

Международни стандарти за оценяване

В сила от 31 януари 2020 г.



Съвет на Международните стандарти за оценяване

Уважаеми колеги,

Настоящият превод на Международните стандарти за оценяване 2020 е резултат от сключено споразумение между Камарата на професионалните оценители /КПО/ и Съвета за Международни стандарти за оценяване /CMCO/, въз основа на което е издадена и настоящата публикация.

Преводът е дело на практикуващи оценители от компаниите, членуващи в КПО и е извършен безвъзмездно.

Заедно с превода на МСО на български език, във втората част на книгата сме включили и оригиналния текст на стандартите на английски език.

УС на КПО се надява, че с превода и разпространението на този изключително важен за нашата дейност като оценители документ, всеки от Вас ще има възможност не само да се запознае и следва изискванията на стандартите, но и да стане част от международната оценителска общност.

Ще се радваме, ако тази публикация Ви помогне за по-доброто разбиране и прилагане на стандартите във Вашата оценителска практика. Смятаме, че те представляват предпоставка за подобряване на професионалната работа на оценителите и стимул за прилагане на добрите практики в нашата професия в защита на обществения интерес.

Управителен Съвет на Камарата на Професионалните Оценители

Януари, 2020 г.



Съветът на Международните стандарти за оценяване и издателите не поемат отговорност за каквато и да било загуба, резултат от небрежност или по друга причина, която дадено лице е претърпяло в резултат на свое действие или бездействие във връзка с материала в тази публикация.

Copyright © 2019 International Valuation Standards Council (IVSC).

Съветът на Международните стандарти за оценяване /CMCO/ не поема отговорност за информацията, която се съдържа в тази публикация, както и за извършения превод. Одобреният текст от CMCO на Международните стандарти за оценяване 2020 е този, който е публикуван от CMCO на английски език. Копие от него може да бъде получено от CMCO, 1 King Street, London EC2V 8AU, United Kingdom. Internet: <http://www.ivsc.org>

Всички права за превод на Международните стандарти за оценяване 2020 на български език, включително и за издаване на преведения документ са запазени и са преотстъпени на Камарата на професионалните оценители в България. Правата върху българския превод на МСО са на CMCO.

Съдържание

Въведение	1
Речник на термините.....	3
Рамка на МСО	6
Общи стандарти.....	9
МСО 101 Обхват на работата	9
МСО 102 Проучвания и съответствие	12
МСО 103 Изготвяне на доклад.....	14
МСО 104 Бази на стойността	16
МСО 105 Подходи и методи за оценка	30
Стандарти за оценка на активи.....	55
МСО 200 Бизнес и участия в бизнес.....	55
МСО 210 Нематериални активи	69
МСО 220 Нефинансови пасиви	90
МСО 300 Машини и съоръжения.....	102
МСО 400 Права върху недвижими имоти.....	110
МСО 410 Имоти в процес на развитие	118
МСО 500 Финансови инструменти	131
Показалец	142

Въведение

Съветът за международни стандарти за оценяване (СМСО) е независима организация с нестопанска цел, която е посветила усилията си за повишаване на качеството на оценителската професия. Нашата основна цел е да се създаде увереност и обществено доверие в оценителския процес посредством въвеждането на стандарти и тяхното всеобщо приемане и прилагане при *оценката на активи* в целия свят. Вярваме, че Международните стандарти за оценяване (МСО) са фундаментална част от финансовата система, заедно с високите нива на професионализъм при тяхното прилагане.

Оценките имат широко приложение. Финансовите и други пазари се доверяват на тях, както за целите на финансовите отчети или в съответствие с нормативните изисквания, така и във връзка с обезпеченото кредитиране или извършване на друг вид сделки. Международните стандарти за оценяване (МСО) са стандарти, които регулират изготвянето на оценки посредством прилагането на общоприети концепции и принципи, които насърчават прозрачността и последователността в оценителската практика. Наред с това, СМСО насърчава и прилагането на водещи практически подходи за професионално поведение и компетентност на оценителите.

Комитетът по стандартите е орган към СМСО, който отговаря за разработването на МСО. Комитетът има автономията за определяне на своята дейност и одобрение на публикациите си. В процеса на разработване на МСО, Комитетът:

- следва установен надлежен ред в разработването на всеки нов стандарт, включително консултации със заинтересованите страни (оценители, ползватели на оценителски услуги, регулатори, професионални организации на оценители, и т.н.), и представя пред обществеността всички нови стандарти, както и по-съществени изменения на съществуващите стандарти,
- поддържа връзка с други органи, които имат роля при налагането на стандарти на финансовите пазари,
- провежда дейности по популяризиране на стандартите, включително посредством кръгли маси с участието на членове на Комитета и тематични дискусии с конкретни потребители или групи от потребители.

Целта на МСО е да повиши увереността и доверието на потребителите на оценителски услуги посредством създаване на прозрачни и последователни оценителски практики. Всеки стандарт решава една или няколко от посочените по-долу задачи:

- идентифицира или разработва всеобщи принципи и дефиниции, които се приемат в световен мащаб;
- идентифицира и оповестява условията за поемане на задание за оценка и изготвяне на доклад за *оценка*;
- идентифицира специфичните въпроси, на които следва да се обърне внимание, както и методите, които обикновено се прилагат при оценките на различни видове *активи* или пасиви.

МСО включва задължителни изисквания, които *трябва* да бъдат спазени, за да се декларира, че *оценката* е извършена в съответствие с МСО. Определени аспекти на стандартите не водят до или не изискват конкретни действия, но те определят основополагащите принципи и концепции, които *трябва* да се вземат предвид при изготвянето на дадена *оценка*.

МСО са структурирани по следния начин:

Рамка на МСО

Изпълнява ролята на преамбюл към МСО. Рамката на МСО включва основните принципи, които оценителите, работещи в съответствие с МСО, следва да спазват: обективност, мнение на оценителя, компетентност и допустими отклонения от МСО.

МСО Общи стандарти

Определят изискванията за поемане на всякакви задания за оценка, включително определяне на условията на оценителския ангажимент, базите на стойността, подходите и методите за оценка и изготвяне на доклада за оценка. Общите стандарти са разработени с оглед прилагането им при оценяване на всякакви видове *активи* и за всякакви *цели на оценката*.

МСО Стандарти за оценка на активи

Стандартите за оценка на *активи* включват изисквания, свързани с конкретни видове *активи*. При извършване на *оценка* на конкретен вид *актив*, *трябва* да бъдат спазвани както тези изисквания, така и Общите стандарти. Стандартите за *активи* съдържат определена обща информация за характеристиките на всеки вид *актив*, които влияят на *стойността* му, както и допълнителни, специфични за *актива* изисквания, относно използваните общоприети подходи и методи за оценка.

Какво представлява това издание?

Това издание съдържа Рамката на МСО, МСО Общи стандарти, МСО Стандарти за оценка на активи, одобрени от Комитета по стандартите към СМСО на 15 декември 2016 г., които влизат в сила от **31 януари 2020 г.** Тези стандарти могат да бъдат прилагани и с по-ранна дата.

Бъдещи промени на тези стандарти

Комитетът по стандартите към СМСО възнамерява непрекъснато да преглежда МСО и при необходимост - да ги актуализира или разяснява, за да отрази нуждите на заинтересованите страни и на пазара. Комитетът има текущи проекти, които *могат* да доведат до въвеждането на допълнителни стандарти, както и до изменения в стандартите в настоящото издание по всяко време. Всички новини за текущи проекти, както и за предстоящи или одобрените изменения, могат да бъдат намерени на интернет страницата на СМСО: www.ivsc.org.

Речник на термините

10. Преглед на речника

- 10.1. Настоящият речник дефинира определени термини, използвани в Международните стандарти за оценяване.
- 10.2. Речникът е приложим само за международните стандарти за оценяване и не си поставя за цел да дефинира основни понятия в областта на *оценяването*, счетоводната отчетност и финансите, тъй като се предполага, че оценителите имат познания за тази терминология (виж дефиницията на *оценител*).

20. Дефиниции

20.1. Актив или активи

За да се улесни възприемането на стандартите и да се избегне повторение, думите *“актив”* или *“активи”* се отнасят общо към обекти, които могат да бъдат предмет на задание за оценка. Освен ако не е посочено друго в стандарта, тези термини могат да означават *“актив, група активи, пасив, група пасиви, или група активи и пасиви”*.

20.2. Клиент

Думата *“клиент”* се отнася до едно или повече физически или юридически лица, за които се извършва оценката. Това може да включва външни *клиенти* (т.е. когато *оценителят* е ангажиран от трето лице-*клиент*) или вътрешни *клиенти* (т.е. оценки, извършвани за работодателя).

20.3. Предназначение

Употребата на докладваната от *оценителя* *оценка* или резултатите от преглед на *оценка*, както са идентифицирани от *оценителя*, на база на комуникацията с клиента.

20.4. Предвиден ползвател

Клиентът и всяка друга страна, както са идентифицирани по име или тип като потребители на *оценка* или доклад за преглед на *оценка* от оценителя, на база на комуникацията с *клиента*.

20.5. Юрисдикция

Думата *“юрисдикция”* се отнася до правната и регулаторна среда, в която се изпълнява заданието за *оценка*. Тя обичайно включва законови и подзаконови нормативни актове, определени от отговорните власти (напр., държавни, областни или общински) и - в зависимост от *целта*, правилата, определени от някои регулаторни органи (напр., банкови надзорни органи и регулаторни органи на капиталовите пазари).

20.6. Може

Думата “*може*” описва действия и процедури, които *оценителите* имат отговорност да вземат предвид. Въпросите, описани по този начин, изискват внимание и разбиране от страна на *оценителя*. Как и дали *оценителят* ще отрази тези въпроси в заданието за *оценка*, ще зависи от неговата професионална преценка спрямо конкретните обстоятелства и в съответствие с целите на стандартите.

20.7. Трябва

Думата “*трябва*” определя безусловно задължение. *Оценителят трябва* да изпълни задълженията от този тип при всички случаи, при които съществуват обстоятелства, към които тези изисквания се отнасят.

20.8. Участник

Думата “*участник*” се отнася до съответните *участници* съгласно базата (или базите) на стойността, използвана в заданието за оценка (виж МСО 104 Базис на стойността). Различните бази на стойността изискват от *оценителите* да отчитат различни гледни точки, като например гледната точка на “пазарните *участници*” (напр. Пазарна стойност, Справедлива стойност по МСФО) или на конкретен собственик или потенциален купувач (напр. Инвестиционна стойност).

20.9. Цел

Думата “*цел*” се отнася до причината(ите) за извършването на оценка. Обичайните *цели* включват (но не се ограничават до) финансова отчетност, данъчна отчетност, съдействие при спорове, съдействие при сделки и съдействие във връзка с обезпечено кредитиране.

20.10. Би трябвало

Изразът “*би трябвало*” определя отговорности, които са задължителни по презумпция. *Оценителят трябва* да отговаря на изискванията от този тип, освен ако *оценителят* докаже, че предприетите при дадените обстоятелства алтернативни действия, са били достатъчни за постигане на целите на стандартите.

В редките случаи, когато *оценителят* счита, че целите на стандарта могат да бъдат постигнати чрез алтернативни средства, *оценителят трябва* да документира защо определените действия не се смятат за необходими и/или подходящи.

Ако стандартът предвижда, че *оценителят “би трябвало”* да разгледа определено действие или процедура, то процесът на разглеждане е задължителен по презумпция, а не предприемането на съответното действие или процедура.

20.11. Значим и/или съществен

Анализът на значимост и *същественост* изисква професионална преценка. Тази преценка, обаче, *би трябвало* да бъде направена в следния контекст:

- Определени аспекти на оценката (вкл. входящи данни, допускания, специални допускания и приложими методи и подходи) се смятат за *значими/съществени*, ако с разумно основание може да се очаква,

че тяхното прилагане и/или ефект върху оценката ще повлияе на икономическо или друго решение на ползвателите на оценката, както и ако преценката за *същественост* е направена в контекста на цялостното задание за оценка като са взети предвид размера или същността на *активите, предмет на оценка*.

- Използването на *“съществен/ същественост”* в тези стандарти, се отнася до *същественост* спрямо заданието за оценка, което може да се различава от съображенията за същественост за други *цели*, като например за финансови отчети и техния одит.

20.12. Предмет или актив, предмет на оценка

Тези термини се отнасят до *актив(и)*, който/които се оценява/т в конкретен ангажимент за оценка.

20.13. Оценка

Терминът *„оценка“* означава действието или процеса по определяне на *стойност* на *актив* или пасив чрез прилагане на МСО.

20.14. Цел на оценката

Виж *“Цел”*.

20.15. Рецензент на оценка

“Рецензентът на оценка” е професионален *оценител*, на когото е възложен прегледът на работата на друг *оценител*. В рамките на процеса на рецензиране на дадена оценка, определеният професионалист може да приложи някои оценителски процедури и/или да изрази мнение за стойността.

20.16. Стойност

Думата *„стойност“* се отнася за преценката на *оценителя* относно оценената сума в съответствие с една от базите на стойност, изложени в МСО 104 Базис на стойност.

20.17. Оценител

“Оценителят” е физическо лице, група от физически лица или юридическо лице, което/които разполага(т) с необходимата квалификация, умения и опит, за да изготви/ят оценка по един обективен, безпристрастен и компетентен начин. В някои *юрисдикции* е необходимо дадено лице да получи лиценз, за да може да извършва *оценителска* дейност.

20.18. Тегло

Думата *“тегло”* определя степента, в която се разчита на дадена индикация за стойност, за да се формира заключението за стойността (напр., когато се използва един метод, той получава 100% *тегло*).

20.19. Претегляне

Думата *“претегляне”* се отнася до процеса на анализиране и съгласуване на различните индикации за стойност, обикновено получени по различни методи и/или подходи. Този процес не включва осредняване на оценки, което не е допустимо.

Рамка на МСО

Съдържание	Параграфи
Съответствие със стандартите	10
Активи и пасиви	20
Оценител	30
Обективност	40
Компетентност	50
Отклонение	60

10. Съответствие със стандартите

- 10.1. Когато се декларира, че *оценка* ще бъде или е извършена в съответствие с МСО, се подразбира, че *оценката* е била изготвена в съответствие с всички приложими стандарти, издадени от СМСО.

20. Активи и пасиви

- 20.1. Стандартите могат да бъдат прилагани при *оценка* както на *активи*, така и на пасиви. С оглед удобство при четенето на тези стандарти, думите *актив* или *активи* се приема, че включват пасив или пасиви и групи от *активи*, пасиви или *активи* и пасиви, освен в случаите, когато е изрично посочено друго, или е ясно от контекста, че пасивите са изключени.

30. Оценител

- 30.1. *Оценителят* е дефиниран като “лице, група лица или юридическо лице, които притежават необходимата квалификация, способности и опит за извършване на *оценка* по един обективен, безпристрастен и компетентен начин”. В някои *юрисдикции* се изисква получаването на лиценз, за да може да се практикува дейност като *оценител*. Тъй като рецензентът на *оценка* също *трябва* да бъде *оценител*, с оглед удобство при четенето на тези стандарти, терминът *оценител* се приема, че включва *рецензенти на оценки*, освен в случаите, когато изрично е посочено друго или е ясно от контекста, че *рецензентите на оценки* са изключени.

40. Обективност

- 40.1. Процесът на *оценка* изисква *оценителят* да прави безпристрастни преценки относно надеждността на входящите данни и допусканията. За да бъде *оценката* достоверна, е важно тези преценки да са направени по начин, който насърчава прозрачността и се минимизира влиянието на субективни фактори върху процеса. Преценките, използвани при *оценката*, *трябва* да се прилагат обективно, за да се избегнат предубедени анализи, мнения и заключения.

Фундаментална презумпция е, че при прилагането на тези стандарти са налице подходящи процедури за контрол и надзор, с цел да се осигури необходимото ниво на обективност при процеса на *оценка*, така че резултатите да са непредубедени и безпристрастни. Пример за подходяща рамка за професионално поведение е *Кодексът на СМСО за етични принципи на професионалните оценители*.

50. Компетентност

- 50.1. *Оценките трябва да бъдат изготвени от физическо или юридическо лице, които притежават подходящи технически умения, опит и знания относно предмета на оценка, пазара(ите), на които той се търгува, и целта на оценката.*
- 50.2. Ако *оценителят* не притежава всички необходими технически умения, опит и знания, за да извърши всички действия по *оценяването*, е допустимо *оценителят* да потърси съдействие от специалист в определени аспекти от цялостното задание. Това е необходимо да бъде оповестено в обхвата на работа (виж МСО 101 *Обхват на работата*) и доклада (виж МСО 103 *Изготвяне на доклад*).
- 50.3. *Оценителят трябва да притежава технически умения, опит и знания, за да разбере, тълкува и използва работата на други специалисти.*

60. Отклонения

- 60.1. “Отклонение” е обстоятелство, при което *трябва* да бъдат спазени конкретни законодателни, регулаторни или други нормативни изисквания, които се различават от някои от изискванията на МСО. Отклоненията са задължителни с оглед на това, че *оценителят трябва* да работи в съответствие със законовите, регулаторните и другите нормативни изисквания, които се отнасят до *целта* и *юрисдикцията* на *оценката*, за да тя бъде в съответствие с МСО. *Оценителят* пак може да декларира, че *оценката* е извършена в съответствие с МСО, когато са налице отклонения при тези обстоятелства.
- 60.2. Изискването за отклонение от МСО по силата на закони, регулаторни и други нормативни изисквания има предимство пред всички други изисквания на МСО.
- 60.3. Съгласно изискванията на МСО 101 *Обхват на работата*, параграф 20.3 (н) и МСО 103 *Изготвяне на доклад*, параграф 10.2, естеството на всяко отклонение *трябва* да бъде посочено (напр., да се посочи, че *оценката* е извършена в съответствие с МСО и местното данъчно законодателство). Ако има отклонения, които влияят *значително* върху естеството на извършените процедури, върху входящите данни и допусканията и/или заключенията на *оценката*, *оценителят трябва* да оповести и конкретните *специфични* закони, регулаторни или други нормативни изисквания и *значителните* аспекти, по които те се отличават от изискванията на МСО (напр., като посочи, че *юрисдикцията* изисква използването само на пазарен подход при условия, при които според МСО *би трябвало* да се използва приходния подход).
- 60.4. Отклонения от МСО, които не са в резултат на закони, регулаторни или други нормативни изисквания, не са допустими за *оценки*, извършвани в съответствие с МСО.

Общи стандарти

МСО 101 Обхват на работата

Съдържание	Параграфи
Въведение	10
Общи изисквания	20
Промени в обхвата на работа	30

10. Въведение

- 10.1. Обхватът на работата (понякога наричан "условия на заданието за оценка") описва основните елементи на заданието за оценка, като например *актива(ите)*, обект на оценка, *целта на оценката* и отговорностите на участниците в процеса на *оценяване*.
- 10.2. Настоящият стандарт е предназначен за широк спектър от задания за оценки, включително:
- (а) *оценки*, извършени от *оценители* за техните работодатели ("вътрешни оценки"),
 - (б) *оценки*, извършени от *оценители* за *клиенти*, с които не са в трудови правоотношения ("оценки за трети страни"), и
 - (в) *рецензии* на оценки, при които от *рецензента* може да не се изисква да представи свое собствено становище относно *стойността*.

20. Общи изисквания

- 20.1. Всеки оценителски съвет, както и извършената при подготовката за оценката работа, *трябва* да съответстват на *целта на оценката*.
- 20.2. *Оценителят трябва* да се увери, че ползвателят(ите) на оценката разбира(т) всеки оценителски съвет, който ще бъде предоставен, както и всички ограничения за неговото използване, преди приключването и изготвянето на окончателен оценителски доклад.
- 20.3. *Оценителят трябва* да информира своя *клиент* относно обхвата на работата, преди приключване на заданието за оценка, включително:
- (а) Да идентифицира *оценителя*: *Оценителят* може да бъде физическо лице, група лица или юридическо лице.

Ако *оценителят* има някаква съществена връзка или ако е свързан по някакъв начин с оценявания *актив* или с други страни в процеса на оценяване, както и ако съществуват каквито и да е други фактори, които биха могли да ограничат способността на *оценителя* да предостави безпристрастна и обективна *оценка*, тези фактори *трябва* да бъдат оповестени от самото начало. Ако такова оповестяване не бъде направено, ще се счита, че оценката не е в съответствие с МСО. Ако *оценителят* трябва да потърси *съществено* съдействие от други лица, във връзка с който и да е аспект от заданието, естеството на това съдействие и степента, в която ще се разчита на него, *трябва* да бъде ясно посочено.

- (б) Да идентифицира *клиента(ите)* (ако има такива): Определянето на клиентите на оценката е важно, с оглед определянето на нейната форма и съдържание, в съответствие с нуждите на ползвателите.
- (в) Да идентифицира други *възможни потребители* (ако има такива): Важно е да се установи дали ще има и други *възможни потребители* на оценката, както и тяхната самоличност и нужди, за да се осигури, че съдържанието и формата на доклада съответстват на техните потребности.
- (г) *Активът(ите)*, предмет на оценка: *Активът*, предмет на заданието за оценка, *трябва* да бъде ясно идентифициран.
- (д) Валута, в която се изготвя оценката: В заданието за *оценка* трябва да бъде посочена валутата, в която се изготвя *оценката* или се извеждат резултатите. Например, *оценката* може да бъде изготвена в евро или щатски долари. Това изискване е особено важно, когато заданието включва оценка на активи в различни държави и / или на парични потоци, генерирани в различни валути.
- (е) *Цел на оценката*: *Целта*, за която се изготвя оценката, *трябва* да бъде ясно определена, тъй като е важно резултатите от оценката да не се използват извън контекста ѝ или за *цели*, за които не е предназначена. *Целта на оценката* обикновено оказва влияние също и при определянето на базата на стойността, която ще се използва.
- (ж) База/базы на стойността: В съответствие с изискванията на МСО 104 *Бази на стойността*, базата на стойността, използвана в оценката, *трябва* да отговаря на целите на оценката. Наред с това, *трябва* да се посочи и източника, в който е дефинирана всяка използвана база на стойността или да се обясни нейното използване. Това изискване не е приложимо при изготвяне на рецензия на оценки, при която не се предоставя становище относно *стойността* и от рецензента не се изисква да коментира използваната база на стойността.
- (з) Дата на оценката: Датата на оценката *трябва* да бъде посочена. В случаите, в които датата на оценката е различна от датата, на която е издаден докладът за оценка или от датата, на която са извършени или приключени проучванията за оценката, тези дати *следва* да бъдат ясно разграничени.
- (и) Естество и обхват на работата на *оценителя* и възможни ограничения: Всички ограничения върху работата, както при извършването на огледа, така и върху проучванията и/или анализа във връзка със заданието за оценка, трябва да бъдат посочени в доклада (вж. *Рамка на МСО*, параграфи 60.1-60.4). Когато условията на заданието ограничават извършването на проучвания, в резултат на което не е налична необходимата информация за оценката, тези ограничения, както и всички

необходими общи или специални допускания, направени в резултат на ограничението (вж. МСО 104 *Бази на стойността*, параграфи 200.1-200.5.), *трябва* да бъдат посочени в оценката.

- (й) Естество и източници на информация, на които разчита *оценителят*: Естеството и източника на всяка приложима към оценката информация, както и степента на евентуалните проверки, които са предприети по време на процеса на оценяване, *трябва* да бъдат посочени.
- (к) *Съществени* допускания и/или специални допускания: Всички *съществени* и специални допускания, направени в процеса на оценка и изготвяне на доклада за оценката, *трябва* да бъдат посочени.
- (л) Вид на изготвения доклад: Форматът на доклада, в който ще бъде представена *оценката*, *трябва* да бъде очертан.
- (м) Ограничения по отношение на използването, разпространението и публикуването на доклада: В случаите, в които е необходимо или желателно да се ограничи използването на *оценката* или на кръга от лица, за които тя е предназначена, в доклада *трябва* ясно да се посочат *конкретните потребители* и ограниченията за ползването му.
- (н) *Оценката* се изготвя в съответствие с МСО и *оценителят* ще анализира уместността на всички съществени входящи данни, използвани в нея: Естеството на всяко отклонение от МСО *трябва* да се посочи в оценката. Например може да се декларира, че *оценката* е изготвена в съответствие с МСО и националното данъчно законодателство. Виж *Рамка* на МСО, параграфи 60.1-60.4 относно отклоненията от стандартите.

20.4. В случаите, когато е възможно, обхватът на работата *би трябвало* да бъде съгласуван и договорен между страните преди започване на работата на оценителя по заданието за оценка. При определени обстоятелства, обаче, обхватът на оценителския ангажимент *може* да не бъде напълно ясен при започване на работа по оценката. В такива случаи, когато обхватът на работа стане напълно ясен, *оценителят* *трябва* да информира и да съгласува обхвата на работа с *клиента* си.

20.5. *Може* да не е необходимо обхватът на работата да бъде съгласуван в писмен вид. Въпреки това, тъй като *оценителите* носят отговорност за съгласуването на обхвата на работа с техните клиенти, *би трябвало* да бъде изготвено писмено възлагане на обхвата на работа.

20.6. Някои аспекти от обхвата на работата *могат* да бъдат описани като част от други документи, включително указания към дългосрочни договори за изготвяне на оценки, рамкови договори или вътрешни политики и процедури на компанията.

30. Промени в обхвата на работата

30.1. Някои от точките, описани в параграф 20.3, *може* да не могат да бъдат определени, докато не започне работата по оценката. Наред с това, *може* да възникне необходимост от промени в обхвата на работа в процеса на изготвяне на оценката поради наличие на допълнителна информация или възникване на допълнителни обстоятелства, които изискват по-задълбочено проучване. В тази връзка, обхватът на работата *може* да бъде определен както в самото начало, така и в процеса на работа по оценката.

30.2. В случаите, в които обхватът на работа подлежи на промяна в процеса на изготвяне на оценката, точките от параграф 20.3 и направените промени *трябва* да бъдат съгласувани с *клиента* преди приключване на работата по оценката и изготвяне на доклада.

МСО 102 Проучвания и съответствие

Съдържание	Параграфи
Общ принцип	10
Проучвания	20
Работно досие по оценката	30
Съответствие с други стандарти	40

10. Общ принцип

- 10.1. За да бъдат в съответствие с МСО, заданията за оценки, включително рецензиите на оценки, трябва да бъдат изготвени в съответствие с всички принципи, заложи в МСО съобразно целта и условията, определени в обхвата на работата.

20. Проучвания

- 20.1. Проучванията, извършени в процеса на оценяване, *трябва* да са съобразени с *целта на оценката* и с определената база (бази) на стойността. В случаите, в които в стандарта се употребява терминът „оценка“ или „задание за оценка“, се приема, че се включва и рецензията на оценка.
- 20.2. За да бъде една *оценка* надеждно обоснована, *трябва* да бъдат събрани достатъчно доказателства посредством огледи, проучвания, изчисления и анализи. При определяне на обхвата от необходими доказателства се изисква използването на професионална преценка, която да осигури, че събраната информация е съобразена и достатъчна за *целите на оценката*.
- 20.3. *Могат* да бъдат съгласувани ограничения относно степента, в която *оценителят* ще извърши своите проучвания. Тези ограничения трябва да бъдат описани в обхвата на работа. МСО 105 *Подходи и методи за оценка*, параграф 10.7, обаче, изисква от *оценителите* да извършат достатъчен по обхват анализ на всички входящи данни и допускания, както и на тяхната приложимост за *целта на оценката*. В случаите, в които ограниченията върху проучванията са толкова съществени, че *оценителят* не *може* да анализира в необходимата степен входящите данни и допускания, то в оценката не *трябва* да се декларира съответствие с МСО.
- 20.4. Когато заданието за оценка включва използването на информация, предоставена от страна, различна от *оценителя*, трябва да се прецени доколко тази информация е надеждна или доколко на нея *би могло* да се разчита, без това да се отрази неблагоприятно върху достоверността на оценката. Всяка *съществена* информация, предоставена на *оценителя* (напр. от ръководството/собствениците), *би трябвало* да се вземе предвид и да бъде проучена или потвърдена. В случаите, когато достоверността или надеждността на предоставената информация не *могат* да бъдат потвърдени, *би трябвало* да се направи преценка дали и как тази информацията да се използва.
- 20.5. При разглеждане на достоверността и надеждността на предоставената информация, *оценителите би трябвало* да

анализират въпроси като:

Общи стандарти

- (а) *целта на оценката*,
 - (б) *значимост* на информацията за заключението в оценката,
 - (в) компетентността на източника на информация по отношение на обекта на оценка и
 - (г) доколко източникът е независим както по отношение на обекта на оценка, така и/или от ползвателя на *оценката* (вж. МСО 101 *Обхват на работата*, параграфи 20.3 (а)).
- 20.6. *Целта на оценката*, базата на стойността, обхватът на проучванията и ограниченията върху тях, както и всички източници на информация, които *може* да се използват, са част от обхвата на работа по оценката и *трябва* да бъдат съгласувани с всички страни по заданието за оценка (вж. МСО 101 *Обхват на работата*).
- 20.7. Ако по време на работата по оценката стане ясно, че проучванията, включени в обхвата на работа, няма да доведат до изготвянето на надеждна *оценка* или ако информацията, която *трябва* да бъде предоставена от трети страни, е недостъпна или незадоволителна като качество, или ограниченията на проучванията са толкова значителни, че *оценителят* не може да анализира с достатъчна точност входящите данни и допусканията, оценката не може да бъде в съответствие с МСО.

30. Работно досие по оценката

- 30.1. Оценителят *трябва* да пази работно досие по оценката както за работата, извършена в процеса на оценяване, така и за събраните доказателства, въз основа на които са направени съответните заключения, в рамките на разумен период след приключване на оценката и съгласно законовите, правните или регулаторните изисквания. В съответствие с тези изисквания, работното досие *би трябвало* да включва основните входящи данни, всички изчисления, проучвания и анализи, свързани с окончателното заключение, както и копие от всички работни или окончателни варианти на доклада(ите), предоставени на *клиента*.

40. Съответствие с други стандарти

- 40.1. Както е отбелязано в *Рамка на МСО*, в случаите, в които *трябва* да бъдат спазени някакви закони, регулаторни или други нормативни изисквания, които се различават от посочените в МСО, *оценителят трябва* да спазва тези закони, регулаторни или други нормативни изисквания (наредени "*отклонения*"). Приема се, че такава *оценка* също е извършена в съответствие с МСО.
- 40.2. Повечето от допълнителните изисквания, като например тези, предписани от професионални оценителски организации, както и от други професионални органи или вътрешнофирмени политики и процедури, обикновено не са в противоречие с МСО, а налагат допълнителни изисквания към *оценителите*. Такива стандарти *могат* да бъдат спазвани в допълнение към МСО, без да се считат за *отклонения*, доколкото са изпълнени всички изисквания в МСО.

МСО 103 Изготвяне на доклад

Съдържание	Параграфи
Въведение	10
Общи изисквания	20
Доклад за оценка	30
Рецензия на оценка	40

10. Въведение

- 10.1. От съществено значение е докладът за оценка да съдържа цялата информация, която е необходима за правилното разбиране на *оценката* или на рецензията на оценката. Докладът *трябва* да осигурява на *предвидените ползватели* ясно разбиране за *оценката*.
- 10.2. За да предоставя полезна информация, докладът *трябва* да съдържа ясно и точно описание на обхвата на оценка, нейната *цел* и *предназначение* (включително всички ограничения за използването ѝ), както и да представи всички общи и специални допускания (МСО 104 *Бази на стойността*, параграф 200.4), *съществените* елементи на несигурност или ограничителни условия, които пряко влияят върху *оценката*.
- 10.3. Настоящият стандарт е приложим по отношение на всички доклади за оценка и рецензии на оценки, които *може* да варират от подробни описателни доклади до съкратени обобщени доклади.
- 10.4. За някои класове *активи* може да има изменения от тези стандарти или допълнителни изисквания, които трябва да бъдат отразени в доклада. Те са посочени в съответните МСО *Стандарти за оценка на активи*.

20. Общи изисквания

- 20.1. Подходящото ниво на детайл в доклада за оценка се определя от *целта на оценката*, комплексността на актива, обекта на оценка и изискванията на потребителите. Форматът на доклада *би трябвало* да бъде съгласуван с всички страни при подготовката на заданието и обхвата на оценката (вж. МСО 101 *Обхват на работата*).
- 20.2. Спазването на този стандарт не предполага изготвяне на доклада в конкретна форма или определен формат. Докладът за оценка, обаче, *трябва* да съдържа достатъчно информация за *потребителите* относно обхвата на оценката, извършената работа и заключенията, до които е достигнал *оценителят*.
- 20.3. Докладът също така *би трябвало* да предоставя *достатъчно* информация, за да може един професионален *оценител* с подходящ опит, който не участва в заданието за оценка, да изготви рецензия на доклада и съответно да получи разбиране за елементите от параграфи 30.1 и 40.1.

30. Доклад за оценка

- 30.1. В случаите, в които докладът се изготвя в резултат на задание за *оценка* на *актив* или *активи*, като минимум той *трябва* да включва следната информация:
- (а) обхват на извършената работа, включително елементите, посочени в параграф 20.3 от МСО 101 Обхват на работата, в степента, в която всеки от тези елементи е приложим за заданието;
 - (б) *предназначението*,
 - (в) възприетият подход или подходи;
 - (г) прилаганият метод или методи;
 - (д) основните входящи данни;
 - (е) направените допускания;
 - (ж) заключението(ята) за *стойността* и основните аргументи за направените заключения, както и
 - (з) датата на доклада (която *може* да се различава от датата на оценката).
- 30.2. Някои от посочените по-горе изисквания *може* да бъдат включени изрично в доклада или да бъдат посочени в него чрез референция към други документи (възлагателни писма, документи по обхвата на работа, вътрешни политики и процедури и т.н.).

40. Рецензия на оценка

- 40.1. В случаите, в които докладът се изготвя като рецензия на оценка, като минимум той *трябва* като включва следната информация:
- (а) обхват на извършената рецензия, включително елементите, посочени в параграф 20.3 от МСО 101 *Обхват на работата*, в степента, в която всеки от тези елементи е приложим за заданието;
 - (б) докладът за оценка, който подлежи на рецензия, както и входящите данни и допусканията, на които се основава *оценката*;
 - (в) заключенията на рецензента относно работата, която подлежи на рецензия, включително обосновка за тези заключения, както и
 - (г) датата на доклада (която *може* да се различава от датата на оценката).
- 40.2. Някои от посочените по-горе изисквания *може* да бъдат включени изрично в доклада или да бъдат посочени в него чрез референция към други документи (възлагателни писма, документи по обхвата на работа, вътрешни политики и процедури и т.н.).

МСО 104 Бази на стойността

Съдържание	Параграфи
Въведение	10
Бази на стойността	20
База на стойността, дефинирана от МСО – Пазарна стойност	30
База на стойността, дефинирана от МСО – Пазарен наем	40
База на стойността, дефинирана от МСО – Справедлива стойност по МСО	50
База на стойността, дефинирана от МСО – Инвестиционна стойност/Полезна стойност	60
База на стойността, дефинирана от МСО – Синергична стойност	70
База на стойността, дефинирана от МСО – Ликвидационна стойност	80
Друга база на стойността – Справедлива стойност (Международни стандарти за финансово отчитане)	90
Друга база на стойността – Справедлива пазарна стойност (Организация за икономическо сътрудничество и развитие (ОИСР))	100
Друга база на стойността – Справедлива пазарна стойност (Данъчна администрация на САЩ (IRS))	110
Друга база на стойността – Справедлива стойност (правен термин/по закон) в различни юрисдикции	120
Предпоставки за стойността/ Допускане за начин на употреба	130
Предпоставки за стойността – Най-добра и ефективна употреба	140
Предпоставки за стойността – Текуща/ настояща употреба	150
Предпоставки за стойността – Доброволна ликвидация	160
Предпоставки за стойността – Принудителна продажба	170
Специфични фактори за субекта	180
Синергии	190
Допускания и специални допускания	200
Разходи по сделката	210

Спазването на този задължителен стандарт изисква оценителят да избере подходящата база (или бази) на стойността и да следва всички приложими изисквания, свързани с тази база на стойността, независимо дали тези изисквания са включени в този стандарт (за базите на стойността, дефинирани от МСО) или не (за другите бази на стойността).

10. Въведение

- 10.1. Базите на стойността (понякога наричани стандарти на стойността) описват основните предпоставки, върху които се основават докладваните *стойности*. От ключово значение е базата (или базите) на стойността да са подходящи за условията и *целта на оценката*, тъй като базата на стойността може да окаже влияние или да наложи избор на определени методи, входящи данни и допускания, както и крайното заключение за *стойността*.
- 10.2. В някои случаи може да се изисква *оценителят* да използва бази на стойността, които са определени от законодателен акт, регулаторен акт, договор между частни лица или друг документ. Такива бази на стойността следва да бъдат тълкувани и прилагани според съответните изисквания.

- 10.3. Въпреки, че в *оценките* се използват много различни бази на стойността, повечето имат определени общи елементи: допускане за сделка, допускане за дата на сделката и допускане за страни по сделката.
- 10.4. В зависимост от базата на стойността, допускането за сделка може да бъде едно от следните:
- (а) хипотетична сделка;
 - (б) реална сделка;
 - (в) сделка по закупуване/придобиване;
 - (г) сделка по продажба и/или
 - (д) сделка на конкретен или хипотетичен пазар с определени характеристики.
- 10.5. Допускането за дата на сделката ще окаже влияние на информацията и данните, които *оценителят* ще вземе предвид за целите на оценката. Повечето бази на стойността не допускат да бъде вземана предвид информация или пазарни очаквания, които не са били известни или е нямало как да бъдат или да станат известни на *участниците* въз основата на разумни проучвания/ дю дилиджънс към датата на оценката.
- 10.6. Повечето бази на стойността отразяват допускания по отношение страните по сделката и предоставят в известна степен описание на страните. По отношение на страните по сделката, допусканията може да включват една или повече действителни или предполагаеми характеристики, като например:
- (а) хипотетични;
 - (б) известни или конкретни страни,;
 - (в) членове на идентифицирана/описана група от потенциални страни;
 - (г) дали страните са подчинени на определени условия или мотивации към дадената дата (например принуда) и/ или
 - (д) допускане за определено ниво на знание.

20. Бази на стойността

- 20.1. В допълнение на дефинираните от МСО бази на стойността, посочени по-долу, МСО предоставя и неизчерпателен списък на други бази на стойността, които не са дефинирани от МСО, а са определени от правото на конкретна *юрисдикция* или са признати или възприети с международни споразумения:
- (а) Бази на стойността, дефинирани от МСО:
 - 1. Пазарна стойност (параграф 30);
 - 2. Пазарен наем (параграф 40);
 - 3. Справедлива стойност по МСО (параграф 50);
 - 4. Инвестиционна стойност/ Полезна стойност (параграф 60);
 - 5. Синергична стойност (параграф 70) и
 - 6. Ликвидационна стойност (параграф 80).

(б) Други бази на стойността (неизчерпателен списък):

1. Справедлива стойност (Международни стандарти за финансово отчитане - МСФО) (параграф 90);
 2. Справедлива пазарна стойност (Организация за икономическо сътрудничество и развитие (ОИСР)) (параграф 100);
 3. Справедлива пазарна стойност (Данъчна служба на САЩ (IRS)) (параграф 110) и
 4. Справедлива стойност (правен термин/ по закон) (параграф 120):
 - a. Рамков закон за търговските дружества (Model Business Corporation Act) и
 - b. Канадска съдебна практика (Маннинг срещу Харис Стийл Груп Инк).
- 20.2. *Оценителите трябва* да изберат приложимата база (или бази) на стойността според условията и *целта* на заданието за оценка. При избора на база (или бази) на стойността *оценителят би трябвало* да вземе предвид инструкциите и информацията/ входящите данни, получени от *клиента* и/ или негови представители. Независимо от инструкциите и информацията/ входящите данни, предоставени на *оценителя*, обаче, *оценителят не би трябвало* да използва база (или бази) на стойността, която е неподходяща за *целта на оценката* (например, ако инструкциите са да се извършва *оценка за целите* на финансовото отчитане по МСФО, спазването на МСО *може* да изисква оценителят да използва база на стойността, която не е дефинирана или спомената в МСО).
- 20.3. Съгласно МСО 101 *Обхват на работата*, базата на стойността *трябва* да е подходяща за *целта* и източникът на дефиницията на приложената база на стойността *трябва* да бъде цитиран или базата *трябва* да бъде обяснена.
- 20.4. *Оценителите* имат отговорността да разбират нормативната база, съдебната практика и други насоки за тълкуване, свързани с всички използвани бази на стойността.
- 20.5. Базите на стойността, представени в параграфи 90-120 от този стандарт, са дефинирани от организации, различни от МСО и е задължение на *оценителя* да се увери, че използва съответно приложимата дефиниция.
- 30. База на стойността, дефинирана от МСО – Пазарна стойност**
- 30.1. Пазарната стойност е оценената сума, срещу която даден *актив* или задължение *би трябвало* да се прехвърли на датата на оценката в пряка сделка при пазарни условия между желаещ купувач и желаещ продавач, след подходящ маркетинг, при която сделка всяка от страните е действала информирано, благоразумно и без принуда.
- 30.2. Дефиницията на Пазарна стойност *трябва* да се прилага в съответствие със следната концептуална рамка:
- (а) "Оценената сума" е цена в парично изражение, платима за *актива* в сделка при пазарни условия. *Пазарната стойност* е най-вероятната цена, която разумно може да се постигне на пазара на датата на

оценката, като се спазва дефиницията на пазарна стойност. Тя е най-добрата цена, разумно постижима от продавача, и най-изгодната цена, разумно постижима от купувача. Така оценената сума изрично изключва завишения или занижения поради специални условия или обстоятелства като нетипично финансиране, споразумения за продажба и обратен лизинг, специални съображения или отстъпки, предоставени от свързани със сделката лица, както и какъвто и да е елемент на *стойност*, която е достижима само за конкретен собственик или купувач.

- (б) “Даден *актив* или задължение *би трябвало* да се прехвърли” се отнася до факта, че *стойността* на *актива* или задължението е оценена сума, а не предварително определена сума или реална продажна цена. Това е цена при сделка, която отговаря на всички елементи на дефиницията на Пазарна стойност към датата на оценката.
- (в) “На датата на оценката” изисква *стойността* да е определена към специфична дата. Тъй като пазарите и пазарните условия *могат* да се променят, оценената *стойност* *може* да е невярна или неподходяща към друга дата. Оценената сума отразява състоянието на пазара и обстоятелствата към датата на оценката, а не към която и да е друга дата.
- (г) “Между желаещ купувач” се отнася до лице, което е мотивирано, но не е принудено да купи. Такъв купувач не е нито прекалено нетърпелив, нито решен да купи на всяка цена. Такъв купувач също така купува съобразно реалностите на текущия пазар и текущите очаквания за пазара, а не в съответствие с въображаем или хипотетичен пазар, чието съществуване не може да бъде доказано или очаквано. Предполагаемият купувач не би платил цена по-висока от тази, изисквана от пазара. Настоящият собственик се включва в групата, която съставлява “пазарът”.
- (д) “И желаещ продавач” се отнася до лице, което не е нито прекалено нетърпеливо, нито принудено да продава и готово да продава на всяка цена, нито някой, готов да задържи продажбата до постигане на цена, която не се счита за разумна при текущия пазар. Желаетият продавач е мотивиран да продаде *актива* при пазарни условия за най-добрата постижима цена на открит пазар, след подходящ маркетинг, независимо каква *може* да е цената. Фактическите обстоятелства на реалния собственик не се вземат предвид, тъй като желаещият продавач е хипотетичен собственик.
- (е) “В сделка при пазарни условия” се отнася до сделка между страни, които нямат конкретни или специални взаимоотношения, например компания-майка и дъщерни компании или наемодател и наемател, което може да доведе до ценови нива, които са нетипични за пазара или завишени. Приема се, че сделката по Пазарна стойност е между несвързани лица, всяко от които действа независимо.
- (ж) “След подходящ маркетинг” означава, че *активът* е бил предложен на пазара по най-подходящия начин, за да се постигне продажбата му на най-добрата цена, разумно постижима в съответствие с дефиницията на Пазарна стойност. Приема се, че методът на продажба е най-подходящият за достигане на най-добрата цена на пазара, до който продавачът има достъп.

Времето за маркетиране на *актива* не е фиксиран период, а варира според вида на *актива* и пазарните условия. Единственият критерий е, че *трябва* да е осигурено достатъчно време, за да може *активът* да достигне до вниманието на достатъчен брой пазарни *участници*. Периодът на предлагане на *актива* е преди датата на оценката.

- (з) "При която всяка от страните е действала информирано, благоразумно" предполага, че желаещият купувач и желаещият продавач са информирани в разумна степен за естеството и характеристиките на *актива*, реалните и потенциалните му приложения, както и за състоянието на пазара към датата на оценката. Също така се приема, че купувачът и продавачът използват знанието си благоразумно, за да постигнат най-благоприятната цена, в зависимост от тяхната позиция в сделката. Благоразумието се оценява въз основа на състоянието на пазара към датата на оценката, а не от по-благоприятната позиция на по-късна дата, когато има информация за минали събития. Например, не е непременно неблагоприятно на пазар с падащи цени продавач да продава *активи* на цена, която е по-ниска от предходни пазарни нива. В такива случаи, както и при други покупко-продажби на пазари с променящи се цени, благоразумният купувач или продавач ще действа въз основа на най-добрата пазарна информация, налична към момента.
- (и) "И без принуда" изисква всяка страна да е мотивирана да сключи сделката, но никоя страна не е принудена или заставена да я осъществи.

30.3. Концепцията за Пазарна стойност предполага цена, договорена на открит и конкурентен пазар, където *участниците* действат свободно. Пазарът за даден *актив* може да бъде международен пазар или местен пазар. Пазарът може да се състои от множество купувачи и продавачи, а може да се характеризира и с ограничен брой пазарни *участници*. Пазарът, на който се допуска, че *активът* се предлага за продажба, е пазарът, на който *активът* обикновено се търгува.

30.4. Пазарната стойност на *актива* отразява неговата най-добра и ефективна употреба (вж. параграфи 140.1-140.5). Най-добрата и ефективна употреба е употребата на *актива*, при която се постига най-големия му потенциал и която е възможна, допустима от правна гледна точка и финансово осъществима. Най-добрата и ефективна употреба *може* да е продължение на настоящото използване на актива или алтернативно използване. Тя се определя от употребата, която пазарен *участник* би взел предвид за *актива*, когато определя цената, която е готов да предложи.

30.5. Същността и източника на входящите данни за оценката *трябва* да съответстват на базата на стойността, която от своя страна *трябва* да е съобразена с *целта* на оценката. Например, *могат* да бъдат използвани различни подходи и методи, за да се достигне до мнение за *стойността*, стига да се използват извлечени от пазара данни. Пазарният подход използва пазарни входящи данни по дефиниция. При изчисляването на Пазарна стойност по приходния подход *би трябвало* да се използват входящи данни и допускания, които биха били възприети от *участниците*. При изчисляването на Пазарна стойност по разходния подход *би трябвало* да се определят разходите за създаване на *актив* със същата полезност и след съответното ниво на изхабяване, като се анализират пазарно-обусловени себестойности и изхабявания.

- 30.6. Наличните данни и обстоятелствата, свързани с пазара за *актива*, обект на оценка, *трябва* да определят кой метод или методи на оценка са най-уместни и подходящи. Ако се основава на подходящо анализирани пазарни данни, всеки приложен подход или метод *би трябвало* да даде индикация за Пазарна стойност.
- 30.7. Пазарната стойност не отразява характеристиките на *актив*, които имат *стойност* за конкретен собственик или купувач, но от които не биха могли да се възползват други купувачи на пазара. Такива предимства *могат* да се отнасят до физическите, географски, икономически или правни характеристики на *актива*. Пазарната стойност изисква такива елементи на *стойност* да не бъдат взети предвид, тъй като се допуска, че към която и да е дата има желаещ купувач, а не конкретен желаещ купувач.
- 40. База на стойността, дефинирана от МСО – Пазарен наем**
- 40.1. Пазарен наем е оценената сума, срещу която право върху недвижим имот *би трябвало* да бъде отдадено под наем на датата на оценката между желаещ наемодател и желаещ наемател при подходящи наемни условия в сделка при пазарни условия, след подходящ маркетинг, при което всяка от страните е действала информирано, благоразумно и без принуда.
- 40.2. Пазарният наем *може* да бъде използван като база на стойността, когато се оценява наемно правоотношение или друг правен интерес, създаден от него. В такива случаи е необходимо да се вземе предвид договореният наем и - ако е различен, пазарният наем.
- 40.3. Концептуалната рамка, подкрепяща дефиницията на Пазарна стойност, описана по-горе, *може* да се прилага и при интерпретацията на Пазарен наем. По-конкретно, оценената сума изключва наем, който е завишен или занижен поради специални условия, съображения или отстъпки. „Подходящи наемни условия“ са условия, които обичайно се договарят на пазара за такъв тип имущество към датата на оценката между пазарни *участници*. Индикация за Пазарен наем *би трябвало* да се предоставя само заедно с посочване на допусканията за основните наемни условия.
- 40.4. Договорният наем е дължимият наем според условията на реален договор за наем. Той *може* да е фиксиран за срока на договора или да варира. Периодичността и базата за изчисляване на промените в наема се определят в договора за наем и *трябва* да бъдат идентифицирани и разбрани, за да се установят общите ползи за наемодателя и общото задължение на наемателя.
- 40.5. В някои случаи Пазарният наем *може* да трябва да се определи въз основа на условията на съществуващ договор за наем (например, за *целите* на определянето на наемни нива, където наемните условия са съществуващи и съответно няма нужда да се допуска, че са част от условен договор за наем).
- 40.6. При изчислението на Пазарен наем *оценителят трябва* да вземе предвид следното:
- (а) По отношение на Пазарен наем, където има договор за наем, условията на този договор за наем са подходящите наемни условия, освен ако тези условия са незаконни или противоречащи на приложимото законодателство,
- и

- (б) По отношение на Пазарен наем, където няма договор за наем, допусканията за наемни условия са условията на хипотетичен договор за наем, които обикновено се договарят между пазарни *участници* за дадения вид имущество към датата на оценката.

50. База на стойността, дефинирана от МСО – Справедлива стойност по МСО

- 50.1. Справедливата стойност по МСО е оценената цена за прехвърляне на *актив* или задължение между идентифицирани, информирани и желаещи страни, която отразява съответните интереси на тези страни.
- 50.2. Справедливата стойност по МСО изисква да се определи цена, която е справедлива между две конкретни, идентифицирани страни, като се вземат предвид съответните предимства и недостатъци, които сделката носи за всяка от страните. За разлика от Справедливата стойност по МСО, при изчислението на Пазарната стойност се изисква да не се отчитат каквито и да е предимства и недостатъци, които не биха били налични за или понесени от пазарните *участници*.
- 50.3. Справедливата стойност по МСО е по-широко понятие от Пазарната стойност. Въпреки че в много случаи справедливата цена за две страни е равна на тази, която може да се получи на пазара, има случаи, когато оценяването на Справедлива стойност по МСО изисква да се вземат предвид въпроси, които се пренебрегват при оценяването на Пазарната стойност, като например някои елементи на Синергичната стойност, възникващи от съчетаването на интереси.
- 50.4. Примери за използването на Справедлива стойност по МСО са:
- (а) определяне на справедлива цена за дялово участие във фирми, които не се търгуват на фондови борси, когато участието на две конкретни страни може да доведе до това справедливата цена между тези две страни да се различава от цената, която може да се получи на пазара, и
 - (б) определяне на справедлива цена между наемодател и наемател за продажбата на наетия *актив* или отписването на наемното задължение.

60. База на стойността, дефинирана от МСО – Инвестиционна стойност/ Ползена стойност

- 60.1. Инвестиционната стойност е *стойността* на даден *актив* за конкретен собственик или потенциален собственик с оглед на конкретни инвестиционни или оперативни цели.
- 60.2. Инвестиционната стойност е база на стойността, специфична за конкретния субект. Въпреки че *стойността* на *актива* за собственика може да бъде равна на сумата, която би могла да се постигне при продажба на друга страна, тази база на стойността отразява ползите за собственика от притежаването на *актива* и съответно не предполага продажба. Инвестиционната стойност отразява обстоятелствата и финансовите цели на субекта, за който се изготвя *оценката*. Тази база на стойността често се използва за измерване на резултатите от инвестицията.

70. База на стойността, дефинирана от МСО – Синергична стойност

70.1. Синергичната стойност е резултатът от комбинацията от два или повече *актива* или интереса, където комбинираната стойност е по-висока от сумата на отделните *стойности*. Ако синергиите са налични само за конкретен купувач, Синергичната стойност ще се различава от Пазарната стойност, тъй като Синергичната стойност ще отразява конкретни характеристики на *актива*, които имат *стойност* само за конкретен купувач. Добавената *стойност* над сумата от стойностите на съответните интереси често се нарича „стойност на брака“ (“marriage value”).

80. База на стойността, дефинирана от МСО – Ликвидационна стойност

80.1. Ликвидационната стойност е сумата, която може да се постигне, когато *актив* или група *активи* се продават поотделно/ на части. Ликвидационната стойност *би трябвало* да взима предвид разходите за привеждане на *активите* в състояние, пригодно за продажба, както и разходите по продажбата. Ликвидационната стойност може да бъде определена при условията на две предпоставки на *стойността*:

- (а) Обичайна сделка с нормален период на маркетинг (виж раздел 160) или
- (б) Принудителна сделка със съкратен период на маркетинг (виж раздел 170).

80.2. *Оценителят трябва* да посочи коя предпоставка за *стойност* е приета за *целите* на оценката.

90. Друга база на стойността – Справедлива стойност (Международни стандарти за финансово отчитане - МСФО)

90.1. МСФО 13 определя Справедливата стойност като цената, която може да бъде получена при продажба на *актив* или от прехвърляне на пасив при обичайна сделка между пазарни *участници* към датата на оценката.

90.2. За *целите* на финансовото отчитане, над 130 държави изискват или разрешават използването на МСФО, публикувани от Съвета по международни счетоводни стандарти. В допълнение, Съветът по финансово-счетоводни стандарти в САЩ (FASB) използва същата дефиниция на Справедлива стойност в Тема 820 в Общоприетите счетоводни принципи на САЩ.

100. Друга база на стойността – Справедлива пазарна стойност (Организация за икономическо сътрудничество и развитие - ОИСР)

100.1. ОИСР определя Справедливата пазарна стойност като цената, която желаещ купувач би платил на желаещ продавач в сделка на свободния пазар.

100.2. Насоките на ОИСР се използват в много ангажменти за *целите* на международните данъчни отношения.

110. Друга база на стойността – Справедлива пазарна стойност (Данъчна служба на САЩ (IRS))

110.1. За *целите* на данъчното законодателство в САЩ, регламент §20.2031-1 гласи: „Справедливата пазарна стойност е цената, на която би се сменила собствеността на актив в сделка между желаещ купувач и желаещ продавач, като никой от тях не е принуден да купува или да продава, при което и двете страни са разумно осведомени за съответните факти по сделката“.

120. Друга база на стойността – Справедлива стойност (правен термин/ по закон) в различни юрисдикции

120.1. Много национални, щатски и местни агенции използват Справедливата стойност като база на стойността в правен контекст. Дефинициите могат да се различават *значително* и *може* да са резултат от законодателни действия или да са определени от съда въз основа на предходни съдебни казуси.

120.2. Примерни дефиниции на Справедлива стойност от САЩ и Канада са:

(а) Рамковият закон за търговските дружества (РЗТД) представлява набор от актове, изготвени от Комисията по корпоративни закони към Отдела по търговско право при Американската адвокатска колегия, който е приет от 24 щата в САЩ. Дефиницията за Справедлива *стойност* от РЗТД е стойността на акциите на дружество, определена:

- (1) непосредствено преди изпълнението на корпоративното действие, което се оспорва от акционера,
- (2) като се използват обичайни и съвременни концепции и техники за оценяване, приложими за подобни бизнеси в контекста на сделки, които изискват оценки и
- (3) без да се прилагат отбиви за липса на пазарен интерес или за миноритарен дял, освен в случаите, където е приложимо за изменения на устава, съгласно раздел 13.02, буква а), точка 5.

(б) През 1986 г. Върховният съд на Британска Колумбия в Канада издаде решение по случая *Маннинг срещу Харис Стийл Груп Инк*, което гласи: „Следователно, справедливата стойност е стойност, която е разумна и оправдана. Тази терминология съдържа в себе си понятието за адекватна компенсация (обезщетение), което съответства на изискванията за справедливост и безпристрастност“.

130. Предпоставки за стойността/ Допускане за начин на употреба

130.1. Предпоставките за стойността/ Допускането за начин на употреба описват обстоятелствата около това как се използват даден *актив* или задължение. Различните бази на стойността *може* да изискват конкретно допускане за начина на употреба или да позволяват разглеждането на различни допускания за начина на употреба. Някои често срещани предпоставки за стойността са:

- (а) най-добра и ефективна употреба;
- (б) текуща употреба / настояща употреба;
- (в) доброволна ликвидация и
- (г) принудителна продажба.

140. Предпоставки за стойността – Най-добра и ефективна употреба

140.1. Най-добрата и ефективна употреба от гледната точка на *участник*, е тази, която ще доведе до най-високата *стойност* за *актива*. Въпреки че тази концепция се прилага най-често за нефинансови *активи*, тъй като много от финансовите *активи* нямат алтернативни употреби, *може* да има обстоятелства, при които е необходимо да се разгледа най-пълноценната и най-добра употреба на финансови *активи*.

140.2. Най-добрата и ефективна употреба *трябва* да е физически възможна (където е приложимо), финансово осъществима, допустима от правна гледна точка и да води до най-високата *стойност*. В случай, че тази употреба се различава от текущата употреба, разходите за преобразуване на *актива* с цел неговата най-добра и ефективна употреба, биха оказали влияние върху *стойността*.

140.3. Най-добрата и ефективна употреба на *актива* *може* да бъде настоящата или текущата употреба, ако е използван оптимално. Най-добрата и ефективна употреба, обаче, *може* и да се различава от настоящата му употреба или дори да се изразява в доброволната му ликвидация.

140.4. Най-добрата и ефективна употреба на *актив*, оценяван самостоятелно, *може* да се различава от неговата най-добра и ефективна употреба като част от група *активи*, когато *трябва* да се разгледа приносът му към общата *стойност* на групата.

140.5. При определянето на най-добрата и ефективна употреба се взима предвид следното:

- (а) За да се установи дали дадена употреба е физически възможна, се разглежда какво би се счело за разумно от страна на *участниците*.
- (б) За да се отговори на изискването употребата да е допустима от правна гледна точка, е необходимо да се вземат предвид всички правни ограничения за употребата на актива (например, градоустройствени параметри), както и вероятността тези ограничения да се променят.

- (в) Изискването употребата да е финансово осъществима разглежда дали алтернативна употреба, която е физически възможна и допустима от правна гледна точка, би генерирала достатъчна доходност за типичния *участник* над доходността от текущата употреба, след като се вземат предвид разходите за преобразуване на *актива* за целите на тази алтернативна употреба.

150. Предпоставки за стойността – Текуща употреба/ Настояща употреба

- 150.1. Текуща употреба/ настояща употреба е начинът, по който *актив*, задължение или група *активи* и/или задължения се използват. Текущата употреба *може*, но не е задължително, да съвпада с най- добрата и ефективна употреба.

160. Предпоставки за стойността – Доброволна ликвидация

- 160.1. Доброволната ликвидация описва *стойността* на група от *активи*, която може да се постигне при продажба при ликвидация, при която е осигурен разумен период за намиране на купувач (или купувачи) и при която продавачът е принуден да продаде активите в текущото им състояние и местонахождение.

- 160.2. Разумният период за намиране на купувач (или купувачи) *може* да варира според вида на *актива* и пазарните условия.

170. Предпоставки за стойността – Принудителна продажба

- 170.1. Терминът “принудителна продажба” често се използва в случаите, в които продавачът е принуден да продава и в резултат на това не е възможно да бъде предприет необходимия период за маркетинг, а купувачите *може* да нямат възможност да извършат необходимия дюдилдженс/ проучване. Цената, която може да бъде постигната при такива обстоятелства, ще зависи от естеството на натиск върху продавача и причините, поради които не може да бъде предприето подходящо маркетинг. Също така, цената *може* да отразява последиците за продавача от невъзможността да продаде в необходимия период. Ако естеството и причините за наложените ограничения върху продавача не са известни, цената, която може да бъде постигната при принудителна продажба, не може да бъде надеждно определена. Цената, която продавачът би приел при принудителна продажба, ще отразява по-скоро неговите конкретни обстоятелства, а не тези на един хипотетичен желаещ продавач съгласно дефиницията на Пазарна стойност. „Принудителна продажба” е описание на ситуацията, в която става размяната, а не е отделна база на стойността.

- 170.2. Ако е необходимо получаването на индикация за цената, постижима при принудителна продажба, трябва ясно да бъдат посочени причините за наложените ограничения върху продавача, включително последиците от невъзможността да продаде в определения срок, като се направят подходящи допускания. Ако тези обстоятелства не съществуват към датата на оценката, те *трябва* да бъдат ясно идентифицирани като специални допускания.

170.3. Принудителната продажба обикновено отразява най-вероятната цена, която е постижима за дадено имущество при всички от следните условия:

- (а) финализиране на продажбата в кратък период от време;
- (б) активът зависи от пазарните условия към датата на оценката или допускането за времевата рамка, необходима за приключване на сделката;
- (в) купувачът и продавачът действат разумно и осведомено;
- (г) съществува натиск върху продавача да продава;
- (д) купувачът обикновено е мотивиран;
- (е) и двете страни действат в най-добрия си интерес;
- (ж) поради краткото време за предлагане, не е възможно предприемането на подходящо маркетингово и
- (з) плащането ще бъде направено в парично изражение.

170.4. Продажбите в случай на неактивен или намаляващ пазар не са автоматично "принудителни продажби", тъй като продавачът може да се надява на по-добра цена, ако условията се подобрят. Освен в случаите, в които продавачът е принуден да продава до конкретен краен срок, който не предполага подходящо маркетингово, продавачът се определя като желаещ продавач съгласно дефиницията за Пазарна стойност (виж параграф 30.1-30.7).

170.5. Докато потвърдените "принудителни продажби" обикновено не се вземат предвид при оценките, при които базата на стойността е Пазарна стойност, може да се окаже трудно да се провери дали дадена сделка при пазарни условия е била принудителна продажба.

180. Специфични фактори за субекта

180.1. При повечето бази на стойността, факторите, които са специфични за конкретен купувач или продавач и не са достъпни за всички *участници*, обикновено се изключват от входящите данни, използвани при пазарна оценка. Примери за такива специфични фактори, които *може* да не са достъпни за всички *участници*, включват:

- (а) допълнителна *стойност* или намаляване на *стойността*, получена при формирането на портфейл от подобни *активи*;
- (б) уникални синергии между *актива* и други *активи*, собственост на субекта,;
- (в) законни права или ограничения, приложими само към субекта;
- (г) данъчни ползи или данъчни тежести, които са уникални за субекта и
- (д) възможност за използването на *актива*, която е уникална за конкретното предприятие.

180.2. Доколко такива фактори са специфични за субекта, или биха били достъпни за другите *участници* на пазара, се определя за всеки конкретен случай. Например, даден *актив* *може* обикновено да не се търгува самостоятелно, а само като част от група от активи. Всички синергии със свързаните *активи* биха се прехвърлили към *участниците* заедно с прехвърлянето на групата и следователно не са специфични за субекта.

180.3. Ако целта на базата на стойността, използвана в дадена *оценка*, е да определи *стойността* за специфичен собственик (като например Инвестиционна стойност, разгледана в параграфи 60.1 и 60.2), специфичните фактори за субекта са отразяват в *оценката* на *актива*. Ситуации, при които *може* да е необходимо извеждането на *стойност*, специфична за даден собственик, включват:

- (а) оценки, които съдействат за взимане на инвестиционно решение и
- (б) оценки, които преразглеждат производителността на даден *актив*.

190. Синергии

190.1. "Синергиите" се отнасят до ползи, които са свързани с комбинирането на *активи*. При наличието на синергии, *стойността* на група от *активи* и пасиви е по-голяма от сумата от стойностите на индивидуалните *активи* и пасиви, разгледани на самостоятелна база. Синергиите обикновено са свързани с намаляване на разходите и/или увеличаване на приходите и/или намаляване на риска.

190.2. Дали синергиите *би трябвало* да бъдат отразени в *оценката*, зависи от базата на стойността. При повечето бази на стойността следва да се отразят само тези синергии, които са налични за другите *участници* (вж. изложение на Специфични фактори за субекта, параграфи 180.1-180.3).

190.1. Анализът дали съществуват синергии, налични за други *участници*, *може* да се базира върху размера на синергиите, а не върху конкретния начин за тяхното постигане.

200. Допускания и Специални допускания

200.1. В допълнение към посочването на базата на стойността, често е необходимо да се направи допускане или редица допускания, които да пояснят състоянието на *актива* в хипотетичната размяна или условията за размяна на *актива*. Такива допускания могат да имат *значително* влияние върху *стойността*.

200.2. Тези допускания обикновено попадат в следните две категории:

- (а) допускания относно факти, които са в съответствие със, или биха могли да бъдат в съответствие с тези, които са съществували към датата на *оценката* и
- (б) допускания относно факти, които се различават от тези, съществуващи към датата на *оценката*.

200.3. Допусканията, свързани с факти, които са в съответствие със, или биха могли да бъдат в съответствие с тези, които са съществували към датата на *оценката*, *могат* да са резултат от ограничение в изследванията или проучванията, предприети от *оценителя*. Примери за такива допускания включват, но не се изчерпат със:

- (а) допускане, че предприятието се прехвърля като цяла оперативна единица;
- (б) допускане, че *активите*, използвани в предприятието, се прехвърлят без самото предприятие, т.е. самостоятелно или като група;
- (в) допускане, че един отделно оценен *актив* се прехвърля заедно с други допълващи *активи* и
- (г) допускане, че притежаваните акции се прехвърлят като пакет или индивидуално.

200.4. Когато допусканията относно факти се различават от тези, които съществуват към датата на оценката, те се определят като „специално допускане“. Специалните допускания често се използват, за да илюстрират ефекта от възможни промени върху стойността на *актива*. Те се посочват като „специални“, за да се насочи вниманието на потребителя на оценката върху факта, че резултатът от заключението на оценката зависи от промяната в текущите условия или че отразява очакване, което не би било валидно за пазарните *участници* към датата на оценката. Примери на такива допускания включват, но не се изчерпват със:

- (а) допускане, че върху даден имот има пълно право на собственост и не е отдаден под наем;
- (б) допускане, че проектираната сграда е завършена към датата на оценката;
- (в) допускане, че конкретен договор е наличен към датата на оценката, макар такъв да не е бил сключван в действителност и
- (г) допускане, че даден финансов инструмент е оценен посредством крива на доходността, различна от тази, която би използвал един *участник*.

200.5. Всички допускания и специални допускания *трябва* да бъдат разумни в конкретните обстоятелства, да бъдат подкрепени с доказателства и да са уместни предвид *целта* на *оценката*.

210. Разходи по сделката

210.1. Повечето бази на стойността представляват определената цена за размяна на даден *актив* без оглед на разходите на продавача за продажбата или разходите на купувача за покупката, както и без корекция за данъци, които са дължими от някоя от страните вследствие на сделката.

МСО 105 Подходи и методи за оценка

Съдържание	Параграфи
Въведение	10
Пазарен подход	20
Методи на пазарния подход	30
Приходен подход	40
Методи на приходния подход	50
Разходен подход	60
Методи на разходния подход	70
Амортизация и остаряване	80
Модел за оценка	90

10. Въведение

- 10.1. *Трябва* да се обърне специално внимание върху избора на приложимите и подходящи подходи за оценка. В *оценителската* дейност се използват описаните и дефинирани по-долу три подхода. Всички те се основават на икономическите принципи на ценово равновесие, очаквани ползи или заместване. Основните подходи за оценка са следните:
- (а) пазарен подход;
 - (б) приходен подход и
 - (в) разходен подход.
- 10.2. Всеки един от тези подходи за оценка включва различни конкретни методи на приложението му.
- 10.3. При избора на подходите и методите за оценка на даден *актив*, целта е да се идентифицира най-подходящият метод при конкретните обстоятелства. Никой от методите не е общо приложим във всяка възможна ситуация. При избора на метод, като минимум *би трябвало* да се разгледат:
- (а) подходящата база(и) на стойността и предпоставката(ите) за стойността, определени от условията и *целта на оценката*;
 - (б) съответните силни и слаби страни на възможните подходи и методи за оценка;
 - (в) целесъобразността за използване на съответния метод с оглед на естеството на актива и подходите или методите, използвани от *участниците* на съответния пазар и
 - (г) наличието на надеждна информация, необходима за прилагане на метода (методите).

- 10.4. От *оценителите* не се изисква да използват повече от един метод за оценка на *актив*, особено когато *оценителят* е с висока степен на доверие в точността и надеждността на даден метод, като се имат предвид фактите и обстоятелствата на заданието за оценка. *Оценителите*, обаче, *би трябвало* да разгледат и възможността за използване на повече от един подходи и методи за *оценка*, за да се достигне до индикация за стойност, особено когато не са налице достатъчно фактически или наблюдаеми входящи данни, така че един единствен метод да даде надеждно заключение. Когато се използват повече от един подход и метод, или дори няколко метода в рамките на един подход, заключението за *стойността*, основаващо се на тези няколко подходи и/или методи, *би трябвало* да бъде обосновано, и процесът на анализиране и съгласуване на различните *стойности* за достигане на едно заключение, без осредняване, *би трябвало* да бъде описан в доклада от *оценителя*.
- 10.5. Въпреки че този стандарт разглежда определени методи в рамките на разходния, пазарния и приходния подход, той не предоставя изчерпателен списък на всички възможни методи, които *може* да бъдат подходящи за даден вид оценка. Отговорност на *оценителя* е да избере подходящ(те) метод(и) за всяко конкретно задание за *оценка*. Съответствието с МСО *може* да изисква от *оценителя* да използва метод, който не е дефиниран или посочен в МСО.
- 10.6. Когато различните подходи и/или методи водят до твърде различни индикации за *стойност*, *оценителят би трябвало* да извърши процедури, за да установи причината за тези разлики, тъй като не се счита за подходящо просто да се *претеглят* две или повече съществено различаващи се индикации за *стойност*. В такива случаи, *оценителите би трябвало* да преразгледат насоките в параграф 10.3, за да установят дали някой от подходите/методите осигурява по-добра или по-надеждна индикация за *стойност*.
- 10.7. *Оценителите би трябвало* максимално да използват приложимата наблюдаема пазарна информация и при трите подхода. Независимо от източника на входящите данни и допусканията, използвани при оценката, *оценителят трябва* да извърши подходящ анализ, за да оцени тези входящи данни и допускания, и дали те са приложими за *целта на оценката*.
- 10.8. Въпреки че няма подход или метод, който да е приложим при всички обстоятелства, ценовата информация от активен пазар обикновено се счита за най-силното доказателство за *стойност*. Някои бази на стойност *може* да забраняват на *оценителя* да прави субективни корекции на ценовата информация от активен пазар. Ценовата информация от неактивен пазар все пак *може* да бъде добро доказателство за *стойност*, но *може* да са необходими субективни корекции.

- 10.9. При определени обстоятелства *оценителят* и *клиентът* може да постигнат съгласие относно подходите, методите и процедурите за оценка, които *оценителят* ще използва, или обхвата на процедурите, които оценителят ще извърши. В зависимост от ограниченията, поставени на *оценителя*, и извършените процедури, подобни обстоятелства могат да доведат до *оценка*, която не е в съответствие с МСО.
- 10.10. Една *оценка* може да бъде ограничена, когато *оценителят* не може да приложи оценителските подходи, методи и процедури, които разумна и информирана трета страна би приложила, и е логично да се очаква, че ефектът на ограниченията върху изчислението на *стойността* могат да бъдат *значителни*.

20. Пазарен подход

- 20.1. Пазарният подход дава индикация за *стойността* чрез сравняване на *актива* с идентични или сравними (т.е. сходни) *активи*, за които има налична ценова информация.
- 20.2. Пазарният подход *би трябвало* да се прилага и да има *значителна тежест* при следните обстоятелства:
- (а) *активът*, предмет на оценка, наскоро е бил продаден в сделка, подходяща да бъде отчетена предвид базата на *стойността*;
 - (б) *активът*, предмет на оценка, или по същество сходни *активи*, са активно публично търгувани и/или
 - (в) има чести и/или скорешни наблюдаеми сделки с по същество сходни *активи*.
- 20.3. Въпреки че гореспоменатите обстоятелства биха показали, че *би трябвало* да се приложи пазарният подход и да му се придаде *значителна тежест*, когато горепосочените критерии не са изпълнени, трябва да се отчетат и следните допълнителни обстоятелства, при които пазарният подход *може* да се приложи и да има *значителна тежест*. При използването на пазарния подход при посочените по-долу обстоятелства, *оценителят би трябвало* да прецени дали могат да се приложат и *претеглят* други подходи за потвърждаване на индикацията за стойност, изведена чрез пазарния подход:
- (а) Сделките, включващи *актива*, предмет на оценка, или по същество аналогични *активи*, не са достатъчно актуални предвид нивата на волатилност и активност на пазара.
 - (б) *Активът* или по същество сходни на него *активи* се търгуват публично, но не и активно.
 - (в) Налице е информация за пазарни сделки, но сравнимите *активи* имат *съществени* различия спрямо оценявания *актив*, което изисква субективни корекции.

(г) Информацията за скорошните сделки не е надеждна (т.е. слухове, липсваща информация, синергичен купувач, не става дума за пряка сделка между пазарни участници, принудителна продажба и т.н.).

(д) Критичният елемент, който влияе на *стойността* на *актива*, е цената, която би била постигната за него на пазара, а не възпроизводителната му стойност или способността му да генерира доходи.

20.4. Хетерогенният характер на повечето *активи* означава, че често не е възможно да се намерят пазарни доказателства за сделки, включващи идентични или подобни *активи*. Дори и в случаите, при които пазарният подход не се прилага, *би трябвало* при прилагането на други подходи (напр. за извеждане на пазарно обусловени показатели, като ефективна доходност и норма на възвръщаемост) максимално да се използват входящи пазарни данни.

20.5. Когато сравнимата пазарна информация не се отнася до еднакъв или по същество еднакъв *актив*, *оценителят трябва* да извърши сравнителен анализ на качествените и количествените сходства и разлики между сравнимите *активи* и оценявания *актив*. Често ще е необходимо да се направят корекции въз основа на този сравнителен анализ. Тези корекции *трябва* да бъдат разумни и *оценителите трябва* да документират причините за корекциите и начина, по който са били определени количествено.

20.6. При пазарния подход често се използват пазарни множители, получени от набор от аналози, всеки от които с различен множител. Изборът на подходящ множител от съответния диапазон изисква преценка, като се отчитат качествени и количествени фактори.

30. Методи за пазарен подход

Метод на сравнимите сделки

30.1. За да се стигне до индикация за *стойност*, при метода на сравнимите сделки се използва информация за сделки с *активи*, които са еднакви или сходни с оценявания *актив*.

30.2. Когато разглежданите сравними сделки включват *актива*, предмет на оценка, този метод понякога се нарича метод на предходните сделки.

30.3. Ако наскоро сключените сделки са малко на брой, *оценителят може* да разгледа цените на идентични или подобни *активи*, които са котираны или оферирани за продажба, при условие, че е налице ясно съответствие, а информацията е критично анализирана и документирана. Това понякога се нарича метод на сравнителните котировки и *не би трябвало* да се използва като единствена индикация за *стойност*, а може да бъде подходящ за разглеждане заедно с други методи. При разглеждане на котировки или оферти за покупка или продажба, *тежестта*, придадена на котираната/оферираната цена, *би трябвало* да отчита степента на обвързаност по отношение на цената, както и периода, през който котировката/офертата е била на пазара. Например, оферта, която представлява обвързващ ангажимент за покупка или продажба на *актив* на определена цена, *може* да получи по-голяма тежест от котирана цена без такъв обвързващ ангажимент.

- 30.4. При метода на сравнимите сделки може да се използват различни сравними доказателства, познати също като единици за сравнение, които формират базата на сравнението. Например, някои от многото често срещани сравними единици, използвани при оценка на права върху недвижими имоти, включват цена на квадратен фут (или квадратен метър), наем на квадратен фут (или квадратен метър) и норми на капитализация. Някои от най-обичайните единици за сравнение, използвани при бизнес оценки, включват множители на EBITDA (печалба преди лихва, данъци, амортизации), множители на печалбата, множители на приходите и множители на балансовата стойност. Някои от най-обичайните единици за сравнение, използвани при оценката на финансови инструменти, включват показатели като доходност и спредове на лихвени проценти. Единиците за сравнение, използвани от *участниците*, могат да се различават за различните класове *активи* и в различните отрасли и географски райони.
- 30.5. Подгрупа от метода на сравнимите сделки представлява матричното ценообразуване, което се използва главно за *оценка* на някои видове финансови инструменти, например дългови ценни книжа, без да се разчита единствено на котираните цени за конкретните ценни книжа, а по-скоро на връзката на ценните книжа с други референтни котиранни ценни книжа и техните атрибути (например доходност).
- 30.6. Основните стъпки при метода на сравнимите сделки са следните:
- (а) определяне на единиците за сравнение, които се използват от *участниците* на съответния пазар;
 - (б) идентифициране на съответните сравними сделки и изчисляване на основните показатели за оценка на тези сделки;
 - (в) извършване на последователен сравнителен анализ на качествените и количествените сходства и различия между сравнимите *активи* и оценявания *актив*;
 - (г) ако е необходимо, извършване на подходящи корекции на показателите за оценка, за да се отчетат разликите между оценявания *актив* и сравнимите *активи* (вж. Параграф 30.12, буква г));
 - (д) прилагане на коригираните показатели за оценка към актива, предмет на оценка и
 - (е) ако са използвани множество показатели за оценка - съгласуване на индикациите за *стойността*.
- 30.7. *Оценителят би трябвало* да избере сравними сделки в следния контекст:
- (а) доказателствата за няколко сделки обикновено са за предпочитане пред единична сделка или събитие;
 - (б) доказателства от сделки с много сходни *активи* (в идеалния случай идентични) дават по-добра индикация за *стойността*, отколкото *активи*, при които цените на сделките изискват *съществени* корекции;
 - (в) сделките, които се сключват по-близо до датата на оценката, са по-представителни за пазара към тази дата, отколкото по-старите сделки, особено на променливи/непостоянни пазари;
 - (г) за повечето бази на стойност, сделките *би трябвало* да бъдат преки пазарни сделки между несвързани лица;

- (д) *би трябвало* да има достатъчно информация за сделката, която да позволи на *оценителя* да придобие достатъчно разбиране за сравнимия *актив* и да прецени оценителските показатели/сравнимите доказателства;
 - (е) информацията за сравними сделки *би трябвало* да бъде от надежден и сигурен източник и
 - (ж) действителните сделки предоставят по-добри доказателства за оценката, отколкото намеренията за такива.
- 30.8. *Оценителят би трябвало* да анализира и да направи корекции за всякакви съществени разлики между сравнимите сделки и оценявания *актив*. Примерите за често срещани разлики, които биха могли да изискват корекции, *могат* да включват, но не са ограничени до:
- (а) физически характеристики (възраст, размер, спецификации и т.н.);
 - (б) приложими ограничения върху оценявания *актив* или сравнимите *активи*;
 - (в) географско местоположение (местоположение на *актива* и/или местонахождение на мястото, където е вероятно да бъде продаден/ползван *актива*), и свързаната с него икономическа и регулаторна среда;
 - (г) рентабилност или капацитет на *активите* за генериране на печалба;
 - (д) исторически и очакван растеж;
 - (е) доходност/лихва по купона;
 - (ж) видове обезпечения;
 - (з) необичайни условия при сравнимите сделки;
 - (и) разлики, свързани с продаваемостта и контролните характеристики на сравнимите активи и оценявания *актив* и
 - (й) характеристики на собствеността (напр. правна форма на собственост, размер на притежавания дял).

Метод на публично търгуваните сравними активи

- 30.9. За да се достигне до индикация за *стойността*, методът на публично търгуваните сравними активи използва информация за публично търгувани аналози, които са същите или подобни на оценявания *актив*.
- 30.10. Този метод е подобен на метода на сравнимите сделки. Поради факта, че аналозите са публично търгуеми, съществуват, обаче, и някои разлики:
- (а) показателите за оценка /сравнимите доказателства са налични към датата на оценката;
 - (б) в публичните регистри е налична подробна информация за сравнимите данни и
 - (в) информацията, съдържаща се в публичните регистри, е изготвена съгласно широко прилагани счетоводни стандарти.

- 30.11. Методът *би трябвало* да се използва само когато *активът*, предмет на оценка, е достатъчно сходен на публично търгуваните аналози, за да позволи съдържателно сравнение.
- 30.12. Ключовите стъпки при метода на публично търгуваните сравними активи са:
- (а) идентифициране на показателите за оценка/ сравними доказателства, които се използват от *участниците* на съответния пазар;
 - (б) идентифициране на подходящите публично търгувани аналози и изчисляване на основните показатели за оценка за тези сделки;
 - (в) извършване на последователен сравнителен анализ на качествените и количествените сходства и разлики между публично търгуваните аналози и *актива*, предмет на оценка;
 - (г) ако е необходимо - извършване на корекции в показателите за оценка, за да се отразят разликите между *актива*, предмет на оценка, и публично търгуваните аналози;
 - (д) прилагане на коригираните показатели за оценка към оценявания *актива* и
 - (е) ако са били използвани множество показатели за оценка - *претегляне* индикациите за *стойността*.
- 30.13. *Оценителят би трябвало* да избере публично търгувани аналози в следния контекст:
- (а) вземането предвид на множество публично търгувани аналози е за предпочитане пред използването на един единствен;
 - (б) доказателствата от подобни публично търгувани аналози (например с подобен пазарен сегмент, географска област, размер на приходите и/или *активите*, темпове на растеж, маржове на печалба, ливъридж, ликвидност и диверсификация) осигуряват по-добра индикация за *стойност* от пазарните аналози, които изискват *съществени* корекции и
 - (в) ценните книжа, които се търгуват активно, предоставят по-съдържателни доказателства, отколкото слабо търгуваните ценни книжа.
- 30.14. *Оценителят би трябвало* да анализира и да извърши корекции за всички съществени разлики между публично търгуваните аналози и *актива*, предмет на оценка. Примерите за често срещани различия, които биха могли да изискват корекции, *може* да включват, но не са ограничени до:
- (а) физически характеристики (възраст, размер, спецификации и т.н.);
 - (б) приложими отбиви и премии (вж. Параграф 30.17);
 - (в) приложими ограничения на *актива*, предмет на оценка, или на сравнимите *активи*;
 - (г) географско местоположение на дружеството и свързаните с него икономическа и регулаторна среда;
 - (д) рентабилност или капацитет за генериране на печалба на *активите*;

- (е) исторически и очакван растеж;
- (ж) разлики, свързани с продаваемост и контролни характеристики на аналога и *актива*, предмет на оценка и
- (з) вид собственост.

Други съображения относно пазарния подход

- 30.15. Следващите параграфи разглеждат неизчерпателен списък от някои специални съображения, които *могат* да бъдат част от оценката по пазарния подход.
- 30.16. Анекдотични или емпирични оценителски показатели от типа „практическо правило“ понякога се считат за пазарен подход. На индикациите за стойност получени от използването на такива правила, обаче, не *би трябвало* да им се придава съществена *тежест*, освен ако може да се докаже, че самите купувачи и продавачи им отдават *съществено* значение.
- 30.17. При пазарния подход основната база за извършване на корекции е коригирането за разликите между *актива*, предмет на оценката, и сравнимите сделки или публично търгуваните ценни книжа. Някои от най-честите корекции в пазарния подход са известни като отбиви и премии.
- (а) Отбиви за липса на пазарен интерес (DLOM) би трябвало да се прилагат, когато се счита, че аналозите имат по-добра продаваемост спрямо *актива*, предмет на оценка. DLOM/ОЛПИ отразява концепцията, че когато се сравняват иначе идентични активи, лесно продаваемият актив би имал по-висока стойност от актив с дълъг маркетингов период или ограничения върху възможността за продажба на *актива*. Публично търгуваните ценни книжа, например, могат да се купуват и продават почти мигновено, докато акциите в една некотирана компания може да изискват значително време за идентифициране на потенциални купувачи и за приключване на сделката. Много от базите на стойността позволяват да се вземат предвид ограниченията върху продаваемостта, които са присъщи на оценявания *актив*, но забраняват да се вземат под внимание ограниченията за продаваемост, които са специфични за конкретен собственик. ОЛПИ могат да бъдат определени количествено с помощта на който и да е обоснован метод, но обикновено се изчисляват, като се използват модели за оценки на опции, проучвания, които сравняват *стойността* на публично търгуваните акции и ограничените акции в едно и също дружество или проучвания, които сравняват *стойността* на акциите в дружеството преди и след първоначалното публично предлагане.

(б) Контролните премии (понякога наричани *Премии за придобиване от пазарни участници* или *ПППУ*) или отбивите за липса на контрол (ОЛК) се прилагат, за да отразят разликите между аналозите и *актива*, предмет на оценка, по отношение на способността за вземане на решения и промените, които могат да бъдат направени в резултат на упражняване на контрол. При равни други условия, *участниците* обикновено биха предпочели да имат контрол върху даден *актив*, предмет на оценка, отколкото да нямат. Готовността на *участниците*, обаче, да платят контролна премия или ОЛК, обикновено зависи от това дали способността за упражняване на контрол увеличава икономическите ползи, които са на разположение на собственика на *актива*, предмет на оценка. Контролните премии и ОЛК *могат* да бъдат определени количествено, като се използва който и да е обоснован метод, но обикновено се изчисляват въз основа на анализ на специфичните подобрения на паричните потоци или намаления на риска, свързани с контрола, или чрез сравнение на наблюдаваните цени, плащани за контролни участия в публично търгувани ценни книжа, с публично търгуваната цена преди обявяването на такава сделка. Примери за обстоятелства, при които контролните премии и ОЛК *би трябвало* да бъдат взети предвид, включват:

1. притежателите на акции на публичните дружества обикновено не са в състояние да вземат решения, свързани с дейността на дружеството (нямат контрол). При прилагане на метода на публично търгуваните сравними активи за *оценка* на *актив*, който отразява контролиращо участие, *може* да бъде подходяща контролна премия или
 2. сделките при метода на сравнимите сделки често отразяват сделки с контролни пакети. При използването на този метод за *оценка* на *актив*, който отразява миноритарен дял, *може* да е подходящо да се използва ОЛК.
- (в) Отбивите за блокова сделка понякога се прилагат, когато *активът*, предмет на оценка, представлява голям пакет от акции в публично търгуваната ценна книга, така че собственикът не би могъл бързо да продаде пакета на публичния пазар без да окаже отрицателно влияние върху публично котираната цена. Отбивите за блокова сделка *могат* да бъдат определени количествено с помощта на всеки обоснован метод, но обикновено се използва модел, който отчита продължителността на времето, през което *участникът* може да продаде *акциите*, предмет на оценка, без да окаже отрицателно влияние върху публично търгуваната цена (т.е. продажба на сравнително малка част от типичния дневен обем на търговията с ценната книга). При определени бази на стойност, по-специално справедливата стойност за *целите* на финансовата отчетност, отбивите за блокова сделка са забранени.

40. Приходен подход

- 40.1. Приходният подход предоставя индикация за *стойността*, като привежда бъдещ паричен поток към единствена настояща стойност. *Стойността* на даден актив по приходния подход се определя посредством *стойността* на дохода, паричния поток или спестените разходи, които се създават от *актива*.
- 40.2. Приходният подход *би трябвало* да се прилага и да му се придава *значителна тежест* при следните условия:
 - (а) способността на актива да генерира приход е критичен елемент за *стойността* от гледна точка на *участника* и/или
 - (б) налице са обосновани предвиждания за сумите и времето на получаване на бъдещите приходи от въпросния *актив*, но има малко или изобщо няма подходящи пазарни аналози.
- 40.3. Въпреки че горните условия може да сочат, че приходният подход *би трябвало* да бъде приложен и да получи *значителна тежест*, по-долу са изброени и допълнителни условия за това. При използването на приходния подход съгласно изброените по-долу условия, *оценителят би трябвало* да прецени дали биха могли да се приложат и *претеглят* и други подходи, които да подкрепят индикацията за стойност, изведена по от приходния подход:
 - (а) способността на *актива* да генерира приходи е само един от няколко фактори, които влияят на *стойността* от гледна точка на *участник*;
 - (б) налице е *значителна* несигурност за сумите и времето на получаване на бъдещия приход, свързан с въпросния *актив*;
 - (в) няма достъп до информация, свързана с въпросния *актив* (например миноритарен собственик *може* да има достъп до исторически финансови отчети, но не и до прогнози или бюджети) и/или
 - (г) въпросният актив не е започнал да генерира приходи, но се предвижда да започне.
- 40.4. В основата на приходния подход е очакването на инвеститорите да получат възвръщаемост от своите инвестиции и че тази възвръщаемост *би трябвало* да отрази предполагаемото ниво на риск от инвестицията.
- 40.5. В общия случай инвеститорите могат да очакват да бъдат възнаградени само за системния риск (познат и като „пазарен риск“ или „недиверсифицируем риск“).

50. Методи на приходния подход

- 50.1. Макар че има много начини за прилагане на приходния подход, методите на приходния подход на практика се основават на дисконтирането на бъдещи суми на парични потоци към настояща стойност. Те са вариации на Метода на дисконтираните парични потоци и концепциите по-долу се отнасят отчасти или изцяло към всички приходни методи.

Метод на дисконтираните парични потоци (ДПП)

- 50.2. По метода на ДПП прогнозираният паричен поток се дисконтира към датата на оценката и дава като резултат настоящата стойност на *актива*.
- 50.3. При определени обстоятелства за *активи* с дълъг или неопределен живот, ДПП *може* да включва терминална стойност, която представлява *стойността* на *актива* в края на ясно определен прогнозен период. В други случаи, *стойността* на *актива* може да бъде определена само чрез терминалната стойност без ясно определен прогнозен период. Понякога това се нарича метод на капитализация на прихода.
- 50.4. Ключовите стъпки в метода на ДПП са:
- (а) избор на подходящия вид паричен поток съобразно естеството на разглеждания *актив* и заданието за оценка (тоест преди или след данъци, общи парични потоци или парични потоци към собствения капитал, реални или номинални парични потоци и т.н.);
 - (б) избор на най-подходящия ясно определен период, ако има такъв, за който ще се прогнозира паричните потоци;
 - (в) изготвяне на прогнози за паричните потоци за този период;
 - (г) преценка дали терминалната стойност е приложима за въпросния *актив* в края на ясно определения прогнозен период (ако има такъв), а след това преценка за подходящата терминална стойност за *актив* с характеристиките на разглеждания;
 - (д) определяне на подходяща дисконтова норма и
 - (е) прилагане на дисконтовата норма към прогнозните парични потоци, включително терминалната стойност, ако има такава

Вид паричен поток

- 50.5. При избора на подходящ вид паричен поток съобразно естеството на *актива* или заданието, *оценителите трябва* да вземат предвид посочените по-долу фактори. В допълнение, нормата на дисконтиране и другите входящи данни *трябва* да бъдат в съответствие с избрания вид паричен поток.
- (а) Паричен поток към целия актив или към частичен интерес: обикновено се използва паричният поток към целия актив. Все пак в някои случаи *може* да се използват други нива на прихода, например паричен поток към собствения капитал (след плащане на лихви и главници по дълга) или дивиденди (само паричния поток, разпределян към собствениците на капитала). Паричният поток към целия актив се използва най-често, защото един *актив би трябвало* теоретично да има една *стойност*, независимо от това как е финансиран или дали доходът се плаща като дивидент или се реинвестира.

- (б) Паричният поток може да бъде преди или след данъци. Приложимата данъчна ставка *би трябвало* да съответства на базата (стандарта) за стойността и в много случаи би била данъчната ставка за всеки *участника*, а не тази за конкретния собственик.
 - (в) Номинални или реални: Реалните парични потоци не вземат предвид инфлацията, докато номиналните включват очакванията за инфлация. Ако очакваният паричен поток включва очакваното равнище на инфлацията, то нормата на дисконтиране трябва да включва също корекция за инфлация.
 - (г) Валута: Изборът на използваната валута може да има влияние върху допусканията, свързани с инфлацията и риска. Това е особено вярно в развиващите се пазари или за валути с високи нива на инфлация. Това е валутата, в която се изготвя прогнозата, а свързаните с нея рискове са отделни и се различават от рисковете, свързани със страната (ните), в която (ито) активът се намира или оперира.
 - (д) Видът паричен поток в прогнозата: например, паричният поток може да представлява очаквани парични потоци, (тоест, вероятно-прегледени сценарии), най-вероятни парични потоци, договорни парични потоци и др.
- 50.6. Избраният паричен поток *би трябвало* да бъде в съответствие с гледните точки на *участниците*. Например, паричните потоци и нормите на дисконтиране за недвижимо имущество обикновено са на основа преди данъци, докато паричните потоци и нормите на дисконтиране за предприятия по правило са определени на база след облагане с данъци. Коририрането на нормите за преди и след облагане с данъци може да бъде сложно и податливо на грешка и към него *би трябвало* да се подхожда предпазливо.
- 50.7. Когато една *оценка* се извършва във валута („валута на оценката“), която се различава от валутата, използвана в прогнозата за паричния поток („функционална валута“), *оценителят би трябвало* да използва един от следните два метода за преобразуване на валутата:
- (а) Да дисконтира паричните потоци във функционалната валута, като използва подходяща норма на дисконтиране за същата функционална валута. Да преобразува настоящата стойност на паричните потоци към валутата на оценката по текущия обменен курс към датата на оценката.
 - (б) Да използва форуърд крива на валутния курс, за да преобразува прогнозата от функционалната валута във валутата на оценката и да дисконтира прогнозата, като използва норма на дисконтиране, която е подходяща за валутата на оценката. Когато не разполага с надеждна информация за форуърд кривата (например поради недостатъчна ликвидност в съответния валутен пазар), може да е невъзможно да се използва този метод и да е приложим само методът, описан в параграф 50.7(а).

Ясно определен прогнозен период

- 50.8. Критериите за избор ще зависят от *целта на оценката*, естеството на *актива*, наличната информация и изискваните бази на стойността. За *актив* с кратък живот е по-вероятно едновременно да е възможно и уместно да се предвиди паричният поток през целия му живот.
- 50.9. *Оценителите би трябвало* да отчитат следните фактори при избора на ясно определен прогнозен период:
- (а) животът на актива;
 - (б) разумният период, за който има надеждна информация, върху която да се базират прогнозите;
 - (в) минималният ясно определен прогнозен период, който *би трябвало* да е достатъчен *активът* да достигне до стабилизирано ниво на растеж и печалби, след което може да се използва терминална стойност;
 - (г) при *оценка* на циклични *активи* ясно определеният прогнозен период *би трябвало* принципно да включва целия цикъл, когато това е възможно и
 - (д) за *активи* с ограничен живот като повечето финансови инструменти, паричните потоци обикновено ще бъдат прогнозиран за целия живот на актива.
- 50.10. В някои случаи, особено когато *активът* се експлоатира на стабилизирано ниво на растеж и печалби към датата на оценката, *може* да не е необходимо да се вземе предвид определен прогнозен период и терминалната стойност може да формира единствената основа на стойността (метод, познат като капитализация на дохода).
- 50.11. Планираният период на държане на инвестицията за един инвеститор не *би трябвало* да бъде единственото съображение при избора на определен прогнозен период и не *би трябвало* да влияе върху *стойността* на актива. И все пак, периодът, за който се планира да се държи един *актив*, *може* да бъде взет предвид при определянето на изричен прогнозен период, ако *целта на оценката* е да определи неговата инвестиционна стойност.

Прогнозиране на паричния поток

- 50.12. Паричният поток за изрично определения прогнозен период се конструира с използването на прогнозна финансова информация (ПФИ) (предвиждани приходи / входящи потоци и разходи / изходящи потоци).
- 50.13. Както се изисква в параграф 50.12, независимо какъв е източникът на ПФИ (напр. управленски прогнози), *оценителят трябва* да извърши анализ, за да оцени ПФИ, допусканията, стоящи зад ПФИ и тяхната приложимост за *целта на оценката*. Пригодността на ПФИ и стоящите зад нея допускания ще зависят от *целта на оценката* и изискваните бази на стойността. Така например паричният поток, използван за определянето на пазарна стойност, *би трябвало* да отразява ПФИ, която би била очаквана от *участниците*; обратното, инвестиционната стойност може да бъде измерена с използването на паричен поток, който се базира на разумни прогнози от страна на определен инвеститор.

- 50.14. Паричният поток се разделя на подходящи периодични интервали (напр. седмичен, месечен, тримесечен или годишен), като изборът на интервал зависи от естеството на *актива*, регулярността на паричния поток, наличните данни и продължителността на прогнозния период.
- 50.15. Предвижданият паричен поток *би трябвало* да обхване размера и момента на бъдещите входящи и изходящи парични потоци, свързани с оценявания *актив*, от гледна точка, която съответства на базата на стойността.
- 50.16. Обикновено предвижданияте парични потоци ще отразят едно от следните обстоятелства:
- (а) договорен или обещан паричен поток;
 - (б) най-вероятната серия от парични потоци;
 - (в) очакваният, *претеглен* през степента на вероятност, паричен поток;
 - (г) множество от сценарии за възможните бъдещи парични потоци.
- 50.17. Различните типове парични потоци често отразяват различни нива на риск и *може* да изискват различни норми на дисконтиране. Например, *претегленият* през степента на вероятност очакван паричен поток включва очаквания за всички възможни изходи и не зависи от едно определено условие или събитие (следва да се отбележи, че когато се използва паричен поток, *претеглен* през степента на вероятност, не винаги е задължително *оценителите* да вземат предвид разпределенията на всички възможни парични потоци, като използват сложни модели или техники. По-скоро *оценителите могат* да развият ограничен брой от отделни сценарии и вероятности, които да обхващат набора от възможни парични потоци). Една най-вероятна серия от парични потоци *може* да зависи от определени бъдещи събития и съответно *би могла* да отразява различни рискове и да оправдава различна норма на дисконтиране.
- 50.18. Докато *оценителите* често получават ПФИ, която отразява счетоводни приходи и разходи, като цяло е за предпочитане да се използват парични потоци, които биха били очаквани от *участниците* като база за *оценките*. Например счетоводните непарични разходи като обезценка и амортизация *би трябвало* да бъдат прибавени обратно, а очакваните изходящи парични потоци, свързани с капиталови разходи или промени в оборотния капитал, *би трябвало* да бъдат приспаднати при изчисляването на паричните потоци.
- 50.19. *Оценителите трябва* да се уверят, че сезонността и цикличността на обекта са взети предвид в достатъчна степен в прогнозите на паричните потоци.

Терминална стойност

- 50.20. Когато *активът* се очаква да просъществува след определения прогнозен период, *оценителите трябва* да оценят *стойността* на *актива* в края на този период. След това терминалната стойност се дисконтира обратно към датата на оценката, като обикновено се използва същата норма на дисконтиране, която е приложена към прогнозния паричен поток.

50.21. Терминалната стойност *би трябвало* да вземе предвид:

- (а) дали *активът* е изчерпаем / по природа има ограничен живот или е с неограничен живот, тъй като това ще повлияе на метода, използван за изчисление на терминалната стойност;
- (б) дали има бъдещ потенциал за растеж за *актива* отвъд определения прогнозен период;
- (в) дали има предварително определена фиксирана капиталова сума, която се очаква да бъде получена в края на определения прогнозен период;
- (г) очакваното ниво за риска на *актива* по времето, по което се изчислява терминалната стойност;
- (д) за *активи* с цикличен характер терминалната стойност *би трябвало* да отчита цикличната природа на *актива* и не *би трябвало* да се базира върху приемането на постоянни максимални или минимални нива за безкрайните паричните потоци и
- (е) данъчните характеристики, присъщи на *актива* в края на определения прогнозен период (ако има такива), както и дали тези данъчни характеристики се очаква да просъществуват вечно.

50.22. *Оценителите* може да приложат всеки приемлив метод за изчисляване на терминалната стойност. Макар че има много различни подходи за това, трите най-често използвани метода за пресмятането на терминална стойност, са:

- (а) модел на Гордън / модел на постоянния растеж (подходящ само за *активи* с неограничен живот);
- (б) пазарен подход / стойност при освобождаване от актива в края на прогнозния период (подходящ както *активи/активи* с ограничен живот, така и за *активи* с неограничен живот) и
- (в) остатъчна стойност / стойност при продажба на „вторични суровини“ (подходящ само за изчерпваеми *активи/активи* или такива с ограничен живот).

Модел на Гордън / Модел на постоянния растеж

50.23. Моделът на постоянния растеж предполага, че *активът* увеличава (или намалява) стойността си с постоянен темп неограничено във времето.

Пазарен подход / Стойност при освобождаване от актива в края на прогнозния период

50.24. Методът на пазарния подход / стойност при освобождаване от актива в края на прогнозния период може да бъде изпълнен по ред начини, но крайната цел е да изчисли *стойността* на *актива* в края на определената прогноза на паричните потоци.

50.25. Обичайните начини за изчисляване на пазарната стойност по този метод включват прилагането базирана на пазарни свидетелства норма на капитализация или пазарен множител.

- 50.26. Когато се използва Методът на пазарния подход / стойност при освобождаване от актива в края на прогнозния период, *оценителите би трябвало* да спазват изискванията на пазарния подход и главата за методите на пазарния подход на този стандарт (глави 20 и 30). Въпреки това, *оценителите би трябвало* също да вземат предвид очакваните пазарни условия в края на определения прогнозен период и да направят съответните корекции.

Стойност при продажба на „вторични суровини“/ Разходи за освобождаване

- 50.27. Терминалната стойност на някои *активи може* да има слаба или никаква връзка към предхождащия я паричен поток. Примерите за такива *активи* включват изчерпаеми *активи* като мина или петролен кладенец.
- 50.28. В подобни случаи терминалната стойност обикновено се изчислява като остатъчната стойност на *актива* минус разходите за продажба на *актива*. В случай, че разходите надхвърлят остатъчната стойност, терминалната стойност е отрицателна и се нарича разход по продажба или задължение по извеждане от експлоатация на *актива*.

Норма на дисконтиране

- 50.29. Нормата, с която се дисконтира прогнозният паричен поток, *би трябвало* да отразява не само стойността на парите във времето, но също и рисковете, свързани с типа паричен поток и бъдещата експлоатация на *актива*.
- 50.30. Нормата на дисконтиране *трябва* да съответства на вида паричен поток.
- 50.31. *Оценителите могат* да използват всеки приемлив метод за извеждане на подходяща норма на дисконтиране. Въпреки че има много методи за извеждане на норма на дисконтиране или определяне разумността на нормата на дисконтиране, някои от най-често използваните от тях са:
- (а) модел за оценка на капиталови *активи* (МОКА);
 - (б) средно *претеглена* цена на капитала (WACC/СПЦК);
 - (в) наблюдавани или подразбиращи се норми/нива на доходност;
 - (г) метод на натрупване.
- 50.32. *Оценителите би трябвало* да вземат предвид потвърждаващи анализи, когато оценяват целесъобразността на нормата на дисконтиране. Неизчерпателен списък на често използвани анализи *би трябвало* да включва:
- (а) вътрешна норма на възвръщаемост (IRR/BHB);
 - (б) *среднопретеглена* възвръщаемост на активите (WARA/СПВА);
 - (в) индикации за *стойността* от други подходи, като пазарния подход, или сравняване на множители от приходния подход с пазарни множители от сравними компании или множители, изведени от пазарни сделки.
- 50.33. При извеждането на нормата на дисконтиране, *оценителят би трябвало* да отчете:

- (а) типът на оценявания *актив*. Например, нормите на дисконтиране, използвани за оценка на дълг, могат да бъдат различни от тези при оценка на недвижимо имущество или бизнес;
- (б) нормите, произтичащи от сходни пазарни сделки;
- (в) географското местоположение на актива и/или местоположението на пазарите, на които той ще се търгува;
- (г) животът/срокут и/или падежът на актива и съгласуваността на входящите данни. Например, падежът на безрисковата норма, която се прилага, ще зависи от обстоятелствата, но обичаен подход е да се съпоставя падежа на безрисковия инструмент към времевия хоризонт на паричните потоци, които се разглеждат;
- (д) базите на стойността, които се прилагат.
- (е) валутната деноминация на прогнозираните парични потоци.

50.34. При определяне на дисконтова норма, *оценителят трябва* да:

- (а) Документира метода, използван за определяне на дисконтовата норма и да обоснове нейното използване;
- (б) предостави доказателства за извеждането на дисконтовата норма, включително идентификацията на значими входящи данни и подкрепа за тяхното определяне или източник.

50.35. *Оценителите трябва* да вземат предвид *целта*, за която е изготвена прогнозата, и да преценят дали допусканията в прогнозата са в съответствие с базата на стойността, която се прилага. Ако допусканията в прогнозата не са в съответствие с базата на стойността, може да се наложи да се коригира прогнозата или нормата на дисконтиране (виж параграф 50.38).

50.36. *Оценителите трябва* да вземат предвид риска от постигане на прогнозираните парични потоци на актива, когато извеждат дисконтовата норма. По-конкретно, *оценителят трябва* да прецени дали рисковете, включени в прогнозата за паричните потоци, са обхванати от дисконтовата норма.

50.37. Има много начини да се оцени риска за постигане на прогнозните парични потоци, като неизчерпателен списък с обичайни процедури включва:

- (а) Идентифициране на ключови елементи на прогнозираните парични потоци и сравняването им с:
 - Историческо оперативно и финансово представяне на актива,
 - Историческо и очаквано представяне на подобни активи,
 - Историческо и очаквано представяне на сектора, и
 - Очаквани краткосрочни и дългосрочни темпове на растеж за страната или региона, в който активът основно оперира.

- (б) Потвърждаване дали прогнозираните парични потоци представляват очакваните парични потоци (тоест, вероятно-претеглени сценарии), вместо най-вероятни парични потоци (тоест, най-вероятният сценарий), за актива, или други видове парични потоци,
 - (в) Ако се използват очакваните парични потоци, трябва да се обърне внимание на дисперсията на потенциалните сценарии, използвани за извеждане на очаквани парични потоци (например, по-високата дисперсия може да индикира нужда от корекция на нормата на дисконтиране).
 - (г) Сравняване на предишни прогнози за активите с действителните резултати, за да се оцени точността и надеждността на прогнозите на ръководството,
 - (д) Вземане предвид на качествени фактори, и
 - (е) Вземане предвид на индикации за стойността като тези произтичащи от пазарния подход.
- 50.38. Ако *оценителят* прецени, че определени рискове, включени в прогнозния паричен поток на *актива*, не са отразени в нормата на дисконтиране, *оценителят трябва* да 1) коригира прогнозата, или 2) да коригира нормата на дисконтиране, за да отчете тези рискове, които все още не са отразени.
- (а) Когато коригира прогнозата за паричните потоци, *оценителят би трябвало* да обоснове защо са били необходими корекциите, да използва количествени методи, за да подкрепи корекциите, и да документира същността и размера на корекциите,
 - (б) Когато коригира нормата на дисконтиране, *оценителят би трябвало* да документира защо не е било подходящо или възможно да коригира прогнозата за паричните потоци, да осигури обосновка относно защо подобни рискове не са отразени по-друг начин в нормата на дисконтиране, да използва количествени и качествени методи, за да подкрепи корекциите, и да документира същността и размера на корекциите. Използването на количествени методи не включва непременно количествено извеждане на корекцията на нормата на дисконтиране. *Оценителят* не е необходимо да извършва изчерпателен количествен анализ, но *би трябвало* да вземе предвид цялата информация, която е разумно достъпна.
- 50.39. При извеждането на нормата на дисконтиране, може да е удачно да се вземе предвид влиянието, което има отчетната единица на актива върху несистематичните рискове и извеждането на общата норма на дисконтиране. Например *оценителят би трябвало* да прецени дали *участниците* на пазара биха оценили нормата на дисконтиране за *актива* самостоятелно, или дали *участниците* на пазара биха оценили *актива* в контекста на по-широкия портфейл и следователно да разгледат потенциалната диверсификация на несистематичните рискове.

- 50.40. *Оценителят би трябвало да вземе предвид влиянието на междуфирмените договори и трансферното ценообразуване върху дисконтовата норма. Например, не е необичайно за междуфирмените договори да определят фиксирана или гарантирана доходност за някои бизнеси или бизнес единици в по-големи организации, които биха намалили риска на прогнозираните парични потоци и подходящата норма на дисконтиране на бизнес единицата. Други предприятия или бизнес единици в организацията, обаче, получават остатъчните доходи и към тях се разпределят допълнителната доходност и риск, като по този начин увеличават риска на прогнозираните парични потоци и нормата на дисконтиране на бизнес единицата.*

60. Разходен подход

- 60.1. Разходният подход предоставя индикация за *стойността*, позовавайки се на икономическия принцип, че един купувач не би платил повече за даден *актив* от стойността да придобие *актив* със същата полезност чрез покупка или изграждане, освен ако не става дума за фактори като неоправдано дълъг срок, неудобство, риск или други подобни. Подходът предоставя индикация за стойността чрез изчисляване на разходите за замяна или възпроизвеждане на *актива* към дадения момент, които се намаляват със стойността на физическо износване и други подобни форми на изхабяване или излизане от употреба.
- 60.2. Разходният подход *би трябвало* да се прилага и да му се придава *значителна тежест* при следните условия:
- (а) *участниците* биха могли да пресъздадат *актива* до голяма степен със същата полезност като оценявания *актив* без регулаторни или правни ограничения и активът може да бъде пресъздаден достатъчно бързо, така че *участникът* не би бил склонен да заплати *съществена* премия за възможността да използва оценявания *актив* незабавно;
 - (б) *активът* не генерира пряко приходи и уникалната природа на *актива* прави използването на приходния подход неоправдано и/или
 - (в) базата за стойността, която се ползва, поначало се базира на разходите за възстановяване, като възстановителната стойност.
- 60.3. Въпреки че обстоятелствата в параграф 60.2 може да сочат, че *би трябвало* да се приложи и да се придаде *значителна тежест* на разходния подход, по-долу са изложени допълнителни обстоятелства, при които разходният подход *може* да се приложи и да му се придаде *значителна тежест*. Когато се използва разходния подход при посочените по-долу обстоятелства, *оценителят би трябвало* да прецени дали и други подходи биха могли да се приложат, като резултатите бъдат *претеглени*, за да подкрепят индикацията за стойност по разходния подход:

(а) *участниците* могат да изберат пресъздаването на *актив* със сходна полезност, но са налице потенциални правни или регулаторни препятствия или за пресъздаването на *актива* е необходимо *значително* време;

(б) когато разходният подход се използва за проверка на приложимостта на други подходи (например използването на разходния подход, за да се потвърди дали един бизнес оценен като действащо предприятие би бил по-ценен на база ликвидация) и/или

(в) *активът* е създаден наскоро, така че има висока степен на надеждност в допусканията, използвани в разходния подход.

60.4. *Стойността* на частично завършен *актив* като цяло ще отразява направените до момента разходи за създаването на *актива* (както и дали тези разходи са допринесли за *стойността* му) и очакванията на *участниците* по отношение на *стойността* на *актива* в завършен вид, но ще вземат предвид разходите и времето, необходими за завършването на *актива*, както и подходящи корекции за печалба и риск.

70. Методи на разходния подход

70.1. Като цяло съществуват три метода на разходния подход:

(а) метод на заместителната (възстановителната) стойност: метод, който извежда *стойността* чрез изчисляване на разхода за подобен *актив* със същата полезност,

(б) метод на възпроизводителната стойност: метод на разходите, който извежда *стойността* чрез изчисляване на разходите за пресъздаването на точно копие на *актива* и

(в) метод на сумирането: метод, при който *стойността* на един *актив* се изчислява чрез събирането на *стойностите* на отделните негови съставни части.

Метод на заместителната (възстановителната) стойност

70.2. Като цяло разходите за заместване на даден актив са тези разходи, които са определящи за цената, която *участник* би платил за *актив* със същата полезност, а не с точните физически характеристики на оценявания *актив*.

70.3. Обикновено разходите за заместване се коригират с физическото износване и всички приложими форми на изхабяване. След тези корекции получената стойност може да бъде наречена амортизирана заместителна (възстановителна) стойност.

70.4. Ключовите стъпки в метода на заместителната (възстановителната) стойност са:

(а) изчисляване на всички разходи, които биха били извършени от типичен *участник*, който желае да създаде или да се сдобие с *актив*, осигуряващ същата полезност,

- (б) определяне на наличието на обезценка, свързана с физическо, функционално и външно изхабяване, което се очаква за оценявания *актив* и
 - (в) приспадане на общата обезценка от общите разходи, за да се достигне до *стойността* на *актива*, предмет на оценка.
- 70.5. Разходите за заместване като цяло са разходите за съвременен еквивалентен *актив*, такъв, който осигурява подобна функция и сходна полезност на оценявания *актив*, но който е с текущ дизайн и построен или направен с използването на разходно ефективни материали и техники.

Метод на възпроизводителната стойност

- 70.6. Методът на възпроизводителната стойност е подходящ при обстоятелства като следните:
- (а) разходът за модерен еквивалентен *актив* са по-големи от разходите за пресъздаване на точно копие на въпросния *актив* или
 - (б) полезността, предлагана от *актива*, обект на оценка, би могла да бъде осигурена единствено от копие, а не от съвременен еквивалент.
- 70.7. Ключовите стъпки на метода на разходите за възпроизводство са:
- (а) изчисляване на всички разходи, които биха били извършени от типичен *участник*, който желае да създаде точно копие на *актива*, обект на оценка;
 - (б) определяне на наличието на обезценка, свързана с физическо, функционално и външно изхабяване, което се очаква за *актива*, обект на оценка и
 - (в) приспадане на общата обезценка от общите разходи, за да се достигне до *стойността* на *актива*, обект на оценка.

Метод на сумирането

- 70.8. Методът на сумирането, също наричан метод на базисния *актив*, обикновено се използва за инвестиционни компании или други типове *активи* или обекти, за които *стойността* е преди всичко сбор от *стойностите* на техните вложения.
- 70.9. Ключови стъпки в метода на сумирането са:
- (а) *оценка* на всеки от съставните *активи*, които са част от *актива*, обект на оценка и
 - (б) събиране на *стойностите* на съставните *активи*, за да се достигне до *стойността* на оценявания *актив*.

Съображения относно разходите

- 70.10. Разходният подход *би трябвало* да обхване всички разходи, които биха били извършени от типичен *участник*.
- 70.11. Елементите на разходите *може* да се различават в зависимост от типа актив и *би трябвало* да включват преките и непреките разходи, които биха се изисквали за заместване/пресъздаване на *актива* към датата на оценката. Някои от обичайните елементи, които се вземат предвид, са:

(а) преки разходи:

1. материали и
2. труд.

(б) непреки разходи:

3. транспортни разходи;
4. инсталационни разходи;
5. професионални хонорари (дизайн, разрешителни, архитектурни, правни, и др.);
6. други хонорари (комисионни, и др.);
7. режимни разходи;
8. данъци;
9. финансови разходи (напр. лихви по дългово финансиране) и
10. марж на печалбата/приемаческа печалба за създателя на *актива* (напр. възвръщаемост за инвеститорите).

70.12. За един *актив*, придобит от трета страна, може да се предполага, че отразява разходите на тази страна, свързани със създаването на *актива*, както и някаква форма на марж на печалбата, който осигурява възвръщаемост на инвестицията. При използването на бази за стойността, които предполагат хипотетична транзакция, може да е уместно включването на допустимия марж на печалба върху определени разходи, които могат да бъдат изразени като целева печалба – като сума или като процент печалба, от разходите или стойността. Въпреки това финансовите разходи, ако са включени, може вече да отразяват изискваната от *участниците* възвръщаемост на вложения капитал, така че *оценителите* би *трябвало* да бъдат предпазливи, когато включват едновременно финансови разходи и маржове на печалбата.

70.13. Когато разходите се получават от действителните, котираните или прогнозни цени на доставчици или изпълнители, тези разходи вече ще включват желаното равнище на печалба на третата страна.

70.14. Действително извършените разходи за създаването на въпросния *актив* (или сравним референтен *актив*) може да са известни и да бъдат приложим индикатор за себестойността на *актива*. Въпреки това може да са необходими корекции, които да отразят следното:

- (а) колебания в разходите между датата, на която са извършени разходите, и датата на *оценката* и
- (б) други нетипични или извънредни разходи или пък икономии, които са включени в данните за разходите, но не биха направени при създаването на еквивалент.

80. Амортизация/Извабяване

- 80.1. В контекста на разходния подход, „амортизацията“ представлява корекциите, приложени върху изведената стойност за създаване на *актив* със същата полезност, които корекции отразяват *стойността* на всяко извабяване, засягащо въпросния *актив*. Този смисъл е различен от употребата на думата в контекста на финансовата отчетност или данъчното законодателство, където обикновено се отнася до метод за систематично отчисляване на капиталов разход във времето.
- 80.2. За корекции за амортизация обикновено се считат следните видове извабяване, които допълнително *могат* да бъдат разделени на под-категории:
- (а) Физическо извабяване: всяка загуба на полезност поради физическото извабяване на *актива* или негови компоненти в резултат от възрастта или употребата му.
 - (б) Функционално извабяване: всяка загуба на полезност, която е резултат от неефективност на *актива* в сравнение със заместващ го актив, като например дизайн, спецификации или технология, които са остарели.
 - (в) Външно или икономическо извабяване: всяка загуба на полезност, причинена от икономически, свързани с местоположението или други външни за актива фактори. Този вид извабяване може да бъде временно или постоянно.
- 80.3. Амортизацията/извабяването следва да взема предвид физическия и икономическия живот на *актива*:
- (а) Физическият живот показва колко дълго *активът* може да бъде използван преди да бъде извабен или да достигне състояние, при което е невъзможно икономическото му възстановяване, при условията на редовна поддръжка, но без да се има предвид всякакъв потенциален основен ремонт или реконструкция.
 - (б) Икономическият живот показва колко дълго се очаква *активът* да генерира финансови постъпления или да предоставя нефинансови ползи от настоящата си употреба. Той се влияе от степента на функционално и икономическо извабяване, на което е изложен *активът*.
- 80.4. С изключение на някои видове икономическо или външно извабяване, повечето видове извабяване се измерват като се прави сравнение между въпросния *актив* и хипотетичен *актив*, въз основа на който изчислени разходите за заместване или пресъздаване. Въпреки това, когато има достъпни пазарни свидетелства за ефекта на извабяването върху *стойността*, те *би трябвало* да се вземат предвид.
- 80.5. Физическото извабяване може да бъде измерено по два различни начина:
- (а) възстановимо физическо извабяване, т.е. разходът за ремонтирането/поправянето му, или

- (б) невъзстановимо физическо изхабяване, което отчита възрастта на актива, очаквания общ и остатъчен живот, при което корекцията за физическо изхабяване се равнява на съотношението между изтеклия и очаквания общ живот на актива. Очакваният общ живот на актива може да бъде изразен по всякакъв приемлив начин, който може да бъде измерен, вкл. очакван живот в години, километри, произведени единици и т.н.

80.6. Има две форми на функционално изхабяване:

- (а) допълнителни капиталови разходи, които могат да бъдат следствие от промени в дизайна, конструктивните материали, технологията или техниките за производство, в резултат на които се създават модерни еквиваленти *активи* с по-ниски капиталови разходи отколкото са разходите за оценявания *актив* и
- (б) допълнителни оперативни разходи, които могат да бъдат следствие от подобрения в дизайна или допълнителен капацитет, в резултат на които се създават модерни еквиваленти на *актива* с по-ниски оперативни разходи от разходите за оценявания *актив*.

80.7. Икономическо изхабяване *може* да възникне когато външни фактори въздействат на конкретен *актив* или върху всички *активи*, използвани в бизнеса и *следва* да бъде приспаднато след отчитане на физическото и на функционалното изхабяване. При недвижимите имоти примерите за икономическо изхабяване включват:

- (а) неблагоприятни промени в търсенето за продуктите или услугите, произведени от актива;
- (б) свръхпредлагане на пазара за *актива*;
- (в) прекъсване или липса на работна сила или суровини на пазара или
- (г) използване на *актива* от предприятие, което не може да си позволи плащането на пазарен наем за *активите* и при това да генерира пазарна доходност.

80.8. Парите и паричните еквиваленти не са предмет на изхабяване и не следва да бъдат коригирани. Търгуеми активи не се коригират под техните пазарни стойности, определени чрез пазарния подход.

90. Модел за оценка

90.1. Терминът модел за оценка обхваща количествените методи, системи, техники и качествени преценки, използвани за определяне и документирание на *стойността*.

90.2. Когато използва или създава модел за оценка, *оценителят* трябва да:

- (а) Съхранява записи с подходяща информация, за да подкрепи избора или създаването на модела,
- (б) Разбира и гарантира, че резултатите от модела за оценка, съществените допускания и ограничаващите условия са в съответствие с обхвата на *оценката*,

Международни стандарти за оценяване

(в) Вземете предвид ключовите рискове, свързани с допусканията, направени в модела за оценка.

- 90.3. Независимо от същността на модела за оценка, за да бъде в съответствие с МСО, *оценителят* трябва да потвърди, че *оценката* е в съответствие с всички други изисквания, съдържащи се в МСО.

Стандарти за оценка на активи

МСО 200 Бизнес и участия в бизнес

Съдържание	Параграфи
Преглед	10
Въведение	20
Бази на стойността	30
Подходи и методи за оценка	40
Пазарен подход	50
Приходен подход	60
Разходен подход	70
Специални съображения относно бизнес и участия в бизнес	80
Права на собственост	90
Бизнес информация	100
Икономически и секторни въпроси	110
Оперативни и неоперативни активи	120
Съображения относно капиталовата структура	130

10. Преглед

- 10.1. Принципите, които се съдържат в Общите стандарти, се прилагат и при оценка на бизнес и участия в бизнес. Настоящият стандарт съдържа допълнителни изисквания, приложими при оценка на бизнес и участия в бизнес.

20. Въведения

- 20.1. Дефиницията за бизнес (предприятие) може да се различава в зависимост от *целта на оценка*. В общия случай, бизнесът извършва търговска дейност, промишлена дейност, дейност по предоставяне на услуги или инвестиционна дейност. Бизнесите могат да приемат различни форми, като например търговски дружества, съдружия, съвместни предприятия и еднолични търговци. *Стойността* на даден бизнес може да се различава от сумата от *стойностите* на отделните активи или пасиви, които съставляват този бизнес. В случаите, в които стойността на един бизнес е по-голяма от сумата на отчетените и неотчетени нетни материални и разграничими нематериални активи на този бизнес, тази допълнителна стойност често се определя като стойност на действащото предприятие или репутация.

20.2. При оценка на отделните *активи* или пасиви на даден бизнес, оценителите *би трябвало* да следват приложимите стандарти за съответния тип *актив* или пасив (МСО 210 *Нематериални активи*, МСО 400 *Права върху недвижими имоти* и др.).

20.3. *Оценителите трябва* да определят дали *оценката* се отнася за целия бизнес, отделни акции или участие в дружеството (независимо дали контролно или неконтролно участие), или за отделна стопанска дейност на дружеството. Видът на *стойността*, която ще бъде представена, *трябва* да съответства на *целта на оценката* и да бъде посочена като част от обхвата на заданието за оценка (вж. МСО 101 *Обхват на работата*). Съществена част от работата е да бъде точно определен бизнесът или участието в бизнеса, което подлежи на оценка, тъй като дори при оценка на цялостен бизнес (предприятие), *може* да съществуват различни нива, на които да бъде представена *стойността*. Например:

(а) Стойност на предприятието: Обикновено определена като общата *стойност* на собствения капитал на даден бизнес плюс *стойността* на неговия дълг и задължения с характер на дълг, минус паричната наличност или паричните еквиваленти, които са на разположение за изплащане на тези задължения.

(б) Стойност на инвестирания капитал: Размерът на общите парични средства, инвестирани към момента в даден бизнес, независимо от източниците на финансиране. Обикновено се определя като *стойността* на всички *активи*, намалена със *стойността* на краткосрочните задължения и паричните наличности.

(в) Оперативна стойност: Общата *стойност* на оперативната дейност на даден бизнес, като не се вземат предвид неоперативните *активи* и пасиви.

(г) Стойност на собствения капитал: *Стойността* на даден бизнес за всички негови акционери или притежатели на дялове.

20.4. *Оценките* на бизнеси могат да са необходими за различни *цели*, включително придобивания, сливания и продажба на предприятия, данъчни цели, съдебни спорове, производства по несъстоятелност и за целите на финансовото отчитане. *Оценките* на бизнеси *могат* да бъдат необходими и като входящи данни или стъпка в друг тип *оценки*, като например *оценка* на опции върху акции, определен(и) клас(ове) акции, или дълг.

30. Бази на стойността

30.1. В съответствие с МСО 104 *Бази на стойността*, при оценката на бизнес или участия в бизнес, *оценителят трябва* да избере подходящата база(и) на стойността.

- 30.2. Обикновено, оценката на бизнес или участие в бизнес се изготвя като се използват бази на стойността, определени от институции / организации, различни от СМСО (някои примери са посочени в МСО 104 *Бази на стойността*). Отговорност на оценителя е да се запознае и да следва законовата рамка, съдебната практика и/или съществуващите други тълкувания, свързани с тези бази на стойността към датата на оценката.

40. Подходи и методи за оценка

- 40.1. При *оценката* на бизнес и участия в бизнес *могат* да се прилагат трите основни подхода за оценка, описани в МСО 105 *Подходи и методи за оценка*.
- 40.2. При избора на подход и метод, в допълнение към изискванията на този стандарт, *оценителят трябва* да следва и изискванията на МСО 105 *Подходи и методи за оценка*, включително параграф 10.3.

50. Пазарен подход

- 50.1. Пазарният подход се прилага често при *оценката* на бизнес и участия в бизнес, тъй като тези *активи* обикновено отговарят на критериите, заложиени в МСО 105 *Подходи и методи за оценка*, параграфи 20.2 или 20.3. При оценката на бизнес и участия в бизнес по Пазарния подход, *оценителите би трябвало* да спазват изискванията на МСО 105 *Подходи и методи за оценка*, раздели 20 и 30.
- 50.2. Трите най-основни източници на информация, които се използват при *оценка* на бизнес и участия в бизнес по пазарния подход, включват:
- (а) информация от публични фондови пазари, на които се търгуват дялови участия от подобни бизнеси;
 - (б) информация от пазара на придобивания, на който се купуват и продават цели бизнеси или контролни участия в тях и
 - (в) предишни сделки с акции или оферти за придобиване на участие в бизнеса, обект на оценка.
- 50.3. *Трябва* да съществува разумна и надеждна база на сравнение с аналогични бизнеси, за да се приложи пазарният подход. Тези аналогични бизнеси *би трябвало* да оперират в същия отрасъл или в отрасъл, който отговаря на същите икономически показатели като тези на бизнеса, обект на оценка. Факторите, които *би трябвало* да бъдат взети предвид при преценката дали съществува разумна база за сравнение, включват:
- (а) степен на сходство с бизнеса, обект на оценка, по отношение на качествени и количествени характеристики на дейността;
 - (б) обем и достоверност на информацията за аналогични бизнеси и
 - (в) доколко цената на аналогичния бизнес отразява сделка при пазарни условия.

- 50.4. При прилагането на пазарен множител, *може да бъде необходимо използването на корекции както към бизнеса, обект на оценка, така и към аналогичните бизнеси, като например тези в параграф 60.8*
- 50.5. При избора и коригирането на аналогични сделки, *оценителите би трябвало да следват изискванията на МСО 105 Подходи и методи за оценка, параграф 30.7 -30.8.*
- 50.6. При избора и коригирането на сравнима публична информация за даден бизнес, *оценителите би трябвало да следват изискванията на МСО 105 Подходи и методи за оценка, параграф 30.13 -30.14.*

60. Приходен подход

- 60.1. Приходният подход се прилага често при *оценката* на бизнеси и участия в бизнеси, тъй като тези *активи* обикновено отговарят на критериите, заложили в МСО 105 *Подходи и методи за оценка*, параграфи 40.2 или 40.3.
- 60.2. При оценката на бизнес и участия в бизнес по Приходния подход, *оценителите би трябвало да спазват изискванията на МСО 105 Подходи и методи за оценка, раздели 40 и 50.*
- 60.3. Приходите или паричните потоци, свързани с даден бизнес или участие в бизнес, могат да бъдат измерени по редица начини и *могат* да бъдат разгледани на база преди или след облагане с данъци. Приложената норма на капитализиране или дисконтиране *трябва да съответства* на вида на използваните приходи или парични потоци.
- 60.4. Видът на използваните приходи или парични потоци *би трябвало да съответства* на вида на участието, което е обект на оценка. Например:
- (а) стойността на предприятието обикновено се извежда посредством използването на парични потоци преди обслужване на дълг и подходяща норма на дисконтиране, като например *средно-претеглена* цена на капитала, приложима на ниво парични потоци на предприятието и
 - (б) стойността на собствения капитал *може да бъде изведена* посредством използването на парични потоци към собствения капитал, т.е. след обслужване на дълг, и при подходяща норма на дисконтиране, като например цена на собствения капитал, приложима на ниво парични потоци към собствения капитал.
- 60.5. Приходният подход изисква определянето на норма на капитализиране при капитализиране на приходи или парични потоци, както и норма на дисконтиране - при дисконтиране на парични потоци. При определянето на подходяща норма, се вземат предвид фактори като лихвени нива, очаквани нива на възвращаемост от *участниците* за аналогични инвестиции и присъщ риск на очакваните ползи (вж. МСО 105 *Подходи и методи за оценка*, параграфи 50.29-50.31).

- 60.6. При методите, които включват дисконтиране, очакваният ръст *може* да бъде изрично (експлицитно) отразен в прогнозните приходи или парични потоци. При методите, които включват капитализиране, очакваният ръст обикновено се отразява в нормата на капитализиране. В случай, че прогнозният паричен поток е представен в номинално изражение, *би трябвало* да се използва норма на дисконтиране, която отразява очакванията за промяна в бъдещите ценови равнища поради инфлация или дефлация. Когато прогнозният паричен поток е представен в реално изражение, *би трябвало* да се използва норма на дисконтиране, която не отразява очакванията за промяна в бъдещите ценови равнища поради инфлация или дефлация.
- 60.7. При приходния подход, често се използват историческите финансови отчети като ориентир за определянето на бъдещите приходи или парични потоци на дадения бизнес. Идентифицирането на историческите тенденции посредством анализ на съотношенията *може* да подпомогне получаването на информацията, необходима за оценка на рисковете, присъщи на стопанската дейност на даден бизнес в контекста на съответния отрасъл, както и на очакванията за бъдещите резултати.
- 60.8. За да се отразят разликите между конкретните исторически парични потоци и тези, които се очакват от даден купувач на участие в бизнеса към датата на оценката, *може* да е необходимо прилагането на корекции. Някои примери включват:
- (а) коригиране на приходите и разходите до нива, които отразяват в разумна степен очакванията за продължаващата дейност на даден бизнес;
 - (б) представянето на съпоставима база на финансова информация за бизнеса, обект на оценка и аналогичния бизнес;
 - (в) коригиране на сделките, които не са при пазарни условия, до пазарните им еквиваленти (като например договори с клиенти или доставчици);
 - (г) коригиране на разходите за труд или на други разходи, свързани с предоставянето на активи по договори за наем или на договори между свързани лица, до пазарните им еквиваленти;
 - (д) определяне на влиянието от еднократни събития върху историческите приходи и разходи. Примери за такива еднократни събития включват загуби, причинени от стачки, въвеждане в експлоатация на нов завод и природни явления. Прогнозните парични потоци *би трябвало* в разумна степен да отразяват тези еднократни приходи и разходи, които *може* да се очакват да бъдат показателни за подобни събития и в бъдеще и
 - (е) коригиране на отчитането на материалните запаси на база, сравнима с аналогични бизнеси, на които отчетността *може* да се води на различна база от използваната от бизнеса, обект на оценка, или за да отразява по-точно реалните икономически условия.

- 60.9. При използването на приходния подход *може* да е необходимо и прилагането на корекции към *оценката*, за да отразят фактори, които не са взети предвид нито в прогнозите за паричните потоци, нито в приложената норма на дисконтиране. Някои примери може да включват корекции за пазарен интерес (продаваемост) на обекта на оценка или контролно или неконтролно участие в бизнеса. *Оценителите*, обаче, *би трябвало* да са сигурни, че корекциите към *оценката* не отразяват фактори, които вече са взети предвид при извеждането на паричните потоци или нормата на дисконтиране. Например, при оценката на участие в бизнес, фактът дали участието е контролиращо или неконтролиращо често вече е отразен в прогнозите парични потоци.
- 60.10. Голяма част от оценките на бизнес *могат* да бъдат изготвени при използването на един сценарий за паричните потоци. В някои случаи, обаче, *оценителите могат* също така да прилагат и няколко сценария или симулационни модели, особено когато съществува *значителна* несигурност по отношение на размера и/или времевата рамка на бъдещите парични потоци.

70. Разходен подход

- 70.1. Разходният подход обикновено не е приложим при *оценката* на бизнеси или участия в бизнес, тъй като тези *активи* рядко отговарят на критериите на МСО 105 *Подходи и методи за оценка*, параграф 70.2 или 70.3. Разходният метод се прилага при оценката на бизнеси в някои случаи, когато:
- (а) бизнесът е в начална фаза на развитие или е стартиращ бизнес и генерираните печалби и/или парични потоци не могат да бъдат надеждно определени. Наред с това, сравняването с други бизнеси по пазарния подход, също не е целесъобразно и надеждно;
 - (б) бизнесът/предприятието е инвестиционно или холдингово дружество и в този случай се прилага методът на сумиране, както е описан в МСО 105 *Подходи и методи за оценка*, параграфи 70.8-70.9 и/или
 - (в) бизнесът/предприятието не е действащо и/или *стойността* на *активите* в ликвидация *може* да надвишава *стойността* на бизнеса като действащо предприятие.
- 70.2. В случаите, когато даден бизнес или участие в бизнес се оценява посредством използването на разходен подход, *оценителите би трябвало* да спазват изискванията на МСО 105 *Подходи и методи за оценка*, секции 70 и 80.

80. Специални съображения относно бизнес и участия в бизнес

- 80.1. Следващите секции разглеждат редица теми и въпроси, които са свързани с *оценката* на бизнеси или участия в бизнес. Списъкът не е изчерпателен:
- (а) Права на собственост (секция 90);
 - (б) Бизнес информация (секция 100);

- (в) Икономически и секторни въпроси (секция 110);
- (г) Оперативни и неоперативни *активи* (секция 120);
- (д) Въпроси, свързани със структурата на капитала (секция 130).

90. Права на собственост

- 90.1. В процеса на *оценяване* следва да бъдат взети предвид правата, привилегиите и условията, които са свързани с правото на собственост на дадено участие, независимо дали то се упражнява под формата на еднолично предприятие, търговско дружество или съдружие.
- Правата на собственост обикновено се определят в рамките на дадена *юрисдикция* от правни документи като дружествени договори, устави, учредителни договори, акционерни споразумения (общо "фирмени документи"). В определени случаи *може* да е необходимо да се направи разлика между юридическа и действителна собственост.
- 90.2. Фирмените документи *могат* да съдържат ограничения върху прехвърляне на участието в даден бизнес или други клаузи, които имат влияние върху *стойността*. Например, фирмените документи *могат* да предвиждат, че участието в бизнес *би трябвало* да бъде оценено пропорционално на целия акционерен капитал, независимо дали участието е контролиращо или неконтролиращо. При всички случаи, правата на собственост върху участието, което се оценява, както и правата, свързани с други класове участия, е необходимо да бъдат разгледани в началото на процеса на оценяване.
- 90.3. *Би трябвало* внимателно да се разглеждат и да се прави разлика между правата и задълженията, свързани с участие в даден бизнес, и тези, които *може* да са приложими и свързани само с даден конкретен акционер (т.е. тези, които са включени в споразумението между настоящите акционери и които *може* да не са приложими за потенциален купувач на участие в бизнеса). В зависимост от базата (ите) на *стойността*, която се използва, *може* да е необходимо *оценителят* да разгледа само правата и задълженията, конкретно свързани с обекта на оценка или съвкупността от правата и съображенията, свързани както с обекта на оценка, така и с тези, приложими за конкретен акционер.
- 90.4. Всички права и преференции, които са свързани с бизнеса, обект на оценка, или с участието в даден бизнес, *би трябвало* да бъдат разгледани като част от *оценката*, включително:
- (а) ако съществуват различни класове акции, *оценката би трябвало* да разгледа правата на всеки отделен клас, включително, но не само:
 - 1. преференции при ликвидация;
 - 2. право на глас;
 - 3. клаузи по обратно изкупуване, преобразуване и участие и
 - 4. пут и/или кол опции.

- (б) При какви условия контролиращото участие в бизнеса *може* да има по-висока *стойност* от неконтролиращо участие. В зависимост от метод(ите) за оценка (виж МСО 105 *Подходи и методи за оценка*, параграф 30.17(б)), *могат* да се приложат премии за контрол, респективно отбив за липса на контрол. По отношение на действителните премии, платени при сключени сделки, *оценителят би трябвало* да разгледа дали синергиите и други фактори, които са причина за плащането на тези премии, са приложими към *актива*, обект на оценка в сравнима степен.

100. Бизнес информация

- 100.1. При *оценка* на бизнес или участия в бизнес, често е необходимо оценителят да разчита на информация, получена от ръководството, представители на ръководството или от други експерти. Съгласно изискванията на МСО 105 *Подходи и методи за оценка*, параграф 10.7, *оценителят трябва* да прецени доколко получената информация от ръководството, представители на ръководството и други експерти е надеждна и подходяща за *целите на оценката*. Например, дадена прогнозна финансова информация, предоставена от ръководството, *може* да отразява специфични синергии на собственика, които да не са приложими, когато използваната база на стойността е за пазарен участник.
- 100.2. Въпреки, че *стойността* към дадена дата отразява очакваните бъдещи ползи от собствеността на даден бизнес, историческата информация *може* да предостави полезни насоки за бъдещите очаквания. В тази връзка, като част от ангажмента за оценка, *оценителите би трябвало* да анализират историческите финансови отчети на бизнеса. В случаите, когато бъдещото представяне на бизнеса се очаква да се различава *значително* от историческата информация, *оценителят трябва* да анализира какви са причините историческото представяне да не бъде показателно за бъдещите очаквания за бизнеса.

110. Икономически и секторни въпроси

- 110.1. Разбирането на икономическите фактори и специфични секторни тенденции е от особена важност при всички *оценки*. Фактори като политическа обстановка, правителствена политика, валутни курсове, инфлация, лихвени равнища и пазарна активност *могат* да влияят по различен начин върху активи в различни райони и/или сектори на икономиката. Тези фактори могат да бъдат от голямо значение при *оценката* на бизнеси и участия в бизнес, тъй като бизнесите *могат* да имат сложни структури, които включват различни райони и вид дейности. Например, върху даден бизнес *може* да влияят специфични икономически и секторни фактори, като:
- (а) регистрираният адрес на управление на бизнеса и неговата правна форма;
 - (б) естеството на търговската дейност и къде се извършва всяка оперативна дейност (т.е. производството *може* да се извършва на различно място от развойната дейност);

- (в) къде предприятието продава своите стоки и/или услуги;
- (г) използваната валута(и);
- (д) къде се намират доставчиците на бизнеса и
- (е) каква данъчна и правна рамка е приложима за бизнеса.

120. Оперативни и неоперативни активи

- 120.1. *Оценката* на собствено участие в даден бизнес е приложима само в контекста на финансовото състояние на бизнеса в даден момент от време. Важно е да се анализира естеството на *активите* и пасивите на бизнеса и да се определи кои от тях участват в дейностите, които генерират доходи и кои са излишни или „допълнителни“ за бизнеса към датата на *оценка*.
- 120.2. Повечето методи за *оценка* не отразяват *стойността* на *активите*, които не са необходими за дейността на бизнеса. Например, прилагането на пазарен множител на оперативната печалба преди амортизация, лихви и данъци (EBITDA/ППЛДА) при *оценката* на даден бизнес отразява само *стойността* на *активите*, използвани за генерирането на това ниво на ППЛДА. Ако бизнесът има неоперативни *активи* или пасиви, като например производствено съоръжение, което не се използва, *стойността* на това неоперативно съоръжение няма да бъде отразена в *стойността* на предприятието. В зависимост от нивото на *стойността*, съответстващо на заданието за *оценка* (виж параграф 20.3), *стойността* на неоперативните *активи* може да бъде определена отделно и добавена към оперативната стойност на предприятието.
- 120.3. Бизнесите *могат* да имат незаписани *активи* и/или пасиви, които не са отразени в баланса. Те могат да включват нематериални *активи*, машини и съоръжения, които са напълно амортизирани, както и задължения, свързани със съдебни дела.
- 120.4. Когато неоперативните *активи* и пасиви се разглеждат отделно, свързаните с тях приходи и разходи *трябва* да бъдат изключени от паричните потоци, използвани в *оценката*. Например, ако даден бизнес има *значителни* непокрити пенсионни задължения и тези задължения се оценяват отделно, паричните потоци, използвани при *оценката* на бизнеса, не *би трябвало* да включват плащанията, свързани с „наваксването“ на плащанията по тези задължения.
- 120.5. Ако дадена *оценка* отразява информация от публични компании, публичните котировки имплицитно включват *стойността* на неоперативните *активи*, ако има такива. В тази връзка, *оценителите* *трябва* да коригират информацията от публични компании и да изключат *стойността*, приходите и разходите, свързани с тези неоперативни *активи*.

130. Съображения относно структурата на капитала

130.1. Бизнесите често се финансират с комбинация от дълг и собствен капитал. В много случаи, обаче, *оценителите* може да бъдат ангажирани да оценят само стойността на собствения капитал, на конкретен клас от собствения капитал или други форми на собственост. В някои случаи, собственият капитал или конкретен клас от собствения капитал *може* да бъде оценен директно. Много често, обаче, първо се определя стойността на предприятието и след това тази *стойност* се разпределя между различни класове дълг и собствен капитал.

130.2. Има много видове права на собственост върху *активи*, които *оценителят* може да има за задача да *оцени*, като неизчерпателният списък включва:

- (а) облигации,
- (б) конвертируем дълг,
- (в) дружествен дял,
- (г) миноритарен дял,
- (д) обикновени акции,
- (е) привилегирова акции,
- (ж) опции,
- (з) права.

130.3. Когато *оценителят* има за задача да *оцени* само собствен капитал, или да определи как стойността на бизнеса като цяло е разпределена между различните класове дълг и собствен капитал, *оценителят трябва* да определи и вземе предвид различните права и преференции, свързани с всеки клас дълг и собствен капитал. Правата и преференциите могат да бъдат категоризирани като икономически права или права на контрол.

Неизчерпателен списък с такива права и преференции *може* да включва:

- (а) права на дивидент или права на привилегирован дивидент,
- (б) права на ликвидационен дял,
- (в) права на глас,
- (г) права на обратно изкупуване,
- (д) права на конвертиране
- (е) права на участие,
- (ж) права против разводняване на капитала,
- (з) права на регистриране
- (и) пут или кол права.

- 130.4. За прости капиталови структури, които включват само обикновени акции и прости структури на дълга (като облигации, заеми и овърдафт), *може* да бъде възможно да се определи *стойността* на всички обикновени акции в предприятието чрез директно определяне на *стойността* на дълга, изваждане на *стойността* му от стойността на предприятието, и след това разпределяне на остатъчната стойност на собствения капитал пропорционално между всички обикновени акции. Този метод не е подходящ за всички компании с прости капиталови структури. Например, *може* да не е подходящ за компании в лошо финансово състояние или за компании с високи нива на дълг.
- 130.5. За сложни капиталови структури, които включват форма на собствен капитал различна от обикновени акции, *оценителите могат* да използват всеки разумен метод, за да определят *стойността* на собствения капитал или определен клас собствен капитал. В такива случаи, обикновено се определя стойността на предприятието и след това тази *стойност* се разпределя между различните класове дълг и собствен капитал. В този раздел са разгледани три метода, които *оценителите* могат да използват в подобни случаи, а именно:
- (а) Метод на текущата *стойност* (CVM/MTC);
 - (б) Метод на опционен ценообразуване (OPM/МОЦ); и
 - (в) Метод на вероятностно-претеглена очаквана възвръщаемост (PWERM/МВПОВ)
- 130.6. Докато CVM/MTC не е модел, използващ прогнози за бъдещето, моделите OPM/МОЦ и PWERM/МВПОВ определят *стойността* на база на различни бъдещи резултати. PWERM/МВПОВ разчита на дискретни допускания за бъдещи събития, а OPM/МОЦ прогнозира бъдещото вероятностно разпределение на резултатите, използвайки логнормално разпределение около текущата стойност.
- 130.7. *Оценителят би трябвало* да вземе предвид всички потенциални разлики между оценка преди и след инвестиционен рунд, особено за компании в ранен стадий на развитие със сложни капиталови структури. Например, вливане на парични средства (тоест оценка след инвестиционен рунд) за подобни компании *може* да окаже влияние на общия рисков профил на предприятието, както и върху относителното разпределение на стойността между различните класове акции.
- 130.8. *Оценителят би трябвало* да вземе предвид скорошни сделки с оценявания собствен капитал или определен клас собствен капитал, и да се увери, че допусканията, използвани в дадена оценка, са актуализирани по необходимост, за да отразят промените в инвестиционната структура и промени в пазарните условия.

Метод на текущата стойност (CVM/MTC)

- 130.9. Методът на текущата стойност (CVM/MTC) разпределя стойността на предприятието към различни дългови и дялови ценни книжа с допускането за незабавана продажба на предприятието. Съгласно CVM/MTC, от стойността на предприятието първо се приспадат задълженията към притежателите на дълг или ценни книжа еквивалентни на дълг, за да се определи остатъчната стойност на

собствения капитал (*оценителите би трябвало* да вземат предвид дали стойността на предприятието включва или не парични средства, и произтичащото от това използване на брутен или нетен дълг за *целите* на разпределение на стойността). След това, *стойността* се разпределя към всяка емисия привилегировани акции въз основа на по-високата от двете стойности: право на ликвидационен дял или конверсионната стойност. Накрая остатъчната стойност се разпределя към собствения капитал, опциите и вариантите.

- 130.10. Ограничение на CVM/MTC е, че той не е метод, ориентиран към бъдещето и не взема предвид потенциални плащания, произлизащи от опционните характеристики на някои класове акции.
- 130.11. CVM/MTC *би трябвало* да се използва само когато 1) ликвидацията на предприятието е неизбежна, 2) когато предприятието е на толкова ранен етап от развитието си, че не е създадена стойност за обикновените акционери над стойността за ликвидация на привилегированите акции, 3) не е постигнат значителен прогрес в бизнес плана на компанията, 4) не съществува разумна база за изчисляване на сумата и точния момент, в който *стойността* над ликвидационната стойност на привилегированите акции може да бъде създадена в бъдеще.
- 130.12. *Оценителите не би трябвало* да правят допускане, че *стойността* на дълга или подобните на дълг ценни книжа, и тяхната балансова стойност са равни без да се даде основание за това допускане.

Метод на опционно ценообразуване (ОПМ/МОЦ)

- 130.13. МОЦ *оценява* различните класове акции като третира всеки клас акции като опция върху паричните потоци от предприятието. ОПМ/МОЦ се прилага често за капиталови структури, в които плащането към различни класове акции се променя при различни нива на общата стойност на собствения капитал. Например, когато има конвертируеми привилегировани акции, мениджърско възнаграждение, базирано на резултатите на компанията, опции или други класове акции, които имат определени ликвидационни привилегии. ОПМ/МОЦ *може* да се приложи и за стойността на предприятието, като се включи целият дълг в ОПМ/МОЦ, или да се приложи на база на собствения капитал след отделно отчитане на дълга.
- 130.14. ОПМ/МОЦ *взима* предвид различните клаузи в акционерните договори, които биха оказали влияние върху разпределението на средствата измежду всеки клас акции в случай на събитие на ликвидност, включително йерархията на ценните книжа, дивидентна политика, коефициенти на конверсия, и разпределяне на парични средства.
- 130.15. Началната точка за ОПМ/МОЦ е *стойността* на общия собствен капитал на *актива*. След това ОПМ/МОЦ се прилага, за да се разпредели общата стойност на собствения капитал между различните класове собствен капитал.
- 130.16. ОПМ/МОЦ (или свързан хибриден метод) е подходящ, когато е трудно да се прогнозира конкретно бъдещо събитие на ликвидност или компанията е в начален етап на развитие.

130.17. OPM/МОЦ най-често разчита на модела за оценка на опции на Black-Scholes, за определяне на *стойността*, свързана с разпределения над определени прагове на стойност.

130.18. Когато се прилага OPM/МОЦ, *оценителите би трябвало* да изпълнят следния неизчерпателен списък от стъпки:

- (а) Определяне на общата стойност на собствения капитал на *актива*,
- (б) Определяне на преференциите при ликвидация, начисленията на привилегировани дивиденди, цени на конверсия, и други характеристики, свързани със съответните ценни книжа, оказващи влияние върху разпределението на парични средства.
- (в) Определяне на различните нива (критични точки) на общата стойност на собствения капитал, при които преференциите при ликвидация и конверсионните цени влизат в сила,
- (г) Определяне на входящите данни на модела Black-Scholes:
 - 1) Определяне на разумен времеви хоризонт за OPM/МОЦ,
 - 2) Избиране на безрискова норма на възвръщаемост, съответстваща на времеви хоризонт,
 - 3) Определяне на подходящия коефициент на волатилност на собствения капитал на актива, и,
 - 4) Определяне на очаквана дивидентна доходност.
- (д) Изчисляване на *стойността* за различните кол опции и определяне на *стойността*, съответстваща на всеки интервал между критичните точки,
- (е) Относително разпределение на всеки клас акции във всеки интервал между изчислените критични точки,
- (ж) Разпределяне на *стойността* между критичните точки (изчислени като кол опции) сред класовете акции, въз основа на разпределението, определено в точка (е) и *стойността*, определена в точка (д),
- (з) При нужда може да се правят допълнителни корекции на класовете акции в съответствие с базата на стойността. Например, *може да е* подходящо да се прилагат отстъпки или премии.

130.19. При определяне на подходящите допускания за волатилността, *оценителите би трябвало* да вземат предвид:

- 1) Етапа на развитие на актива и относителното му влияние върху волатилността, когато е сравнена с тази наблюдавана от подобни компании, и,
- 2) Относителния финансов ливъридж на *актива*.

130.20. В допълнение към метода, описан по-горе, OPM/МОЦ може да бъде използван за обратно изчисление на общата *стойност* на собствения капитал, когато има известна цена за определена ценна книга. Входящите данни за обратното изчисление са същите като тези споменати по-горе. *Оценителите* ще могат да изчислят цената на ценната книга чрез промяна на общата *стойност* на собствения капитал. Методът за обратно изчисление също ще осигури *стойност* за всички други ценни книжа на собствения капитал.

Метод на вероятностно-претеглена очаквана възвръщаемост (PWERM/МВПОВ)

130.21. Съгласно PWERM/МВПОВ, *стойността* на различните ценни книжа от собствения капитал се оценява въз основа на анализ на бъдещи *стойности* на *актива*, допускайки различни бъдещи резултати. Стойността на акциите се базира на вероятностно-претеглената настояща стойност на очакваните бъдещи инвестиционни доходности, вземайки предвид всички възможни бъдещи резултати за *актива*, както и правата и привилегиите на класовете активи.

130.22. Обикновено, PWERM се използва, когато една компания е близо до инвестиционна продажба и не планира да набира допълнителен капитал.

130.23. Когато се прилага PWERM/МВПОВ, *оценителите* би трябвало да изпълнят следния неизчерпателен списък от стъпки:

- (а) Определяне на възможните бъдещи сценарии, налични за *актива*,
- (б) Прогнозиране на бъдещата стойност на *актива* при всеки сценарий,
- (в) Разпределяне на прогнозираната бъдеща стойност на *актива* към всеки клас дълг и собствен капитал при всеки възможен сценарий/резултати,
- (г) Дисконтиране на очакваната стойност, разпределена към всеки клас дълг и собствен капитал към настояща стойност, използвайки норма на дисконтиране, отчитаща риска,
- (д) *Претегляне* на всеки възможен резултат с неговата вероятност, за изчисление на очакваните бъдещи вероятностно-претеглени парични потоци към всеки клас дълг и собствен капитал,
- (е) При нужда може да се правят допълнителни корекции на класовете акции в съответствие с базата на стойността. Например, може да се подходящо да се прилагат отстъпки или премии.

130.24. *Оценителите* би трябвало да съгласуват вероятностно-претеглените настоящи стойности на бъдещите стойности на инвестиционна продажба с цялостната стойност на актива, за да се уверят, че общата *оценка* на предприятието е разумна.

130.25. *Оценителите* могат да комбинират елементи на OPM с PWERM, за да създадат хибридна методология, като използват на OPM за *оценка* на разпределението на стойността в рамките на един или повече от вероятностно-претеглените сценарии.

МСО 210 Нематериални активи

Съдържание	Параграфи
Общ преглед	10
Въведение	20
Бази на стойността	30
Подходи и методи за оценка	40
Пазарен подход	50
Приходен подход	60
Разходен подход	70
Специални съображения относно нематериалните активи	80
Норми на дисконтиране/норми на възвращаемост на нематериалните активи	90
Икономически живот на нематериалните активи	100
Полза от данъчна амортизация (ПДА)	110

10. Общ преглед

- 10.1. Принципите, заложи в Общите стандарти, се прилагат и за оценки на нематериални *актив*, както и за оценки, включващи в обхвата си нематериални *активи*. Настоящият стандарт съдържа и допълнителни изисквания, които се прилагат при оценките на нематериални *активи*.

20. Въведение

- 20.1. Нематериалният *актив* е непаричен *актив*, който се проявява чрез своите икономически характеристики. Лишен е от физическа субстанция, но носи права и икономически ползи на притежателя си.
- 20.2. Конкретните нематериални *активи* се определят и описват чрез характеристики като собственост, функция, пазарна позиция и имидж. Тези характеристики отличават нематериалните *активи* един от друг.
- 20.3. Съществуват много видове нематериални *активи*, но те най-често попадат в една или няколко от следните категории (или репутация):
- (а) Свързани с маркетинг: свързаните с маркетинг нематериални *активи* се използват основно за пазарна реализация или популяризация на продукти и услуги. Примерите включват търговски марки, търговски наименования, уникални търговски дизайни и имена на интернет домейни.
 - (б) Свързани с клиента: Свързаните с клиента нематериални *активи* включват клиентски листи, неизпълнени поръчки, договори с клиенти, договорни и извъндоговорни отношения с клиенти.

- (в) Свързани с изкуство: Нематериалните *активи*, свързани с произведения на изкуството, възникват от правото на ползи от художествени произведения като например пиеси, книги, филми и музикални творби, както и от авторски права, ползващи се от извъндоговорна закрила.
 - (г) Свързани с договор: Свързаните с договор нематериални *активи* представляват *стойността* на правата, произтичащи от договорни споразумения. Примерите за такива активи включват авторски и лицензионни споразумения, договори за услуги или доставки, лизингови споразумения, разрешителни, права за излъчване, договори за обслужване, трудови договори и споразумения за недопускане на конкурентна дейност и права върху природни ресурси.
 - (д) Свързани с технологии: Свързаните с технологии нематериални *активи* възникват от договорни или извъндоговорни права за използване на патентовани технологии, непатентовани технологии, бази от данни, формули, дизайн, софтуер, процеси или рецептури.
- 20.4. Въпреки че аналогичните нематериални *активи* от един и същи клас имат някои общи черти, те имат отличителни характеристики, които се променят в зависимост от вида на нематериалния *актив*. Освен това, някои нематериални *активи*, като например търговските марки, *могат* да представляват комбинация от категориите по параграф 20.3.
- 20.5. При оценяването на нематериален *актив*, *оценителите трябва* да разберат какво конкретно трябва да се оцени и каква е целта на оценката. Например, данните на клиенти (имена, адреси и т.н.) обикновено имат много различна стойност от договорите с клиенти (склучени към датата на оценяване) и взаимоотношенията с клиенти (*стойността* на взаимоотношенията с клиенти, включваща съществуващи и бъдещи договори). Кой нематериален *актив* се оценява и как точно се определят *може* да зависи от целта на оценката, а разликите в начина на определяне на нематериалните *активи могат* да доведат до съществени разлики в *стойността*.
- 20.6. В общия случай, репутация е всяка бъдеща икономическа полза, произтичаща от даден бизнес или участие в бизнес, или от използването на група от *активи*, при която тази икономическа полза не произтича от конкретен разграничим *актив*. *Стойността* на репутацията обичайно се измерва като остатъчна величина като от *стойността* на предприятието се изважда *стойността* на всички разграничими материални, нематериални и финансови *активи*, след корекция за реални или потенциални задължения по тях. Тя често е представяна като свръхцена, платена при реално или хипотетично придобиване на бизнеса, над *стойността* на другите негови идентифицирани *активи* и пасиви. За някои *цели може* да се наложи репутацията да бъде допълнително разделена на прехвърляема репутация (която *може* да бъде прехвърлена на трети лица) и непрехвърляема или "лична" репутация.

- 20.7. Тъй като размерът на репутацията зависи от това кои други материални и нематериални *активи* са признати, *стойността* ѝ може да се променя, когато се изчислява за различни цели. Например, при бизнес комбинация, отчитана по МСФО или Общоприетите счетоводни принципи на САЩ, нематериален *актив* се признава само когато е:
- (а) разграничим, тоест може да бъде отделен или разделен от предприятието и продаден, прехвърлен, лицензиран, отдаден под наем или разменен – самостоятелно или заедно със съответен договор, разграничим *актив* или пасив, независимо дали предприятието има такова намерени, или
 - (б) възникнал по силата на договорни или други законни права, независимо от това дали тези права са прехвърляеми или отделими от предприятието или от други права и задължения.
- 20.8. Въпреки, че аспектите на репутацията *могат* да варират в зависимост от *целта на оценката*, тя често включва елементи като:
- (а) синергии, специфични за съответното дружество, които са резултат от бизнес комбинация (например съкращаване на оперативните разходи, икономии от мащаба или динамика на продуктов микс);
 - (б) възможностите за разширяване на бизнеса на нови и различни пазари;
 - (в) ползата от наетата работна сила (но по принцип не и интелектуалната собственост, създадена от членовете на тази работна сила);
 - (г) ползата, която ще се извлече от бъдещи *активи*, като например, нови клиенти и бъдещи технологии и
 - (д) комбинация от елементи и стойността на действащото предприятие.
- 20.9. *Оценителите могат* да извършват директни *оценки* на нематериални *активи*, когато определянето на *стойността* на нематериалните *активи* е целта на анализа или част от него. Въпреки това, когато се прави оценка на бизнес, участия в бизнес, недвижими имоти, машини и оборудване *оценителите би трябвало* да проучат дали няма нематериални *активи*, свързани с тези *активи* и дали те влияят пряко или косвено върху оценявания *актив*. Например, при оценяване на хотел на база на приходния подход, приносът на търговската марка („името“) към *стойността* на хотела може вече да е отразена в печалбата, генерирана от хотела.
- 20.10. Оценките на нематериалните *активи* се извършват за различни *цели*. Отговорност на *оценителя* е да разбере *целта на оценката* и дали *би трябвало* да се оценяват нематериалните *активи*, независимо дали поотделно или групирани с други активи. По-долу е представен неизчерпателен списък с примери на обстоятелства, които обикновено включват елемент на нематериални *активи*:

- (а) За целите на финансовата отчетност често се изискват оценки на нематериални *активи* във връзка с отчитането на бизнес комбинации, придобивания и продажби на активи, както и при тест за обезценка.
- (б) За целите на данъчното облагане често са необходими оценки на нематериалните *активи* за анализ на трансферното ценообразуване, планиране и отчитане на данъците върху имотите и даренията, както и пропорционален (ad valorem) данъчен анализ.
- (в) Нематериалните *активи могат* да бъдат предмет на съдебни спорове, които изискват *оценителски* анализ при обстоятелства като спорове между акционери, изчисляване на размера на вреди и бракоразводни дела.
- (г) *Оценка* на нематериални *активи може* да се изискват и поради други законови или правни събития, например при принудително отчуждаване на имоти.
- (д) На *оценителите* често се възлагат оценки на нематериални *активи* като част от общи ангажименти за предоставяне на консултации, отпускане на обезпечени заеми и помощ при сделки.

30. Бази на стойността

- 30.1. В съответствие с МСО 104 *Бази на стойността*, когато *оценява* нематериални активи, *оценителят трябва* да избере подходяща база (бази) на стойността.
- 30.2. Оценките на нематериални *активи* често се извършват с използване на бази на стойността, които са дефинирани от лица/организации, различни от СМСО (примери са посочени в МСО 104 *Бази на стойността*), поради което *оценителят трябва* да разбира и спазва законите, съдебната практика и други тълкувателни насоки, свързани с тези бази на стойността към датата на оценката.

40. Подходи и методи за оценка

- 40.1. При *оценката* на нематериални *активи могат* да се прилагат и трите основни подхода за оценка, посочени в МСО 105 *Подходи и методи за оценка*.
- 40.2. При избора на подход и метод, в допълнение към изискванията на настоящия стандарт, *оценителят трябва* да спазва изискванията на МСО 105 *Подходи и методи за оценка*, включително параграф 10.3.

50. Пазарен подход

- 50.1. При пазарния подход *стойността* на нематериалния актив се определя като се взема предвид пазарната активност (например сделки за покупка или продажба на идентични или аналогични *активи*).
- 50.2. Сделките с нематериални *активи* често включват и други *активи*, като бизнес комбинация, която включва нематериални *активи*.

- 50.3. Когато решават дали да приложат пазарния подход за оценка на нематериални *активи*, *оценителите трябва* да спазват изискванията в параграфи 20.2 и 20.3 от МСО 105. Освен това, *оценителите би трябвало* да прилагат пазарния подход при оценяването на нематериални *активи* само ако са изпълнени едновременно и следните две условия:
- (а) *оценителите* разполагат с информация за сделки при пазарни условия, сключени за идентични или подобни нематериални *активи* на или около датата на оценката и
 - (б) *оценителите* разполагат с достатъчно информация, позволяваща да се направи корекция за всички съществени разлики между оценявания нематериален *актив* и нематериалните *активи*, които са предмет на изследваните сделки.
- 50.4. Поради разнородния характер на нематериалните *активи* и обстоятелството, че нематериалните *активи* рядко са самостоятелен предмет на сделка, отделно от други *активи*, рядко могат да се намерят пазарни данни за сделки, включващи идентични *активи*. Ако изобщо има някакви пазарни данни, то обикновено те са за подобни *активи*, но не идентични.
- 50.5. Когато са налични данни за цени или пазарни множители за оценката, *оценителите би трябвало* да ги коригират, за да отразят разликите между оценявания *актив* и *актива* - предмет на сделка. Тези корекции са необходими, за да се отразят отличителните характеристики на оценявания *актив* от *активите* - предмет на съответните сделки. В някои случаи такива корекции *може* да се определят единствено на качествено, а не и на количествено ниво. Въпреки това, необходимостта от *значителни* качествени корекции *може* да показва, че за изготвяне на оценката би било по-подходящо прилагането на друг подход.
- 50.6. В съответствие с изложеното по-горе, като примери за нематериални *активи*, за които понякога се използва пазарният подход, могат да се посочат:
- (а) радиочестотен спектър;
 - (б) имена на интернет домейни и
 - (в) таксиметрови табели (лицензи).
- 50.7. Методът на сравнимите сделки обикновено е единственият метод на пазарния подход, който *може* да се приложи за нематериални *активи*.
- 50.8. В редки случаи *може* да се наблюдава публично предлагане на финансови инструменти, които са достатъчно сходни с оценявания нематериален *актив*, което да позволи използването на метода на публично търгуването с сравними активи. Един пример за такива инструменти са опциите за права със зависима стойност (ПЗС), които са свързани с реализацията на конкретен продукт или технология.

60. Приходен подход

- 60.1. При приходния подход, *стойността* на нематериалния *актив* се определя на база настоящата стойност на приходите, паричните потоци или икономията на разходи, дължащи се на нематериалния *актив* през икономическия му живот.
- 60.2. *Оценителите* трябва да спазват изискванията на параграфи 40.2 и 40.3 от МСО 105 *Подходи и методи за оценка*, когато решават дали да приложат приходния подход за *оценка* на нематериални *активи*.
- 60.3. Приходите, свързани с нематериални *активи*, често са включени в цената, плащана за стоки или услуги. *Може* да е трудно да се разграничат приходите, свързани с нематериалния *актив*, от приходите, свързани с други материални и нематериални *активи*. Много от методите на приходния подход са създадени да разграничават икономическите ползи, свързани с оценявания нематериален *актив*.
- 60.4. Приходният подход е най-разпространеният метод, който се прилага при оценяването на нематериални *активи* и често се използва за оценяване на нематериални *активи* като:

- (а) Технология;
- (б) нематериални *активи*, свързани с клиенти (напр. списък от неизпълнени поръчки, договори, отношения с клиенти);
- (в) търговски наименования/ търговки марки/ брандове;
- (г) оперативни лицензи (напр. споразумения за франчайзинг, лицензи за хазарт, радиочестотен спектър) и
- (д) споразумения за предотвратяване на конкурентна дейност.

Методи на приходния подход

- 60.5. Съществуват голям брой методи за оценка по приходния подход. В настоящия стандарт се разглеждат по-подробно следните методи:
- (а) метод на свръхпечалбата;
 - (б) метод на спестените лицензионни възнаграждения;
 - (в) метод на премийната печалба, наричан още метод „със-и-без“;
 - (г) метод „на зелено“ и
 - (д) метод на дистрибутора.

Метод на свръхпечалбата

- 60.6. Методът на свръхпечалбата определя стойността на нематериалния *актив* като настоящата стойност на паричните потоци, генерирани от оценявания нематериален *актив*, след изключване на частта от паричните потоци, която се генерира от други *активи* („спомогателни *активи*“). Методът на свръхпечалбата обикновено се използва за *оценки*, при които придобиващият субект следва да разпредели общата цена, платима за предприятието, между материални *активи*, разграничими нематериални *активи* и репутация.
- 60.7. Спомогателните *активи* са активи, които се използват в съчетание с оценяваните нематериални *активи* при реализирането на бъдещите парични потоци, свързани с оценявания нематериален *актив*. *Активи*, които не допринасят за потенциалните парични потоци, свързани с оценявания нематериален *актив*, не са спомогателни *активи*.
- 60.8. Методът на свръхпечалбата *може* да се приложи чрез използване на няколко периода на прогнозните парични потоци („метод на свръхпечалбата за няколко периода“ или „МСПНП“), на един период на прогнозни парични потоци („метод на свръхпечалбата за един период“), или чрез капитализиране на един период от прогнозните парични потоци („метод на капитализираните на свръхпечалбата“ или „метод на формулата“).
- 60.9. Методът на капитализираните свръхпечалбата или методът на формулата обикновено са приложими само когато нематериалният *актив* е използван в стабилно състояние, характеризиращо се със стабилни темпове на растеж/спад, постоянни маржове на печалба и постоянни нива/отчисления на спомогателните *активи*.
- 60.10. Предвид това, че повечето нематериални *активи* имат икономически живот, надхвърлящ един период, те често следват нелинейни модели на растеж/спад и с течение на времето *може* да изискват различни нива на спомогателни *активи*, методът МСПНМ е най-разпространеният метод на свръхпечалбата, тъй като предлага най-голяма гъвкавост и позволява на *оценителите* да прогнозират експлицитно промени във входящите данни.

60.11. Независимо дали се прилага за един период, за няколко периода или чрез капитализация, ключовите стъпки в прилагането на метода на свръхпечалбата са:

- (а) прогнозиране на размера и момента на реализация на бъдещите приходи, генерирани от оценявания нематериален *актив* и свързаните с него спомагателни *активи*;
- (б) прогнозиране на размера и момента на настъпване на разходите, необходими за генериране на приходи от оценявания *актив* и свързаните с него спомагателни *активи*;
- (в) коригиране на разходите, така че да се изключат тези от тях, свързани със създаването на нови нематериални *активи*, които не са необходими за генериране на прогнозните приходи и разходи. Маржът на печалба при метода на свръхпечалбата е възможно да бъде по-висок от общия марж на печалбата за бизнеса, тъй като методът на свръхпечалбата изключва инвестиции в определени нови нематериални *активи*. Например:
 - 1. не се взимат предвид разходи за научноизследователска и развойна дейност, свързани с развиване на нова технология, когато се оценяват единствено съществуващите технологии и
 - 2. не се взимат предвид разходите за маркетинг, свързани с привличане на нови клиенти, когато се оценяват само нематериални *активи*, свързани със съществуващите клиенти;
- (г) идентифициране на спомагателните *активи*, които са необходими за постигане на прогнозните приходи и разходи. Спомагателните *активи* често включват оборотен капитал, дълготрайни *активи*, наета работна сила и идентифицирани нематериални *активи*, различни от оценяваните такива;
- (д) определяне на подходяща норма на възвращаемост за всеки спомагателен *актив* на база на оценка на риска, свързан с него. Например, нискорискови *активи* като оборотния капитал обикновено имат относително по-ниска изисквана норма на възвращаемост. Спомагателните нематериални *активи* и високо специализираните машини и съоръжения обикновено изискват относително по-висока норма възвращаемост;
- (е) за всеки прогнозен период, приспадане на търсената възвращаемост на спомагателните *активи* от прогнозната печалба, за да се определи свръхпечалбата, отнасяща се единствено до оценявания нематериален *актив*;
- (ж) определяне на подходяща норма на дисконтиране за оценявания нематериален *актив* и настоящата стойност или капитализиране на свръхпечалбата и
- (з) в случаите, когато за целите на оценката е уместно (виж пар. 110.1-110.4), изчисляване и добавяне на ползата от данъчните амортизации на оценявания нематериален *актив*.

- 60.12. Отчисления за спомагателни *активи* (ОСА) *би трябвало* да се прилагат за всички съществуващи и бъдещи материални, нематериални и финансови *активи*, които имат принос за генерирането на паричен поток. Когато *актив*, за който се изисква ОСА, е включен в повече от една дейност, неговите отчисления *би трябвало* да бъдат разпределени към различните дейности.
- 60.13. Преценката дали прилагането на ОСА за елементи на репутацията е подходящо, *би трябвало* да бъде базирана на *оценка* на релевантните факти и обстоятелства в ситуацията, като *оценителят* не *би трябвало* да прилага механично ОСА или алтернативни корекции за елементи на репутацията, ако конкретните обстоятелства не изискват такова отчисление. Тъй като е количествено измерим, наетият персонал обичайно е единственият елемент от репутацията, при който трябва да се определят ОСА. Съответно, *оценителите* *трябва* да се уверят, че имат стабилна обосновка за прилагането на ОСА за останалите елементи на репутацията.
- 60.14. Обикновено ОСА се изчисляват след данъчно облагане като справедлива възвращаемост «на» *стойността* на спомагателния *актив*, като в някои случаи се изважда и възвращаемостта «от» спомагателния *актив*. Подходящата възвращаемост «на» спомагателен *актив* е възвращаемостта на инвестицията, която даден участник би изисквал от актива. Възвращаемостта «от» спомагателен *актив* е възстановяване на първоначалната инвестиция в *актива*. Не *би трябвало* да има разлика в *стойността*, независимо дали ОСА са изчислени преди или след данъчно облагане.
- 60.15. Ако спомагателният *актив* по своята същност е неизчерпаем, например оборотен капитал, ще се изисква само справедливата възвръщаемост «на» *актива*.
- 60.16. При спомагателните нематериални *активи*, които са оценявани по метода на спестените лицензионни възнаграждения, ОСА *би трябвало* да се равняват на лицензионното възнаграждение (обикновено коригирано до размера на лицензионното възнаграждение след облагане с данъци).

60.17. Методът на свръхпечалбата *би трябвало* да се прилага единствено към един нематериален *актив*, при разглеждане на отделните източници на печалба и приходи (обикновено това е основният и най-важен нематериален *актив*). Например, при оценяване на нематериалните *активи* на даден бизнес, използващ както технология, така и търговско наименование при доставка на услуга или стока (т.е. приходите, свързани с технологията и с търговското наименование са едни и същи), методът на свръхпечалбата *би трябвало* да се прилага само за *оценяване* на един от нематериалните *активи*, а за другия *би трябвало* да се използва алтернативен метод. Въпреки това, когато бизнесът има повече от една продуктова линия, всяка от които използва различна технология и носи различни приходи и печалби, методът на свръхпечалбата *може* да се приложи при *оценката* на различните технологии.

Метод на спестените лицензионни възнаграждения (роялти)

60.18. При метода на спестените лицензионни възнаграждения, *стойността* на нематериалния *актив* се определя въз основа на *стойността* на хипотетичните разходи за лицензионни възнаграждения, които могат да бъдат спестени в резултат от притежаването на *актива*, вместо получаването на лицензия за ползването му от трето лице. На концептуално ниво, методът *може* да се разглежда като метод на дисконтираните парични потоци, приложен към паричния поток, който собственикът на нематериалния *актив* може да получи чрез отстъпване на ползването му под лиценз на трети лица.

60.19. Основните стъпки при прилагане на метода на спестените лицензионни възнаграждения са:

- (а) изготвяне на прогнози, свързани с нематериалния *актив* за срока на полезния му живот. Най-често срещаният прогнозен показател са приходите, тъй като повечето лицензионни възнаграждения се изплащат като процент от приходите. При някои оценки обаче, *може* да са подходящи други показатели, например еднократното възнаграждение за всеки отделен *актив*;
- (б) определяне на норма на лицензионното възнаграждение за оценявания нематериален *актив*. За определянето на тази хипотетична норма се използват два метода. Първият се основава на пазарните норми на лицензионни възнаграждения за сходни или аналогични сделки. Предпоставка за този метод е наличието на аналогични нематериални *активи*, които редовно се отдават за ползване с лиценз при пазарни условия. Вторият метод е базиран на отчисление от печалбите, които един желаещ лицензополучател хипотетично ще изплаща на желаещ лицензодател за правото да използва съответния нематериален *актив* в сделка при пазарни условия;
- (в) прилагане на избраната норма на лицензионното възнаграждение към прогнозите, за да се изчисли размера на лицензионните възнаграждения, чието плащане е избегнато поради факта на притежаване на нематериалния *актив*;

(г) определяне на всички допълнителни разходи, за които ще бъде отговорен лицензополучателят на оценявания *актив*. Тези разходи могат да включват авансови плащания, изисквани от някои лицензодатели. Нормата на лицензионните възнаграждения би *трябвало* да бъде анализирана, за да се определи дали същата включва разходи (като например за поддръжка, маркетинг и реклама), както и дали тези разходи са отговорност на лицензополучателя или на лицензодателя. Когато ставката на лицензионното възнаграждение се определя като "брутна", всички отговорности и разходи, свързани с притежанието на лицензирания *актив* ще останат за сметка на лицензодателя, докато когато ставката се определя като "нетна", тогава някои или всички отговорности и разходи, свързани със собствеността на лицензирания *актив*, ще останат за лицензополучателя. В зависимост от това дали възнаграждението е „брутно“ или „нетно“, *оценката би трябвало* съответно да изключва или включва приспадане на разходи, например за поддръжка, маркетинг и реклама, свързани с хипотетично лицензирания *актив*;

(д) ако хипотетичните разходи и плащания за лицензионни възнаграждения подлежат на приспадане от резултата преди данъчното облагане, *може* да е уместно да се приложи съответната данъчна ставка, за да се определят икономии след данъчно облагане, свързани с притежанието на нематериалния *актив*. Въпреки това, за определени цели (като трансферно ценообразуване) ефектите от данъците обикновено не се взимат предвид в *оценката* и тази стъпка трябва да бъде пропусната;

(е) определяне на подходяща норма на дисконтиране за оценявания нематериален *актив* и настоящата стойност или капитализиране на икономии, свързани с притежанието на нематериалния *актив* и

(ж) ако е уместно за целите на оценката (виж параграфи 110.1-110.4), *може* да се изчисли и да се добави ползата от данъчната амортизация на оценявания нематериален *актив*.

60.20. Независимо дали нормата на лицензионното възнаграждение се базира на метода на пазарните сделки или на метода на отчислението от печалбата (или и на двата метода), изборът *би трябвало* да отчита характеристиките на оценявания нематериален *актив* и средата, в която се използва. Отчитането на тези характеристики формира основата за избор на нормата на лицензионното възнаграждение от определен диапазон на наблюдаваните сделки и/или диапазон на печалбата от оценявания нематериален *актив*, в случая на отчисленията от печалбата. Факторите, които *би трябвало* да се разгледат, включват следното:

(а) Конкурентна среда: Мащабът на пазара на нематериалния актив, наличието на реалистични алтернативи, броят на конкурентите, пречките за навлизане и наличието (или липсата) на разходи по смяна на пазара;

- (б) Значението на оценявания нематериален *актив* за собственика му: Дали оценяваният *актив* е ключов фактор за отличаване от конкурентите, ролята, която има в маркетинговата стратегия на собственика, относителното му значение в сравнение с други материални и нематериални *активи*, както и размера на разходите, които собственикът прави за създаване, поддържане и подобряване на оценявания *актив*;
 - (в) Жизнен цикъл на оценявания нематериален *актив*: Очакваният икономически живот на оценявания *актив* и рисковете от моралното му изхабяване.
- 60.21. При избора на норма за лицензионното възнаграждение, *оценителят би трябвало* да има предвид и следното:
- (а) При сключване на лицензионно споразумение, нормата на възнаграждението, които *участниците* биха били готови да заплатят, зависи от нивата на тяхната печалба и от относителния принос на лицензирания нематериален *актив* за тази печалба. Например, един производител на потребителски стоки не би плащал лицензионно възнаграждение за ползване на търговско наименование, ако би реализирал по-ниска печалба от продажбата на маркови продукти, отколкото от продажбата на генерични продукти.
 - (б) Когато се разглеждат наблюдавани сделки с лицензионни възнаграждения, *оценителят би трябвало* да е наясно с конкретните права и евентуалните ограничения, които се прехвърлят на лицензополучателя. Например, споразуменията за лицензионни възнаграждения *могат* да включват *значителни* ограничения за използването на лицензиран нематериален *актив* като ограничение за определена географска област или за даден продукт. Освен това, *оценителят би трябвало* да установи каква е структурата на плащанията по договора, включително дали има авансови плащания, поетапни плащания, оферти за директно придобиване на лицензирания активи т.н.

Метод на премийните печалби (Метод „със и без“)

- 60.22. Методът на премийните печалби индикира *стойността* на нематериалния *актив* чрез сравняване на два сценария: първият, в който бизнесът използва оценявания нематериален *актив* (сценарий „със“) и вторият, в който бизнесът не използва оценявания нематериален *актив* (сценарий „без“), като всички други фактори се запазват непроменени.
- 60.23. Сравнението между двата сценария може да се извърши по два начина:
- (а) изчисляване на *стойността* на предприятието при всеки от двата сценария, като разликата в стойностите при двата сценария ще бъде *стойността* на оценявания нематериален *актив* и
 - (б) изчисляване, за всеки бъдещ период, на разликата между печалбата при двата сценария. След това настоящата стойност на тези суми се използва за извеждане на *стойността* на оценявания нематериален *актив*.

- 60.24. На теория, всеки от двата метода *би трябвало* да достигне до близка *стойност* на нематериалния *актив*, при условие, че *оценителят* отчита не само влиянието върху печалбата на бизнеса, но и допълнителни фактори като разликите между двата сценария относно нуждите от оборотен капитал и капиталови разходи.
- 60.25. Методът на премийните печалби често се използва при *оценяване* на споразумения за предотвратяване на конкурентна дейност, но при определени обстоятелства *може* също да бъде подходящ за *оценката* на други нематериални активи.
- 60.26. Основните стъпки при прилагане на метода премийните печалби са:
- (а) изготвяне на прогнози за приходите, разходите, капиталовите разходи и нуждите от оборотен капитал на бизнеса, като се допуска, че всички *активи* на предприятието, включително оценяваният нематериален *актив*, са в употреба. Това са паричните потоци при сценария "със";
 - (б) използване на подходяща норма на дискотиране, релевантна на сегашната стойност на бъдещите парични потоци в сценария "със" и/или изчисляване на *стойността* на предприятието при сценария "със";
 - (в) изготвяне на прогнози за приходите, разходите, капиталовите разходи и нуждите от оборотен капитал на бизнеса, като се приема, че се използват всички *активи* на предприятието, с изключение на оценявания нематериален *актив*. Това са паричните потоци при сценария "без";
 - (г) използване на подходяща норма на дискотиране за определяне на сегашната стойност на бъдещите парични потоци при сценария „със“ и/или изчисляване на *стойността* на предприятието при сценария „със“;
 - (д) приспадане на настоящата стойност на паричните потоци или *стойността* на предприятието при сценария "без" от настоящата стойност на паричните потоци или от получената *стойност* на предприятието при сценария "със" и
 - (е) ако е уместно, за *целите на оценката* (виж параграфи 110.1-110.4) може да се изчисли и да се добави ползата от данъчната амортизация за оценявания нематериален *актив*.
- 60.27. Като допълнителна стъпка *може* да се наложи разликата между двата сценария да бъде *претеглена* според вероятността за случване на всеки от сценариите. Например, при оценяване на споразумение за предотвратяване на конкурентна дейност, физическото или юридическото лице - страна по споразумението, *може* да избере да не извършва конкурентна дейност, дори и ако такова споразумение не е било сключено.
- 60.28. Разликите в *стойността* между двата сценария *би трябвало* да бъдат отразени единствено в прогнозите за паричните потоци, а не чрез използването на различни норми на дискотиране за двата сценария.

Метод „на зелено“

- 60.29. При метода „на зелено“, *стойността* на оценявания нематериален *актив* се определя, като се използват прогнозите за парични потоци, приемайки, че единственият *актив*, притежаван от бизнеса към датата на оценка, е оценяваният нематериален *актив*. Всички други материални и нематериални *активи трябва* да бъдат закупени, изградени или наети.
- 60.30. Методът „на зелено“ е концептуално подобен на метода на свръхпечалбата. Въпреки това, вместо да се изваждат отчисления за спомагателни *активи* от паричния поток, за да се отрази приносът на спомагателните активи, методът „на зелено“ допуска, че собственикът на *актива* ще *трябва* да изгради, закупи или наеме спомагателните *активи*. Когато спомагателният *актив* ще се изгражда или закупува, се използва стойността на заместващ *актив* с еквивалентна полезност, а не разходите за възпроизвеждането му.
- 60.31. Методът „на зелено“ често се използва, за да се оцени *стойността* на "благоприятстващи" нематериални *активи*, като например споразумения за франчайзинг и радиочестотен спектър.
- 60.32. Основните стъпки при прилагането на метода „на зелено“ са:
- (а) изготвяне на прогнози за приходите, разходите, капиталовите разходи и нуждите от оборотен капитал за бизнеса, като се предполага, че оценяваният нематериален *актив* е единственият *актив*, притежаван от бизнеса към датата на оценката, включително времеви период, необходим за постигане на устойчиви нива;
 - (б) прогнозиране на времето и размера на разходите, свързани с придобиването, създаването или отдаването под наем на всички други *активи*, необходими за управление оценявания бизнес;
 - (в) използване на подходяща норма на дисконтиране за определяне на настоящата стойност на бъдещите парични потоци, за да се определи *стойността* на предприятието, при допускането, че то разполага единствено с оценявания нематериален *актив* и
 - (г) ако е уместно, за целите на оценката (вж. параграфи 110.1-110.4), изчисляване и добавяне на ползата от данъчната амортизация на нематериалния *актив*.

Метод на дистрибутора

- 60.33. Методът на дистрибутора, понякога наричан още метод на дезагрегирането, е разновидност на метода на свръхпечалбата за множество периоди, който понякога се използва за оценяване на нематериални *активи*, свързани с клиенти. Основната теория на метода на дистрибутора е, че за бизнеси, които се състоят от различни звена, се очаква да генерират печалби, свързани с всяко отделно звено. Тъй като дистрибуторите обикновено изпълняват функции, свързани с дистрибуцията на продукти сред клиентите, а не с развитието на интелектуална собственост или производство, информацията за маржовете на печалбата, реализирана от дистрибуторите, се използва за изчисляване на свръхпечалбата, припадаща се на свързаните с клиентите нематериални *активи*.

60.34. Методът на дистрибутора е подходящ за оценка на нематериалните *активи*, свързани с клиенти, когато друг актив (например технология или марка) се счита за основен или за най-значим нематериален *актив* и се оценява по метода на свръхпечалбата за множество периоди.

60.35. Основните стъпки при прилагането на метода на дистрибутора са:

- (а) изготвяне на прогнози за приходите, свързани със съществуващите взаимоотношения с клиенти. Те *би трябвало* да отразяват очаквания ръст в приходите от съществуващи клиенти, както и последиците от намаляването на клиентите;
- (б) идентифициране на аналогични дистрибутори, които имат взаимоотношения с клиенти, подобни на тези на оценявания бизнес, и изчисляване на маржовете на печалба, постигнати от тези дистрибутори;
- (в) прилагане на маржа на печалбата на дистрибутора към прогнозните приходи;
- (г) идентифициране на спомагателните *активи*, свързани с осъществяването на дистрибуторска дейност (функция), които са необходими за постигане на прогнозните приходи и разходи. Обикновено спомагателните *активи* включват оборотен капитал, дълготрайни активи и работна сила. Дистрибуторите рядко се нуждаят от други *активи*, като търговски марки или технологии. Нивото на необходимите спомагателни *активи* *би трябвало* да е съобразено с обстоятелството, че *участниците* изпълняват само дистрибуторски функции;
- (д) определяне на подходяща норма на възвръщаемост за всеки от спомагателните *активи*, въз основа на оценка на риска, свързана с този актив;
- (е) за всеки прогнозен период трябва да се приспадне търсената възвръщаемост на спомагателните *активи* от прогнозната печалба на дистрибутора, за да се достигне до приходите, генерирани само от оценявания нематериален *актив*;
- (ж) определяне на подходящата норма на дискотиране за оценявания нематериален *актив* и настоящата стойност на свръхпечалбата към датата на оценката и
- (з) ако е уместно, за целите на оценката (виж параграфи 110.1-110.4) може да се изчисли и да се добави ползата от данъчната амортизация за оценявания нематериален *актив*.

70. Разходен подход

- 70.1. При разходния подход *стойността* на нематериалния *актив* се определя въз основа на възстановителната стойност на сходен *актив* или на *актив* с подобна функционалност или полезност.
- 70.2. *Оценителите* *трябва* да спазват параграфи 60.2 и 60.3 от МСО 105 *Подходи и методи за оценка*, когато решават дали да приложат разходен подход при *оценка* на стойността на нематериални активи.

70.3. В съответствие с тези критерии, разходният подход често се използва за оценка на нематериални *активи* като:

- (а) софтуер, придобит от трета страна;
- (б) вътрешно разработен и вътрешно използван нетъргуем софтуер и
- (в) наета работна сила.

70.4. Разходният подход *може* да се използва, когато не е възможно да бъде приложен никой друг подход; въпреки това, *оценителят би трябвало* да се опита да идентифицира алтернативен метод, преди да приложи разходния метод в ситуации, в които оценяваният *актив* не отговаря на критериите в параграфи 60.2 и 60.3 от МСО 105 Подходи и методи за оценка.

70.5. В общи линии, съществуват два основни метода, които се отнасят към разходния подход: метод на заместителната (възстановителната) стойност и метод възпроизводителната стойност. Много нематериални *активи*, обаче, нямат физическа форма, която да може да бъде възпроизведена, а *активи* - като например софтуер, които *могат* да бъдат възпроизведени, по-скоро получават *стойност* от тяхната функция/полезност, отколкото от конкретните редове код. Съответно, за *оценката* на нематериални *активи* се прилага най-често методът на заместителната стойност.

70.6. При метода на заместителната стойност се приема, че даден участник не би платил по-висока цена за *актива*, отколкото би му струвало да го замени с *актив* с аналогична полезност или функционалност.

70.7. *Оценителите би трябвало* да имат предвид следното, когато прилагат метода на заместителната стойност:

- (а) преките и косвените разходи за заместване на полезността на *актива*, включително за труд, материали и режийни разходи;
- (б) дали въпросният нематериален *актив* подлежи на някаква форма на изхабяване. Нематериалните *активи* не страдат от функционално или физическо изхабяване, но за сметка на това могат да бъдат обект на икономическо изхабяване;
- (в) дали е целесъобразно да се включи надбавка за печалба. Един *актив*, придобит от трето лице, вероятно ще отразява разходите за това лице, свързани със създаването на *актива*, както и някаква форма на печалба, с цел осигуряване на възвръщаемост на инвестицията. Поради това, при бази на стойността (вж. МСО 104 Бази на стойността), при които се използва допускането за хипотетична сделка, *може* да е целесъобразно да се включи надбавка за печалба. Както е посочено в МСО 105 Подходи и методи за оценка, счита се, че разходите, определени въз основа на информация от трети страни, в някаква степен вече включват подобна надбавка и
- (г) *може* да се включат и алтернативни разходи, които отразяват разходите, свързани с липсата на оценявания нематериален *актив* за известно време в периода на създаването му.

80. Специални съображения относно нематериалните активи

80.1. Следващите раздели разглеждат неизчерпателен списък от теми, свързани с оценката на нематериалните *активи*.

- (а) Норми на дисконтиране/Норми на възвращаемост на нематериални *активи* (раздел 90).
- (б) Икономически живот на нематериални *активи* (раздел 100).
- (в) Ползи от начисляването на данъчна амортизация (раздел 110).

90. Норми на дисконтиране / Норми на възвращаемост на нематериални активи

90.1. Изборът на норми на дисконтиране при нематериалните *активи* може да бъде предизвикателство, тъй като наблюдаемите пазарни данни за дисконтовите норми за нематериални *активи* са рядкост. Изборът на дисконтова норма за нематериален *актив* обикновено изисква *значителна* професионална преценка.

90.2. При избора на норма на дисконтиране за нематериален *актив*, *оценителите би трябвало* да направят оценка на рисковете, свързани с оценявания нематериален *актив* и да вземат предвид наблюдаемите еталони за норми на дисконтиране.

90.3. При оценка на рисковете, свързани с даден нематериален *актив*, *оценителят би трябвало* да вземе предвид следните фактори:

- (а) нематериалните *активи* често са с по-висок риск в сравнение с материалните *активи*;
- (б) ако даден нематериален *актив* е изключително специализиран с оглед текущото му предназначение, той може да е по-високо рисков от *активите* с множество възможни употреби;
- (в) единичните нематериални *активи могат* да са по-високо рискови от групи *активи* (или групи предприятия);
- (г) нематериалните *активи*, използвани при рискови (понякога наричани „нерутинни“) дейности, *могат* да имат по-висок риск от нематериалните *активи*, използвани за по-рутинни дейности с по-нисък риск. Например, нематериалните *активи*, използвани в научноизследователска и развойна дейност, могат да бъдат с по-висок риск от тези, използвани за доставяне на съществуващи продукти или услуги;
- (д) живот на актива. Подобно на други инвестиции, нематериалните *активи* с по-дълъг живот често се считат за по-рискови, при равни други условия;
- (е) нематериалните *активи* с по-лесно прогнозируеми източници на парични потоци, като например количеството поръчки, *може* да са с по-нисък риск от подобни нематериални *активи* с по-трудно прогнозируеми парични потоци, като например отношенията с клиентите.

90.4. Еталоните за норма на дисконтиране са стойности, които се наблюдават на базата на пазарни данни или наблюдавани сделки. По-долу са изброени някои от еталонните стойности, които *оценителят би трябвало* да вземе предвид:

- (а) безрискови норми с падежи, аналогични на живота на оценявания нематериален актив;
- (б) разходи за дълг или лихвени проценти по заеми, с падежи, аналогични на живота на оценявания нематериален актив;
- (в) цена на собствения капитал или норма на възвръщаемост на собствения капитал на пазарни *участници*, имащи отношение към оценявания нематериален *актив*;
- (г) *среднопретеглената* цена на капитала (СПСК) на *участниците*, имащи отношение към оценявания нематериален актив или на бизнеса, притежаващо / използващо оценявания нематериален *актив*;
- (д) в контекста на скорошна сделка по придобиване на бизнес, включващ оценявания нематериален *актив*, трябва да се вземе предвид вътрешната норма на възвръщаемост за сделката и
- (е) при оценка на всички активи на дадено предприятие, *оценителят би трябвало* да извърши анализ на *среднопретеглената* възвръщаемост на *активите* (СПБА), за да потвърди доколко са основателни избраните дисконтови норми.

100. Икономически живот на нематериалните активи

100.1. Важен елемент при *оценяване* на нематериален *актив*, особено на база приходния подход, е икономическият живот на *актива*. Той *може* да е един определен период, ограничен от нормативни, технологични, функционални или икономически фактори; някои други *активи* *може* да имат неограничен живот. Икономическият живот на един нематериален *актив* е различно понятие от оставащия полезен живот, използван за счетоводни или данъчни *цели*.

100.2. Когато се оценява икономическия живот, правните, технологичните, функционалните и икономическите фактори *трябва* да се разглеждат, както поотделно, така и заедно. Например, фармацевтична технология, защитена от патент, *може* да има оставащ правен живот от пет години преди изтичане на срока на валидност на патента, но *може* да се очаква определен конкурентен медикамент с подобрена ефикасност да навлезе на пазара в срок от три години. Това *може* да доведе до преразглеждане на продължителността на икономическия живот на патента и оценката да се извърши само за три години. Обратно, очакваният икономически живот на технологията *може* да надхвърли живота на патента, ако ноу-хау, свързано с технологията, би било приложимо за производството на генерични медикаменти след изтичане на патента.

100.3. При определянето на икономическия живот на нематериалния *актив*, *оценителят би трябвало* също така да разгледа начина на употреба или замяна. Някои нематериални *активи* *могат* да бъдат заменени много бързо, когато се появи нова, по-добра или по-евтина алтернатива, докато други *могат* да се подменят бавно, с течение на времето, като, например, когато софтуерен разработчик пуска всяка година нова версия на софтуера, но заменя само част от съществуващия код с всяка нова версия.

- 100.4. При нематериалните *активи*, свързани с клиенти, намаляването на клиентите е ключов фактор за определянето на икономическия живот, както и на паричните потоци, използвани за *оценка* на нематериални *активи*, свързани с клиенти. Намаляването на клиентите, прилагано при оценката на нематериални *активи*, е количествено определяне на очакванията за бъдещи загуби на клиенти. Макар да е прогноза, ориентирана към бъдещето, намаляването на клиентите често се основава на исторически наблюдения.
- 100.5. Има редица начини за измерване и прилагане на исторически данни за намаляване на клиентите:
- (а) *може да се приеме подходът на постоянен темп на загуба (като процент от баланса за предходната година) за продължителността на взаимоотношенията с клиентите, когато загубата на клиенти не зависи от продължителността на връзката с тях;*
 - (б) *може да се използва променлив темп на загуба през целия период на взаимоотношенията с клиентите, ако загубата на клиенти зависи от изминалия период от време от установяването на взаимоотношенията с тях. При такива обстоятелства в повечето случаи загубата на по-скорошните / новите клиенти е с по-висок процент от тази при по-старите / утвърдени взаимоотношения с клиентите;*
 - (в) *намаляването на клиентите може да бъде измерено на базата на приходите или броя клиенти, въз основа на характеристиките на клиентската група;*
 - (г) *може да се наложи клиентите да бъдат разделени в различни групи. Например, един бизнес, който продава продуктите си на дистрибутори и търговци на дребно, може да наблюдава различни темпове на намаляване на клиентите в отделните групи. Клиентите може да се групират и на базата на други фактори, като географско местоположение, големина на клиентския сегмент и вид на закупените продукти или услуги и*
 - (д) *периодът, използван за измерване на намаляването на клиентите, може да варира в зависимост от обстоятелствата. Например, за едно предприятие с месечни абонати, един месец без приходи от определен клиент би означавало загуба на този клиент. Обратно, при по-големите промишлени предприятия, клиентът би бил считан за загубен, ако не е правил покупки в продължение на една година или повече.*
- 100.6. Прилагането на който и да е фактор, свързан с намаляване на клиентите, *трябва да съответства на начина на измерване на това намаление. Правилното прилагане на фактора през първата прогнозна година (и следователно през всички следващи години) трябва да съответства на формата на измерване.*

- (а) Ако намаляването на клиентите се измерва на база броя им в началото на периода спрямо края на периода (обикновено една година), коефициентът на намаляване *би трябвало* да се прилага чрез определяне на средна за периода стойност през първата прогнозна година (тъй като обикновено се приема, че през годината са загубени клиенти). Например, ако намаляването се измерва, като се разглежда броят на клиентите в началото на годината (100) в сравнение с броя на запазените клиенти в края на годината (90), предприятието е имало средно 95 клиенти през тази година, като се предполага, че загубата на клиенти е била равномерна през годината. Въпреки, че темпът на намаляване може да се опише като 10%, в първата година *би трябвало* да се прилага само половината от тази стойност.
- (б) Ако намаляването се измерва чрез анализиране на приходите или броя на клиентите на годишна база, полученият фактор на намаляване *би трябвало* да се прилага без корекция за средна стойност. Например, ако намаляването се измерва чрез разглеждане на броя на клиентите, които са генерирали приходи в година 1 (100) в сравнение с броя на същите тези клиенти, които са генерирали приходи в година 2 (90), приложението *би било* различно, въпреки че темпът на намаляване отново *би могъл* да се опише като 10%.

100.7. Измерването на намаляването на клиентите на базата на приходите *може* да включва ръст в приходите от съществуващи клиенти, освен ако са направени корекции. По принцип, най-добрата практика е да се направят корекции за отделяне на растежа на приходите от намаляването на клиентелата при измерването и прилагането.

100.8. Добра практика е *оценителите* да въведат в използвания модел данни за минали приходи и да проверят годността на модела за точно прогнозиране на реалните приходи от съществуващи клиенти през последователните години. Ако намаляването е било измерено и приложено правилно, моделът *би трябвало* да бъде достатъчно прецизен. Например, ако прогнозите за бъдещо намаляване на клиентите са изготвени на базата на данни за минали темпове на намаляване, наблюдавани от 20X0 до 20X5 г., оценителят *би трябвало* да въведе в модела приходите от клиенти за 20X0 и да провери, дали моделът прогнозира точно приходите, постигнати от съществуващи клиенти в 20X1, 20X2 и т.н.

110. Полза от данъчна амортизация

110.1. В много данъчни *юрисдикции* е допустимо нематериалните *активи* да бъдат амортизирани за целите на данъчното облагане, като по този начин се намалява данъчната тежест за данъкоплатците и ефективно се увеличават паричните потоци. В зависимост от *целта на оценката* и използвания метод за оценяване, *може* да е уместно в стойността на нематериалния *актив* да се включи *стойността* на ползата от данъчната амортизация.

110.2. Ако при *оценяване* на нематериален *актив* са приложени пазарният или разходният подход, цената, платена за създаването или закупуването на *актива*, вече отразява възможността за амортизирането му. При приходния подход, обаче, ползата от данъчната амортизация е нужно да бъде изрично изчислена и включена в стойността, ако е подходящо.

- 110.3. За някои *цели на оценката*, например, при финансовата отчетност, подходящата база на стойност допуска хипотетична продажба на оценявания нематериален *актив*. В общия случай, за такива цели ползата от данъчната амортизация *би трябвало* да се вземе предвид, когато се използва приходния подход, тъй като един типичен *участник* ще може да приспадне амортизацията на нематериалния актив, придобит чрез такава хипотетична сделка. За други *цели на оценката* предполагащата сделка може да е сделка за прехвърляне на предприятие или група активи. При такива бази на стойност ползата от данъчната амортизация може да е целесъобразно да се включи само, ако сделката би довела до увеличаване на данъчната основа за нематериалния актив.
- 110.4. Съществува известно разнообразие в практиката, свързано с избора на подходяща норма на дискотиране, която да се използва при оценката на ползата от данъчната амортизация. *Оценителите* може да използват един от следните варианти:
- (а) норма на дискотиране, подходяща за предприятие, което експлоатира оценявания *актив*, като например *среднопотеглена* цена на капитала. Поддръжниците на този подход считат, че тъй като амортизацията може да се използва за приспадане на данъците върху всеки приход, реализиран от предприятието, *би трябвало* да се използва дискотова норма, подходяща за предприятието като цяло или
 - (б) норма на дискотиране, подходяща за оценявания *актив* (т.е. тази, използвана при оценката на *актива*). Поддръжниците на този подход считат, че при оценката не *би трябвало* да се допуска, че собственикът на оценявания *актив* извършва дейности и разполага с приходи, отделни от оценявания *актив*, и че дискотовата норма, използвана при изчисляването на ползата от данъчната амортизация, трябва да бъде същата като тази, използвана при оценката на *актива*.

МСО 220 Нефинансови пасиви

Съдържание	Параграфи
Общ преглед	10
Въведение	20
Бази на стойността	30
Подходи и методи за оценка	40
Пазарен подход	50
Приходен подход	60
Разходен подход	70
Специални съображения относно нефинансовите пасиви	80
Норми на дисконтиране на нефинансови пасиви	90
Определяне на парични потоци и маржове за риск	100
Ограничения за прехвърляне	110
Данъци	120

10. Общ преглед

- 10.1. Принципите, заложи в Общите стандарти, се прилагат и за *оценки* на нефинансови пасиви и *оценки*, включващи в обхвата си нефинансови пасиви. Настоящият стандарт съдържа и допълнителни изисквания, които се прилагат при *оценките* на нефинансови пасиви.
- 10.2. Във връзка с определянето на нормите на дисконтиране и маржовете за риск, в случаите, в които МСО 105 *Подходи и методи за оценка* (вж. параграфи 50.29-50.31) противоречи на МСО 220 *Нефинансови пасиви*, *оценителите трябва* да прилагат принципите, посочени в параграфи 90 и 100 от настоящия стандарт при *оценката* на нефинансови пасиви.

20. Въведение

- 20.1. За *целите* на МСО 220 *Нефинансови пасиви*, нефинансовите пасиви са тези пасиви, които изискват непарично изпълнение на задължение, чрез доставка на стоки или предоставяне на услуги.
- 20.2. Изчерпателният списък от пасиви, които *могат* частично или изцяло да изискват непарично изпълнение и да попадат в обхвата на МСО 220 *Нефинансови пасиви*, включва: приходи за бъдещи периоди или пасиви по договори, гаранции, задължения, свързани с околната среда, задължения за изваждане от употреба на *активи*, определени задължения за плащане под условие, програми за лоялност, споразумения за закупуване на електроенергия, определени резерви за съдебни спорове и непредвидени ситуации, както и определени обезщетения и гаранции.

- 20.3. Въпреки че определени пасиви за плащане под условие *могат* да изискват непарично изпълнение, такива пасиви не са включени в обхвата на МСО 220 *Нефинансови пасиви*.
- 20.4. Страната, поемаща нефинансовото задължение, обикновено изисква допълнителен марж на печалбата за усилията по изпълнение на задължението, за да компенсира за това усилие и поетия риск за доставката на стоки или услуги.
- 20.5. При финансовите пасиви паричното изпълнение обикновено е единственото задължение за изпълнение и не е необходима допълнителна компенсация за усилието за изпълнението му. Като се има предвид, че паричното изпълнение е единственото задължение за финансовите пасиви, симетрията между *активи* и пасиви често позволява на *оценителите* да оценят пасива, предмет на оценка, като изхождат от рамката за *активи*.
- 20.6. Симетрията между активи и пасиви обикновено не съществува по отношение на нефинансовите пасиви, поради задължението за предоставяне на стоки и услуги с цел удовлетворяване на задължението и допълнителната компенсация за това усилие. Като такива (поради това), най-често нефинансовите пасиви ще бъдат оценявани, използвайки рамка за пасив.
- 20.7. В случаите, в които съответстващ актив е признат от контрагента, *оценителят трябва* да прецени дали *стойностите* биха отразили симетрията *актив*–пасив при обстоятелства, съответстващи на базата на стойността. Някои бази на стойността, публикувани от субекти и организации, различни от МСМО, изискват при определени обстоятелства специфично разглеждане и съгласуване със съответстващия *актив*. *Оценителят трябва* да разбере и спазва регулацията, съдебната практика и други тълкувателни указания, свързани с тези бази на стойността към датата на *оценката* (вж МСО 200 *Бизнес и участия в бизнес*, параграф 30.2). Случаите, в които *оценителят би трябвало* да съгласува със съответната *стойност на актива*, са редки, тъй като:
- (а) Нефинансови задължения често нямат записан съответстващ *актив*, признат от контрагента (напр. задължение, свързано с околната среда), или могат да бъдат прехвърлени само в комбинация с друг *актив* (напр. автомобил и свързаната с него гаранция се прехвърлят заедно);
 - (б) Съответстващият *актив* на един нефинансов пасив *може* да бъде държан от много на брой страни, за които е непрактично да идентифицират и съгласуват стойностите на *активите*;
 - (в) Често пазарът на нефинансовите *активи* и пасиви е силно неликвиден, което води до асиметрична информация, големи разлики в предложените цена „купува“ и цена „продава“ и асиметрия *актив*–пасив.
- 20.8. *Участниците*, които най-често сключват сделки с нефинансовия пасив, *може* да не са сравними дружества и конкуренти на предприятието, което отчита въпросния нефинансов пасив. Примерите включват застрахователни компании, издатели на гаранции на трети страни и други. *Оценителят би трябвало* да прецени дали съществуват пазар или *участници* извън непосредствената индустрия, в която предприятието, притежаващо нефинансовия пасив, развива дейност.

20.9. *Оценките на нефинансови пасиви се извършват за различни цели. Отговорност на оценителя е да разбере целта на оценката и дали нефинансовите пасиви би трябвало да се оценят, дали отделно или в група с други активи. По-долу е даден неизчерпателен списък с примери на обстоятелства, които обикновено включват като компонент оценка на нефинансови пасиви:*

- (а) За *целите* на финансовата отчетност често се изискват *оценки* на нефинансови пасиви във връзка с осчетоводяването на бизнес комбинации, придобиване и продажба на *активи*, и тестове за обезценка.
- (б) За *целите* на данъчното отчитане често са необходими *оценки* на нефинансови пасиви при анализи на трансферно ценообразуване, планиране и отчитане на данъци върху даренията и наследството, и анализи на ад валорните данъците.
- (в) Нефинансовите пасиви *могат* да бъдат предмет на съдебни дела, които изискват *оценка* при определени обстоятелства.
- (г) Понякога се изисква от *оценителите* да *оценят* нефинансовите пасиви като част от ангажименти за консултиране, при обезпечение на заеми и при осъществяване на сделки.

30. Бази на стойността

- 30.1. В съответствие с МСО 104 *Бази на стойността*, *оценителят трябва* да избере подходящата(ите) база(и) на *стойността*, когато оценява нефинансови пасиви.
- 30.2. Често оценките на нефинансови пасиви се извършват, като се използват бази на стойности, определени от субекти и организации, различни от ММСО (някои примери са упоменати в МСО 104 *Бази на стойността*) и *оценителят трябва* да разбере и спазва регулациите, съдебната практика и други тъкувателни указания, свързани с тези бази на стойността към датата на оценката (вж. МСО 200 *Бизнес и участия в бизнес*, пар.30.2).

40. Подходи и методи за оценка

- 40.1. Елементи и от трите подхода за оценка, описани в МСО 105 *Подходи и методи за оценка* (пазарен, приходен и разходен подход) могат да бъдат приложени за *оценката* на нефинансови пасиви. Методите, описани по-долу, *могат* да съдържат елементи на повече от един подход. Ако е необходимо *оценителят* да класифицира даден метод към един от трите подхода, *оценителят би трябвало* да използва преценка при избора, а не непременно да разчита на класификацията по-долу.
- 40.2. При избора на подход и метод, в допълнение към изискванията на този стандарт, *оценителят трябва* да спазва изискванията на МСО 105 *Подходи и методи за оценка*, включително параграф 10.3.

50. Пазарен подход

- 50.1. Според пазарния подход *стойността* на нефинансовия пасив се определя на база пазарна активност (например сделки с идентични или подобни нефинансови пасиви).

- 50.2. Сделките, включващи нефинансови пасиви често включват и други *активи*, като бизнес комбинации, които включват материални и нематериални *активи*.
- 50.3. Сделките, включващи самостоятелни нефинансови пасиви са рядко срещани в сравнение със сделки за бизнес или *активи*.
- 50.4. Сделките със самостоятелни нефинансови пасиви са редки, но *оценителите би трябвало* да вземат предвид съответните пазарни индикации за *стойност*. Въпреки че такива пазарни индикации *може* да не предоставят достатъчна информация, с която да се приложи пазарния подход, *би трябвало* да се използват в максимална степен пазарни данни при прилагането на другите подходи.
- 50.5. Неизчерпателен списък с такива пазарни индикации за *стойност* включва:
- (а) Цени от трети страни за предоставяне на идентични или подобни на нефинансовия пасив, обект на оценка, продукти (напр. приходи за бъдещи периоди),
 - (б) Цени на гаранционни полици, издадени от трети страни за идентични или подобни задължения,
 - (в) Определената сума на парична конверсия, публикувана от *участници* за определени задължения по програми за лоялност,
 - (г) Търгуваната цена на права за купуване под условие, които имат прилики с нефинансовия пасив, предмет на оценка (напр. плащане под условие),
 - (д) Наблюдаваните норми на възвръщаемост на инвестиционни фондове, които инвестират в нефинансови пасиви (напр. финансиране на съдебни процеси).
- 50.6. *Оценителите трябва* да се съобразят с разпоредбите на параграфи 20.2 и 20.3 от МСО 105 *Подходи и методи за оценка* при преценката дали да се приложи пазарен подход при *оценката* на нефинансови пасиви.
- 50.7. Разнородният характер на много нефинансови пасиви и фактът, че рядко биват сключвани сделки с тях отделно от други активи, означава, че рядко е възможно да се намерят пазарни доказателства за сделки с подобни нефинансови пасиви.
- 50.8. Когато са налични доказателства за пазарни цени, *оценителите би трябвало* да обмислят използването на корекции, които да отразят разликите между нефинансовия пасив, предмет на оценка, и аналозите. Тези корекции са необходими, за да бъдат отразени разликите в характеристиките на нефинансовия пасив, предмет на оценка, и аналозите. Такива корекции *могат* да бъдат определени по-скоро на качествено, отколкото на количествено ниво. Въпреки това, необходимостта от *значителни* качествени корекции може да показва, че друг подход би бил по-подходящ за *оценката*.

- 50.9. В определени случаи *оценителят* може да разчита на пазарни цени или доказателства за *актив*, съответстващ на нефинансовия пасив. В такива случаи, *оценителят* би *трябвало* да вземе предвид способността на предприятието да прехвърли нефинансовия пасив, дали *активът* и цената му отразяват същите тези ограничения, и дали би трябвало да се направят корекции за отразяване на ограниченията. *Оценителят* би *трябвало* да положи необходимите усилия да определи дали ограниченията за прехвърляне са характеристики на нефинансовия пасив (напр. неликвиден пазар) или са характеристики на предприятието (напр. финансово затруднение).
- 50.10. Методът на сравнимите сделки, обикновено е единственият метод от пазарния подход, който може да бъде приложен при оценка на нефинансови пасиви.
- 50.11. В редки случаи, ценна книга, която е достатъчно подобна на нефинансовия пасив, предмет на оценка, може да се търгува публично, което да позволи приложението на метода на публично търгуване с сравними активи. Пример за такива ценни книжа са правата за купуване под условие, които са обвързани с представянето на определен продукт или технология.

Методи на пазарния подход

- 50.12. Методът за *оценка* на нефинансови пасиви по пазарния подход често е нарича метод „Отгоре-надолу“.

Метод „Отгоре-надолу“

- 50.13. Съгласно метода „отгоре-надолу“ оценката на нефинансовите пасиви се основава на предпоставката, че са налични надеждни ценови пазарни данни за задължението за изпълнение .
- 50.14. *Участник*, който изпълнява задължението да достави продукта или услугата, свързани с нефинансовия пасив, теоретично би могъл да определи цената на пасива, като приспадне разходите, които вече са направени за изпълнение на задължението, плюс надбавка над тези разходи, от пазарната цена на услугите.
- 50.15. Когато се използва пазарна информация за определяне *стойността* на нефинансовия пасив, обикновено не е необходимо диконстиране, тъй като ефектите от него са включени в наблюдаваните пазарни цени.
- 50.16. Ключовите стъпки при прилагането на метода „Отгоре-надолу“ са следните:
- (а) Определяне на пазарната цена на непаричното изпълнение.

Определяне на вече направените разходи и *активите*, използвани от прехвърлителя. Естеството на такива разходи ще се различава в зависимост от оценявания нефинансов пасив. Например, при приходите за бъдещи периоди разходите се състоят предимно от разходи по продажби и маркетинг, които вече са направени при създаването на нефинансовия пасив.

- (в) Определяне на разумен марж на печалба върху вече направените разходи.
- (г) Изваждане на направените разходи и печалбата от пазарната цена.

60. Приходен подход

- 60.1. Съгласно приходния подход *стойността* на нефинансовия пасив често се определя на база настоящата стойност на разходите за изпълнение на задължението плюс марж на печалба, който би бил изискан за поемане на задължението.
- 60.2. *Оценителите трябва* да спазват разпоредбите на параграфи 40.2 и 40.3 от МСО 105 *Подходи и методи за оценка*, когато се определя дали да се приложи приходният подход при *оценката* на нефинансови пасиви.

Методи на приходния подход

- 60.3. Основният метод за оценяване на нефинансовите пасиви съгласно приходния подход често се нарича метод „Отдолу-нагоре“.

Методът „Отдолу-нагоре“

- 60.4. Съгласно метода „отдолу-нагоре“ нефинансовият пасив се измерва като разходите (които *може*, но не е задължително да включват определени режимни разходи), необходими за изпълнение на задължението, плюс разумна надценка върху тези разходи, дисконтирани до настояща стойност.
- 60.5. Ключовите стъпки при прилагането на метода „Отдолу-нагоре“ са:
 - (а) Определяне на разходите, необходими за изпълнение на задължението. Такива разходи включват преките разходи за изпълнение на задължението, но *могат* да включват и косвени разходи, като например отчисления за използването на спомагателни *активи*. Разходите за изпълнение представляват онези разходи, които са свързани с изпълнение на задължението, което създава нефинансов пасив. Разходите, направени като част от дейностите по продажба преди датата на придобиване, *би трябвало* да бъдат изключени от разходите за изпълнение.

1. Отчисленията за спомагателни *активи* *би трябвало* да бъдат включени в разходите за изпълнение, когато такива *активи* са необходими за изпълнение на задължението и свързаните разходи не са отразени по друг начин в отчета за приходите и разходите.

2. В ограничени ситуации в допълнение към преките и непреките разходи, *може* да е удачно да се включат пропуснатите ползи. Например, при лицензирането на символичен нематериален актив, преките и непреки разходи за изпълнение *може* да бъдат номинални. Ако задължението обаче намалява способността да се монетизира базовия *актив* (например при лицензионно споразумение за ексклузивност), тогава *оценителят би трябвало* да вземе предвид как *участниците* биха отчели потенциалните пропуснати разходи, свързани с нефинансовото задължение.

- (б) Определяне на разумна надценка върху разходите за изпълнение. В повечето случаи *може* да е целесъобразно да се включи предполагаем марж на печалба върху определени разходи, който *може* да се изрази като целева печалба - еднократна сума или възвръщаемост в процент от разходите или *стойността*. Първоначална отправна точка *може* да бъде използването на оперативната печалба на предприятието, което притежава нефинансовия пасив. Тази методология обаче предполага, че маржът на печалбата би бил пропорционален на направените разходи. При много обстоятелства има основание да се приемат маржове на печалба, които не са пропорционални на разходите. В такива случаи поетите рискове, добавената *стойност* или нематериалните активи, използвани в усилието за изпълнение, не са същите като тези, които са вложени преди датата на оценка. Когато разходите са получени от действителни, котиращи или прогнозни цени от доставчици или контрагенти трети страни, тези разходи вече ще включват желаното ниво на печалба от третата страна.
- (в) Определяне на времето за изпълнение и дисконтиране до настояща стойност. Нормата на дисконтиране *би трябвало* да отчита стойността на парите във времето и риска от неизпълнение. Обикновено е за предпочитане ефектът на несигурността като промените в очакваните разходи за изпълнение и маржа на печалбата да се отразят в паричните потоци, а не в нормата на дисконтиране.
- (г) Когато разходите за изпълнение са получени като процент от приходите, *оценителите би трябвало* да преценят дали разходите за изпълнение вече косвено включват ефекта на дисконтирането. Например, предплащането за услуги *може* да доведе до отстъпка, тъй като обикновено така се очаква да се плати да плати по-малко за същата услуга в сравнение с плащането през целия срок на договора. В резултат на това, получените разходи *могат* също да съдържат косвена отстъпка и допълнително дисконтиране *може* да не е необходимо.

70. Разходен подход

- 70.1. Разходният подход има ограничено приложение за нефинансови пасиви, тъй като *участниците* обикновено очакват възвръщаемост за усилията за изпълнение.
- 70.2. *Оценителите трябва* да спазват разпоредбите на параграфи 60.2 и 60.3 от МСО 105 *Подходи и методи за оценка*, когато определят дали да се приложи разходният подход при *оценяването* на нефинансови пасиви.

80. Специални съображения относно нефинансовите пасиви

- 80.1. Следващите раздели разглеждат неизчерпателен списък от теми, свързани с *оценяване* на нефинансови пасиви:
- (а) Норми на дисконтиране на нефинансови пасиви (раздел 90)
 - (б) Определяне на парични потоци и маржове за риск (раздел 100)
 - (в) Ограничения за прехвърляне (раздел 11)
 - (г) Данъци (секция 120)

90. Норми на дисконтиране на нефинансови пасиви

- 90.1. Фундаментална база на приходния подход е, че инвеститорите очакват да получат възвръщаемост от своите инвестиции и тази възвръщаемост *би трябвало* да отразява възприеманото ниво на риск на инвестицията.
- 90.2. Нормата на дисконтиране *би трябвало* да отчита *стойността* на парите във времето и риска от неизпълнение. Рискът от неизпълнение обикновено е функция на риск от контрагента (т.е. кредитния риск на страната, задължена да изпълни пасива) (вж. Параграф 60.5в от настоящия Стандарт).
- 90.3. Дадени бази на стойността, определени от организации, различни от СМСО, *могат* да изискват нормата на дисконтиране да отчита конкретно специфичните рискове на пасива. *Оценителят трябва* да разбира и да следва регулацията, съдебната практика и други тълкувателни указания, свързани с тези бази на стойност към датата на оценката (вж. МСО 200 *Бизнес и участия в бизнес*, параграф 30.2).
- 90.4. *Оценителите би трябвало* да вземат предвид срока на нефинансовия пасив при определяне на подходящите входящи данни за стойността на парите във времето и риска от неизпълнение.
- 90.5. При определени обстоятелства, *оценителят може* изрично да коригира паричните потоци за риск от неизпълнение.
- 90.6. Сумата, която един *участник* би следвало да плати, за да вземе назаем средствата, необходими за изпълнение на задължението, *може* да предостави информация, която да подпомогне остойностяването на риска от неизпълнение.
- 90.7. Предвид дългосрочния характер на определени нефинансови пасиви, *оценителят трябва* да прецени дали инфлацията е включена в прогнозните парични потоци и *трябва* да се увери, че има съответствие между определената норма на дисконтиране и прогнозните парични потоци.

100. Определяне на паричните потоци и маржовете за риск

- 100.1. Принципите, съдържащи се в МСО 105 *Подходи и методи за оценка*, *може* да не са приложими за *оценки* на нефинансови пасиви и *оценки*, съдържащи като компонент нефинансови пасиви (вж. МСО 105 *Подходи и методи за оценка*, параграфи 50.12–50.19). *Оценителите трябва* да прилагат принципите в раздели 90 и 100 от настоящия Стандарт при *оценките* на нефинансови пасиви.
- 100.2. Прогнозирането на паричните потоци на нефинансовите пасиви често включва моделиране на множество сценарии с възможни бъдещи парични потоци, на база на които да се изведе прогнозен вероятностно-преглед очакван паричен поток. Този метод често се нарича Метод, базиран на сценариите (МБС/SBM). МБС/SBM включва също и определени симулационни техники като Монте Карло. МБС/SBM обикновено се използва, когато бъдещите плащания не са договорно дефинирани, а по-скоро варират в зависимост от бъдещи събития. Когато паричните потоци на нефинансови пасиви са функция от систематични рискови фактори, *оценителят би трябвало* да вземе предвид целесъобразността на МБС/SBM и *може* да се наложи да използва други методи като модели за опционно ценообразуване.

100.3. Съображенията при определяне на паричните потоци включват разработването и използването на конкретни допускания, доколкото това е възможно. Неизчерпателен списък на такива допускания *може* да включва:

- (а) Разходите, които трета страна би извършила, когато изпълнява действията, необходими за изпълнение на задължението,
- (б) Други суми, които трета страна би включила при определяне на цената при прехвърляне, включително например инфлация, режийни разходи, такси за оборудване, марж на печалба и технологичното развитие,
- (в) Степента, в която размерът на разходите на трета страна или времевото разпределение на разходите ѝ, би варирало при различни бъдещи сценарии и относителните вероятности на тези сценарии, и
- (г) Цената, която трета страна би поискала и би могла да очаква да получи за поемането на несигурността и непредвидимите обстоятелства, присъщи на задължението.

100.4. Очакваните парични потоци (т.е. вероятностно-претеглената средна стойност на възможните бъдещи парични потоци) включват променливите очаквани резултати от паричните потоци на актива, но те не отчитат компенсацията, която *участниците* изискват за поемането на несигурността на паричните потоци. При нефинансовите пасиви, рискът от прогнозирането *може* да включва несигурни събития като промени в очакваните разходи за изпълнение и маржа на печалбата. Компенсацията за поемането на такъв риск *би трябвало* да бъде включена в очаквания размер на плащането посредством марж за риска в паричния поток или нормата на дисконтиране.

100.5. Имайки предвид обратната взаимовръзка между нормата на дисконтиране и *стойността*, нормата на дисконтиране *би трябвало* да се намали, за да отрази влиянието на риска от прогнозирането (т.е. компенсацията за поемането на риска от несигурността е размера и времевото разпределение на паричните потоци).

100.6. Въпреки че е възможно рискът от прогнозирането да бъде отчетен чрез намаляване на нормата на дисконтиране, предвид ограниченото му практическо приложение, *оценителят трябва* да обоснове намаляването на нормата на дисконтиране вместо включването на марж за риска или конкретно да посочи регулацията, съдебната практика или други тълкувателни указания, които изискват отчитане на риска от прогнозирането на нефинансовите пасиви чрез нормата на дисконтиране, а не чрез маржа за риск (вж. МСО 200 *Бизнес и участия в бизнес*, параграф 30.2).

100.7. При определяне на маржа за риск, *оценителят трябва* да:

- (а) Документира метода, използван за определяне на маржа за риск, включително обосновка за неговото използване, и
- (б) Предостави доказателства за извеждането на маржа за риск, включително идентифициране на съществените входящи данни и обосновка за тяхното определяне или източник.

100.8. При определяне на марж за риска в паричния поток, *оценителят би трябвало да има предвид:*

- (а) Продължителността/ срока и/ или падежа на актива и съпоставимостта на входящите данни,
- (б) Географското местоположение на актива и/ или местоположението на пазарите, на които би се търгувал,
- (в) Валутната деноминация на прогнозираните парични потоци, и
- (г) Видът на паричния поток, съдържащ се в прогнозата, например прогнозата за паричния поток може да представлява очакваните парични потоци (т.е. вероятно-претеглените сценарии), най-вероятните парични потоци, договорни парични потоци и т.н.

100.9. При определяне на марж за риска в паричния поток, *оценителят би трябвало да вземе предвид следното:*

- (а) Колкото по-малка е сигурността за очакваните разходи за изпълнение и маржа на печалбата, толкова по-голям *би трябвало да е* маржът за риск,
- (б) Имайки предвид ограничения срок на повечето нефинансови пасиви, за разлика от неограничения срок при много оценки на бизнеси и *активи*, маржовете за риск *би трябвало да намаляват и обратно*,
- (в) Очакваното разпределение на резултатите и възможността някои нефинансови пасиви да имат висок риск от заемане на екстремни стойности. Нефинансовите пасиви с голяма дисперсия и висок риск от екстремни стойности *би трябвало да имат по-високи маржове за риска*,
- (г) Съответните права и привилегии на нефинансовия пасив и/ или свързания *актив* в случай на ликвидация и относителния приоритет при разпределение на ликвидационни дялове и квоти.

100.10. Маржът за риск в паричния поток *би трябвало да бъде* компенсацията, която едно лице би изисквала, за да бъде безразлично между изпълнението на задължение, което има редица възможни резултати, и такова, което има фиксирани изходящи парични потоци.

100.11. Не е нужно *оценителят* да провежда изчерпателен количествен проучване, но *би трябвало да вземе предвид цялата налична информация.*

110. Ограничения за прехвърляне

110.1. Нефинансовите пасиви често имат ограничения върху възможността за прехвърляне. Такива ограничения могат да бъдат или договорни по своята същност, или да са функция на неликвидния пазар за нефинансовия пасив, предмет на оценка.

110.2. Когато разчита на пазарни доказателства, *оценителят би трябвало* да вземе предвид възможността на предприятието да прехвърля такива нефинансови пасиви, както и дали *би трябвало* да бъдат направени корекции за отразяване на ограниченията. *Може* да е необходимо *оценителят* да определи дали ограниченията за прехвърляне са характеристики на нефинансовия пасив или ограничения, които са характеристики на дадено предприятие, тъй като определени бази на *стойността* може да определят дали едната или другата да бъде разглеждана (вж. МСО 220 *Нефинансови пасиви*, параграф 50.9).

110.3. Когато разчита на приходен подход, при който *стойността* на нефинансовия пасив се определя чрез разходите за изпълнение, *оценителят би трябвало* да определи дали инвеститорът би изисквал допълнителен марж за риск, за да отчете ограниченията при прехвърлянето.

120. Данъци

120.1. *Оценителите би трябвало* да използват паричните потоци преди данъци и норма на дисконтиране преди данъци при *оценка* на нефинансови пасиви.

120.2. При определени обстоятелства *може* да е подходящо да се извърши анализ с парични потоци и норма на дисконтиране след данъци. В такива случаи, *оценителят трябва* да обоснове използването на входящи данни след данъчно облагане или конкретно да посочи регулацията, съдебната практика или други тълкувателни указания, които изискват използването на входящи данни след данъци (вж. МСО 200 *Бизнес и участия в бизнес*, параграф 30.2),

120.3. Ако се използват входящи данни след данъци, *може* да е подходящо да се включи данъчното облекчение, създадено от прогнозния изходящ паричен поток, свързан с нефинансовия пасив.

МСО 300 Машини и съоръжения

Съдържание	Параграфи
Общ преглед	10
Въведение	20
Бази на стойността	30
Подходи и методи за оценка	40
Пазарен подход	50
Приходен подход	60
Разходен подход	70
Специални съображения относно машините и съоръженията	80
Договорености за финансиране	90

10. **Общ преглед**

- 10.1. Принципите, заложи в Общите стандарти, се прилагат и за *оценките* на машини и съоръжения. Настоящият стандарт включва само изменения, допълнителни принципи или конкретни примери за прилагането на Общите стандарти към *оценките*, за които този стандарт се отнася.

20. **Въведение**

- 20.1. Машините и съоръженията (които *може* понякога да бъдат категоризирани като вид лично имущество) са материални *активи*, които обикновено се държат от предприятието за използване при производство/изработка или доставка на стоки или услуги, за отдаване под наем на други лица или за административни *цели*, като се очаква да бъдат използвани през определен период от време.
- 20.2. Когато машини и съоръжения се отдават под наем, правото на ползване на дадена машина или съоръжение (например правото, произтичащо от договор за наем или лизинг) също следва насоките в настоящия стандарт. Освен това *трябва* да се има предвид, че „правото на ползване“ на даден *актив* може да е с различна продължителност от експлоатационния живот (при който се взимат предвид както превантивната, така и прогнозната поддръжка) на самите машини и съоръжения, и в тези случаи *трябва* да се посочи продължителността на експлоатационния живот.
- 20.3. *Активи*, за които най-добрата и ефективна употреба е „в употреба“ като част от група *активи*, *трябва* да се оценяват, като се прилагат последователни допускания. Ако, обаче, *активите*, принадлежащи към подсистемите, *може* да се обособят от основната система, тогава тези подсистеми *може* да се оценяват поотделно, при прилагане на последователни допускания в рамките на подсистемите. Този принцип се прилага и при по-нататъшно разделяне на под-подсистеми и така нататък.

- 20.4. Нематериалните *активи* не се включват в класификацията на *активите* машини и съоръжения. Въпреки това, един нематериален *актив* може да влияе върху *стойността* на *активи* като машини и съоръжения. Например, *стойността* на леярски модели и матрици често е неразривно свързана със съответните права на интелектуална собственост. Други примери за нематериални *активи*, които могат да окажат влияние върху *стойността* на машините и съоръженията, в зависимост от това дали са включени или не в *оценката*, са оперативен софтуер, технически данни, производствени записи и патенти. В тези случаи, в процеса на оценяването следва да се направи преценка относно включването на нематериалните *активи* и техният ефект върху *оценката* на машините и съоръженията. Когато е налице елемент на нематериален *актив*, *оценителят* би *трябвало* освен това да следва и МСО 210 *Нематериални активи*.
- 20.5. *Оценката* на машини и съоръжения обикновено изисква разглеждането на редица фактори, отнасящи се до самия *актив*, неговата среда и неговия физически, функционален и икономически потенциал. Ето защо, всички *оценители* на машини и съоръжения би *трябвало* да огледат оценяваните *активи*, за да установят състоянието им и да определят дали предоставената им информация е използваема и се отнася за оценяваните *активи*. Следват примери за фактори, чието разглеждане може да е необходимо в рамките на всяка от следните групи:

(а) Фактори, свързани с *актива*:

1. технически характеристики на *актива*;
2. оставащият полезен, икономически или ефективен живот, като се взимат предвид както превантивната, така и прогнозната поддръжка;
3. състояние на *актива*, включително сервизна история;
4. функционално, физическо и технологично изхабяване;
5. ако *активът* не се оценява на текущото му местонахождение – разходите за извеждане от експлоатация и пренасяне, както и всички разходи, свързани с досегашното му място, като например монтаж и повторно пускане в експлоатация на *актива* с оптимална производителност;
6. при машини и оборудване, които се използват за отдаване под наем или лизинг – възможностите за подновяване и други възможности след изтичане на срока на договора;
7. потенциални загуби на допълващ *актив*, например експлоатационният живот на една машина може да е ограничен от срока на договора за наем на сградата, в която се намира;
8. допълнителни разходи, свързани с допълнително оборудване, транспорт, монтаж и пускане в експлоатация и т.н. и

9. когато не са налични отчетните/историческите стойности на машините и съоръженията, които *може* да се намират в дадено производствено предприятие по време на строителството, *оценителят може* да направи справка с договора за проектиране, доставка и строителство.

(б) Фактори, свързани със средата:

1. местонахождение спрямо източника на суровини и пазара за продукта. Дадено местонахождение *може* да е подходящо само за определен срок, например до изчерпване на суровините или до насищане на временното търсене;
2. влияние на екологичното и друго законодателство, което ограничава начина на ползване или налага допълнителни разходи за експлоатация или извеждане от експлоатация;
3. радиоактивните вещества, които *може* да се съдържат в определени машини и съоръжения, могат да имат сериозно отражение, ако не се използват или изхвърлят по подходящ начин. Това би имало сериозни последици върху разходите и околната среда;
4. токсичните отпадъци, които *може* да бъдат химикали в твърдо, течно или газообразно състояние, *трябва* да бъдат съхранявани и изхвърляни професионално. Това е от решаващо значение за всяко промишлено производство и
5. лицензите за експлоатация на някои машини в определени държави *може* да съдържат редица ограничения.

(в) Икономически фактори:

1. реалната или потенциалната рентабилност на *актива*, изведена чрез сравнение на оперативните разходи с приходите или потенциалните приходи (вж. МСО 200 *Бизнес и участия в бизнес*);
2. търсенето на продукцията от машините и съоръженията, като се вземат предвид макро- и микроикономическите фактори, които могат да се отразят на търсенето и
3. възможностите за по-рентабилно ползване на *актива* в сравнение с текущото му ползване (т.е. най-пълноценната и най-добра употреба).

20.6. *Оценките* на машини и съоръжения *би трябвало* да отразяват влиянието на всички форми на изхбяване върху *стойността*.

20.7. За да се спази изискването за идентифициране на оценявания *актив* или пасив съгласно МСО 101 *Обхват на работата*, параграф 20.3.(г), и да се отрази значението на тази идентификация за *стойността*, *трябва* да се разгледа доколко *активът* е прикрепен към други *активи* или интегриран с тях. Например:

- (б) някои *активи* са трайно прикрепени към земята и не могат да бъдат отстранени без съществено разрушаване на самия *актив* или на околните конструкции и сгради;
- (в) отделна машина *може* да е част от интегрирана производствена линия, чиято функционалност зависи от други *активи*;
- (г) *актив* *може* да се класифицира като елемент от недвижимия имот (например система за отопление, вентилация и климатизация (ОВК)).

В тези случаи е необходимо да се дефинира ясно какво се включва или изключва от *оценката*. *Трябва* да се посочат и специалните допускания относно наличността на допълващи *активи* (вж. също параграф 20.8)

20.8. Машини и съоръжения, които са свързани с обслужването на дадена сграда, често са интегрирани с тази сграда и веднъж инсталирани, стават неразделна част от нея. Тези компоненти обикновено са част от правото върху недвижимия имот. Примери за това са електрическите, газифициращите, отоплителните, охладителните и вентилационните инсталации в сградите, както и съоръжения като асансьори. Ако за *целта на оценката* е необходимо тези компоненти да бъдат оценени отделно, в обхвата на работа *трябва* да се посочи, че *стойността* им обикновено се включва в правото върху недвижимия имот и *може* да не подлежи на самостоятелна реализация. Когато се изпълняват отделни задания за *оценка* на правото върху недвижим имот и на машините и съоръженията, инсталирани в същия имот, *трябва* да се внимава да не се пропускат или дублират *активи*.

20.9. Поради разнообразието в естеството и разликите в преносимостта на много видове машини и съоръжения, обикновено се налагат допълнителни допускания, за да се опишат ситуациите и обстоятелствата, при които се оценяват *активите*. В съответствие с МСО 101 Обхват на работата, параграф 20.3.(к), те *трябва* да бъдат взети предвид и отразени в обхвата на работа. Следват някои примери за допускания, които *може* да са подходящи при различни обстоятелства:

- (д) че машините и съоръженията се оценяват като едно цяло, на място и като част от действащо предприятие;
- (е) че машините и съоръженията се оценяват като едно цяло, на място, но при допускането, че предприятието още не е започнало производство;
- (ж) че машините и съоръженията се оценяват като едно цяло, на място, но при допускането, че предприятието не работи;
- (з) че машините и съоръженията се оценяват като едно цяло, на място, но при допускането, че става дума за принудителна продажба (виж МСО 104 Бази на стойността);
- (и) че машините и съоръженията се оценяват като индивидуални *активи*, предвидени за демонтиране от обекта, в който се намират.

- 20.10. При някои обстоятелства *може* да е подходящо в доклада да се включат повече от един набор от допускания, например за да се демонстрира ефектът от закриването на предприятието или спирането на дейността му върху *стойността* на машините и съоръженията.
- 20.11. Освен минималните изисквания, посочени в МСО 103 *Изготвяне на доклад*, докладът за оценка на машини и съоръжения *трябва* да включва подходящи препратки по въпросите, разгледани в обхвата на работата. Докладът *трябва* освен това да включва и коментар относно ефекта върху изведената стойност на всички свързани материални или нематериални *активи*, които са изключени от действителния или допустим сценарий за сделката, например операционен софтуер на дадена машина или продължаващо право на ползване на земята, върху която е изградено съоръжението.
- 20.12. *Оценките* на машини и съоръжения често са необходими за различни *цели*, включително финансова отчетност, наем, обезпечение на заеми, продажба, данъчно облагане, съдебни спорове и производства по несъстоятелност.

30. Бази на стойността

- 30.1. В съответствие с МСО 104 *Бази на стойността*, при оценката на машини и съоръжения *оценителят трябва* да избере подходяща база (бази) на стойността.
- 30.2. Изборът на подходяща база (бази) на стойността и свързаната с нея предпоставка за стойност (вж. МСО 104 *Бази на стойността*, раздели 140-170) е особено важен при *оценките* на машини и съоръжения, тъй като разликите в *стойността* могат да бъдат значителни, в зависимост от това дали дадена машина или съоръжение се оценява при предпоставката „в употреба“, доброволна ликвидация или принудителна ликвидация (вж. МСО 104 *Бази на стойността*, параграф 80.1). *Стойността* на повечето машини и съоръжения е особено чувствителна към различните предпоставки, при които се извежда стойността.
- 30.3. Пример за условия на принудителна ликвидация е ситуация, в която *активите* трябва да бъдат отстранени от имота в срокове, които не допускат подходящ маркетинг поради прекратяване на договора за наем на имота. Влиянието на такива обстоятелства върху *стойността* изисква внимателно обмисляне. За да може да се даде мнение за *стойността*, която е вероятно да бъде постигната, ще бъде необходимо да се разгледат възможните алтернативи на продажбата от текущото местоположение, например целесъобразността и разходите за преместване на *актива* на друго място в наличния срок, и евентуалното намаляване на *стойността* в резултат на преместването на *актива* от мястото на експлоатацията му.

40. Подходи и методи за оценяване

- 40.1. При оценката на машини и съоръжения *може* да се използват и трите основни подхода за *оценяване*, описани в МСО, в зависимост от естеството на *активите*, наличната информация, и фактите и обстоятелствата на *оценката*.

50. Пазарен подход

- 50.1. Пазарният подход се използва обичайно за класовете машини и съоръжения, които са еднородни, например моторни превозни средства и някои видове офис оборудване и индустриални машини, тъй като за тях *може* да са налични достатъчно данни за скорошни продажби на аналогични *активи*. Много видове машини и съоръжения, обаче, са специализирани и когато липсват преки данни за продажби на такива активи (когато има недостатъчно или изцяло липсват пазарни данни), *оценителят трябва* да положи необходимата грижа за предоставяне на мнение за стойността, формирано въз основа на приходния или разходния подход. В тези случаи *може* да е уместно да се възприеме или приходният, или разходният подход за *оценяване*.

60. Приходен подход

- 60.1. Приходният подход за *оценка* на машини и съоръжения *може* да бъде използван в случаите, когато могат да бъдат идентифицирани конкретни парични потоци за *актива* или групата от взаимосвързани *активи*, например ако група *активи*, образуващи производствена линия, се използва за производството на продаваем продукт. Част от паричните потоци, обаче, *може* да произтича от нематериални *активи*, което прави трудно разграничаването им от приноса на машините и съоръженията към общия паричен поток. Използването на приходния подход обичайно не е целесъобразно за отделни машини и съоръжения; той, обаче, би могъл да се използва при оценката на наличието и степента на икономическата обезценка на *актива* или групата *активи*.
- 60.2. Когато за оценката на машини и съоръжения се използва приходният подход, *трябва* да се вземат предвид паричните потоци, които се очаква да бъдат генерирани през живота на *актива* (*активите*), както и *стойността* на *актива* в края на експлоатационния му живот. Когато чрез приходния подход се оценяват машини и съоръжения, *трябва* да се внимава да не се включват елементи на *стойността*, свързани с нематериални *активи*, репутация и други спомагателни *активи* (вж. МСО 210 *Нематериални активи*).

70. Разходен подход

- 70.1. Разходният подход се използва често за оценката на машини и съоръжения, особено когато отделните *активи* са специализирани или със специално предназначение. Първата стъпка е изчисляване на разходите, които един пазарен *участник* би направил за заместване на оценявания *актив*, чрез съпоставяне с по-ниската между възпроизводителната стойност и заместителната стойност. Заместителната стойност се определя въз основа на разхода за придобиване на алтернативен *актив* с еквивалентна полезност – това *може* да бъде разход за придобиване на модерен еквивалент със същата функционалност или разход за възпроизвеждане на точно копие на оценявания *актив*. След като се формира мнение за заместителната стойност, тя *би трябвало* да се коригира, така че да отразява ефекта на физическото, функционалното, технологичното и икономическото изхабяване върху *стойността*. Във всички случаи, резултатът от корекциите, направени за всяка конкретна заместителна стойност, *би трябвало* да доведе до стойността за придобиване на модерния еквивалентен *актив* от гледна точка на продуктивност и полезност.

- 70.2. При определени обстоятелства действителните разходи на дадено предприятие, направени за придобиването или за създаването на определен *актив*, може да са подходяща база за определяне на заместителната стойност на *актива*. Въпреки това, преди да се използва подобна информация за историческите разходи, *оценителят би трябвало* да отчете следното:
- (а) Времевият период, в който са направени историческите разходи: използването на действителните разходи на дадено предприятие *може* да не е подходящо, ако същите не са били направени наскоро - поради промени в пазарните цени, инфлация/дефлация или други фактори, и съответно *може* да е необходимо историческите разходи да се коригират за инфлация/индексация към датата на оценката.
 - (б) Базата на стойността: *трябва* да се внимава когато като входящи данни се приемат собствените разходи и маржове на печалба на конкретен пазарен участник, тъй като те *може* да не представляват това, което биха платили типичните пазарни участници. *Оценителят трябва* също да допусне възможността направените от предприятието разходи да не са исторически по своята същност, поради предходно осчетоводяване при придобиване или поради покупка на употребявани машини и съоръжения. Във всички случаи, историческите разходи *трябва* да се актуализират чрез използване на подходящи индекси.
 - (в) Включване на специфични разходи: *Оценителят трябва* да разгледа всички *съществени* разходи, които са били включени, и да прецени дали тези разходи допринасят за *стойността* на *актива*, а при някои бази на стойността *може* да е уместно включването на известен марж на печалба върху направените разходи.
 - (г) Непазарни компоненти: Всички разходи и отстъпки, които не биха били направени от или налични за типичните пазарни участници, *би трябвало* да бъдат изключени.
- 70.3. Когато е необходимо, след установяването на заместителната стойност *трябва* да се направят отчисления за физическото, функционалното, технологичното и икономическото изхабяване (вж. МСО 105 Подходи и методи за оценка, раздел 80).

Метод „Стойност спрямо капацитет”

- 70.4. При този метод заместителната стойност на *актив* с действителен или необходим капацитет може да се определи чрез съпоставяне с цената на сходен *актив* с различен капацитет.
- 70.5. Методът обикновено се използва по един от следните два начина:
- (а) за изчисляване на заместителната стойност на *актив* или *активи* с даден капацитет, когато е известна възстановителната стойност на *актив* или *активи* с различен капацитет (например, когато капацитетът на два оценявани *актива* би могъл да бъде заменен от един единствен *актив*, чиято стойност е известна) или

- (б) за изчисляване на заместителната стойност на съвременен еквивалентен *актив* с капацитет, който съответства на очакваното търсене, когато оценяваният *актив* е с капацитет, по-голям от необходимия (като начин за измерване на отбива за недостатъчна полезност, изчисляван за целите на корекцията за икономическо изхабяване).

70.6. Този метод *може* да се използва само като метод за проверка, освен ако в същия географски район съществуват директно сравними машини или съоръжения със същия проектен капацитет.

70.7. Следва да се има предвид, че връзката между разходи и капацитет често не е линейна, така че *може* да е наложителна и някаква форма на експоненциална корекция.

80. Специални съображения относно машини и съоръжения

80.1. Следващият раздел Договорености за финансиране разглежда неизчерпателен списък с въпроси, имащи отношение към *оценката* на машини и съоръжения.

90. Договорености за финансиране

90.1. По принцип *стойността* на един *актив* не зависи от начина на финансирането му. Въпреки това, в някои случаи при *оценката* *може* да се наложи да се разгледа начина, по който са финансирани машините и съоръженията и стабилността на това финансиране.

90.2. Дадена машина или съоръжение *може* да е предмет на договор за лизинг или кредит. Съответно, *активът* не *може* да бъде продаден преди на заемотателя или лизингодателя да бъде заплатена оставащата сума по съответния договор. Тази сума *може* да е по-голяма или по-малка от необременената стойност на *актива*, до степен, която е нетипична или прекомерна за сектора. В зависимост от *целта на оценката*, понякога *може* да е уместно да се идентифицират *активите* с тежести и тяхната *стойност* да бъде посочена в доклада отделно от тази на *активите* без тежести.

90.3. Машини и съоръжения, които са предмет на оперативен лизинг, са собственост на трети лица, и поради това не се включват в *оценката* на *активите* на лизингополучателя, при условие, че лизинговият договор отговаря на определени условия. Въпреки това, тези *активи* *може* да е необходимо да се включат в доклада, тъй като тяхното наличие *може* да влияе върху *стойността* на някои собствени *активи*, използвани заедно с тях. Във всеки случай, преди извършване на *оценката*, *оценителят* *би трябвало* да установи (със съдействието на клиента и/или консултантите) дали *активите* са предмет на оперативен лизинг, финансов лизинг или кредит, или друг вид обезпечено финансиране. Резултатът от тази проверка и *целта на оценката* ще определят подходящата база на стойността и методиката на оценяване.

МСО 400 Права върху недвижими имоти

Съдържание	Параграфи
Стандарт	10
Въведение	20
Бази на стойността	30
Подходи и методи за оценка	40
Пазарен подход	50
Приходен подход	60
Разходен подход	70
Специални съображения относно правата върху недвижими имоти	80
Йерархия на интересите	90
Наем	100

10. Стандарт

- 10.1. Принципите, заложи в Общите стандарти, се прилагат и за *оценките* на права върху недвижими имоти. Настоящият стандарт съдържа допълнителни изисквания за *оценката* на правата върху недвижими имоти.

20. Въведение

- 20.1. Правата върху недвижимите имоти обичайно се дефинират от държавата или от правото на отделните *юрисдикции* и често са обект на националното или местно законодателство. Преди да се заеме с оценка на права върху недвижим имот, *оценителят трябва* да се запознае със съответната правна рамка, която има отношение към оценката на оценяваните права.
- 20.2. Правата върху недвижимите имоти биват: право на собственост, право на владение, право на ползване или обитаване на земя и сгради. Има три основни вида права:
- (а) първостепенно право върху определена площ земя. Собственикът на това право има абсолютно и вечно право на владение и контрол върху земята и всички сгради, разположени върху нея, при ограниченията само на второстепенни права или законови и други правно приложими ограничения;
 - (б) второстепенно право, предоставящо на притежателя му право на изключително владение и контрол върху определена площ земя или сгради върху нея за определен срок, например, при условията на договор за наем и/или
 - (в) право на ползване на земя или сгради, но без право на изключително владение или контрол, например право на преминаване през земята или право на използване само за определен вид дейност.

- 20.3. Нематериалните активи не спадат към групата *активи* „недвижими имоти“. Въпреки това, нематериален *актив* може да се асоциира с недвижим имот и да има съществено отражение върху *стойността* на имота. По тази причина е важно точно да се изясни кои елементи са включени и кои са изключени от обхвата на работа по оценката. Например, *оценката* на хотел може да бъде тясно обвързана с бранда, под който хотелът оперира. В тези случаи процесът по изготвяне на оценката ще бъде съобразен с наличието на нематериални активи и с тяхното влияние върху *оценката* на недвижимия имот и движимите материални *активи*. Когато е налице нематериален актив, при оценката му следва да се съблюдава стандарт МСО 210 *Нематериални активи*.
- 20.4. Въпреки че в различните *юрисдикции* се използват разнообразни думи и изрази за описание на видовете права върху недвижимите имоти, концепциите за безсрочно абсолютно право на собственост, изключително право за ограничен срок и неизключително право за определена *цел*, са общи за повечето *юрисдикции*. Неподвижността на земята и сградите означава, че това, което се прехвърля при размяната, е правото, притежавано от дадена страна, а не самата земя или сграда в нейния физически вид. Следователно, определената *стойност* се отнася за правото върху имуществото, а не за физическата земя или сграда.
- 20.5. С оглед спазване на изискванията за идентифициране на обекта на оценката съгласно МСО 101 *Обхват на работата*, параграф 20.3.(г), трябва да бъдат изпълнени следните изисквания:
- (а) описание на оценяваното право върху недвижимия имот и
 - (б) описание на всяко първостепенно или второстепенно право, което би имало отражение върху оценяваното право.
- 20.6. С оглед спазване на изискванията за посочване на обхвата извършените проучвания и произхода и източниците на използваната информация, съгласно МСО 101 *Обхват на работата*, параграф 20.3.(й) и МСО 102 Проучвания и съответствие, *трябва* да бъдат разгледани и следните елементи:
- (а) необходимите доказателства за удостоверяване на правото върху недвижимия имот и всички свързани с него права;
 - (б) обхвата на извършения оглед;
 - (в) отговорността за информацията на площта на земята и площите на сградите;
 - (г) отговорността за потвърждаването на спецификациите и състоянието на всяка сграда;
 - (д) обхвата на извършените проучвания за вида, спецификацията и адекватността на услугите;
 - (е) наличието на информация относно условията на терена и основите;
 - (ж) отговорността за идентификацията на съществуващите и потенциални рискове за околната среда;

- (з) правните разрешения или ограничения за ползването на имота и всички сгради, както и очакваните или потенциални промени в тях.
- 20.7. Обичайни примери за специални допускания, които *може* да е необходимо да бъдат договорени и потвърдени съгласно МСО 101 Обхват на работата, параграф 20.3.(к), са:
- (а) дадена физическа промяна е настъпила, например към датата на оценка сградата се оценява като напълно завършена;
 - (б) налице е промяна в статута на имота, например празна сграда е била отдадена под наем или отдадена под наем сграда вече е свободна към датата на оценката;
 - (в) даденото право се оценява без да се взимат предвид други съществуващи права и
 - (г) в имота няма замърсители или други рискове, свързани с околната среда.
- 20.8. *Оценки* на права върху недвижими имоти често се изискват за различни *цели*, включително за целите на обезпеченото кредитиране, продажба или покупка на имот, данъчни цели, ликвидация, обезщетения, процедури по несъстоятелност или за целите на финансовата отчетност.

30. Бази на стойността

- 30.1. В съответствие с МСО 104 Бази на стойността, при оценка на права върху недвижими имоти *оценителят трябва* да избере подходяща база/бази на стойността.
- 30.2. При повечето бази на стойността, оценителят трябва да определи най-добрата и ефективна употреба на имота, която може да се различава от настоящата му употреба (виж МСО 104 Бази на стойността, параграф 30.3). Тази преценка е изключително важна за права върху имоти, чийто начин на ползване може да бъде променен, както и за имоти, които имат потенциал за развитие.

40. Подходи и методи за оценка

- 40.1. При оценяването на права върху недвижими имоти могат да се използват и трите основни подхода, описани в МСО 105 Подходи и методи за оценка.
- 40.2. В допълнение към изискванията на този стандарт, при избора на подход и метод, *оценителят* трябва да спазва и изискванията на МСО 105 Подходи и методи за оценка, включително параграф 10.3 и 10.4.

50. Пазарен подход

- 50.1. Правата върху недвижимите имоти като цяло са доста разнородни (т.е. с различни характеристики). Дори оценяваните земя и сгради да са със същите физически характеристики, както други имоти, търгувани на пазара, местоположението им ще бъде различно. Независимо от тези различия, пазарният подход се прилага често при *оценяването* на права върху недвижими имоти.

- 50.2. За да се сравни предмета на *оценката* с цената на други права върху недвижим имот, *оценителите би следвало* да приложат общоприети и подходящи единици на сравнение, които са възприети от *участниците*, в зависимост от вида на оценявания *актив*. Често използваните единици на сравнение са:
- (а) цена на кв.м. (или кв.фут) за сградата или на хектар - при земята;
 - (б) цена на стая и
 - (в) цена на единица продукция, например добив от реколта.
- 50.3. Единицата на сравнение е подходяща само тогава, когато е последователно подбрана и е приложена към оценявания имот и сравнимите имоти във всеки анализ. Доколкото е възможно, единиците на сравнение *трябва да бъдат* широко използвани от *участниците* на съответния пазар.
- 50.4. Степента, в която може да се разчита на съпоставими ценови данни в процеса на оценка, се определя чрез сравняване на различните характеристики на имота и сделката, източник на данните за сравнение, с имота, обект на оценка. Разликите между отделните елементи *би трябвало* да се вземат предвид в съответствие с МСО 105 Подходи и методи за оценка, параграф 30.8. Специфичните разлики, които *би трябвало* да намерят отражение при оценката на права върху недвижими имоти, включват, но не се изчерпват само с изброените по-долу:
- (а) вида на правото, от което са изведени ценовите доказателства и вида на оценяваното право;
 - (б) местоположението на съответните имоти;
 - (в) съответното качество на земята или възрастта и спецификата на сградите;
 - (г) разрешеното използване или устройственото зонироване на всеки от имотите;
 - (д) обстоятелствата, при които е определена цената, и изискваната база на стойността;
 - (е) ефективната дата на сравнимите аналози и датата на оценката и
 - (ж) пазарните условия към момента на съответните сделки и тяхната промяна към датата на оценката.

60. Приходен подход

- 60.1. Под общото название Приходен подход се използват различни методи за извеждане на *стойността*, като общото между тях е, че определянето ѝ се базира върху действителния или оценен доход, който собственикът на правото реализира или може да реализира. При инвестиционните имоти този доход може да е под формата на наем (виж параграфи 90.1-90.3), докато при сгради, използвани от собственика, това може да е предполагаемият (или спестен) наем, определен на база разходите на собственика за наемане на еквивалентно пространство.

- 60.2. При някои права върху недвижими имоти, способността на имота да генерира приход е тясно свързана с конкретното използване на имота или със стопанската дейност, която се извършва в него (например хотели, голф игрища и пр.). Когато сградата е подходяща само за даден вид дейност, приходът често е обвързан с действителните или потенциалните парични потоци, които могат да бъдат реализирани от собственика на сградата от съответната стопанска дейност. Използването на търговския потенциал на имота за извеждане на неговата *стойност* често се нарича „метод на печалбата“.
- 60.3. Когато използваният за оценката доход представлява паричен поток, реализиран от дадена стопанска дейност (а не приход от наем, поддръжка и други специфични за имота разходи), *оценителят би трябвало* да изготви оценката в съответствие с изискванията на МСО 200 *Бизнес и участия в бизнес* и - ако е приложимо, с МСО 210 *Нематериални активи*.
- 60.4. За оценка на права върху недвижими имоти *могат* да се използват различни форми на модела на дисконтираните парични потоци. Те се различават в детайлите, но имат общата характеристика, че паричният поток за определен бъдещ период се привежда към настояща стойност чрез използването на норма на дисконтиране. Сумата от настоящите стойности за отделните периоди представляват капиталовата стойност. Нормата на дисконтиране в модела на дисконтираните парични потоци ще бъде базирана върху стойността на парите във времето и рисковете и премиите от съответния паричен поток.
- 60.5. Допълнителна информация върху извеждането на нормата на дисконтиране е включена в МСО 105 *Подходи и методи за оценка*, параграфи 50.29-50.31. Извеждането на доходността и на норма на дисконтиране *би следвало* да се влияе от целта на оценката. Например:
- (а) ако целта на *оценката* е да се изведе *стойност* за настоящия или потенциален собственик, базирана върху техните собствени инвестиционни критерии, използваната норма *може* да отразява търсената от тях норма на възвръщаемост или тяхната средно *претеглена* цена на капитала или
 - (б) ако целта на *оценката* е да се изведе пазарна стойност, нормата на дисконтиране *може* да бъде получена на базата на наблюдения върху постигнатата доходност в цената по реални сделки за права върху недвижими имоти между *участници* на пазара или върху търсената възвръщаемост от хипотетични *участници*. Когато нормата на дисконтиране се базира върху анализ на пазарни сделки, оценителите *би следвало* да спазват указанията, включени в МСО 105 *Подходи и методи за оценка*, параграфи 30.7 и 30.8.
- 60.6. Подходящата норма на дисконтиране *може* също да бъде изведена чрез типичната „безрискова“ норма на възвръщаемост след корекции за допълнителните рискове и възможности, специфични за конкретното право върху недвижимия имот.

70. Разходен подход

- 70.1. При прилагане на разходния подход, *оценителят трябва* да следва указанията описани в МСО 105 *Подходи и методи за оценка*, параграфи 70.1-70.14.
- 70.2. Този подход обикновено се прилага за *оценка* на права върху недвижими имоти чрез метода на амортизираната възстановителна стойност.
- 70.3. Същият може да се използва като основен подход, когато няма данни за цени по сделки с аналогични имоти или не могат да се идентифицират действителни или условни доходи към собственика на съответното право.
- 70.4. В определени случаи, дори когато са налични данни за пазарни цени по сделки или има идентифицируем доход, разходният подход *може* да бъде използван като второстепенен или потвърждаващ подход.
- 70.5. Първата стъпка изисква да се изчисли възстановителна стойност. Това обичайно са разходите за замяна на имота със съвременен еквивалент към датата на оценка. Изключение е когато еквивалентният имот следва да бъде реплика на предмета на оценка, за да предостави на *участника* същата полезност, като в този случай възстановителната стойност ще бъде разходите за възпроизвеждане или пресъздаване на оценяваната сграда, а не разходите за замяна със съвременен еквивалент. Възстановителната стойност *трябва* да отразява правилно всички присъщи разходи, като например *стойността* на земята, инфраструктурата, проектантските такси, финансови разходи и печалба за инвеститора, които ще бъдат извършени от *участник* при създаването на еквивалентен *актив*.
- 70.6. След това стойността на съвременния еквивалент *трябва*, ако е необходимо, да се коригира за физическо, функционално, технологично и икономическо изхабяване (виж МСО 105 *Подходи и методи за оценка*, раздел 80). Целта на корекцията за изхабяване е да измери колко по-малко ценен може да е оценяваният имот за потенциален купувач спрямо съвременен еквивалент. Изхабяването отчита физическото състояние, функционалността и икономическата полезност на оценявания имот в сравнение със съвременен еквивалент.

80. Специални съображения относно правата върху недвижими имоти

- 80.1. Следните раздели разглеждат неизчерпателен списък с теми, свързани с оценяването на права върху недвижими имоти.
- (а) Йерархия на правата (раздел 90);
- (б) Наем (раздел 100).

90. Йерархия на правата

- 90.1. Различните видове права върху недвижими имоти не са взаимно изключващи се. Например, първостепенното право *може* да съществува при ограниченията на едно или повече второстепенни права. Притежателят на абсолютното право *може* да предостави наемно право по отношение на цялото или част от своето право. Наемните права, предоставяни пряко от притежателя на абсолютното право, са „главни наемни“ права. Ако договорът за наем не предвижда съответна забрана, притежателят на първичното наемно право *може* да преотдава под наем цялото това право или част от него на трети лица, и в този случай това право е известно като „преотстъпено право“. Преотстъпеното право е винаги с еднакъв или по-кратък срок от главното наемно право, от което произтича.
- 90.2. Тези права върху имоти имат свои индивидуални характеристики, както е представено в следните примери:
- (а) Въпреки че абсолютното право предоставя непосредствено право на собственост за неограничен срок, то *може* да бъде ограничено от действието на второстепенни права. Тези второстепенни права могат да включват наеми, ограничения, наложени от предишен собственик, или ограничения и забрани, наложени от закона.
 - (б) Наемното право е за определен срок, след чието изтичане имота се връща при притежателя на първостепенното право, от което произтича. Договорът за наем обикновено налага задължения на наемателя, като плащането на наемно възнаграждение и други разноски. Договорът *може* освен това да налага условия или ограничения, например относно начина, по който *може* да се ползва имота, или относно прехвърлянето на правото към трети лица.
 - (в) Право на ползване *може* да бъде учредено за неограничен или ограничен срок. Правото *може* да зависи от извършването на плащания от притежателя му или от изпълняването на други определени условия.
- 90.3. При оценяването на право върху недвижим имот следователно е необходимо да се идентифицира характера на правомощията, възникващи за притежателя на това право, и да се отразят всички ограничения или тежести, породени от съществуването на други права върху същия имот. Сумата от отделните *стойности* на различните видове права върху даден имот често е различна от *стойността* на необремененото първостепенно право.

100. Наем

- 100.1. Пазарният наем е посочен като база на стойността в МСО 104 *Бази на стойността*.
- 100.2. При *оценяването* на първостепенно право, което е предмет на наемно правоотношение или на право, създадено от наемно правоотношение, *оценителите трябва* да вземат предвид договорния наем, а в случаите когато има разлики, пазарният наем.

- 100.3. Договорният наем е този, който е дължим при условията на реалното наемно правоотношение. Той може да е фиксиран за целия срок на наемното правоотношение или да е променлив. Периодичността и базата за изчисляване на корекциите на наема се определят в договора за наем и *трябва* да бъдат идентифицирани и разбрани, за да се установят общите ползи за наемодателя и общото задължение на наемателя.

МСО 410 Имоти в процес на развитие

Съдържание	Параграф
Общ преглед	10
Въведение	20
Бази на стойността	30
Подходи и методи за оценка	40
Пазарен подход	50
Приходен подход	60
Разходен подход	70
Специални съображения, свързани с имотите в процес на развитие	80
Метод на остатъчната стойност	90
Съществуващ актив	100
Специални съображения, свързани с финансовото отчитане	110
Специални съображения, свързани с обезпеченото кредитиране	120

10. Общ преглед

- 10.1. Принципите, съдържащи се в Общите стандарти МСО 101 до МСО 105, са приложими и по отношение на *оценките* на имоти в процес на развитие. Настоящият стандарт включва единствено модификации, допълнителни изисквания или конкретни примери за начина, по който Общите стандарти се прилагат по отношение на *оценките*, към които е приложим настоящият стандарт. *Оценките* на имоти в процес на развитие *трябва* да следват и изискванията на МСО 400 *Права върху недвижими имоти*.

20. Въведение

- 20.1. В контекста на настоящия стандарт, имотите в процес на развитие се дефинират като права върху имоти, при които за постигане на най-добрата и ефективна употреба, е необходимо преустройство, или при които към датата на оценката се планират или вече са в ход подобрения, и включват:
- (а) строителство на сгради;
 - (б) незастроен терен, за който се изгражда инфраструктура;
 - (в) повторно застрояване на вече застроен терен;
 - (г) подобрение или промяна в съществуващи сгради или конструкции;
 - (д) земя, отредена за застрояване в нормативен акт и
 - (е) земя, отредена за използване, осигуряващо по-висока *стойност* или по-голяма плътност, съгласно нормативен акт.

- 20.2. *Оценките на имоти в процес на развитие може да са необходими за различни цели. Отговорност на оценителя е да разбере каква е целта на оценката. По-долу е представен неизчерпателен списък с примери за обстоятелства, при които може да е необходима оценка на имоти в процес на развитие:*
- (а) когато се определя дали предлаганите проекти са финансово осъществими;
 - (б) като част от общи ангажименти за предоставяне на консултация или съдействие при сделки за придобиване и обезпечаване на заеми;
 - (в) за *целите* на данъчното облагане - оценките на имоти в процес на развитие често са необходими при адвалорни данъчни анализи;
 - (г) при съдебни спорове, изискващи оценителски анализ на различни обстоятелства, като например спорове между акционери и изчисляване на щети;
 - (д) за *целите* на финансовото отчитане често е необходима *оценка* на имотите в процес на развитие във връзка със счетоводното отчитане на бизнес комбинациите, придобивания и продажби на *активи* и тестове за обезценка и
 - (е) за други законови или правни *цели*, които *може* да налагат *оценка* на имоти в процес на развитие, като например принудително отчуждаване.
- 20.3. Когато оценяват имоти в процес на развитие, *оценителите трябва* да спазват приложимия стандарт за съответния тип *актив* или пасив (например, МСО 400 *Права върху недвижими имоти*).
- 20.4. Остатъчната стойност или стойността на земята на имот в процес на развитие може да е много чувствителна спрямо промените в допусканията или прогнозите, свързани с дохода или приходите, които ще бъдат получени от завършения проект, както и по отношение на всякакви разходи, които ще бъдат направени за развитие на обекта. Това е така, независимо от метода или методите, които се използват, както и независимо от това колко внимателно са проучени различните входящи данни към датата на оценката.
- 20.5. Тази чувствителност се наблюдава също и по отношение на въздействието на *значителни* промени както при разходите по проекта, така и при *стойността* му като завършен обект. Ако *оценката* е необходима за *цел*, при която *съществените* промени в *стойността* по време на изпълнението на даден проект *могат* да породят опасения за потребителя (например, когато *оценката* е с цел обезпечаване на заем или за установяване на жизнеспособността на даден проект), то *оценителят трябва* да посочи потенциалния непропорционален ефект върху рентабилността на проекта и *стойността* на частично завършения имот в резултат от евентуални промени в разходите за изграждането му или в крайната му стойност. Анализът на чувствителността *може* да е полезен за тази *цел*, при условие, че е придружен от подходящо обяснение.

30. Бази на стойността

- 30.1. В съответствие с МСО 104 *Бази на стойността*, когато оценява имоти в процес на развитие, *оценителят трябва* да избере подходящата(ите) база(и) на стойността.
- 30.2. *Оценката* на имот в процес на развитие често включва *значителен* брой общи и специални допускания по отношение на състоянието или статута на завършения проект. Например, *може* да бъдат направени специални допускания, че обектът е завършен или че имотът е изцяло отдаден под наем. Както се изисква от МСО 101 *Обхват на работата, съществени* и специалните допускания, използвани в оценката, *трябва* да бъдат оповестени на всички страни в оценителския ангажимент и *трябва* да бъдат съгласувани и потвърдени в обхвата на работата. Особено внимание *може* да е необходимо и когато на резултата от оценката *може* да се позовават трети страни.
- 30.3. Често *може* да е непрактично или невъзможно да се провери всеки аспект на имота, подлежащ на развитие, който би имал отражение върху потенциалното му бъдещо развитие, като например когато все още предстои проучване на състоянието на терена. В такива случаи *може* да е целесъобразно да се направят допускания (например, че няма необичайни условия, свързани с терена, които биха довели до *значително* увеличение на разходите). Ако това е допускане, което *даден участник* не би направил, то същото следва да се представи като специално допускане.
- 30.4. В случаите, когато настъпят промени на пазара след като е бил изготвен първоначалния проект, този проект *може* вече да не представлява най-доброто и ефективно използване на земята. В такъв случай първоначално предложените разходи за завършването му *може* вече да нямат практическо значение, тъй като евентуалният купувач или би разрушил всички частично завършени конструкции, или би ги адаптирал към алтернативен проект. *Стойността* на имота за развитие, който е в процес на изграждане, би трябвало да отразява текущата стойност на алтернативния проект и разходите и рисковете, свързани с неговото завършване.
- 30.5. Някои имоти в процес на развитие са тясно обвързани с конкретна употреба или стопанска / търговска дейност, или за тях е направено специално допускане, че завършеният проект ще функционира по точно определен и устойчив начин. В такива случаи, ако е уместно, *оценителят трябва* да спазва също изискванията на МСО 200 *Бизнес и участия в бизнес* или - ако е приложимо, и на МСО 210 *Нематериални активи*.

40. Подходи и методи за оценка

- 40.1. При *оценки* на права върху недвижими имоти *могат* да се прилагат и трите основни оценителски подхода, описани в МСО 105 *Подходи и методи за оценка*. По отношение на имотите в процес на развитие съществуват два основни подхода. Те са:
 - (а) пазарен подход (вж. раздел 50) и

- (б) метод на остатъчната стойност, който е хибрид между пазарния, приходния и разходния подходи (вж. раздели 40-70). Той се базира на "брутна реализуема стойност" на завършения обект, като за да се получи остатъчната стойност на имота за развитие, се приспадат разходите за разработване и печалбата на предприемача (вж. раздел 90).
- 40.2. При избора на подход и метод, в допълнение към изискванията на настоящия стандарт, *оценителят трябва* да спазва изискванията на МСО 105 *Подходи и методи за оценка*, включително тези на параграф 10.3.
- 40.3. Изборът на подхода, който ще бъде използван в оценката, зависи от изискваната база на стойността, както и от други специфични факти и обстоятелства, като например: броя на скорешни сделки, етапа на развитие на проекта и промените на пазара на недвижими имоти след стартирането на проекта, и *би трябвало* винаги да бъде най-целесъобразният предвид дадените обстоятелства. Следователно, правилната преценка при избора на най-подходящия подход, е от изключително значение.

50. Пазарен подход

- 50.1. Някои видове имоти в процес на развитие могат да са достатъчно хомогенни и да са чест обект на сделки на пазара, така че при необходимост от *оценка* да са налични достатъчно данни от скорешни продажби, които да се използват за пряко сравнение.
- 50.2. При повечето пазари прилагането на пазарния подход *може* да е ограничено за по-големи или по-сложни имоти в процес на развитие, както и за по-малки имоти, при които предлаганите подобрения са разнородни. Това е така, тъй като броят и степента на променливите за различните имоти правят преките сравнения на всички променливи неприложими, независимо, че като база за редица променливи в оценката *могат* да се използват доказателства, които са на разположение от пазара и които са коректно коригирани (вж. МСО 105 *Подходи и методи за оценка*, раздел 20.5).
- 50.3. За имот в процес на развитие, за който работите по подобренията са започнали, но не са завършени, приложението на пазарния подход е дори още по-проблематично. Такива имоти рядко се прехвърлят между *участници* в частично завършено състояние, освен или като част от прехвърляне на предприятието - собственик, или когато продавачът изпадне в неплатежоспособност или е изправен пред опасност от неплатежоспособност и следователно не е в състояние да завърши проекта. Дори и в малко вероятния случай, когато са налице доказателства за прехвърляне на друг частично завършен проект в процес на развитие, доближаващо се до датата на оценката, степента, в която работите са завършени, почти сигурно ще е различна, даже и ако имотите са сходни в други отношения.
- 50.4. Пазарният подход *може* също така да е подходящ при определяне на *стойността* на завършения имот, като източник на част от входящите данни, необходими за метода на остатъчната стойност, който е обяснен по-подробно в раздела за метода на остатъчната стойност (раздел 90).

60. Приходен подход

- 60.1. На някои пазари определянето на остатъчната стойност на имот в процес на развитие *може* да включва използването на модел за причинните потоци.
- 60.2. Приходният подход *може* също така да е подходящ при определяне на *стойността* на завършения имот, като източник на част от входящите данни, необходими за метода на остатъчната стойност, който е обяснен по-подробно в раздела за метода на остатъчната стойност (вж. раздел 90).

70. Разходен подход

- 70.1. Определянето на разходите за развитие представлява ключов компонент в метода на остатъчната стойност (вж. параграф 90.5).
- 70.2. Разходният подход *може* също така да се използва ексклузивно като средство за индикация за *стойността* на имота в процес на развитие, като например при предложение за изграждане на сграда или друг обект, за които не съществува активен пазар, след като същите бъдат завършени.
- 70.3. Разходният подход се базира на икономическия принцип, че един купувач няма да плати за даден *актив* повече от сумата, необходима за изграждането на *актив* със същата полезност. За да приложи този принцип по отношение на имот в процес на развитие, *оценителят трябва* да разгледа разходите, които един потенциален купувач би направил за придобиване на сходен *актив*, с потенциал да постигне сходна печалба от развитието му, каквато би била получена от развитието на оценявания имот. Освен ако не са налице необичайни обстоятелства, засягащи оценявания имот в процес на развитие, процесът на анализ на предлаганото развитие и определянето на очакваните разходи за хипотетична алтернатива фактически би представлявало повторение на пазарния подход или на метода на остатъчната стойност, които могат да се приложат директно към оценявания имот, както са описани по-горе .
- 70.4. Друга трудност при прилагането на разходния подход по отношение на имот в процес на развитие е свързана с определянето на нивото на печалбата, което представлява неговата "полезност" за потенциалния купувач. Въпреки, че строителят *може* да има зададена целева печалба при стартирането на проекта, реалната печалба обичайно се определя от *стойността* на имота при неговото завършване. Още повече, че с доближаването до завършването на имота, някои рискове, свързани с изграждането му, е вероятно да намалеят, което *може* да се отрази върху изискваната възвръщаемост от купувача. Освен ако не е договорена фиксирана цена, печалбата не се определя от разходите, направени за придобиването на земята и изпълнението на подобренията върху нея.

80. Специални съображения, свързани с имотите в процес на развитие

80.1. Изброените по-долу раздели съдържат неизчерпателен списък с въпроси, които са съществени за оценката на имоти в процес на развитие:

- (а) Метод на остатъчната стойност (раздел 90);
- (б) Съществуващ *актив* (раздел 100);
- (в) Специални съображения, свързани с финансовото отчитане (раздел 110);
- (г) Специални съображения, свързани с обезпеченото кредитиране (раздел 120).

90. Метод на остатъчната стойност

90.1. Методът на остатъчната стойност е наречен така, тъй като той показва остатъчната сума, след приспадане на всички известни или очаквани разходи, необходими за завършване на развитието на проекта, от очакваната му стойност след като бъде завършен, вземайки предвид рисковете, свързани с неговото завършване. Тази стойност е известна като остатъчна стойност.

90.2. Остатъчната стойност може да бъде изключително чувствителна към относително малки промени в прогнозните парични потоци и *оценителят би трябвало* да предостави отделни анализи на чувствителността за всеки *съществен* фактор.

90.3. При използването на този метод е необходимо да се отдели внимание, поради чувствителността на резултата към промени в много от входящите данни, които *може* да не са напълно известни към датата на оценката и следователно, трябва да бъдат оценени с използването на допускания.

90.4. Моделите, използвани при приложението на остатъчния метод, варират значително по своята комплексност и сложност, като по-сложните модели дават възможност за по-голяма детайлност на входящите данни, множество етапи на развитие и усъвършенствани аналитични средства. Най-подходящият модел зависи от големината, продължителността и сложността на предлагания проект за развитие.

90.5. При прилагането на метода на остатъчната стойност *оценителят би трябвало* да разгледа и оцени дали посоченото по-долу е разумно и надеждно:

- (а) източникът на информация за всяка предлагана сграда или конструкция, например всякакви планове и спецификации, на които *оценката* би трябвало да се позовава, и
- (б) всеки източник на информация за строителните и други разходи, които ще бъдат направени за завършването на проекта и които ще се използват в *оценката*.

90.6. При прилагането на метода, за да се определи пазарната стойност на имота в процес на развитие, трябва да бъдат разгледани изброените по-долу основни елементи, а ако е необходима друга база, *може* да са необходими и други входящи данни:

- (а) Стойност на завършения имот;
- (б) Разходи за строителство;
- (в) Възнаграждения на консултанти;
- (г) Разходи за маркетинг;
- (д) Времеви график;
- (е) Разходи за финансиране;
- (ж) Печалба на предприемача;
- (з) Норма на дисконтиране.

Стойност на завършения проект

90.7. Първата стъпка изисква оценка на *стойността* на съответното право върху недвижимия имот след условното завършване на проекта, която оценка *би трябвало* да бъде изготвена в съответствие с МСО 105 *Подходи и методи за оценка*.

90.8. Независимо от възприетите методи от пазарния или приходния подход, *оценителят трябва* да възприеме едно от двете основополагащи допускания:

- (а) оценената пазарна стойност на завършения проект се базира на *стойности*, които са актуални към датата на оценката, при специалното допускане, че проектът вече е завършен в съответствие с утвърдените планове и спецификации или
- (б) оценената стойност на завършения проект се базира на специалното допускане, че проектът ще бъде завършен в съответствие с утвърдените планове и спецификации на предвидената дата за завършването му.

90.9. Пазарната практика и наличието на подходящи данни *би следвало* да определят кое от тези допускания е по-целесъобразно. Важно е, обаче, да има яснота по отношение на това дали се използват настоящи или прогнозни стойности.

90.10. Ако се работи с прогнозната брутна реализуема стойност на проекта, *би трябвало* да се поясни, че тя се базира на специални допускания, които който и да е *участник* би направил въз основа на наличната информация към датата на оценката.

90.11. Важно е също така да се положи необходимата грижа, за да се гарантира, че при изчисляването на остатъчната стойност се използват последователни допускания, например, ако се използват текущи стойности, то разходите *би трябвало* също да са текущи, а нормите на дисконтиране да са получени чрез анализ на текущите цени.

90.12. Ако съществува предварителен договор за продажба или за отдаване под наем, под условието, че проектът или съответната част от него трябва да бъде завършена, това ще се отрази в *оценката* на завършения имот. *Би трябвало* да се положи необходимата грижа, за да се определи дали цената в предварителния договор за продажба или наем и другите условия на предварителния договор за наем отразяват условията, които биха били договорени между *участници* към датата на оценката.

90.13. Ако договорените условия не отразяват пазарните, *може* да е необходимо да се направят корекции в *оценката*.

90.14. Също така би било подходящо да се определи дали тези договори подлежат на прехвърляне на купувач на съответното право върху имота в процес на развитие преди завършването на проекта.

Разходи за строителство

90.15. Разходите за всички дейности, които са необходими за завършване на проекта съгласно утвърдените спецификации, трябва да бъдат определени към датата на оценката. Когато работата не е стартирала, това включва всички подготвителни работи, необходими преди основния договор за строителство, като например разходите за получаване на изискваните по закон разрешителни, разходите за разрушителни работи, както и за спомагателни работи извън площадката.

90.16. Когато работите са започнали или са в процес на започване, обикновено има наличен договор или договори, които да осигурят независимо потвърждение за разходите. Ако, обаче, няма такива договори, или ако реалните разходи по договора не са типичните, които биха били договорени на пазара към датата на оценката, тогава *може* да е необходимо тези разходи да се определят приблизително, като се отрази разумното очакване на *участниците* за вероятния им размер към датата на оценката.

90.17. Ползата от всяка работа, извършена преди датата на оценката, ще бъде отразена в *стойността*, но няма да бъде определяща за тази *стойност*. Аналогично, предишни плащания по действащия договор за строителство за работи, завършени преди датата на оценката, нямат отношение към настоящата стойност.

90.18. Обратното, ако плащанията по договора за строителство са включени в завършените работи, сумите, които остава да бъдат платени за все още неизпълнените работи към датата на оценката, *може* да представляват най-доброто доказателство за строителните разходи, които са необходими за завършването на работите.

90.19. Договорните разходи обаче, *може* да включват специални изисквания за специфични крайни потребители и следователно *може* да не отразяват общите изисквания на *участниците*.

90.20. Още повече, ако е налице съществен риск договорът да не бъде изпълнен (например, поради спор или неплатежеспособност на една от страните), *може* да е по-уместно да се отрази цената за сключването на договор с нов изпълнител за завършване на неприключените работи.

- 90.21. Когато се оценява частично завършен имот в процес на развитие, не е целесъобразно да се разчита единствено на прогнозираните разходи и приходи, съдържащи се в който и да било план на проекта или проучване на приложимостта му, изготвени при стартирането на проекта.
- 90.22. Ако изпълнението на проекта вече е започнало, входящите исторически данни не са надеждно средство за оценяване на *стойността* му. Аналогично, малко е вероятно подход, базиран върху оценка на процента от проекта, който е завършен преди датата на оценката, да бъде подходящ за определяне на настоящата пазарна стойност.

Възнаграждения на консултанти

- 90.23. Те включват разходи за правни и професионални услуги, които в разумна степен биха били направени от който и да е *участник* на различните етапи до завършването на проекта.

Разходи за маркетинг

- 90.24. Ако няма идентифициран купувач или наемател за завършения проект, обикновено би било уместно да се направи допускане за разходите, свързани с подходящ маркетинг и комисионните за отдаване под наем, както и за възнагражденията на консултантите, които ще бъдат направени във връзка с маркетинга, и които не са включени в параграф 90.23.

Времеви график

- 90.25. Продължителността на проекта от датата на оценката до очакваната дата на физическото му завършване трябва да бъде взета предвид, заедно с предвидените срокове за извършване на всички изходящи парични потоци за строителни разходи, възнаграждения на консултанти и т.н.
- 90.26. Ако не е налице договор за продажба на съответните права върху имота в процес на развитие след практическото му завършване, *би трябвало* да се направи оценка за периода, който обичайно е необходим за предлагане на обекта на пазара, след завършване на строителството до реализирането на продажбата.
- 90.27. Ако имотът ще бъде държан като инвестиция след неговото завършване и ако няма предварителни договори за наем, трябва да се отчете времето, необходимо за достигане на стабилна заетост (т.е. периодът, необходим за достигане на реалистично ниво на дългосрочна заетост). За проекти, при които под наем ще се отдават самостоятелни обекти, стабилните нива на заетост *може* да са по-малко от 100 процента, ако опитът на пазара показва, че *може* да се очаква определен брой обекти винаги да останат незаети и *би трябвало* да се предвиди отчисление за разходите, които ще бъдат направени от собственика през този период, като например допълнителни разходи за маркетинг, стимули, разходи за поддръжка и / или неподлежащи на възстановяване разходи за обслужване.

Разходи за финансиране

90.28. Тези разходи представляват цената на финансирането на проекта от датата на оценката до приключването му, включително всички периоди след физическото му завършване, необходими за продажбата на правата върху него или до постигането на устойчиво ниво на заетост. Тъй като кредиторът може да възприема рисковете по време на изграждането като съществено различни от рисковете след завършване на строителните работи, може да е необходимо разходите за финансиране на всеки период също да се разглеждат отделно. Дори ако дадено предприятие възнамерява само да финансира проекта, *би трябвало* да се направи предвиждане на отчисления за плащане на лихви, като се приложи процент, който би могъл да бъде получен от който и да е участник по заем за финансиране на завършването на проекта към датата на оценката.

Печалба на предприемача

90.29. *Би трябвало* да се предвиди отчисление за печалба на предприемача от развитието на имота, изразяваща се в печалбата, която един купувач на имот в процес на развитие ще изисква на пазара, като компенсация за поемането на рисковете, свързани със завършването на проекта към датата на оценката. Това включва рисковете, свързани с достигане на очакваните приходи или капиталовата стойност след физическото завършване на проекта.

90.30. Тази целева печалба може да се изрази като еднократна сума, като процент на възвръщаемост спрямо направените разходи, като процент от очакваната стойност на проекта при неговото завършване, или като норма на възвръщаемост. Пазарната практика за имоти от вида на оценявания обикновено показва кой е най-подходящият вариант. Размерът на печалбата, която ще се изисква, отразява нивото на риска, което потенциалният купувач възприема към датата на оценката и варира в съответствие фактори като:

- (а) достигнатата степен на завършеност на проекта към датата на оценката. Проект, който се доближава до завършването си, обикновено се разглежда като по-малко рисков от такъв, който е на ранен етап, с изключение на случаите, когато предприемачът е в неплатежоспособност;
- (б) дали има осигурен купувач или наемател за завършения проект и
- (в) мащаб и очакван оставащ период до завършване на проекта. Колкото по-продължителен е един проект, толкова по-голям е рискът, свързан с промени в бъдещите разходи и постъпления, както и с променящите се икономически условия като цяло.

90.31. По-долу са посочени примери за фактори, които обичайно може да е необходимо да бъдат взети предвид при оценката на относителните рискове, свързани със завършването на проекти в развитие:

Международни стандарти за оценяване

- (а) непредвидени усложнения, които увеличават разходите за строителството;
 - (б) потенциал за забавено изпълнение по договорите в резултат от неблагоприятни климатични условия или поради други причини, извън контрола на предприемача;
 - (в) забавяне при получаване на изискваните по закон разрешения;
 - (г) неизпълнение от страна на доставчици;
 - (д) риск, свързан с неполучаване на разрешения, както и с промени в съответните разрешения, през срока на работа по проекта;
 - (е) регулаторни промени и
 - (ж) забавяне при намиране на купувач или наемател за завършения проект.
- 90.32. Въпреки че всички от изброените по-горе фактори оказват влияние върху свързания с даден проект риск и върху изискваната от купувача, респ. предприемача печалба, *оценителят трябва* да положи необходимата грижа, за да се избегне дублирането било чрез отразяване на непредвидените разходи в модела на остатъчната стойност, било чрез включване на риска в нормата на дисконтиране, използвана за привеждане на бъдещите парични потоци към настоящата им стойност.
- 90.33. Рискът оценената стойност на завършения проект за развитие да се промени поради промени в пазарните условия по време на изпълнението на проекта обикновено се отразява в нормата на дисконтиране или нормата на капитализация, използвани за оценка на завършения проект.
- 90.34. Печалбата, която собственикът на правото върху имота в процес на развитие очаква при неговото започване, ще варира в съответствие с *оценката* на неговото участие в проекта след започване на строителството. *Оценката би трябвало* да отразява рисковете, оставащи към датата на оценката и отстъпката или възвръщаемостта, която един купувач на частично завършен проект би изисквал, за да го доведе до успешно приключване.

Норма на дисконтиране

- 90.35. За да се изчисли *стойността* на имота в процес на развитие към датата на оценката, остатъчният метод изисква да се приложи норма на дисконтиране към всички бъдещи парични потоци, за да се достигне до нетната настояща стойност. Тази норма на дисконтиране *може* да се изчисли като се използват различни методи (вж. МСО 105 *Подходи и методи за оценка*, параграфи 50.30-50.39).
- 90.36. Ако паричните потоци се базират на *стойности* и разходи, които са актуални към датата на оценката, при определяне на настоящата стойност *би следвало* да се прецени рискът те да се променят между датата на оценката и очакваната дата на завършване на проекта и това да се отрази в нормата на дисконтиране. Ако паричните потоци се базират на прогнозни стойности и разходи, *би трябвало* да се прецени риска тези прогнози да се окажат неточни и това да се отрази в нормата на дисконтиране.

100. Съществуващ актив

100.1. При *оценката* на имот в процес на развитие е необходимо да се определи дали оценяваният недвижим имот е подходящ за предлаганото използване. Някои въпроси *може* да са в обхвата на познанията и опита на *оценителя*, но други *може* да изискват информация или доклади от други специалисти. Въпросите, които обикновено трябва да бъдат разгледани като част от специално проучване при извършването на оценка на имоти в процес на развитие преди започването на проекта, включват:

- (а) дали съществува пазар за предлагания проект;
- (б) дали предложеното развитие представлява най-добрата и ефективна употреба на имота на текущия пазар;
- (в) дали съществуват други нефинансови задължения, които трябва да бъдат взети предвид (политически или социални критерии);
- (г) законови разрешителни или регулация, включително всякакви условия за или ограничения върху позволеното строителство;
- (д) ограничения, тежести или условия, наложени върху съответното право по силата на частен договор;
- (е) права за достъп до обществени магистрали или други публични зони;
- (ж) геотехнически условия, включително потенциал за замърсяване или други екологични рискове;
- (з) наличие на или изисквания за предоставяне или подобряване на необходими услуги, например водоснабдяване, канализация и електроснабдяване;
- (и) необходимост от каквито и да било подобрения на инфраструктурата извън обекта и на права, необходими за предприемането на тези дейности;
- (й) всякакви ограничения, свързани с археология или необходимост от археологически проучвания;
- (к) устойчиво развитие и всякакви изисквания на *клиента*, свързани със "зелени" сгради;
- (л) икономически условия и тенденции и потенциалното им въздействие върху разходите и постъпленията по време на развитието на имота;
- (м) текущо и прогнозирано търсене и предлагане за предлаганото бъдещо използване на имота;
- (н) достъп до и цена на финансиране;
- (о) очаквания срок, необходим за да се решат подготвителните въпроси преди започването на работата, за приключването на работата по проекта и за продажбата или отдаването под наем на завършения имот, което от двете е приложимо и
- (п) всякакви други рискове, свързани с предложения проект.

Международни стандарти за оценяване

- 100.2. Когато даден проект е в процес на изпълнение, обикновено са необходими допълнителни запитвания или проучвания относно съществуващите договори за проектирането му, за неговото изграждане или за надзора върху строителните дейности.

110. Специални съображения, свързани с финансовото отчитане

- 110.1. Счетоводното третиране на имотите в процес на развитие може да варира в зависимост от това как те са класифицирани от отчитащото се предприятие (например, дали имотите се държат с цел продажба, за ползване от собственика или като инвестиционни имоти). Това може да се отрази на изискванията към оценката, поради което класификацията и съответните счетоводни изисквания *трябва* да бъдат определени преди да се избере подходящия метод за оценка.
- 110.2. Финансовите отчети обикновено се изготвят при допускането, че оценяваното предприятие е действащо. Следователно, ще е уместно да се допусне, че всички договори (например, за развитие на дадени имоти или за тяхната продажба или отдаване под наем след завършването им) ще бъдат прехвърлени на купувача при хипотетична сделка, дори и ако тези договори може да не подлежат на прехвърляне при една реална сделка. Изключение правят случаите, когато към датата на оценката съществуват доказателства за необичайно висок риск от неизпълнение от страна по договора.

120. Специални съображения, свързани с обезпечено кредитиране

- 120.1. Обикновено подходящата база за оценка при обезпечено кредитиране е пазарната стойност. При оценката на *стойността* на имот в процес на развитие, обаче, би трябвало да се вземе предвид обстоятелството, че някой от съществуващите договори, например за строителство или за продажба или наем на завършения проект, може да стане невалиден или може да бъде анулиран в случай, че срещу някоя от страните е започнала официална процедура по несъстоятелност. Допълнително внимание би трябвало да се обърне на всякакви договорни задължения, които може да оказват съществено влияние върху пазарната стойност. Следователно, може да е уместно на кредитора да се посочи риска, породен от това, че в случай на неизпълнение от страна на кредитополучателя даден потенциален купувач на имота може да не получи права по съществуващите договори за строителство и / или предварителните договори за наем и за предварителните продажби и свързаните с тях гаранции.
- 120.2. За да демонстрира, че е запознат с рисковете, свързани с оценяването на имот за застрояване за обезпечено кредитиране или други *цели*, *оценителят би трябвало* да приложи поне два подходящи признати метода за оценка на имоти в процес на развитие за всяка оценка, тъй като това е област, в която често има „недостатъчни фактически или наблюдаеми входящи данни, за да може един метод да произведе надеждно заключение (виж МСО 105 *Подходи и методи за оценка*, параграф 10.4).
- 120.3. *Оценителят трябва* да може да обоснове избора на използвания/те подход(и) за оценка и *би трябвало* да изведе стойност на имота в процес на развитие в „настоящо състояние“ (съществуващ етап на развитие) и „предложено състояние“ (завършено развитие), и да се документира извършения процес и логиката за докладваната стойност (виж МСО 103 *Изготвяне на доклад*, параграф 30.1-30.2).

МСО 500 Финансови инструменти

Съдържание	Параграфи
Общ преглед	10
Въведение	20
Бази на стойността	30
Подходи и методи за оценка	40
Пазарен подход	50
Приходен подход	60
Разходен подход	70
Специални съображения за финансови инструменти	80
Входящи данни за оценката	90
Корекции за кредитен риск	100
Ликвидност и пазарна активност	110
Контрол и обективност на оценката	120

10. Общ преглед

- 10.1. Принципите, съдържащи се в Общите стандарти, се прилагат и за *оценките* на финансови инструменти. Настоящият стандарт включва само изменения, допълнителни изисквания или специфични примери за това как Общите стандарти се прилагат за *оценки*, за които този стандарт е приложим.

20. Въведение

- 20.1. Финансовият инструмент е договор, който създава права или задължения между определени страни да получават или плащат парични средства или друго финансово възнаграждение. Такива инструменти са, но не се ограничават до: деривати или други условни инструменти, хибридни инструменти, продукти с фиксирана доходност, структурирани продукти и капиталови инструменти. Финансов инструмент може да бъде създаден и чрез комбинирането на други финансови инструменти в портфейл, за да се постигне специфичен нетен финансов резултат.
- 20.2. *Оценки* на финансови инструменти по МСО 500 *Финансови инструменти* могат да се извършват за много различни *цели*, включително, но не само за:
- (а) придобивания, сливания и продажби на предприятия или части от предприятия;
 - (б) покупка и продажба;
 - (в) финансово отчитане;
 - (г) законови или регулаторни изисквания (при спазване на специфичните изисквания, определени от съответния орган);
 - (д) вътрешни процедури за управление на риска и съответствие;

- (е) данъчни цели и
 - (ж) съдебни спорове.
- 20.3. Необходимо е задълбочено разбиране на оценявания инструмент, за да бъде идентифицирана и преценена приложимата налична пазарна информация за идентични или сравними инструменти. Тази информация включва цени от скорошни сделки със същия или подобен инструмент, котировки от инвестиционни посредници или агенции, предоставящи ценови данни, кредитни рейтинги, доходност, волатилност, индекси или други входящи данни от значение за процеса на оценка.
- 20.4. Когато *оценките* се извършват от притежателя на активите и са предназначени за използване от външни инвеститори, регулаторни органи или други субекти, за да се спази изискването за потвърждаване на идентичността и статута на *оценителя* съгласно МСО 101 *Обхват на работата*, параграф 20.3.(а), *трябва* да се упомене каква е съществуващата контролна среда, според изискванията на МСО 105 *Подходи и методи за оценка* и МСО 500 *Финансови инструменти*, параграфи 120.1 –120.3 относно контролната среда.
- 20.5. За да се спази изискването за идентифициране на *актива* или пасива, предмет на оценка, както е посочено в МСО 101 *Обхват на работата*, параграф 20.3. (г), *трябва* да се обърне внимание на следните въпроси:
- (а) класа или класовете инструменти, предмет на оценка;
 - (б) дали *оценката* е на индивидуални инструменти или на портфейл от инструменти и
 - (в) отчетната единица.
- 20.6. В МСО 102 Проучвания и съответствие, параграфи 20.2–20.4 се предвижда, че проучванията, необходими за обосноваване на оценката, *трябва* да бъдат подходящи предвид *целта* на заданието. В подкрепа на тези проучвания *трябва* да бъдат събрани достатъчно доказателства, предоставени от *оценителя* и/или надеждна трета страна. За да се спазят тези изисквания, следва да се вземе предвид следното:
- (а) Всички пазарни данни, които се използват или са взети предвид като входящи данни в процеса на оценяване, *трябва* да бъдат разбрани и, ако е необходимо, валидирани.
 - (б) Всеки модел, използван за *оценка* на стойността на финансов инструмент, *трябва* да бъде избран така, че да обхване по подходящ начин договорните условия и икономическата същност на финансовия инструмент.
 - (в) Когато са налични наблюдаеми цени или пазарни входящи данни от сходни финансови инструменти, тези входящи данни, извлечени от съпоставима цена(и) и/или наблюдаеми входящи данни, *би трябвало* да бъдат коригирани, за да отразят договорните и икономическите условия на финансовия инструмент, обект на оценка.

- (г) Когато е възможно, за предпочитане е да се прилагат няколко оценителски подхода. Ако има разлики в *стойностите*, изведени по различните подходи, *оценителят трябва* да обясни и документира разликите в стойността.
- 20.7. За да се спази изискването за оповестяване на оценителския(ите) подход(и) и мотивите за използването им, съгласно МСО 103 *Изготвяне на доклад*, параграф 20.1, *трябва* да се обърне внимание на подходящото ниво на детайлност на доклада. Изискването за оповестяване на тази информация в оценителския доклад е различно за различните категории финансови инструменти. *Би трябвало* да се предостави достатъчно информация, която да позволи на потребителите да разберат естеството на всеки клас оценяван инструмент и основните фактори, влияещи върху *стойността*. *Трябва* да се избягва информация, която не допринася съществено за това потребителите да разберат естеството на *актива* или пасива или която не дава яснота за основните фактори, които влияят върху *стойността*. При определяне на подходящото ниво на оповестяване *трябва* да се има предвид следното:
- (а) Същественост: *Стойността* на един инструмент или клас инструменти спрямо общата стойност на *активите* и пасивите на притежателя им или портфейла, предмет на оценка.
 - (б) Несигурност: *Стойността* на инструмента *може* да бъде обект на *значителна* несигурност към датата на оценката поради естеството на инструмента, използвания модел, входящите данни, или пазарни аномалии. *Би трябвало* да се оповести причината и естеството на всяка съществена несигурност.
 - (в) Сложност: Колкото по-сложен е оценяваният инструмент, толкова по-голяма следва да е степента на детайлност, за да се осигури, че допусканията и входящите данни, влияещи върху *стойността*, са идентифицирани и обяснени.
 - (г) Сравнимост: Инструментите, които са от особен интерес за потребителите, *може* да се променят с течение на времето. Полезността на оценителския доклад или всяко друго позоваване на *оценката* ще бъде по-голяма, ако докладът отразява информационните изисквания на потребителите при промяна на пазарните условия, въпреки че, за да бъде полезна, представената информация *би трябвало* да позволява сравнение с предишни периоди.
 - (д) Базови инструменти: Ако паричните потоци от даден финансов инструмент са генерирани или обезпечени от идентифицируеми базови *активи* или пасиви, за да се помогне на потребителите да разберат как стойността на базовия инструмент оказва влияние върху оценената стойност на оценявания финансов инструмент *трябва* да бъдат описани съответните фактори, обуславящи стойността на самия базов инструмент.

30. Бази на стойността

- 30.1. При оценката на финансови инструменти, *оценителят трябва* да избере подходящата(ите) база(и) на стойността в съответствие с МСО 104 *Бази на стойността*.

- 30.2. Често *оценките* на финансови инструменти се извършват при бази на стойността, определени от лица/организации, различни от СМСО (някои примери на такива са споменати в МСО 104 *Бази на стойността*). Задължение на *оценителя* е да разбира и спазва законите, съдебната практика, данъчното законодателство и други тълкувателни насоки, свързани с тези бази на стойността към датата на оценката.

40. Подходи и методи за оценка

- 40.1. При избора на подход и метод, в допълнение към изискванията на тази глава, *оценителят трябва* да следва изискванията на МСО 105 *Подходи и методи за оценка*.
- 40.2. При *оценката* на финансови инструменти *могат* да се прилагат и трите оценителски подхода, описани в МСО 105 *Подходи и методи за оценка*.
- 40.3. Различните оценителски методи, използвани на финансовите пазари, се основават на вариации на пазарния подход, приходния подход или разходния подход, както е описано в МСО 105 *Подходи и методи за оценка*. Настоящият стандарт описва често използваните методи, въпросите, които е нужно да бъдат взети предвид, както и входящите данни, необходими за прилагане на тези методи.
- 40.4. Когато се използва конкретен оценителски метод или модел, е важно да се осигури, че той се калибрира редовно спрямо наблюдаемата пазарна информация, когато такава е налична, за да се гарантира, че моделът отразява текущите пазарни условия. С промяната на пазарните условия *може* да се окаже необходимо да се премине към по-подходящ(и) модел(и) или да се модифицира съществуващият модел и да се прекалибрират и/или да се направят допълнителни корекции на входящите данни за оценката. Тези корекции *би трябвало* да се направят, за да се осигури съответствие с изискваната база на стойността, която от своя страна се определя от *целта*, за която се изисква *оценката*; виж *Рамка* на МСО.

50. Пазарен подход

- 50.1. Цената, получена при търговия на ликвидна борса към часа или датата на оценката или непосредствено до нея, обикновено е най-добрата индикация за пазарната стойност на идентичен инструмент. При липса на подходящи скоростни сделки, *могат* да се използват и данни за котиран или консенсусни цени, както и информация от непублични сделки.
- 50.2. Ако наблюдаваният инструмент е различен от оценявания или ако информацията не е достатъчно актуална, за да бъде подходяща, *може* да е необходимо да се приложат корекции към ценовата информация. Например, ако е налична наблюдаема цена за подобни инструменти с една или повече различни характеристики спрямо оценявания инструмент, тогава входящите данни за оценката, които са извлечени от сравнимата наблюдаема цена, трябва да бъдат коригирани така, че да отразяват специфичните условия на оценявания финансов инструмент.

- 50.3. Когато се разчита на цена от агенции, предоставящи ценови данни, *оценителят трябва* да разбере как е изведена цената.

60. Приходен подход

- 60.1. *Стойността* на финансовите инструменти *може* да бъде определена и чрез използване на метода на дисконтираните парични потоци. Условието на даден инструмент определят или позволяват предвиждането на недисконтираните парични потоци. Условието на даден финансов инструмент обикновено определят:

- (а) времевото разпределение на паричните потоци, т.е. кога притежателят на инструмента очаква да реализира свързаните с него парични потоци;
- (б) изчисляването на паричните потоци, например за дългов инструмент това е приложимият лихвен процент, а за деривативен инструмент – начинът, по който се изчисляват паричните потоци спрямо основния инструмент или индекс (или индекси);
- (в) сроковете и условията за прилагане на евентуални договорени опции, например пут и кол опции (опции за покупка и продажба), опции за предплащане, опции за удължаване на срока или конвертиране и
- (г) защитата на правата на страните по инструмента, например условията, свързани с кредитния риск при дългови инструменти, или приоритета, съответно субординацията, спрямо други притежавани инструменти.

- 60.2. При определяне на подходящата норма на дисконтиране е необходимо да се оцени възвръщаемостта на инструмента, която се изисква, за да компенсира стойността на парите във времето и възможните допълнителни рискове, свързани (но не само) със:

- (а) клаузите и условията на инструмента, напр. субординация;
- (б) кредитния риск, т.е. несигурността относно способността на контрагента да извършва плащания на падежа;
- (в) ликвидността и продаваемостта на инструмента;
- (г) риска от промени в регулаторната или правната уредба и
- (д) данъчното третиране на инструмента.

- 60.3. Когато бъдещите парични потоци не се основават на фиксирани договорени суми, за да се определят необходимите входящи данни, е необходимо да се направят прогнози за очакваните парични потоци. Определянето на норма на дисконтиране *трябва* да отразява рисковете и да съответства на паричните потоци. Например, ако очакваните парични потоци са определени нетно от кредитните загуби, тогава дисконтовата норма *трябва* да бъде намалена с компонента за кредитен риск. В зависимост от *целта* на оценката, входящите данни и допусканията, заложи в модела на паричните потоци, трябва да отразяват или тези, които ще бъдат направени от *участниците*, или тези, които се основават на настоящите очаквания или цели на притежателя.

Например, ако целта на оценката е да се определи пазарната стойност или справедливата стойност съгласно МСФО, допусканията би трябвало да отразяват тези на *участниците*. Ако *целта* е да се измери представянето на даден *актив* спрямо референтни показатели, определени от ръководството, като например целева вътрешна норма на възвръщаемост, тогава *могат* да бъдат подходящи алтернативни допускания.

70. Разходен подход

70.1. При прилагането на разходния подход, *оценителите трябва* да следват указанията, съдържащи се в МСО 105 Подходи и методи за оценка, параграфи 70.1-70.14.

80. Специални съображения относно финансовите инструменти

80.1. Следващите раздели разглеждат неизчерпателен списък от теми, свързани с *оценката* на финансови инструменти:

- (а) Входящи данни за оценката (раздел 90);
- (б) Кредитен риск (раздел 100);
- (в) Ликвидност и пазарна активност (раздел 110);
- (г) Контролна среда (раздел 120).

90. Входящи данни за оценката

90.1. Съгласно МСО 105 Подходи и методи за оценка, параграф 10.7, всеки набор от данни, използван като входящи данни за оценката, информацията за източниците или за това как входящите данни са коригирани от източника на информация - ако това е направено, е от съществено значение за разбирането доколко входящите данни *би трябвало* да се приемат за достоверни за оценката.

90.2. Данните за оценката *могат* да бъдат получени от различни източници. Източниците, които обикновено се използват при оценки на финансови инструменти, са котировки на брокери /инвестиционни посредници/, консенсусни цени, цени на съпоставими инструменти от трети лица, както и от агенции за предоставяне на пазарни цени. От подобни наблюдаеми цени могат да бъдат изведени и други имплицитни входящи данни за оценката, като волатилност и доходност.

90.3. При преценката относно валидността на котировките на брокерите /инвестиционните посредници/, като доказателство за това как *участниците* биха оценили даден *актив*, *оценителят би трябвало* да вземе предвид следното:

- (а) Инвестиционните посредници обикновено „правят пазара“ и предлагат оферти по отношение на по-популярните инструменти и *може* да не покриват по-малко ликвидните инструменти. Тъй като ликвидността често намалява с течение на времето, *може* да се окаже по-трудно да се намерят котировки за по-стари инструменти.

- (б) Инвестиционните посредници се занимават с търговия, а не с предоставяне на данни за *оценяването*, поради което техният стимул да проучат една индикативна котировка така задълбочено, както биха проучили една изпълнима котировка, е малък. От *оценителя* се изисква да разбере дали офертата на инвестиционния посредник е обвързваща и изпълнима, или е необвързваща и теоретична. В случай на необвързваща оферта, от *оценителя* се изисква да събере допълнителна информация, за да разбере дали офертата *би трябвало* да бъде коригирана или да не бъде взета предвид при *оценката*.
 - (в) Налице е присъщ конфликт на интереси, когато инвестиционният посредник е насрещна страна по даден инструмент.
 - (г) Инвестиционните посредници имат стимул да насърчават търговията.
- 90.4. Агенциите за консенсусни цени набират данни за цените или входящи данни за оценяваните инструменти от няколко участващи абонати. Те отразяват набор от котировки от различни източници, понякога с корекция, която да компенсира склонността към възможна предубеденост при формиране на извадката. Това преодолява проблемите, породени от конфликта на интереси, свързан с отделните инвестиционни посредници. Въпреки това, както и при котировките на инвестиционните посредници, *може* да не е възможно да се намерят подходящи данни за всички инструменти на всички пазари. Освен това, въпреки името си, консенсусната цена *може* да не представлява непременно истински пазарен „консенсус“, а да е по-скоро статистически резултат от последните пазарни транзакции или котиран цени. Следователно, *оценителят трябва* да разбере как е била формирана консенсусната цена и дали тази цена е разумна, предвид оценявания инструмент. Информацията и входящите данни, свързани с *оценката* на неликвиден инструмент, често могат да бъдат събрани чрез сравними сделки (вж. раздел 110 за повече подробности).

100. Корекции за кредитен риск

- 100.1. Познаването на кредитния риск често е важен аспект при оценяването на един финансов инструмент и най-вече на емитента му. Някои от общите фактори, които е необходимо да се вземат предвид при установяването и измерването на кредитния риск, са следните:
- (а) Собствен кредитен риск и риск свързан с контрагента: Оценяването на финансовата стабилност на емитента или на предоставящите кредитна подкрепа лица ще включва не само вземане предвид на историческите и прогнозираните финансови резултати на съответния обект или обекти, но и на представянето и перспективите пред индустрията, в която предприятието работи. В допълнение към кредита на емитента, *оценителят трябва* също да вземе предвид кредитната експозиция на всеки контрагент по отношение на оценявания *актив* или пасив. При извършване на сетълмент с клирингова къща, много *юрисдикции* вече изискват определени деривати да бъдат търгувани чрез централен контрагент, което може да ограничи риска, но *трябва* да се вземе предвид остатъчният риск, свързан с контрагента.

- (б) *Оценителят* трябва също така да може да разграничи кредитния риск на инструмента от кредитния риск на емитента и/или контрагента. Като цяло, кредитният риск на емитента или контрагента не отчита конкретните обезпечения, свързани с инструмента.
 - (в) Субординация: Установяването на приоритета на даден инструмент е от решаващо значение при оценката на риска от неизпълнение. Други инструменти *може* да имат предимство пред *активите* на емитента или паричните потоци, които са свързани с инструмента.
 - (г) Ливъридж: Размерът на дълга, използван за финансиране на *активите*, от които произлиза възвръщаемостта на инструмента, може да окаже влияние върху волатилността на възвръщаемостта за емитента и върху кредитния риск.
 - (д) Споразумения за прихващане: Когато деривативните инструменти се държат от контрагенти, кредитният риск *може* да бъде намален чрез нетиране или компенсаторно споразумение /прихващане/, което ограничава задълженията до нетната стойност на сделките, т.е. ако една от страните изпадне в неплатежеспособност, другата страна има право да прихване сумите, дължими на неплатежеспособната страна срещу суми, дължими по други инструменти.
 - (е) Защита срещу неизпълнение: Много инструменти съдържат някаква форма на защита, за да се намали рискът от неплащане към притежателя. Защитата може да е под формата на гаранция от трета страна, застрахователен договор, суап за кредитно неизпълнение или обезпечаване на инструмента с повече *активи*, отколкото са необходими за извършване на плащанията. Кредитната експозиция също се намалява, ако подчинените инструменти поемат първите загуби от основните *активи* и следователно намаляват риска за инструментите с по-висок приоритет. Когато защитата е под формата на гаранция, застрахователен договор или суап за кредитно неизпълнение, е необходимо да се идентифицира страната, която предоставя защитата, и да се оцени кредитоспособността на тази страна. Вземането под внимание на кредитоспособността на трето лице включва не само текущата експозиция, но и евентуалното въздействие на всякакви други гаранции или застрахователни договори, които гарантът е издал. Ако гарантът е гарантирал и други свързани дългови ценни книжа, рискът от неговото неизпълнение вероятно ще се увеличи.
- 100.2. В случаите, когато разполагаме с ограничена информация за страните, но съществува вторична търговия с финансовия инструмент, *може* да са налице достатъчно пазарни данни, от които да се изведе подходяща корекция за риска. В противен случай, може да е необходимо да се реферира към кредитни индекси, налична информация за субекти със сходни рискови характеристики или да се прецени кредитния рейтинг на страната, като се използва собствената ѝ финансова информация. Различната чувствителност на различните пасиви към кредитния риск, като обезпечения и/или разлики в падежа, *би трябвало* да се вземат предвид

при преценката кой източник на кредитни данни предоставя най-подходящата информация. Корекцията за риска или приложеният кредитен спред се основават на сумата, която *участникът* би изисквал за конкретния оценяван инструмент.

100.3. Собственият кредитен риск, свързан с дадено задължение, е важен за неговата *стойност*, тъй като кредитният риск на емитента има отношение към *стойността* при евентуалното прехвърляне на това задължение. Когато е необходимо да се направи допускане за прехвърляне на задължението, независимо от наличието на каквито и да било ограничения за възможността на контрагентите да го направят, например, за да се спазят изискванията за финансова отчетност, има различни потенциални начини за отразяване на собствения кредитен риск при *оценката* на пасивите/задълженията. Те включват кривата на доходността за собствените облигации на обекта или други емитирани дългови инструменти, спредовете по суаповете за кредитно неизпълнение или чрез съпоставяне със *стойността* на съответния *актив*. В много случаи, обаче, емитентът на даден дълг няма да има възможност да го прехвърли и може само да го уреди с контрагента.

100.4. Обезпечение: Необходимо е да се вземат предвид *активите*, чрез които притежателят на даден инструмент има възможност да се удовлетвори в случай на неизпълнение. По-специално, *оценителят* трябва да е наясно дали правото на удовлетворение се отнася до всички *активи* на емитента или само до конкретен *актив(и)*. Колкото по-голяма е *стойността* и ликвидността на *актива/активите*, до които притежателят прибягва в случай на неизпълнение, толкова по-нисък е общият риск на инструмента поради увеличените възможности за удовлетворяване. За да се избегне двойно отчитане, *оценителят* трябва да прецени също така дали обезпечението вече не е отчетено и в друго перо от счетоводния баланс.

100.5. При прилагане на корекция за собствения кредитен риск на инструмента, е важно също така да се вземе предвид естеството на наличното обезпечение за оценяваните пасиви. Обезпечение, което е правно отделено от емитента, обикновено намалява кредитната експозиция. Ако пасивите често биват обезпечавани, може да няма съществена корекция за собствения кредитен риск, тъй като контрагентът в голяма степен е защитен от загуба в случай на неизпълнение.

110. Ликвидност и пазарна активност

110.1. Ликвидността на финансовите инструменти варира от такива, които са стандартизирани и редовно търгувани в големи обеми, до такива, които са договорени между контрагентите и не могат да бъдат прехвърлени на трети страни. Този диапазон означава, че при определянето на най-подходящия оценителски подход е важно да се вземе предвид ликвидността на даден инструмент или текущото ниво на пазарна активност.

- 110.2. Ликвидност и пазарна активност са различни понятия. Ликвидността на даден *актив* е мярка за това колко лесно и бързо той може да бъде прехвърлен срещу парични средства или парични еквиваленти. Пазарната активност е мярка за обема на търговията във всеки един момент и е относителна, а не абсолютна величина. Ниската пазарна активност по отношение на даден инструмент не означава непременно, че инструментът е неликвиден.
- 110.3. Въпреки, че са различни понятия, неликвидност или ниски нива на пазарна активност представляват сходни предизвикателства при оценяването, поради липса на подходящи пазарни данни, т.е. данни, които са или текущи към датата на оценката, или са свързани с достатъчно сходен *актив*, за да бъдат приети за надеждни. Колкото по-ниска е ликвидността или пазарната активност, толкова по-голяма ще е необходимостта от прилагане на оценителски подходи, които използват техники за корекции или *претегляне* на входящи данни, основаващи се на доказателства за други сходни сделки, за да се отразят промените на пазара или различните характеристики на *актива*.

120. Контрол и обективност в оценяването

- 120.1. Контролната среда се състои от процедури за вътрешно управление и контрол, които са въведени с цел повишаване на доверието у лицата, които *могат* да разчитат на *оценката* в процеса на оценяване и формиране на заключението. Когато външен *оценител* разчита на вътрешно извършена оценка, външният *оценител трябва* да прецени адекватността и независимостта на контролната среда.
- 120.2. В сравнение с други класове *активи*, финансовите инструменти по-често биват оценявани вътрешно от същия субект, който ги издава и търгува с тях. Вътрешните оценки поставят под въпрос независимостта на *оценителя* и оттам това поражда риск за възприемането на *оценките* като обективни. Моля, вижте за справка 40.1 и 40.2 от *Рамката* на МСО относно оценките, извършвани от вътрешни *оценители*, и необходимостта от прилагане на процедури, които да осигурят обективност на *оценката*, както и стъпките, които *би трябвало* да се предприемат, за да се осигури наличието на подходяща контролна среда за минимизиране на заплахите по отношение на независимостта на *оценката*. Много от лицата, които се занимават с оценка на финансови инструменти, са регистрирани и регулирани от установени със закон финансови регулатори. Повечето финансови регулатори изискват от банките или от другите поднадзорни лица, които търгуват с финансови инструменти, да разполагат с процедури за независима проверка на цените. Те функционират отделно от търговските отдели и изготвят *оценки*, необходими за финансовата отчетност или за изчисляване на регулаторен капитал при специфичните мерки за контрол на оценката, изисквани от различните регулаторни режими. Това е извън обхвата на този стандарт. Като основен принцип обаче, *оценките*, изготвени от даден отдел на предприятието и предназначени за включване във финансовите отчети или за предоставяне на трети страни, *би трябвало* да бъдат подложени на проверка и одобрение от независим отдел в предприятието. Последната инстанция за такива *оценки би трябвало* да бъде отделна и напълно независима от звената, които поемат риск. Практическите начини за постигане на разделение на функциите варират съобразно характера на

предприятието, вида на оценявания инструмент, и съществеността на стойността на конкретния клас инструменти спрямо общата цел. Подходящите процедури и мерки за контрол *би трябвало* да се разработят след внимателно обмисляне на заплахите за обективността, както те биха били разглеждани от трета страна, която ще разчита на *оценката*.

120.3. При преценката на мерките за контрол на оценките, *би трябвало* да се разгледат следните мерки:

- (а) създаване на група за управление, която да отговаря за политиките и процедурите за оценка и за надзор върху оценителския процес в организацията, включваща и външни за предприятието членове;
- (б) системи за регулаторно съответствие, ако е приложимо;
- (в) предписания относно честотата и методите за калибриране и проверка на моделите за оценка;
- (г) критерии за проверка на определени *оценки* от други вътрешни или външни експерти;
- (д) периодично независимо валидиране на модела /моделите за оценка;
- (е) идентифициране на прагове или събития, които пораждат необходимост от по-задълбочено проучване или одобрение на втора инстанция;
- (ж) идентифициране на процедури за установяване на *съществени* входящи данни, които не са пряко наблюдаеми на пазара, например чрез създаване на одитен комитет или комитет по цените.

Показалец

А

активи и пасиви	3, 6, 27
спомагателни активи	75–77
съществуващ актив	129–130
нематериален <i>виж</i> Нематериални Активи (МСО 210)	
лизинг	21–22, 102, 109, 116–117
оперативни и неоперативни	63
активи предмет на оценка	5
изчерпаеми активи	43–44
амортизация	53–54
анализ на чувствителността	119

Б

Бази на стойността	10
бизнес и участия в бизнес	56
имоти в процес на развитие	120
финансови инструменти	133
нематериални активи	72
машини и съоръжения	106
права върху недвижими имоти	112
Бази на Стойността (МСО 104)	16–29
допускания и специални допускания	28–29
специфични фактори за субекта	27–28
справедлива пазарна стойност	23–24
справедлива стойност	23–24
дефинирани от МСО	18–23
справедлива стойност по МСО	22
инвестиционна стойност/полезна стойност	22
ликвидационна стойност	23
пазарен наем	21, 98
пазарна стойност	18–21
синергична стойност	23
предпоставки за употреба	25–27
текуща употреба/съществуваща употреба	26
принудителна продажба	26–27
най-добра и ефективна употреба	25
доброволна ликвидация	26
синергии	28
разходи по сделката	29
би трябвало	4
Бизнес и участия в бизнес (МСО 200)	55–68
специални съображения	60–68
бизнес информация	62
капиталова структура	64
икономически и секторни	62
оперативни и неоперативни активи	64
права на собственост	61
подходи и методи за оценка	57–59
бизнес информация	62

В

валута	10, 41
времеви график	126
входящи данни за оценката	136–137
възнаграждения на консултанти	126

Д

дата на оценката	10, 19–20
дисконтирани парични потоци (ДПП)	40–45, 135–136
доброволна ликвидация	26
договорен наем	21, 116–117
договорености за финансиране	109
допускане за начин на употреба	25–27
допускания	10, 11, 28–29
имоти в процес на развитие	123–124
машини и съоръжения	105–106
<i>виж още</i> специални допускания	

Е

единици на сравнение	33, 113
----------------------	---------

Ж**З**

защита срещу неизпълнение	138
земя <i>виж</i> Имоти в процес на развитие (МСО 410); Права върху недвижими имоти (МСО 400)	
значим и/или съществен	4

И

Изготвяне на доклад (МСО 103)	14–15
финансови инструменти	133
машини и съоръжения	106
изхажяване	53–54
нематериални активи	84
машини и съоръжения	104, 107, 108
права върху недвижими имоти	115
изчерпаеми активи	45
икономически и секторни съображения	62–63
икономически живот на нематериален актив	86–88
Имоти в процес на развитие (МСО 410)	118–130
допускания и специални допускания	120
специални съображения	123–130
стойност на завършен имот	124–125
разходи за строителството	125–126
възнаграждение на консултанти	126
печалба на предприемача	127–128
норма на дисконтиране	128
съществуващ актив	129
разходи за финансиране	128
свързани с финансова отчетност	130
разходи за маркетинг	126
свързани с обезпечено кредитиране	130
времеви график	126
подходи и методи за оценка	120–128
метод на остатъчната стойност	123–128

инвестиционна стойност	22
------------------------	----

Й

йерархия на правата	116
---------------------	-----

К

клиент	3, 10
Комитет на международни стандарти за оценяване	1, 2
компетентност	7
контрол в оценяването	140–141
контролна премия	38, 61
контролна среда	130–131
корекции	
разходен подход	51–54
кредитен риск	137–139
за амортизация/изхабяване	53–54, 115
приходен подход	59–60, 75–77
пазарен подход	33, 35, 36–38, 73, 134
корекции за кредитен риск	137–139
котировки на брокери	136–137

Л

ливъридж	136
лизингови задължения	21–22, 116–117
ликвидационна стойност	23
ликвидност	139–140
лицензионна норма (роялти)	78–80

М

матричното ценообразуване	34
машини и съоръжения	102, 109
Машини и съоръжения (МСО 300)	102–109
договорености за финансиране	109
специални съображения	109
подходи и методи за оценка	106–109
метод на възпроизводителната стойност	51
метод на дезагрегирането	82–83
метод на дистрибутора	82–83
метод на заместителната стойност	50
нематериални активи	84
машини и съоръжения	107–108
права върху недвижими имоти	115
метод „на зелено“	82
метод на остатъчната стойност	123–128
метод на предходните сделки	33
метод на премийните печалби (метод „с-и-без“)	80–81
метод на публично-търгуваните сравними активи	35–37
метод на свръх печалбата	75–78
метод на спестените лицензионни възнаграждения	78–80
метод на сравнимите сделки	33–35
метод на сравнителните котировки	33
метод „стойност спрямо капацитет“	108–109
метод на сумирането	51

методи на пазарния подход	33–38
метод на сравнимите сделки	33–35
метод на публично търгуваните сравними активи	35–37
множество подходи	30–31
модел на постоянния растеж	44
модел на растежа на Гордън	44
може	3
МСО Общи стандарти	2
Бази на стойността (МСО 104)	16–29
Изготвяне на доклад (МСО 103)	14–15
Обхват на работата (МСО 101)	9–11
Подходи и методи за оценка (МСО 105)	30–54
Проучвания и съответствие (МСО 102)	12–13
МСО определения	3–5, 18–23
МСО Стандарти за оценка на активи	2
Бизнес и участия в бизнес (МСО 200)	55–64
Имоти в процес на развитие (МСО 410)	118–130
Машини и съоръжения (МСО 300)	102–109
Нематериални активи (МСО 210)	69–101
Нефинансови пасиви (МСО 220)	90–100
Права върху недвижими имоти (МСО 400)	110–117
Финансови инструменти (МСО 500)	131–141

Н

наем	21, 116–117
най-добра и ефективна употреба	20, 25
намаляване на клиентите	87–89
настояща употреба	26
Нематериални активи (МСО 210)	69–101
бизнес и участия в бизнес	55–56
машини и съоръжения	103
права върху недвижими имоти	111
специални съображения	85–101
норма на дисконтиране/норма на възвръщаемост	85–86, 89
икономически живот	86–88
полза от данъчна амортизация (ПДА)	88–89
подходи и методи на оценка	72–84
норма на капитализация	58
норми на дисконтиране	41, 43, 45
бизнес и участия в бизнес	58
извеждане на	45, 114, 135
имоти в процес на развитие	128
финансови инструменти	117
нематериални активи	85–86, 89
права върху недвижими имоти	118

О

обезпечения	139
обезпечено кредитиране	130
обект или актив, обект на оценка	4
обективност	9–10, 140–141
Рамка на МСО	6–7

Обхват на работата (МСО 101)	9–11
бизнес и участия в бизнес	56
имоти в процес на развитие	119
финансови инструменти	132
машини и съоръжения	102–103
права върху недвижими имоти	111–112
общи стандарти <i>виж</i> МСО Общи стандарти	
оперативна стойност	56
оперативни и неоперативни активи	63
определен прогнозен период	41–42
остатъчна стойност	45
отбив за блокова сделка	38
отбив за липса на контрол (ОЛК)	38
отбив за липса на пазарен интерес (ОЛПИ)	37
отклонение	7, 11, 13
отчисления за спомагателни активи (ОСА)	77
оценител	3, 4, 5
обективност	6–7, 9–10
оценителски доклад <i>виж</i> Изготвяне на доклад (МСО 103)	
оценка на риска	76, 85–86
корекции за кредитен риск	137–139
имоти в процес на развитие	127–128

П

пазарна активност	140
пазарна стойност	18–20
имоти в процес на развитие	124, 130
пазарен наем	21, 116
пазарен подход	32–38, 44
корекции	33, 35, 36–38, 73, 134
бизнес и участия в бизнес	57–58
имоти в процес на развитие	121
финансови инструменти	134
нематериални активи	72–73
машини и съоръжения	107
права върху недвижими имоти	112–113
паричен поток	40–43
пасиви <i>виж</i> активи и пасиви	
печалба на предприемача	127–128
подходи за оценка	
бизнес и участия в бизнес	57–60
имоти в процес на развитие	120–128
финансови инструменти	134–136
нематериални активи	72–84
машини и съоръжения	106–109
права върху недвижими имоти	112–115
Подходи и методи за оценка (МСО 105)	30–54
разходен подход	48–54
съображения за разходите	51–52
амортизация/изхабяване	53–54
методи	49–51
приходен подход	39–48
методи	40–48

пазарен подход	32–38
методи	33–37
други съображения	37–38
подчиненост (субординация)	138
ползна стойност	22
полза от данъчна амортизация (ПДА)	100–101
права върху имоти <i>виж</i> Имоти в процес на развитие (МСО 410);	
Права върху недвижими имоти (МСО 400)	
Права върху недвижими имоти (МСО 400)	110–111
специални съображения	115–117
йерархия на правата	116
наем	116–117
подходи и методи на оценка	112–115
права на собственост	61
предпоставка за стойността	25–27
предоставена информация	12–13
премии за придобиване от пазарни участници (ПППУ)	38
претегляне	5
принудителна продажба	26–27
приходен подход	39–47
корекции	59–60, 75–77
бизнес и участия в бизнес	58–60
имоти в процес на развитие	122
финансови инструменти	135–136
нематериални активи	74–83
машини и съоръжения	107
права върху недвижими имоти	113–114
методи на приходния подход	40–48
дисконтирани парични потоци (ДПП)	40–47, 135–136
метод на дистрибутора	82–83
метод на свръхпечалбата	75–78
метод „на зелено“	82
метод на спестените лицензионни възнаграждения	78–80
метод на премейните печалби (метод „със-и-без“)	80–81
прогнозна финансова информация (ПФИ)	42–43
промени в обхвата на работата	11
Проучвания и съответствие (МСО 102)	12–13
финансови инструменти	132
нематериални активи	71
машини и съоръжения	103–106
права върху недвижими имоти	111–112
имоти в процес на развитие	126

Р

работно досие по оценката	13
разходен подход	48–53
корекции	51–54
бизнес и участия в бизнес	60
имоти в процес на развитие	122
финансови инструменти	136
нематериални активи	83–84
машини и съоръжения	117–109
права върху недвижими имоти	115
методи на разходния подход	49–53

метод „стойност спрямо капацитет”	108–109
метод на заместителната стойност	50
метод на възпроизводителната стойност	51
методът на сумирането	51
разходи за маркетинг	126
разходи за освобождаване	45
разходи за строителството	115
разходи за финансиране	117
разходи по сделката	29
Рамка на МСО	2, 6–7
репутация	70–71, 77
рецензент на оценка	5, 6
рецензия на оценка	15
речник	3–5
риск от контрагента	137

С

сделки	17, 19, 35–37
синергии	28
синергична стойност	23
специални допускания	10, 11
бази на стойността (МСО 104)	26, 28–29
имоти в процес на развитие	120, 124
права върху недвижими имоти	112
изготвяне на доклад (МСО 103)	14
специални съображения	
бизнес и участия в бизнес	60–68
имоти в процес на развитие	123–130
финансови инструменти	136–141
за финансовата отчетност	130
нематериални активи	85–89
машини и съоръжения	109
права върху недвижими имоти	115–117
за обезпеченото кредитиране	130
специфични фактори за субекта	27–28
спомогателни активи	76, 77
споразумения за прихващане	138
справедлива пазарна стойност (ОИСП)	23
справедлива пазарна стойност (САЩ данъчна служба)	24
справедлива стойност (МСФО)	23
справедлива стойност по МСО	22
справедлива стойност (правно/нормативно определена)	24
стандарти за оценка на активи <i>виж</i> МСО Стандарти за оценка на активи	
стандарти на стойността <i>виж</i> Бази на стойността (МСО 104)	
стойност на завършен имот	124–125
стойност на инвестирания капитал	56
стойност на предприятието	56, 58
стойност на собствения капитал	56, 58
стойност при освобождаване от актива	44
Съвет за международни стандарти за оценяване (СМСО)	1
съображения относно капиталовата структура	64
съответствие със стандартите	6
<i>виж още</i> Проучвания и съответствие (МСО 102)	

съществен/същественост	4
съществуващ актив	129
Т	
тегло	5
текуща употреба	26
терминална стойност	43–45
трябва	3
У	
услуги за предоставяне на консенсусни цени	137
участник	4
Ф	
Финансови инструменти (МСО 500)	131–141
специални съображения	136–141
контролна среда	130–141
кредитен риск	137–139
ликвидност и пазарна активност	139
входящи данни за оценката	136–137
подходи и методи за оценка	134–136
финансова отчетност	23, 130, 139
Ц	
цел на оценката	4, 10
бизнес и участия в бизнес	56
имоти в процес на развитие	119
финансови инструменти	131
нематериални активи	70–71
машини и съоръжения	105, 106
права върху недвижими имоти	112
Ю	
юрисдикция	3

