

STANDARD NAȚIONAL DE EVALUARE – SNE 1

VALOAREA DE PIAȚĂ. TIPURILE DE VALORI

Conținut

Introducere

1. Domeniul de aplicare
2. Generalități
3. Tipuri ale valorii
4. Tipuri ale valorii definite în SNE – Valoarea de piață
5. Tipuri ale valorii definite în SNE – Chiria de piață
6. Tipuri ale valorii definite în SNE – Valoarea echitabilă
7. Tipuri ale valorii definite în SNE – Valoarea de investiție
8. Tipuri ale valorii definite în SNE – Valoarea sinergiei
9. Tipuri ale valorii definite în SNE – Valoarea de lichidare
10. Alte tipuri ale valorii – Valoarea justă (Standardele Internaționale de Raportare Financiară)
11. Alte tipuri ale valorii – Valoarea justă de piață (Organizația pentru Cooperare și Dezvoltare Economică (OCDE))
12. Alte tipuri ale valorii – Valoarea de înlocuire / reconstituire
13. Alte tipuri ale valorii – Valoarea estimată
14. Alte tipuri ale valorii – Valoarea despăgubirii
15. Premisele valorii/Utilizarea presupusă
16. Factori specifici entității
17. Sinergii
18. Ipoteze și ipoteze speciale
19. Costuri de tranzacționare

Traducerea autentică a documentului normativ în limba rusă

Introducere

Standardul național de evaluare nr.1 „Valoarea de piață. Tipurile de valori” este elaborat în conformitate cu prevederile Standardelor Internaționale de Evaluare (IVS - International Valuation Standards), ediția 2017, Standardelor Europene de Evaluare (EVS – European Valuation Standards), ediția 2016, și adaptat specificului pieței din Republica Moldova. Prin urmare, orice trimitere din legislația în vigoare la Standardele Internaționale de Evaluare sau la Standardele Europene de Evaluare se consideră trimitere la prezentul standard.

1. Domeniul de aplicare

- 1.1. Prezentul standard în evaluare definește tipurile de valori, stabilește premisele valorii, factorii specifici și ipotezele evaluării.
- 1.2. Prevederile prezentului Standard se aplică pentru estimarea valorii drepturilor de proprietate asupra oricăror tipuri de bunuri (imobile, mobile, active mobiliare, afaceri, obiecte de proprietate intelectuală, etc.) pe teritoriul Republicii Moldova.
- 1.3. Prevederile prezentului Standard se aplică obligatoriu de către evaluatori la întreprinderi, organizații și instituții indiferent de forma de proprietate și de apartenență.

2. Generalități

- 2.1. Tipurile de valori descriu principiile fundamentale pe care se vor baza valorile raportate. Este esențial ca tipul (sau tipurile) de valori să fie adecvat(e) termenilor de referință și scopului evaluării, deoarece tipul de valori poate influența sau indica selectarea metodelor de evaluare, a datelor de intrare și a ipotezelor și, în final, concluzia evaluatorului privind valoarea.
- 2.2. Evaluatorul poate primi solicitarea să utilizeze tipuri de valori definite printr-un act legislativ și/sau normativ, o reglementare, un contract privat sau alt tip de document. Tipurile de valori de acest fel trebuie interpretate și aplicate în mod corespunzător.
- 2.3. Deși în evaluare sunt utilizate mai multe tipuri de valori, majoritatea au anumite elemente comune: o tranzacție ipotetică, o dată ipotetică a tranzacției și părțile ipotetice care participă la tranzacție.
- 2.4. În funcție de tipul de valori, presupusa tranzacție poate îmbrăca una sau mai multe forme:
 - a. o tranzacție ipotetică,
 - b. o tranzacție reală,

- c. o tranzacție de achiziție (sau intrare),
- d. o tranzacție de vânzare (sau ieșire), și/sau
- e. o tranzacție pe o piață anumită sau ipotetică, cu caracteristici specificate.

2.5. Data presupusă a unei tranzacții va influența informațiile și datele pe care evaluatorul le ia în considerare într-o evaluare. Majoritatea tipurilor valorii interzic luarea în considerare a informațiilor sau a atitudinii pieței care nu ar fi cunoscute sau care nu ar putea fi cunoscute, prin analize rezonabile, de către participanții de pe piață, la data evaluării.

2.6. Majoritatea tipurilor valorii reflectă ipotezele privind părțile implicate într-o tranzacție și descriu, într-o oarecare măsură, aceste părți. În ceea ce privește părțile, ipotezele pot include una sau mai multe caracteristici reale sau presupuse, cum ar fi:

- a. părți ipotetice,
- b. părți reale sau potențiale,
- c. membri ai unui grup de părți potențiale identificat/descris,
- d. dacă părțile sunt supuse unor condiții sau au anumite motivații la data ipotetică (de exemplu, la constrângeri), și/sau
- e. un nivel presupus de cunoștințe.

3. Tipuri ale valorii

3.1. Pe lângă tipurile valorii definite în SNE și enumerate mai jos, SNE cuprinde și alte tipuri ale valorii, care nu sunt definite în SNE, ci sunt prevăzute de reglementările jurisdicționale ale altor autorități sau sunt recunoscute prin acorduri internaționale.

3.2. Tipuri ale valorii definite în SNE:

- a. Valoarea de piață
- b. Chiria de piață
- c. Valoarea echitabilă
- d. Valoarea de investiție
- e. Valoarea sinergiei
- f. Valoarea de lichidare

3.3. Alte tipuri ale valorii:

- a. Valoarea justă (Standardele Internaționale de Raportare Financiară)
- b. Valoarea justă de piață (Organizația pentru Cooperare și Dezvoltare Economică)

- c. Valoarea de înlocuire / reconstituire
- d. Valoare estimată
- e. Valoarea despăgubirii

- 3.4. Evaluatorii trebuie să aleagă tipul (sau tipurile) relevant al valorii, conform termenilor de referință și scopului evaluării. Alegerea unui tip (sau tipuri) al valorii ar trebui făcută de evaluator luând în considerare instrucțiunile și informațiile primite de la client și/sau reprezentanții acestuia. Cu toate acestea, indiferent de instrucțiunile și de informațiile furnizate evaluatorului, acesta nu ar trebui să folosească un tip (sau tipuri) al valorii care nu corespunde scopului evaluării (de exemplu, dacă în instrucțiuni se cere o evaluare în scopul raportării financiare conform IFRS, conformitatea cu SNE poate să impună evaluatorului să utilizeze un tip al valorii care nu este definit sau menționat în SNE).
- 3.5. Conform *SNE 2 Termenii de referință. Elaborarea raportului de evaluare*, tipul valorii trebuie să fie adecvat scopului. Orice tip al valorii urmează a fi însoțit de sursa definiției sale sau trebuie explicat.
- 3.6. Evaluatorii sunt responsabili pentru înțelegerea reglementărilor, a jurisprudenței și a alor ghiduri de interpretare aferente tipurilor valorii utilizate.

4. Tipuri ale valorii definite în SNE – Valoarea de piață

- 4.1. Valoarea de piață reprezintă suma estimată pentru care un activ sau o datorie ar putea fi schimbat(ă) la data evaluării, între un cumpărător hotărât și un vânzător hotărât, într-o tranzacție nepărtinitoare, după un marketing adecvat și în care părțile au acționat fiecare în cunoștință de cauză, prudent și fără constrângere.
- 4.2. Definiția valorii de piață trebuie aplicată în conformitate cu următorul cadru conceptual:
- a. „*suma estimată*” se referă la un preț exprimat în unități monetare, plătibile pentru activ, într-o tranzacție nepărtinitoare de piață. Valoarea de piață este prețul cel mai probabil care se poate obține în mod rezonabil pe piață, la data evaluării, în conformitate cu definiția valorii de piață. Acesta este cel mai bun preț care poate fi obținut în mod rezonabil de către vânzător și cel mai avantajos preț pentru cumpărător rezultat din negocieri. Această estimare exclude, în mod explicit, un preț estimat, majorat sau micșorat de clauze sau de situații speciale, cum ar fi o finanțare atipică, operațiuni de vânzare și de lease-back, compensări sau concesiile speciale acordate de orice persoană

asociată cu vânzarea, precum și orice element al valorii disponibil doar unui proprietar sau cumpărător specific.

- b. „*un activ sau o datorie ar putea fi schimbat(ă)*” se referă la faptul că valoarea unui activ sau datorie este mai degrabă o sumă de bani estimată decât o sumă de bani predeterminată sau un preț efectiv curent de vânzare. Este prețul dintr-o tranzacție care întrunește toate elementele conținute în definiția valorii de piață la data evaluării.
- c. „*la data evaluării*” cere ca valoarea să fie specifică unui moment de timp, adică la o anumită dată. Deoarece piețele și condițiile de piață se pot modifica, valoarea determinată poate să fie incorectă sau necorespunzătoare pentru o altă dată. Mărimea valorii va reflecta starea și circumstanțele pieței, așa cum sunt ele la data evaluării, și nu cele aferente oricărei alte date.
- d. „*între un cumpărător hotărât*” se referă la un cumpărător care este motivat, dar nu și obligat să cumpere. Acest cumpărător nu este nici nerăbdător, nici decis să cumpere la orice preț. De asemenea, acest cumpărător este unul care achiziționează în conformitate cu realitățile pieței curente și cu așteptările pieței curente dar nu cu cele ale unei piețe imaginare sau ipotetice, a cărei existență nu poate fi demonstrată sau anticipată. Cumpărătorul ipotetic nu ar plăti un preț mai mare decât prețul cerut pe piață. Proprietarul curent este inclus între cei care formează „piața”.
- e. „*și un vânzător hotărât*” nu este nici un vânzător nerăbdător, nici un vânzător forțat să vândă la orice preț, nici unul pregătit pentru a vinde la un preț care este considerat a fi nerezonabil pe piața curentă. Vânzătorul hotărât este motivat să vândă activul, în condițiile pieței, la cel mai bun preț accesibil pe piața liberă, după un marketing adecvat, oricare ar putea fi acel preț. Circumstanțele faptice ale proprietarului curent nu fac parte din aceste considerații, deoarece vânzătorul hotărât este un proprietar ipotetic, abstract.
- f. „*într-o tranzacție nepărtinitoare*” se referă la o tranzacție care are loc între părți care nu au o relație deosebită sau specială, de exemplu, între compania mamă și companiile sucursale sau între proprietar și chiriaș, care ar putea face ca nivelul prețului să nu fie caracteristic pentru piață sau să fie majorat. Tranzacția la valoarea de piață se presupune că are loc între părți fără o legătură între ele, fiecare acționând în mod independent.

- g. „după un marketing adecvat“ înseamnă că activul a fost expus pe piață în modul cel mai adecvat pentru a se efectua cedarea lui la cel mai bun preț care poate fi obținut în mod rezonabil, în conformitate cu definiția valorii de piață. Metoda de valorificare prin vânzare este considerată a fi acea metodă prin care se obține cel mai bun preț pe piața la care vânzătorul are acces. Durata timpului de expunere pe piață nu este o perioadă fixă, ci va varia în funcție de tipul activului și de condițiile pieței. Singurul criteriu este acela că trebuie să fi existat un timp corespunzător pentru ca activul să fie adus în atenția unui număr adecvat de participanți de pe piață. Perioada de expunere este situată înainte de data evaluării.
 - h. „în care părțile au acționat fiecare în cunoștință de cauză, prudent” presupune că atât cumpărătorul hotărât, cât și vânzătorul hotărât sunt informați, de o manieră rezonabilă, despre natura și caracteristicile activului, despre utilizările curente și cele potențiale ale acestuia, precum și despre starea în care se află piața la data evaluării. Se mai presupune că fiecare parte utilizează acele cunoștințe în mod prudent, pentru a căuta prețul cel mai favorabil corespunzător poziției lor ocupate în tranzacție. Prudența se apreciază prin referire la situația pieței de la data evaluării și ignorând eventualele informații ulterioare acestei date. De exemplu, nu este neapărat imprudent ca un vânzător să vândă activele pe o piață cu prețuri în scădere, la un preț care este mai mic decât prețurile de piață anterioare. În astfel de cazuri, valabile și pentru alte schimburi de pe piețele care înregistrează modificări ale prețurilor, cumpărătorul sau vânzătorul prudent va acționa în conformitate cu cele mai bune informații de piață, disponibile la data evaluării.
 - i. „și fără constrângere” stabilește faptul că fiecare parte este motivată să încheie tranzacția, dar niciuna nu este forțată în mod nejustificat să o facă.
- 4.3. Conceptul de valoare de piață presupune un preț negociat pe o piață deschisă și concurențială unde participanții acționează în mod liber. Piața poate fi constituită din numeroși cumpărători și vânzători sau poate fi o piață caracterizată printr-un număr limitat de participanți pe piață. Piața în care activul se presupune că este expus pentru vânzare, este piața în care activul, supus tranzacționării din punct de vedere teoretic în evaluare, se tranzacționează în mod normal.

- 4.4. Valoarea de piață a unui activ va reflecta cea mai bună utilizare a acestuia (a se vedea pct. 15). Cea mai bună utilizare este utilizarea unui activ care îi maximizează potențialul și care este posibilă, permisă legal și fezabilă financiar. Cea mai bună utilizare poate fi continuarea utilizării curente a activului sau poate fi o altă utilizare. Aceasta este determinată de utilizarea pe care un participant de pe piață ar intenționa să o dea unui activ atunci când stabilește prețul pe care ar fi dispus să îl ofere.
- 4.5. Natura și sursa datelor de intrare trebuie să fie adecvate tipului valorii, care, la rândul său, trebuie să țină cont de scopul evaluării. De exemplu, la elaborarea unei concluzii asupra valorii, se pot utiliza diferite abordări și metode, cu condiția să se bazeze pe informații extrase din piață. Prin definiție, abordarea prin piață se bazează pe informații extrase din piață. Pentru ca valoarea estimată prin abordarea prin venit să fie valoarea de piață, aceasta ar trebui să se bazeze pe informațiile și ipotezele comune pentru majoritatea participanților de pe piață. Pentru ca valoarea estimată prin abordarea prin cost să fie valoarea de piață, costul unui activ cu aceeași utilizare și deprecierea corespunzătoare ar trebui să fie determinate printr-o analiză a costurilor și depreciierilor pe piață.
- 4.6. Determinarea celei(lor) mai relevante și adecvate metode de evaluare depinde de informațiile disponibile și circumstanțele de piață pentru activul subiect. Dacă se bazează pe analiza adecvată a informațiilor derivate din piață, fiecare dintre abordările sau metodele utilizate ar trebui să aibă drept rezultat o estimare a valorii de piață.
- 4.7. Valoarea de piață nu reflectă caracteristicile unui activ care au valoare pentru un anumit proprietar sau cumpărător și care nu sunt disponibile altor cumpărători din piață. Astfel de avantaje se pot referi la caracteristicile fizice, geografice, de natură economică sau juridică ale unui activ. Valoarea de piață impune să nu fie luat în considerare niciun astfel de element, indiferent de moment, sigurul lucru presupus fiind acela că există un cumpărător hotărât, și nu un anumit cumpărător hotărât.

5. Tipuri ale valorii definite în SNE – Chiria de piață

- 5.1. Chiria de piață este suma estimată pentru care un drept asupra proprietății imobiliare ar putea fi închiriat, la data evaluării, între un locator hotărât și un locatar hotărât, cu clauze de închiriere adecvate, într-o tranzacție nepărtinitoare, după un marketing adecvat și în care părțile au acționat fiecare în cunoștință de cauză, prudent și fără constrângere.

- 5.2. Chiria de piață poate fi utilizată ca tip al valorii la evaluarea unui drept de locațiune sau a unui drept creat ca urmare a locațiunii. În astfel de cazuri, se impune luarea în considerare a chiriei de piață sau, dacă chiria contractuală nu diferă de chiria de piață, a chiriei contractuale.
- 5.3. Pentru a ajuta la interpretarea definiției chiriei de piață se poate utiliza același tip de comentarii ca cele pentru definiția valorii de piață, prezentate anterior. În particular, suma estimată exclude o chirie majorată sau micșorată de clauze, compensări sau reduceri speciale. „Clauzele de locațiune corespunzătoare” sunt acelea care ar fi, de regulă, convenite pe piață pentru acel tip de proprietate, la data evaluării, între participanții de pe piață. Estimarea chiriei de piață ar trebui să fie efectuată numai în corelare cu clauzele principale de locațiune luate în considerare de evaluator.
- 5.4. Chiria contractuală este chiria achitată conform clauzelor unui contract efectiv de locațiune. Chiria contractuală poate fi fixă sau variabilă pe durata contractului de locațiune. Frecvența plății chiriei și baza calculării variațiilor acesteia sunt stipulate în contractul de locațiune și trebuie să fie identificate și înțelese pentru a se putea stabili beneficiile totale ce revin locatorului, precum și obligațiile locatarului.
- 5.5. În anumite împrejurări, estimarea chiriei de piață ar putea fi făcută pe baza clauzelor unui contract de locațiune existent (de exemplu, în scopul determinării chiriei potențiale în condițiile contractului existent, acolo unde există astfel de condiții nemaifiind necesară luarea în considerare a unui contract de locațiune ipotetic).
- 5.6. La determinarea chiriei de piață, evaluatorul trebuie să ia în considerare următoarele:
- în ceea ce privește chiria de piață aferentă unui contract de locațiune, termenii și clauzele de închiriere stipulați(te) în acel contract sunt considerați(te) a fi adecvați(te), cu condiția să nu fie ilegali(le) sau contrari(re) cadrului general de reglementare, și
 - în ceea ce privește chiria de piață care nu este stipulată într-un contract de locațiune, termenii și clauzele presupuși(se) sunt cei/cele aferenți(te) unei închirieri ipotetice care ar fi de regulă convenită pe piață pentru acel tip de proprietate, la data evaluării, între participanții de pe piață.

6. Tipuri ale valorii definite în SNE – Valoarea echitabilă

- 6.1. Valoarea echitabilă este prețul estimat pentru transferul unui activ sau a unei datorii între părți identificate, aflate în cunoștință de cauză și hotărâte, preț care reflectă interesele acelor părți.
- 6.2. Valoarea echitabilă cere estimarea prețului care este just pentru ambele părți specifice, identificate, luând în considerare avantajele sau dezavantajele pe care fiecare parte le va obține din tranzacție. Spre deosebire de valoarea echitabilă, valoarea de piață cere ca orice avantaj sau dezavantaj, care nu ar fi obținut sau suportat de către participanții de pe piață, să nu fie luat în considerare.
- 6.3. Valoarea echitabilă este un concept mai larg decât valoarea de piață. Deși, în multe cazuri, prețul care este just pentru ambele părți va fi egal cu cel obținut potențial pe piață, vor fi situații în care estimarea valorii echitabile va presupune luarea în considerare a unor aspecte care nu trebuie considerate în estimarea valorii de piață, cum ar fi anumite elemente ale valorii sinergiei rezultate în urma combinării drepturilor asupra proprietății.
- 6.4. Exemplele privind utilizarea valorii echitabile includ:
 - a. determinarea unui preț care este echitabil pentru participația într-o întreprindere necotată, deoarece prețul pentru doi deținători anumiți poate fi echitabil pentru aceștia, dar diferit de prețul care ar putea fi obținut pe piață,
 - b. determinarea unui preț care ar fi echitabil pentru un locator și un locatar, fie pentru transferul permanent al activului închiriat, fie pentru anularea datoriei aferente contractului de închiriere,
 - c. determinarea unui preț care este echitabil pentru un vânzător și un cumpărător în cazul tranzacționării unui activ în lipsa pieței (spre exemplu: bun imobil amplasat în localitățile rurale în care nu au existat tranzacții o perioadă îndelungată de timp; bunuri imobile industriale specializate etc.)

7. Tipuri ale valorii definite în SNE – Valoarea de investiție

- 7.1. Valoarea de investiție este valoarea unui activ pentru proprietarul acestuia sau pentru un proprietar potențial, pentru o anumită investiție sau pentru anumite scopuri de exploatare.
- 7.2. Valoarea de investiție este un tip al valorii specific entității. Deși valoarea unui activ pentru proprietarul acestuia poate fi egală cu suma de bani care ar putea fi obținută din vânzarea lui către o altă parte, acest tip al valorii reflectă beneficiile obținute de o entitate din

deținerea unui activ și, ca urmare, nu presupune un schimb ipotetic. Valoarea de investiție reflectă situațiile și obiectivele financiare ale entității pentru care se face evaluarea. Ea este deseori utilizată pentru confirmarea performanței investiției.

8. Tipuri ale valorii definite în SNE – Valoarea sinergiei

8.1. Valoarea sinergiei reprezintă rezultatul creat în urma combinării a două sau mai multe active sau drepturi patrimoniale, atunci când valoarea rezultată în urma combinării este mai mare decât suma valorilor individuale. Dacă sinergiile se obțin numai de către un anumit cumpărător, atunci valoarea sinergiei este diferită de valoarea de piață, deoarece valoarea sinergiei reflectă caracteristicile speciale ale unui activ, care au o valoare numai pentru un anumit cumpărător. Valoarea care depășește suma valorilor individuale este cunoscută și sub numele de „valoare de comasare”.

9. Tipuri ale valorii definite în SNE – Valoarea de lichidare

9.1. Valoarea de lichidare reprezintă suma care ar fi obținută când un activ sau grup de active se vinde în mod individual. Valoarea de lichidare ar trebui să ia în considerare costurile necesare aducerii activelor în stare adecvată comercializării, precum și costurile generate de cedarea lor. Valoarea de lichidare se poate determina în două premise de evaluare diferite:

- a. vânzarea ordonată, în urma unei activități adecvate de marketing sau
- b. vânzarea forțată cu o perioadă limitată pentru activitatea de marketing.

9.2. Evaluatorul trebuie să prezinte premisa pe care se sprijină valoarea de lichidare.

10. Alte tipuri ale valorii – Valoarea justă (Standardele Internaționale de Raportare Financiară)

10.1. IFRS 13 definește valoarea justă drept prețul care ar fi încasat pentru vânzarea unui activ sau plătit pentru transferul unei datorii într-o tranzacție reglementată între participanții de pe piață, la data evaluării.

11. Alte tipuri ale valorii – Valoarea justă de piață (Organizația pentru Cooperare și Dezvoltare Economică (OCDE))

- 11.1. OCDE definește valoarea justă de piață ca fiind prețul pe care un cumpărător decis l-ar plăti unui vânzător hotărât într-o tranzacție pe piața deschisă.
- 11.2. Ghidul OCDE este folosit în multe misiuni de evaluare în scopul impozitării la nivel internațional.

12. Alte tipuri ale valorii – Valoarea de înlocuire / reconstituire

- 12.1. Valoarea de înlocuire a activului este suma cheltuielilor totale necesare pentru crearea unui activ analogic obiectului evaluării, calculată în baza prețurilor de piață, existente la data evaluării.
- 12.2. Valoarea de înlocuire a construcției noi este suma cheltuielilor totale necesare pentru construcția unei clădiri sau construcții analogice obiectului evaluării, calculată în baza prețurilor de piață, existente la data evaluării.
- 12.3. Valoarea de înlocuire a activului în scopul asigurării este suma cheltuielilor totale necesare pentru crearea unui activ analogic obiectului evaluării, calculată în baza prețurilor de piață, existente la data evaluării, ținând cont de deprecierea acumulată.
- 12.4. Valoarea de reconstituire a activului este suma cheltuielilor totale necesare pentru crearea unei copii exacte a activului evaluat, calculată în baza prețurilor de piață existente la data evaluării, cu aplicarea materialelor și tehnologiilor identice celor utilizate la momentul creării acestuia.
- 12.5. Valoarea de reconstituire a construcției noi este suma cheltuielilor totale necesare pentru crearea unei copii exacte a clădirii sau a construcției evaluate, calculată în baza prețurilor de piață existente la data evaluării, cu aplicarea materialelor și tehnologiilor identice celor utilizate pentru construirea obiectului evaluării.

13. Alte tipuri ale valorii – Valoare estimată

- 13.1. Valoarea estimată este valoarea bunurilor calculată la o dată anumită cu utilizarea metodelor de evaluare prevăzute de legislație și standardele naționale de evaluare.
- 13.2. Valoarea estimată a bunului imobil reprezintă valoarea imobilului determinată la o anumită dată utilizând metodele de evaluare prevăzute prin lege. Se aplică metodele de evaluare bazate pe piață. Reprezintă baza de calcul a impozitului pe bunuri imobiliare și a impozitului pe avere.

14. Alte tipuri ale valorii – Valoarea despăgubirii

- 14.1. Valoarea despăgubirii este suma calculată în calitate de recompensă pentru prejudiciul patrimonial, lezarea / încălcarea drepturilor de proprietate precum și exproprierea bunurilor pentru cauza de utilitate publică.
- 14.2. Despăgubirile pentru prejudiciul patrimonial cauzat prin neexecutarea obligației reprezintă suma de bani care va pune creditorul, pe cât este posibil, în situația în care s-ar fi aflat dacă obligația s-ar fi executat în mod corespunzător. Aceste despăgubiri acoperă dauna suferită real (inclusiv cheltuielile suportate și reducerea valorii activului) și profitul ratat de creditor.

15. Premisele valorii/Utilizarea presupusă

- 15.1. O premisă a valorii sau utilizarea presupusă descrie condițiile în care este utilizat un activ sau o datorie. Diferite tipuri ale valorii pot impune o anumită premisă a valorii sau pot permite luarea în considerare a mai multor premise ale valorii. Printre cele mai uzuale premise ale valorii se numără:
- a. cea mai bună utilizare,
 - b. utilizarea curentă/existentă,
 - c. vânzarea ordonată și
 - d. vânzarea forțată.
- 15.2. **Cea mai bună utilizare** este utilizarea care, din perspectiva unui participant de pe piață, are ca rezultat cea mai mare valoare a unui activ. Deși acest concept se aplică cel mai frecvent activelor nefinanciare, deoarece multe active financiare nu au utilizări alternative, pot totuși exista circumstanțe în care se impune luarea în considerare a celei mai bune utilizări a activelor financiare.
- 15.3. Cea mai bună utilizare trebuie să fie fizic posibilă (dacă este cazul), fezabilă din punct de vedere financiar, permisă din punct de vedere legal și să genereze cea mai mare valoare a activului. Dacă cea mai bună utilizare este diferită de utilizarea curentă, valoarea este influențată de costul conversiei activului la cea mai bună utilizare a sa.

- 15.4. Cea mai bună utilizare a unui activ poate fi utilizarea sa curentă/ existentă atunci când activul este utilizat optim. Cu toate acestea, cea mai bună utilizare poate să difere de utilizarea curentă, putând fi chiar și o vânzare ordonată.
- 15.5. Cea mai bună utilizare a unui activ evaluat ca fiind independent poate să difere de cea mai bună utilizare a sa ca parte a unui grup de active, situație în care trebuie luată în considerare contribuția acelui activ la valoarea totală a grupului de active.
- 15.6. Determinarea celei mai bune utilizări implică luarea în considerare a următoarelor:
- a. pentru a stabili dacă utilizarea este fizic posibilă, trebuie avut în vedere ceea ce participanții de pe piață ar considera a fi rezonabil,
 - b. pentru a respecta cerința ca utilizarea să fie permisă din punct de vedere legal, trebuie luată în considerare orice constrângere legală privind utilizarea activului, de exemplu, planul de urbanism/zonare, precum și probabilitatea schimbării acestor constrângeri,
 - c. cerința ca utilizarea să fie fezabilă din punct de vedere financiar ia în considerare dacă utilizarea alternativă, fizic posibilă și permisă din punct de vedere legal, va genera o rentabilitate suficientă pentru un participant tipic de pe piață, superioară rentabilității generate de utilizarea curentă, după luarea în calcul a costurilor de conversie la acea utilizare.
- 15.7. **Utilizarea curentă/existentă** reprezintă felul în care este utilizat(ă) în prezent un activ, o datorie sau un grup de active și/sau de datorii. Utilizarea curentă poate să fie totodată cea mai bună utilizare, deși nu este obligatoriu.
- 15.8. **Vânzarea ordonată** descrie valoarea care s-ar putea realiza prin vânzarea unui grup de active în cadrul procesului de lichidare, având la dispoziție o perioadă de timp rezonabilă pentru a găsi un cumpărător (sau cumpărători), vânzare în care vânzătorul este constrâns să vândă activele în starea și în locul în care se află acestea.
- 15.9. Perioada rezonabilă pentru a găsi un cumpărător (sau cumpărători) poate varia în funcție de tipul activului și condițiile de piață.
- 15.10. **Vânzarea forțată.** Termenul „vânzare forțată” se utilizează deseori în situațiile când un vânzător este constrâns să vândă și, în consecință, nu are la dispoziție o perioadă de marketing adecvată și cumpărătorii pot să nu realizeze analizele proprii necesare. Prețul care ar putea fi obținut în aceste situații va depinde de natura presiunii exercitate asupra

vânzătorului și de motivele pentru care nu poate să dispună de o perioadă de marketing adecvată. De asemenea, prețul poate reflecta consecințele asupra vânzătorului cauzate de imposibilitatea de a vinde în perioada disponibilă. Prețul potențial într-o vânzare forțată nu poate fi estimat în mod realist, cu excepția cazului când se cunosc natura și motivul constrângerilor asupra vânzătorului. Prețul pe care un vânzător îl va accepta în cadrul unei vânzări forțate va reflecta mai degrabă situația lui specială decât pe cea a vânzătorului ipotetic hotărât din definiția valorii de piață. O „vânzare forțată” reprezintă o descriere a situației în care are loc schimbul și nu un tip al valorii distinct.

15.11. Dacă se cere o indicație asupra prețului potențial într-o vânzare forțată, va fi necesar să se identifice în mod clar motivele constrângerii vânzătorului, inclusiv consecințele imposibilității de a vinde în perioada specificată, prin stabilirea unor ipoteze adecvate. Dacă la data evaluării nu există astfel de situații, ele trebuie clar identificate ca fiind ipoteze speciale.

15.12. Vânzarea forțată reflectă, de regulă, prețul cel mai probabil care se poate obține pentru o anumită proprietate, atunci când sunt îndeplinite toate condițiile de mai jos:

- a. finalizarea tranzacției într-o perioadă scurtă de timp,
- b. activul este supus condițiilor de piață prevalente la data evaluării sau în intervalul la care se presupune finalizarea tranzacției,
- c. atât cumpărătorul, cât și vânzătorul acționează prudent și în cunoștință de cauză,
- d. vânzătorul este constrâns să vândă,
- e. cumpărătorul are o motivație tipică,
- f. ambele părți acționează în interesul propriu,
- g. nu este posibilă o activitate normală de marketing din cauza timpului scurt de expunere pe piață și
- h. plata este în numerar.

15.13. Vânzările de pe o piață inactivă sau în declin nu sunt în mod automat „vânzări forțate” pentru că un vânzător ar putea spera la un preț mai bun în cazul în care condițiile de piață s-ar îmbunătăți. Cu excepția cazului în care vânzătorul este obligat să vândă până la o dată limită, fapt care împiedică un marketing adecvat, vânzătorul va fi un vânzător hotărât, conform definiției valorii de piață.

15.14. Deși, în general, la evaluarea bazată pe valoarea de piață, se exclude orice vânzare confirmată ca fiind o „vânzare forțată”, poate fi dificil să se verifice dacă o tranzacție nepărtinitoare de piață nu a fost o vânzare forțată.

16. Factori specifici entității

16.1. În cazul majorității tipurilor de valori, factorii care sunt specifici unui anumit cumpărător sau vânzător și care nu sunt accesibili participanților de pe piață sunt excluși din datele de intrare utilizate la o evaluare bazată pe informații de piață. Exemple de factori specifici entității, care pot să nu fie accesibili majorității participanților de pe piață, sunt următorii:

- a. valoarea suplimentară sau o reducere a valorii obținute/ generate din crearea unui portofoliu de active similare,
- b. sinergii unice dintre activ și alte active deținute de entitate,
- c. drepturile sau restricțiile legale aplicabile numai unei anumite entități,
- d. beneficiul fiscal din impozitare sau obligația fiscală specifică numai unei anumite entități și
- e. o abilitate de a exploata un activ care este unică numai pentru acea entitate.

16.2. Faptul că astfel de factori sunt specifici entității sau că ar putea fi accesibili și altora de pe piață, în general, se determină pe baza unei analize de la caz la caz. De exemplu, se poate ca un activ să nu se tranzacționeze în mod normal ca element de sine stătător, ci ca parte a unui grup. Orice sinergie aferentă activelor asociate va fi transferată participanților de pe piață odată cu transferul grupului și, deci, nu este specifică numai entității.

16.3. Dacă obiectivul tipului valorii utilizat în evaluare este determinarea valorii pentru un anumit proprietar (cum ar fi valoarea de investiție/subiectivă), în evaluarea activului sunt reflectați factorii specifici entității. Situațiile în care poate fi solicitată valoarea pentru un anumit proprietar sunt:

- a. fundamentarea deciziilor de investiții și
- b. verificarea performanței unui activ.

17. Sinergia

17.1. „Sinergia” se referă la beneficiile aferente combinării activelor. Când este prezentă, sinergia face ca valoarea unui grup de active și datorii să fie mai mare decât suma valorilor

individuale ale activelor și datoriilor, element cu element. De regulă, sinergia are legătură cu reducerea costurilor și/sau creșterea veniturilor și/sau reducerea riscurilor.

17.2. Dacă sinergia ar trebui sau nu ar trebui să fie luată în considerare este un fapt care depinde de tipul valorii. Cea mai mare parte a tipurilor valorii ia în considerare numai sinergia disponibilă celorlalți participanți de pe piață.

18. Ipoteze și ipoteze speciale

18.1. Pe lângă stabilirea tipului valorii, deseori este necesar să se formuleze o ipoteză sau mai multe ipoteze, pentru a clarifica fie starea activului în cadrul schimbului ipotetic, fie situațiile în care se presupune că activul se schimbă. Astfel de ipoteze pot avea un impact semnificativ asupra valorii.

18.2. Aceste tipuri de ipoteze se împart în general în două categorii:

- a. fapte presupuse a fi în concordanță sau care ar putea fi în concordanță cu faptele existente la data evaluării și
- b. fapte presupuse a fi diferite de faptele existente la data evaluării.

18.3. Ipotezele bazate pe faptele presupuse a fi în concordanță sau care ar putea fi în concordanță cu faptele existente la data evaluării pot reflecta limitarea cercetării sau investigării realizate de către evaluator. Exemple de astfel de ipoteze includ, printre altele:

- a. ipoteza că întreprinderea este transferată ca o entitate completă aflată în exploatare,
- b. ipoteza că activele folosite într-o întreprindere sunt transferate separat de întreprindere, fie în mod individual, fie ca un grup,
- c. ipoteza că un activ evaluat individual este transferat împreună cu alte active complementare și
- d. ipoteza că un pachet de acțiuni este transferat fie ca un tot unitar, fie în mod individual.

18.4. Când se stabilește o ipoteză prin care se presupun situații care diferă de cele existente la data evaluării, ipoteza respectivă devine o „ipoteză specială”. Ipotezele speciale sunt utilizate adesea pentru a descrie efectul unor modificări posibile ale valorii unui activ. Acestea sunt desemnate ca fiind „speciale” pentru a sublinia utilizatorului evaluării faptul că o concluzie asupra valorii este condiționată de o schimbare în situațiile curente sau că

aceasta reflectă un punct de vedere care ar putea să nu fie luat în considerare, în general, de către *participanți*, la data evaluării. Exemplele de astfel de ipoteze sunt, printre altele:

- a. ipoteza deținerii ansamblului de drepturi de proprietate, proprietatea imobiliară fiind neocupată,
- b. ipoteza conform căreia o clădire aflată în stare de proiect a fost de fapt finalizată la data evaluării,
- c. ipoteza conform căreia un contract care, de fapt, nu a fost finalizat, a fost în vigoare la data evaluării și
- d. ipoteza conform căreia un instrument financiar este evaluat utilizând o curbă a randamentelor diferită de curba care ar fi folosită de un participant de pe piață.

18.5. Toate ipotezele și ipotezele speciale trebuie să fie rezonabile în circumstanțele date, să fie argumentate prin date de piață și să fie relevante scopului pentru care este solicitată evaluarea.

19. Costuri de tranzacționare

19.1. Majoritatea tipurilor valorii reprezintă prețul estimat de tranzacționare a unui activ fără a include costurile vânzătorului generate de vânzare sau costurile cumpărătorului generate de cumpărare și fără a se face o ajustare pentru orice taxă ce urmează a fi plătită de oricare parte în cadrul tranzacției.

Abrevieri

SNE - standarde naționale de evaluare.

IFRS – standarde internaționale de raportare financiară.

IVSC – consiliul standardelor internaționale de evaluare.

OCDE - organizația pentru Cooperare și Dezvoltare Economică.

НАЦИОНАЛЬНЫЙ СТАНДАРТ ОЦЕНКИ (SNE) – 1

РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ. ВИДЫ СТОИМОСТИ

Содержание

Введение

1. Область применения
2. Общие положения
3. Виды стоимости
4. Виды стоимости, определенные в СО – Рыночная стоимость
5. Виды стоимости, определенные в СО – рыночная арендная плата
6. Виды стоимости, определенные в СО – справедливая стоимость
7. Виды стоимости, определенные в СО – инвестиционная стоимость
8. Виды стоимости, определенные в СО – синергическая стоимость
9. Виды стоимости, определенные в СО – ликвидационная стоимость
10. Прочие виды стоимости – справедливая стоимость (согласно Международным стандартам финансовой отчетности)
11. Прочие виды стоимости – справедливая рыночная стоимость (согласно Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР))
12. Прочие виды стоимости – стоимость замещения / восстановления
13. Прочие виды стоимости – оцененная стоимость
14. Прочие виды стоимости – стоимость возмещения
15. Предпосылки оценки – Предполагаемое использование
16. Факторы, специфичные для отдельных экономических субъектов
17. Синергии
18. Допущения и специальные допущения
19. Транзакционные издержки

Введение

Национальный стандарт оценки №1 «Рыночная стоимость. Другие виды стоимости» разработан в соответствии с Международными стандартами оценки (IVS – International Valuation Standards), издание 2017г., с Европейскими стандартами оценки (EVS – European valuation Standards), издание 2016 г., и приведен в соответствие с особенностями рынка Республики Молдова. Таким образом, любая ссылка в нормативных актах на Международные стандарты оценки или Европейские стандарты оценки, означает ссылку на настоящий стандарт.

1. Область применения

- 1.1. Настоящий стандарт оценки определяет виды стоимости, устанавливает допущения оценки, специфичные факторы и гипотезы оценщика.
- 1.2. Положения настоящего стандарта применяются для определения стоимости прав собственности на любые виды имущества (движимое, недвижимое, ценные бумаги, бизнес, объекты интеллектуальной собственности и т.п.) на территории Республики Молдова.
- 1.3. Положения настоящего стандарта обязательны к применению оценщиками предприятий, организаций, учреждений, независимо от формы собственности и принадлежности (подчиненности).

2. Общие положения

- 2.1. Виды стоимости характеризуют основополагающие принципы, которые будут лежать в основе стоимости, указанной в отчете. Существенным условием является, чтобы вид (или виды) стоимости соответствовали условиям и цели задания на оценку, так как вид стоимости может влиять или диктовать оценщику выбор методов оценки, исходных данных и допущений, а также влиять на окончательное заключение оценщика о стоимости.
- 2.2. Оценщик может получить задание использовать виды стоимости, определенные законом, другими нормативными актами, частным договором или другим видом документов. Такие виды стоимости должны интерпретироваться и применяться соответствующим образом.

2.3. Несмотря на то, что при проведении оценки существует множество видов стоимости, большинство из них имеют общие элементы: предполагаемая сделка, дата предполагаемой сделки и предполагаемые участники сделки.

2.4. В зависимости от вида стоимости, предполагаемая сделка может принимать различные формы:

- а. гипотетическая сделка;
- б. реальная сделка;
- с. Сделка по приобретению (вход на рынок);
- д. сделка по продаже (выход с рынка);
- е. сделка, осуществляемая на определенном или гипотетическом рынке по заданным характеристикам.

2.5. Дата предполагаемой сделки будет влиять на то, какую информацию и данные оценщик примет во внимание при проведении оценки. Большинство видов стоимости не позволяют принимать во внимание информацию или «отношение» рынка, с которыми участники рынка не знакомы или не могут быть знакомыми без проведения соответствующего анализа на дату оценки.

2.6. Большинство видов стоимости отражают допущения о сторонах, вовлеченных в сделку, и в определенной степени, характеризуют эти стороны. В отношении участвующих в сделке сторон, может указываться одна или несколько фактических или предполагаемых характеристик, например:

- а. гипотетические участники,
- б. конкретные или потенциальные участники,
- с. представители потенциальной или реальной стороны сделки,
- д. зависят ли стороны от определенных условий или мотиваций на предполагаемую дату сделки (например, вынужденная сделка),
- е. предполагаемый уровень знаний.

3. Виды стоимости

3.1. Кроме видов стоимости, определенных в настоящем стандарте и перечисленных ниже, НСО также содержит другие виды стоимости, для которых не представлены определения в стандарте, но которые регламентируются другими юрисдикциями или приняты в рамках международных соглашений.

3.2. Виды стоимости, определенные в НСО:

- a. рыночная стоимость
- b. рыночная арендная плата
- c. справедливая стоимость
- d. инвестиционная стоимость
- e. Синергическая стоимость
- f. Ликвидационная стоимость.

3.3. Другие виды стоимости:

- a. справедливая стоимость (согласно Международным стандартам финансовой отчетности),
- b. справедливая рыночная стоимость (согласно Организации экономического сотрудничества и развития),
- c. стоимость замещения / восстановительная,
- d. оцененная стоимость,
- e. стоимость возмещения.

3.4. Оценщикам следует выбрать соответствующий вид (или виды) стоимости в соответствии с условиями задания и целью оценки. При выборе оценщиком вида или видов стоимости, необходимо учитывать инструкции или данные, полученные от заказчика и/или его представителей. Однако, независимо от инструкций и данных, имеющихся у оценщика, он не должен использовать вид или виды стоимости, которые не применимы для указанной цели оценки (например, если в инструкции требуется выполнить оценку в целях финансовой отчетности, в соответствии с МСФО, то соблюдение НСО может потребовать от оценщика применения вида стоимости, который не определен в национальных стандартах оценки).

3.5. В соответствии со стандартом *НСО 2 Задание на оценку. Составление отчета об оценке*, вид стоимости должен соответствовать цели оценки. Необходимо указывать источник определения любого вида стоимости или дать определение примененному виду стоимости.

3.6 Оценщики несут ответственность за правильное понимание ими законодательных актов и других нормативных документов, имеющим отношение ко всем используемым видам стоимости.

4. Виды стоимости, определенные в НСО – Рыночная стоимость

4.1. Рыночная стоимость – это расчетная денежная сумма, за которую состоялся бы обмен актива или обязательства на дату оценки между заинтересованным покупателем и заинтересованным продавцом в результате коммерческой сделки в результате проведения надлежащего маркетинга, при которой каждая из сторон действовала бы будучи хорошо осведомленной, расчетливо и без принуждения.

4.2. Определение рыночной стоимости должно применяться в соответствии со следующими концептуальными рамками:

- а. «расчетная денежная сумма» относится к выраженной в деньгах цене, подлежащей уплате за актив в рамках рыночной сделки между независимыми сторонами. Рыночная стоимость является наиболее вероятной ценой, которая, по разумным соображениям, может быть получена на дату оценки на рынке при соблюдении условий, содержащихся в определении рыночной стоимости. Она является самой лучшей ценой, какая может быть получена, по разумным соображениям, продавцом, и наиболее выгодной из достижимых, по разумным соображениям для покупателя, получаемой в результате переговоров. Эта оценка исключает учет цен, завышенных или заниженных в силу особых условий или обстоятельств сделки, таких как нетипичные условия финансирования, продажа с получением объекта обратно в аренду, специальные компенсации или уступки, предоставляемые какой-либо из сторон, вовлеченных в данную сделку, и не учитывается какой-либо элемент стоимости, доступный только для конкретного определенного собственника или покупателя.

- b. «за которую состоялся бы обмен актива или обязательства» относится к тому обстоятельству, что стоимость актива или обязательства является предполагаемой расчетной величиной, а не предопределенной заранее или фактической ценой продажи. Она представляет собой цену в сделку на дату оценки, которая отвечает всем условиям, содержащимся в определении рыночной стоимости.
- c. «на дату оценки» отражает требование, что стоимость должна относиться к конкретной дате. Так как рынки и рыночные условия могут меняться, для другого времени, другой даты оценки, определяемая стоимость может быть ошибочной или не соответствующей действительности. Результат оценки стоимости отражает состояние и условия рынка на дату оценки, а не какую-либо другую дату.
- d. «между заинтересованным покупателем» относится к тому, у кого есть мотивы купить, но ничто его к этому не принуждает. Этот покупатель не горит желанием купить и не настроен платить любую цену. Кроме того, он совершает покупку, действуя в соответствии с реалиями и ожиданиями текущего рынка, а не воображаемого и ли гипотетического, существование которого нельзя ни продемонстрировать, ни предвидеть. Предполагаемый покупатель не станет платить цену выше той, какую требует рынок. Нынешний собственник актива также входит в число тех, кто формирует «рынок».
- e. «и заинтересованным продавцом» - подразумевается продавец, который не горит желанием продать и не принуждается к продаже и не готов продать по любой цене и ли настаивать на цене, которая не считается разумной на рынке в данный момент. Мотивом заинтересованного продавца является продажа актива на рыночных условиях по максимально возможной цене на открытом рынке, после проведения надлежащего маркетинга, какой бы ни была эта цена. Реальные обстоятельства, в которых находится реальный собственник не принимаются во внимание, так как «заинтересованный продавец» - это гипотетический, абстрактный собственник.

- f. «в результате коммерческой сделки», означает, что между сторонами нет никаких особых или специальных взаимоотношений, например, взаимоотношений между материнской и дочерней компанией или между домовладельцем и арендатором, которые могут сделать уровень цены не характерным для рынка или завышенным. Предполагается, что сделка по рыночной стоимости совершается между сторонами, не связанными между собой какими-либо отношениями, и каждая из сторон действует независимо.
- g. «после проведения надлежащего маркетинга» - означает, что актив был выставлен на рынке наиболее подходящим образом, чтобы обеспечить его реализацию по наилучшей из достижимых, по разумным соображениям, цене в соответствии с определением рыночной стоимости. Метод продажи должен подразумеваться таким, который обеспечивает получение наилучшей цены на рынке, к которому у продавца есть доступ. Продолжительность периода выставления на рынке может быть разной в зависимости от типа актива и рыночных условий. Единственным условием является то, что она должна быть достаточной для того, чтобы актив привлек к себе внимание достаточного количества рыночных участников. Период выставления предшествует дате оценки.
- h. «при которой каждая из сторон действовала бы, будучи хорошо осведомленной, расчетливо...» - означает, что предположение, что как заинтересованный покупатель, так и заинтересованный продавец в достаточной степени информированы о характере и свойствах продаваемого актива, его фактическом и потенциальном использовании, а также о состоянии рынка на дату оценки. Предполагается также, что каждая из сторон использует соответствующую информацию расчетливо, стремясь достичь наиболее выгодной, с точки зрения своей позиции в сделке, цены. Имеется в виду расчетливость в отношении состояния рынка на дату оценки, а не в отношении ретроспективных суждений, выражаемых на более позднюю дату. Например, не обязательно считается проявлением нерасчетливости, когда продавец продает активы в условиях рынка с падающими ценами по цене ниже предшествующего уровня рыночных цен. В этом случае, как и в других

ситуациях при сделках в условиях меняющихся цен, расчетливый покупатель или продавец действуют в соответствии с самой полной информацией о состоянии рынка, доступной на данный момент.

- i. “и без принуждения» означает, что у каждой из сторон имеются мотивы для совершения сделки, но ни одна из сторон не вынуждена или чрезмерно не понуждается совершить сделку.

4.3. Понятие рыночной стоимости предполагает, что цены устанавливаются на открытом и конкурентном рынке, в котором участники наделены свободой действий. Рынок может состоять из множества покупателей и продавцов или характеризоваться ограниченным количеством участников рынка. Подразумевается, что на рынке, на котором актив гипотетически предлагается для продажи, как правило происходит обмен данными активами.

4.4. Рыночная стоимость актива будет отражать его наилучшее использование (см. пкт.15). Наилучшее использование представляет собой такое его использование, которое максимизирует его потенциал и которое (физически) возможно, юридически допустимо и финансово реализуемо. Наилучшее использование может состоять в продолжении существующего использования актива или соответствовать его альтернативному использованию. Оно определяется таким использованием актива, которое участник рынка будет иметь в виду при формировании цены, которую он будет готов предложить за актив.

4.5. Характер и источники исходных данных, необходимых для оценки, должны соответствовать виду стоимости, который в свою очередь, должен учитывать цель оценки. Например, для разработки заключения о рыночной стоимости, могут применяться разные подходы и методы, если при этом пользуются данными, полученными с рынка. В сравнительном подходе, по определению, будут использоваться рыночные исходные данные. Доходный подход при определении рыночной стоимости следует применять, используя исходные данные и допущения, которые применялись бы участниками рынка. Чтобы определить рыночную стоимость с помощью затратного подхода, следует использовать затраты на актив сопоставимой полезности и соответствующее обесценение, которые основывались бы на анализе рыночных затрат и обесценений.

- 4.6. Определение наиболее подходящего и целесообразного метода оценки зависит от располагаемой информации и обстоятельств, имеющих отношение к рынку актива. Каждый применяемый подход или метод, если он основан на соответствующем анализе рыночной информации, должен обеспечить в результате рыночную стоимость объекта.
- 4.7. рыночная стоимость не отражает характеристики актива, которые представляют ценность для конкретного владельца или покупателя, недоступную другим покупателям на рынке. Соответствующие преимущества могут иметь отношение к физическим, географическим, экономическим или правовым характеристикам актива. При определении рыночной стоимости не должны приниматься во внимание никакие подобные элементы стоимости, так как предположение состоит только в том, что на какую-то определенную дату на рынке имеется заинтересованный покупатель, но при этом не подразумевается какой-то конкретный заинтересованный покупатель.

5. Виды стоимости, определенные в НСО – рыночная арендная плата

- 5.1. Рыночная арендная плата – это расчетная денежная сумма, за которую состоялась бы сдача в аренду прав на недвижимое имущество на дату оценки между заинтересованным арендодателем и заинтересованным арендатором в коммерческой сделке, заключенной на соответствующих условиях аренды, после проведения соответствующего маркетинга, при совершении которой стороны действовали бы осведомленно, расчетливо и без принуждения.
- 5.2. Рыночная арендная плата может использоваться как вид стоимости при оценке арендного договора или права, возникшего в связи с арендой. В таких случаях необходимо принимать во внимание договорную арендную плату или рыночную арендную плату (если она отличается от договорной).
- 5.3. Для разъяснения определения Рыночная арендная плата, используются те же концептуальные основы (комментарии), которые использовались при толковании рыночной стоимости. В частности, в ее оцененную сумму не входит сумма арендной платы, завышенная или заниженная, в связи с особыми условиями, ограничениями или скидками. «Соответствующие условия аренды» - это условия

которые обычно согласованы на дату оценки на рынке между участниками рынка с учетом рассматриваемого вида имущества. Оценка рыночной арендной платы должна рассматриваться только с изложением основных принятых условий аренды.

5.4. Договорная арендная плата - это арендная плата, выплачиваемая в соответствии с условиями фактического договора аренды. Она может быть фиксированной на срок аренды или может меняться. Частота и порядок расчетных изменений арендной платы должны быть изложены в договоре аренды, должны быть определены и понятны для установления общего объема выгод, поступающего арендодателю, и обязательств арендатора.

5.5. В некоторых случаях, рыночная арендная плата может быть рассчитана на основании условий существующего договора (например, в оценке для целей определения арендной платы, когда уже были определены условия найма и, следовательно, их не нужно считать частью условий гипотетического договора аренды.).

5.6. При расчете рыночной арендной платы оценщик должен учитывать следующее:

- а. что касается рыночной арендной платы, определяемой в условиях существования фактического договора об аренде, условия такого договора будут признаваться «соответствующими условиями аренды», за исключением случаев, когда такие условия являются противозаконными или противоречащими стандартно применяемым нормативным актам.
- б. что касается рыночной арендной платы, определяемой в отношении объекта, который еще не сдается в аренду, то предполагаемыми условиями аренды будут условия гипотетического арендного договора, которые обычно были бы приняты на дату оценки между участниками рынка на рынке для соответствующего вида имущества.

6. Вид определяемой стоимости в НСО – Справедливая стоимость

6.1. Справедливая стоимость – это расчетная цена при передаче актива или обязательства между конкретно идентифицированными, осведомленными и заинтересованными сторонами, которая отражает конкретные интересы данных сторон.

6.2.Определение справедливой стоимости означает оценку такой цены, которая будет являться справедливой в сделке между конкретно определенными сторонами с учетом всех преимуществ и отрицательных свойств, которые каждая сторона приобретет в результате сделки. В отличие от справедливой стоимости рыночная стоимость не предусматривает учет всех преимуществ и отрицательных свойств, которые не будут в целом характерны или доступны для участников рынка.

6.3.Справедливая стоимость является более широким понятием по сравнению с рыночной стоимостью. Хотя часто цена, которая является справедливой в сделке между двумя сторонами, будет равна цене, которую можно получить на рынке, возможны ситуации, когда при определении справедливой стоимости необходимо принять во внимание моменты, которые не должны приниматься во внимание при определении рыночной стоимости, например, некоторые аспекты синергической стоимости, возникающие при получении прав собственности на разные активы.

6.4.К примерам использования справедливой стоимости относятся:

- а. определение цены, справедливой в контексте владения акциями в некотором бизнесе, когда наличие долей в совместном капитале у двух конкретных сторон может означать, что цена, справедливая для них, отличается от цены, достижимой на рынке.
- б. определение цены, которая являлась бы справедливой как для арендодателя, так и арендатора в рамках бессрочной передачи арендованного актива или при погашении арендного обязательства.
- с. определение справедливой для продавца и покупателя цены в случае продажи актива в отсутствие рынка (например: недвижимость, расположенная в сельской местности, где сделки долгое время не совершались; специализированная промышленная недвижимость и т. д.)

7. Виды стоимости, определенные в НСО – Инвестиционная стоимость

7.1.Инвестиционная стоимость – это стоимость актива для конкретного или потенциального владельца с учетом их индивидуальных инвестиционных или операционных (хозяйственных) целей.

7.2. Инвестиционная стоимость – это вид стоимости свойственной экономическим субъектам. Несмотря на то, что стоимость актива для владельца может быть равна той сумме, которую можно выручить от его продажи другой стороне, в этом виде стоимости отражаются выгоды, получаемые экономическим субъектом от владения активом и, соответственно, не предполагается какого-либо обмена активами. В инвестиционной стоимости отражается финансовое положение и финансовые цели экономического субъекта, для которого выполняется оценка. Она часто используется для определения эффективности инвестиций.

8. Виды стоимости, определенные в НСО – синергическая стоимость

8.1. Синергическая стоимость – стоимость, которая образуется в результате сочетания двух или более активов или долей участия, когда совокупная величина стоимости оказывается больше, чем сумма их стоимостей, взятых по отдельности. Если синергического эффекта достигает только один конкретный покупатель, то синергическая стоимость будет отличаться от рыночной, так как в синергической стоимости будут отражены конкретные характеристики актива, которые имеют ценность только для конкретного покупателя. Добавка стоимости сверх совокупной стоимости соответствующих долей участия часто называют «стоимостью слияния».

9. Виды стоимости, определенные в НСО – ликвидационная стоимость

9.1. Ликвидационная стоимость – это денежная сумма, которая могла бы быть выручена, когда актив или группа активов распродается по частям. В ликвидационной стоимости следует учитывать затраты на проведение предпродажной подготовки активов, а также затраты на их реализацию. Ликвидационная стоимость определяется с помощью двух разных предпосылок проведения оценки:

- а. упорядоченная сделка с обычным маркетинговым периодом
- б. вынужденная сделка с сокращенным периодом маркетинга.

9.2. Оценщик должен указать предполагаемую предпосылку проведения оценки.

10. Прочие виды стоимости – справедливая стоимость (согласно Международным стандартам финансовой отчетности)

10.1.МСФО 13 определяет справедливую стоимость как цену, которую бы получили от продажи актива или уплатили бы за передачу обязательства в рамках упорядоченной сделки, совершаемой между участниками рынка на дату оценки.

11. Прочие виды стоимости – справедливая рыночная стоимость (согласно Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР))

11.1.ОЭСР определяет справедливую рыночную стоимость как цену, которую заинтересованный покупатель заплатил бы заинтересованному продавцу в сделке на открытом рынке.

11.2.Руководство ОЭСР применяется при оценке для целей, связанных с международным налогообложением.

12. Прочие виды стоимости – стоимость замещения / восстановительная стоимость

12.1.Стоимость замещения актива — это сумма затрат необходимых для создания актива, аналогичного оцениваемому, рассчитанная на основании текущих рыночных цен на дату оценки.

12.2.Стоимость замещения нового строения – это сумма затрат, необходимых для строительства здания или сооружения, аналогичного оцениваемому, рассчитанная на основании текущих рыночных цен на дату оценки.

12.3.Стоимость замещения актива в целях страхования – это сумма затрат, необходимых для создания актива, аналогичного оцениваемому, рассчитанная на основании текущих рыночных цен на дату оценки с учетом накопленного износа.

12.4.Восстановительная стоимость актива это сумма общих затрат, необходимых для создания точной копии оцениваемого актива, рассчитанных на основе текущих рыночных цен на дату оценки, с применением материалов и технологий аналогичных тем, которые применялись при его создании.

12.5.Восстановительная стоимость нового строения это сумма общих затрат, необходимых для создания точной копии оцениваемого здания или сооружения,

рассчитанных на основе текущих рыночных цен на дату оценки, с применением материалов и технологий аналогичных тем, которые применялись при строительстве оцениваемого здания или сооружения.

13. Прочие виды стоимости – оцененная стоимость

13.1. Оцененная стоимость – стоимость имущества, рассчитанная на определенную дату, с использованием предусмотренных законодательством методов оценки.

13.2. Оцененная стоимость недвижимого имущества – стоимость недвижимого имущества, рассчитанная на определенную дату, с использованием предусмотренных законодательством методов оценки. Определяется с помощью рыночных методов оценки. Применяется в качестве основы для расчета налога на недвижимое имущество и имущественного налога.

14. Прочие виды стоимости – стоимость возмещения

14.1. Стоимость возмещения – это сумма, рассчитанная в качестве компенсации за имущественный ущерб, ущемление /нарушение прав собственности, а также за экспроприацию имущества в общественно-полезных целях.

14.2. Возмещение имущественного ущерба, причиненного неисполнением обязательства, составляет денежную сумму, которая достаточна для того, чтобы кредитор оказался насколько возможно в том положении, в котором он находился бы, если бы обязательство было исполнено надлежащим образом. Такое возмещение покрывает фактически причиненный ущерб (включая понесенные расходы и снижение стоимости актива) и выгоду, которой кредитор лишился.

15. Предпосылка оценки / предполагаемое использование

15.1. В предпосылке оценки или в предполагаемом использовании выражаются условия (обстоятельства) использования актива или обязательства. Для разных видов стоимости могут требоваться особые предпосылки оценки или допускается рассмотрение нескольких предпосылок оценки. Наиболее часто применяемыми являются следующие предпосылки оценки:

- a. наилучшее использование
- b. текущее/ существующее использование,
- c. упорядоченная ликвидация (реализация),
- d. вынужденная продажа.

15.2.Наилучшее использование — это такая форма использования, которая обеспечит активу наибольшую стоимость с точки зрения участника. Хотя эта концепция чаще применяется к нефинансовым активам, так как многие финансовые активы не имеют альтернативных видов использования, возможны случаи, когда необходимо рассмотреть вопрос наилучшего использования и в отношении финансовых активов.

15.3.Наилучшее использование должно быть физически возможным (когда этот критерий уместен), финансово обоснованным, юридически допустимым и приводить к наибольшей стоимости. Если такой вид использования отличается от текущего использования, затраты на перевод актива в его наилучшую форму использования окажут влияние на его стоимость.

15.4.Наилучшим использованием актива может оказаться его текущее или существующее использование, если он используется оптимально. Однако наилучшее использование актива может отличаться от его текущего использования и даже может представлять его упорядоченную ликвидацию.

15.5.Наилучшее использование актива, оцененного в отдельности, может отличаться от его наилучшего использования как части в составе группы активов, когда должен решаться вопрос его вклада в общую стоимость группы.

15.6.Определение наилучшего использования предполагает следующее:

- a. Определить, является ли то или иное использование актива физически возможным: учитываться будут те использования, которые были бы сочтены участниками разумными.
- b. Для того, чтобы учесть требование «юридической допустимости», необходимо принять во внимание любые правовые ограничения на использование актива, например градостроительные определения / ограничения по зонированию, а также вероятность того, что эти ограничения изменятся в будущем;

- с. Требование о том, что использование должно быть финансово обоснованным, учитывает, принесет ли альтернативное использование актива, которое физически возможно и юридически допустимо, достаточную отдачу типичному участнику сверх отдачи в его текущем использовании – после учета затрат на перевод актива в такое альтернативное использование.

15.7. Текущее использование / существующее использование – это форма использования актива, обязательства или группы активов и/или обязательств в настоящее время. Текущее использование может быть и формой наиболее эффективного использования актива, но это не обязательно так.

15.8. Упорядоченная ликвидация. При применении предпосылки упорядоченной ликвидации (реализации) указывают стоимость группы активов, которая может быть реализована в процессе ликвидационной распродажи, предусмотрев разумные сроки на поиск покупателя (или покупателей), при этом продавец вынужден осуществлять продажу «в существующем состоянии» и «в месте расположения».

15.9. Разумный срок, отведенный на поиск покупателя (или покупателей) может варьироваться в зависимости от вида актива и рыночных условий.

15.10. Вынужденная продажа. Термин «вынужденная продажа» часто используется в обстоятельствах, когда продавец вынужден совершить продажу и, как следствие, у него нет времени на нормальный период экспозиции, а покупатели не могут провести должную проверку. Цена, которую можно получить в этих обстоятельствах, будет зависеть от характера давления на продавца и от того, почему не может быть осуществлена надлежащая экспозиция /маркетинг актива. Она также может отражать последствия для продавца от невозможности совершить продажу в течение отведенного срока. Если характер и причины давления на продавца неизвестны, то цену, которую можно получить при вынужденной продаже, нельзя будет правильно определить. Цена, на которую продавец согласится при вынужденной продаже, будет отражать его конкретные обстоятельства, а не обстоятельства, которые характерны для гипотетического заинтересованного продавца из определения рыночной стоимости.

«Вынужденная продажа» — это описание ситуации, при которой происходит обмен, а не четко обозначенная база оценки.

15.11. Если необходимо определить цену, которая может быть получена при вынужденной продаже, необходимо четко указать причины ограничений, влияющих на продавца, а также последствия от невозможности осуществить продажу в отведенный срок, указав соответствующие допущения. Если на дату оценки таких причин нет, они должны быть четко указаны как специальные допущения.

15.12. Вынужденная продажа, как правило, отражает наиболее вероятную цену, которую можно получить за конкретное имущество при соблюдении всех, указанных ниже условий:

- a. Завершение продажи в короткий срок
- b. Актив попадает под действие рыночных условий, действующих на дату оценки или в определенный период времени, в течение которого оценка должна быть завершена
- c. И покупатель, и продавец действуют осмотрительно и осведомленно
- d. Продавец вынужден совершить продажу
- e. Покупатель имеет типичную мотивацию к сделке
- f. Обе стороны действуют так, как они считают лучше для них
- g. Применение обычных мер для маркетинга невозможно из-за отведенного короткого срока экспозиции
- h. Оплата будет произведена наличными денежными средствами.

15.13. Продажи на неактивном или падающем рынке автоматически не являются свидетельствами «вынужденных продаж» просто потому, что продавец мог бы надеяться на получение лучшей цены, если бы положение улучшилось. Если продавец не вынужден продать в срок, который не позволяет осуществить надлежащий маркетинг актива, такой продавец будет считаться заинтересованным продавцом, в соответствии с определением рыночной стоимости.

15.14. Хотя при определении рыночной стоимости, как правило, не рассматриваются сделки «вынужденных продаж», могут возникнуть трудности при выяснении

того факта, что сделка между независимыми сторонами на рынке была вынужденной продажей.

16. Факторы специфичные для отдельных экономических субъектов

16.1. Для большинства видов стоимости характерные исключительно для конкретного продавца и конкретного покупателя и недоступные для участников в целом факторы исключаются из исходных данных, используемых для проведения оценки. Примерами факторов специфичных для отдельных экономических субъектов, которые могут быть недоступными участникам, служат:

- а. Дополнительная стоимость или снижение стоимости в результате создания портфеля аналогичных активов,
- б. Уникальное взаимодействие (синергизм) актива с другими активами, принадлежащими субъекту,
- с. Юридические права или ограничения, применимые только по отношению к рассматриваемому экономическому субъекту,
- д. Налоговые льготы или обременительное налогообложение, применяемые к рассматриваемому экономическому субъекту,
- е. Возможность использования актива, которая является исключительной для рассматриваемого экономического субъекта.

16.2. То, являются ли такие факторы специфичными для рассматриваемого экономического субъекта или же они распространяются для других участников рынка в целом, актив обычно не может быть передан как самостоятельная единица, а только как часть в составе группы активов. Любые синергические эффекты, вызванные взаимодействием с сопутствующими активами, в этом случае перейдут к участникам рынка вместе с группой соответствующих активов и, следовательно, не будут являться специфичными экономическому субъекту.

16.3. Если целью вида стоимости, используемого при оценке, является определение стоимости для конкретного владельца (например, инвестиционной стоимости /ценности), факторы, специфичные для конкретного экономического субъекта будут отражаться в оценке актива. Ситуации. В которых может потребоваться определить стоимость для конкретного владельца, могут быть следующими:

- a. Обоснование инвестиционных решений
- b. Анализ эффективности активов .

17. Синергии

17.1.«Синергии» относятся к преимуществам, связанным с объединением активов.

Когда существует механизм синергического взаимодействия, стоимость группы активов и обязательств выше, чем сумма стоимостей таких активов и обязательств, рассматриваемых по отдельности. Синергические эффекты, как правило, связаны с сокращением затрат и/или увеличением дохода. и/или снижением риска.

17.2.Необходимость учета в оценке синергических эффектов зависит от применяемого вида стоимости. Для большинства видов стоимости учитываются только те синергии, которые будут доступны всем участникам рынка в целом.

18. Допущения и специальные допущения

18.1.Наряду с указанием вида стоимости, часто бывает необходимо указать допущение или несколько допущений, чтобы уточнить состояние актива в гипотетической обменной сделке или обстоятельства, при которых предполагается обмен актива. Такие допущения могут оказать значительное влияние на стоимость.

18.2.Допущения подразделяются на две категории: а. принятые факты, которые соответствуют с теми или могут соответствовать тем, которые существуют на дату оценки; в. Принятые факты, которые отличаются от тех, которые фактически существуют на дату оценки.

18.3.Допущения основанные на фактах, которые соответствуют с теми или могут соответствовать тем, которые существуют на дату оценки, могут быть следствием ограничения объема исследований или запросов, сделанных оценщиком. Примерами таких допущений, помимо прочего, являются следующие:

- a. Допущение о том, что бизнес передается как полноценный действующий хозяйствующий субъект

- b. Допущение о том, что активы, задействованные в бизнесе, передаются без бизнеса (по отдельности или группой)
- c. Допущение о том, что по отдельности оцениваемый актив передается вместе с другими комплементарными активами
- d. Допущение о том, что акционерная доля передается пакетом или по отдельности.

18.4. Если на дату оценки принятые факты отличаются от фактически существующих, они называются «специальными допущениями». Их часто используют, чтобы показать влияние возможных изменений на стоимость активов. Их обозначают как «специальные», чтобы показать пользователю оценки, что заключение об оценке зависит от изменения текущих обстоятельств или что оно отражает мнение, которое на дату оценки не будет разделяться участниками рынка в целом. Примерами таких допущений, помимо прочего, являются следующие:

- a. Допущение о том, что недвижимое имущество удерживается на полных правах собственности, не обремененных арендой.
- b. Допущение о том, что предлагаемое здание фактически завершено строительством на дату оценки.
- c. Допущение о том, что конкретный контракт существовал на дату оценки, хотя по факту он еще не был заключен.
- d. Допущение о том, что финансовый инструмент оценивается с помощью кривой доходности, которая отличается от той, которой бы пользовался участник рынка.

18.5. Все допущения и специальные допущения должны быть обоснованными в заданных обстоятельствах, подкрепляться свидетельствами и быть актуальными, исходя из цели оценки.

19. Транзакционные издержки

19.1. Большинство видов стоимости представляют собой расчетно-оценочную цену обмена актива без учета затрат продавца и без поправок на какие-либо налоги, подлежащие уплате каждой из сторон в результате непосредственного совершения сделки.

Сокращения:

НСО – национальные стандарты оценки

МФСО – Международные стандарты финансовой отчетности

МСО – Международные стандарты оценки

ОЭСР – Организация экономического сотрудничества и развития

BIBLIOGRAFIE:

1. Codul Civil al Republicii Moldova. Cod nr 1107 din 06.06.2002
2. Codul Fiscal al Republicii Moldova nr. 1163-XIII din 24.04.97.
3. Legea cu privire la activitatea de evaluare nr.989-XV din 18.04.2002
4. Hotărîrea Guvernului despre aprobarea Regulamentului provizoriu privind evaluarea bunurilor imobile, nr. 958 din 04.08.2003
5. Hotărîrea Guvernului Republicii Moldova nr. 783 din 30.06.2003 cu privire la evaluarea obiectelor de proprietate intelectuală
6. Standarde Internaționale de Evaluare. Ediția 2017.
7. Standarde Europene de Evaluare. Ediția 2016.
8. Standarde Europene de evaluare a afacerilor. Ediția 2020.
9. Standardele de evaluare a bunurilor. ANEVAR 2020.
10. Standardul Internațional de Raportare Financiară 13. Evaluarea la valoarea justă.