫn đến sự khác biệt trong việc định giá doanh nghiệp. Không có một cách phân loại các phương pháp định giá đúng. Do đó, để tránh sự mâu thuẫn trong cách tiếp cận, Người định giá phải hiểu đầy đủ bản chất và mục đích của việc định giá, đồng thời áp dụng đúng phương pháp và thủ tục để đạt được giá trị. Một phương pháp khác có thể được sử dụng làm séc.

**3.6. XÁC ĐỊNH GIÁ TRỊ VÔ HÌNH TÀI SẢN**

**3.6. Giới thiệu**

3.6.1.1. Một tài sản vô hình có những đặc điểm đặc biệt. Nó đề cập đến một tài sản phi tiền tệ có thể xác định được mà không có bản chất vật chất được sử dụng để sản xuất hoặc cung cấp hàng hóa và dịch vụ. Theo truyền thống, nó đề cập đến thiện chí kinh doanh. Trong những năm gần đây, nó được sử dụng để chỉ bất kỳ khoản lãi có thể chuyển nhượng thương mại nào có thể xác định được đối với bất kỳ khoản nào được bao gồm trong các mục sau:

a. Bằng sáng chế, phát minh, quy trình, thiết kế, bí mật kinh doanh hoặc bí quyết ;

b . Bản quyền, tác phẩm văn học, âm nhạc hoặc nghệ thuật;

c. Nhãn hiệu, tên thương mại hoặc tên thương hiệu;

d. Nhượng quyền thương mại hoặc giấy phép;

e. Hệ thống, thủ tục, dự báo;

f. Phần mềm máy tính; và

g. Các vật phẩm tương tự khác có giá trị không phải từ các thuộc tính vật chất mà từ nội dung trí tuệ hoặc tài sản vô hình khác của chúng.

3.6.1.2. Cần lưu ý rằng một số loại tài sản vô hình cũng được coi là tài sản trí tuệ được đăng ký bảo hộ theo luật. Các phương pháp định giá được sử dụng để định giá tài sản vô hình tương tự như các phương pháp định giá bất động sản.

**3.6.2. Chi tiết**

3.6.2.1. Hướng dẫn này liên quan đến việc định giá tài sản vô hình và báo cáo của nó. Nó nêu bật phạm vi công việc, thông tin cần thiết và các phương pháp được sử dụng.

**3.6.3. Báo cáo định giá**

3.6.3.1. Những điều sau đây cần được xác định:

1. Tài sản được định giá;
2. Lãi suất được đánh giá cao;
3. Ngày định giá;
4. Mục đích của việc định giá;
5. Định nghĩa giá trị;
6. Các phương pháp định giá;
7. Các giả định được thực hiện;
8. Điều kiện giới hạn;
9. Các hạn chế, thỏa thuận và các yếu tố khác có thể ảnh hưởng đến giá trị; và
10. Nguồn thông tin.

3.6.3.2. Thông tin cần thiết để định giá

a. Mô tả chung và phân tích những gì cấu thành tài sản vô hình. Để có giá trị kinh tế, tài sản vô hình cần có các đặc điểm sau :

i.  Nó có khả năng được xác định và công nhận;

ii. Nó phải tuân theo sự tồn tại hợp pháp và sự bảo vệ có thể được kết hợp trong một thực thể lớn hơn;

iii. Nó thuộc quyền sở hữu và có thể chuyển nhượng hợp pháp;

iv. Nó có khả năng tạo ra một số lợi ích kinh tế có thể đo lường được; và

v. Nó có khả năng nâng cao giá trị của các tài sản khác mà nó được liên kết.

b. Mô tả tài sản cụ thể được định giá. Tài sản vô hình cụ thể đang được định giá cần được xác định rõ ràng. Bản mô tả phải cung cấp nhận dạng đầy đủ về các giao dịch liên quan và cũng có thể chỉ rõ các thông số vật lý, chức năng, kỹ thuật hoặc kinh tế để xác định tài sản vô hình cụ thể. Các thông tin liên quan khác bao gồm:

i.  Chi phí, cách thức và ngày mua;

ii.  Ngày mà tài sản được định giá trước đó;

iii. Các thỏa thuận hoặc thỏa thuận được ký kết (hoặc dự kiến ​​sẽ được ký kết) liên quan đến việc sử dụng hoặc bán tài sản;

iv. Triển vọng kinh tế của thị trường nói chung và triển vọng của các thị trường cụ thể nói riêng; và

1. Các yếu tố khác như vậy, theo ý kiến ​​của người định giá, là thích hợp để xem xét.

**3.6.4. Phương pháp định giá**

3.6.4.1. Phán đoán nên được sử dụng để lựa chọn các phương pháp tiếp cận thích hợp (chẳng hạn như thị trường, chi phí hoặc thu nhập) sẽ được áp dụng và (các) phương pháp trong các cách tiếp cận đó cho thấy tốt nhất giá trị của tài sản.

***3.6.4.2. Phương pháp so sánh thị trường***

3.6.4.2.1. Phương pháp so sánh thị trường dựa trên việc xác định các tài sản vô hình tương tự được bán trong các điều kiện tương tự. Phương pháp này yêu cầu sự hiện diện của một thị trường hoạt động liên quan đến các tài sản có thể so sánh được. Phương pháp này bao gồm việc xác định các tài sản vô hình có thể so sánh được theo các tiêu chuẩn chung về khả năng so sánh như chức năng, điều khoản hợp đồng, rủi ro và điều kiện kinh tế. Cụ thể hơn, các tài sản vô hình có thể so sánh được phải có các đặc điểm sau:

a. Được sử dụng trong các sản phẩm hoặc quy trình tương tự trong cùng ngành hoặc thị trường;

b. Ở trong cùng một giai đoạn phát triển và có mức độ độc đáo tương tự;

c. Có tiềm năng lợi nhuận tương tự, bao gồm cả việc cân nhắc đầu tư vốn và chi phí khởi động cần thiết và các rủi ro phải chịu; và

d. Có các điều khoản tương tự như quyền khai thác, giới hạn địa lý, tính độc quyền, thời hạn và các chức năng hoặc dịch vụ được thực hiện.

**3.6.4.3. Phương pháp chi phí**

3.6.4.3.1 Phương pháp này liên quan đến việc ước tính chi phí để tái sản xuất hoặc thay thế hoặc để trả hoặc mua tài sản hữu hình của đối tượng. Chi phí thay thế bao gồm chi phí lao động, vật liệu, chi phí chung và lợi nhuận trong quá trình phát triển cũng như thiết kế, và các khoản phí khác như chi phí pháp lý và thuế.

**3.6.4.4. Phương pháp thu nhập**

3.6.4.4.1. Phương pháp này tập trung vào khả năng tạo ra thu nhập của tài sản vô hình. Nó dựa trên các ước tính, thu nhập trong tương lai, khoảng thời gian của các dòng thu nhập và rủi ro liên quan đến việc thực hiện thu nhập dự báo. Cụ thể hơn, nó xem xét những điều sau :

a. Khả năng tạo thu nhập của tài sản vô hình chủ thể và dự báo dòng thu nhập hoặc dòng tiền trong tương lai;

b. Thời gian hữu ích còn lại dự kiến ​​của tài sản vô hình, lợi ích kinh tế là bao lâu, điều này có thể phụ thuộc vào chu kỳ sống của sản phẩm; và

c. Rủi ro liên quan đến việc nhận được lợi ích dự kiến, có thể được đo lường bằng tỷ lệ chiết khấu phản ánh chi phí cơ hội của vốn, lạm phát, tính thanh khoản, phần bù rủi ro và lãi suất thực tế.

3.6.4.4.2. Cần lưu ý rằng độ chính xác của phương pháp thu nhập phụ thuộc vào độ nhạy của các dự báo, tỷ lệ chiết khấu và thời gian sử dụng hữu ích được áp dụng.

3.6.4.4.3. Phương pháp thu nhập thường được sử dụng để đánh giá lợi thế thương mại kinh doanh đề cập đến giá trị của một thực thể cao hơn giá trị tài sản của đơn vị đó. Nó được xác định bằng cách đánh giá vốn của các khoản thu nhập hoặc thu nhập vượt quá, nghĩa là sự tồn tại của các khoản thu nhập trên mức lợi nhuận hợp lý của tất cả các tài sản kinh doanh khác. Thủ tục này trước hết liên quan đến việc xác định lợi nhuận hoạt động ròng thực tế từ tổng nguyên giá của tài sản hữu hình và vô hình. Lợi nhuận ròng thông thường liên quan đến giá trị của tài sản được sử dụng trong kinh doanh sau đó được tính toán. Lợi nhuận siêu ngạch được tính từ chênh lệch giữa lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh và lợi nhuận thuần bình thường. Giá trị của lợi thế thương mại được xác định dựa trên giá trị hiện tại của lợi nhuận siêu ngạch trong kỳ với tỷ lệ chiết khấu thích hợp.

**3.6.5. Giải trình**

Ý kiến ​​cuối cùng về giá trị phải phản ánh tính phù hợp của từng phương pháp và độ tin cậy của dữ liệu hỗ trợ cho từng phương pháp. Chỉ những cách tiếp cận và phương pháp được cho là thích hợp để xử lý việc định giá đang được đề cập đến mới được xem xét, đưa ra lý do sử dụng chúng.

**3.7. ĐỊNH GIÁ CHO BÁO CÁO TÀI CHÍNH**

**3.7.1. Giới thiệu**

3.7.1.7 . Trong quá trình lập báo cáo tài chính, việc định giá được yêu cầu cho các mục đích kế toán khác nhau. Chuẩn mực kế toán quốc tế (IAS - International Accounting Standard) 1 quy định cơ sở trình bày báo cáo tài chính tổng hợp để đảm bảo tính so sánh được với báo cáo tài chính của đơn vị trong các kỳ trước và với báo cáo tài chính của các đơn vị khác.

3.7.1 .2 . Hướng dẫn này hỗ trợ các Nhà định giá hiểu các yêu cầu theo Chuẩn mực Báo cáo Tài chính Quốc tế (IFRS - International Financial Reporting Standards) 13 về Đo lường Giá trị Hợp lý và chuẩn bị việc định giá để đáp ứng các yêu cầu hiện hành.

**3.7.2. Chi tiết**

3.7.2.1. Cần phải xác định tài sản được định giá và xác nhận cách tài sản đó được đơn vị báo cáo sử dụng hoặc phân loại. Việc xử lý bất động sản có thể khác nhau tùy thuộc vào việc nó được sử dụng cho mục đích kinh doanh của đơn vị, được nắm giữ như một tài sản đầu tư hay được coi là cổ phiếu trong trường hợp của các chủ đầu tư. Các công cụ tài chính được sử dụng để nhận dòng tiền có thể được xử lý khác nhau nếu cơ sở thanh toán khác nhau. Các khoản tiền vô hình có được thông qua việc mua bán hoặc sáp nhập có thể được xử lý khác với các khoản tiền hiện đang thuộc sở hữu của đơn vị.

3.7.2.2. Cần nêu rõ các giả định liên quan đến cách tài sản được nắm giữ, phân loại hoặc sẽ tiếp tục được sử dụng như một phần của hoạt động kinh doanh.

**3.7.3. Cơ sở giá trị**

3.7.3.1. Khái niệm giá trị hợp lý được sử dụng trong kế toán. IFRS 13 Đo lường Giá trị Hợp lý định nghĩa giá trị hợp lý là giá trị gốc sẽ nhận được để bán một tài sản hoặc được trả để chuyển giao một cách dễ dàng trong một giao dịch có trật tự giữa các bên tham gia thị trường tại ngày đo lường hoặc định giá. IFRS 13 quy định rằng việc đo lường một khoản nợ phải trả giả định rằng khoản nợ đó được chuyển giao cho một bên tham gia thị trường vào ngày định giá.

3.7.3.2. IFRS nhấn mạnh rằng giá trị hợp lý là phép đo dựa trên thị trường, không phải là phép đo theo đơn vị cụ thể. Khi đo lường giá trị hợp lý, cần dựa trên các giả định mà những người tham gia thị trường sẽ sử dụng khi định giá tài sản hoặc nợ phải trả dưới các điều kiện đánh dấu hiện tại, bao gồm cả các giả định về rủi ro.

3.7.3.3. IFRS giả định rằng giao dịch bán tài sản hoặc chuyển nhượng nợ phải trả diễn ra trên thị trường chính đối với tài sản hoặc nợ hoặc, trong trường hợp không có thị trường chính, tại thị trường thuận lợi nhất cho tài sản hoặc nợ.

3.7.3.4. Thị trường chính là thị trường có khối lượng và mức độ hoạt động lớn nhất đối với tài sản hoặc nợ phải trả mà đơn vị có thể tiếp cận.

3.7.3.5. Đối với một tài sản phi tài chính tức là bất động sản, cần xác định mức sử dụng cao nhất và tốt nhất của tài sản đó. Đây là việc tài sản được sử dụng kết hợp với các tài sản khác hay trên cơ sở độc lập.

3.7.3.6. Các phương pháp định giá thích hợp được áp dụng cần xem xét việc sử dụng các đầu vào có thể quan sát được thay vì các đầu vào không thể quan sát được.

**3.7.4. Thứ bậc giá trị hợp lý**

3.7.4.1. IFRS thiết lập một hệ thống phân cấp giá trị hợp lý để phân loại các yếu tố đầu vào được sử dụng để định giá thành các cấp độ ba.

3.7.4.2. Hệ thống phân cấp giá trị hợp lý dành ưu tiên cao nhất cho giá niêm yết (chưa điều chỉnh) trên các thị trường đang hoạt động cho các tài sản hoặc nợ giống hệt nhau (đầu vào Cấp 1) và ưu tiên thấp nhất cho các đầu vào không thể quan sát được (đầu vào Cấp 3).

3.7.4.3. Đầu vào cấp 1 là giá niêm yết trên thị trường đang hoạt động cho các mặt hàng giống với tài sản hoặc nợ phải trả đang được định giá mà đơn vị có thể tiếp cận tại ngày định giá. Đầu vào cấp 2 là đầu vào không phải là giá niêm yết trong Cấp 1 có thể quan sát được đối với tài sản hoặc nợ phải trả, trực tiếp hoặc gián tiếp. Đầu vào cấp 3 là đầu vào không thể quan sát được, nhưng phải được phát triển để phản ánh các giả định mà những người tham gia thị trường sẽ sử dụng khi xác định mức giá thích hợp cho tài sản hoặc nợ phải trả.

**3.7.5. Phương pháp định giá**

3.7.5.1. IFRS mô tả các cách tiếp cận sau đây có thể được sử dụng để xác định giá trị hợp lý: tiếp cận thị trường, thu nhập và chi phí.

**ĐỊNH GIÁ NHÀ MÁY VÀ MÁY MÓC**

**4.1. CÁC KHÁI NIỆM VÀ NGUYÊN TẮC ĐỊNH GIÁ CHUNG**

**4.1.1. Giới thiệu**

4.1.1.1. Hướng dẫn này cung cấp giải thích về 1 các khái niệm và nguyên tắc định giá chung được áp dụng trong định giá nhà máy và máy móc.

**4.1.2. Khái niệm tài sản**

4.1.2.1. Tài sản được sử dụng trong kế toán để phân biệt giữa tài sản lưu động và tài sản cố định.

4.1.2.2. Tài sản lưu động là những tài sản không nhằm mục đích sử dụng thường xuyên cho các hoạt động của doanh nghiệp như cổ phiếu, con nợ, tiền mặt gửi ngân hàng và tài sản cầm cố. Trong một số trường hợp nhất định, bất động sản, thông thường được coi là tài sản cố định có thể được coi là tài sản hiện tại. Ví dụ bao gồm bất động sản cải thiện được giữ trong kho để bán bởi các nhà phát triển bất động sản.

4.1.2.3. Tài sản cố định là tài sản hữu hình và tài sản vô hình được chia thành hai loại chính, đó là tài sản, nhà máy và thiết bị và các tài sản dài hạn khác.

a. Tài sản, nhà máy và thiết bị - Các tài sản được sử dụng liên tục vào các hoạt động của doanh nghiệp bao gồm đất đai và nhà cửa, nhà máy và thiết bị, và các loại tài sản khác, được xác định một cách phù hợp.

b. Tài sản dài hạn khác - Tài sản không nhằm mục đích sử dụng thường xuyên vào các hoạt động của doanh nghiệp nhưng được sử dụng để sở hữu lâu dài bao gồm các khoản đầu tư dài hạn, các khoản phải thu dài hạn, lợi thế thương mại, các khoản chi phí chuyển tiếp và bằng sáng chế, nhãn hiệu và các tài sản tương tự.

**4.1.3. Giá cả, chi phí và giá trị**

4.1.3.1. Giá là một thuật ngữ được sử dụng để chỉ số tiền được yêu cầu, cung cấp hoặc trả cho một hàng hóa hoặc dịch vụ. Đó là một sự thật lịch sử, cho dù nó được tiết lộ công khai hay được giữ kín. Do khả năng tài chính, động cơ hoặc lợi ích đặc biệt của một người mua và người bán nhất định, giá trả cho hàng hóa hoặc dịch vụ có thể có hoặc không có bất kỳ mối quan hệ nào với giá trị có thể được quy định cho hàng hóa hoặc dịch vụ của người khác. Tuy nhiên, giá cả nói chung là một dấu hiệu về một giá trị tương đối được người mua và / hoặc người bán cụ thể đặt lên hàng hóa hoặc dịch vụ trong những hoàn cảnh cụ thể.

4.1.3.2. Chi phí là giá phải trả cho hàng hóa hoặc dịch vụ, hoặc số tiền cần thiết để tạo ra hoặc sản xuất hàng hóa hoặc dịch vụ. Khi hoàn thành, đó là một sự thật lịch sử. Giá phải trả cho một hàng hóa hoặc dịch vụ trở thành chi phí của nó đối với người mua.

4.1.3.3. Giá trị là một khái niệm kinh tế. Nó đề cập đến mối quan hệ tiền tệ giữa hàng hóa và dịch vụ có sẵn để mua và người mua và bán chúng. Giá trị không phải là một thực tế, mà là một ước tính giá trị của hàng hóa và dịch vụ tại một thời điểm nhất định phù hợp với một định nghĩa cụ thể về giá trị. Khái niệm kinh tế về giá trị phản ánh quan điểm của thị trường về lợi ích, lợi ích này tích lũy cho người sở hữu hàng hóa hoặc nhận dịch vụ tại thời điểm giá trị có hiệu lực.

**4.1.4. Nguyên tắc định giá**

4.1.4.1. Tiện ích đề cập đến tính hữu ích hoặc sự hài lòng mà một người nhận được từ một hàng hóa hoặc dịch vụ. Trong định giá, giá trị đất đai được xác lập bằng cách đánh giá công dụng của nó về các yếu tố pháp lý, vật chất, chức năng, kinh tế và môi trường chi phối khả năng sản xuất của nó.

4.1.4.2. Các nguyên tắc định giá được áp dụng trong định giá nhà máy và máy móc bao gồm thay thế, dự đoán hoặc kỳ vọng.

*a. Thay thế*

Một người mua thận trọng sẽ không phải trả nhiều hơn cho một tài sản so với chi phí để có được một vật thay thế mong muốn như nhau trên thị trường mở. Nó hỗ trợ tiền đề là người mua sẽ không phải trả thêm bất kỳ khoản tiền nào cho một nhà máy và máy móc ngoài chi phí tái sản xuất hoặc mua một nhà máy và máy móc tương tự.

*b. Dự đoán*

Giá trị hiện tại của tài sản phụ thuộc vào tiện ích dự kiến ​​hoặc thu nhập sẽ tích lũy cho chủ sở hữu tài sản trong 'tương lai. Giá trị hiện tại của tài sản phụ thuộc vào lợi ích dự kiến ​​trong tương lai của quyền sở hữu. Nguyên tắc này thường được sử dụng trong phương pháp thu nhập.

**4.2. THỊ TRƯỜNG CÔNG BẰNG - CƠ SỞ ĐỊNH GIÁ**

**4.2.1. Giới thiệu**

4.2.1.1. Như trong định giá bất động sản hoặc doanh nghiệp, cần phải đưa ra cơ sở định giá cho nhà máy và máy móc. Hướng dẫn này đưa ra các thuật ngữ khác nhau được sử dụng trong định giá nhà máy và máy móc.

**4.2.2. Chi tiết**

***4.2.2.1. Tiền đề giá trị***

4.2.2.1.1. Tiêu chuẩn giá trị đề cập đến loại giá trị đang được tìm kiếm như giá trị thị trường hợp lý hoặc giá trị thanh lý. Tiền đề của giá trị là giả định về tập hợp các tình huống giao dịch thực tế hoặc giả định áp dụng cho việc định giá đối tượng, chẳng hạn như tiếp tục sử dụng hoặc thanh lý. Trong nhiều tình huống, tiêu chuẩn giá trị được bắt buộc về mặt pháp lý cho dù theo luật pháp hay giữa các bên liên quan.

4.2.2.1.2. Trong định giá nhà máy và máy móc, Người định giá xử lý nhiều loại tài sản có thể di chuyển được. Nhìn chung, ba loại giá trị có thể được công nhận dựa trên việc sử dụng dự kiến ​​của tài sản như sau:

\* Bán để loại bỏ cho một mục đích sử dụng tương tự hoặc một mục đích sử dụng thay thế; Tiếp tục sử dụng tài sản cho mục đích mà nó được thiết kế và mua lại; và

\* Thanh toán.

***4.2.2.2. Giá thị trường***

4.2.2.2.1. Giá trị thị trường hợp lý được định nghĩa là số tiền ước tính có thể được mong đợi một cách hợp lý đối với một bất động sản trong cuộc trao đổi giữa người mua sẵn sàng và người bán sẵn sàng, không bị ép buộc mua hoặc bán và cả hai đều nhận thức đầy đủ về tất cả các sự kiện liên quan về một ngày. Định nghĩa này tương tự như "*giá trị thị trường*" được sử dụng trong định giá bất động sản hoặc "*giá trị thị trường hợp lý*" được sử dụng trong định giá doanh nghiệp.

4.2.2.2.2. Khái niệm này thường được sử dụng khi định giá nhà máy và máy móc cho mục đích mua bán.

4.2.2.3. Giá trị thị trường hợp lý để tiếp tục sử dụng

4.2.2.3.1 . Nếu asse1 được đánh giá để tiếp tục sử dụng hoặc lắp đặt, giá trị thị trường hợp lý khi tiếp tục sử dụng được xác định tương tự ngoại trừ việc người mua và người bán nhận thức đầy đủ về tất cả các sự kiện liên quan bao gồm cả việc lắp đặt và giả định rằng thu nhập từ hoạt động kinh doanh hỗ trợ giá trị được báo cáo. Số tiền này bao gồm tất cả các chi phí trực tiếp và gián tiếp thông thường như chi phí lắp đặt và các chi phí lắp ráp khác để tài sản hoạt động đầy đủ.

***4.2.2.4. Giá trị thanh toán***

4.2.2.4.1. Có ba cơ sở có giá trị để thanh lý như sau:

a. Giá trị thanh lý theo thứ tự đề cập đến số tiền ước tính thường có thể nhận được từ việc bán thanh lý, trong một khoảng thời gian hợp lý để tìm người mua với người bán bị buộc phải bán theo nguyên trạng, tại thời điểm cụ thể, kể từ ngày cụ thể;

b. Giá trị thanh lý cưỡng bức đề cập đến số tiền ước tính thường có thể được thực hiện từ một cuộc đấu giá công khai được quảng cáo đúng cách và được thực hiện với người bán bị buộc phải bán với cảm giác khẩn cấp vào ngày cụ thể; và

c. Giá trị thanh lý tại chỗ đề cập đến số tiền ước tính thường có thể được thực hiện từ một cơ sở hỏng hóc, giả định rằng toàn bộ cơ sở sẽ được bán nguyên vẹn với thời gian giới hạn để hoàn thành việc bán hàng vào một ngày cụ thể.

Người định giá sẽ không cung cấp Giá trị thanh lý hoặc Bán cưỡng bức trừ khi được khách hàng yêu cầu cụ thể. Trong tất cả các trường hợp như vậy, Người định giá phải đưa ra các giả định làm cơ sở cho giá trị đó.

***4.2.2.5. Các khái niệm khác về giá trị***

4.2.2.5.1. Giá trị còn lại đề cập đến số tiền ước tính 'có thể được dự kiến ​​cho toàn bộ tài sản hoặc một bộ phận của tài sản đã ngừng hoạt động để có thể sử dụng ở nơi khác.

4.2.2.5.2.  Giá trị phế liệu là số tiền ước tính có thể thực hiện được đối với tài sản nếu nó được bán vì nội dung vật chất của nó, không phải để sử dụng vào mục đích sản xuất.

4.2.2.5.3. Giá trị không thể bảo đảm được đề cập đến chi phí thay thế mới trừ khấu hao tích lũy được xem xét cho mục đích bảo hiểm tại một ngày cụ thể.

***4.2.2.6. Cơ sở định giá Khác với Giá trị thị trường Công bằng***

4.2.2.6.1. Mặc dù phần lớn các định giá liên quan đến giá trị thị trường hợp lý, nhưng có những trường hợp yêu cầu các cơ sở khác với giá trị thị trường hợp lý. Điều cần thiết là cả Người định giá và người sử dụng phương pháp định giá phải hiểu rõ sự phân biệt giữa định giá theo giá trị thị trường hợp lý và định giá phi thị trường, và ảnh hưởng (nếu có) của sự khác biệt giữa các khái niệm này đối với khả năng áp dụng định giá.

4.2.2.6.2. Vì những mục đích đó, Người định giá phải nêu rõ mục đích và cơ sở của việc định giá trong báo cáo định giá. Người định giá phải phân biệt rằng việc định giá không phải là ước tính giá trị thị trường hợp lý nếu việc chuyển nhượng dựa trên cơ sở khác với giá trị thị trường hợp lý.

**4.3. PHÂN LOẠI VÀ THAM KHẢO**

**4.3.1. Giới thiệu**

4.3.1.1. Trong quá trình định giá, phải tiến hành kiểm tra tài sản và thu thập các thông tin liên quan để đưa ra kết quả định giá.

4.3.1.2. Phân loại và mô tả nhà máy và máy móc là đặc biệt quan trọng. Việc tham khảo thích hợp nên được thực hiện để xác định tài sản. Dữ liệu và tài liệu liên quan có thể ảnh hưởng đến giá trị của tài sản phải được thu thập và đối chiếu.

**4.3.2. Chi tiết**

4.3.2.1. Phân loại và mô tả

4.3.2.1.1 Một khía cạnh quan trọng của việc định giá nhà máy và máy móc là việc phân loại và mô tả tài sản một cách thích hợp. Điều này sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho việc thu thập thông tin thích hợp. Các giai cấp điển hình là máy móc sản xuất; thiết bị hỗ trợ; các trung tâm điều khiển động cơ và thiết bị đóng cắt; dây điện; quá trình dẫn nước; nền móng và giá đỡ kết cấu; thiết bị xử lý và lưu trữ vật liệu; thiết bị nhà máy tổng hợp; nhà máy và xe có động cơ; đầu máy, máy bay, tàu thuyền, phà và tàu xa bờ, thiết bị thí nghiệm và thử nghiệm; nội thất, đồ đạc và thiết bị văn phòng; Thiết bị máy tính; công cụ; dụng cụ đặc biệt; mẫu và khuôn mẫu; xây dựng cơ bản dở dang; và các lớp và hàng tồn kho đặc biệt khác.

***4.3.2.2. Nhận dạng và Liệt kê***

4.3.2.2.1 Một khía cạnh khác là xác định và liệt kê thích hợp máy móc. Cả phương pháp tiếp cận vĩ mô và vi mô đều nên được áp dụng. Một cách tiếp cận vĩ mô được sử dụng để hiểu được toàn bộ manufacturin g quá trình bằng cách xác định thành phần chính góp phần thúc đẩy công suất thiết kế của nhà máy. Phương pháp tiếp cận vi mô được sử dụng để tìm ra các đặc điểm riêng biệt của thiết bị bằng cách liệt kê các máy riêng lẻ và xác định thông số kỹ thuật của thiết bị như tên thương hiệu, công suất, số kiểu máy, số sê-ri, loại công suất và kích thước nếu có thể.

***4.3.2.3. Lấy mẫu***

4.3.2.3.1 . Đôi khi, việc lấy mẫu có thể được thực hiện để định giá một lượng lớn hàng tồn kho hoặc các tài sản hữu hình khác mà không thực sự kiểm tra từng khoản mục. Việc lấy mẫu thường thích hợp khi mẫu có khả năng phản ánh chính xác tổng thể. Trước khi thực hiện kỹ thuật lấy mẫu, Thẩm định viên phải giải thích cho khách hàng về hạn chế của hình thức định giá này và được sự đồng ý của khách hàng về việc sử dụng phương pháp này. Sau đó, phương pháp này phải được trình bày một cách hợp lý trong báo cáo định giá.

**4.4. BÁO CÁO ĐỊNH GIÁ**

**4.4.1. Giới thiệu**

4.4.1.1. Việc định giá được chuyển đến khách hàng dưới dạng một báo cáo. Do đó, nó phải rõ ràng và không gây hiểu nhầm vì báo cáo định giá có thể được thực hiện bởi khách hàng hoặc các bên thứ ba mà không có bất kỳ tham chiếu nào đến Người định giá (trừ khi đã có một bảo lưu cụ thể).

4.4.1.2. Báo cáo định giá phải truyền đạt cho người đọc sự hiểu biết rõ ràng về ý kiến ​​của Người định giá, cơ sở định giá được sử dụng và các giả định và thông tin dựa trên đó.

**4.4.2. Chi tiết**

4.4.2.1. Trong trường hợp có một số lượng lớn tài sản được định giá, có thể hữu ích khi đưa ra Bản tóm tắt điều hành trong báo cáo định giá để làm nổi bật các tài sản chính được định giá và các thông tin quan trọng khác được tìm thấy. Nội dung của báo cáo định giá cần có các tiêu đề sau:

\* Tiền đề của giá trị

\* Nhận dạng tài sản

\* Mục đích định giá

\* Ngày định giá có hiệu lực

\* Ngày kiểm tra Mô tả tài sản

\* Phương pháp định giá

\* Ý kiến ​​về giá trị

\* Chữ ký của người định giá.

4.4.2.2. Báo cáo định giá phải cung cấp đầy đủ thông tin để những người đọc và dựa vào báo cáo có thể hiểu đầy đủ thông tin / dữ liệu, lý luận, phân tích và kết luận của báo cáo. Nó phải nêu bất kỳ giả định và điều kiện hạn chế nào mà việc định giá dựa trên đó.

4.4.2.3. Các phụ lục đính kèm với báo cáo phải có tất cả các nội dung sau:

a. Hình ảnh của các tài sản;

b. Lịch trình hoặc kiểm kê nhà máy và máy móc có giá trị;

c . Điều kiện giới hạn; và

d. Bất kỳ thông tin nào khác mà Người định giá cảm thấy sẽ nâng cao hiểu biết của người đọc về tài sản và việc định giá.

4.4.2.4. Nếu báo cáo định giá được lập cho một công ty niêm yết hoặc để niêm yết tiềm năng trên Cơ quan quản lý nhà nước liên quan hoặc Sở giao dịch chứng khoán, thì báo cáo đó phải tuân thủ các yêu cầu được nêu trong Hướng dẫn liên quan hoặc Sổ tay hướng dẫn niêm yết.

4.4.2.5. Chứng thư thẩm định giá có thể được cấp theo yêu cầu của khách hàng. Chứng chỉ này thường cần thiết như một phần đính kèm trong các tuyên bố đã công bố, chẳng hạn như trong bản cáo bạch của một đợt chào bán lần đầu ra công chúng hoặc trong báo cáo hàng năm của các công ty niêm yết.

4.4.2.6. Việc cấp chứng chỉ thẩm định giá thay cho báo cáo thẩm định giá không được khuyến khích.

**4.4.3. Giải trình**

4.4.3.1. Trên đây là những yêu cầu tối thiểu cần có trong một báo cáo định giá.

**4.5. CÁCH TIẾP CẬN VÀ PHƯƠNG PHÁP ĐỊNH GIÁ**

**4.5.1. Giới thiệu**

4.5.1.1. Việc định giá nhà máy và máy móc được yêu cầu vì nhiều lý do tương tự như khi định giá các tài sản khác. Các phương pháp định giá tương tự như các phương pháp định giá bất động sản và doanh nghiệp. Có ba cách tiếp cận được công nhận chung để xác định giá trị. Đó là các cách tiếp cận so sánh, chi phí và thu nhập. Trong các cách tiếp cận này là các phương pháp khác nhau. Các phương pháp định giá phổ biến là Phương pháp so sánh, Phương pháp chi phí và Phương pháp thu nhập. Tuy nhiên, có một số vấn đề liên quan đến việc định giá nhà máy và máy móc cần được xem xét ở đây.

4.5.1.2. Hướng dẫn này đưa ra các phương pháp khác nhau để chuẩn bị định giá nhà máy và máy móc.

**4.5.2. Chi tiết**

4.5.2.1. Cơ sở lý luận của việc áp dụng một phương pháp hoặc các phương pháp định giá phải được giải thích trong báo cáo định giá.

4.5.2.2. Người định giá được khuyến khích sử dụng, ngoài phương pháp định giá chính, các phương pháp định giá bổ sung làm phương pháp đánh giá chéo với phương pháp định giá chính.

4.5.2.3. Mặc dù không có một phương pháp chung duy nhất cho tất cả các loại và mục đích định giá, nhưng Thẩm định viên nên sử dụng phương pháp thích hợp để thực hiện định giá. Phương pháp định giá cần được nêu trong báo cáo định giá với một mô tả ngắn gọn.

4.5.2.4. Mặc dù khái niệm giá trị thị trường hợp lý thường được sử dụng, nhưng các khái niệm giá trị khác có thể được sử dụng. Valuer phải nêu lý do sử dụng như vậy.

**4.5.3. Phương pháp định giá**

***4.5.3.1. Phương pháp chi phí***

4.5.3.1.1. Phương pháp định giá theo chi phí dựa trên cơ sở lý luận rằng giá trị của tài sản chủ thể có thể được đánh giá trên cơ sở nguyên giá của nó.

4.5.3.1.2. Định giá bắt đầu với chi phí thay thế hiện tại của tài sản đang được định giá và sau đó khấu trừ giá trị mất mát do lỗi thời gây ra.

4.5.3.1.3. Cần lưu ý rằng chi phí ước tính nên bao gồm 1he chi phí lắp ráp. Chi phí lắp ráp điển hình bao gồm thuế bán hàng; chi phí tháo dỡ, di chuyển và lắp đặt tận nơi; chi phí vận chuyển cần thiết để đưa tài sản đến địa điểm của chủ sở hữu; chi phí xây dựng lại hoặc trang bị thêm; chi phí lắp đặt bao gồm cả kết nối, nền móng; chi phí kết nối bao gồm đường ống, hệ thống dây điện và thiết bị đo đạc; chi phí thiết kế, kỹ thuật hoặc đánh giá; chi phí khởi động và thử nghiệm; và bất kỳ chi phí trực tiếp hoặc gián tiếp nào khác thường được yêu cầu để đưa tài sản vào sử dụng.

***4.5.3.2. Phương pháp so sánh***

4.5.3.2.1. Phương pháp so sánh có thể được sử dụng trong mọi định giá khi có đầy đủ các giao dịch hoặc thông tin khác 1 để chỉ ra mức giá trị của tài sản chủ thể.

4.5.3.2.2. Phương pháp so sánh dựa trên sự hiện diện của các giao dịch thị trường để cung cấp một dấu hiệu về giá trị. Lý thuyết này được ủng hộ bởi lý thuyết rằng giá trị thị trường của một tài sản có mối quan hệ chặt chẽ với giá trị của các tài sản tương tự đã được giao dịch.

4.5.3.2.3. Valuer phân tích doanh số bán tài sản gần đây tương tự như tài sản chủ thể. Sau đó, anh ta sẽ thực hiện điều chỉnh giá bán của những thứ có thể so sánh được để cân bằng chúng với đặc điểm của tài sản đang được định giá. Các yếu tố điều chỉnh bao gồm tuổi hiệu quả, tình trạng, công suất, tính năng, vị trí, nhà sản xuất, chất lượng, chất lượng, thời điểm bán và loại hình bán.

**4.5.3.3. Thu nhập kfethod**

4. 5 .3.3.1 . Phương pháp định giá thu nhập hoặc đầu tư là một phương pháp ước tính giá trị hiện tại của các quyền đối với các lợi ích trong tương lai có được từ quyền sở hữu một tài sản cụ thể trong các điều kiện thị trường nhất định. Trong định giá, các quyền này thường được thể hiện dưới dạng thu nhập trong tương lai dưới dạng tiền thuê phổ biến và bền vững.

4.5.3.3.2. Valuer đo lường giá trị hiện tại của lợi nhuận dự kiến ​​trong tương lai của tài sản. Hai phương pháp thường được sử dụng để định giá máy móc và thiết bị là phương pháp vốn hóa trực tiếp và phương pháp chiết khấu Dòng tiền (DCF).

4.5.3.3.3. Phương pháp vốn hóa trực tiếp đo lường giá trị bằng cách chia dòng thu nhập dự kiến ​​cho tỷ lệ vốn hóa. Nó giả định rằng sẽ không có sự thay đổi trong tỷ lệ vốn hóa và không có sự chấm dứt của dòng thu nhập.

4.5.3.3.4. Phương pháp DCF ước tính thu nhập định kỳ trong tương lai và giá trị còn lại, và chiết khấu chúng về giá trị hiện tại bằng cách sử dụng tỷ lệ chiết khấu. Nó dựa trên cơ sở vốn đầu tư, dòng tiền ròng mà không tính đến ảnh hưởng của Tài chính và thuế.

**4.5.4. Điều khoản khởi hành**

4.5.4.1. Khi các phương pháp tiếp cận khác hoặc các biến thể của và đối với, các phương pháp nêu trên được áp dụng, các phương pháp này phải được giải thích đầy đủ và dữ liệu được sử dụng trong việc định giá phải được chứng minh bằng bằng chứng thị trường .