

ĐOÀN VĂN TRƯỜNG

TUYỂN TẬP
**CÁC PHƯƠNG PHÁP
THẨM ĐỊNH
GIÁ TRỊ TÀI SẢN**

NHÀ XUẤT BẢN KHOA HỌC VÀ KỸ THUẬT



ĐOÀN VĂN TRƯỜNG

**TUYỂN TẬP
CÁC PHƯƠNG PHÁP
THẨM ĐỊNH
GIÁ TRỊ TÀI SẢN**



**NHÀ XUẤT BẢN KHOA HỌC VÀ KỸ THUẬT
HÀ NỘI**

LỜI NÓI ĐẦU

Thẩm định giá là một nghệ thuật hay khoa học đánh giá giá trị của hàng hóa và dịch vụ. Hoạt động thẩm định giá là một dịch vụ chuyên nghiệp rất cần thiết đối với sự vận hành một nền kinh tế thị trường, do các nhà chuyên môn được đào tạo, có kiến thức, có kinh nghiệm và có tính trung thực cao trong nghề nghiệp thực hiện.

Thẩm định giá có thể coi là trung tâm của các hoạt động kinh tế. Bởi vì, mọi việc có liên quan đến các hoạt động kinh doanh đều chịu tác động bởi khái niệm giá trị, mà việc thẩm định giá là để xác định giá của tài sản ở trên thị trường. Thẩm định giá có vai trò quan trọng trong tất cả các loại quyết định liên quan đến việc mua, bán, tài chính, quản lý, sở hữu, đánh thuế, cho thuê, bảo hiểm, cầm cố và kinh doanh tài sản.

Các nguyên tắc và kỹ thuật thẩm định giá đã được thiết lập về cơ bản là giống nhau ở nhiều nước từ trước những năm 1940. Tuy nhiên, việc thừa nhận thẩm định giá như là một nghề chuyên nghiệp chỉ được công nhận và phát triển từ sau những năm 1940.

Ngày nay, sự phát triển tài chính quốc tế và sự toàn cầu hóa của các thị trường đã đi đến giai đoạn coi việc thống nhất hóa các tiêu chuẩn thẩm định giá quốc tế là hết sức cần thiết. Đồng thời những thay đổi về kinh tế và kinh doanh nảy sinh nhanh chóng giữa các quốc gia làm tăng thêm sự mở rộng nhận thức về tầm quan trọng của việc thẩm định giá tài sản chuyên nghiệp.

Tuy đã trải qua một số năm xây dựng nền kinh tế thị trường có sự quản lý của Nhà nước theo định hướng xã hội chủ nghĩa, nhưng những nội dung về công việc thẩm định giá ở nước ta còn hết sức mới mẻ. Để đáp ứng những yêu cầu về quản lý và vận hành nền kinh tế thị trường, việc phổ biến kiến thức về công tác thẩm định giá là công việc rất cần thiết, nhất là khi nước ta đã được kết nạp làm thành viên chính thức của Hiệp hội các nhà thẩm định giá ASEAN (AVA) từ ngày 12-6-1997. Vì vậy, từ năm 1997 chúng tôi đã hợp tác với Nhà xuất bản Khoa học và Kỹ thuật để xuất bản cuốn sách “Các phương pháp thẩm định giá trị tài sản”, với mong muốn cung cấp những kiến thức tổng quát ban đầu để

giúp bạn đọc làm quen với loại hình dịch vụ chuyên nghiệp mới này. Năm 2000 cuốn sách “Các phương pháp thẩm định giá trị bất động sản” được xuất bản nhằm cung cấp cho bạn đọc kiến thức chuyên ngành về kỹ thuật thẩm định giá trị bất động sản. Năm 2003 chúng tôi xuất bản cuốn sách “Các phương pháp thẩm định giá trị máy móc và thiết bị” và năm 2005 tiếp tục xuất bản cuốn sách “Các phương pháp xác định giá trị tài sản vô hình”.

Qua tổng kết ý kiến của bạn đọc và rút kinh nghiệm của những lần xuất bản trước, lần này chúng tôi xuất bản cuốn sách “Tuyển tập các phương pháp thẩm định giá trị tài sản” bao gồm nội dung của bốn cuốn sách về thẩm định giá đã xuất bản trước đây, trong đó chúng tôi có hiệu chỉnh và nâng cao một số nội dung nhằm phục vụ bạn đọc được thiết thực hơn.

Do thẩm định giá còn đang trong giai đoạn xây dựng và phát triển ở Việt Nam, nên có nhiều vấn đề về lý luận và thực tiễn cần phải được thảo luận và phát triển. Tác giả rất mong nhận được nhiều ý kiến góp ý xây dựng của bạn đọc để nội dung cuốn sách được hoàn thiện hơn.

Thư từ góp ý xin gửi về Nhà xuất bản Khoa học và Kỹ thuật, 70 Trần Hưng Đạo – Hà nội.

Chúng tôi chân thành cảm ơn những bạn đọc tham gia góp ý cho cuốn sách này.

Hà Nội 10/2006

Tác giả

PHẦN I

NHỮNG CƠ SỞ LÝ LUẬN CỦA THẨM ĐỊNH GIÁ VÀ GIỚI THIỆU VỀ CÔNG TÁC THẨM ĐỊNH GIÁ

CHƯƠNG I

NHỮNG CƠ SỞ LÝ LUẬN CỦA THẨM ĐỊNH GIÁ

I. KHÁI NIỆM VỀ THẨM ĐỊNH GIÁ

Hoạt động thẩm định giá là một dịch vụ chuyên nghiệp rất cần thiết đối với sự vận hành của một nền kinh tế thị trường. Có thể hiểu một cách đơn giản thẩm định giá là việc đánh giá giá trị của tài sản ở trên thị trường.

Nhưng thẩm định giá là một dạng đặc biệt của việc định giá, bởi vì công việc thẩm định giá do các nhà chuyên môn được đào tạo, có kiến thức, có kinh nghiệm và có tính trung thực cao trong nghề nghiệp thực hiện.

Trong một thị trường đơn giản, ví dụ như sau một vài lần mua hàng, một người mua quần bò có thể dự tính được khá chính xác loại hàng đặc biệt đó. Nó có thể có giá 600.000 đồng ở thị trường bán buôn, có giá 1.000.000 đồng ở cửa hàng bán lẻ, nhưng ở một vùng nào đó rất khó mua loại hàng này, mà lại có một nhóm người có thu nhập cao và rất ưa chuộng, thì nó có thể bán được với giá cao gấp nhiều lần.

Sau một vài lần mua sắm quần bò, một người mua hàng có thể dự tính được giá mua một cách khá chính xác loại hàng đó. Nhưng ở trong một thị trường phức tạp như là trên thị trường bất động sản, thì phải cần đến một chuyên gia trong việc định giá, gọi là nhà thẩm định giá, phải là một nhà chuyên môn được đào tạo và có kinh nghiệm.

Có thể giới thiệu một số định nghĩa về thẩm định giá như sau:

a/ “Thẩm định giá là một nghệ thuật hay khoa học về ước tính giá trị cho một mục đích cụ thể của một tài sản cụ thể tại một thời điểm, có cân nhắc đến tất cả những đặc điểm của tài sản và cũng như xem xét tất cả các yếu tố kinh tế căn bản của thị trường, bao gồm các loại đầu tư lựa chọn.”

(Giáo sư Lim Lan Yuan, Trường xây dựng và bất động sản, Đại học quốc gia Singapore).

b/ “Thẩm định giá là sự ước tính về giá trị của các quyền sở hữu tài sản cụ thể bằng hình thái tiền tệ cho một mục đích đã được xác định rõ.”

(Giáo sư W.Seabrooke, Viện Đại học Portsmouth, Vương quốc Anh).

c/ “Thẩm định giá là việc đánh giá hay đánh giá lại giá trị của tài sản phù hợp với thị trường tại một địa điểm, thời điểm nhất định theo tiêu chuẩn của Việt Nam hoặc theo thông lệ quốc tế.”

(Điều 4, Pháp lệnh giá của Việt Nam ngày 08/05/2002).

II. CÁC KHÁI NIỆM VỀ TÀI SẢN, GIÁ CẢ, GIÁ TRỊ VÀ GIÁ TRỊ THỊ TRƯỜNG

Hiểu biết các khái niệm cơ bản về giá cả và thị trường là kiến thức rất cơ bản để hiểu được các khái niệm về giá trị. Đồng thời, phải hiểu biết rõ các khái niệm về giá trị mới có thể giúp cho các nhà thẩm định giá tiến hành công việc một cách xác thực. Có thể nói là: Các nhà thẩm định giá không thể tiến hành bất kỳ sự thẩm định giá nào nếu không hiểu rõ ràng các khái niệm cơ bản của tài sản, giá cả, giá trị và giá trị thị trường. Chỉ sau khi hiểu đầy đủ các khái niệm này thì việc áp dụng các phương pháp thẩm định giá mới có thể thực hiện một cách có hiệu quả.

1. Tài sản và quyền sở hữu tài sản

1.1. Tài sản

Theo thuật ngữ kế toán, tài sản là những nguồn lực được sở hữu hay kiểm soát bởi một doanh nghiệp, do kết quả của hoạt động kinh doanh trong quá khứ và từ nguồn lực đó doanh nghiệp hy vọng thu được lợi nhuận trong tương lai.

Theo Ủy ban Tiêu chuẩn Thẩm định giá Quốc tế (IVSC) thì: “Tài sản là một khái niệm pháp lý bao gồm tất cả các quyền, quyền lợi, và lợi nhuận có liên quan đến quyền sở hữu, bao gồm quyền sở hữu cá nhân, nghĩa là chủ sở hữu được hưởng một số quyền lợi, lợi ích nhất định khi làm chủ tài sản đó”. (Tiêu chuẩn thẩm định giá quốc tế năm 2000).

1.2. Phân loại tài sản

Tài sản có thể được phân loại như sau:

Theo hình thái biểu hiện: tài sản hữu hình và tài sản vô hình.

Theo tính chất sở hữu: tài sản công cộng và tài sản cá nhân.

Theo khả năng trao đổi: hàng hóa và phi hàng hóa.

Theo khả năng di dời: động sản và bất động sản.

Theo đặc điểm luân chuyển: tài sản cố định và tài sản di động.

1.2.1. Động sản và bất động sản

+ Tài sản bao gồm động sản và bất động sản:

Bất động sản: Bất động sản được định nghĩa như là đất đai và bất kỳ công trình phát triển nào ảnh hưởng đến đất đai hoặc các hạng mục vật chất mà được gắn với đất đai. Nó là một thứ vật chất hữu hình có thể nhìn thấy và sờ mó được, cùng với tất cả các thứ bổ sung thêm ở trên hoặc ở dưới đất đai.

Động sản: Bao gồm những khoản mục hữu hình và vô hình không phải bất động sản. Chúng là những khoản không được gắn vĩnh viễn như bất động sản, và có đặc điểm chung là có khả năng di chuyển.

+ Theo IVSC thì tài sản (asset) bao gồm bất động sản (real estate) và động sản (movable personal estate):

Bất động sản (real estate) bao gồm đất đai tự nhiên và những gì do con người tạo ra gắn liền với đất. Đó là những vật hữu hình, có hình thể vật chất có thể nhìn hay sờ nắn thấy, nằm trên bề mặt, trong không trung hoặc dưới lòng đất.

Động sản (movable personal estate) là những tài sản không phải là bất động sản. Động sản có thể là những tài sản hữu hình hoặc vô hình. Động sản hữu hình có đặc tính là có thể di dời được.

1.2.2. Tài sản cố định và tài sản lưu động

Trong công tác quản lý kinh tế, tài sản được phân ra thành tài sản cố định và tài sản lưu động:

+ Tài sản lưu động: Là tài sản không nằm trong chu kỳ sử dụng lâu dài của doanh nghiệp. Ví dụ: hàng trong kho, các khoản nợ phải trả của doanh nghiệp, đầu tư ngắn hạn, tiền mặt trong ngân hàng và tiền trao tay. Bất động sản thường được coi là tài sản cố định, nhưng trong một số trường hợp nhất định lại được coi là tài sản lưu động, ví dụ như đất đai hoặc bất động sản được giữ để bán.

+ Tài sản cố định hoặc tài sản sử dụng lâu dài: Là những tài sản hữu hình và vô hình thuộc một trong hai loại tài sản sau:

. Bất động sản, nhà xưởng và trang thiết bị: Tài sản nhằm mục đích sử dụng trên cơ sở duy trì các hoạt động của doanh nghiệp, gồm đất đai và các tòa nhà, nhà xưởng, trang thiết bị và một số loại tài sản khác phù hợp với mục đích sử dụng. Bất động sản, nhà xưởng và trang thiết bị là những tài sản hữu hình hoặc là những tài sản có hình thái vật chất.

. Các tài sản sử dụng lâu dài khác: Là những tài sản không phục vụ cho mục đích sử dụng trên cơ sở duy trì các hoạt động của doanh nghiệp, nhưng dự tính sẽ duy trì quyền sở hữu lâu dài, bao gồm đầu tư dài hạn, những khoản có thể thu được trong dài hạn, danh tiếng, uy tín, bằng sáng chế, thương hiệu và những tài sản tương tự. Loại hình tài sản này bao gồm cả tài sản hữu hình có hình thái vật chất, và tài sản vô hình không có hình thái vật chất.

1.2.3. Tài sản hữu hình và tài sản vô hình

+ Tài sản hữu hình: Là những tài sản mang thuộc tính vật chất, là một vật hữu hình có thể nhìn thấy hay sờ thấy được như đất đai, nhà cửa, máy móc, đồ đạc, dụng cụ, thiết bị và những tài sản trong xây dựng và phát triển.

+ Tài sản vô hình: Là những tài sản tự biểu lộ thông qua những đặc điểm kinh tế của chúng. Những tài sản này không có hình thái vật chất, tạo ra những quyền và ưu thế cho người sở hữu và mang lại lợi ích kinh tế cho người sở hữu tài sản đó. Tài sản vô hình có thể được phân loại theo các tiêu thức: các quyền, các mối quan hệ, các nhóm tài sản vô hình, tài sản sở hữu trí tuệ.

1.2.4. Tài sản cố định hữu hình và tài sản cố định vô hình

Theo Quyết định số 206/2003/QĐ-BTC ngày 12/12/2003 của Bộ trưởng Bộ Tài chính Việt Nam:

+ Tài sản cố định hữu hình: Là những tư liệu sản xuất chủ yếu có hình thái vật chất (từng đơn vị tài sản có kết cấu độc lập hoặc là một hệ thống gồm nhiều bộ phận tài sản liên kết với nhau để thực hiện một hay một số chức năng nhất định) thỏa mãn các tiêu chuẩn của tài sản cố định hữu hình, tham gia vào nhiều chu kỳ kinh doanh nhưng vẫn giữ nguyên hình thái vật chất ban đầu như nhà cửa, vật kiến trúc, máy móc, thiết bị v.v.

Các tài sản được ghi nhận là tài sản cố định hữu hình phải thỏa mãn đồng thời bốn tiêu chuẩn sau:

- a) Chắc chắn thu được lợi ích kinh tế trong tương lai từ việc sử dụng tài sản đó.
- b) Nguyên giá tài sản phải được xác định một cách đáng tin cậy.
- c) Có thời gian sử dụng từ một năm trở lên.
- d) Có giá trị từ 10.000.000 đồng (mười triệu đồng) trở lên.

+ Tài sản cố định vô hình: Là tài sản không có hình thái vật chất, thể hiện một lượng giá trị đã được đầu tư thỏa mãn các tiêu chuẩn của tài sản cố định vô hình, tham gia vào nhiều chu kỳ kinh doanh, như một số chi phí liên quan trực tiếp tới đất sử dụng; chi phí về quyền phát hành, bằng phát minh, bằng sáng chế, bản quyền tác giả v.v.

Hoặc theo định nghĩa trong Chuẩn mực kế toán số 4 của Bộ Tài chính:

“Tài sản cố định vô hình là tài sản không có hình thái vật chất nhưng xác định được giá trị và do doanh nghiệp nắm giữ, sử dụng trong sản xuất, kinh doanh, cung cấp dịch vụ hoặc cho các đối tượng khác thuê phù hợp với tiêu chuẩn ghi nhận tài sản cố định vô hình.”

Một tài sản vô hình được ghi nhận là tài sản cố định vô hình phải thỏa mãn đồng thời:

- Định nghĩa về tài sản cố định vô hình; và
- Bốn tiêu chuẩn ghi nhận của tài sản cố định.

Để xác định nguồn lực vô hình thỏa mãn định nghĩa tài sản cố định vô hình, cần phải xem xét các yếu tố: tính có thể xác định được, khả năng kiểm soát nguồn lực và tính chắc chắn của lợi ích kinh tế trong tương lai.

. Tính có thể xác định được

Một tài sản cố định vô hình có thể xác định được riêng biệt khi doanh nghiệp có thể đem tài sản cố định vô hình đó cho thuê, bán, trao đổi hoặc thu được lợi ích kinh tế cụ thể từ tài sản đó trong tương lai. Những tài sản chỉ tạo ra lợi ích kinh tế trong tương lai khi kết hợp với các tài sản khác nhưng vẫn được coi là tài sản có thể xác định riêng biệt nếu doanh nghiệp xác định được chắc chắn lợi ích kinh tế trong tương lai do tài sản đó đem lại.

. Khả năng kiểm soát

Doanh nghiệp nắm quyền kiểm soát một tài sản nếu doanh nghiệp có quyền thu lợi ích kinh tế trong tương lai mà tài sản đó đem lại, đồng thời cũng có khả năng hạn chế sự tiếp cận của các đối tượng khác đối với lợi ích đó. Khả năng kiểm soát của doanh nghiệp đối với lợi ích kinh tế trong tương lai từ tài sản cố định vô hình, thông thường có nguồn gốc từ quyền pháp lý.

Tri thức về thị trường và hiểu biết chuyên môn có thể mang lại lợi ích kinh tế trong tương lai. Doanh nghiệp có thể kiểm soát lợi ích đó khi có ràng buộc bằng quyền pháp lý, ví dụ: bản quyền, giấy phép khai thác thủy sản.

Doanh nghiệp có đội ngũ nhân viên lành nghề và thông qua việc đào tạo, doanh nghiệp có thể xác định được sự nâng cao kiến thức của nhân viên sẽ mang lại lợi ích kinh tế trong tương lai, nhưng doanh nghiệp không đủ khả năng kiểm soát lợi ích kinh tế đó, vì vậy không được ghi nhận là tài sản cố định vô hình. Tài năng lãnh đạo và kỹ thuật chuyên môn cũng không được ghi nhận là tài sản cố định vô hình trừ khi chúng được đảm bảo bằng các quyền pháp lý để sử dụng nó và để thu được lợi ích kinh tế trong tương lai đồng thời thỏa mãn các quy định về định nghĩa tài sản cố định vô hình và tiêu chuẩn ghi nhận tài sản cố định vô hình.

Doanh nghiệp có danh sách khách hàng hoặc thị phần nhưng do không có quyền pháp lý hoặc biện pháp khác để bảo vệ hoặc kiểm soát các lợi ích kinh tế từ các mối quan hệ với khách hàng và sự trung thành của họ, vì vậy không được ghi nhận là tài sản cố định vô hình.

. Lợi ích kinh tế trong tương lai

Lợi ích kinh tế trong tương lai mà tài sản cố định vô hình đem lại cho doanh nghiệp có thể bao gồm: tăng doanh thu, tiết kiệm chi phí, hoặc lợi ích khác xuất phát từ việc sử dụng tài sản cố định vô hình.

Nếu một nguồn lực vô hình không thỏa mãn định nghĩa tài sản cố định vô hình thì chi phí phát sinh để tạo ra nguồn lực vô hình đó phải ghi nhận là chi phí sản xuất, kinh doanh trong kỳ hoặc chi phí trả trước. Riêng nguồn lực vô hình doanh nghiệp có được thông qua việc sáp nhập doanh nghiệp có tính chất mua lại được ghi nhận là lợi thế thương mại vào ngày phát sinh nghiệp vụ mua.

1.2.5. Nhà xưởng, máy móc, thiết bị

Nhà xưởng, máy móc, thiết bị là những tài sản hữu hình, phục vụ cho việc tạo ra thu nhập cho người chủ sở hữu. Có thể hiểu các thuật ngữ này như sau:

+ Nhà xưởng: Là một tổ hợp các tài sản không vĩnh cửu bao gồm nhà cửa, máy móc và thiết bị.

+ Máy móc: Bao gồm những máy riêng rẽ hay tập hợp nhiều máy. Một máy móc là một thiết bị có sử dụng hay gắn các năng lực cơ khí, có nhiều bộ phận trong đó và có một chức năng xác định thực hiện những loại công việc nào đó.

+ Thiết bị: Là những tài sản phụ trợ được sử dụng để trợ giúp phục vụ cho các chức năng của xí nghiệp.

Máy móc thiết bị được coi là tài sản khi nó có khả năng đưa lại một nguồn lợi nhuận trong tương lai cho doanh nghiệp và tính được chi phí/giá thành của tài sản đó.

1.3. Quyền sở hữu tài sản

Sở hữu tài sản bao gồm tất cả các quyền, quyền lợi và lợi ích liên quan đến quyền sở hữu của tài sản. Sở hữu tài sản thông thường được hiện hữu bởi một số bằng chứng về sự sở hữu tách biệt với vật chất. Vì vậy, sở hữu tài sản là một khái niệm không mang tính vật chất cụ thể.

Quyền sở hữu là một khái niệm pháp lý, gồm các quy phạm pháp luật điều chỉnh quan hệ sở hữu trong xã hội.

Quyền sở hữu gồm: quyền chiếm hữu, quyền sử dụng và quyền định đoạt.

+ Quyền chiếm hữu: Là quyền được nắm giữ, quản lý tài sản.

+ Quyền sử dụng: Là quyền khai thác những công dụng hữu ích của tài sản, quyền được hưởng những lợi ích mà tài sản mang lại.

+ Quyền định đoạt: Là quyền được chuyển giao sự sở hữu, trao đổi, biếu, tặng, cho, cho vay, để thừa kế v.v. hoặc không thực hiện các quyền đó.

Các Nhà nước đều có quy định cụ thể và bảo hộ các loại quyền của chủ thể đối với tài sản trước pháp luật. Như vậy có thể thấy rằng: quyền sở hữu tài sản là sự quy định về mặt pháp lý, cho phép chủ thể những khả năng khai thác lợi ích từ tài sản.

Các quyền càng lớn và càng rộng rãi thì khả năng khai thác được nhiều lợi ích từ tài sản càng cao. Vì vậy, muốn đánh giá một cách đúng đắn mức độ lợi ích của tài sản có thể mang lại cho chủ thể sử dụng, nhất thiết phải xét đến tình trạng pháp lý của chúng, tức là quyền sở hữu có liên quan đến tài sản cần định giá.

Quyền sở hữu liên quan đến một tài sản là vô hình, trong khi bản thân tài sản có thể là vô hình hay hữu hình.

2. Giá cả, chi phí, giá trị, thu nhập và mối quan hệ cung cầu

Giá cả, chi phí, giá trị và thu nhập là các khái niệm khác nhau và giữa chúng có các mối liên hệ với nhau. Sự không chuẩn xác của ngôn ngữ trên cộng đồng quốc tế có thể dẫn đến sự diễn giải và hiểu biết khác nhau về thuật ngữ giữa những người là thẩm định viên và những người ở các ngành học khác như kế toán. Các thuật ngữ giá cả, chi phí, thị trường, và giá trị khi chúng được sử dụng trong ngành thẩm định giá thì cần phải được hiểu đúng theo những nghĩa được giải thích sau đây:

2.1. Giá cả

Giá cả: Là một thuật ngữ được sử dụng cho một khoản tiền yêu cầu, chào bán hoặc trả cho một hàng hóa hoặc dịch vụ. Nó là một dữ kiện lịch sử khi nó được biểu lộ một cách công khai hoặc lưu giữ riêng. Tùy theo khả năng tài

chính, các động cơ và mối quan tâm đặc biệt của một người mua và bán nhất định; mức giá được trả cho các hàng hóa và dịch vụ có thể có hoặc không có bất kỳ sự liên hệ nào với giá trị được quy cho các hàng hóa và dịch vụ bởi những người khác. Tuy nhiên, giá cả nói chung là một chỉ số của giá trị tương ứng được định ra trên các hàng hóa và dịch vụ bởi người mua và người bán nhất định trong những hoàn cảnh nhất định.

Giá cả có thể thay đổi theo thời gian và là kết quả của các hiệu quả chung và đặc biệt của các động lực kinh tế và xã hội. Các động lực chung có thể gây ra những thay đổi ở các mức độ chung và ở sức mua tương ứng của đồng tiền. Các động lực đặc biệt như sự thay đổi công nghệ có thể tạo ra sự dịch chuyển trong cung cầu, và có thể tạo ra sự thay đổi giá cả quan trọng.

Trong thực tế, có thể hiểu giá cả theo một số nghĩa sau đây:

- Là số lượng tiền thực tế người mua trả cho người bán để được quyền sở hữu sản phẩm hay dịch vụ.
- Là số tiền thỏa thuận giữa người mua và người bán một sản phẩm hoặc dịch vụ.

Giá cả tiêu biểu cho sự ước tính bằng tiền của giá trị. Giá cả có thể lớn hơn, bằng hay là nhỏ hơn giá trị thị trường của tài sản.

Trước khi thừa nhận giá cả như chứng cứ thực sự của giá trị, nhà định giá cần phải nghiên cứu kỹ lưỡng các điều kiện sau: mối liên hệ giữa các bên trong một giao dịch, các điều khoản bán và điều kiện thị trường, ngày bán và tác động của sự thay đổi trong sức mua của đồng tiền.

. Mối liên hệ giữa các bên có tầm quan trọng trong việc xác định việc bán có phải đúng là chứng cứ thị trường hay không. Chỉ khi người bán và người mua thực hiện theo một mục đích hợp lý và trên cơ sở khách quan (thực sự vô tư) thì mới được coi là chứng cứ thị trường; còn việc bán giữa những người có mối quan hệ mật thiết với nhau như người cha cho người con, người anh (chị) cho người em, công ty mẹ cho công ty con, ông chủ cho người làm công v.v. thì không được coi là chứng cứ thị trường.

. Các điều khoản bán và điều kiện thị trường: Một nguyên nhân quan trọng dẫn đến sự khác nhau giữa giá cả/giá trị là các điều khoản bán tiềm ẩn.

Khi việc bán được tiến hành với mức thanh toán quá thấp, hoặc khi thanh toán được trải ra trên nhiều năm với tỷ lệ lãi ưu đãi (thấp hơn thị trường), giá trả cho tài sản sẽ phản ánh các điều khoản ưu đãi đó.

Ví dụ: Có hai tài sản giống nhau về tất cả các mặt, đều trị giá là 80 triệu đồng, mỗi cái được bán theo các điều khoản như sau:

Tài sản A: Trả toàn bộ tiền mặt 80 triệu đồng.

Tài sản B: 10% tiền mặt trả ngay, số còn lại trả theo các thời hạn bằng nhau trong vòng 20 năm với tỷ lệ lãi là 12%/ năm.

Tài sản A bán ở 80 triệu đồng, thì có mức giá bằng với giá trị của tài sản. Tài sản B bán ở mức giá 84 triệu đồng, giá bán được phân tích như sau:

Giá trị của tài sản:	80 triệu đồng
----------------------	---------------

Giá trị của các điều khoản ưu đãi:	4 triệu đồng
------------------------------------	--------------

(tỷ lệ trả tiền mặt thấp, thời hạn thanh toán kéo dài, tỷ lệ lãi thấp)

Tổng số giá giao dịch:	84 triệu đồng
------------------------	---------------

Nhà định giá khi sử dụng giá bán trong giao dịch B cho các mục đích làm chứng cứ so sánh thị trường, cần phải xem xét đến các điều khoản ưu đãi có trong giao dịch trên.

Trong việc coi giá cả như chứng cứ của giá trị, cần phải xác định cẩn thận liệu thị trường có là bình thường, nơi người mua và người bán hành động cẩn thận, không có động cơ thúc đẩy bất thường trong việc mua và bán tài sản; và liệu người mua có được đủ thông tin như là tính hữu ích, và tiềm năng thu nhập (hiện tại và tương lai) mà tài sản có thể tạo ra một cách hợp pháp không.

Thị trường bình thường có nghĩa là khi cung và cầu của thị trường cân bằng, và khi sự trả giá không phản ánh một phần thưởng do sự khan hiếm của cung (thị trường của người bán), không phải là một sự giảm giá do cung quá mức (thị trường của người mua). Đồng thời giao dịch là chín muồi, có thông tin tốt và không có bất kỳ sự cưỡng ép nào. Khi đó, giá của giao dịch mới được coi là chứng cứ của giá trị thị trường.

. Ngày bán: Trong việc phân tích các giao dịch thị trường, tài liệu bán là rất quan trọng. Các nhà định giá thường dựa vào các ghi chép trong tài liệu giao

dịch như là chứng cứ của thời điểm bán. Cần phải ghi nhận một điều quan trọng là: Không phải ngày ghi chép trên văn bản hoặc ngày chuyển giao tài sản, mà là ngày thoả thuận hợp đồng giữa các bên cho phép tiến hành lập văn bản mới phản ánh đúng thời điểm bán. Trong thực tế, có khả năng hàng tháng, thậm chí hàng năm trôi qua từ ngày thoả thuận hợp đồng và ngày chuyển giao văn bản, cần phải có đánh giá tính toán tác động kinh tế có thể xảy ra đối với giá thị trường trong khoảng thời gian đó. Tuy nhiên, không phải lúc nào cũng có khả năng biết được ngày hợp đồng, khi đó phải sử dụng ngày của văn bản để thay thế.

. Sự thay đổi trong sức mua của đồng tiền: Khía cạnh dễ gây nhầm lẫn nhất trong việc đánh giá giá cả là tác động của lạm phát, tức là sự thay đổi trong sức mua của đồng tiền. Giả sử một tài sản xây dựng 10 năm trước đây giá 400 triệu đồng, ngày nay bán được 800 triệu đồng. Có sự thay đổi gì trong giá trị không? Điều chắc chắn là giá đã tăng lên gấp đôi về số lượng tiền đồng, nhưng nếu lạm phát là 100% trong khoảng thời gian đó, thì giá trị của tài sản ngày nay (với giả thiết rằng tài sản không bị giảm giá) không đổi. Hay cũng như việc tăng lương lên gấp đôi ở thời điểm tất cả các hàng hóa và dịch vụ đều đã tăng lên gấp đôi thì không làm cho người được hưởng lương giàu có hơn.

Trong trường hợp trao đổi hàng hoá lấy hàng hoá khác, về logic không bị tác động bởi lạm phát. Các thay đổi về mức giá chỉ quan trọng khi chúng tác động cân bằng đến cung và cầu đối với hàng hóa và dịch vụ cho trước.

Các thay đổi trong mức giá có liên quan đến việc định giá khi mức giá hoặc thu nhập bị cố định hoặc bị kiểm soát chặt chẽ. Thí dụ, khi thu nhập bị cố định như trong trường hợp các hợp đồng cho thuê dài hạn, hoặc khi tài sản bị cầm cố – tác động của lạm phát trên rủi ro của sự sở hữu phải được xem xét cẩn thận.

2.2. Chi phí

Chi phí là những phí tổn về vốn mà doanh nghiệp phải bỏ ra trong một thời gian nhất định để tạo ra sự hữu ích của tài sản, bao gồm các chi phí về quản lý và các chi tiêu tài chính về lao động, vật tư, đất đai, sự giám sát và một phần lợi nhuận cần thiết. Nó là chi phí sản xuất của doanh nghiệp.

Theo IVSC: Chi phí là một khái niệm liên quan đến sản xuất, được định nghĩa là một số lượng tiền cần thiết để sản xuất, chế tạo ra sản phẩm, dịch vụ. Khi hàng hóa được chế tạo xong hay dịch vụ đã được cung ứng, chi phí đó trở thành một thực tế lịch sử.

Chi phí là một dạng đặc biệt của giá cả. Chi phí là cách gọi khác của giá cả, được người mua dùng cho các yếu tố đầu vào của họ, phản ánh phí tổn cho việc sản xuất hàng hóa và dịch vụ.

Chi phí của một tài sản là giá đã trả trong thời gian trước, nó có thể thấp hơn hoặc không có tác động đến giá trị hiện hành của tài sản. Tuy nhiên, trong giai đoạn xây dựng, các chi phí có thể tăng lên hay giảm đi, do đó có tác động đến giá cả và giá trị của tài sản.

Trong một số điều kiện, chi phí có thể là một phương sách tiện lợi để đo lường giá trị. Tuy vậy, có một số lý do khiến ta phải cẩn thận trước khi chấp nhận chi phí như là thước đo của giá trị.

Thứ nhất, chi phí và giá trị là một và duy nhất giống nhau khi các công trình tiêu biểu sử dụng tốt nhất và có hiệu quả nhất. Trong thực tế nhiều công trình không đạt được mức đó, hoặc có những lỗi thời ngay trong thiết kế hoặc do thời gian thi công kéo dài – do đó chi phí và giá trị có thể khác nhau đáng kể.

Thứ hai, chi phí nếu không đúng thì không thể có giá trị. Ví dụ, việc đào một cái hố trên mặt đất không có mục đích kinh tế gì, mà chỉ là để thỏa mãn một thứ không tạo ra giá trị. Trong thực tế cái hố này có thể còn có giá trị “tiêu cực” bởi vì nó cần phải lấp lại để làm cho địa điểm có khả năng sử dụng kinh tế.

Chi phí luôn là thước đo được xác định bằng lao động hoặc nguyên vật liệu, hoặc cả hai đã trả trong thời gian trước đó. Còn giá trị luôn nằm trong tương lai bởi vì giá trị hiện tại xác định bằng các quyền đối với thu nhập tương lai của tài sản.

2.3. Giá trị

2.3.1. Các khái niệm về giá trị

Giá trị: Giá trị là một khái niệm kinh tế đề cập đến mối quan hệ tiền tệ giữa các hàng hóa và dịch vụ sẵn có để mua với những người mua và bán chúng.

Giá trị không phải là dữ kiện, mà là một ước tính về sự đánh giá các hàng hóa và dịch vụ tại một thời điểm nhất định phù hợp với một định nghĩa nhất định của giá trị. Khái niệm kinh tế của giá trị phản ánh một quan điểm thị trường về các lợi ích tích tụ cho người sở hữu hàng hóa hoặc nhận được các dịch vụ đó của ngày thẩm định giá có hiệu lực.

Theo IVSC: Giá trị thể hiện qua giá cả của một hàng hóa hay dịch vụ đáp ứng nhu cầu. Mức giá đó thể hiện khả năng lớn nhất đi đến thỏa thuận mua bán giữa bên mua và bên bán. Giá trị tạo nên giá cả đưa ra trên những giả thiết mà người mua và người bán dễ đi đến thỏa thuận nhất. Do đó, giá trị không phải là một thực tế tồn tại, mà chỉ là một ước định mức giá có khả năng nhiều nhất sẽ được thanh toán cho một hàng hóa hoặc dịch vụ được đáp ứng cho mua bán ở một thời điểm nhất định.

Giá trị được tạo ra bởi khả năng sử dụng tài sản và bởi khả năng mà nó có thể làm thỏa mãn các nhu cầu của chúng ta.

2.3.2. Các loại giá trị

Có nhiều loại và nhiều định nghĩa tương ứng về giá trị. Điều tối quan trọng là việc hiểu biết và sử dụng việc thẩm định giá đối với loại và định nghĩa về giá trị được biểu lộ rõ ràng và phù hợp với các mục tiêu thẩm định giá nhất định. Một sự thay đổi trong định nghĩa của giá trị có thể có hiệu quả vật chất đến giá trị được xác định đối với cùng một tài sản. Trong thực tế có nhiều ngôn ngữ chỉ về giá trị, có thể thống kê như sau:

Giá trị đánh giá	Giá trị cầm cố vay nợ
Giá trị sổ sách	Giá trị thiệt hại
Giá trị vốn	Giá trị tiềm năng
Giá trị tiền mặt	Giá trị thực
Giá trị giảm giá	Giá trị tái sản xuất
Giá trị kinh tế	Giá trị bán
Giá trị trao đổi	Giá trị thu hồi
Giá trị bên ngoài	Giá trị đầy đủ
Giá trị bề mặt	Giá trị đầu cơ

Giá trị chính xác	Giá trị ổn định
Giá trị nâng cao	Giá trị tính thuế
Giá trị bảo hiểm	Giá trị sử dụng
Giá trị đầu tư	Giá trị bảo đảm
Giá trị cho thuê	Giá trị thanh lý

.v.v...

Tuy vậy, danh sách trên vẫn còn chưa thống kê hết các ngôn ngữ về giá trị đang được sử dụng hiện nay.

Một câu hỏi được đặt ra là: Có phải thực sự là có nhiều loại giá trị không? Có một giá trị cho người mua, giá trị khác dành cho người bán, một giá trị khác nữa cho người đi thuê, và... ? Câu trả lời là “có” khi giá trị được ước tính để phục vụ cho một mục đích hạn chế hoặc riêng biệt.

Ví dụ, giá trị cho mục đích bảo hiểm sẽ khác so với giá trị cho mục đích vay nợ cầm cố. Giá trị bảo hiểm chú trọng vào chi phí thay thế công trình là đối tượng bị hỏa hoạn, chứ không chú ý đến khả năng thị trường hoặc công suất sản xuất - thu nhập của tài sản mục tiêu. Khi ước tính giá trị cầm cố vay nợ, chỗ dựa chủ yếu là khả năng thu nhập của tài sản và khả năng thị trường của nó để đề phòng trường hợp thất bại trong việc thanh toán cầm cố vay nợ.

Ví dụ trên đã chứng minh rằng thực tế tài sản có thể có các giá trị khác nhau đối với các cá nhân khác nhau khi đầu tư, thương mại, hoặc với các mục đích sử dụng riêng biệt khác nhau. Những điều đó cần phải được xem xét đầy đủ trong việc ước tính giá trị.

Để tránh sai lầm trong việc ước tính giá trị, nhà thẩm định phải hiểu rõ mục tiêu của thẩm định để tiến hành thu thập đúng các tài liệu có liên quan, và sử dụng phương pháp và kỹ thuật phân tích chính xác. Mục đích của thẩm định giá phải được công bố rõ ràng trong thư yêu cầu của khách hàng cũng như trong báo cáo đánh giá của nhà thẩm định.

Khi ước tính giá trị là để thiết lập mức giá tốt nhất mà một tài sản có thể đạt được nếu việc bán được tiến hành trong một thị trường tương đối tự do, mở và cạnh tranh, tại một thời gian và địa điểm đã cho, và dưới các điều kiện thị trường cụ thể, nó chỉ có thể duy nhất có một giá trị. Loại giá trị đó, thông thường là đối tượng nghiên cứu và phân tích kinh tế, được tạo ra bởi số lớn

người mua và người bán, là những người gây ra xu hướng tổng hợp hoặc gây phản ứng bên trong của các lực lượng cung và cầu đối với tài sản được buôn bán trong thị trường mở.

2.3.3. Giá trị sử dụng và giá trị đầu tư

Giá trị sử dụng và giá trị đầu tư khác với giá trị thị trường bởi vì những người sử dụng và những người đầu tư có những mục đích khác nhau.

. Giá trị sử dụng:

Mỗi một tài sản có một giá trị chủ quan đối với một người nào đó đang nắm quyền sở hữu và sử dụng tài sản.

Giá trị của một tài sản đối với một người sử dụng cụ thể dựa trên cơ sở tài sản đó có lợi ích như thế nào đối với người đó gọi là giá trị sử dụng.

. Giá trị đầu tư:

Giá trị đầu tư là những gì mà nhà đầu tư hiện tại mong chờ ở thu nhập tương lai của tài sản.

Giá trị đầu tư bị ảnh hưởng bởi:

- Khả năng nguồn tài chính nhà đầu tư có được. Nếu không có vốn sẵn, người đó phải vay nợ lãi suất cao, điều đó sẽ làm giảm đi giá trị đầu tư.

- Lượng vốn đầu tư tài chính và thời hạn của nó, do các thanh toán vay nợ phải được bồi hoàn dựa trên thu nhập dự tính.

Các thu nhập khác của nhà đầu tư.

- Sự chiếm hữu tài sản như thế nào sẽ tác động đến khả năng trả thuế của người ấy, và

Các mục đích khác của nhà đầu tư.

Giá trị đầu tư của một tài sản thường là khác nhau đối với những nhà đầu tư riêng lẻ khác nhau, trong khi giá trị thị trường thì vẫn giữ nguyên.

2.3.4. Tầm quan trọng, ý nghĩa và các đặc tính của giá trị

a/ Tầm quan trọng

Giá trị có tầm quan trọng như thước đo kinh tế đã được thừa nhận rộng rãi. Các cá nhân hoặc tổ chức kinh doanh đều bị tác động bởi khái niệm giá trị.

Việc sử dụng khái niệm giá trị và khẳng định các đặc tính tương ứng của nó có ý nghĩa quan trọng trong nghiên cứu khoa học của ngành thẩm định giá. Nó cho phép nhận rõ các đối tượng cũng như phân biệt các yếu tố tác động đến giá trị của tài sản.

b/ Ý nghĩa của giá trị

Ý nghĩa của giá trị có thể phân ra thành:

. Ý nghĩa chủ quan:

Giá trị của một tài sản có thể khác nhau theo sự đánh giá chủ quan của từng người, tùy thuộc vào sở thích, mục đích sử dụng, khả năng khai thác công dụng, lợi ích của tài sản. Phản ánh ý nghĩa giá trị này bao gồm: giá trị trong sử dụng, giá trị hữu ích, giá trị đối với cá nhân, giá trị đầu tư, giá trị thế chấp, giá trị bảo hiểm, giá trị cầm cố.

. Ý nghĩa khách quan (hay ý nghĩa kinh tế):

Ý nghĩa kinh tế của giá trị là sự công nhận của thị trường về giá trị tài sản, là cơ sở của sự trao đổi cũng như mọi hoạt động và giao dịch kinh tế trong nền kinh tế thị trường. Phản ánh ý nghĩa của giá trị này bao gồm: giá trị thị trường, giá trị trao đổi, giá trị tại điểm cân bằng cung và cầu, giá trị hiện tại của các quyền về thu nhập trong tương lai.

Việc phân biệt tính chủ quan và khách quan về giá trị tài sản có ý nghĩa đặc biệt quan trọng đối với thẩm định giá: Là cơ sở để lựa chọn ra các tiêu chuẩn cũng như các phương pháp thích hợp để định giá tài sản.

Theo ý nghĩa chủ quan, căn cứ đánh giá là giá trị phi thị trường và phương pháp định giá thích hợp là phương pháp chi phí.

Theo ý nghĩa kinh tế, căn cứ đánh giá là giá trị thị trường, và phương pháp thích hợp là phương pháp so sánh trực tiếp.

c/ Các đặc tính của giá trị

Một hàng hoá và dịch vụ để có giá trị cần thiết phải có một số đặc tính pháp lý và kinh tế sau đây:

- Có tính hữu ích.
- Khan hiếm.

- Có yêu cầu.

- Có thể chuyển giao được.

Tính hữu ích: Tính hữu ích được xác định như là khả năng cung cấp dịch vụ hoặc làm thoả mãn nhu cầu. Tính hữu ích phải tồn tại trong một hàng hoá hoặc dịch vụ để trở thành giá trị. Tính hữu ích chỉ là một trong các đặc tính tạo ra giá trị, do đó nơi tính hữu ích tồn tại, nhưng yêu cầu hoặc sự khan hiếm không có, thì giá trị thị trường sẽ không tồn tại.

Ví dụ, nước và không khí có tính hữu ích, cả hai là cần thiết để duy trì cuộc sống, nhưng do nó là dư thừa và tự do cho tất cả mọi người, không thể đo giá trị của nó bằng tiền. Như vậy, để có giá trị thị trường, một hàng hoá và dịch vụ có ích phải là khan hiếm.

Khan hiếm: Là một khái niệm có tính tương đối, phải được xem xét trong mối quan hệ cung và cầu và các sử dụng – hiện tại và tương lai – mà các hàng hoá và dịch vụ có thể được đặt ra. Chẳng hạn, các phòng ngủ khách sạn ở bãi biển có thể khan hiếm vào ngày hè nóng bức, nhưng lại thừa thãi vào mùa đông. Giá trị cũng sẽ dao động tùy theo mức độ khan hiếm. Vàng và bạc là các kim loại tương đối khan hiếm, nhưng mức độ khan hiếm của nó và cùng với nó là giá trị, có thể bị tác động bởi sự phát triển của các nguồn cung cấp mới, hoặc việc phát sinh ra một kim loại mới có tính hữu ích bằng hoặc lớn hơn. Nói chung, sự khan hiếm lớn hơn, sẽ có giá cạnh tranh cao hơn cho các hàng hoá hoặc dịch vụ trên thị trường.

Yêu cầu: Là một khái niệm kinh tế ám chỉ sự cần thiết hiện có mà cũng ám chỉ khả năng tiền tệ để đáp ứng yêu cầu đó. Người mua có yêu cầu, nhưng phải có sức mua, có khả năng tài chính để đáp ứng yêu cầu đó. Các nhà xây dựng, các nhà đầu tư phát triển, ngoài việc cần thiết nắm yêu cầu còn phải tính được sức mua có hiệu quả của yêu cầu trong việc phát triển quy mô lớn nhằm đáp ứng yêu cầu lâu dài. Có làm tốt cả hai điều trên họ mới thành công trong kinh doanh.

Có thể chuyển giao được: Là một khái niệm pháp lý cũng cần phải được xem xét đến trong việc xác định giá trị tài sản. Ngay cả trường hợp các đặc tính như tính hữu ích, khan hiếm và yêu cầu có tồn tại, nhưng nếu hàng hoá là không thể chuyển giao được toàn bộ hoặc từng phần, thì giá trị thị trường của hàng hoá đó cũng không tồn tại.

Thí dụ, mặt trăng là có tính hữu ích, là khan hiếm (vì chỉ có một cái duy nhất), và có khả năng có yêu cầu nếu quyền sở hữu và sử dụng có thể kiểm soát được. Nhưng do thiếu khả năng chuyển giao nên nó không có giá trị thị trường.

Khả năng chuyển giao không cần thiết phải có ý nghĩa là sự di chuyển vật chất, mà nó có nghĩa chỉ sự chiếm hữu và kiểm soát của các quyền tạo ra sự sở hữu tài sản.

Khả năng chuyển giao có ảnh hưởng quan trọng trên giá trị, một tài sản có tính linh hoạt cao hơn trong việc trao đổi lấy một tài sản khác hoặc bán nó, thì có cơ hội lớn hơn và đạt giá cao hơn.

Giả sử rằng các đặc tính khác vẫn giữ nguyên, chỉ có một đặc tính của tài sản thay đổi – tính hữu ích, khan hiếm, yêu cầu hoặc có thể chuyển giao – sẽ có tác động đến giá trị của tài sản.

Thí dụ, sự tăng cường phân bón cho đất (làm tăng tính hữu ích) sẽ làm tăng năng suất của đất nông nghiệp, như vậy sẽ nâng cao giá trị của đất. Sự tăng khan hiếm tương đối là hậu quả của sự tăng dân số, trong khi các đặc tính khác không đổi, sẽ làm cho giá trị các tài sản có khả năng thị trường tăng cao hơn. Sự tăng yêu cầu bởi sự tăng mức sống sẽ làm tăng giá cạnh tranh trả cho các nhà ở. Nhà định giá cần thiết phải dành sự chú ý lớn đến việc xem xét khả năng thay đổi các đặc tính của giá trị, đặc biệt đối với các tài sản có tuổi thọ kinh tế dài 30, 40 năm hoặc lớn hơn thì cần có sự chú ý lớn hơn.

2.4. Thu nhập

Thu nhập, đặc biệt đối với các tài sản thương mại và công nghiệp, là một chỉ số quan trọng của giá trị, là cái đích quan trọng của các nhà đầu tư. Kỹ thuật ước tính thu nhập và phương pháp vốn hoá nó thành một tổng số giá trị sẽ được giới thiệu kỹ trong phần định giá theo phương pháp thu nhập. Thu nhập then chốt cho các mục đích đánh giá là thu nhập hoạt động thực, tức là thu nhập sau khi đã trừ hết các chi phí hoạt động.

2.5. Môi quan hệ cung cầu

Trên thực tế cung và cầu cân bằng ở bất kỳ một thời điểm cụ thể nào với một mức giá nào đó. Nếu các điều kiện khác không thay đổi, ở một thời điểm nào đó, mọi sự tăng lên về nhu cầu hay giảm xuống về cung sẽ làm cho giá cả

tăng lên, và ngược lại, mọi sự giảm xuống về cầu hay tăng lên về cung sẽ làm cho giá cả giảm xuống. Do đó, bất kể ở một mức cung và cầu nào đó trong một thị trường hoạt động tự do, giá cả sẽ điều tiết sự cung cấp và làm cho nó phù hợp với nhu cầu.

Tuy vậy, giá cả có một vai trò rộng lớn hơn. Nếu qua một thời kỳ dài giá cả vẫn duy trì ở mức cao so với chi phí sản xuất những sản phẩm đó, nó sẽ có tác động làm tăng cung, và điều này sẽ kéo giá cả xuống thấp trở lại ở mức bình thường hay mức cân bằng. Vì vậy, ở đây giá cả đóng vai trò như là một chỉ báo hay là một động cơ.

Phạm vi của những thay đổi giá cả gây ra bởi những thay đổi về cầu hay cung sẽ phụ thuộc vào sự đàn hồi của cung hay cầu. Do vậy, nếu cung có tính co giãn cao thì một thay đổi về cầu có thể được cân bằng nhanh chóng và trôi chảy bởi một sự tăng cường mở rộng cung và giá cả sẽ ít thay đổi. Ngược lại, nếu cung không có tính đàn hồi cao thì một thay đổi về cầu sẽ không được cân bằng nhanh chóng và trôi chảy bởi sự mở rộng trong cung, và do đó, sự thay đổi giá cả sẽ có dấu hiệu lớn hơn.

Nếu như cầu có tính đàn hồi, thì một thay đổi về cung sẽ nhanh chóng sinh ra một sự thu hẹp hay mở rộng tương ứng về cầu, và giá cả có thể ít biến đổi; nhưng nếu nhu cầu không có tính đàn hồi, thì có nghĩa là mọi sự thay đổi về cung sẽ chậm trễ tạo ra sự thu hẹp hay mở rộng nhu cầu, và sự thay đổi về giá cả sẽ lớn hơn.

Đây là một quy luật kinh tế đơn giản có hiệu lực đối với tất cả các loại hàng hóa và dịch vụ, nhưng để xem xét sự vận hành của nó đối với một loại hàng hóa hay dịch vụ cụ thể thì cần phải xem xét những đặc tính riêng biệt của hàng hóa hay dịch vụ liên quan.

3. Giá trị thị trường và giá trị phi thị trường

3.1. Khái niệm thị trường

Thị trường: Là hệ thống mà trong đó các hàng hóa và dịch vụ được mua bán giữa người mua và người bán thông qua một cơ chế giá cả không có sự hạn chế quá mức. Mỗi bên sẽ đáp lại mối quan hệ cung - cầu và quan hệ giá cả - hữu ích khác của hàng hóa hoặc dịch vụ, các nhu cầu và mong muốn cá nhân của họ.

Theo IVSC: Thị trường là một môi trường trong đó hàng hóa, dịch vụ được trao đổi, kinh doanh giữa người mua và người bán thông qua một cơ chế giá. Khái niệm thị trường hàm ý khả năng người mua, người bán tiến hành các hoạt động của họ một cách tự nguyện và không bị hạn chế gì.

3.2. Phân loại thị trường

Có thể phân loại thị trường thành các loại: thị trường cạnh tranh hoàn hảo, thị trường cạnh tranh, thị trường độc quyền hoàn toàn, và thị trường độc quyền nhóm.

+ Thị trường cạnh tranh hoàn hảo là thị trường người bán và người mua không có khả năng ảnh hưởng tới sự thay đổi giá cả thị trường. Có 5 điều kiện cho một thị trường cạnh tranh hoàn hảo, đó là:

- . Có vô số người mua và người bán.
- . Các loại hàng hóa có thể thay thế cho nhau.
- . Hàng hóa và thông tin được lưu thông tự do.
- . Có thể mua bán vào bất kỳ lúc nào và nơi nào.
- . Mọi người đều nắm được các điều kiện giao dịch.

Trong thực tế, thị trường cạnh tranh hoàn hảo chỉ có ở trên lý thuyết.

+ Thị trường cạnh tranh là thị trường tồn tại nhiều nhà cung ứng những sản phẩm có khả năng thay thế cho nhau, trong đó mỗi người chỉ có khả năng ảnh hưởng một cách hạn chế tới giá cả sản phẩm của mình.

+ Thị trường độc quyền hoàn toàn là thị trường mà ở đó chỉ tồn tại một nhà cung cấp duy nhất một loại sản phẩm. Sự thay đổi số lượng sản phẩm của hãng có thể ảnh hưởng tới sự thay đổi giá cả sản phẩm trên thị trường,

+ Thị trường độc quyền nhóm là thị trường tồn tại một số lượng nhỏ các hãng cung ứng một loại sản phẩm nhất định.

Theo lý thuyết marketing thì thị trường có thể phân thành: thị trường khách hàng, thị trường sản phẩm và thị trường khu vực.

Việc phân loại thị trường có ý nghĩa cần thiết đối với hoạt động thẩm định giá, nhằm xác định giao dịch chứng cứ thu nhập được thuộc loại hình thị trường

nào, mua bán có công khai, có bị ép buộc hay không v.v., từ đó mà đi đến kết luận có sử dụng được chứng cứ thu thập được hay không.

3.3. Giá trị thị trường

Một tài sản hoặc hàng hóa có thể có giá trị bởi vì nó chiếm hữu một số lượng giá trị thiết yếu được quy cho nó, ví dụ như vàng hoặc bạc, giá trị nằm bên ngoài bản thân nó và được hoàn toàn tạo ra trong ý nghĩ của những người tìm cách chiếm hữu sử dụng nó. Về lý thuyết có thể lập luận rằng: Để trở nên có giá trị, một sản phẩm phải chiếm hữu một số lượng nhất định thu hút người mua và người sử dụng để tạo ra mơ ước cho sự sở hữu. Các số lượng như vậy được coi là giá trị thiết yếu và được thừa hưởng trong mỗi một sản phẩm. Lập luận đó coi giá trị là một sản phẩm của tinh thần và cuối cùng là con người tạo ra giá trị, chứ giá trị không phải thuộc về đặc tính của vật thể, và về logic một vật thể không thể chiếm hữu giá trị thiết yếu.

Lập luận đó được chứng minh như sau: nếu đột nhiên trời ban một cơn mưa vàng, bạc với số lượng rất lớn thỏa mãn cho tất cả mọi người, thì giá trị thiết yếu được quy cho vàng bạc sẽ tự nhiên biến mất. Sự phát triển tiến bộ nhanh chóng trong khoa học và kỹ thuật, sự thay đổi trong một thời trang làm giảm giá trị của những cái đã lỗi thời, cũng cho ta một khái niệm rằng ở một mức độ lớn con người làm ra giá trị, và giá trị phải được xem như là nằm bên ngoài đặc tính của vật thể.

Dù sao, ở một thời gian và địa điểm nhất định đã cho, đối tượng nằm dưới sự nghiên cứu giá trị phải chiếm hữu một số đặc tính pháp lý và kinh tế để được mong muốn sở hữu và sử dụng, và do đó quy cho nó một giá trị.

Có thể hiểu giá trị thị trường theo một số nghĩa sau đây:

- . Là giá bán có thể thực hiện được tốt nhất của một tài sản.
- . Là mức giá thịnh hành dưới những điều kiện thị trường xác định.

. Trên thực tế, nói chung thông tin về tài sản và giá trị của tài sản không dễ dàng có sẵn để thu thập, và giá trị thị trường của một tài sản là mức giá mà hầu hết những người mua chấp nhận.

Giá trị thị trường là loại giá trị thông dụng nhất được các thẩm định viên sử dụng. Tuy vậy, thuật ngữ này là đối tượng của nhiều cách diễn giải. Một thực

tế quan trọng trong thẩm định giá là phải tuyên bố rõ ràng định nghĩa của giá trị thị trường trong mọi công việc thẩm định giá.

Một thẩm định viên có thể áp dụng một định nghĩa nhất định về giá trị thị trường để đáp ứng được các yêu cầu pháp lý hoặc điều lệ xác định trong những hoàn cảnh cụ thể. Điều này nhấn mạnh đến nhu cầu phải tuyên bố rõ định nghĩa sử dụng trong mọi công việc cụ thể.

Giá trị thị trường của một tài sản là đại diện của sự hữu dụng được thị trường thừa nhận hơn là tình trạng vật chất của nó. Sự hữu dụng của tài sản đối với một người chủ có thể khác nhau mà từ đó được thị trường hoặc một ngành công nghiệp nhất định nhận biết ra.

Khái niệm giá trị thị trường phản ánh các nhận thức và hành động tập hợp của một địa điểm thị trường, và là cơ sở cho thẩm định giá hầu hết các nguồn tài nguyên trong nền kinh tế thị trường. Điều quan trọng cần nhấn mạnh rằng ước tính giá trị thị trường nhận được mang tính chuyên nghiệp là sự thẩm định giá khách quan của quyền sở hữu xác định đối với tài sản nhất định của một ngày nhất định.

3.3.1. Định nghĩa về giá trị thị trường

Khái niệm về giá trị có thể được diễn tả tối nhất theo hai cách chặt chẽ sau đây:

a/ Quyền của một hàng hóa hoặc dịch vụ để trao đổi lấy các hàng hóa và dịch vụ khác.

b/ Giá trị hiện tại của các quyền đối với thu nhập trong tương lai của tài sản.

Khái niệm thứ nhất của giá trị, được biết như là việc “mua bán bằng hàng đổi hàng” hoặc việc mua quyền xác định giá trị, nó có hữu ích trong việc đo giá trị qua quyền trao đổi của một hàng hóa trực tiếp cho hàng hóa khác. Ví dụ: bao nhiêu thóc đổi lấy bao nhiêu phân bón. Dưới định nghĩa giá trị đó tiền tệ không phải là trung gian trao đổi trong việc đo giá trị – mà là quyền của một hàng hóa đối với hàng hóa khác. Nếu một ngôi nhà (với một kích thước và chất lượng nhất định) có giá trị tương đương với 5 cái ô tô (của một kiểu loại nhất định) trong năm nay, thì 10 hoặc 15 năm sau mối liên hệ của hai hàng hóa đó có thể

vẫn còn như nhau, mặc dù giá trị của đồng tiền hoặc mức giá đối với loại nhà hoặc ô tô đó đã thay đổi nhiều.

Khái niệm thứ hai của giá trị là có ích hơn và có khả năng áp dụng hơn như là một thước đo của giá trị khi tiền tệ được sử dụng như là một vật trung gian cho sự trao đổi. Hầu hết các hàng hóa và dịch vụ được bán cho các mục đích riêng biệt, nói chung là để cho người mua thỏa mãn trong tương lai. Ví dụ, ngôi nhà được mua với số tiền là X đồng, là dùng để ở và tiết kiệm được tiền thuê nhà qua tuổi thọ của ngôi nhà, cũng như có được thanh danh của người chủ sở hữu ngôi nhà.

Thu nhập trực tiếp hoặc gián tiếp từ các hàng hóa và dịch vụ trên các năm tương lai, qua nghiên cứu thị trường của người mua và người bán có thể chuyển thành giá trị đồng tiền. Giá trị hiện tại của các hàng hóa và dịch vụ đó có thể xác định được bằng việc chiết khấu các dòng thu nhập tương lai đó thành một tổng số tiền hiện tại hoặc giá trị hiện tại.

Với việc sử dụng tiền tệ như là một vật trung gian trao đổi, mối liên hệ hàng đổi hàng của một hàng hóa với một hàng hóa khác trở nên phức tạp hơn. Trong nền kinh tế tiền tệ, các mức giá phục vụ quan trọng như là một thước đo quyền trao đổi các hàng hóa lấy tiền và tiền lấy hàng hóa. Mối liên hệ giá cả đó trong thị trường tự do đã dẫn đến sự chấp nhận ý nghĩa giá trị trở thành đồng nghĩa với giá trị trao đổi (thị trường).

Theo định nghĩa của IVSC:

“Giá trị thị trường là tổng số tiền ước tính mà một tài sản có thể trao đổi được vào ngày thẩm định giá giữa một bên là người bán, sẵn sàng bán tài sản với một bên là người mua, sẵn sàng mua tài sản, trong khoảng thời gian giao dịch đủ dài, sau quá trình tiếp thị công khai mà tại đó bên bán và bên mua đều hành động một cách tự nguyện, thiện chí và hiểu biết lẫn nhau, trên thị trường trao đổi một cách khách quan và độc lập”. (Tiêu chuẩn thẩm định giá số 1 có hiệu lực từ ngày 01/07/2000).

Định nghĩa trên có thể diễn giải như sau:

+ “Tổng số tiền ước tính...” đề cập đến giá cả được thể hiện bằng tiền (thường là đồng tiền địa phương) có thể trả cho một tài sản trong một giao dịch thị trường trực tiếp. Giá trị thị trường được đo bằng mức giá có khả năng nhất và

hợp lý có thể có được trên thị trường vào ngày thẩm định giá để phù hợp với định nghĩa giá trị thị trường. Đó là mức giá hợp lý nhất có thể có được bởi người mua. Sự đánh giá này loại trừ hoàn toàn mức giá được đánh giá là lạm phát, giảm phát do những thời kỳ hay hoàn cảnh đặc biệt như khủng hoảng tài chính, bán hàng với hoa hồng ngầm định, những ưu đãi hoặc giảm giá đặc biệt mang tính thoả thuận trước, hoặc bất cứ yếu tố nào làm phát sinh giá trị đặc biệt.

+ “Số tiền ước tính mà một tài sản có thể trao đổi được...” cũng đề cập đến thực tế rằng giá trị của tài sản là một tổng số tiền ước tính, chứ không phải là tổng số tiền đã được ấn định trước hoặc là giá bán thực tế. Tổng số tiền ước tính là mức giá ước tính nhằm mua bán tài sản trên thị trường mà sự mua bán đó thoả mãn những điều kiện của định nghĩa giá trị thị trường tại thời điểm thẩm định giá.

+ “Vào ngày thẩm định giá...” có nghĩa là giá trị thị trường mang tính thời điểm của một ngày tháng cụ thể cho trước. Bởi vì các thị trường và các điều kiện thị trường có thể thay đổi, giá trị được đánh giá có thể không chính xác hay không phù hợp trong thời gian khác. Lượng giá trị thẩm định sẽ phản ánh tình trạng thị trường tại thời điểm thẩm định, chứ không phản ánh điều kiện thị trường trong quá khứ hoặc trong tương lai.

+ “Giữa một bên là người mua sẵn sàng mua...” đề cập đến một người mua có động cơ, không phải do cưỡng ép mua. Người mua này không phải là người ham muốn quá mức cũng không phải là người mua với bất cứ giá nào. Người mua này cũng là người mua hàng phù hợp với tính hiện thực của thị trường hiện hành và với những kỳ vọng của thị trường hiện hành chứ không phải là thị trường tưởng tượng hay giả thiết. Người mua này sẽ không trả giá cao hơn các yêu cầu thị trường. Thẩm định viên không được đưa ra giả thiết không có thực tế về những điều kiện thị trường hoặc về giá trị thị trường vượt quá mức độ thực tế.

+ “... với một bên là người bán sẵn sàng bán” nói lên đó không phải là người bán cần thiết quá mức hay bắt buộc phải bán với bất cứ giá nào, không cần tính đến những điều kiện thông thường trên thị trường. Người bán tự nguyện có động cơ bán tài sản với mức giá hợp lý nhất có thể đạt được trên thị trường mở sau khi tìm hiểu thị trường một cách đúng đắn. Người sẵn sàng bán tài sản

là khái niệm mang tính giả thiết, do đó anh ta không nhất thiết phải là người chủ sở hữu tài sản đó.

+ “Trong khoảng thời gian giao dịch đủ dài...” là độ dài thời gian đưa ra thị trường có thể thay đổi với những điều kiện thị trường, nhưng phải đủ thời gian để nhận được sự chú ý đầy đủ của người mua. Giai đoạn này là giai đoạn trước ngày thẩm định giá.

+ “Trên thị trường trao đổi một cách khách quan và độc lập...” là một thị trường mà các bên tham gia mua bán không có quan hệ phụ thuộc hay có quan hệ đặc biệt nào (ví dụ quan hệ giữa công ty mẹ hay công ty con hoặc các chi nhánh, quan hệ họ hàng v.v.) khiến cho mức giá cả không thể hiện tính chất thị trường hay tăng lên vì một yếu tố của giá trị đặc biệt. Sự giao dịch “giá trị thị trường” đặt tiền đề là giữa các bên không có liên quan, mỗi bên đóng vai trò độc lập.

+ “... Sau một quá trình tiếp thị hợp lý” có nghĩa là tài sản phải được trưng bày một cách công khai nhằm có thể đạt được mức giá hợp lý nhất qua trao đổi mua bán, theo định nghĩa giá trị thị trường. Thời gian tiếp thị tài sản phụ thuộc vào từng điều kiện thị trường, nhưng phải đủ để thu hút sự chú ý các khách hàng. Thời gian tiếp thị diễn ra trước thời gian thẩm định giá.

+ “Các bên hành động một cách tự nguyện, thiện chí và hiểu biết lẫn nhau...” có nghĩa là cả người mua và người bán đều được thông tin đầy đủ về đặc điểm, bản chất của tài sản, giá trị sử dụng thực tế và tiềm tàng của tài sản đó, đặc điểm của thị trường và thời gian tiến hành thẩm định giá. Giả thiết rằng mỗi bên đều hành động thận trọng và khôn ngoan vì lợi ích của bản thân mình nhằm tìm kiếm mức giá mua hoặc bán hợp lý nhất. Sự thận trọng và khôn ngoan được đánh giá thông qua tình trạng của thị trường tại thời điểm thẩm định, chứ không phải trước hoặc sau đó. Trong thực tế, cả người mua và người bán sẽ hành động khôn ngoan theo cách thức phù hợp với thông tin về thị trường mà anh ta nhận được tại thời điểm đó.

+ ... “và không có bất cứ sự ép buộc nào” là mỗi bên có động cơ thúc đẩy tự bản thân để thực hiện việc giao dịch mua bán, mà không bên nào bị bắt buộc phải thực hiện việc mua bán.

Những điểm cần chú ý:

- Khái niệm và định nghĩa về giá trị thị trường là nền tảng cho công tác thẩm định giá.

- “Giá trị thị trường” được hiểu là giá trị của một tài sản được đánh giá không tính đến những chi phí mua bán và không bao gồm bất kỳ một khoản thuế nào đi kèm.

- Giá trị thị trường của tài sản được dựa trên giá trị sử dụng tốt nhất và có hiệu quả nhất của tài sản đó.

- Khi các hoạt động thông thường trên thị trường tạm thời bị gián đoạn, đình hoãn do tác động của các yếu tố kinh tế, chính trị, xã hội hoặc do các yếu tố bên ngoài khác, giá trị thị trường của tài sản sẽ không thể xem xét tại thời điểm thẩm định, đặc biệt khi thị trường đang xảy ra những biến động lớn, bất thường. Thẩm định viên cần phải ghi rõ những biến động như vậy trong báo cáo thẩm định, đồng thời đưa ra những phân tích, đánh giá về giá trị thị trường dựa trên những thông số thị trường trước khi xảy ra biến động hoặc với giả thiết sẽ có sự tái ổn định thị trường trở lại. Trong báo cáo cũng cần phân tích và tính toán bất kỳ sự sụt giảm giá trị nào do đảo lộn thị trường gây ra. Điều đặc biệt quan trọng là trong báo cáo thẩm định cần tính đến tất cả các tình huống, tác động, các thông số và các cơ sở của giả thiết đưa ra.

- Để đảm bảo cho thẩm định giá trị tuân theo các tiêu chuẩn và nguyên tắc thẩm định chung, trong quá trình thẩm định và báo cáo giá trị thị trường thẩm định viên phải:

a/ Tiến hành thẩm định giá theo một tiến trình chặt chẽ, dễ hiểu, công khai, không đưa đến hiểu lầm.

b/ Cung cấp thông tin đầy đủ để mọi người đọc và hiểu số liệu, nguyên nhân, các phân tích và kết luận rút ra trong báo cáo thẩm định.

c/ Trình bày rõ các giả thiết và các điều kiện mà việc thẩm định giá căn cứ vào đó.

d/ Xác định, mô tả rõ ràng đối tượng thẩm định, mức độ khảo sát tài sản.

e/ Xác định rõ một hay nhiều lợi ích của việc cần thẩm định giá trị.

f/ Xác định rõ giá trị cần ước tính, mục đích của thẩm định, thời gian thẩm định và thời gian báo cáo.

g/ Giải thích đầy đủ, rõ ràng phương pháp thẩm định cần áp dụng, lý do áp dụng và các kết luận cần rút ra.

h/ Kèm theo chứng chỉ, giấy chứng nhận hành nghề thẩm định cấp cho thẩm định viên, các bằng cấp chuyên môn, giấy phép thu lệ phí thẩm định, hướng dẫn thực hành thẩm định và các bằng chứng khác.

3.3.2. Những trường hợp không coi là giá trị thị trường

Các trường hợp sau đây được coi là các giao dịch không tuân theo nguyên tắc thị trường:

- . Các bán bị bắt buộc.
- . Các mua có sự sở hữu chung, đó là, người sở hữu tài sản kế tiếp theo việc bán.
- . Các bán giữa các thành viên của cùng một gia đình.
- . Các giao dịch bên trong công ty.
- . Các bán doanh nghiệp đang kinh doanh có lãi, đó là bán tài sản doanh nghiệp đang hoạt động (các bán đó sẽ được thêm khoản tiền về lợi thế kinh doanh).
- . Các bán có yếu tố đầu cơ.
- . Các bán trong đó người thuê đang chiếm hữu tài sản.
- . Các bán của tài sản có quyền lợi phân nhỏ, đó là tài sản có sự sở hữu chung.

3.4. Giá trị phi thị trường

Mặc dầu chủ yếu các thẩm định giá dựa trên cơ sở giá trị thị trường nhưng trên thực tế, có một số tài sản cần được thẩm định giá nhưng chúng lại rất ít khi được mua bán trên thị trường, thậm chí không có thị trường đối với chúng. Ví dụ như nhà ga, nhà thờ, bệnh viện, trường học v.v. Để đánh giá giá trị đối với những loại tài sản này, đòi hỏi phải dựa vào giá trị phi thị trường. Điều quan trọng là cả hai người: thẩm định viên và người sử dụng thẩm định giá hiểu biết một cách rõ ràng sự khác biệt giữa các thẩm định giá dựa trên giá trị thị trường và các thẩm định giá dựa trên giá trị phi thị trường, và các tác động (nếu có) của

sự khác nhau giữa các khái niệm đó có thể xảy ra trên việc áp dụng thẩm định giá; nâng cao hiểu biết của những người sử dụng kết quả thẩm định giá, tránh những trường hợp đánh lừa công chúng, và phải báo cáo khách quan những kết quả đánh giá.

Dưới đây là một số khái niệm về giá trị phi thị trường:

+ Giá trị trong sử dụng (value in use): Là giá trị một tài sản khi nó đang được một người cụ thể sử dụng, dùng trong một mục đích nhất định, và do đó, tài sản đó không liên quan tới thị trường. Loại giá trị này thể hiện ở một tài sản nhất định góp vào một doanh nghiệp với tư cách là một bộ phận của tài sản doanh nghiệp, không tính đến giá trị sử dụng tốt nhất và có hiệu quả nhất của tài sản đó, cũng như số tiền mà tài sản đó mang lại khi nó được mang ra bán.

+ Tài sản có thị trường hạn chế (limited market property): Là những tài sản do tính đơn chiếc, hoặc do những điều kiện của thị trường, hoặc do những nhân tố khác tác động làm cho chúng ít có khách hàng tìm mua chúng tại một thời điểm nào đó. Đặc điểm quan trọng cần phân biệt của những tài sản này không phải là không có khả năng bán được chúng trên thị trường công khai, mà để bán được chúng đòi hỏi một quá trình tiếp thị lâu dài hơn, tốn nhiều thời gian hơn và công sức hơn so với các tài sản khác.

+ Tài sản chuyên dụng (specialised property): Là những tài sản do tính chất đặc biệt của chúng, chỉ có giá trị sử dụng hạn hẹp cho một mục đích hay một đối tượng sử dụng cụ thể nào đó, do đó hiếm khi được bán trên thị trường, trừ trường hợp được bán cùng với toàn bộ tài sản của doanh nghiệp. Thí dụ như nhà máy lọc dầu, nhà máy điện, những tiện nghi chế tạo đặc biệt, nhà thờ, bảo tàng, và những tài sản gắn với khu vực địa lý cụ thể. Có thể sử dụng nhiều phương pháp thẩm định giá đối với tài sản này, nhưng phương pháp chi phí thay thế khấu hao là thích hợp nhất.

+ Giá trị đầu tư (investment value): Là giá trị của tài sản đối với một hoặc một số nhà đầu tư cụ thể, cho một dự án đầu tư nhất định. Khái niệm này liên quan đến những tài sản chuyên biệt đối với những nhà đầu tư riêng biệt. Giá trị đầu tư của một tài sản có thể cao hơn hoặc thấp hơn giá trị thị trường của tài sản đó. Không nên lẫn lộn giữa giá trị đầu tư và giá trị thị trường. Tuy nhiên, giá trị thị trường có thể phản ánh một số đánh giá cá nhân của chủ đầu tư về giá trị đầu tư. Giá trị đầu tư có liên quan đến giá trị đặc biệt.

+ Giá trị đặc biệt (special value): Là khái niệm có liên quan đến những yếu tố đặc biệt có thể làm tăng giá trị tài sản lên vượt quá giá trị thị trường. Giá trị đặc biệt có thể nảy sinh khi một tài sản này gắn liền với một tài sản khác về mặt kỹ thuật hoặc kinh tế mà sự liên kết đó chỉ thu hút mối quan tâm đặc biệt của một số ít khách hàng hoặc người sử dụng, mà không thu hút sự quan tâm của nhiều người. Các yếu tố của giá trị đặc biệt có thể nảy sinh khi xem xét các yếu tố của giá trị tài sản đang quan tâm hoặc giá trị đầu tư.

+ Giá trị doanh nghiệp (going concern): Là giá trị toàn bộ của một doanh nghiệp. Khái niệm liên quan tới thẩm định giá một doanh nghiệp đang hoạt động mà mỗi bộ phận tài sản cấu thành nên doanh nghiệp đó không thể tách rời và cũng không thể thẩm định trên cơ sở giá trị thị trường.

+ Giá trị bảo hiểm (insurable value): Là giá trị của một tài sản quy định trong chính sách hoặc hợp đồng bảo hiểm. Giá trị bảo hiểm chú trọng vào chi phí thay thế công trình là đối tượng bảo hiểm, chứ không chú ý đến khả năng thị trường của tài sản mục tiêu.

+ Giá trị tính thuế (taxable value): Là giá trị dựa trên những quy định trong phạm vi luật pháp có thể vận dụng liên quan tới việc đánh giá, phân loại và thu thuế của tài sản. Mặc dù một số văn bản pháp quy trích dẫn giá trị thị trường như là cơ sở của việc tính thuế. Tuy nhiên, các phương pháp sử dụng để ước tính giá trị có thể dẫn đến các kết quả chênh lệch so với giá trị thị trường. Do đó, IVSC cho rằng giá trị tính thuế không thể đánh đồng với giá trị thị trường theo tiêu chuẩn thẩm định 1 mà không có sự giải thích minh bạch.

Trên thực tế, định giá để tính thuế chủ yếu căn cứ vào giá trị thị trường hiện tại có điều chỉnh thích hợp theo luật thuế, và kết quả điều chỉnh được coi là giá trị định giá để tính thuế.

+ Phương pháp chi phí thay thế khấu hao (DRC): Là một phương pháp thẩm định giá có thể chấp nhận được nhằm tìm ra giá trị trong báo cáo tài chính của tài sản chuyên dùng. Phương pháp này dựa trên sự xác định giá trị thị trường hiện tại của đất đai đối với việc sử dụng hiện tại của nó, cộng với tổng chi phí thay thế (hay tái sản xuất) của công trình xây dựng hiện có trên khu đất, trừ đi giảm giá tích lũy của công trình. Kết quả đạt được bao gồm cả yếu tố thị trường và phi thị trường và được gọi là chi phí thay thế khấu hao.

+ Giá trị còn lại (salvage value): Là giá trị của một tài sản, không kể đất đai, khi những tài sản đó không còn được tiếp tục sửa chữa hay sử dụng nữa. Trong mọi trường hợp, khi thẩm định giá cần xác định rõ những bộ phận dỡ bỏ và những bộ phận còn lại của tài sản.

+ Giá trị tài sản bán bắt buộc (forced sale value): Là tổng số tiền có thể thu về từ việc bán tài sản trong phạm vi thời gian quá ngắn so với thời gian bình thường cần có để giao dịch mua bán theo giá thị trường. Hoặc là, giá trị bán ép buộc có thể gắn với một người bán không tình nguyện và một hay nhiều người mua biết rõ sự bất lợi của người bán.

Trách nhiệm của các thẩm định viên là phải phân biệt rõ ràng những thông số và nguyên nhân để vận dụng các khái niệm giá trị phi thị trường nói trên thay vì sử dụng giá trị thị trường.

- Để đảm bảo không có sự nhầm lẫn giữa xác định giá trị thị trường và giá trị phi thị trường, thẩm định viên phải tuân theo các bước sau:

a/ Xác định rõ tài sản sẽ được thẩm định giá.

b/ Xác định rõ các quyền lợi pháp lý gắn với tài sản đó.

c/ Xác định rõ mục đích, ý đồ của thẩm định là gì.

d/ Định nghĩa giá trị sẽ được thẩm định.

e/ Khảo sát tài sản cần thẩm định và bảo đảm các bước công khai cần thiết.

f/ Công khai những điều kiện hoặc tình huống bị hạn chế trong thẩm định.

g/ Xác định thời gian hiệu lực của thẩm định.

h/ Phân tích, xem xét các số liệu, tình huống phù hợp với nhiệm vụ thẩm định.

i/ Nếu công việc thẩm định căn cứ vào những cơ sở phi thị trường, thì giá trị thu được là giá trị phi thị trường (không phải giá trị thị trường).

j/ Dù cho khái niệm, các bước tiến hành tìm ra giá trị thị trường là hoàn toàn thích hợp thì thẩm định viên cũng không được diễn giải kết quả tìm được như là giá trị thị trường.

4. Các thuật ngữ và khái niệm khác

+ Hữu ích/hữu dụng: Một tiêu chuẩn chủ chốt khác trong thẩm định giá trị tài sản là sự hữu ích hoặc hữu dụng của nó. Tiến trình được dùng trong quá trình thẩm định giá có sự khách quan chung để xác định và lượng hóa mức độ hữu ích hoặc hữu dụng của tài sản được thẩm định giá. Quá trình này cần một số sự diễn giải khái niệm hữu ích.

Hữu ích là một thuật ngữ so sánh hoặc liên hệ hơn là một điều kiện tuyệt đối. Ví dụ, tính hữu ích của máy móc thiết bị thông thường được đo lường bởi khả năng về năng suất của nó. Giá trị của nó phụ thuộc vào số lượng và chất lượng của sản phẩm mà máy móc sẽ sản sinh ra. Do đó, giá trị của một tài sản được thiết lập bởi việc đánh giá tính hữu ích của nó trong hoàn cảnh của các nhân tố pháp lý, vật chất, chức năng, kinh tế và môi trường ảnh hưởng đến khả năng sản xuất của nó.

Về cơ bản, giá trị của một tài sản bị kiểm soát bởi cách thức tài sản đó được sử dụng hoặc nó sẽ được mua bán thông thường trên thị trường như thế nào.

+ Khấu hao: Thuật ngữ “khấu hao” được sử dụng trong thẩm định giá và trong kế toán có thể dẫn đến sự nhầm lẫn. Để tránh hiểu sai, các thẩm định viên có thể sử dụng thuật ngữ “khấu hao tích lũy” hoặc “khấu hao tích tụ” trong các phương pháp chi phí tái sản xuất hoặc thay thế để đề cập đến bất kỳ khoản thiếu hụt nào trong giá trị từ sự ước tính tổng chi phí mới. Những mất mát này có thể được phân loại như đặc trưng cho sự hao mòn vật chất, sự lạc hậu thuộc về chức năng hoặc kỹ thuật, hoặc sự lạc hậu kinh tế. Thuật ngữ “khấu hao tích lũy” đề cập đến số tiền giảm bớt do kế toán làm khi đền bù cho chi phí gốc của các tài sản theo thông lệ về chi phí lịch sử, bất kể đến cơ sở cho những số giảm bớt đó thế nào. Đối với các thẩm định viên thì “khấu hao tích tụ” là một chức năng của địa điểm thị trường. “Khấu hao tích lũy” là một chức năng của thông lệ kế toán và không cần thiết phản ánh địa điểm thị trường.

5. Những yếu tố ảnh hưởng đến giá trị của tài sản

Trong định giá, điều quan trọng là phải nhận dạng được các yếu tố riêng biệt có đóng góp với giá trị của tài sản. Có nhiều yếu tố ảnh hưởng đến việc xác định giá trị của tài sản, có thể phân thành một số yếu tố sau:

5.1. Các yếu tố mang tính chính trị

Giá trị của tài sản nhận được từ các quyền đối với tài sản bị tác động quan trọng bởi sự thay đổi trong luật pháp, hành chính và hành động xét xử của mỗi nước. Sự thành lập Chính phủ và đường lối lãnh đạo chính trị có tác động đến các hoạt động thị trường, và sự lựa chọn đầu tư của các tổ chức và cá nhân.

Ví dụ như chính sách quốc gia trong pháp luật nhà ở có tác động quan trọng và trực tiếp vào giá trị tài sản, là vấn đề cần quan tâm đối với các nhà thẩm định giá. Thí dụ, chính sách kiểm soát tiền thuê nhà một cách chặt chẽ sẽ dẫn đến:

- . Chất lượng và số lượng nhà cho thuê bị giảm.
- . Khu vực tư nhân rút lui khỏi lĩnh vực này.
- . Chính phủ cố gắng cung cấp nhà ở để thay thế.

Nhà thẩm định giá không chỉ phân tích tính chất của pháp luật hiện tại, mà còn phải phân tích chiều hướng pháp luật trong những năm tới. Sự ổn định về chính trị trực tiếp phản ánh tỷ lệ lãi mà đầu tư vốn có khả năng thực hiện.

Các chính sách tài chính của Chính phủ và tác động của chúng trên các tỷ lệ lãi tiền tệ cũng cần được các nhà thẩm định giá theo dõi chặt chẽ, nhằm đo được tác động thay đổi về giá trị của bất động sản tạo ra thu nhập. Theo quy luật, các thay đổi trong tỷ lệ lãi hoặc cơ cấu của tỷ lệ lãi có mối liên quan đảo ngược đối với giá trị bất động sản. Sự tăng của tỷ lệ lãi làm giá trị tài sản thấp hơn, và ngược lại sự giảm của tỷ lệ lãi phản ánh trong giá trị tài sản cao hơn. Đó là do mối liên hệ trực tiếp của thu nhập dẫn tới giá trị, với tỷ lệ lãi phục vụ như là lực đòn bẩy cho sự đảo ngược của thu nhập thành giá trị.

Ví dụ, một tài sản sở hữu vĩnh viễn tạo ra thu nhập thuần 1 triệu đồng, lãi suất 10%, thì tài sản đó có giá trị hiện tại là 10 triệu đồng; khi tỷ lệ lãi là 5% mà thu nhập thuần vẫn là 1 triệu đồng thì giá trị hiện tại của tài sản khi đó là 20 triệu đồng (theo công thức $V = I/R$).

Hơn nữa, việc tăng tỷ lệ lãi cản trở việc bán tài sản cư trú và gây ra sự nhượng bộ về giá. Thu nhập tài sản do việc tăng gánh nặng trả nợ mà tạo ra mức thu nhập thấp hơn -- do đó làm cho giá trị thấp hơn.

5.2. Các yếu tố mang tính xã hội

Mối liên hệ giữa dân số với giá trị tài sản có tầm quan trọng lớn lao mà nhà thẩm định giá phải xem xét cẩn thận trong việc đánh giá tác động của sự thay đổi dân số vào giá trị của tài sản dự tính cho các năm tương lai. Nhà thẩm định giá cần phải bắt kịp các thay đổi về số lượng dân số, tuổi và sự phân phối thu nhập, hiện tượng di dân và quy mô gia đình của tổng số dân số.

Sự tăng trưởng dân số tạo ra yêu cầu về bất động sản, từ đó làm tăng giá trị của đất.

Sự di dân ồ ạt từ nông thôn về thành thị và các khu công nghiệp ở trong các nước đang phát triển, và xu hướng chuyển nhà ra ngoại ô ở các nước phát triển có mức sống cao, gây ra biến động giá trị của đất đai. Yêu cầu nhà ở tăng lên do có nhiều gia đình muốn sống riêng rẽ hơn, chiều hướng dự tính gia đình nhỏ hơn tiếp tục xảy ra phải được xem xét trong việc đánh giá bất động sản, đặc biệt trong các khu vực có mức sống cao.

Một yếu tố nữa gây tác động thay đổi giá trị tài sản mà nhà thẩm định giá phải tính đến là sự tăng tuổi thọ của người cao tuổi. Người dân ngày càng được chăm sóc, chữa bệnh và điều kiện kinh tế tốt hơn càng sống lâu hơn. Các công dân ở tuổi đó thường có yêu cầu nhà ở độc lập, và nhiều người lựa chọn về sống ở các khu vực địa lý nơi có khí hậu trong lành và giá cả sinh hoạt rẻ. Những nhu cầu đó làm tăng hoạt động của thị trường bất động sản ở một số địa phương.

5.3. Các yếu tố mang tính kinh tế

Các yếu tố mang tính kinh tế bao gồm:

(i) Mối quan hệ giữa cung và cầu

Giá trị tài sản phụ thuộc vào mối quan hệ giữa cung và cầu ở trên thị trường, cũng như phụ thuộc vào sự co giãn - đàn hồi của cung và cầu. Trên thực tế, tài sản được đánh giá cao khi cung trở nên khan hiếm và nhu cầu càng sức mua ngày càng cao; ngược lại, tài sản sẽ bị đánh giá thấp khi cung trở nên dồi dào, trong khi nhu cầu và sức mua ngày càng suy yếu. Giá trị của tài sản còn phụ thuộc vào độ co giãn hay còn gọi là độ nhạy của cung và cầu trên thị trường.

Do vậy, việc đánh giá các yếu tố tác động đến cung và cầu như: độ khan hiếm, sức mua, thu nhập hay nhu cầu có khả năng thanh toán của các giao dịch mua bán tài sản, và dự báo sự thay đổi của các yếu tố này trong tương lai là căn cứ quan trọng giúp thẩm định viên có cơ sở đưa ra ước tính sát thực hơn về giá trị tài sản của các tài sản cần thẩm định giá.

(ii). Các lực lượng kinh tế vĩ mô

Các nhà thẩm định giá cần quan tâm đến các lực lượng kinh tế chung có ảnh hưởng đến giá trị tài sản. Các chỉ số kinh tế quan trọng cần được theo dõi như thước đo sự tiến bộ kinh tế là:

- . Tổng sản phẩm quốc gia (GNP).
- . Thu nhập bình quân một đầu người dân.
- . Tỷ lệ thất nghiệp.
- . Tiết kiệm cá nhân và đầu tư.
- . Các hoạt động kinh doanh nói chung và hoạt động kinh doanh bất động sản.

+ Thước đo sử dụng rộng rãi nhất dùng làm tiêu chuẩn so sánh tiến bộ kinh tế là Tổng sản phẩm quốc dân (GNP), nó bằng tổng số giá trị hàng năm của tất cả hàng hoá và dịch vụ, sản xuất, tiêu dùng, tiết kiệm, và đầu tư bởi cá nhân, các công ty kinh doanh và các hoạt động của Chính phủ của một nước.

+ Thu nhập bình quân theo đầu người là thước đo kinh tế khác nhìn từ quan điểm của người tiêu dùng. Việc tăng mức sống là kết quả trực tiếp của việc tăng năng suất lao động và tăng lương, dẫn đến sự tăng lên của nhu cầu sở hữu – chiếm hữu tài sản, làm cho giá trị của các tài sản và dịch vụ tăng lên.

+ Một thước đo kinh tế khác có tầm quan trọng đối với nhà thẩm định giá tài sản là mức độ thất nghiệp của tổng lực lượng lao động. Tỷ lệ thất nghiệp tăng cao sẽ có tác động ngược lại đặc biệt là đối với giá trị của bất động sản. Điều đó có thể hiểu được, vì chi phí cho chỗ ở so với chi phí mua thực phẩm và quần áo là ít quan trọng hơn khi người ta không có việc làm. Các thay đổi tỷ lệ thất nghiệp là mối quan tâm cho mỗi quốc gia bởi vì chúng đồng hành với sự thay đổi trong tiến bộ của nền kinh tế, và tỷ lệ biến động của giá bất động sản của quốc gia. Như vậy nhà thẩm định giá cần phản ánh trong ước tính giá trị của

mình triển vọng đối với các yêu cầu tài sản dựa trên dự đoán tình trạng của thị trường hàng hoá tiêu dùng và lao động.

+ Nhà thẩm định cũng cần theo dõi lượng tiết kiệm cá nhân liên quan tới tổng số thu nhập cá nhân có thể sử dụng sau thuế. Một chiều hướng tiếp tục giảm trong tiết kiệm cá nhân nên được phân tích cẩn thận, vì tỷ lệ tiết kiệm giảm sẽ làm giảm vốn đầu tư, và vì thế làm giảm yêu cầu và giảm giá trị của bất động sản. Tỷ lệ tiết kiệm thấp (dưới mức 5%) sẽ không đủ vốn để duy trì nền công nghiệp hiện đại, làm cho quốc gia không đủ sức cạnh tranh trong nền kinh tế thế giới, kết quả là làm tăng tỷ lệ thất nghiệp. Sự tăng tỷ lệ tiết kiệm cao phản ánh sự thiếu tin tưởng của nhà đầu tư vào sự tiến bộ và ổn định của nền kinh tế. Trong bất kỳ trường hợp nào, sự thay đổi của chỉ số tỷ lệ tiết kiệm được coi như là hàn thử biểu đo khí hậu kinh tế, cần có sự phân tích và giải thích của các nhà thẩm định giá chuyên nghiệp. Cấu thành của các lực lượng thúc đẩy hoạt động kinh tế bên trong một quốc gia được phản ánh trong vòng quay kinh doanh của các hoạt động kinh doanh chung. Các vòng quay kinh doanh phản ánh thái độ của nhà đầu tư và người tiêu dùng là lạc quan, quá mức, thận trọng hoặc bi quan. Thông qua việc nghiên cứu chu kỳ kinh tế đã qua để dự đoán các hoạt động kinh doanh tương lai, nhà thẩm định giá cũng cần chú ý đến tác động của Chính phủ đầu tư vào các công trình xây dựng công cộng to lớn, có tác động đến nền kinh tế quốc gia nói chung, đặc biệt là trong các thời điểm bùng nổ hoặc suy thoái kinh tế quá mức tác động đến hoạt động bất động sản.

5.4. Các yếu tố mang tính vật chất

Là những yếu tố thể hiện các thuộc tính hữu dụng tự nhiên, vốn có mà các tài sản có thể mang lại cho người sử dụng như:

- Địa điểm trên đó có tài sản.

Khả năng sinh lời của địa điểm càng cao thì giá trị của tài sản càng cao: địa điểm ở gần chợ, trường học, cửa hàng có tác động đến giá trị tài sản. Tài sản ở vào vị trí thuận lợi cho sinh hoạt và kinh doanh thì có khả năng sinh lợi lớn và có giá trị cao.

- Kích thước, kiểu nhà, loại nhà và tuổi của tài sản.

- Yếu tố khu vực môi trường.

Tài sản đất đai nhà cửa ở thành phố thì có giá trị gấp nhiều lần ở nông thôn.

- Đối với máy móc thiết bị là các tính năng, tác dụng, độ bền vật liệu v.v.

5.5. Các yếu tố về tình trạng pháp lý của tài sản

Tình trạng pháp lý của tài sản quyết định quyền của con người đối với việc khai thác các thuộc tính của tài sản trong quá trình sử dụng. Tình trạng pháp lý của tài sản có tác động rất lớn đến việc xác định giá trị của tài sản đặc biệt là đối với bất động sản, thông qua các nhân tố sau:

- . Xác định quyền sở hữu tài sản là chủ sở hữu hay đi thuê.
- . Các tình trạng về quyền lợi đối với tài sản.
- . Dự định và sự kiểm soát hợp pháp đối với tài sản.

Để xác định được giá trị tài sản một cách đúng đắn đòi hỏi các thẩm định viên phải nắm vững được những quy định có tính pháp lý về quyền của các chủ thể đối với tài sản trong từng giao dịch cụ thể có liên quan đến tài sản cần thẩm định giá, bằng cách dựa vào các văn bản pháp lý hiện hành, xem xét một cách cụ thể các loại giấy tờ làm bằng chứng kèm theo tài sản.

5.6. Các yếu tố khác

Ngoài những yếu tố đã được nêu ở trên, còn có những yếu tố khác có thể tác động đến việc xác định giá trị tài sản như là:

- . Tập quán dân cư: chọn hướng nhà, hướng đất theo thuật phong thủy v.v.
- . Tâm lý tiêu dùng: thích ở tầng thấp, không thích nhà chung cư, v.v.
- . Quan hệ lịch sử của tài sản.

Ảnh hưởng xã hội học và tâm lý học có tác động nhiều đến việc định giá tài sản. Vì vậy, các thẩm định viên đòi hỏi phải có sự am hiểu về tập quán dân cư, cũng như phải có sự phân tích về yếu tố tâm lý trong không gian văn hóa của một giao dịch cụ thể, để có thể xác định được hợp lý giá trị tài sản.

Thẩm định giá trị tài sản là tổ hợp nghệ thuật và khoa học, nó bao gồm sự nhạy cảm tốt đối với thị trường và kiến thức chuyên môn về nghề nghiệp vững vàng. Các thẩm định viên làm việc trong một môi trường thị trường đôi khi

không cung cấp đủ các tài liệu khách quan cần thiết để ước tính giá trị thị trường. Do vậy, họ phải sử dụng đến khả năng đánh giá cá nhân của họ, sẽ rất khó khăn để tiến hành một thẩm định giá khi thị trường tài sản đang chỉ ra các tín hiệu thay đổi hay suy thoái sâu. Trong các trường hợp đó, hai nhà thẩm định có tay nghề và lương tâm nghề nghiệp như nhau định giá cùng một tài sản có thể đi đến các kết luận khác nhau.

Trách nhiệm của nhà định giá buộc họ cần phải có các tài liệu kinh tế, chính trị và xã hội ở mức khu vực và quốc gia, để giải thích ý nghĩa của các tài liệu đó dưới ánh sáng của các hành động tiến hành bởi người mua và người bán ở trên thị trường. Nói chung, nhà thẩm định giá nên quan tâm đến triển vọng đầu tư trong những năm tới là tốt, xấu hay không chắc chắn. Tài liệu được cung cấp kèm theo để ủng hộ các kết luận của nhà thẩm định giá và trợ giúp người đọc báo cáo thẩm định giá trong việc đi đến đánh giá giá trị riêng của mình qua đảm bảo chủ quan hơn là xem xét khách quan.

III. NHỮNG NGUYÊN TẮC CỦA THẨM ĐỊNH GIÁ

Nguyên tắc thẩm định giá là những quan điểm đã được thừa nhận một cách rộng rãi, và là cơ sở quan trọng để xây dựng nên các phương pháp định giá khoa học. Nó cho phép thẩm định viên tiến hành việc ước tính hợp lý giá trị tài sản và bao gồm một số nguyên tắc cơ bản đã được thừa nhận rộng rãi sau:

1. Nguyên tắc sử dụng tốt nhất và có hiệu quả nhất

Sự sử dụng tốt nhất và có hiệu quả nhất là sự sử dụng có thể nhất của một tài sản thuộc về vật chất, được sử dụng một cách hợp lý, được phép về pháp lý, khả thi về tài chính và nó mang lại giá trị cao nhất của tài sản khi nó được định giá.

- Sự sử dụng không được phép về pháp lý và không thuộc về vật chất thì không được coi là sử dụng tốt nhất và có hiệu quả nhất.

- Sự sử dụng vừa được phép về pháp lý, vừa về vật chất, vẫn cần có sự giải thích của nhà thẩm định giá biện minh cho sự sử dụng đó là hợp lý. Nó không phải là sử dụng trong điều kiện bất bình thường hay có sự bi quan hay lạc quan quá mức về khả năng sử dụng tài sản.

- Sau khi xác lập sự sử dụng là hợp lý, thì cần kiểm tra về tính khả thi tài chính. Sự sử dụng đó dẫn đến giá trị cao nhất thì được coi là sự sử dụng tốt nhất và có hiệu quả nhất.

Đối với bất động sản việc sử dụng tốt nhất và có hiệu quả nhất là trong điều kiện:

- Không gian đô thị (đất đai và những công trình xây dựng) có xu hướng được đặt ở mức sử dụng tốt nhất và có hiệu quả nhất trong một thị trường cạnh tranh.

- Đất đai được định giá trên cơ sở sử dụng mà tại ngày định giá có khả năng tạo ra thu nhập lớn nhất.

2. Nguyên tắc thay thế

Giới hạn trên về giá trị của một tài sản có xu hướng được tạo ra bởi chi phí mua một tài sản thay thế cần thiết tương đương, với điều kiện là không có sự chậm trễ quá mức làm ảnh hưởng đến sự thay thế. Khi đó, một người mua thận trọng sẽ không trả nhiều tiền hơn để mua một tài sản thay thế như vậy trong thị trường mở.

Nguyên tắc thay thế là một trong những nguyên tắc cơ bản và quan trọng trong lý thuyết thẩm định giá. Nó là cơ sở lý luận chủ yếu cho phương pháp so sánh trực tiếp, là một phương pháp đơn giản, nhưng là phương pháp được áp dụng phổ biến nhất trong hệ thống các phương pháp thẩm định giá. Thực hiện nguyên tắc này đòi hỏi các thẩm định viên phải nắm được thông tin về giá bán của các tài sản tương tự, gần với thời điểm thẩm định để làm cơ sở so sánh và đánh giá giá trị của các tài sản cần định giá.

3. Nguyên tắc đóng góp

Giá trị của một tác nhân sản xuất hay một bộ phận cấu thành của một tài sản phụ thuộc vào sự thiếu vắng của nó sẽ làm giảm đi bao nhiêu giá trị của toàn bộ tài sản, có nghĩa là lượng giá trị mà nó đóng góp vào toàn bộ giá trị của tài sản là bao nhiêu (xét trên cả giá trị và năng suất tạo ra).

Ví dụ: Có hai bất động sản là A và B, công trình A có gara ô tô còn công trình B thì không có.

Công trình A bán được giá 1.000 triệu đồng, còn công trình B bán được giá 950 triệu đồng.

Vậy từ giao dịch thực tế rút ra giá trị của gara ô tô bằng 50 triệu đồng, tức là bằng 5% giá trị của công trình A.

4. Nguyên tắc cung - cầu

Giá trị thị trường được xác định bởi sự tác động qua lại của các lực lượng cung và cầu trên thị trường vào ngày thẩm định giá. Trên thị trường giá cả có xu hướng thay đổi tỷ lệ thuận với cầu và tỷ lệ nghịch với cung.

Khi thẩm định giá thì các lực lượng thị trường phải được phân tích và đánh giá cẩn thận về sự tác động của nó đến giá trị tài sản.

Khi phân tích các thông tin thị trường như cho thuê hay bán, cần thiết phải cân nhắc đến tình trạng thị trường trước khi thực hiện các điều chỉnh.

5. Nguyên tắc dự kiến các lợi ích tương lai

Giá trị của một tài sản được quyết định bởi những lợi ích tương lai mà tài sản mang lại cho nhà đầu tư. Khi ước tính giá trị nên luôn luôn dựa trên các triển vọng tương lai hơn là sự thực hiện trong quá khứ.

Thẩm định giá là nhiệm vụ dự kiến các lợi ích nhận được từ quyền sở hữu tài sản. Những dự tính của người mua hay của người chủ sở hữu có thể ảnh hưởng trực tiếp đến giá trị thị trường của tài sản.

6. Nguyên tắc dự đoán những thay đổi trong mô hình kinh tế – xã hội

Nhận ra các chiều hướng ảnh hưởng đến tài sản đối tượng cần định giá, và những hậu quả có thể nhìn thấy được như mức độ lạc hậu của chức năng, giai đoạn hiện tại trong chu kỳ sống của khu vực. Dự đoán các điều kiện thị trường và phản ứng của người mua để dự kiến về thị trường tương lai là rất cần thiết đối với công tác thẩm định giá.

Trên đây là những nguyên tắc cơ bản được chấp nhận phổ biến, ngoài ra còn có nhiều tài liệu nêu ra những nguyên tắc khác, nhưng những nguyên tắc đã nêu trên được chấp nhận phổ biến nhất và là cơ sở lý luận quan trọng để xây

dụng các tiêu chuẩn thẩm định giá, đồng thời để hình thành nên các quy trình và phương pháp định giá tài sản một cách hợp lý và có cơ sở khoa học.

IV. NHỮNG MỤC TIÊU CỦA THẨM ĐỊNH GIÁ

Mục tiêu của thẩm định giá phản ánh nhu cầu sử dụng tài sản cho một công việc nhất định. Nó phản ánh mặt lợi ích mà tài sản tạo ra cho chủ thể trong mỗi công việc hay giao dịch đã được xác định. Chính vì vậy, mục tiêu của thẩm định giá là một yếu tố rất quan trọng, ảnh hưởng có tính quyết định đến việc lựa chọn phương pháp thẩm định giá của nhà thẩm định.

Khi có yêu cầu ước tính giá trị tài sản của khách hàng, loại giá trị cần phải được xác định ngay từ ban đầu. Giá trị xác định có thể là giá thị trường, giá trị phi thị trường, giá trị thay thế, giá theo luật pháp, giá trị thế chấp, giá bảo hiểm, giá bồi thường v.v. Sự khác biệt trong số các thuật ngữ này được miêu tả trong các tiêu chuẩn thẩm định giá ban hành trong mỗi nước, hoặc được xác định trong tiêu chuẩn thẩm định giá do Ủy ban Tiêu chuẩn Thẩm định giá Quốc tế (IVSC) ban hành trên toàn cầu.

Sự định giá có thể được yêu cầu trong rất nhiều trường hợp. Danh sách liệt kê dưới đây không phản ánh được hết tất cả những mục tiêu sử dụng của thẩm định giá, mà nó chỉ ra một số mẫu những hoạt động của thẩm định giá chuyên nghiệp.

1. Thẩm định giá cho các mục đích của chính quyền

Dù để mua, bán, thuê mướn hay cho các mục đích cộng đồng, các giao dịch về tài sản của khu vực chính quyền đều đòi hỏi mức độ chuyên môn giống như các nơi khác trên thị trường. Sự khéo léo trong việc ra quyết định đúng đắn sẽ phụ thuộc vào sự hiểu biết toàn vẹn các khuynh hướng hiện hành, về luật pháp và các vấn đề xã hội, lịch sử và môi trường.

+ Báo cáo tài chính

Các chính quyền đang chịu áp lực ngày càng tăng để đảm bảo tất cả các tài sản đều được sử dụng một cách có hiệu quả. Việc thực hiện phương pháp kế toán tích lũy đòi hỏi phải có số ghi tài sản chính xác, phương pháp thẩm định giá thích hợp và theo đúng các yêu cầu của việc kiểm toán.

+ Thu mua cưỡng bức

Các thương lượng trong việc thu mua cường bức cần phải được thực hiện với sự hiểu biết đầy đủ về các luật lệ liên quan. Cần phải xem xét đến sự chia cắt, sự tổn thương tình cảm và các giá trị đặc biệt đối với chủ nhân. Rõ ràng là việc này có thể dẫn đến sự kiện tụng, và điều quan trọng là cần phải có ý kiến của chuyên gia để đảm bảo duy trì sự công bằng và hợp lý, bảo vệ quyền lợi của người chủ sở hữu, để thiết lập các đền bù đối với tài sản.

+ Các mục đích đánh thuế

Khi xác định giá trị cho mục đích để đánh thuế, điều quan trọng là báo cáo thẩm định giá phải được soạn thảo theo đúng các luật lệ thích hợp, để đạt được hiệu quả tính thuế công bằng và hợp lý. Việc xây dựng hệ thống thẩm định giá làm cơ sở tính thuế là việc làm cần thiết và hữu ích. Phạm vi thẩm định giá để tính thuế gồm có thẩm định giá để tính thuế tài sản, tính thuế thu nhập, tính thuế lưu thông và tính thuế tài nguyên, để ước tính giá trị định mức thuế.

2. Thẩm định giá để thuê mướn

Hầu như bất cứ tổ chức nào, vào một lúc nào đấy, cũng có liên quan đến việc thuê mướn, dù là với tư cách người thuê hay người chủ. Có thể là việc sử dụng có tính cách thương mại, kỹ nghệ hay để ở như trên thị trường thuê mướn thông thường, hoặc là với một tài sản có công dụng đặc biệt nào đó trên thị trường không có cái tương tự.

Ngày nay, thị trường ngày càng trở nên phức tạp, người thuê và người chủ cần phải có sự cố vấn của chuyên gia để có được vị trí tốt nhất trong việc thương lượng, soạn thảo và diễn giải hợp đồng và so sánh các đề nghị. Các quyết định cần phải đạt đến không những vào lúc bắt đầu hợp đồng, mà còn vào lúc tái xét hợp đồng, và lúc thi hành các sự lựa chọn. Tất cả các chuyện này đều có thể dẫn đến việc kiện tụng, do đó cần phải có khả năng chuyên môn để giải quyết.

Những vấn đề có thể nảy sinh ra là:

- . Sự so sánh giữa giá thuê đề nghị cho những cơ sở đang xem xét với giá thuê phổ biến trên thị trường.

- . Ảnh hưởng của các khuynh hướng trên thị trường.

- . Sự hiểu biết toàn vẹn các điều kiện của hợp đồng sẽ có ảnh hưởng đến giá cả thuê mướn. Ngay từ những vấn đề tưởng chừng đơn giản như trách nhiệm

chỉ tiền thuê trên những trang bị thêm, tác động của những điều khoản của sự phục hồi.

. Khả năng so sánh những đề nghị thuê không giống nhau, có thể bao gồm các thời hạn thuê khác nhau, các khuyến khích như là một giai đoạn thuê không phải trả phí, việc gắn thêm trang thiết bị, hay là sự cố định giá mặc dù có sự biến động của thị trường bên ngoài.

. Một nền tảng vững chắc và công bằng cho việc ấn định giá thuê cho những tài sản có mục đích đặc biệt.

. Một phương pháp thống nhất trên toàn quốc cho công tác thẩm định giá.

. Các báo cáo bao hàm quá trình sự việc, lý do và các bằng chứng để giúp cho việc thương lượng và ra quyết định.

3. Thẩm định giá để bảo hiểm

Việc quản lý rủi ro ngày càng trở nên quan trọng vì các tổ chức kinh doanh nói chung thường hay phải đối phó với khả năng có thể bị thua kiện, các công ty kinh doanh muốn chắc chắn rằng số vốn đầu tư to lớn của họ được bảo vệ trong trường hợp bị mất mát, do vậy các tài sản cần phải được thẩm định giá cho mục đích bảo hiểm. Điều này có thể xảy ra giống nhau cho cả hai lĩnh vực công và tư.

Trong quá khứ, các chi phí lịch sử thường tăng hay giảm một cách tùy tiện, điều này có thể dẫn đến việc bảo hiểm dưới mức nếu lấy trung bình của các điều khoản hợp đồng. Thí dụ, đối với công trình xây dựng, các chi phí có thể không bao gồm các điều khoản tăng giảm khối lượng, việc phá dỡ và di chuyển dọn dẹp hiện trường, các phí nghề nghiệp và các chậm trễ trong việc cấp giấy phép, tất cả những điều đó có thể làm tăng thêm chi phí cơ bản.

Sau đây là một số định nghĩa chính diễn giải giá trị trong bảo hiểm:

3.1. Giá trị khôi phục tài sản

Là trường hợp cung cấp cho người chủ sở hữu một tài sản giống hệt về vị trí chức năng (trong trường hợp bị phá hủy hoàn toàn), là chi phí cần thiết để thay thế, sửa chữa hoặc tái xây dựng lại, nhằm đưa tài sản trở lại những điều

kiện tương tự như tình trạng trước đó của tài sản, nhưng không được tốt hơn hay rộng hơn những điều kiện của tài sản khi còn mới.

Phải chú ý trong trường hợp các công trình xây dựng có giá trị lịch sử, việc xây dựng lại có sử dụng các vật liệu nguyên thủy có thể làm cho chi phí cao hơn nhiều so với cái mới tương đương.

3.2. Giá trị bồi thường

Đây là giá trị “sử dụng hiện tại” hoặc “giá trị thay thế có chiết khấu” có tính đến tuổi tác, tình trạng hiện tại và sự lỗi thời của tài sản, là chi phí cần thiết để thay thế, sửa chữa hoặc xây dựng lại tài sản, nhằm đưa tài sản trở lại những điều kiện tương tự như tình trạng trước đó của tài sản, nhưng không được tốt hơn, hay rộng hơn những điều kiện của tài sản tại thời điểm mà tổn thất xảy ra, có xem xét đến tuổi đời, điều kiện bảo trì, và thời gian hữu ích của tài sản đó.

Để tránh khả năng bị thua lỗ nặng do việc bảo hiểm dưới mức thực tế, hoặc phải trả tiền bảo hiểm cao một cách không cần thiết, cần phải nhờ đến các nhà thẩm định giá có nhiều kinh nghiệm trong việc thẩm định giá cho mục đích bảo hiểm, nhằm đạt được sự bảo hiểm một cách toàn vẹn và có hiệu quả.

4. Thẩm định giá cho báo cáo tài chính

Hiện đang có nhu cầu ngày càng tăng đòi hỏi các tổ chức phải cung cấp các báo cáo đầy đủ hơn về kết quả hoạt động, và về tình hình tài chính cho chính quyền hoặc cho các cổ đông. Thuật ngữ này bao gồm một loạt những yêu cầu cho những mục đích sau:

Bảng cân đối tài sản của công ty.

Các chức năng kế toán và kiểm toán (cả bên trong và bên ngoài).

Vấn đề thị phần/mở rộng ra công cộng.

Các tiến trình chuyển giao/sáp nhập.

Thế chấp đi vay.

Phục vụ cho việc đánh thuế, khiếu nại đòi giảm thuế.

Quản lý và thanh lý tài sản.

Mua hoặc bán. Thẩm tra chi phí mua có đúng với thị trường được chấp nhận ở cả trong và ngoài nước.

Góp vốn của mỗi bên trong liên doanh.

Cổ phần hóa các doanh nghiệp.

5. Thẩm định giá cho mục đích đầu tư

Sự tăng trưởng lợi nhuận và tính cạnh tranh của một doanh nghiệp tùy thuộc phần lớn vào tính hữu hiệu và sự lựa chọn có hiệu quả các phương án đầu tư. Lựa chọn các phương án đầu tư có một vị trí quan trọng trong công tác tài chính, vì nó là một nhân tố chủ yếu trong quá trình sinh lợi lâu dài của doanh nghiệp, đặc biệt trong khi nguồn vốn đầu tư thì hữu hạn nhưng lại có rất nhiều cơ hội để lựa chọn. Quá trình lựa chọn này rất phức tạp bởi vì đa số các cơ hội đầu tư đều có bản chất dài hạn, còn kết quả của nó nằm trong tương lai xa và khó dự đoán. Vì vậy, để có một quyết định đầu tư khôn ngoan, cần phải nhờ sự giúp đỡ của các nhà thẩm định giá. Họ có đầy đủ khả năng chuyên môn, có đầy đủ thông tin và tính trung thực để có thể giúp bạn có được một quyết định đúng đắn về đầu tư.

. Xác định tính khả thi của một công trình xây dựng hoặc một chương trình cải tạo.

. Cố vấn cho khách hàng xem xét các mục tiêu đầu tư của họ, sự lựa chọn, những nguồn lực, các hạn chế, và thời gian biểu cho các hoạt động của họ.

6. Thẩm định giá cho mục đích cầm cố

Cầm cố là một loại đầu tư có sự đảm bảo hợp lý và một tỷ lệ lãi đúng mức. Trong trường hợp người phải cầm cố không trả được lãi hoặc không còn khả năng để trả lại món vay nợ, người nhận cầm cố phải tiến hành các bước cần thiết để đảm bảo an toàn cho mình.

Trong tất cả các trường hợp, người nhận cầm cố với sự giúp đỡ của nhà thẩm định giá, nên xem xét không chỉ giá trị của tài sản liên quan đến vay nợ để nghị, mà còn phải xem xét thu nhập thực tế từ tài sản có đủ để trả lãi ở tỷ lệ thỏa thuận hay không.

. Cung cấp cho khách hàng giá trị thị trường của tài sản ở ngày thẩm định giá.

. Nêu rõ mục đích yêu cầu các chỉ dẫn cho việc thẩm định giá.

. Cung cấp lời khuyên đối với người cho vay trong việc đánh giá rủi ro bao gồm các điều khoản vay nợ, đánh giá phần trăm giá trị tối đa cho việc nhận vốn vay nợ trước, điều khoản trả lại món nợ chính, và tỷ lệ lãi.

7. Thẩm định giá phục vụ cho mục đích cổ phần hóa các doanh nghiệp Nhà nước

Chính phủ nhiều nước đã tiến hành công việc cổ phần hóa, tư nhân hóa một số các doanh nghiệp Nhà nước. Thẩm định giá có nhiệm vụ tiến hành định giá bất động sản và máy móc thiết bị của các doanh nghiệp để phục vụ cho việc thực hiện chủ trương của Chính phủ.

Các nhà thẩm định giá còn thực hiện công việc thẩm định để đăng ký cổ phần mới của các công ty muốn bán cổ phần cho công chúng.

8. Thẩm định giá cho máy móc và thiết bị

Khi xem xét giá trị tài sản cho mục đích làm báo cáo tài chính, bảo hiểm hoặc thuế khóa, điều chủ yếu là sự định giá máy móc thiết bị phải chính xác và cập nhật hóa và đáp ứng các tiêu chuẩn kế toán. Các nguyên tắc là giống nhau dù là thuộc chính quyền, các tổ chức hay cơ quan công quyền, hoặc thuộc lĩnh vực tư nhân.

Sự định giá các tài sản đòi hỏi sổ sách ghi tài sản phải có đầy đủ chi tiết, phải được cập nhật và được xác nhận một cách đồng nhất.

Khi thẩm định giá máy móc thiết bị, các nhà thẩm định giá thường sử dụng một hoặc kết hợp những phương pháp sau:

- . Phương pháp so sánh trực tiếp.
- . Phương pháp chi phí.
- . Phương pháp thu nhập.

9. Thẩm định giá trị tài sản vô hình

Cũng như những tài sản cố định hữu hình, tài sản cố định vô hình là những tài sản có giá trị lớn, thời gian hữu ích lâu dài, có hình thái biểu hiện rất

đa dạng, nền kinh tế thị trường càng phát triển thì chủng loại của tài sản cố định vô hình càng phong phú.

Có hai loại tài sản vô hình là: loại tài sản vô hình có khả năng xác định được, bao gồm: thương hiệu, bằng sáng chế, nhãn hiệu, kiểu mẫu và quyền sở hữu mỹ thuật v.v.; và loại tài sản vô hình không xác định được bao gồm: lòng trung thành mến mộ của khách hàng, tính hiệu quả do phục vụ nhà nhận, mau lẹ của nhân viên cửa hàng, những ấn tượng tốt về cửa hàng v.v. Đối với loại tài sản này, người ta chỉ có thể xác định được giá trị khi doanh nghiệp đó được đem bán cho một chủ sở hữu khác.

Để định giá tài sản vô hình, việc đầu tiên nhà thẩm định giá cần làm là xác định về mặt số lượng các dòng thu nhập hoặc lợi tức mà tài sản vô hình đó tạo ra. Trong một số trường hợp cụ thể tùy thuộc vào mục đích thẩm định giá mà các tài sản vô hình được định giá theo nhóm.

Thẩm định giá trị tài sản vô hình có thể coi là công việc khó khăn nhất của công tác thẩm định giá. Bởi vì khó dự báo được những dòng tiền đáng tin cậy của tài sản vô hình đang được định giá, rất khó chia tách các dòng tiền của một doanh nghiệp thành từng bộ phận cấu thành (trong đó có tài sản vô hình).

Sau khi đã xác định được lợi ích tài chính từ tài sản vô hình, bước tiếp theo cần phải lựa chọn phương pháp định giá thích hợp. Trong thực tế thường sử dụng một trong các phương pháp sau:

- . Phương pháp định giá dựa trên thu nhập.
- . Phương pháp định giá dựa trên thị trường.
- . Phương pháp định giá dựa trên chi phí.

V. CÁC PHƯƠNG PHÁP THẨM ĐỊNH GIÁ

Yêu cầu rất cơ bản của công tác thẩm định giá, tiếp theo việc thiết lập các tiêu chuẩn thẩm định giá, là phải có các phương pháp thẩm định giá rõ ràng, có khả năng áp dụng phù hợp và khả năng nhận biết được không chỉ bởi thẩm định viên, mà còn bởi những người sử dụng báo cáo thẩm định giá. Thuật ngữ “phương pháp thẩm định giá” là những phương pháp luận có tính phân tích được

chấp nhận và được sử dụng phổ biến. Dù thẩm định giá trị tài sản căn cứ vào giá trị thị trường hay giá trị phi thị trường thì các thẩm định viên cũng phải áp dụng một hoặc nhiều phương pháp thẩm định giá.

Thẩm định giá căn cứ vào thị trường thường áp dụng một hoặc nhiều phương pháp thẩm định dựa trên nguyên lý thay thế. Nguyên lý thay thế chỉ ra rằng một cá nhân sẽ không trả cho một hàng hóa hoặc dịch vụ mức giá cao hơn mức chi phí cần thiết để anh ta có được một hàng hóa hoặc dịch vụ thay thế, có tính năng tác dụng tương đương, trong hoàn cảnh thị trường bình thường. Mức chi phí thấp nhất bỏ ra để có được một hàng hóa, dịch vụ thay thế tốt nhất chính là giá trị thị trường của hàng hóa, dịch vụ đó.

Có 5 phương pháp thẩm định giá trị tài sản, bao gồm:

1. Phương pháp so sánh giá bán (Phương pháp so sánh trực tiếp)

Phương pháp này xem xét giá bán của tài sản tương tự so với tài sản cần thẩm định giá và những dữ liệu có liên quan đến thị trường, xác định mức giá trị dự tính trong quá trình so sánh. Nhìn chung, tài sản cần thẩm định cần được so sánh với tài sản tương tự trên thị trường công khai (thị trường mở).

Đây là phương pháp được phổ biến rộng rãi và được sử dụng nhiều nhất trong thực tế. Nó được áp dụng để thẩm định giá cho tất cả các trường hợp nơi nào có thể thu nhận được những chứng cứ bán của thị trường thích hợp có thể chấp nhận được.

Phương pháp này dựa vào sự chấp nhận giá thị trường là chỉ số tối nhất của giá trị. Các dữ liệu có khả năng tin cậy được sử dụng trong phân tích là cơ sở của thẩm định giá. Phân tích nhận được trên nguyên tắc so sánh các thông tin từ các giao dịch trước mà có thể được áp dụng cho các thẩm định giá mới, với một số điều chỉnh cần thiết để đảm bảo rằng các dữ liệu lịch sử là phù hợp với tình huống hiện tại, ví dụ điều chỉnh đối với sự ảnh hưởng của lạm phát.

Phân tích sẽ tập trung vào hai nhóm nhân tố là nhân tố thị trường và nhân tố giá cả:

Nhân tố thị trường, có nghĩa là xác định cung và cầu có vai trò quan trọng trong việc hình thành mức giá tại đó giao dịch được kết thúc.

Nhân tố giá cả liên quan đến giá thị trường trong một chi phí đơn vị với tài sản mà nó liên quan. Ví dụ: Giá đất nông thôn thường biểu hiện trên cơ sở “giá một hecta”, giá nhà cửa thường biểu hiện trên cơ sở “giá một mét vuông”.

2. Phương pháp thu nhập (Phương pháp đầu tư)

Phương pháp này xem xét những dữ liệu về thu nhập và chi tiêu có liên quan đến tài sản được thẩm định và xác định giá thông qua quá trình vốn hóa. Quá trình này liên quan đến thu nhập (thường là thu nhập ròng) và một loại giá trị gọi là giá trị hiện tại của dòng thu nhập dự kiến trong tương lai.

Phương pháp này sử dụng tỷ lệ lãi trên vốn, hoặc tỷ lệ khấu hao hoặc cả hai để chuyển giá trị thu nhập trong tương lai thành giá trị doanh thu tính ở thời điểm hiện tại.

Các nhà đầu tư tập đoàn lớn đã phát triển phương pháp thành dạng tính toán dòng tiền chiết khấu (DCF). DCF yêu cầu dự đoán dòng tiền thu nhập tương lai trên một giai đoạn giả định của một đầu tư. Dòng tiền đó được chiết khấu ở tỷ lệ lãi thích hợp để tính toán giá trị hiện hành của nó. Hiện nay hầu hết các tổ chức đầu tư sử dụng phương pháp dòng tiền chiết khấu (DCF) trong việc đưa ra các quyết định đầu tư.

3. Phương pháp chi phí

Phương pháp này xem xét khả năng một người thay vì mua một tài sản nhất định trên thị trường, bằng cách anh ta xây dựng (hoặc sản xuất ra) một tài sản có tính năng sử dụng tương đương với tài sản cần mua. Ví dụ: Trên thị trường bất động sản, một người mua sẽ không trả giá cho một bất động sản cao hơn chi phí mà anh ta có thể bỏ ra để mua một diện tích đất và xây dựng một công trình tương ứng.

Trong thực tế, trong một số trường hợp giá trị cần cho tài sản không có sẵn trên thị trường, ví dụ với bệnh viện, trường học, thư viện v.v. Trong những trường hợp này, có thể xem xét chi phí thay thế một công trình hiện đại tương đương như là cơ sở cho xác định giá trị hiện tại của nó. Cách tiếp cận này được gọi là phương pháp chi phí.

Đánh giá nói chung cho rằng phương pháp này không cung cấp giá trị phù hợp cao trong việc dự báo giá trị, do vậy nó ít khi được chấp nhận để cung cấp các thẩm định giá có giá trị hiệu lực.

4. Phương pháp thặng dư

Phương pháp thặng dư được áp dụng để xác định giá trị của bất động sản phát triển mà ở đó các phương pháp khác có thể ước tính thấp dưới mức giá trị của bất động sản đó. Nó có thể là đất trống dành cho phát triển hay đất có các dạng kết cấu xây dựng đang tồn tại mà cần phải thay thế hay cải tạo, thông thường là tân trang lại hay phá bỏ và phát triển lại với những kết cấu xây dựng hoàn toàn mới.

Giá trị của sự phát triển được biểu hiện là giá trị ước tính, trừ đi tất cả các chi phí xây dựng. Phần dư ra thể hiện mức thặng dư mà trên đó giá trị của đất có thể được trả. Phần thực tế trả cho đất sau đó là vấn đề đàm phán.

5. Phương pháp lợi nhuận

Phương pháp lợi nhuận được sử dụng để thẩm định giá cho các tài sản đặc biệt như khách sạn, rạp chiếu bóng và những tài sản khác, mà việc so sánh với những tài sản tương tự sẽ gặp khó khăn do giá trị chủ yếu của chúng phụ thuộc vào khả năng sinh lợi của tài sản.

Trong một số hoàn cảnh, khả năng sinh lợi của việc sử dụng tài sản phụ thuộc nhiều vào dung lượng thương mại xác định dòng thu nhập của tài sản, đó là đặc điểm thường thể hiện cho các tài sản trong ngành vui chơi giải trí, bao gồm khách sạn và một số loại tài sản khác.

Phương pháp lợi nhuận dựa vào sự phân tích khả năng sinh lời ước tính của việc sử dụng tài sản, trừ đi các chi phí hoạt động kinh doanh hợp lý, còn lại một khoản dư ra thể hiện là thu nhập thực hàng năm đặc trưng của tài sản. Thu nhập thực này sau đó được chuyển thành vốn theo đúng như cách trong phương pháp thu nhập.

Trong khi sử dụng các phương pháp trên để tiến hành thẩm định giá, không có phương pháp nào là chính xác riêng rẽ, mà chỉ có phương pháp thích hợp nhất, còn các phương pháp khác có thể được sử dụng để kiểm tra kết quả của phương pháp thích hợp nhất đó.

Việc xác định phương pháp nào là phương pháp thích hợp nhất phụ thuộc vào các yếu tố:

- . Thuộc tính của tài sản.
- . Sự tin cậy và khả năng sử dụng của các tài liệu thị trường.
- . Mục tiêu của công việc định giá.

Trong thực tế, các nhà thẩm định giá thường sử dụng ba phương pháp cơ bản là phương pháp so sánh trực tiếp, phương pháp thu nhập và phương pháp chi phí. Ba phương pháp trên áp dụng đối với cả thẩm định giá bất động sản, máy móc thiết bị và tài sản vô hình. Hai phương pháp thặng dư và lợi nhuận chỉ sử dụng cho thẩm định giá bất động sản, và nói chung ít được sử dụng hơn so với ba phương pháp trên.

VI. QUY TRÌNH THẨM ĐỊNH GIÁ

Quy trình thẩm định giá là một quá trình có tính hệ thống, logic, qua đó cung cấp cho những người thẩm định giá sự hướng dẫn hành động phù hợp với công tác thẩm định giá của mình.

Quy trình thẩm định giá cũng là một kế hoạch hành động có trật tự chặt chẽ, được bố cục phù hợp với các quy tắc cơ bản đã được xác định rõ, nó giúp cho nhà thẩm định giá đạt đến một kết luận vững chắc hoặc sự ước tính giá trị có cơ sở và có thể đảm bảo được.

Quy trình thẩm định giá bao gồm các bước sau:

- . Xác định vấn đề.
- . Lên kế hoạch thẩm định giá.
- . Thu thập tài liệu.
- . Vận dụng và phân tích tài liệu.
- . Đánh giá giá trị tài sản cần định giá.
- . Báo cáo thẩm định giá.

1. Xác định vấn đề

Là bước đầu tiên của quá trình thẩm định giá, trong bước này cần giải quyết các vấn đề sau:

- Nhận biết về tài sản: vị trí, kích thước, kiểu cách, đặc điểm vật chất.v.v.

Nhận biết về các quyền tài sản hoặc quyền lợi được thẩm định giá. Phân nhóm tập hợp các quyền được đánh giá, như quyền sở hữu vĩnh viễn, quyền cho thuê theo hợp đồng, các giấy phép, các điều khoản hạn chế, quyền chuyển nhượng.v.v.

- Thiết lập mục đích hoặc mục tiêu thẩm định giá: mua bán, cho thuê, bảo hiểm, cầm cố, đánh thuế, báo cáo tài chính.v.v.

- Xác định giá trị nào cần được ước tính, ví dụ như giá trị thị trường, giá trị đầu tư, giá trị bảo hiểm, giá thế chấp, giá trị thay thế, giá bồi thường.v.v.

- Xác định phương pháp thẩm định giá và tài liệu cần thiết cho việc định giá.

- Thiết lập ngày có hiệu lực của việc thẩm định giá

- . Nhận được từ khách hàng.

- . Từ các điều kiện thị trường và tài liệu yêu cầu.

- Đạt được sự thoả thuận với khách hàng về phí họ phải trả và yêu cầu thời gian hoàn thành.

2. Lên kế hoạch thẩm định giá

Trong bước này cần giải quyết các vấn đề sau:

- Nhận biết các yếu tố cung và cầu thích hợp, chức năng, các đặc tính và các quyền của tài sản được mua bán và các đặc điểm của thị trường.

- Nhận biết về các tài liệu yêu cầu: thị trường, tài sản và tài liệu so sánh.

- Nhận biết và phát triển các nguồn tài liệu.

Phải là các nguồn tài liệu đáng tin cậy nhất.

Số liệu được sử dụng phải đúng đắn, chính xác và phải được kiểm chứng.

- Thiết kế chương trình nghiên cứu.

Xác định trình tự thu thập và phân tích số liệu.

Phân biệt những phần việc nào có thể uỷ nhiệm.

- Vạch ra đề cương của báo cáo định giá.

Xác định hình thức trình bày báo cáo.

- Lên chương trình thời biểu công tác.

Xác định thời hạn cho phép của trình tự các bước phải tuân theo.

3. Khảo sát hiện trường và thu thập tài liệu

3.1. Khảo sát hiện trường

Thẩm định viên phải trực tiếp khảo sát hiện trường:

+ Đối với máy móc thiết bị: Thẩm định viên phải khảo sát và thu thập số liệu về tính năng kỹ thuật (công suất, năng suất, công dụng) vị trí, đặc điểm, quy mô, kích thước, độ mới, cũ của tài sản cần thẩm định giá và các tài sản so sánh.

+ Đối với bất động sản: Thẩm định viên phải khảo sát và thu thập số liệu về:

. Vị trí thực tế của bất động sản so sánh với vị trí trên bản đồ địa chính, các mô tả pháp lý liên quan đến bất động sản.

. Chi tiết bên ngoài và bên trong của bất động sản, bao gồm: diện tích đất và công trình kiến trúc, khung cảnh xung quanh, cơ sở hạ tầng (cấp và thoát nước viễn thông, điện, đường), loại kiến trúc, mục đích sử dụng hiện tại, tuổi đời, tình trạng duy tu, sửa chữa v.v.

Trong quá trình khảo sát, để có đầy đủ chứng cứ cho việc thẩm định giá, thẩm định viên cần chụp ảnh tài sản theo các dạng (toàn cảnh, chi tiết), ở các hướng khác nhau.

3.2. Thu thập tài liệu

Bước này cần giải quyết:

- Chọn tài liệu có những nội dung thông tin cơ bản.

Các thông tin thu thập qua khảo sát thực tế tài sản sẽ thay đổi tùy theo loại tài sản định giá. Tuy nhiên nhà thẩm định giá phải ghi được những thông tin cơ bản của tài sản.

- Phân biệt các nguồn tài liệu chủ yếu và thứ yếu.
- Các tài liệu tổng hợp về xã hội, kinh tế, chính phủ, môi trường.
- Các tài liệu đặc biệt của đối tượng nghiên cứu và của đối tượng có thể so sánh: tài liệu bán, chi phí, thu nhập, v.v.
- Kiểm chứng số liệu thu thập được.

Các thông tin thu thập được cần giữ bí mật không được phép công khai.

4. Phân tích tài liệu

Từ những tài liệu thu thập được thẩm định viên tiến hành các loại phân tích sau:

- Phân tích thị trường:

Xác định các lực lượng thị trường ảnh hưởng đến giá trị của tài sản đối tượng thẩm định giá.

- Phân tích tài sản:

Phân tích các tính chất và đặc điểm nổi bật của tài sản đối tượng thẩm định giá có ảnh hưởng đến giá trị của nó.

- Phân tích so sánh:

Phân tích các đặc điểm có thể so sánh được, bán ra, cho thuê.v.v.

- Phân tích sự sử dụng tốt nhất và có hiệu quả nhất:

Các phân tích trên cần thiết phải được kiểm chứng.

5. Xác định giá trị tài sản cần thẩm định giá

Qua kết quả của các phân tích trên, lựa chọn phương pháp thẩm định giá thích hợp để áp dụng. Trong khi lựa chọn, nhà thẩm định giá phải cân nhắc tính hợp lý của mỗi phương pháp thẩm định giá, sự thuận lợi và sự hạn chế của chúng.

Tầm quan trọng của mỗi phương pháp thẩm định giá có thể thay đổi phụ thuộc vào kiểu loại, vào thuộc tính của tài sản và vào mục đích của thẩm định giá. Có thể áp dụng một hay nhiều phương pháp thẩm định giá để tiến hành định giá.

Xác định giá trị tài sản là bước cuối cùng để hoàn thành báo cáo thẩm định giá. Mục đích là truyền đạt kết quả và các kết luận của nhà thẩm định giá một cách có hiệu quả và có sức thuyết phục đối với người sử dụng thông tin.

6. Báo cáo thẩm định giá

Báo cáo thẩm định giá là sản phẩm cuối cùng của toàn bộ công việc thẩm định giá, là cao điểm của những nỗ lực và kỹ năng của nhà thẩm định giá.

Báo cáo thẩm định giá nên được trình bày rõ ràng, chính xác, sắp xếp đầy đủ các giả thiết, số liệu, các phân tích, các tiến trình, các kết quả và kết luận đạt được của nhà thẩm định giá.

Nội dung của báo cáo thẩm định giá phụ thuộc vào bản chất và mục đích của công việc thẩm định giá. Giá trị được biểu hiện chỉ là sự ước tính xuất phát từ sự phân tích các dữ liệu thị trường.

Kết quả của thẩm định giá thường được trình bày trong một bản báo cáo viết, trong đó nêu ra:

- . Mục tiêu của việc thẩm định giá.
- . Mô tả chính xác tài sản được thẩm định giá.
- . Thời hạn ước tính giá trị.
- . Số liệu minh họa và phân tích.
- . Ước tính giá trị.
- . Những điều kiện hạn chế hay bảo lưu nào gắn với sự ước tính.

Báo cáo thẩm định giá cần trình bày chính xác mục đích và nhiệm vụ, quy mô và ngày thẩm định giá, các chỉ dẫn của khách hàng và thông tin có khả năng sử dụng đối với nhà thẩm định giá. Các báo cáo thẩm định giá không được có sự lừa dối. Nếu có mâu thuẫn giữa tiêu chuẩn thẩm định và các chỉ dẫn của khách hàng, nhà thẩm định giá cần lưu ý người đọc tới sự mâu thuẫn đó và ưu tiên giải quyết các chỉ dẫn phù hợp với tiêu chuẩn.

Chất lượng và nội dung của thông tin có khả năng sử dụng đối với nhà thẩm định giá, thời gian và các điều kiện theo đó nhà thẩm định giá được phép tiến hành công việc sẽ được xác định bởi các chỉ dẫn của khách hàng. Ví dụ, một khách sạn có thể yêu cầu thẩm định giá chỉ dựa trên sự điều tra bên ngoài. Trong trường hợp đó nhà thẩm định giá phải dựa vào thông tin cung cấp trong mối quan hệ đối với không gian bên ngoài, và nhà thẩm định giá nên nêu rõ giới hạn đó trong báo cáo thẩm định giá của mình.

Thông thường nhà thẩm định giá chỉ chấp nhận nghĩa vụ pháp lý đối với bên đưa ra chỉ dẫn, và sẽ làm báo cáo phù hợp riêng đối với sự sử dụng của khách hàng đó. Trong trường hợp báo cáo thẩm định giá được chuẩn bị đặc thù cho việc sử dụng của một số bên. Thí dụ, một ngân hàng cung cấp khả năng vay nợ, khi đó nhà thẩm định giá phải kiểm tra nội dung của báo cáo để đảm bảo nó chứa đựng các thông tin và lời khuyên thích hợp.

Thông thường khách hàng muốn kết hợp thẩm định giá với công bố tài chính liên quan tới các hoạt động của thực thể. Nhà thẩm định giá nên chấp nhận yêu cầu của khách hàng, và thể hiện bằng hình thức và nội dung thích hợp trong báo cáo.

Báo cáo thẩm định giá nên có một điều khoản cấm in ấn toàn bộ hoặc một phần, hoặc cấm bất kỳ sự tham khảo nào đối với các số liệu thẩm định nằm trong báo cáo, hoặc tên và nghề nghiệp của nhà thẩm định giá, nếu không có sự chấp nhận bằng văn bản của nhà thẩm định giá.

Báo cáo cũng bao gồm một điều khoản cung cấp sự bảo vệ đối với khách hàng hoặc nhà thẩm định giá chống lại sự sử dụng báo cáo không đúng thẩm quyền của bên thứ ba.

Nhà thẩm định giá cung cấp báo cáo thẩm định giá bằng văn bản. Trong trường hợp khi khách hàng có yêu cầu đặc biệt một báo cáo bằng miệng, nhà thẩm định giá nên chứng thực lời khuyên đó bằng văn bản, được trình bày một cách logic và dễ hiểu.

Nhà thẩm định giá nên lưu lại bản sao của báo cáo thẩm định giá cùng với các công trình nghiên cứu của mình trong một thời hạn hợp lý.

CHƯƠNG II

GIỚI THIỆU VỀ CÔNG TÁC THẨM ĐỊNH GIÁ

I. VAI TRÒ, NHIỆM VỤ VÀ PHẨM CHẤT CẦN THIẾT CỦA NHÀ THẨM ĐỊNH GIÁ

1. Vai trò của công tác thẩm định giá

Thẩm định giá là một hoạt động rất cần thiết cho sự vận hành của nền kinh tế thị trường, có thể coi là trung tâm của tất cả các hoạt động kinh tế. Bởi vì mọi việc có liên quan đến các hoạt động kinh doanh đều chịu tác động bởi khái niệm giá trị, mà việc thẩm định giá là để xác định giá của tài sản ở trên thị trường.

Thẩm định giá có vai trò quan trọng trong việc giúp chúng ta đưa ra các quyết định liên quan tới việc mua, bán, đầu tư, phát triển, quản lý, sở hữu, cho thuê, đánh thuế, bảo hiểm, cầm cố và kinh doanh tài sản cố định. Dịch vụ của nhà thẩm định giá phục vụ bất kỳ người nào có quan hệ giao dịch về tài sản. Chẳng hạn, nhà thẩm định giá có thể được yêu cầu tư vấn cho người bán về giá bán tài sản của mình; cho người thuê về tiền thuê tài sản hàng năm mà họ phải trả; cho một người nhận đồ thế chấp về giá trị của vật đảm bảo và về số tiền cho vay theo giá trị của vật thế chấp mà người đó giao cho người đi vay; và tư vấn cho người bị sức ép bán bắt buộc về giá bồi hoàn v.v.

Việc phải hiểu rõ mục đích, yêu cầu cần thiết của thẩm định giá là yếu tố quan trọng nhất đối với một thẩm định viên, do giá trị của một lợi ích cụ thể trong tài sản không phải luôn giống nhau đối với tất cả mọi mục đích. Trong đa số các trường hợp, vấn đề quan trọng hàng đầu của nhà thẩm định là đánh giá giá trị thị trường; nghĩa là tổng số tiền vốn hay tiền thuê hàng năm sẽ được yêu cầu hay phải trả cho một lợi ích cụ thể trong tài sản vào một thời điểm cụ thể, trên những điều kiện cụ thể và tuân theo đúng pháp luật.

Vai trò của những nhà thẩm định giá đã phát triển lớn mạnh trong những năm gần đây. Môi trường kinh tế mới đã tạo ra nhu cầu lớn lao cho dịch vụ thẩm định giá.

Ngày nay, trong thời đại máy vi tính, môi trường kinh tế tinh vi và phức tạp đòi hỏi một nguồn dữ liệu thực tế liên tục. Những nhà thẩm định giá được công nhận khắp trên thế giới như những nhà cung cấp số liệu tài sản độc lập trong cả hai khu vực Nhà nước và tư nhân. Ở cả hai khu vực này, tài sản đều cần phải được đăng ký và xác định về số lượng và giá trị.

2. Nhiệm vụ của nhà thẩm định giá

Những đặc trưng tiêu biểu công việc của nhà thẩm định giá là:

+ Xác định giá trị thị trường của tài sản

Các nhà thẩm định giá được đào tạo cho yêu cầu định giá các tài sản, đặc biệt đòi hỏi nhà thẩm định giá cần thiết phải có sự hiểu biết và thành thạo về mối quan hệ pháp lý đối với tài sản, về kỹ thuật xây dựng (đối với định giá bất động sản), về kỹ thuật công nghệ (đối với các nhà thẩm định giá máy móc thiết bị), và về các đặc tính nổi bật và duy nhất để phục vụ cho việc xác định được giá trị tài sản. Do đó, một người không phải chuyên nghiệp sẽ không có khả năng để đánh giá và thấu hiểu công việc được.

+ Là người cố vấn cho các nhà đầu tư

Thẩm định giá và các báo cáo thẩm định là nhằm cung cấp cho người khác sử dụng (không phải cho nhà thẩm định giá sử dụng), như là một cơ sở giúp họ ra các quyết định liệu có nên hành động đầu tư hay không; ví dụ như liệu có nên mua hay không nên mua, cho vay hay không cho vay, mua hay phát triển...

+ Thẩm định giá ảnh hưởng đến những quyết định liên quan đến tổng số tiền lớn. Vì vậy, mỗi một công việc thẩm định là một dự án nghiên cứu cần sự thận trọng và kỹ năng chuyên nghiệp.

Do những đặc trưng trên mà nhà thẩm định giá có một trách nhiệm rộng lớn đối với cộng đồng xã hội, đòi hỏi họ phải có đạo đức và có tinh thần trách nhiệm pháp lý chuyên nghiệp cao.

3. Những phẩm chất cần thiết của một nhà thẩm định giá

Ở nhiều nước có quy định pháp lý cụ thể đối với những người hành nghề thẩm định giá. Nói chung, nhà thẩm định giá phải là người có hạnh kiểm tốt và chứng minh được rằng:

a/ Họ đã có bằng đại học thích hợp, hoặc có bằng chuyên môn sau đại học, và ít nhất có kinh nghiệm tích lũy qua 2 năm công tác. Đồng thời họ cũng phải chứng minh được họ đã duy trì và nâng cao kiến thức chuyên môn thông qua việc thường xuyên theo các chương trình đào tạo; và

b/ Họ có kiến thức và kinh nghiệm trong việc đánh giá các tài sản ở địa phương và phân loại tài sản;

c/ Họ phải đáp ứng tất cả những yêu cầu về pháp lý, quy định, đạo đức và giao kèo hợp đồng có liên quan đến công việc; và

d/ Họ có khả năng bồi thường nghề nghiệp thích đáng đối với trách nhiệm phải gánh chịu liên quan trong mỗi sự việc.

Quan điểm chung trên thế giới hiện nay là cần phải có ít nhất 3 năm giáo dục và đào tạo chuyên môn để đạt được trình độ và học vấn cần thiết cho nghề thẩm định giá. Và nhà thẩm định giá phải có các phẩm chất sau:

. Công bằng và nỗ lực làm việc hết mình.

. Tinh thông nghiệp vụ.

. Có năng lực, theo kịp với sự phát triển mới về lý thuyết, thực tế và các kỹ thuật định giá, các điều kiện pháp lý mới.

. Có đạo đức tốt, làm việc với tinh thần khách quan, giữ bí mật, có tinh thần trách nhiệm cao đối với khách hàng.

Ở Việt Nam, Điều 17 của Pháp lệnh giá năm 2002 quy định tiêu chuẩn thẩm định viên về giá phải có đủ các tiêu chuẩn sau:

a/ Là công dân Việt Nam;

b/ Có bằng tốt nghiệp đại học chuyên ngành liên quan đến nghiệp vụ thẩm định giá;

c/ Có chứng chỉ đã qua đào tạo nghiệp vụ chuyên ngành về thẩm định giá do cơ quan có thẩm quyền cấp;

d/ Có thời gian làm việc liên tục từ 3 năm trở lên theo chuyên ngành được đào tạo.

4. Đăng ký của các nhà thẩm định giá

Tất cả những nhà thẩm định giá muốn hoạt động đều phải được đăng ký theo đạo luật ban hành ở mỗi nước.

Thông thường, người muốn được đăng ký phải có bằng cấp về nghề thẩm định giá, phải trải qua thời gian làm việc từ 2 - 3 năm dưới một nhà thẩm định giá đã được đăng ký, và vượt qua được cuộc kiểm tra về năng lực nghề nghiệp. Sau khi đạt được các điều trên, anh ta được đăng ký và có thể hoạt động như một nhà thẩm định giá trong Chính phủ hoặc trong khu vực tư nhân, trong công ty hoặc trong trường đại học.

Ở Việt Nam, Điều 17 của Pháp lệnh giá năm 2002 quy định: “Người có đủ 4 tiêu chuẩn của thẩm định viên (như trong Điều 17 của Pháp lệnh giá) sẽ được cơ quan quản lý Nhà nước về giá trung ương xem xét cấp thẻ thẩm định viên về giá”.

4.1. Bảo vệ khách hàng

Việc đăng ký của các nhà thẩm định giá là để đảm bảo rằng khách hàng khi thuê nhà thẩm định giá trong hoạt động của họ sẽ có được dịch vụ tốt nhất có thể. Nếu khách hàng không hài lòng với dịch vụ được cung cấp, hoặc thấy thẩm định viên làm việc cầu thả thì họ có thể phản ánh với Hội đồng các nhà thẩm định giá để có biện pháp kỷ luật. Hội đồng có thể xử lý những thẩm định viên đã được đăng ký nếu họ không tuân theo đầy đủ những quy định về đạo đức.

4.2. Bảo vệ các thẩm định viên đã được đăng ký

Chỉ có các thẩm định viên đã được đăng ký mới được quyền thẩm định giá và thu lệ phí. Nếu có một ai đó không phải là thẩm định viên có đăng ký mà tiến hành thẩm định giá và thu lệ phí, thì người đó bị coi là vi phạm luật pháp về thẩm định giá và sẽ bị xử lý theo pháp luật.

5. Các cấp độ hoạt động của thẩm định giá

Công tác thẩm định giá có 3 cấp độ:

5.1. Cấp độ đầu tiên – quần chúng nói chung

Những người sử dụng, sở hữu và đầu tư vào bất động sản trước sự cần thiết của công việc kinh doanh và nhà ở của cá nhân, có các đòi hỏi về giá, về thể chấp, các hợp đồng cho thuê, bảo hiểm, các dự án khôi phục hoặc hiện đại hóa v.v. và các hành động khác liên quan đến số tiền lớn.

Cá nhân những người này có thể tự quyết định, nhưng sẽ không có lợi nếu những người này không được đào tạo chính quy, khả năng và năng lực có hạn của người đó có thể sẽ trở thành một vấn đề. Thông thường thì không cần thiết đến việc thẩm định giá chính thức, nhưng trong nhiều trường hợp, đặc biệt khi có liên quan đến bên thứ ba, thì cần thiết đến hoạt động thẩm định giá chuyên nghiệp.

5.2. Cấp độ thứ hai – những người trong nghề về bất động sản

Cấp độ này liên quan đến những người trong nghề về bất động sản nói chung, chẳng hạn như những người bán hàng, những nhà đầu tư, những người phân phối nhỏ, những nhà xây dựng, những nhà quản lý tài sản.

Những người này không phải là những nhà thẩm định giá chuyên nghiệp, tuy nhiên họ giải quyết những vấn đề liên quan tới bất động sản như là một phần công việc của họ. Thông thường họ được hỏi ý kiến về giá trị của bất động sản và rõ ràng là họ đưa ra những ý kiến phụ thuộc vào trình độ giới hạn của họ. Họ phải nhận thức được hạn chế của mình để nhận biết những trường hợp mà trong đó họ không có đủ năng lực để làm. Trong những trường hợp đó, họ nên yêu cầu sự giúp đỡ của nhà thẩm định giá chuyên nghiệp.

5.3. Cấp độ thứ ba – những nhà thẩm định giá chuyên nghiệp

Ở hầu hết các nước, những nhà thẩm định giá phải là những người có đủ tư cách về kiến thức, về kỹ năng nghề nghiệp và có tính liêm chính. Họ là những người chuyên nghiệp được bổ nhiệm và thuộc các tổ chức chuyên nghiệp. Các nước có quy định pháp luật công nhận những người có đủ trình độ để được bổ nhiệm hợp pháp là “Nhà thẩm định giá đã đăng ký”, “Nhà thẩm định giá đã tuyên thệ”, “Nhà thẩm định giá đã được phê duyệt”.

Những lĩnh vực chung của hoạt động chuyên nghiệp bao gồm:

a/ Những nhà thẩm định giá khu vực công cộng: Bao gồm việc định giá bồi thường, thuế đất, thuế tem và quà tặng, thuế thu nhập, vay nợ của Chính phủ và những việc thẩm định giá theo luật khác.

b/ Những nhà thẩm định giá tư nhân: cho mua và bán, cho vay thế chấp, những phân tích khả thi, sự phát triển đất đai, báo cáo tài chính của bảng cân đối và các thẩm định giá khác.

Thực tế hệ thống kinh tế hiện đại đã làm cho hoạt động hàng ngày của các nhà thẩm định giá thuộc hai khu vực công cộng và tư nhân trở nên tương đương như nhau. Khi quốc gia và các chính quyền địa phương chuyển hướng vào tư nhân hóa, chức năng của các nhà thẩm định giá hiện nay gần như giống nhau trong toàn bộ phạm vi hoạt động của cả hai khu vực.

6. Phạm vi của dịch vụ thẩm định giá chuyên nghiệp

Những nhà thẩm định giá chuyên nghiệp có đủ tư cách và năng lực để hành nghề thẩm định giá trong tất cả các vấn đề về tài sản cho tất cả các mục đích. Các dịch vụ đó cũng được thực hiện theo các yêu cầu như là chuyên gia làm chứng trong các tòa án xét xử khác nhau.

Những nhà thẩm định giá cũng hoạt động kết hợp với các cố vấn pháp luật, các thanh tra, những nhà làm hoạch định và phát triển thành phố, đưa ra lời khuyên về các dự án phát triển, các vấn đề kinh tế của dự án xây dựng công ty, thành lập công ty v.v.

Những nhà thẩm định giá cũng được các cấp chính quyền thuê thẩm định giá tài sản cho việc đánh thuế. Họ cũng liên quan tới các vụ khiếu nại về thẩm định giá, thay mặt cho các chủ sở hữu.

7. Năng lực của người thẩm định giá

Nhiệm vụ của người thẩm định giá là xác định giá trị thị trường của tài sản. Thẩm định giá đầu tiên là phải thể hiện ý kiến quan điểm, không phải chỉ là tường trình sự việc. Việc thể hiện quan điểm chỉ có giá trị khi có những lý do xác đáng. Những bước dẫn tới việc thẩm định giá phải logic, và mọi chứng cứ của thẩm định giá phải được ghi chép đúng mực và những hồ sơ cùng với bản sao báo cáo cuối cùng cho khách hàng phải được giữ lại. Những bước đi đúng logic và việc kiểm tra thực tế là mối quan tâm chính của nhà thẩm định giá.

Năng lực của nhà thẩm định giá có thể được đánh giá bằng khả năng chứng minh việc thẩm định giá của họ là chính xác và khả năng giải trình khi họ được triệu tập đến trước tòa án hay ở bất kỳ nơi nào khác. Người thẩm định giá phải có kiến thức chuyên sâu về tất cả các yếu tố thuộc về thẩm định giá trị tài sản, và có đầy đủ bằng cấp và kỹ năng nghề nghiệp chuyên môn. Sự chính xác trong công việc của anh ta là đáng tin cậy, thông thường trong nhiều trường hợp là không cần phải kiểm tra lại.

8. Mối quan hệ giữa kiểm toán và thẩm định giá

Kiểm toán và thẩm định giá là hai công việc chuyên môn khác nhau; giá trị xác định thông qua công tác thẩm định giá không giống với giá trị tuyên bố trong các báo cáo tài chính kiểm toán; báo cáo tài chính và báo cáo thẩm định giá là khác nhau. Một hoạt động kiểm toán nhằm mục đích cung cấp một ý kiến độc lập về sự khách quan của việc trình bày các báo cáo tài chính. Một cam kết thẩm định giá cung cấp một ý kiến độc lập về các giá trị, như giá trị của tòa nhà, giá trị của nhà xưởng và máy móc.

Tuy vậy, giữa kiểm toán và thẩm định giá có quan hệ với nhau thể hiện như sau:

8.1. Sự giống nhau

- . Cả hai loại ý kiến được cung cấp bởi các tổ chức chuyên nghiệp độc lập được quy định ở mỗi nước. Các tổ chức này thường có mối liên hệ mang tính quốc tế.
- . Cả hai phương pháp luận đều được thừa nhận trên trường quốc tế.
- . Cả hai là những công cụ quyết định để sử dụng trong quản lý và các mục đích khác.
- . Cả hai chấp nhận một số cách tiếp cận chung. Ví dụ, sự phê chuẩn của bên thứ ba, sự kiểm tra cụ thể các tài sản cố định.v.v.
- . Trong một số trường hợp giá trị thanh lý, các chi phí thay thế và giá trị thị trường đều được sử dụng trong cả các cam kết về kiểm toán lẫn thẩm định giá.

8.2. Sự khác nhau

+ Kiểm toán cho ý kiến khách quan hợp lý đối với việc trình bày các báo cáo tài chính một cách tổng thể như lỗ và lãi, bảng cân đối và các luồng tiền mặt.

Thẩm định giá cho ý kiến về một phần xác định của doanh nghiệp, thường là các tài sản cố định như tòa nhà, nhà xưởng, máy móc và thiết bị, và đôi khi về giá trị của bản thân doanh nghiệp.

+ Kiểm toán cho ý kiến đối với những người sử dụng chung các báo cáo tài chính, họ thường là những cổ đông của doanh nghiệp, những người cung cấp, khách hàng, ngân hàng, các nhà chức trách quốc gia .v.v.

Thẩm định giá được thực hiện nhằm các mục đích xác định như để lựa chọn các phương án đầu tư, để cung cấp thông tin cho mục đích bảo hiểm, để thiết lập giá trị cho sự hợp nhất và mua lại, thiết lập giá trị của số tiền cho vay mượn hoặc thế chấp v.v.

+ Kiểm toán một công ty phải tạm ngừng hoạt động kinh doanh sẽ áp dụng giá trị thanh lý.

Thẩm định giá của một doanh nghiệp xem xét cân nhắc các kế hoạch tương lai của một công ty, thông qua các dòng tiền mặt tạo ra.

+ Kiểm toán cân nhắc các khái niệm thẩm định giá trị tài sản được sử dụng trong việc chuẩn bị các báo cáo tài chính, như các chi phí lịch sử, các chi phí thay thế, giá trị thị trường theo các nguyên lý kế toán chung được chấp nhận ở mỗi nước.

Trong một cam kết thẩm định giá, bước đầu tiên sẽ là xác định mục tiêu của thẩm định giá và tất nhiên xác định loại thẩm định giá: chi phí thay thế hoặc chi phí thay thế khấu hao hoặc giá trị thị trường, và sau đó tiến hành công việc một cách tương ứng.

+ Kiểm toán viên dựa vào mức giá công bố trên các hóa đơn hoặc hợp đồng được duyệt (đề cập đến như là chi phí lịch sử).

Trong khi đó thẩm định viên cân nhắc giá trị tại mức giá thị trường hoặc chi phí thay thế, và không đề cập đến giá trị được viết trên hóa đơn.

+ Một cách tiếp cận của kiểm toán là phân tích và kiểm tra nội bộ liên quan đến luồng thông tin dẫn đến các tài khoản của công ty.

Cách tiếp cận này không được sử dụng cho công việc của thẩm định giá.

+ Sản phẩm của một nhà kiểm toán là một bức thư quản lý. Trong khi đó điều này lại không thuộc phạm vi của một cam kết thẩm định giá.

+ Sự tín nhiệm từ bên thứ ba không phải là một tài sản được thừa nhận trong bảng cân đối kiểm toán.

Trong khi đó sự tín nhiệm có thể là một phần quan trọng của thẩm định giá một doanh nghiệp.

+ Đối với một thẩm định viên, khấu hao các tài sản cố định vừa dựa trên cơ sở các tỷ lệ nhận được từ các yếu tố kỹ thuật hoặc vừa dựa trên “khấu hao được quan sát hoặc sự hư hỏng thực tế của tài sản”.

Trong khi đó các kiểm toán viên sử dụng các tỷ lệ khấu hao được giới kinh doanh sử dụng phổ biến, mà chúng dựa trên cơ sở ước tính cuộc đời hữu ích của tài sản. Nói chung, các tỷ lệ thẩm định viên sử dụng thấp hơn các tỷ lệ của kiểm toán viên sử dụng.

Vì những lý do này, các chi tiết của tài sản mà một thẩm định viên quan tâm thì mang tính chất kỹ thuật nhiều hơn các chi tiết cần cho kiểm toán viên, và sự sử dụng các thông tin này là khác nhau.

+ Kiểm toán không liên quan đến việc kiểm tra mỗi hạng mục của các tài sản cố định hoặc hàng hóa dự trữ. Thay vào đó cách tiếp cận của kiểm toán bao gồm kiểm tra phạm vi những gì mà tùy thuộc phần lớn vào sự phù hợp và hiệu quả của các kiểm soát nội bộ.

Trong trường hợp thẩm định giá máy móc thiết bị, thẩm định viên sẽ phải kiểm tra hạng mục tài sản theo hạng mục của hầu hết các tài sản.

+ Về tương lai của công ty, kiểm toán viên chỉ quan tâm đến việc đảm bảo rằng công ty là đang hoạt động, có nghĩa là “công ty sẽ tiếp tục tồn tại trong tương lai”.

Trong khi đó thẩm định viên của một doanh nghiệp cần một dự báo về các luồng tiền mặt dự kiến để được sử dụng trong thẩm định giá.

Việc phân biệt rõ những sự khác nhau này là rất quan trọng đối với người sử dụng, để có thể lựa chọn dịch vụ nào là phù hợp tốt nhất đáp ứng nhu cầu của người sử dụng. Trong khi quy chế đặt ra yêu cầu kiểm toán các báo cáo tài chính của công ty hàng năm, thì việc lựa chọn nên tiến hành cả hai công việc này không thường là khó khăn, bởi vì cả hai công việc này đều được thực hiện với rất nhiều thời gian. Tương tự như kiểm toán, công việc thẩm định giá sẽ trở thành một nhu cầu cơ bản trong các quy chế mới.

8.3. Sự bổ sung lẫn nhau

Trên những phạm vi nhất định, thẩm định giá của một doanh nghiệp chú ý đến các thông tin chính trước đây có thể coi là có thể tin cậy được, đó là kiểm toán. Nếu thông tin này không được kiểm toán, thì thẩm định viên phải xác minh rõ trong báo cáo của mình.

Đôi khi thẩm định giá của một doanh nghiệp cũng cần nhắc xem xét dựa trên hệ thống thông tin quản lý mà kiểm toán viên cũng đang dựa vào với một mức độ nhất định. Nếu việc kiểm toán được thực hiện trước thẩm định giá thì ý kiến của kiểm toán viên sẽ được xem xét cân nhắc.

Sự thực hiện hệ thống kiểm soát nội bộ tốt về các tài sản cố định sẽ giúp thẩm định viên tài sản nhận được các thông tin chi tiết cần có về các tài sản cố định.

Sự hiện hành của một bản đăng ký, tóm tắt các tài sản cố định do một thẩm định viên tạo ra sẽ giúp cho kiểm toán viên đánh giá sự tồn tại các tài sản cố định của công ty.

Kết luận lại, vấn đề cơ bản là mục tiêu của kiểm toán và thẩm định giá là rất khác nhau, và đều là những yêu cầu cần thiết đối với một công ty.

Kiểm toán sẽ cung cấp sự đảm bảo về độ tin cậy của các báo cáo tài chính của công ty.

Thẩm định giá sẽ cung cấp sự đảm bảo và tư vấn về khả năng chấp nhận giá trị của các hạng mục được định giá.

Kiểm toán và thẩm định giá, cả hai được phản ánh trong những quy chế khác nhau ở từng nước, có mối quan hệ chặt chẽ với các tiêu chuẩn quốc tế hiện có, và cũng đang thường xuyên biến đổi cũng với sự tiến triển của kinh doanh trên thương trường.

II. GIỚI THIỆU VỀ MỘT SỐ TỔ CHỨC THẨM ĐỊNH GIÁ CHUYÊN NGHIỆP TRÊN THẾ GIỚI

Thẩm định giá trị tài sản có nguồn gốc trong các môn kinh tế học cổ điển và hiện đại. Nói chung các nguyên tắc và kỹ thuật thẩm định giá đã được thiết lập là cơ bản giống nhau trong nhiều nước từ trước những năm 1940. Tuy nhiên, việc thừa nhận thẩm định giá như là một nghề chuyên nghiệp chỉ được phát triển từ sau những năm 1940.

Trong những năm 1960 và 1970, một số cơ quan thẩm định giá quốc tế đã phát triển và công bố những tiêu chuẩn thực hành chuyên nghiệp cho các thành viên của mình. Các quy tắc đạo đức nghề nghiệp cũng được đề cập đến. Nội dung của các tiêu chuẩn này đã cân nhắc kết hợp yêu cầu về mặt chuyên môn với các nhu cầu thực tế của thị trường. Ở một số nước, các tiêu chuẩn đó đã được hợp nhất một phần hay toàn bộ vào các quy định và luật pháp của quốc gia.

Đến cuối những năm 1970, khi những vận động này vẫn đang tiếp tục thì có một điều trở ngại hết sức rõ ràng, đó là sự phát triển tài chính quốc tế và sự toàn cầu hóa của các thị trường đã đạt đến giai đoạn mà các tiêu chuẩn thẩm định giá quốc tế là hết sức cần thiết. Rõ ràng là nếu không có sự thỏa thuận quốc tế đối với các tiêu chuẩn thẩm định giá thì sẽ có khả năng nảy sinh ra sự nhầm lẫn và hỗn loạn.

Điều quan trọng không kém là những sự thay đổi đồng thời về kinh tế và kinh doanh nảy sinh nhanh chóng giữa các quốc gia làm tăng thêm sự mở rộng nhận thức về tầm quan trọng của thẩm định giá tài sản chuyên nghiệp. Việc thẩm định giá khách quan, có hiệu quả, và được phát triển một cách chuyên nghiệp là rất cần thiết đối với các loại hoạt động kinh doanh khác nhau. Tầm quan trọng của nó trong việc phản ánh các giá trị hiện hành đặc biệt để phục vụ cho báo cáo tài chính ngày càng được thừa nhận.

Thẩm định giá chuyên nghiệp có lợi ích là phản ánh được những sự thay đổi về giá cả và những khác nhau về kinh tế giữa các vùng địa lý. Việc các nhân tố trên được thừa nhận rộng rãi đã dẫn đến việc thành lập các tổ chức thẩm định giá quốc tế và khu vực.

1. Ủy ban tiêu chuẩn thẩm định giá quốc tế (IVSC)

Vào cuối những năm 1970, những thành viên của Ủy ban kỹ thuật Viện thẩm định giá Hoàng gia Anh (RICS) và đại diện của các tổ chức thẩm định giá Hoa Kỳ bắt đầu cuộc đàm thoại, và đến năm 1981 Ủy ban tiêu chuẩn thẩm định giá tài sản quốc tế (TIAVSC) được thành lập. Vào năm 1994, Ủy ban này đổi tên gọi là Ủy ban tiêu chuẩn thẩm định giá quốc tế (IVSC), là một tổ chức hợp nhất từ các tổ chức thẩm định giá chuyên nghiệp của các quốc gia trên toàn thế giới. Khi mới thành lập Ủy ban có 20 thành viên, đến năm 2000 có 35 thành viên chính thức. Ngoài ra có 11 quốc gia là quan sát viên và 3 quốc gia làm tùy viên báo chí. Tháng 5-1985, Ủy ban đã được Hội đồng kinh tế và xã hội của Liên hiệp quốc cấp bằng công nhận là tổ chức có chức năng ban hành các tiêu chuẩn thẩm định.

Mục tiêu chủ yếu của Ủy ban là ban hành và xuất bản rộng rãi các tiêu chuẩn thẩm định giá, và hướng dẫn trình tự thẩm định giá trị tài sản để sử dụng trong các báo cáo tài chính, khuyến khích sự thừa nhận và tuân thủ rộng rãi trên toàn thế giới.

Mục tiêu thứ hai là làm hài hòa các tiêu chuẩn giữa các nước trên thế giới, làm rõ sự khác nhau trong các báo cáo tiêu chuẩn hay sự áp dụng các tiêu chuẩn khi chúng nảy sinh.

Mục tiêu đặc biệt là các tiêu chuẩn thẩm định giá quốc tế được thừa nhận trong các báo cáo kế toán quốc tế và các báo cáo chuẩn mực khác, và các nhà thẩm định giá công nhận cái gì là cần thiết đối với họ trong các tiêu chuẩn của các nghề nghiệp khác.

Cho đến nay, IVSC đã ba lần tiến hành sửa đổi những tiêu chuẩn thẩm định giá quốc tế, đó là vào những năm 1985, 1994-1997 và năm 2000. Sự phát triển những tiêu chuẩn này chứng minh cho sự phát triển của IVSC, và thể hiện sự cam kết của IVSC đảm bảo rằng những tiêu chuẩn, hướng dẫn thẩm định giá cơ bản đã có vị trí vững vàng trong thế giới đầy năng động này.

IVSC là một tổ chức phi chính phủ (NGO), là thành viên của Liên hiệp quốc (UN), giữ vị trí thường trực cho Hội đồng kinh tế xã hội của Liên hiệp

quốc từ tháng 5-1985. IVSC duy trì mối quan hệ với các tổ chức quốc tế như Tổ chức hợp tác và phát triển kinh tế (OECD), Ngân hàng thế giới (WB), Tổ chức tiền tệ quốc tế (IMF), Tổ chức thương mại thế giới (WTO) v.v. và duy trì mối quan hệ chặt chẽ với các tổ chức khác như Ủy ban tiêu chuẩn kế toán quốc tế (IASB), Liên đoàn kế toán viên quốc tế (IFA), Ủy ban kiểm toán quốc tế của IFA và Tổ chức quốc tế của Ủy ban chứng khoán (IOSCO).

Các quan chức của Ủy ban tiêu chuẩn thẩm định giá quốc tế (IVSC) được chỉ định, đại diện cho các tổ chức quốc gia của mỗi một thành viên, được chọn thông qua cuộc bầu cử hàn tròn gồm đại diện của tất cả các nước thành viên. Chủ tịch của Ủy ban được bầu ba năm một lần. IVSC do Ban quản trị điều hành, bao gồm những thành viên chính thức và những thành viên được bầu (Chủ tịch, Phó chủ tịch ...). IVSC đề ra những quy định chi tiết về số lượng thành viên, quản lý và hoạt động của tổ chức.

Thành viên của IVSC là các cơ quan đại diện cho các quốc gia tương ứng. Các cơ quan chuyên nghiệp này phải thừa nhận các mục tiêu liên quan tới thẩm định giá trị tài sản, và phải có đầy đủ một số lượng thẩm định viên có khả năng thực hiện công tác thẩm định giá. Các thành viên tuân theo các tiêu chuẩn và hướng dẫn do IVSC ban hành, và củng cố sự thừa nhận ở các thành viên trong quốc gia của mình. Nếu có sự khác nhau có ý nghĩa quan trọng nào giữa các tiêu chuẩn trong nước và quốc tế, chúng được thông báo cho cộng đồng quốc tế biết. Tất nhiên, các nhà thẩm định phải hành động theo pháp luật và chấp hành các luật lệ và những quy định của lĩnh vực mà họ thực hành.

Các thành viên làm việc với các cơ quan kiểm soát và pháp lý, và các hiệp hội cơ quan chuyên nghiệp khác, đảm bảo rằng công tác thẩm định giá vừa tuân theo luật pháp một cách tự nguyện, vừa chấp hành các tiêu chuẩn và hướng dẫn của IVSC.

Các thành viên cũng đóng vai trò về tư vấn và giáo dục trong lĩnh vực các tiêu chuẩn thẩm định giá trị tài sản ở trong quốc gia mình.

Sự liên lạc giữ mối liên hệ giữa IVSC với Ủy ban tiêu chuẩn kế toán quốc tế, Liên đoàn kế toán quốc tế, Ủy ban thực hành kiểm toán quốc tế, và Hội các tổ chức quốc tế về bảo hiểm là đặc biệt quan trọng đối với hoạt động của Ủy ban. Trên phương diện này, mục tiêu của Ủy ban là cung cấp những lời khuyên và tư vấn liên quan tới việc thẩm định giá trị tài sản cho nghiệp vụ kế toán, điều

phối các tiêu chuẩn, làm các chương trình về quy tắc nghề nghiệp có liên quan lẫn nhau trong mối quan tâm chung, và hợp tác với các tổ chức quốc tế khác nhau để xác định và quy định những tiêu chuẩn mới. Các mục tiêu này được hoàn thành thông qua sự liên hệ trực tiếp và tham gia vào của các tổ chức quốc tế khác như Liên hiệp quốc.

2. Hiệp hội các nhà thẩm định giá ASEAN (AVA)

Hiệp hội các nhà thẩm định giá Asean (AVA) được thành lập vào năm 1981 với mục tiêu chính là phát triển hoạt động thẩm định giá chuyên nghiệp trong khu vực.

AVA hội tụ các nhà thẩm định giá của Chính phủ, khu vực tư nhân và của các trường đại học từ Malaixia, Xingapo, Indônêxia, Philippin, Thái Lan, Brunây và Việt Nam (được kết nạp làm thành viên vào tháng 6 năm 1997). Các chuyên gia thẩm định của Malaixia và Xingapo chủ yếu tốt nghiệp từ các trường đại học tại Liên hiệp Vương quốc Anh, Hợp chủng quốc Hoa Kỳ, Ôxtrâylia, và Niu Dilân, chuyên ngành thẩm định và quản lý bất động sản. Những chuyên gia thẩm định của Xingapo và Malaixia thường cũng là thành viên của Hiệp hội hoàng gia giám định đặc quyền của Anh (RICS), hoặc là thành viên của Viện giám định Malaixia (ISM), và Viện giám định và thẩm định Xingapo (SISV).

Hiệp hội các nhà thẩm định giá ASEAN (AVA) áp dụng các tiêu chuẩn và hướng dẫn thẩm định của Ủy ban tiêu chuẩn thẩm định giá quốc tế (IVSC). Tại đại hội của AVA họp ở Thái Lan năm 1996, những tiêu chuẩn thẩm định riêng và đặc thù đối với mỗi nước thành viên đã được đưa ra thảo luận. Điều này sẽ tạo điều kiện để xác định các yêu cầu riêng biệt và đặc thù của từng nước trong nội dung chung của thẩm định quốc tế.

Điều lệ và Hiến pháp của Hiệp hội các nhà thẩm định giá ASEAN (AVA) được ban hành vào năm 1981 và được sửa đổi vào năm 1990.

3. Văn phòng thẩm định giá Ôxtrâylia (AVO)

Văn phòng thẩm định giá Ôxtrâylia (AVO) được thành lập từ năm 1910, thuộc Bộ kỹ thuật và dịch vụ hành chính, nhưng do có chức năng và nhiệm vụ đặc biệt nên nó hoạt động như một bộ phận kinh doanh riêng biệt.

Nhiệm vụ của AVO là cung cấp dịch vụ định giá toàn vẹn, độc lập và chuyên nghiệp cho chính quyền Liên bang, Bang và các cơ quan trực thuộc cũng như khu vực tư nhân. Cụ thể, AVO định giá xây dựng, phục hồi, sửa chữa, cho thuê, đền bù, mua bán, sang nhượng hoặc đánh thuế đối với nhà cửa, đất đai, máy móc thiết bị các vật dụng thuộc cơ sở hạ tầng, các công trình viễn thông, an ninh, quốc phòng.v.v... thuộc khu vực nhà nước, cộng đồng hoặc tư nhân.

Ngoài ra, AVO còn đánh giá các bản phúc trình hoạt động tài chính với những tiêu chuẩn nhất định của giới thương mại, xác định hiệu quả của vốn đầu tư v.v.

AVO không những định giá tài sản trong nước mà còn tham gia định giá tài sản ở nước ngoài, không những định giá tài sản hữu hình mà còn định giá các tài sản vô hình như các tài sản thuộc về trí tuệ phát minh sáng chế.

Văn phòng AVO có mạng lưới quốc gia, tại các thủ phủ tiểu bang, các trung tâm khu vực và các vùng nông thôn, vùng xa xôi hẻo lánh.

Văn phòng AVO có 180 người, trong đó có 140 thẩm định viên. Các thẩm định viên làm việc được trang bị hệ thống liên lạc, FAX, Internet. Trong mạng thông tin của AVO được truy cập một lượng thông tin rất lớn, đảm bảo bí mật và có độ chính xác cao, gây được tin nhiệm với khách hàng.

Tổng giám đốc AVO là người chịu trách nhiệm trước toàn Liên bang về công tác thẩm định giá, và báo cáo công việc lên Ban thư ký của Bộ trưởng.

Giúp việc cho Tổng giám đốc có Giám đốc từng phần công việc chuyên môn. Giúp việc cho Giám đốc có trợ lý giám đốc, các nhân viên điều hành và các nhà thẩm định giá.

Ở các bang (vùng) có Văn phòng thẩm định giá của bang (vùng), Giám đốc bang (vùng) quản lý mọi hoạt động của Văn phòng bang (vùng), quan hệ với khách hàng, tiếp thị v.v. Giúp việc cho Giám đốc có trợ lý, nhân viên điều hành và các thẩm định viên.

Ngoài hai cấp thẩm định Liên bang và bang (vùng) thuộc biên chế Nhà nước, ở các tỉnh, thành phố còn có các Văn phòng thẩm định giá do tư nhân đảm nhiệm.

Với 3 cấp thẩm định giá như trên, trên toàn nước Ôxtrâylia có khoảng 7.000 thẩm định viên có bằng đăng ký hành nghề.

Lãnh đạo các bang và các thẩm định viên trong toàn quốc thường có các cuộc họp định kỳ để trao đổi lẫn nhau về nghiệp vụ chuyên môn và đề ra phương hướng hoạt động.

Việc thẩm định giá tài sản được tiến hành một cách khoa học. Tùy theo tính chất của từng loại tài sản, và mục đích của thẩm định giá mà các thẩm định viên áp dụng phương pháp thẩm định thích hợp.

PHẦN II
CÁC PHƯƠNG PHÁP
THẨM ĐỊNH
GIÁ TRỊ BẤT ĐỘNG SẢN

CHƯƠNG I

TỔNG QUAN VỀ BẤT ĐỘNG SẢN

I. ĐỊNH NGHĨA VỀ BẤT ĐỘNG SẢN

Bất động sản là một thuật ngữ rộng chỉ các tài sản như đất trống, đất đai và công trình xây dựng dùng cho các mục đích cư trú, giải trí, nông nghiệp, công nghiệp, kinh doanh và thương mại.

Bất động sản ám chỉ đến đất đai và tất cả các công trình được xây dựng một cách vĩnh viễn trên khu đất, bao gồm cả hệ thống cống rãnh thoát nước và các hạng mục công trình cố định khác. Nói vắn tắt, bất động sản bao gồm đất đai và tất cả mọi thứ gắn vững chắc và lâu dài với nó.

II. QUYỀN LỢI ĐỐI VỚI BẤT ĐỘNG SẢN

Có nhiều loại hình quyền lợi đối với bất động sản, và dưới đây là những loại hình phổ biến nhất.

1. Đối với đất đai

Về mặt lý thuyết có 3 hình thức chiếm hữu đất đai:

. Sở hữu vĩnh viễn: Sở hữu đất đai được công nhận bằng giấy chứng nhận quyền sở hữu do cơ quan có thẩm quyền của Nhà nước cấp. Đây là hình thức sở hữu đất cao nhất.

. Thuê theo hợp đồng: Đất thuộc quyền sở hữu vĩnh viễn hoặc đất công của Nhà nước có thể được đem cho thuê theo hợp đồng dài hạn hoặc ngắn hạn. Những hợp đồng cho thuê đất cũng thường được lưu hồ sơ bằng các chứng thư, và có thể kéo dài vô thời hạn.

. Quyền sử dụng đất: Tương tự như cho thuê theo hợp đồng nhưng thường gắn liền với một hoạt động nhất định nào đó trên vùng đất cho thuê, ví dụ: du lịch hay nghề rừng.

Trong hoàn cảnh cụ thể của nước ta, Hiến pháp nước Cộng hoà XHCN Việt Nam năm 1992 quy định đất đai là thuộc sở hữu của toàn dân, không thừa nhận quyền sở hữu tư nhân về đất đai.

2. Đối với các công trình

Có các hình thức sở hữu các công trình như sau:

. Sở hữu vĩnh viễn: Khi chủ sở hữu đất cũng sở hữu luôn các công trình ở trên khu đất ấy.

. Thuê theo hợp đồng: Các công trình nằm trên khu đất ấy được đem cho thuê theo hợp đồng.

Quyền sở hữu tư nhân về bất động sản bao gồm quyền chiếm hữu, kiểm soát, hưởng thặng dư, sử dụng, bán và vứt bỏ. Các quyền đó có thể bị cưỡng bức bởi luật pháp và bị giới hạn bởi quyền của Chính phủ, như là khi đất đai bị thu hồi vì quyền lợi của quốc gia; hoặc các hạn chế tư nhân như là quyền của hàng xóm được đi ngang qua khu đất trong một số trường hợp nhất định.

III. THỊ TRƯỜNG BẤT ĐỘNG SẢN

Thị trường bất động sản là “địa điểm” tại đó những người mua và người bán bất động sản tác động qua lại lẫn nhau.

Đối với thị trường bất động sản thì không có địa điểm thị trường chính thức, và nó được thể hiện bằng những con số cung và cầu. Những người bán và những người mua có thể ở cùng một địa điểm cụ thể tại một cuộc bán đấu giá, hay có thể liên hệ với nhau qua mạng lưới thông tin liên lạc. Giá cả hàng hoá bất động sản được xác định tại thị trường bất động sản.

Thị trường bất động sản không phải chỉ có tồn tại đơn lẻ, trong thực tế, có một số thị trường có tính chất địa phương, quốc gia hoặc quốc tế.

Thị trường nhà ở thường phát triển ở địa phương. Một người tìm kiếm một ngôi nhà để ở thường quan tâm đến địa điểm phải nằm ở vị trí thuận tiện, gần với địa điểm làm việc của các thành viên trong gia đình người đó, và liên quan đến sự tiện lợi về giáo dục cho con cái của họ.

Thị trường có tính chất quốc gia đối với các tổ chức đầu tư kinh doanh lớn, họ quan tâm đến đầu tư mang tính chất thương mại như các cửa hiệu, các văn phòng và công xưởng trong tất cả các trung tâm đô thị lớn.

Các tổ chức đầu tư phát triển lớn còn có thể kinh doanh tại nhiều địa điểm ở nhiều quốc gia để tranh thủ các điều kiện thị trường thuận lợi trong một số bối cảnh quốc tế nhất định.

1. Các đặc trưng của thị trường bất động sản

Thị trường bất động sản có các đặc trưng như sau:

- . Không có thị trường trung tâm.

- . Tính không công khai của thị trường làm cho các thông tin về giá cả rất khó thu thập, độ tin cậy kém, tạo nên tính không hiệu quả của thông tin thị trường.

- . Là thị trường cạnh tranh không hoàn hảo. Do tính chất không tái tạo được của đất, nên thị trường đất mang tính độc quyền nhiều hơn thị trường hàng hoá, biến động của giá đất thường mạnh mẽ hơn biến động của giá hàng hoá.

Tất cả những đặc tính như đặc điểm của tài sản đất đai, phương pháp tiến hành các giao dịch buôn bán và sự thiếu thông tin cần thiết cho các giao dịch góp phần tạo nên sự không hoàn hảo trong cạnh tranh trên thị trường tài sản đất đai. Ngoài những sự khác nhau về cấu trúc trong mỗi toà nhà, mỗi một mảnh đất cũng có đặc trưng riêng biệt do vị trí, địa điểm của nó. Đa số các giao dịch trong thị trường tài sản được tiến hành riêng rẽ, và thậm chí nếu các kết quả giao dịch kinh doanh có bị tiết lộ thì chúng cũng không có mấy tác dụng vì thiếu các thông tin chi tiết như diện tích ngôi nhà và tình trạng sở hữu. Mức độ không hoàn hảo là khác nhau trong những phần thị trường khác nhau. Thí dụ, đầu tư vào một dãy cửa hàng có tính đồng nhất cao, làm giảm tính không hoàn hảo của sự cạnh tranh trong thị trường tài sản đó.

+ Riêng đối với đất đai, nhà thẩm định giá cần thiết phải nhận thức được các đặc tính cụ thể của đất và tác động của nó đến thu nhập và thị trường bất động sản như thế nào.

- Các đặc tính của đất là tính bất động, tính không thể tiêu hủy, không thể chia cắt mang đi làm cho thị trường bất động sản có đặc tính địa phương. Đất đai không thể dời từ nơi này đến nơi khác, do đó sự thừa thãi đất đai ở nơi này không thể sử dụng để đáp ứng sự thiếu đất đai ở một địa phương khác. Đất đai phải được khai thác tại chỗ, do tính chất cố định địa lý tại địa phương, nó có khả năng dễ bị tổn thương cao do các tác động kinh tế gây ra bởi thay đổi yêu cầu của địa phương.

- Do mỗi miếng đất là cố định ở một địa điểm không thể chia cắt mang đi, nên không thể có hai miếng đất nào giống nhau hoàn toàn. Mỗi một mảnh đất có vị trí địa lý và được miêu tả pháp lý riêng biệt, được ghi chép chính xác trong các hồ sơ công cộng. Do không có mảnh đất nào có thể thay thế pháp lý cho mảnh đất khác, việc xem xét giá trị của nhà thẩm định giá phải phản ánh tính bất động của thị trường đó.

- Tính bền vững bất động của bất động sản cũng gây ra tính thích nghi kém trong cả hai mặt cung và cầu trên mức độ thị trường địa phương. Do vậy, khi yêu cầu vì bất kỳ lý do nào đấy đột nhiên giảm đi, vì không có khả năng để điều chỉnh cung nên giá bất động sản sẽ giảm xuống. Sự tăng lên đột ngột của yêu cầu cũng không thể điều chỉnh đáp ứng được, kết quả làm cho giá thị trường tăng lên.

Nhà thẩm định giá phải chú ý nghiên cứu khách quan các lực lượng tiềm ẩn tạo ra cung và cầu đối với bất động sản, các bùng nổ và các suy thoái kinh tế tạm thời phải được phân tích để xác định nguyên nhân của nó, dự đoán thời hạn của nó và tác động của nó đối với cả người bán và người mua trên thị trường.

- Có một sự liên hệ xác định giữa các bùng nổ và suy thoái kinh tế với hoạt động của thị trường bất động sản. Theo quy luật, sự chuyển động đi xuống của chu kỳ bất động sản báo trước sự chuyển động đi xuống của các hoạt động kinh doanh gây ra bởi sự suy thoái kinh tế, và nó phục hồi ở khoảng cách xa sau khi giai đoạn phục hồi kinh tế đã xảy ra. Người mua nhà và đất đai có đặc tính

thích chờ đợi giữ tiền vốn của mình trong các giai đoạn kinh tế biến động đảo ngược. Khi sự hồi phục hồi kinh tế xảy ra sau một giai đoạn suy thoái, các chi phí cho đầu tư bất động sản chỉ được tiến hành sau tất cả các chi phí cần thiết tức thời cho thực phẩm, quần áo và để đáp ứng các nhu cầu cần thiết khác. Như vậy, chu kỳ bất động sản có biên độ dài hơn khi so sánh với chuyển động lên và xuống thông thường của hoạt động kinh doanh chung. Điều quan trọng là nhà thẩm định giá phải đo được nhịp đập của chu kỳ kinh tế chung cũng như hoạt động của thị trường bất động sản, để dự đoán các chuyển động hợp lý trong các điều kiện thị trường cụ thể và dự tính các thay đổi của dòng thu nhập tạo nên, cho một tài sản cho trước, ở một thời gian cho trước, trên cơ sở đó phục vụ cho việc xác định giá trị của bất động sản.

Tác động của các lực lượng kinh tế, chính trị và xã hội trên thị trường bất động sản từ quốc gia, khu vực và cộng đồng cũng cần được xem xét phân tích kỹ.

2. Các khu vực của thị trường bất động sản

Thị trường bất động sản được phân chia theo khu vực, bao gồm thị trường nhà ở, thị trường văn phòng, thị trường các cửa hàng bán lẻ, thị trường công nghiệp và thị trường các tài sản đặc biệt khác.

a/ Thị trường nhà ở

- Thị trường nhà ở thuộc khu vực tư nhân, thường là nhà ở gắn liền với đất đai, hoặc những khu chung cư có vị trí thuận tiện với các điều kiện tốt có thể bán được hoặc cho thuê với mức giá cao.

- Thị trường nhà ở thuộc khu vực công cộng thông thường là những nhà ở công cộng, có nhiều phòng với kích thước khác nhau, nhằm đáp ứng nhu cầu của các nhóm người có thu nhập thấp và trung bình thấp.

b/ Thị trường văn phòng

Ngày nay xu hướng đòi hỏi các văn phòng xây dựng cần được trang bị hiện đại với vi tính hoá và tự động hoá. Các văn phòng tốt nhất được định vị tại các khu vực trung tâm kinh doanh, ở các vị trí này thuận tiện cho các nhân viên và khách hàng.

c/ Thị trường các cửa hàng bán lẻ

Các cửa hàng có vị trí tốt có thể tạo ra thu nhập ổn định với tiềm năng phát triển thích hợp.

Giá trị của cửa hàng phụ thuộc vào kiểu cách hấp dẫn, bài trí thuận tiện và chất lượng của môi trường xung quanh. Đặc biệt, việc có không gian đầy đủ cho việc đỗ xe là rất quan trọng.

d/ Thị trường công nghiệp

Việc thiết kế và xây dựng trong thị trường này nhằm hướng đến thoả mãn nhu cầu của người sử dụng. Nó không phải là sự đầu tư chung, mà thông thường là của người chủ sở hữu sử dụng. Các công trình thường là không dễ dàng chuyển đổi sang sử dụng cho các công việc khác.

Giá trị của công trình phụ thuộc vào dung lượng hoạt động công nghiệp và khả năng sẵn có về cung cấp lao động, vật tư và thị trường. Xu hướng ngày nay là xây dựng các cơ sở công nghệ cao.

đ/ Thị trường tài sản đặc biệt

Thông thường được xây dựng theo tập quán để đáp ứng các yêu cầu của người chủ sở hữu như là: các xưởng đóng tàu, nhà máy hoá dầu, trạm xăng, trung tâm giải trí v.v.

3. Những nhân tố cơ bản ảnh hưởng đến cung và cầu của tài sản đất đai

Thuật ngữ bất động sản bao hàm một phạm vi rộng rãi các loại đất đai và nhà cửa cùng các lợi ích thuộc tài sản đó mà khó có thể khái quát hết, nhưng có thể chính xác khi nói rằng: cung và cầu đối với bất động sản là tương đối không đàn hồi đối với những thay đổi giá cả.

3.1. Những nhân tố ảnh hưởng cung.

Nhân tố quan trọng nhất hạn chế sự cung cấp về đất đai và nhà cửa hiện nay là sự quy hoạch. Ngoài những hạn chế tự nhiên về cung ứng đất đai thể hiện ở:

- . Thứ nhất, tổng cung toàn bộ về đất đai là cố định.
- . Thứ hai, cung ứng đất đai phù hợp với các mục đích riêng biệt là bị giới hạn.

Nhưng những hạn chế tự nhiên này không nổi trội so với những hạn chế về mặt quy hoạch.

Quyền hạn chế ảnh hưởng của nhà quy hoạch được trình bày trong những nội dung quan trọng sau đây:

a/ Thẩm quyền phân bổ đất đai cho những mục đích sử dụng cụ thể

Thí dụ như đất đai phân bổ sử dụng cho nông nghiệp, sử dụng cho xây dựng công nghiệp hoặc nhà ở. Sự phân bổ này được thể hiện trong kế hoạch phát triển địa phương cho diện tích đó. Do vậy, thông thường là không thể xây dựng một nhà máy trên khu đất được phân bổ dùng vào mục đích cư trú.

b/ Thẩm quyền hạn chế những thay đổi trong việc sử dụng nhà cửa

Chẳng hạn, muốn thay đổi việc sử dụng một ngôi nhà ở thành một văn phòng thì phải xin giấy phép. Sự xin phép này thường là không được giải quyết, trừ khi sự thay đổi đó phù hợp với những điều khoản kế hoạch xây dựng của địa phương hay chính sách kế hoạch của vùng.

c/ Thẩm quyền hạn chế cường độ sử dụng đất đai

Người chủ sở hữu khu đất trong một vùng được phân bổ cho mục đích cư trú không được tự do lựa chọn giữa việc xây dựng khối nhà 4 tầng hay nhà 14 tầng. Mọi sự cho phép phụ thuộc vào những sự hạn chế của điều lệ xây dựng của nhà quản lý quy hoạch xây dựng.

Để minh họa cho tác động của những quyền hạn này trên thực tế, hãy giả sử rằng trong một vùng cụ thể nào đấy các diện tích xây dựng làm văn phòng đều đã được sử dụng hết, và đang có yêu cầu tăng lên về sử dụng diện tích làm văn phòng. Nhu cầu tăng lên này có thể đáp ứng bằng 3 cách:

(1) Những ngôi nhà thích hợp hiện tại đang sử dụng cho các mục đích khác có thể chuyển sang sử dụng làm văn phòng.

(2) Các khu đất phù hợp có thể được phát triển để xây dựng các khối văn phòng.

(3) Các tòa nhà đang ở trong tình trạng không tận dụng đầy đủ khu đất của nó, có thể bị phá bỏ để dựng lên các khối văn phòng to lớn hơn.

Trường hợp sau cùng có thể là cả ba cách trên đều không được đáp ứng do các lý do sau:

. Nhà cửa có thể thích dụng cho việc chuyển đổi tính chất sử dụng sang làm nhà văn phòng, song quy hoạch lại không cho phép.

. Các khu đất trống có sẵn để sử dụng nhưng lại không nằm trong khu vực quy hoạch xây dựng văn phòng.

. Nhà cửa hiện có đang không tận dụng hết khu đất của nó, nhưng nó cần thiết để tạo ra không gian tối đa, vì vậy mà nhà quy hoạch không cho phép xây dựng thêm.

Trong trường hợp đó, xét cả về trước mắt và lâu dài, ảnh hưởng của sự tăng lên về nhu cầu sẽ làm tăng giá cả của diện tích văn phòng hiện có đến giới hạn mà ở đó giá cả cao sẽ làm giảm nhu cầu, sự giảm sẽ làm cân bằng lại nhu cầu một lần nữa ngang với sự cung cấp đã được ấn định.

Trong trường hợp ít cực đoan hơn, có thể tăng cung bằng một hoặc nhiều hơn trong ba cách trên. Trong trường hợp chuyển đổi sử dụng nhà hiện có, cần thiết phải xin được giấy phép quy hoạch, chấm dứt hợp đồng của những người đang thuê nhà và tiến hành những công việc cần thiết cho việc chuyển đổi sử dụng. Thời gian cần thiết sẽ tùy thuộc vào tốc độ làm việc hành chính của cơ quan phụ trách quy hoạch có thẩm quyền, thời gian cần thiết đảm bảo cho sự chiếm hữu của những người thuê, và sự phát sinh của các công việc. Đối với các phương pháp khác, cũng cần phải có giấy phép của cơ quan quy hoạch có thẩm quyền, và đối với phương pháp thứ ba, thì cần thời gian chấm dứt việc thuê nhà của người đang thuê, và tòa nhà bị phá bỏ. Việc xây dựng lên tòa nhà mới sẽ đòi hỏi thời gian từ một đến hai năm; do vậy, trong trường hợp này, tác động của nhu cầu tăng lên sẽ làm tăng giá cả của diện tích hiện có trong thời gian ngắn. Về lâu dài, khi diện tích xây mới đáp ứng được nhu cầu thực tế, giá cả sẽ có xu hướng ổn định hay giảm xuống. Nếu diện tích cung tăng lên đáp ứng được toàn bộ nhu cầu tăng lên, giá cả có thể quay trở lại với mức giá trước đó. Nhưng nếu (điều này thường xảy ra nhiều hơn trong thực tế) cung tăng lên là không đủ, hoặc chỉ đủ đối với nhu cầu có một chất lượng cao hơn, thì điểm cân bằng giá cả mới sẽ cao hơn mức cũ.

Sự giảm xuống về cung đối với nhà cửa là điều khó xảy ra, các nguồn cung cấp hiện tại về nhà cửa chỉ có thể bị giảm xuống do bị phá hủy hay thay đổi việc sử dụng.

3.2. Những nhân tố ảnh hưởng cầu

Nhu cầu về đất đai và nhà cửa nói chung là không đàn hồi, nhưng mức độ không đàn hồi trong một chừng mực nào đó sẽ phụ thuộc vào mục đích chiếm giữ đối với đất đai, nhà cửa.

Sự không đàn hồi về nhu cầu đối với bất kỳ hàng hoá hay dịch vụ nào phụ thuộc vào hàng hoá hay dịch vụ đó được đánh giá là cần thiết hay không, và phụ thuộc vào sự có mặt của những hàng hoá thay thế thoả đáng.

Ví dụ, nhu cầu về đất đai phục vụ cho cư trú, nhìn tổng quát được đánh giá là cần thiết và không có gì thay thế. Do đó, một sự tăng lên về giá cả của nhà ở sẽ không dẫn đến bất kỳ sự giảm sút nào của nhu cầu bởi vì một tiêu chuẩn chỗ ở như vậy được coi là cần thiết, và không thể coi việc ở tạm trong xe rơ-moóc hay trong lều trại là một sự thay thế thoả đáng đối với người có nhu cầu (tuy nhiên điều này sẽ không đúng trong thời kỳ suy thoái đòi hỏi phải tận dụng không gian sinh sống).

Sự khác nhau giữa mong muốn của một người mua trong tương lai sở hữu một tài sản, và khả năng của người đó chuyển mong muốn của mình thành việc mua thực tế là ở chỗ đa số người mua đất đai không hoàn toàn sử dụng vốn riêng của mình. Hãy lấy việc mua nhà ở làm ví dụ: Người mua thường sẽ chỉ trả một phần nhỏ của giá mua bằng phần vốn riêng của họ, và phần còn lại người đó đi vay thế chấp từ một tổ chức tài chính như là công ty bảo hiểm hay ngân hàng. Trong một số trường hợp, điều này xảy ra bởi vì người mua tuy có đủ tiền mua nhà, nhưng lại thích đầu tư phần còn lại của số vốn vào đâu đó để lấy lãi suất cao. Nhưng trong hầu hết các trường hợp thì người mua không có đủ vốn để trả cho giá mua toàn bộ ngôi nhà, mặc dù thu nhập của họ đủ để trả lãi vay thế chấp và hoàn lại vốn vay dần dần qua một thời gian dài nhiều năm.

Do đó, khả năng của đa số những người mua nhà tương lai làm cho nhu cầu của mình trở thành hiện thực, sẽ tùy thuộc vào việc họ giành được vốn vay cần thiết từ một tổ chức tài chính.

Các yếu tố cơ bản khác có ảnh hưởng đến nhu cầu tài sản đất đai và nhà cửa chủ yếu là dài hạn, và những ảnh hưởng của nó giảm dần qua một thời gian dài nhiều năm.

IV. BÁO CÁO THẨM ĐỊNH GIÁ BẤT ĐỘNG SẢN

1. Nội dung cơ bản

Nội dung cơ bản của một báo cáo thẩm định giá bất động sản bằng văn bản gồm có:

(1) Một tuyên bố rõ ràng về tổng số giá trị của bất động sản hoặc quyền lợi sở hữu đất là mục tiêu của việc thẩm định giá.

(2) Tuyên bố về mục đích và nhiệm vụ của việc thẩm định giá, và nguồn của các chỉ dẫn cho nhà thẩm định giá.

(3) Ngày thẩm định giá có hiệu lực.

(4) Miêu tả tình trạng pháp lý, sự bảo hộ, diện tích đất, các điều khoản và điều kiện cho thuê (nếu có), và địa chỉ bưu điện của tài sản.

(5) Miêu tả một cách hợp lý và rõ ràng tài sản đang được thẩm định giá, cùng với tình trạng chung của nó.

(6) Tóm tắt một cách hợp lý và rõ ràng tài liệu và các điều kiện thị trường trên đó thẩm định giá dựa vào làm cơ sở.

(7) Trình bày một cách hợp lý và rõ ràng phương pháp thẩm định giá hoặc các phương pháp chấp nhận sử dụng để định giá.

(8) Tuyên bố rõ ràng về bất cứ giả thiết nào và các điều kiện hạn chế liên quan tới các kết luận của thẩm định giá.

(9) Khi nhà thẩm định giá dựa vào thông tin cung cấp, nên công bố rõ ràng trong báo cáo về nguồn gốc, chất lượng và tính chất của thông tin.

(10) Nếu không có khả năng hợp lý để tiến hành bất kỳ phân điều tra thực tế nào, việc đó nên công bố trong báo cáo.

(11) Nếu nghi vấn có ẩn giấu các thiếu sót tồn tại mà có thể có tác động vật chất đến giá trị tài sản, nhà thẩm định giá nên khuyến nghị điều tra kỹ hơn nữa, hoặc là trì hoãn việc cung cấp định giá cho đến khi biết rõ kết quả, hoặc cung cấp định giá có ghi chép các giả định làm theo khía cạnh đó.

2. Đối với tài sản cư trú

- Báo cáo thẩm định giá nên nhận dạng các chứng cứ rõ ràng về tình trạng hư hỏng nghiêm trọng của ngôi nhà hoặc khả năng sẽ xảy ra đối với chúng; những thiếu sót trong việc quản lý hoặc trong kế hoạch bảo dưỡng các căn hộ. Những điều này có thể thấy rõ qua việc điều tra tài sản hoặc có thể được nhận dạng qua các tài liệu khác mà nhà thẩm định giá có thể sử dụng ở thời điểm định giá; và bất kỳ vấn đề nào khác có thể tác động về mặt vật chất tới việc thẩm định giá.

- Khi thiếu sự hướng dẫn cụ thể, việc thẩm định giá không nên trở thành việc nghiên cứu một cấu trúc hoặc đi vào tính toán các thiếu sót trong cơ cấu của ngôi nhà, trừ khi chúng đã trở nên rõ ràng đối với một nhà thẩm định giá có tay nghề vững vàng.

- Tất cả các vấn đề có thể tác động đến giá trị của tài sản do nhà thẩm định giá tìm ra bởi việc nghiên cứu bản sao các chứng chỉ sở hữu, cho thuê hoặc tài liệu khác hiện hành, nên được nhận dạng và bình luận trên báo cáo.

- Các yếu tố liên quan sau nên được đưa vào tính toán trong định giá:

. Sự nắm giữ quyền lợi đang được định giá, và các điều khoản của sự thuê mượn mà quyền lợi đó là mục tiêu.

. Tuổi, loại, tiện nghi, địa điểm, thiết bị, đồ đạc được lắp đặt cố định.

. Cấu trúc và tình trạng sửa chữa chung của các công trình, bao gồm bất kỳ thiếu sót quan trọng nào đã rõ ràng đối với nhà thẩm định giá trong quá trình khảo sát.

. Tình trạng tài sản bị tác động bởi sự lún, nước và các rủi ro khác.

3. Đối với tài sản nông thôn

- Báo cáo thẩm định giá cần có phần tóm tắt về đất đai miêu tả:

. Loại sản xuất.

. Sự sử dụng tốt nhất và có hiệu quả nhất.

. Khí hậu và đất trồng trọt.

- . Loại đất, bao gồm các hạn chế lụt lội và sự xói mòn.
- . Độ cao, bề mặt và địa hình.
- . Độc hại, cỏ dại và vật làm hại.
- . Tóm tắt chung.

- Với tài sản đồng cỏ và vật nuôi cần nói tới tổng số vật nuôi trên đơn vị đàn, các chi tiết về sản lượng sản xuất. Năng suất lao động liên quan tới trung bình khu vực, cùng với bình luận về tiêu chuẩn quản lý.

- Với tài sản thuộc nghề làm vườn, nơi thu nhập dựa trên thu hoạch cây trồng có cuộc sống kéo dài trên 2 năm, cần nói tới chi tiết vườn cây, tuổi, trang thiết bị nông trại và diện tích trồng thực sự; và các chi tiết sản xuất bao gồm sản lượng và bao gói so sánh với trung bình khu vực, cùng với bình luận trên các vấn đề thực tiễn quản lý.

- Với tài sản là khu rừng thương mại, cần miêu tả chi tiết khu vực trang trại, loại cây, tuổi, mật độ cây trồng và thu hoạch thực tế.

- Bình luận về tình trạng bón phân cho đất, chương trình phân bón liên quan đến khả năng chuyên chở và biện pháp sản xuất.

- Thẩm định giá cần đưa ra giá trị của nhà, các công trình, hoa quả, cây lấy gỗ, và giá trị của đất.

4. Đối với tài sản thương mại

- Báo cáo thẩm định giá nên nhận dạng rõ các chứng cứ hư hại nghiêm trọng của ngôi nhà hoặc tiềm năng rõ ràng sẽ xảy ra với chúng; các khác nhau trong quản lý hoặc kế hoạch chiếm hữu hoặc cho thuê của tài sản, và bất kỳ vấn đề nào có thể tác động vật chất đến việc định giá tài sản.

- Bất kỳ vấn đề nào có thể tác động đến giá trị tài sản do nhà thẩm định giá tìm ra từ các chứng chỉ quyền sở hữu, cho thuê hoặc các tài liệu khác hiện hành, cần được nêu rõ và có bình luận trên báo cáo.

- Các yếu tố liên quan được đưa vào tính toán trong thẩm định giá là:

. Các chứng cứ bán thị trường có thể so sánh được và các quan điểm về giá trị đất.

. Sự nắm giữ quyền lợi của tài sản mục tiêu đang được định giá và các điều khoản của sự cho thuê tài sản.

. Giá trị cho thuê của tài sản (trợ giúp bởi cho thuê có thể so sánh được) và kết quả dòng tiền thu nhập thực của toàn bộ tài sản.

Trình bày về kinh tế/đầu tư của các cho thuê bị bỏ trống và của tất cả các thuê mướn bao gồm các khoảng thời gian chưa hết hạn của sự thuê đang tồn tại.

. Xem xét đánh giá rủi ro và tác động của việc thuê không thị trường liên quan tới đánh giá các giá trị cho thuê hiện hành và các thu nhập thị trường, và các mối quan hệ đó trên đánh giá giá trị thị trường cuối cùng.

. Đánh giá các chi phí quá mức gắn liền với việc tu bổ lại và tác động liên quan của các chi phí đó trên giá trị thị trường của tài sản.

. Tuổi, loại, căn hộ, địa điểm, trang thiết bị, dịch vụ nhà, các đồ đạc được lắp đặt cố định và tính chất của tài sản.

. Sự xây dựng và tình trạng chung của các sửa chữa và nâng cao, bao gồm bất kỳ thiếu sót quan trọng nào đã rõ ràng trong tiến trình điều tra của nhà thẩm định.

. Các tác động bởi sự lún, sụt, rủi ro vật lý và thị trường đối với tài sản.

5. Đối với mục đích cầm cố

- Báo cáo thẩm định giá cung cấp cho khách hàng giá trị thị trường với mục đích đảm bảo cầm cố vào ngày điều tra công trình xây dựng ở bất kỳ giai đoạn hoàn thành nào theo đề nghị của khách hàng.

- Báo cáo thẩm định giá nên đáp ứng yêu cầu pháp lý tác động đến địa vị của người cho vay và mục đích yêu cầu của các chỉ dẫn cho việc thẩm định giá.

- Cung cấp lời khuyên đối với người cho vay trong việc đánh giá rủi ro bao gồm việc xác định các điều khoản vay nợ, đánh giá phần trăm giá trị tối đa cho việc nhận vốn vay nợ, điều khoản trả lại món nợ chính, và tỷ lệ lãi.

- Khi thẩm định giá được tiến hành với công trình xây dựng chưa hoàn thành, thẩm định giá không chỉ cần nói rõ giá trị của công việc đã hoàn thành, mà còn cần ước tính chi phí để hoàn thiện công trình xây dựng, và giá trị của tài sản khi hoàn thành.

6. Đối với mục đích bảo hiểm

- Sự phục hồi

Ước tính phục hồi là chi phí ước tính ở ngày thẩm định giá (bao gồm cả các chi phí liên quan) của việc phục hồi tài sản với điều kiện sử dụng kỹ thuật, vật liệu và dịch vụ tương đương.

- Sự thay thế chức năng

Là ước tính chi phí để phục hồi tài sản nhằm thực hiện được các nhiệm vụ tương tự có công suất tương đương với khả năng sử dụng hiện hành, dưới điều kiện tối ưu của thiết kế và kỹ thuật hiện hành.

Điều này sẽ áp dụng đối với các tài sản không có khả năng phục hồi với cùng nội dung, cùng thiết kế hoặc cùng vật liệu xây dựng đang tồn tại. Việc đánh giá thay thế cần phải được sự chấp thuận của khách hàng.

Cũng cần tính đến điều khoản lạm phát trong giai đoạn xây dựng lại trên cơ sở thay thế chức năng hoặc sự phục hồi.

- Sự bồi hoàn

. Giá trị liên kết thị trường:

Là ước tính giá trị tài sản cho thuê ở thị trường cho thuê, trao đổi trong ngày thẩm định giá giữa một người mua tự nguyện và một người bán tự nguyện trong một giao dịch khách quan sau khi tiến hành marketing đầy đủ nơi các bên hành động có hiểu biết, thận trọng và không bị ép buộc.

. Chi phí thay thế giảm giá:

Là chi phí thay thế ở bắt đầu của giai đoạn bảo hiểm, giảm đi bởi các yếu tố tuổi và khấu hao vật chất.

. Ước tính phá huỷ:

Nhằm mục đích thẩm định giá, với giả thiết rằng tài sản đã bị thiệt hại 100% vượt quá khả năng sửa chữa và không có giá trị thu hồi.

Ước tính phá huỷ bao gồm chi phí phá huỷ và di chuyển các mảnh vụn của tài sản, loại trừ chi phí di chuyển của các vật liệu độc hại, hoặc di chuyển mảnh vỡ của các công trình tiếp giáp.

- Tất cả các số liệu là không bao gồm giá trị đất:

Thông tin trong báo cáo thẩm định giá trị bảo hiểm không được sử dụng cho các mục đích khác nếu không có sự thoả thuận bằng văn bản của người thẩm định giá.

7. Đối với vấn đề ô nhiễm đất và nhà

- Đất có thể bị ô nhiễm bởi 3 tác động quan trọng sau:

- (1) Ô nhiễm gắn chặt và chứa đựng bên trong đất.
- (2) Ô nhiễm nước, có thể cố định hoặc di chuyển vào địa điểm trên đất.
- (3) Các khí ô nhiễm trên không bắt nguồn từ các chất có ở trong đất.

Có 5 lý do chính có thể gây ra ô nhiễm:

i) Các vấn đề xảy ra tự nhiên ở trong đất. Chúng bao gồm: nước ở trong đất, sự trượt đất, sự nén ép, sự vận động, các tác động hoá học (khí mêtan). Những cái đó có liên quan đến địa chất học và chúng xảy ra một cách tự nhiên.

ii) Sự ô nhiễm hoá chất:

Nơi đổ phế thải.

Các địa điểm nhà máy công nghiệp.

Các công trình khí gas.

Các công trình hoá chất, hoá dầu.

Các công trình sản phẩm động vật.

Nhà máy đóng tàu.

Các cơ sở nghiên cứu và quốc phòng, các phương tiện nguyên tử.

Các công trình rác.

Ô nhiễm là hậu quả của việc sử dụng các công trình đó, và có thể gây ra ô nhiễm các nguồn nước.

Có thể tìm được chứng cứ ở các địa điểm như: đất chết, tro, phế thải nằm ngổn ngang, v.v. Nhận thức về địa điểm ô nhiễm trực tiếp hoặc gián tiếp là một điều quan trọng.

iii) Khai thác và chế biến khoáng sản:

Bao gồm việc khai thác ở bề mặt và dưới lòng đất. Tác động địa chất của nó khác nhau tùy theo loại khoáng sản.

iv) Sự vứt bỏ phế thải tập trung.

v) Các công nghiệp liên quan đến nông nghiệp và ngư nghiệp có thể gây ra ô nhiễm sinh học và hoá chất đối với nước và đất.

- Ô nhiễm nhà

Tiến trình xây dựng các ngôi nhà và công trình kỹ thuật dân sự có thể gây ô nhiễm và làm giảm sút chất lượng môi trường, ở cả bên trong và bên ngoài, bên trên và bên dưới bề mặt.

Việc sử dụng một ngôi nhà có thể gây ra các vấn đề sau:

- . Sự ô nhiễm tiếng ồn và không khí.
- . Sự rò rỉ các nguyên vật liệu độc hại.
- . Việc quản lý và vứt bỏ phế thải.

Tất cả những sự ô nhiễm phát sinh từ việc sử dụng hiện tại của người chủ sở hữu hoặc người thuê nhà đều phải được nhận dạng bởi người điều tra cho công việc thẩm định giá, và nhà thẩm định giá phải phản ánh tất cả các vấn đề có liên quan trong thẩm định giá của mình.

Bất kỳ chứng cứ nào của việc có khả năng ô nhiễm phát sinh từ tài sản gần kề cũng cần được lưu ý và xem xét.

Nhà thẩm định giá có nhiệm vụ khuyên khách hàng về một vấn đề đã được nhận dạng mà nằm ngoài khả năng của mình, nên sử dụng một cố vấn chuyên môn trước khi thẩm định giá được hoàn thành.

Khách hàng đôi khi yêu cầu nhà thẩm định giá giải quyết các vấn đề mà nhà thẩm định giá không có khả năng đáp ứng được. Nhà thẩm định giá nên cẩn thận không cam kết mình trong các trường hợp như vậy. Bởi vì nhà thẩm định giá không có đủ các kỹ năng để hiểu biết trong việc kiểm tra môi trường và giải thích nó, khi đó nó cần đến các kiến thức và sự phân tích kỹ thuật.

Sự giảm giá trị do ô nhiễm nói chung có thể đo được bằng việc sử dụng các phương pháp và kỹ thuật đo đạc. Các chi phí được đưa vào tính toán trong thẩm định giá bao gồm:

- . Làm sạch ô nhiễm ở trên địa điểm.
- . Hiệu quả kiểm soát ô nhiễm và các biện pháp quản lý.
- . Thiết kế lại các phương tiện sản xuất.
- . Tiền phạt và nghĩa vụ dân sự do việc vi phạm.
- . Sự bồi thường bảo hiểm cho tương lai.
- . Việc tránh lan truyền ô nhiễm sang các địa điểm lân cận.
- . Kiểm soát sự lan truyền sang các địa điểm khác.
- . Việc quản lý thường xuyên địa điểm ở.
- . Nhà thẩm định giá nên cân nhắc các trường hợp sau đây:

i) Nguồn ô nhiễm hoặc độc hại có thể loại trừ một cách kinh tế và thành công, hoặc

ii) Nguồn ô nhiễm hoặc độc hại không thể loại trừ hoàn toàn, nhưng có thể bao vây hoặc chứa đựng nhằm thích hợp với việc sử dụng cụ thể trong một giai đoạn hạn chế nhất định.

iii) Có khả năng làm giảm nhẹ tác động của ô nhiễm hoặc độc hại theo một cách nào đấy.

iv) Sự ô nhiễm hoặc độc hại không có tác động vào giá trị thị trường của tài sản cho sử dụng hiện hành/sử dụng thay thế.

v) Giá trị tiêu cực (âm) có thể tồn tại, cụ thể ở nơi chính quyền có thẩm quyền hành động và quy trách nhiệm gây ô nhiễm cho người “chủ sở hữu”.

Trong các trường hợp đó, nếu có khả năng loại trừ nguồn gốc hoặc khắc phục các tác động của ô nhiễm hoặc độc hại, khi đó báo cáo thẩm định giá cần đi vào tính toán trên quan điểm thị trường các chi phí ước tính liên quan đến sự loại trừ hoặc khắc phục ô nhiễm, hoặc cùng với các ảnh hưởng khác có thể tác động đến giá trị thị trường, ví dụ như:

Không có khả năng thực hiện “chữa trị” toàn bộ.

ii) Vết nhơ còn lại.

iii) Rủi ro thất bại trong việc chữa trị.

iv) Sự bồi thường cho việc làm náo động, hoặc làm giảm sự hưởng thụ tài sản, hoặc của các địa điểm tiếp giáp.

v) Rủi ro pháp lý/việc thay đổi các tiêu chuẩn sửa chữa.

vi) Việc làm giảm các kế hoạch sử dụng khác của địa điểm.

vii) Sự không chắc chắn.

Vấn đề đất ô nhiễm không chỉ tác động đến giá trị thị trường của tài sản chủ sở hữu – chiếm hữu, chúng có thể tác động đến định giá cho thuê và định giá sở hữu vĩnh viễn liên quan đến các tài sản thuê sinh sống, và định giá của các tài sản thuê theo hợp đồng. Thẩm định giá trong các trường hợp như vậy cần phản ánh trách nhiệm tương ứng của các bên, và khả năng hành động của bên khác trong trường hợp có vi phạm các trách nhiệm đó. Điều này thường là phụ thuộc vào việc sử dụng từ chính xác trên các hợp đồng cho thuê tài sản.

8. Đối với thẩm định giá nhà đang xây dựng chưa hoàn thành

- Khi thẩm định giá được làm với nhà đang xây dựng chưa hoàn thành, nhà thẩm định giá nên công bố rõ ràng trong báo cáo, và nói rõ rằng các giá trị là dựa trên giả thiết tài sản sẽ được hoàn thành phù hợp với kế hoạch và chi tiết kỹ thuật đã được cung cấp, phù hợp với quy định luật lệ của chính quyền. Báo cáo nên ghi rõ ngày áp dụng thẩm định giá, thông thường đó là ngày của báo cáo.

- Báo cáo nên miêu tả chi tiết tính chất của nguyên vật liệu xây dựng, căn hộ, chất lượng và tính chất của các tiện nghi và các đoạn kết thúc trên đó thẩm định giá dựa vào.

- Nếu có dự kiến sẽ có bất kỳ sự thay đổi đáng kể nào về giá trị tài sản giữa ngày thẩm định giá và ngày dự kiến hoàn thành công trình xây dựng, nên được nêu trong báo cáo cùng với các lý do của dự kiến khác nhau.

- Báo cáo thẩm định giá nên ghi điều khoản sau:

“Ở ngày điều tra công trình ước tính ...% hoàn thành. Báo cáo này dựa trên giả thiết rằng ngôi nhà sẽ được phát triển và hoàn thành phù hợp với kế hoạch và tiêu chuẩn kỹ thuật đã miêu tả ở đây, và tiêu chuẩn xây dựng là phù hợp với giả thiết ở bên trong báo cáo. Nếu có bất kỳ sự sai lệch đáng kể nào liên

quan đến loại hình, trình bày, thiết kế hoặc các tiêu chuẩn xây dựng sẽ làm mất hiệu lực của các kết luận về giá trị đã thể hiện trong báo cáo này”.

“Các giá trị báo cáo ở đây là dựa trên tài liệu thu thập và xem xét ở ngày báo cáo. Nhà thẩm định giá khẳng định không chịu trách nhiệm với các sự kiện không có dự kiến trước, mà nó làm thay đổi các điều kiện thị trường trước khi hoàn thành sự phát triển”.

- Báo cáo cần nói rõ “thẩm định giá công trình đang phát triển không chỉ là giá trị của công trình đã hoàn thành, mà còn là ước tính chi phí để hoàn thành công trình phù hợp với kế hoạch và các chi tiết kỹ thuật”.

9. Đối với thẩm định giá phân đoạn

- Thẩm định giá phân đoạn phát sinh trong trường hợp khi các cấu thành của toàn bộ tài sản được đánh giá riêng biệt bởi các bên độc lập; như là thẩm định giá đất tiến hành bởi một người thẩm định giá, còn thẩm định giá công trình được tiến hành bởi một người thẩm định giá độc lập khác.

- Khi đó báo cáo thẩm định giá cần nói rõ:

. Đây đủ mục đích và nội dung của việc thẩm định giá.

. Tuyên bố giới hạn áp dụng thẩm định giá đối với các mục đích riêng biệt mà nó được chuẩn bị.

. Tuyên bố rằng thẩm định giá không được sử dụng theo cách cộng tới để đi đến xác định giá trị của toàn bộ tài sản, mà không có sự tham khảo hơn nữa ý kiến của nhà thẩm định giá.

CHƯƠNG II

CÁC PHƯƠNG PHÁP THẨM ĐỊNH GIÁ TRỊ BẤT ĐỘNG SẢN

I. SỰ ĐA DẠNG CỦA CÁC PHƯƠNG PHÁP ĐỊNH GIÁ

Nhà thẩm định giá thường được khách hàng hỏi ý kiến về giá trị của nhiều loại lợi ích nằm trong nhiều loại tài sản khác nhau và cho nhiều mục đích khác nhau. Để có được câu trả lời cho nhiều trường hợp như vậy, phương pháp đánh giá giá trị bất động sản sử dụng ở trong trường hợp này có thể lại không phù hợp với trường hợp khác. Vì vậy, có nhiều phương pháp đánh giá giá trị bất động sản khác nhau để vận dụng trong các trường hợp riêng biệt khác nhau.

Những phương pháp chủ yếu để tiến hành thẩm định giá bất động sản bao gồm:

1. Phương pháp so sánh trực tiếp.
2. Phương pháp chi phí giảm giá.
3. Phương pháp thu nhập (hay còn gọi là phương pháp đầu tư).
4. Phương pháp thặng dư.
5. Phương pháp lợi nhuận.

Trong việc sử dụng các phương pháp trên để tiến hành thẩm định giá, không có phương pháp nào là hoàn toàn chính xác, mà chỉ có phương pháp thích hợp nhất, còn các phương pháp khác có thể được sử dụng để kiểm tra kết quả của phương pháp thích hợp nhất đó.

Việc xác định phương pháp thích hợp nhất phụ thuộc vào các yếu tố sau:

- . Thuộc tính của tài sản.
- . Sự tin cậy và khả năng sử dụng của các tài liệu thị trường.

. Mục tiêu của công việc thẩm định giá.

Trong thực tế, các nhà thẩm định giá thường sử dụng 3 phương pháp cơ bản là phương pháp so sánh trực tiếp, phương pháp chi phí giảm giá và phương pháp thu nhập. Trong đó, phương pháp so sánh trực tiếp là phương pháp chủ yếu, được sử dụng phổ biến nhất. Hai phương pháp lợi nhuận và thặng dư ít được sử dụng hơn so với ba phương pháp trên.

Mặc dù có nhiều phương pháp thẩm định giá và chúng khác nhau một cách đáng kể, nhưng mỗi phương pháp đều cần thiết tiến hành sự so sánh, bởi vì đây là công việc hợp thành để đạt được một quan điểm thị trường. Trong bất kỳ thị trường nào, những người bán cạnh tranh với nhau để thu hút người mua về phía họ, và do vậy người mua phải đối phó với sự lựa chọn. Để đi đến quyết định có lợi nhất, người mua sẽ so sánh để mua được hàng hóa đem lại cho họ lợi ích nhiều nhất so với giá cả phải trả, tức là họ tìm kiếm giá trị cho đồng tiền. Điều này là thực tế đối với tất cả các thị trường, ngoại trừ đối với thị trường độc quyền.

Một nhà thẩm định giá bất động sản trong khi đánh giá giá trị phải biết đâu là giá cả mà người mua thường tìm kiếm để đạt đến, và cái gì là sự lựa chọn đối với người mua. Do đó, nhà thẩm định giá phải biết được mức giá của các vụ mua bán mới diễn ra trên thị trường, và tiến hành so sánh chúng với nhau. Điểm then chốt để có thể đưa ra ý kiến đánh giá chính xác là cần biết được mức giá bán mới đây của hàng hóa tương tự để sử dụng làm mức giá so sánh. Những sự kiểm chứng này trong thị trường tài sản gọi là “những khả năng so sánh”. Khả năng sẵn có và đặc điểm của các “khả năng so sánh” tạo cơ sở cho sự lựa chọn phương pháp thẩm định giá tài sản, và là sự kiểm chứng kết quả của mọi phương pháp.

Những yêu cầu cơ bản của công tác thẩm định giá, tiếp theo việc thiết lập các tiêu chuẩn thẩm định giá, là phải có các phương pháp thẩm định rõ ràng, có khả năng áp dụng phù hợp và khả năng nhận biết được không chỉ bởi các thẩm định viên mà còn bởi những người sử dụng báo cáo thẩm định giá.

II. PHƯƠNG PHÁP SO SÁNH TRỰC TIẾP

1. Cơ sở lý luận

Phương pháp so sánh dựa trên lý luận cho rằng giá trị thị trường của một tài sản có mối liên hệ mật thiết với giá trị của các tài sản tương tự có thể so sánh được đã được mua bán ở trên thị trường. Vì thế phương pháp này quan tâm đến sự nhận biết và đo lường tác động của sự hiện hữu, hoặc thiếu vắng, hoặc một số đặc tính có trong giá cả/tiền thuê của các tài sản có thể so sánh được.

Phương pháp so sánh đòi hỏi phải tìm kiếm các tài sản đã được giao dịch trên thị trường hiện hành, và tương đối giống so với tài sản đối tượng cần thẩm định giá. Tiến hành phân tích giá bán/cho thuê của các tài sản có thể so sánh được, và làm những điều chỉnh thích hợp để phản ánh bất kỳ sự khác nhau nào giữa chúng và tài sản mục tiêu, từ đó xác định ra giá trị của tài sản mục tiêu cần thẩm định giá.

Trong thực tế, các tài sản có thể tương tự như nhau nhưng mỗi tài sản có tính chất độc đáo riêng, do đó chúng không bao giờ giống nhau một cách hoàn toàn. Những lý do làm cho bất động sản không hoàn toàn giống nhau chủ yếu là:

- Địa điểm

Vị trí của bất kỳ một bất động sản nào rõ ràng là có tính chất đơn nhất. Trong thực tế, vị trí là một yếu tố quan trọng trong giá trị của một tài sản, và đối với một số bất động sản như các cửa hiệu vị trí là yếu tố căn bản chủ yếu.

Ví dụ, một loạt bất động sản xây dựng theo cùng một thiết kế ở cùng một thời điểm, một số nhà sẽ ở gần đường giao thông đông đúc hơn một số nhà khác; một số được xây dựng trên nền đất cao hơn và có quang cảnh tốt hơn trong khi một số khác bị các nhà khác bao quanh; một số quay mặt ra hướng nam, một số khác lại quay mặt ra hướng bắc. Thậm chí trong các gian hàng của cùng một cửa hiệu, có một số sẽ gần với đường phố cắt ngang qua hơn so với các gian hàng khác.

- Tình trạng vật chất

Điều kiện vật chất của một bất động sản phụ thuộc vào sự quan tâm bảo dưỡng, sửa chữa và trang hoàng lại tài sản đó. Hai bất động sản như nhau, nhưng có thể ở trong tình trạng vật chất trái ngược nhau nếu một bất động sản được bảo dưỡng tốt còn cái kia thì không.

Chủ nhân chiếm giữ ngôi nhà có thể tạo nên những thay đổi đáng kể qua công việc cải tạo sửa chữa. Điều này thường thể hiện rõ đối với tài sản nhà ở, chủ nhân có thể sửa chữa nâng cấp khu bếp và nhà tắm, thay đổi các cửa sổ v.v. đến một mức độ mà các ngôi nhà ban đầu có vẻ bề ngoài giống nhau trở nên hoàn toàn khác nhau nếu kiểm tra kỹ.

- Tính chất chiếm hữu

Có nhiều loại lợi ích khác nhau nằm trong bất động sản, ngoài lợi ích sở hữu toàn quyền là không có lợi ích phụ thêm khác, còn các lợi ích khác là đa dạng. Ngay cả trên một bất động sản cho thuê theo hợp đồng cho phép người đi thuê chiếm hữu dựa trên một hợp đồng được thảo ra giống nhau, thì các điều kiện có thể có những sự thay đổi khác nhau như thời hạn thuê mướn, điều kiện thanh toán tiền thuê hay việc sử dụng theo hợp đồng. Trên thị trường, những sự khác nhau là rất đa dạng và rất nhiều. Thí dụ: So sánh một cửa hiệu cho thuê trong 45 năm với mức giá cho thuê là 100 triệu đồng/năm, với điều kiện người thuê chịu mọi phí tổn sửa chữa và không có điều kiện giới hạn việc sử dụng; với một cửa hiệu giống nhau về mặt vật chất, có thời hạn cho thuê ngắn hơn là 9 năm, mức tiền thuê là 200 triệu đồng/năm và sẽ được xem xét lại cứ sau 3 năm, người thuê phải chịu mọi phí tổn sửa chữa và việc sử dụng bị hạn chế chỉ được phép bán hàng điện tử. Nếu tài sản thứ nhất đã bán được ở mức giá 2.000 triệu đồng, thì không thể đơn giản lấy đó làm giá trị vốn cho bất động sản thứ hai được. Sự khác nhau giữa các kiểu loại và đặc điểm của các lợi ích là điều cản trở chính cho việc áp dụng phương pháp so sánh trực tiếp nhằm định giá của các lợi ích.

- Mục đích của việc thẩm định giá

Xác định mục đích của mỗi lần thẩm định giá là một yếu tố quan trọng trong việc quyết định lựa chọn phương pháp thẩm định giá. Chẳng hạn, khi thẩm định giá cho mục đích đầu tư hay cho mục đích bảo hiểm thì phương pháp so sánh trực tiếp sẽ không thích hợp vì các phương pháp khác sẽ đem lại các kết quả hiện thực hơn.

- Về thời gian

Các giao dịch về buôn bán diễn ra trên thị trường một cách thường xuyên. Thị trường không có tính chất tĩnh, do đó giá cả đạt được đối với một tài sản ở vào một thời điểm sẽ không còn giá trị như vậy khi cũng vẫn tài sản đó lại được bán ở thời điểm khác. Do vậy, khả năng tin cậy của các mức giá thực tế sẽ giảm đi nếu thời gian của các giao dịch mua bán trôi qua càng dài. Ở trong các thị trường nhiều biến động thì có khi chỉ trong thời gian ngắn trôi qua là các chứng cứ thị trường về giá cả đã trở nên không đáng tin cậy.

2. Các nguyên tắc chủ yếu áp dụng trong phương pháp so sánh trực tiếp

Phương pháp so sánh trực tiếp thường áp dụng các nguyên tắc cơ bản sau:

- Thay thế

Một nhà đầu tư có lý trí sẽ không trả giá cho một tài sản nhiều hơn chi phí để mua một tài sản lựa chọn mà có cùng một sự hữu ích như nhau.

- Sự đóng góp

Quá trình điều chỉnh có ước tính sự tham gia đóng góp của các yếu tố hay các bộ phận của tài sản đối với tổng số giá trị thị trường của tài sản.

3. Các trường hợp áp dụng

Phương pháp so sánh trực tiếp thường được sử dụng để thẩm định giá trị tài sản trong các trường hợp sau:

- Các tài sản có tính đồng nhất, ví dụ như: các căn hộ, các chung cư, các dãy nhà được xây dựng cùng một kiểu, các ngôi nhà riêng biệt và bán riêng biệt, các phân xưởng và các nhà kho trên một mặt bằng, các nhóm văn phòng và các nhóm cửa hiệu.

- Các mảnh đất trống.

Phương pháp so sánh trực tiếp là phương pháp chung cho việc định giá cho mua bán, định giá trị thế chấp, định giá trị để đánh thuế tài sản, định giá cho việc mua và chuyển quyền sở hữu đất đai của Nhà nước, định giá cho các tài sản nơi có các bằng chứng về việc bán và cho thuê có thể sử dụng được.

Phương pháp so sánh trực tiếp thường được coi là đầu vào cho các phương pháp thẩm định giá khác như các phương pháp chi phí và phương pháp thặng dư.

Phương pháp so sánh trực tiếp là cơ sở cho hầu hết các thẩm định giá có sự tham gia của máy vi tính như hệ thống đánh giá hàng loạt trên máy vi tính được sử dụng để thẩm định giá các tài sản cho mục đích đánh thuế.

Phương pháp này được phổ biến rộng rãi và sử dụng nhiều nhất trong thực tế vì các lý do sau:

- . Là phương pháp hầu như không gặp khó khăn về mặt kỹ thuật.
- . Nó thể hiện sự đánh giá về giá trị thị trường, vì vậy nó có cơ sở vững chắc để được cơ quan pháp lý công nhận.
- . Nó đòi hỏi sự cần thiết tăng cường kinh nghiệm và kiến thức thị trường để tiến hành việc thẩm định giá một cách thích hợp.
- . Phương pháp so sánh trực tiếp không có công thức hay mô hình cố định, mà nó dựa vào sự hiện diện của các giao dịch thị trường để cung cấp dấu hiệu của giá trị.

4. Các bước tiến hành phương pháp so sánh trực tiếp

Phương pháp so sánh trực tiếp dựa trên việc phân tích các giá bán/ cho thuê của các tài sản tương tự có thể so sánh được trên thị trường, nhà thẩm định giá giả sử rằng giá trị thị trường của tài sản mục tiêu là tương đối sát với giá của các tài sản tương tự. Tuy nhiên, do không có tài sản nào giống nhau hoàn toàn với tài sản khác, và giá trị của tài sản thay đổi theo thời gian. Vì vậy, khi tiến hành thẩm định giá theo phương pháp so sánh trực tiếp cần phải tuân theo các bước sau đây:

(1) Tìm kiếm thông tin về những tài sản được bán trong thời gian gần đây mà có thể so sánh với tài sản đối tượng cần thẩm định giá về các mặt: kiểu cách, điều kiện, vị trí v.v.

(2) Tiến hành kiểm tra các tài sản có thể so sánh, để xác định giá trị của nó và đảm bảo rằng các tài sản này là có thể so sánh được.

Những yếu tố xác định một cuộc giao dịch là có thể so sánh được, gồm có:

- . Việc sử dụng đất và tiềm năng.
- . Vị trí: kích thước lô đất, bề rộng mặt tiền v.v.
- . Ngày giao dịch và ngày thẩm định giá.
- . Những đặc điểm về mặt hiện vật.
- . Những trang thiết bị và các dịch vụ.
- . Quyền sử dụng và quyền sở hữu tài sản.
- . Đặc điểm của các bên và bối cảnh xung quanh cuộc giao dịch.

(3) Lựa chọn một số tài sản có thể so sánh được thích hợp nhất (khoảng từ 3 đến 6 cái).

(4) Phân tích các giá bán, xác định những sự khác nhau (tốt hơn và xấu hơn) của mỗi một tài sản có giá bán trên thị trường so với tài sản mục tiêu cần thẩm định giá, và điều chỉnh giá bán (có thể tăng lên hoặc giảm đi) của các tài sản này so với tài sản mục tiêu.

Lấy tài sản cần thẩm định giá làm chuẩn, nếu tài sản so sánh tốt hơn thì điều chỉnh giá trị giao dịch của tài sản so sánh xuống và ngược lại.

(5) Bước cuối cùng là ước tính giá trị của tài sản đối tượng cần thẩm định giá trên cơ sở các giá bán của các tài sản có thể so sánh được sau khi đã điều chỉnh.

Trong khi tiến hành phương pháp so sánh trực tiếp, cần chú ý đến một số điểm sau đây:

. Các tài sản sử dụng để so sánh nên là các tài sản tương tự ở trong cùng khu vực gần cận với các giao dịch bán mới được tiến hành. Trường hợp ít tài sản so sánh đáp ứng được các yêu cầu trên sẽ cho các kết quả có độ chính xác kém hơn.

. Trong trường hợp nhà thẩm định giá không tìm được những so sánh đáp ứng được yêu cầu, thì phương pháp so sánh trực tiếp không thể áp dụng được.

. Để làm giảm bớt các định kiến và chủ quan trong việc đánh giá các yếu tố, nhà thẩm định giá nên sử dụng các thống kê, các phân tích xác suất và máy tính. Điều đó cho phép nhà thẩm định giá rút ra kết luận từ tập hợp các tài liệu, và nhận được kết quả đúng hơn.

5. Các yếu tố so sánh tác động đến giá trị

Việc so sánh giữa tài sản đối tượng cần thẩm định giá và các tài sản so sánh phải dựa trên các yếu tố sau:

- Các đặc điểm của tài sản

Thí dụ như kích cỡ của tài sản, kiểu loại, sự sắp xếp, số lượng các phòng, tuổi, điều kiện và những công trình xây dựng khác.

- Vị trí mặt bằng

Các đặc tính của vị trí mặt bằng bao gồm kích thước của lô đất, bề rộng mặt tiền, hình dáng và các nét đặc trưng địa lý.

Các nét đặc trưng địa lý bao gồm tình trạng ô nhiễm, hệ thống thoát nước và các đặc tính địa hình. Những đặc trưng đó là quan trọng trong việc xác định xem vị trí địa điểm đó có thể được coi là sử dụng tốt nhất và có hiệu quả nhất không.

Cần lưu ý rằng việc sử dụng địa điểm có thể bị giới hạn bởi các hạn chế pháp luật, quyền đi ngang qua khu đất, các hợp đồng cho thuê hoặc phân vùng, từ đó làm giảm giá trị của địa điểm.

- Các công trình xây dựng

Là ngôi nhà chính và các hạng mục xây dựng khác như gara, nhà phụ, đường đi, các bức tường xây, hàng rào, phong cảnh và bãi cỏ, cây cối và vườn. Đặc tính của các công trình liên quan tới hình dáng và cấu trúc – sự trang trí, cách xây dựng, trang bị tiện nghi và thiết kế.

- Địa điểm

Điều khoản được thảo luận nhiều nhất là khả năng tiếp cận địa điểm đó như thế nào và môi trường xung quanh nó ra làm sao.

Khả năng tiếp cận, nghĩa là tài sản ở gần với các phương tiện thuận lợi như trường học, cửa hàng, địa điểm làm việc, nơi vui chơi giải trí, và các phương tiện giao thông công cộng khác.

Môi trường xung quanh đóng góp với giá trị của tài sản là các đặc trưng về vật chất và kinh tế xã hội, như các nhà láng giềng, dòng giao thông, các

công viên và khu vườn, sử dụng đất gần cạnh, và giai cấp xã hội của những người hàng xóm xung quanh.

- Thời gian bán

Ngày giao dịch có ảnh hưởng quan trọng với giá bán thị trường của tài sản.

- Các điều khoản và điều kiện của giao dịch

Các điều khoản như nguồn tài chính, các điều kiện như việc bán cưỡng ép có thể ảnh hưởng đến giá trị giao dịch. Các điều kiện “người bán tự nguyện và người mua tự nguyện” nên thịnh hành.

Ví dụ về các điều kiện tài chính: Có hai gian hàng A và B giống nhau hoàn toàn, cùng có giá thị trường là 80 triệu đồng.

. Gian hàng A bán tiền mặt trả ngay giá 80 triệu đồng bằng với giá thị trường.

. Gian hàng B bán ở mức giá 84 triệu đồng, lý do là:

Giá trị của tài sản là: 80 triệu đồng.

Giá trị của các điều khoản ưu đãi: 4 triệu đồng.

(Các điều khoản ưu đãi bao gồm: tỷ lệ trả tiền mặt thấp 10%, thời hạn thanh toán kéo dài 20 năm, tỷ lệ lãi thấp 12%).

6. Quá trình điều chỉnh

Quá trình điều chỉnh để đi đến xác định giá trị của tài sản đối tượng cần thẩm định giá được tiến hành như sau:

. Lấy tài sản cần thẩm định giá làm chuẩn, nếu tài sản so sánh tốt hơn thì điều chỉnh giá trị giao dịch của tài sản so sánh xuống và ngược lại.

. Các điều chỉnh không nên làm quá chi tiết hay vụn vặt.

. Mỗi một sự điều chỉnh nên có khả năng có thể bảo vệ hay chứng minh từ bằng chứng thị trường.

Ví dụ: Có hai bất động sản là A và B.

A hơn B do có gara để xe ô tô.

A bán được 500 triệu đồng.

B bán được 450 triệu đồng.

Từ số liệu giao dịch thực tế, rút ra giá trị của gara ô tô là 50 triệu đồng, bằng 10% giá trị của A.

. Câu hỏi đặt ra: Sự khác nhau nào làm cho sự hiện hữu hay thiếu vắng của yếu tố đang được xem xét tạo nên giá trị có thể có của tài sản trên thị trường địa phương hiện tại?

. Áp dụng hai phương pháp điều chỉnh chính là:

+ Điều chỉnh số tiền tính gộp.

+ Điều chỉnh phần trăm trên cơ sở cộng trừ đơn giản hay trên cơ sở tích lũy.

7. Phân tích giao dịch thị trường

Khi tiến hành phân tích giao dịch thị trường, cần phải làm rõ:

7.1. Nguồn gốc các giao dịch thị trường

Điều quan trọng là phải có sổ sách ghi chép đáng tin cậy, chính xác và kịp thời về việc bán và cho thuê tất cả các loại tài sản để tạo điều kiện cho việc thẩm định giá.

Tất cả các giao dịch bán và cho thuê cần được phân tích và lưu trữ trên máy tính để sử dụng trong tương lai.

Cần tiến hành việc xây dựng một cơ sở dữ liệu trên máy tính về tất cả các giao dịch tài sản bao gồm loại tài sản được bán, địa chỉ của tài sản được bán, diện tích đất, tổng diện tích sàn của tài sản, thời hạn sở hữu của tài sản, ngày ký hợp đồng bán tài sản và những thông tin khác.

7.2. Đánh giá các giao dịch thị trường

Mục đích của việc đánh giá các giao dịch thị trường nhằm tìm ra những giao dịch thoả mãn lý thuyết “người bán tự nguyện và người mua tự nguyện”, và càng có khả năng so sánh với tài sản mục tiêu cần thẩm định giá càng tốt.

8. Những hạn chế và những điều kiện cần phải có của phương pháp so sánh trực tiếp

8.1. Hạn chế của phương pháp so sánh trực tiếp

- Cần thiết phải có thông tin

Rõ ràng là trong phương pháp này nếu không có thông tin thị trường về những giao dịch tương tự thì sẽ không sử dụng được.

- Các dữ liệu thường mang tính chất lịch sử

Đây là điều không thể tránh khỏi. Trong điều kiện thị trường biến động, những thông tin này sẽ trở nên lạc hậu trong vòng một thời gian ngắn.

- Nhà thẩm định giá cần phải có kinh nghiệm và kiến thức thị trường.

8.2. Những điều kiện cần thiết để thực hiện được phương pháp so sánh trực tiếp

- Chất lượng của thông tin phải cao

Thông tin cần phải phù hợp, chính xác, có thể kiểm tra được, đầy đủ và đáng tin cậy.

- Thông tin thu thập được có thể dùng để so sánh được

Trong trường hợp những cuộc mua bán có thể so sánh được lại không giống nhau lắm vì tính chất đặc biệt của tài sản được xem xét, điều đó sẽ gây ảnh hưởng đến tính chính xác của phương pháp này.

- Thị trường cần phải ổn định

Nếu thị trường có biến động, phương pháp so sánh trực tiếp khó đạt được mức độ chính xác, mặc dù các đối tượng so sánh có các tính chất giống nhau về mọi mặt.

9. Một số ví dụ

Ví dụ 1: Xác định giá đất

Cần xác định giá trị miếng đất để xây dựng nhà ở, có diện tích là 4.000 m² ở khu phố A thành phố H. Miếng đất này hình thang và bằng phẳng, cao

bằng mức của đường. Tỷ lệ tổng diện tích miếng đất trên đất xây dựng cho phép (GPR) là 1,6. Ngày định giá là 20/12/1998.

Những cuộc mua bán đất để xây dựng nhà ở tương tự thu thập được như sau:

Các so sánh	Diện tích đất (m ²)	Ngày bán	Giá (triệu USD)	Ghi chú
1	5.000	9/1998	25,500	GPR = 1,7
2	5.500	11/1998	31,500	GPR = 2,0
3	4.500	12/1998	23,085	GPR = 1,8

Ghi chú: GPR (Gross plot ratio).

Tổng tỷ lệ khu đất (GPR) = Tổng diện tích đất trên đất xây dựng cho phép.

Bài giải:

Giá một mét vuông của mỗi một GPR của so sánh 1 là:

$$25.500.000 \text{ USD} : 5.000 \text{ m}^2 : 1,7 = 3.000 \text{ USD}$$

Giá một mét vuông của mỗi một GPR của so sánh 2 là:

$$31.500.000 \text{ USD} : 5.500 \text{ m}^2 : 2,0 = 2.864 \text{ USD}$$

Giá một mét vuông của mỗi một GPR của so sánh 3 là:

$$23.085.000 \text{ USD} : 4.500 \text{ m}^2 : 1,8 = 2.850 \text{ USD}$$

Giá trị thị trường của mảnh đất mục tiêu cần định giá là:

$$4.000 \text{ m}^2 \times 2.800 \text{ USD một m}^2 \text{ một GPR} \times 1,6 = 17.900.000 \text{ USD}$$

Lấy số tròn bằng 18.000.000 USD

Ví dụ 2: Xác định giá nhà

A là chủ sở hữu của một bất động sản toàn quyền sở hữu, ngôi nhà được xây dựng năm 1974. Nó là ngôi nhà nửa riêng biệt có 3 phòng ngủ, phòng tắm và phòng vệ sinh tách biệt trên tầng 2, có một phòng khách và phòng bếp ở tầng 1. Có một gara ô tô nằm ở rìa ngôi nhà với một lối đi chung cùng với các ngôi

nhà kế bên. Ngoài việc dỡ bỏ bức tường giữa phía trước và các phòng xung quanh để hình thành một phòng khách riêng và lắp máy điều hoà, thì không có sự cải tạo nào khác. Buồng tắm và buồng bếp được coi là cần phải nâng cấp hiện đại hơn. Tài sản đang ở trong tình trạng khá tốt, cần định giá để bán.

Các tài liệu so sánh tìm được gồm có một số bất động sản tương tự ở gần đó vừa mới bán với mức giá trong phạm vi từ 38.000 USD đến 44.000 USD. Gần đây nhất là một ngôi nhà bên cạnh ngôi nhà của A, xây dựng cùng một thời gian và có các tiện nghi giống nhau nhưng không có máy điều hoà. Tuy vậy, ở nhà tắm có bộ đồ gỗ được lắp đặt với gạch ốp tường và cái bếp mới đã được lắp đặt khoảng 4 năm trước đó. Ngôi nhà ở trong tình trạng được sửa chữa tốt, và được bán gần đây với mức giá 41.500 USD. Một ngôi nhà khác ở cùng phố cũng được xây dựng cùng thời gian và có cùng các tiện nghi cơ bản, nhưng có bếp và phòng tắm đã được cải tạo mới và nâng cấp; có máy điều hoà, phòng gửi quần áo và phòng vệ sinh ở tầng 1, và cũng có một đường xe chạy tới gara ở trong tình trạng tốt, vừa được bán với giá 44.000 USD.

Bài giải:

Từ việc phân tích giá bán của các tài sản có thể so sánh đã thu thập được, có thể coi một ngôi nhà giống như ngôi nhà của A với các tiện nghi cơ bản, hiện đại và được sửa chữa cải tạo tốt sẽ có giá khoảng 41.500 USD khi không có máy điều hoà nhiệt độ.

Giả sử rằng khi có máy điều hoà nhiệt độ thì giá trị của nó sẽ là 42.250 USD. Điều này có vẻ hợp lý vì một ngôi nhà tương tự nhưng có phòng khách ở tầng 1 và lối đi độc lập cho ô tô dẫn đến gara được bán với giá 44.000 USD (khoảng tăng thêm 1.750 USD cho những yếu tố tăng thêm này có vẻ là hợp lý).

Nếu tính đến 2.000 USD dành cho chi phí trong việc nâng cấp phòng tắm và phòng bếp thì dường như giá trị ngôi nhà của A sẽ là 40.250 USD.

Còn nếu tính ở mức tiêu chuẩn cải tạo sửa chữa thấp hơn thì giá trị ngôi nhà của A sẽ là 39.750 USD.

Rõ ràng điều cần thiết rút ra từ ví dụ này là phải tăng thêm các khoản phụ phát sinh khác nhau đối với những sự khác nhau về chất lượng giữa các ngôi nhà. Mức độ tăng thêm này có tính chất chủ quan đồng thời phụ thuộc vào kinh nghiệm và sự hiểu biết của nhà thẩm định giá.

Thí dụ này chứng tỏ phương pháp so sánh trực tiếp là đơn giản trong cách tiếp cận chung, nhưng lại phụ thuộc một cách đáng kể vào khả năng phán xét đánh giá trong vận dụng thực tiễn.

Ví dụ 3: Xác định giá đất nông trại

Xác định giá trị đất toàn quyền sở hữu của nông trại A rộng 180 ha, đất đai có thể canh tác được, với đầy đủ điều kiện để xây dựng mới hiện đại.

Những chứng cứ thị trường thu thập được của việc bán trang trại mới đây bao gồm việc bán nông trại B, rộng 200 ha có đất tốt hơn nông trại A với các tiện ích hiện đại có giá là 1.000.000 USD; nông trại C rộng 170 ha đất đai có khả năng canh tác kém và điều kiện xây dựng thấp được bán với giá 500.000 USD; nông trại D rộng 30 ha có đất tốt và có một vài kết cấu xây dựng được bán với giá 170.000 USD.

Bài giải:

Phân tích các yếu tố có thể so sánh:

. Nông trại B rộng 200 ha, giá 1.000.000 USD, đất có khả năng canh tác tốt, các kết cấu xây dựng tốt, giá trị là 5.000 USD/ha.

. Nông trại C rộng 170 ha, giá 500.000 USD, đất có điều kiện canh tác kém, các kết cấu xây dựng kém, giá trị là 2.941 USD/ha.

. Nông trại D rộng 30 ha, giá bán 170.000 USD, khả năng canh tác tốt, có vài kết cấu xây dựng, giá trị là 5.667 USD/ha.

Cần lưu ý đến nhận xét: Giá trị cao nhất là của nông trại D có diện tích nhỏ hơn bình thường, nó gợi ý rằng quy mô toàn bộ của trang trại có ý nghĩa đặc biệt khi xem xét giá trị.

Từ các phân tích trên có thể xác định nông trại A có giá trị vào khoảng 4.750 USD/ha.

Giá trị toàn bộ của nông trại sẽ là:

$$180 \text{ ha} \times 4,750 \text{ USD/ha} = 855.000 \text{ USD}$$

III. PHƯƠNG PHÁP THU NHẬP (HAY PHƯƠNG PHÁP ĐẦU TƯ)

1. Cơ sở lý luận

Có một bộ phận lớn của thị trường bất động sản trong đó sự sở hữu và sự chiếm hữu là tách rời nhau. Mỗi tài sản cung cấp môi trường phù hợp cho những yêu cầu sử dụng khác nhau: nhà ở để ở, nhà máy để sản xuất hàng hoá, cửa hàng để bán hàng v.v. Đối với mỗi tài sản có một người chiếm hữu, trong nhiều trường hợp, tài sản được chiếm hữu dưới một hợp đồng trong đó người chiếm hữu trả cho người chủ sở hữu một số tiền, tức là người chủ sở hữu đã nhượng quyền chiếm hữu tài sản để lấy một số tiền. Chính đây là điểm hấp dẫn những người đầu tư vốn muốn kiếm được thu nhập trên việc chiếm hữu tài sản, và thị trường bất động sản là nguồn chủ yếu cho các cơ hội đầu tư như vậy.

Nhà thẩm định giá được yêu cầu tiến hành xác định giá trị của một lợi ích trong tài sản, ở đó giá trị là số lượng tiền cần có để mua lợi ích đó, và giá trị này rõ ràng phụ thuộc vào số lượng tiền thuê nhà mà một người chiếm hữu sẽ phải trả cho quyền chiếm hữu và mức độ thu nhập mà một nhà đầu tư yêu cầu trên số vốn đầu tư của họ. Vì thế, có nhiều yếu tố cơ bản trong việc định giá và mỗi yếu tố đó sẽ cần đến những loại đối tượng có thể so sánh khác nhau.

Nguyên tắc cơ bản là một nhà đầu tư muốn đầu tư vốn để có được một thu nhập hàng năm trên số vốn đó dưới hình thức một thu nhập thuần với một suất lợi tức có thể chấp nhận được.

Ví dụ 1: Nhà đầu tư A muốn đầu tư 100.000 USD vào một cửa hàng, với yêu cầu suất lợi tức là 6% một năm trên số tiền của mình. Thu nhập thuần đòi hỏi sẽ là bao nhiêu?

Bài giải:

$$6\% \text{ của } 100.000 \text{ USD} = 100.000 \text{ USD} \times \frac{6}{100} = 6.000 \text{ USD}$$

Vậy thu nhập thuần nhà đầu tư đòi hỏi là 6.000 USD/năm.

Tuy nhiên trong thực tế, tình hình thường đảo ngược lại. Nhà thẩm định giá xác định được thu nhập thuần mà một tài sản sinh ra, anh ta biết yêu cầu suất lợi tức của nhà đầu tư. Từ đó, nhà thẩm định giá có thể tính toán ra tổng số vốn mà nhà đầu tư sẽ phải bỏ ra cho tài sản.

Ví dụ 2: Cửa hàng tạo ra thu nhập thuần là 8.000 USD/năm, suất lợi tức tương ứng là 8%. Tổng số vốn nhà đầu tư sẽ phải bỏ ra là bao nhiêu?

Bài giải:

Gọi tổng số vốn là C. Khi đó:

$$C \times 8\% = C \times \frac{8}{100} = 8.000 \text{ USD/năm}$$

$$C = 8.000 \text{ USD/năm} \times \frac{100}{8}$$

$$C = 8.000 \times 12,5$$

$$C = 100.000 \text{ USD}$$

Như đã thấy, tổng số vốn đầu tư yêu cầu được tìm ra bằng cách nhân thu nhập thuần với số nghịch đảo của suất lợi tức gọi là thu nhập thuần được vốn hoá.

Số nghịch đảo này được gọi là thu nhập nhiều năm, hay là YP (year's purchase). YP đối với bất kỳ suất lợi tức nào cũng dễ dàng tìm được, ví dụ:

$$\text{YP của mức } 5\% = \frac{100}{5} = 20 \text{ YP}$$

$$\text{YP của mức } 7\% = \frac{100}{7} = 14,28 \text{ YP}$$

$$\text{YP của mức } 10\% = \frac{100}{10} = 10 \text{ YP}$$

Nhận xét: Suất lợi tức thấp hơn sẽ cho một YP cao hơn.

Cơ sở lý luận của phương pháp thu nhập của việc thẩm định giá là giá trị thị trường của một tài sản bằng với giá trị hiện tại của tất cả các khoản lợi nhuận tương lai có thể nhận được từ tài sản.

Quá trình chuyển đổi các dòng thu nhập ròng tương lai thành giá trị vốn hiện tại được biết đến như là quá trình vốn hoá, và có thể thể hiện mối liên hệ cơ bản giữa thu nhập với giá trị qua công thức sau:

$$V = \frac{I}{R} \quad (1)$$

hoặc là:

$$V = I \times F \quad (2)$$

Trong đó:

V: Giá trị hiện tại của các quyền đối với thu nhập tương lai của tài sản.

I: Thu nhập của tài sản.

R: Tỷ lệ vốn hoá: I là tổng số của tỷ lệ lãi i cộng với tỷ lệ khấu hao r .

Như vậy $R = i + r$

F: Yếu tố vốn hoá, là nghịch đảo của R:

$$F = \frac{1}{R}$$

Việc sử dụng hai phương trình trên đều cho kết quả giá trị giống nhau, do đó việc lựa chọn sử dụng phương trình nào là do nhà thẩm định giá quyết định.

2. Trường hợp áp dụng

Phương pháp thu nhập (hay phương pháp đầu tư) dùng để đánh giá giá trị thị trường của các tài sản tạo ra thu nhập, và thường áp dụng cho định giá trong lĩnh vực đầu tư để lựa chọn phương án đầu tư.

Nguyên tắc cơ bản của việc đầu tư là một nhà đầu tư muốn đầu tư vốn để có được một thu nhập hàng năm trên số vốn đó, dưới hình thức một thu nhập thuần với suất lợi tức có thể chấp nhận được.

Phương pháp này rất phù hợp áp dụng cho những tài sản mang lại một khoản thu nhập đều đặn qua từng thời gian. Những bất động sản phù hợp với phương pháp thu nhập gồm:

- . Căn hộ, nhà ở.
- . Trung tâm thương mại.
- . Khu công nghiệp.
- . Trung tâm mua bán.
- . Khách sạn, nhà trọ.

Đối với những tài sản mang lại thu nhập không ổn định thì có thể sử dụng một dạng khác của phương pháp đầu tư là kỹ thuật dòng tiền chiết khấu (DCF).

3. Những bước tiến hành phương pháp thu nhập

Phương pháp thu nhập bao gồm những bước sau:

a/ Ước tính thu nhập trung bình hàng năm cho một tài sản có tính đến tất cả các yếu tố liên quan có tác động đến thu nhập.

Việc dự báo dòng tiền thu nhập dựa trên cơ sở giả định ban đầu là trạng thái của thị trường bất động sản là một hàm số của cung và cầu về nhà của để kinh doanh, nó phụ thuộc vào mức tăng trưởng của nền kinh tế và vào việc làm.

b/ Ước tính tất cả các khoản chi phí để trừ khỏi thu nhập hàng năm như thuế tài sản, sửa chữa, bảo hành v.v.

Những khoản chi cho một bất động sản ở thành phố có thể tính đến bao gồm:

- . Những khoản thu của chính quyền địa phương: cấp nước, nước thải.
- . Các loại thuế, thuế đất.
- . Các khoản bảo hiểm,
- . Vệ sinh, đổ rác thải.
- . Sửa chữa và bảo dưỡng.
- . Ánh sáng, điện, nhiên liệu.
- . Bảo dưỡng thang máy.
- . Nhân viên bảo vệ và vận hành thang máy.
- . An ninh.
- . Ban quản lý.
- . Tình trạng phòng bỏ trống ...

c/ Phân tích doanh số hoạt động của các tài sản tương tự để tìm ra tỷ lệ lãi thích hợp.

Khi xét một thương vụ có thể so sánh được, cần xem xét những điểm sau:

- . Vị trí.
- . Diện tích khai thác kinh doanh.
- . Cơ cấu cho thuê.
- . Luồng thu nhập hiện hành.
- . Các khoản chi phí.
- . Quảng cáo.
- . Khả năng về thu nhập tương lai.
- . Sự lỗi thời về chức năng.
- . Vốn hóa quá mức (kinh doanh khai thác quá mức).

Tỷ lệ vốn hóa suy ra từ thương vụ được xem là lợi nhuận ban đầu, lợi nhuận có thể thu hồi, lợi nhuận tương đương.

Ví dụ: Một thương vụ có giá bán 190.000 USD

Có thu nhập ròng là 22.000 USD

Tìm tỷ lệ vốn hóa rút ra từ thương vụ?

Bài giải:

$$\begin{aligned}
 \text{Lợi nhuận ban đầu} &= \frac{22.000}{190.000} \times 100 \\
 &= 0,1158 \times 100 \\
 &= 11,58\%
 \end{aligned}$$

Lợi nhuận ban đầu của thương vụ này là 11,58%.

Trong thực tế có thể lấy tròn làm tỷ lệ vốn hóa là 11,6%.

Một loạt các thương vụ có thể so sánh được sẽ được xem xét trước khi áp dụng tỷ lệ vốn hóa cho tài sản được định giá. Những phân tích này có thể mang đến một dãy số các lợi nhuận ban đầu, và sự lựa chọn tỷ lệ vốn hóa thích hợp để áp dụng cho tài sản được định giá sẽ được tiến hành sau khi cân nhắc đến tất cả các nhân tố ảnh hưởng khác.

Giả sử có 5 thương vụ giống nhau với 5 mức lợi nhuận ban đầu là 11,58%; 11,7%; 11,45%; 11,52% và 11,84%.

Sau khi xem xét các thương vụ đó, nhà định giá có thể áp dụng tỷ lệ vốn hóa là 11,5% cho tài sản cần được định giá.

d/ Áp dụng công thức vốn hoá (công thức 1) để tìm ra giá trị hiện tại của tài sản cần định giá.

Ví dụ: Biết một tài sản tạo ra thu nhập 100.000 USD/năm, có giá bán 2 triệu USD. Tính giá trị thị trường của tài sản tương tự có mức thu nhập là 110.000 USD/năm.

Bài giải:

Từ thông tin về tài sản so sánh, tính được tỷ lệ vốn hóa:

$$100.000 \text{ USD} : 2.000.000 \text{ USD} = 0,05 (5\%)$$

Giá trị của tài sản cần định giá là:

$$110.000 \text{ USD} : 0,05 = 2.200.000 \text{ USD}$$

4. Các dạng định giá bằng phương pháp thu nhập

Định giá bằng phương pháp thu nhập có các dạng sau:

4.1. Đối với sở hữu vĩnh viễn

Dạng này thể hiện quyền sở hữu vĩnh viễn đối với tài sản và do đó có quyền vĩnh viễn trong việc nhận được thu nhập. Cách làm thực tế đơn giản là chuyển hoá thành vốn toàn bộ thu nhập theo tỷ suất lợi nhuận thị trường.

Ví dụ 1: Có một tài sản tạo ra một dòng thu nhập là 1.000 USD một năm, được chuyển thành giá trị hiện tại ở tỷ lệ lãi 10%.

Bài giải:

Áp dụng công thức:
$$V = \frac{I}{R}$$

Giá trị đạt được bằng:

$$1.000 \text{ USD} : 0,10 = 10.000 \text{ USD}$$

Giá trị hiện tại 10.000 USD cũng có thể tìm được bằng công thức:

$$V = I \times F$$

$$\text{Do } F = \frac{1}{R} \text{ nên } F = \frac{1}{0,1} = 10$$

$$\text{Như vậy: } V = 1.000 \text{ USD} \times 10 = 10.000 \text{ USD}$$

Đối với tài sản sở hữu vĩnh viễn đem cho thuê để nhận được một thu nhập, giá trị thị trường của tài sản được tính bằng cách chuyển hóa thành vốn toàn bộ giá trị tiền cho thuê hiện tại (thu nhập ban đầu) theo tỷ suất lợi nhuận ban đầu.

Ví dụ 2:

Đánh giá giá trị thị trường của một cửa hàng toàn quyền sở hữu có diện tích 80 m². Tiền cho thuê thị trường hiện hành sau khi trừ đi tất cả các chi phí là 30 USD m²/tháng. Các chứng cứ bán thị trường nhận được cho biết tỷ suất lợi nhuận ban đầu là 5%.

Bài giải:

Tiền cho thuê hàng năm thu được là:

$$30 \text{ USD} \times 80 \text{ m}^2 \times 12 \text{ tháng} = 28.800 \text{ USD}$$

Áp dụng công thức: $V = I : R$

Giá trị thị trường của cửa hàng toàn quyền sử dụng là:

$$\begin{aligned} 28.88 \text{ USD} : \frac{5}{100} &= 28.800 \text{ USD} \times 20 \\ &= 576.000 \text{ USD} \end{aligned}$$

Trường hợp chủ sở hữu bất động sản sở hữu vĩnh viễn cho thuê tài sản để thu về tiền cho thuê. Bất động sản được cho thuê dựa trên một hợp đồng thuê, và thường người chủ sở hữu bất động sản sẽ tìm cách để đạt được giá trị cho thuê đầy đủ bằng với mức tiền thuê cao nhất có thể thu được từ một người thuê chấp nhận trên những thời gian thích hợp.

Do vậy, vào lúc bắt đầu hợp đồng thuê, người thuê phải thanh toán giá trị tiền thuê đầy đủ. Mức tiền thuê này có thể trả cho tới cuối hợp đồng thuê

hay cho tới khi tiền thuê được xem xét lại tùy theo điều khoản ghi trong hợp đồng. Điều này sẽ xảy ra bất kể đã có sự thay đổi nào trong mức giá trị tiền thuê hiện hành.

Ví dụ như có một cửa hiệu cho thuê theo hợp đồng 15 năm với mức tiền thuê ban đầu là 30.000 USD mỗi năm. Hợp đồng quy định rằng tiền thuê sẽ được xem xét lại sau 5 năm. Giả sử rằng giá trị tiền thuê của cửa hàng tăng lên 3.000 USD mỗi năm. Thực hiện theo hợp đồng thì tiền thuê và giá trị thuê là giống nhau trong năm thứ nhất, khác nhau trong 4 năm tiếp theo, rồi lại bằng nhau trong năm thứ 6 khi tiền thuê được xem xét lại:

Năm	1	2	3	4	5	6	7
Giá trị thuê	30.000	33.000	36.000	39.000	42.000	45.000	48.000
Tiền thuê thực trả	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	45.000	45.000
	..V.V...						

Bây giờ nếu nhà thẩm định giá được yêu cầu đánh giá lợi ích tài sản sở hữu vĩnh viễn ở năm thứ nhất, người ấy sẽ đánh giá một lợi ích bất động sản cho thuê với giá cho thuê đầy đủ, trong khi chẳng hạn năm thứ 3 tiền thuê thực trả là 30.000 USD, thì khi đó giá trị cho thuê là 36.000 USD một năm, do đó nhà thẩm định phải đánh giá một lợi ích bất động sản sở hữu vĩnh viễn cho thuê dưới dạng thấp hơn giá trị cho thuê đầy đủ. Mỗi một tình huống sẽ được xem xét riêng như sau:

i) Bất động sản sở hữu vĩnh viễn cho thuê với giá trị tiền thuê đầy đủ

Trong trường hợp này, khi lợi ích là vĩnh viễn thì thu nhập từ tài sản cũng có tính chất vĩnh viễn, nhà thẩm định giá có thể lấy thu nhập thuần ở mức giá trị thuê đầy đủ và coi nó như có tính chất vĩnh viễn.

Ví dụ 3:

Thẩm định giá trị của lợi ích bất động sản sở hữu vĩnh viễn của một cửa hiệu ở vị trí đường phố chính, được cho thuê với mức tiền thuê 100.000 USD mỗi năm (không tính chi phí sửa chữa), với thời hạn là 35 năm và với việc xem xét lại tiền thuê trong 5 năm. Tiền thuê ở mức giá trị cho thuê đầy đủ. Tỷ lệ lợi nhuận từ chứng cứ bán thị trường là 4%.

Bài giải:

Tiền thuê dự tính (với giá trị cho thuê đầy đủ): 100.000 USD/năm

Thu nhập thuần: 100.000 USD/năm

YP sở hữu vĩnh viễn ở 4%: 25,00

Giá trị: 2.500.000 USD

Ví dụ 4:

Thẩm định giá lợi ích bất động sản sở hữu vĩnh viễn là một dinh cơ với cửa hàng ở tầng trệt và căn hộ ở tầng trên, được cho thuê với mức tiền thuê là 10.000 USD/năm, ngoại trừ việc sửa chữa bên trong, thời hạn là 15 năm với việc xem xét lại tiền thuê trong 5 năm. Tiền thuê là ở mức giá trị cho thuê đầy đủ. Tỷ lệ lợi nhuận từ chứng cứ bán thị trường là 9%.

Bài giải:

Tiền thuê dự tính (với giá trị cho thuê đầy đủ) 10.000 USD/năm

Trừ đi:

Các sửa chữa bên ngoài: 1.000 USD

Quản lý 5%: 500 USD

Thu nhập thuần (ở giá trị cho thuê đầy đủ): 8.500 USD

YP sở hữu vĩnh viễn ở 9%: 11,11

Giá trị: $8.500 \text{ USD} \times 11,11 = 94.435 \text{ USD}$

ii) Bất động sản sở hữu vĩnh viễn cho thuê ở mức thấp hơn giá trị cho thuê đầy đủ

Một người chủ sở hữu bất động sản sở hữu vĩnh viễn thường nhận tiền thuê thấp hơn giá trị cho thuê, do tiền thuê đã bị cố định trong một số năm từ trước, trong khi giá trị tiền thuê lại tăng lên liên tục qua các năm. Một lý do khác xảy ra có thể là do người đi thuê đã trả một món tiền thưởng đối với người chủ sở hữu khi người đi thuê tiến hành việc thuê nhà, vì vậy anh ta có quyền trả một tiền thuê thấp hơn giá trị cho thuê từ lúc bắt đầu.

Nhà thẩm định khi đối phó với tình hình như vậy phải nhận thức được rằng phương pháp áp dụng khi tiền thuê bằng với giá trị cho thuê là không vận

dụng được. Trong trường hợp này, phương pháp tính toán được thể hiện qua ví dụ sau:

Ví dụ 5:

Yêu cầu thẩm định giá một quyền lợi sở hữu vĩnh viễn, với tiền thuê nhận được trong 3 năm tới là 1.000 USD mỗi năm, trong khi đó giá trị tiền thuê hiện hành là 4.000 USD một năm.

Bài giải:

Như vậy là từ năm thứ nhất đến năm thứ 3 người chủ sở hữu sẽ nhận được 1.000 USD mỗi năm. Vào cuối năm thứ 3, tiền thuê sẽ được xem xét điều chỉnh lại bằng với giá trị tiền thuê hiện hành. Chưa biết giá trị tiền thuê ở thời gian đó là bao nhiêu, chỉ biết được giá trị tiền thuê hiện hành là 4.000 USD mỗi năm.

Thẩm định giá được tiến hành theo 2 giai đoạn:

Giai đoạn 1: Giá trị tiền thuê đã qua

Giai đoạn tiền thuê cố định được biết là 1.000 USD một năm. Nó có thể được trả hàng quý, nửa năm, hoặc hàng năm, và trả trước hoặc trả sau. Nhưng thông thường giả thiết áp dụng cho mục tiêu thẩm định giá là tiền thuê được trả sau hàng năm.

Ở đây theo quy ước thông thường, nhà thẩm định phải đánh giá 1.000 USD có khả năng nhận cho mỗi một trong 3 năm tiếp. Điều đó có thể làm như sau:

Năm thứ nhất:	1.000 USD	1.000 x
Giá trị hiện tại của 1 USD trong 1 năm:	x	
Giá trị hiện tại của 1 USD trong 2 năm:	y	
Cộng năm thứ 2	1.000 USD	1.000 y
Giá trị hiện tại của 1 USD trong 3 năm:	z	
Cộng năm thứ 3	1.000 USD	1.000 z
Giá trị 1.000 USD có khả năng nhận cho mỗi một trong 3 năm:	1.000 USD	(x+y+z)

Phương pháp đơn giản để chuyển hóa thu nhập thành giá trị là sử dụng tỷ lệ YP. Nhà thẩm định cần tìm được lợi nhuận thích hợp để xác định YP. Ở đây anh ta khó có thể tìm được chứng cứ thị trường có thể so sánh được để tìm ra lợi nhuận tương tự cho giá trị tiền thuê cho 3 năm duy nhất. Anh ta chỉ có chứng cứ thị trường cho biết tài sản tương tự có giá trị tiền thuê là 4.000 USD một năm, lợi nhuận sẽ là 6%. Vậy lợi nhuận nào nên được chấp nhận trong định giá tiền thuê thấp hơn?

Quy tắc chung là lợi nhuận nhận được từ lợi nhuận thịnh hành nên được áp dụng đối với thẩm định giá của giá trị tiền thuê.

Do vậy tính trở lại, thẩm định giá là:

Tiền thuê dự tính:	1.000 USD/năm
Nhân với YP trong 3 năm ở 6%:	2,673
Giá trị:	2.673 USD

Giai đoạn 2: Giá trị tiền thuê cho giai đoạn sau.

Giai đoạn theo sau kỳ hạn được gọi là sự hoàn nguyên. Nhà thẩm định trước tiên phải xác định tiền thuê sẽ tăng lên ở cuối kỳ hạn. Anh ta có 2 cách lựa chọn: Hoặc là đưa ra giá trị tiền thuê dự tính ở cuối kỳ hạn, hoặc là chấp nhận giá trị tiền thuê hiện hành ở mức 4.000 USD/năm

Nếu thực hiện theo cách thứ nhất thì sẽ có 2 vấn đề:

Thứ nhất, anh ta không biết được giá trị tiền thuê thực sự ở cuối kỳ hạn là bao nhiêu.

Thứ hai, nếu chấp nhận mức tiền thuê dự tính tương lai thì anh ta đã làm ngược lại với nguyên tắc thiết lập việc định giá cho thuê quyền lợi sở hữu vĩnh viễn ở giá trị tiền thuê.

Ở đây, nhà thẩm định nên chấp nhận giá trị tiền thuê hiện hành như là tiền thuê có thể nhận được trên sự hoàn nguyên. Ở thời điểm cuối kỳ hạn sẽ trở thành cho thuê quyền lợi sở hữu vĩnh viễn ở giá trị tiền thuê.

Thẩm định giá là:

Giá trị tiền thuê:	4.000 USD/năm
--------------------	---------------

Nhân với (x) YP sở hữu vĩnh viễn ở 6%: 16,6667

Giá trị: 66.667 USD

(Ghi chú: Trong các ví dụ trên YP được rút ra bằng cách tra bảng thẩm định giá của Parry có ở cuối cuốn sách này, hoặc sử dụng công thức trong sách để tính).

Tuy nhiên, đó là giá trị của 3 năm sau, yêu cầu là tính giá trị hiện tại. Nó có thể được xác định bằng việc áp dụng giá trị hiện tại của bảng 1 USD. Từ chứng cứ thị trường tìm ra tỷ lệ lãi thích hợp là 6%.

Ở đây:

Giá trị ở thời hạn 3 năm sau là: 66.667 USD

Nhân với (x) giá trị hiện tại của 1USD

trong 3 năm ở 6%: 0,8396

Giá trị: 55.974 USD

. Có thể viết lại bài giải ví dụ trên như sau:

Thẩm định giá của sự hoàn nguyên

với giá trị cho thuê đầy đủ: 4.000 USD

Nhân với (x) YP sở hữu vĩnh viễn ở 6%: 16,6667

66.667 USD

Nhân với (x) Giá trị hiện tại của 1 USD

trong 3 năm ở 6%: 0,8396

Giá trị: 55.974 USD

. Nhà thẩm định giá có thể tính toán nhanh hơn bằng cách sử dụng bảng thẩm định giá của Parry, YP của sự hoàn nguyên đối với sở hữu vĩnh viễn.

Ở đây:

Giá trị cho thuê đầy đủ: 4.000 USD/năm

Nhân với (x) YP sở hữu vĩnh viễn hoàn

nguyên sau 3 năm ở 6%:	13,99365
	55.974 USD

iii) Kỳ hạn và sự hoàn nguyên

Như vậy, điều nhận thấy là thẩm định giá của một quyền lợi sở hữu vĩnh viễn cho thuê ở mức thấp hơn giá trị cho thuê đầy đủ đòi hỏi sự tổ hợp giá trị của kỳ hạn và sự hoàn nguyên.

Thẩm định giá đầy đủ của ví dụ trên là:

Điều khoản cho thuê dự tính:	1.000 USD/năm
Nhân với (x) YP 3 năm ở 6%:	2,673
	2.673

Sự hoàn nguyên tới giá trị

cho thuê đầy đủ:	4.000 USD/năm
------------------	---------------

Nhân với (x) YP sở hữu vĩnh viễn hoàn

nguyên sau 3 năm ở 6%:	13,9937
	55.974

Giá trị: $2.673 \text{ USD} + 55.974 \text{ USD} = 5.647 \text{ USD}$

4.2. Đối với sở hữu không phải là vĩnh viễn - Thẩm định giá các quyền lợi cho thuê theo hợp đồng

i) Thẩm định giá các quyền lợi cho thuê theo hợp đồng

Thuê theo hợp đồng thể hiện các dạng lãi khác nhau trên tài sản theo kỳ hạn, nghĩa là lãi chỉ thu được trong giai đoạn cho thuê.

Các quyền lợi cho thuê theo hợp đồng là rất phổ biến trong thị trường tài sản, chúng phát sinh theo 2 cách:

Một là, người chủ sở hữu vĩnh viễn đất cho thuê đất để người đi thuê phát triển và hưởng lợi ích của tài sản anh ta phát triển trong giai đoạn thuê. Việc thuê như vậy thường có thời hạn dài nhiều năm, cho phép người thuê thu hồi lại

vốn đầu tư của mình vào nhà cửa, và tiền thuê đất là tương đối thấp so với giá trị tiền thuê nhà.

Hai là, người chủ sở hữu hoặc người đi thuê cho thuê lại ngôi nhà để hưởng lãi trên tiền cho thuê nhà.

Như vậy, một quyền lợi cho thuê theo hợp đồng sẽ có giá trị khi giá trị cho thuê đầy đủ vượt qua mức tiền thuê phải trả. Sự khác nhau giữa 2 con số đó là “lãi tiền thuê”.

Ví dụ 1: Giả sử rằng A nắm được một hợp đồng cho thuê phải trả 800 USD/năm, trong khi đó giá trị cho thuê đầy đủ là 1.500 USD/năm.

Bài giải:

Giá trị tiền thuê đầy đủ là: 1.500 USD/năm

Trừ tiền thuê phải trả: 800 USD/năm

Lãi tiền thuê: 700 USD/năm

Như vậy, hợp đồng cho thuê này có một giá trị bởi vì nếu người nào đấy nắm được hợp đồng cho thuê, sẽ có quyền chiếm hữu tài sản dưới các điều khoản của hợp đồng, do vậy chỉ phải trả 800 USD/năm thay cho trả 1.500 USD/năm; hoặc nói cách khác, anh ta có thể cho thuê lại tài sản ở mức tiền thuê 1.500 USD/năm, và do vậy mỗi năm anh ta nhận được 700 USD như là lãi tiền thuê; lợi ích đó sẽ tiếp tục cho đến khi hợp đồng chấm dứt, hoặc tiền thuê được điều chỉnh lại đạt giá trị cao hơn. Nhiệm vụ của nhà thẩm định là xác định giá mà một người mua sẽ trả cho lợi ích – giá trị của hợp đồng cho thuê.

Phương pháp thẩm định giá thường được chấp nhận sử dụng trong trường hợp này là phương pháp đầu tư ($\text{Thu nhập thực} \times \text{YP} = \text{Giá trị vốn}$).

Các bước để đánh giá tài sản cho thuê theo hợp đồng sử dụng theo phương pháp đầu tư là tương tự như trong trường hợp đối với tài sản sở hữu vĩnh viễn, chỉ có điểm khác là lãi suất dùng để vốn hóa thu nhập ròng hoặc thu nhập nhiều năm lúc này là yếu tố lãi theo giá trị hiện tại của 1 USD/1năm, cho thời hạn một số năm cố định – chứ không phải là vĩnh viễn.

Công thức dùng để xác định thu nhập nhiều năm (YP) cho một thời hạn cố định m năm, với lãi suất $i\%/1$ năm, tức là yếu tố lãi theo giá trị hiện tại của 1 USD một năm (PVIFA) trong m năm với lãi suất $i\%/năm$, có dạng như sau:

$$PVIFA = \frac{1 - \frac{1}{(1+i)^m}}{i} (*)$$

Trong đó: i là lãi suất.

M là số năm cho thuê theo thời hạn.

Ví dụ 2:

Tài sản thuê theo hợp đồng 9 năm, đã thuê được 6 năm, với 3 năm còn lại tiền thuê thực cố định là 200.000 USD một năm. Giả thiết quyền lợi đang được định giá là quyền lợi cho thuê hợp đồng của 3 năm còn lại. Người thuê theo hợp đồng muốn bán quyền lợi của 3 năm còn lại này, lãi suất là 5%.

Bài giải:

Giá trị hiện hành của 200.000 USD một năm cho 3 năm ở lãi suất 5% một năm là: (áp dụng công thức *)

$$= 200.00 \text{ USD} \times \left[\frac{1 - \frac{1}{(1+5\%)^3}}{5\%} \right]$$

$$= 200.000 \text{ USD} \times 2,8$$

$$= 560.000 \text{ USD}$$

ii) Các phương pháp định giá các quyền lợi đối với tài sản có tuổi thọ giới hạn

Trong định giá các quyền lợi đối với tài sản có tuổi thọ giới hạn. Các phương pháp vốn hoá thông thường được áp dụng là:

- . Vốn hoá tuyến tính.
- . Vốn hoá quỹ trả nợ.

. Vốn hoá đầu tư định kỳ hàng năm.

Để chứng minh việc sử dụng các phương pháp vốn hoá, giả định việc thẩm định giá tiến hành dựa trên các tài liệu thu thập được của một tài sản như sau:

Thu nhập hoạt động 5.000 USD một năm.

Tuổi thọ kinh tế còn lại 40 năm.

Tỷ lệ lãi 10%.

Tỷ lệ quỹ trả nợ 3%.

Tỷ lệ khấu hao tuyến tính 2,5% trên giai đoạn 40 năm.

(1). Phương pháp vốn hoá tuyến tính

$$\text{Áp dụng công thức } V = \frac{I}{R} = \frac{I}{i + r}$$

Trong đó: i là tỷ lệ lãi.

r là tỷ lệ khấu hao.

$$\begin{aligned}\text{Tính được: } V &= \frac{5.000\text{USD}}{0,10 + 0,025} = \frac{5.000\text{USD}}{0,125} \\ &= 40.000 \text{ USD}\end{aligned}$$

Việc sử dụng phương pháp vốn hoá tuyến tính chỉ nên vận dụng và cho kết quả chính xác trong giai đoạn đầu tư ngắn, hoặc có đảm bảo rõ ràng cho việc sử dụng khấu hao tuyến tính. Đối với tài sản tạo ra thu nhập giai đoạn đầu tư lớn hơn 10 năm, và khi việc suy giảm thu nhập có thể ước tính được, thì không nên dùng phương pháp này.

(2). Phương pháp vốn hoá quỹ trả nợ

Quỹ trả nợ (sinking fund) là những khoản tiền dành riêng được tích góp dần hàng năm để làm một việc nhất định nào đó, chẳng hạn như để trả nợ hay để thay thế một tài sản ở một thời điểm đã biết trong thời gian tới. Số tiền dành riêng đó được tích góp trong một quỹ, có thu nhập lãi kép ở một tỷ lệ lãi an toàn.

Giá trị hiện tại của thu nhập 5.000 USD hàng năm cho giai đoạn 40 năm, ở tỷ lệ lãi 10% nhận được từ phương pháp tỷ lệ quỹ trả nợ 3% như sau:

$$V = \frac{I}{R} = \frac{5.000\text{USD}}{0,1(\text{lãi}) + 0,0132624}$$

(con số 0,0132624 tính được từ công thức tính Quỹ trả nợ = $i: [(1 + i)^n - 1]$, trong đó n là số năm, i là lãi suất quỹ trả nợ; hoặc bằng cách tra từ bảng quỹ trả nợ của bảng thẩm định giá Parry).

$$= \frac{5.000\text{USD}}{0,1132624}$$

$$= 44.145,28 \text{ USD}$$

Sự chính xác của giá trị 44.145,28 USD được chứng minh lại bởi các phép tính sau:

$$10\% \text{ lãi trên } 44.145,28 \text{ USD} = 4.414,53 \text{ USD}$$

1,32624% quỹ trả nợ hàng năm yêu cầu

$$\text{trên } 44.145 \text{ USD} = \frac{585,47\text{USD}}{5.000\text{USD}}$$

Tổng số thu nhập hàng năm:

Khấu hao hàng năm là 585,47 USD, nếu đầu tư ở lãi kép 3% trên giai đoạn 40 năm, sẽ bằng 44.145,28 USD.

$$585,47 \text{ USD} \times 75,401260 = 44.145,28$$

(con số 75,401260 tính được theo công thức $V = [(1+i)^n - 1] : i$ hoặc tra trong Bảng giá trị tương lai của 1 USD một giai đoạn của Parry).

Phương pháp vốn hoá quỹ trả nợ được thiết kế phục vụ cho mục đích kế toán hơn là cho mục đích định giá. Cũng như phương pháp vốn hoá tuyến tính, nó không tính đến khả năng thu nhập từ đầu tư sẽ giảm theo tuổi của tài sản theo hướng tỷ lệ trực tiếp giảm thu nhập nhận được từ giá trị còn lại của đầu tư ở cuối mỗi năm.

(3). Phương pháp vốn hóa đầu tư định kỳ hàng năm

Phương pháp vốn hóa này tương tự với phương pháp vốn hóa quỹ trả nợ về các khía cạnh, ngoại trừ không có thiết lập quỹ tích lũy khấu hao hàng năm, mà thay thế bằng cách khấu hao theo giai đoạn của vốn được tái đầu tư trong các loại đầu tư khác.

Ví dụ 1: Giá trị hiện tại của thu nhập 1.000 USD hàng năm cho giai đoạn 40 năm ở lãi suất 7% là:

$$\begin{aligned}
 V &= \frac{I}{R} \\
 &= \frac{1.000\text{USD}}{0,07 (\text{lãi}) + 0,005009} \text{ (khấu hao tái tạo ở đầu tư định kỳ hàng năm 7\% trên 40 năm. Số liệu lấy được từ tra bảng thẩm định giá Parry).} \\
 &= \frac{1.000\text{USD}}{0,075009} \\
 &= 13.331,71 \text{ USD}
 \end{aligned}$$

Sự chính xác của giá trị này có thể được chứng minh như sau:

7% lãi trên 13.331,71 USD	=	933,22 USD
0,005009 khấu hao trên 13.331,71 USD	=	66,78 USD

Tổng số thu nhập hàng năm:	1.000,00 USD
----------------------------	--------------

Số tiền khấu hao hàng năm 66,78 USD nếu tái đầu tư ở lãi kép 7% trên giai đoạn 40 năm, sẽ bằng đầu tư ban đầu 13.331,71 USD.

Phương pháp đầu tư định kỳ hàng năm có thể áp dụng có hiệu quả ở nơi dòng thu nhập đang tăng lên, đang giảm đi, hoặc tổ hợp cả hai. Để chứng minh khả năng trên; chúng ta xem xét thí dụ sau đây.

Ví dụ 2: Xác định giá trị tài sản của một căn hộ, có thu nhập dự tính suy giảm theo thời gian trên tuổi thọ dự tính 50 năm, lãi suất 7%.

Thu nhập của 5 năm đầu tiên:	10.000 USD
15 năm tiếp theo:	9.000 USD

10 năm tiếp theo:	7.500 USD
10 năm tiếp theo:	6.500 USD
10 năm cuối cùng:	5.500 USD

Bài giải: Giá trị hiện tại của dòng thu nhập suy giảm đó ở lãi suất 7% được vốn hoá (với sự giúp đỡ của các bảng tra) như sau:

Giai đoạn thu nhập (năm)	Thu nhập dự tính (USD)	Giá trị hiện tại của đầu tư định kỳ hàng năm của 1 USD	Giá trị hiện tại của 1 USD	Giá trị hiện tại (USD)
1	2	3	4	5 = 2x3x4
1 - 5	10.000	4,1002	1,0000	41.002
6 - 20	9.000	9,1079	0,7130	58.445
21 - 30	7.500	7,0236	0,2584	13.612
31 - 41	6.500	7,0236	0,1314	5.999
41 - 50	5.500	7,0236	0,0668	2.580

Tổng số giá trị hiện tại: 121.638 USD

Phương pháp vốn hoá đầu tư định kỳ hàng năm luôn được sử dụng khi vốn hoá thu nhập đất không phải sở hữu vĩnh viễn, như trường hợp đất cho thuê theo hợp đồng có thời hạn.

Các phương pháp vốn hoá khác nhau có thể cho các kết quả giá trị khác nhau, như thí dụ chứng minh sau đây:

Một tài sản có thu nhập hoạt động thực là 1.000 USD một năm, trên giai đoạn tuổi thọ kinh tế 40 năm, tỷ lệ lãi 7% và tỷ lệ quỹ trả nợ 3%, tỷ lệ khấu hao tuyến tính 2,5% trên giai đoạn 40 năm. Kết quả tính giá trị đầu tư ban đầu của tài sản theo ba phương pháp như sau:

. Phương pháp vốn hoá tuyến tính:

$$V = I/R = 1.000 \text{ USD} : (0,07 + 0,025)$$

$$= 1.000 \text{ USD} : 0,095$$

$$= 10.526,32 \text{ USD}$$

. Phương pháp vốn hoá quỹ trả nợ ở 3%.

$$V = I/R = 1.000 \text{ USD} : (0,07 + 0,0132624)$$

(con số 0,0132624 có được từ tra bảng quỹ trả nợ ở lãi 3% của Bảng thẩm định giá Parry)

$$= 1.000 \text{ USD} : 0,0832624$$

$$= 12.010,22 \text{ USD}$$

. Phương pháp vốn hoá đầu tư định kỳ hàng năm.

$$V = I/R = 1.000 \text{ USD} : (0,07 + 0,00500913)$$

(con số 0,00500913 có được từ tra bảng tính khấu hao tái tạo ở đầu tư định kỳ hàng năm lãi suất 7% trên 40 năm của bảng thẩm định giá Parry).

$$= 1.000 \text{ USD} : 0,07500913$$

$$= 13.331,71 \text{ USD}$$

Các giá trị đạt được dưới các phương pháp vốn hoá khác nhau là không giống nhau, từ mức thấp 10.526,32 USD dưới phương pháp tuyến tính, tới mức cao 13.331,71 USD dưới phương pháp vốn hoá đầu tư định kỳ hàng năm cho dòng thu nhập giống nhau 1.000 USD vốn hoá ở tỷ lệ lãi 7%. Lý do là do có sự khác nhau trong số thu nhập đặt ra trong mỗi phương pháp để tái tạo (trả nợ dần) giá trị đầu tư.

Trong thực tiễn thì chỉ có một phương pháp vốn hoá có tính logic được áp dụng. Nhà thẩm định giá cần phải lựa chọn phương pháp thích hợp phản ánh hoạt động thị trường của các nhà đầu tư đặc trưng. Sự lựa chọn phương pháp vốn hoá nào là thích hợp không nên làm một cách ngẫu nhiên, hoặc là bị ảnh hưởng chủ quan cố gắng nhằm đạt được mức cao hoặc mức thấp. Nhiệm vụ của nhà thẩm định giá phải nghiên cứu mối quan hệ giá thu nhập qua các tài sản có thể so sánh được trên thị trường mở, từ đó sử dụng các tỷ lệ cũng như các phương pháp vốn hoá phản ánh thực tiễn của các hoạt động thị trường đặc trưng.

4.3. Ưu khuyết điểm của phương pháp vốn hoá tiền thuê ròng

(i) Ưu điểm

- Đơn giản trong áp dụng.
- Dễ hiểu hơn phương pháp dòng tiền chiết khấu.
- Có độ chính xác tương đối cao khi có những chứng cứ về các thương vụ có thể so sánh được.

(ii) Nhược điểm

- Trong việc nghiên cứu phân tích các thương vụ, cần phải tiến hành điều chỉnh về nhiều vấn đề:

- . Vị trí.
- . Tuổi thọ.
- . Chất lượng.
- . Diện tích.
- . Tiềm nghi.
- . Thời hạn cho thuê.
- . Các khuyến mại ẩn.
- . Những thay đổi về tiền cho thuê trong tương lai ...
- Mang những thông tin hạn chế của những giả định về dòng tiền trong tương lai.
- Áp dụng một tỷ lệ vốn hoá cố định, do đó là tổng lợi nhuận hàng năm từ bất động sản cũng cố định.

Trong khi hiệu quả của bất động sản trong quá khứ có tầm quan trọng hàng đầu trong kêu gọi vốn đầu tư, thì sự quan tâm của các nhà đầu tư lại tập trung vào lợi nhuận ròng tiềm tàng. Phương pháp vốn hoá tiền cho thuê ròng đặt niềm tin quá nặng vào các số liệu lịch sử.

5. Kỹ thuật dòng tiền chiết khấu (DCF)

Kỹ thuật dòng tiền chiết khấu (DCF) được sử dụng trong việc đánh giá giá trị thị trường của tài sản cố định tạo ra thu nhập, các nghiên cứu khả thi và các phân tích đầu tư. Các phân tích DCF là công cụ đặc biệt hữu ích trong định giá các đầu tư cho thuê phức tạp, các tài sản đang phát triển, và các loại tài sản khác như là doanh nghiệp đang làm ăn có lãi nơi giá trị hiện tại phụ thuộc vào dòng tiền tương lai nhận được.

Do các giả thiết tỷ lệ chiết khấu khác nhau là nhận được từ chứng cứ bán của thị trường, nên khi sử dụng như là một phương pháp định giá, DCF phải luôn liên quan đến chứng cứ thị trường có khả năng sử dụng. Nó là kỹ thuật định giá hữu ích trong việc liên kết với phương pháp đầu tư truyền thống và so sánh trực tiếp với các giá bán thị trường.

Hiện nay, hầu hết các tổ chức đầu tư sử dụng phương pháp dòng tiền chiết khấu (DCF) trong việc đưa ra các quyết định đầu tư, vì nó cho phép họ so sánh các đầu tư theo giá trị kinh tế khi đặt ra các giả thiết về dòng tiền khác nhau. Các tổ chức đầu tư thường xác định giá họ trả cho các tài sản đầu tư chủ yếu bằng phương pháp dòng tiền chiết khấu (DCF).

5.1. Phương pháp luận

DCF yêu cầu dự đoán dòng tiền thu nhập tương lai trên một giai đoạn giả định của một đầu tư. Dòng tiền đó được chiết khấu ở tỷ lệ lãi thích hợp để tính toán giá trị hiện hành của nó.

Về mặt lý thuyết, dòng tiền có thể được dự đoán vĩnh viễn. Trong thực tế, vì các lý do cụ thể thông thường chỉ dự đoán dòng tiền cho một giai đoạn giới hạn, để ước tính giá trị cuối cùng.

Phân tích dòng tiền chiết khấu tập trung vào xác định giá trị dòng tiền kỳ vọng trong suốt thời gian nắm giữ đầu tư.

+ Những dự báo về thu nhập thường được xác định cho chuỗi thời gian đầu tư 10 năm.

Chi phí hoạt động, chi phí cho thuê và bất cứ khoản chi phí sửa chữa trang trí lại nào khác cũng được dự đoán cho thời gian 10 năm.

Thông thường, đối với bất động sản, thời kỳ nắm giữ 10-15 năm là có thể chấp nhận được. Thời kỳ này ngang bằng với thời gian thu hồi vốn đầu tư vào bất động sản với tỷ lệ chiết khấu đã áp dụng.

+ Có 2 lý do khuyến khích sử dụng thời kỳ nắm giữ trung hạn:

. Một là, đa số tài sản được mua không có khoảng thời gian đầu tư xác định, và việc dự báo cho đến niên khoản vĩnh viễn là không thực tế.

. Hai là, tác động đến giá trị của các luồng tiền trong tương lai giảm dần theo thời gian của nó.

Cách tiếp cận của phương pháp DCF bao gồm việc chiết khấu tất cả các khoản thu và chi tương lai, có tính đến các yếu tố như lạm phát, thuế, và những thay đổi về thu và chi.

Có hai phương pháp kỹ thuật dòng tiền chiết khấu chính là phương pháp giá trị ròng hiện tại (NPV) và phương pháp suất nội tức nội tại (IRR).

a/ Phương pháp giá trị ròng hiện tại (NPV)

Trong phương pháp này, giá trị hiện tại của tất cả các khoản thu tương lai từ một đầu tư đề nghị được so sánh với giá trị hiện tại của tất cả các chi phí tương lai. Nếu giá trị hiện tại của các nguồn thu vượt quá giá trị hiện tại của các chi phí, khi đó đầu tư là đáng giá. Các tính toán giống nhau được áp dụng cho các khả năng đầu tư khác nhau, đầu tư nào tạo ra sự vượt trội lớn nhất của giá trị hiện tại của các thu nhập trên chi phí là có khả năng sinh lãi lớn nhất. Điều đó giúp cho việc lựa chọn khả năng đầu tư để có lãi suất cao nhất.

Trong phương pháp này, các thu nhập và các chi phí tương lai đều được chiết khấu, vậy tỷ lệ chiết khấu nào là thích hợp? Nói chung tỷ lệ được chấp nhận thường là tỷ lệ lãi có khả năng trả trên số tiền vay mượn cho đầu tư trong kế hoạch. Tuy nhiên, có thể có sự lựa chọn khác như tỷ lệ lãi yêu cầu của nhà đầu tư.

Ví dụ 1: Là ví dụ đơn giản bao gồm tính toán giá trị hiện tại của một dòng thu nhập dự kiến thay đổi hàng năm.

Các dòng tiền thu nhập hàng năm (coi như là thu nhập hoạt động thực) là như sau:

Năm thứ 1, thu nhập 10.000 USD.

Năm thứ 2, thu nhập 20.000 USD.

Năm thứ 3, thu nhập 30.000 USD.

Năm thứ 4, thu nhập 40.000 USD.

Năm thứ 5, thu nhập 50.000 USD.

Năm thứ 6, thu nhập 60.000 USD.

Năm thứ 7, thu nhập 70.000 USD.

Giả sử tỷ lệ chiết khấu thích hợp là 10%, và giả thiết rằng thu nhập là nhận được ở cuối mỗi năm.

Bài giải:

Bảng tính giá trị hiện tại qua phương pháp dòng tiền chiết khấu

Năm	Dòng tiền (USD)	Giá trị hiện tại của 1 USD (P_w của 1 ở 10%)	Giá trị hiện tại (P_w) USD
(1)	(2)	(3)	(4) = (2) x (3)
1	10.000	0,909091	9.091
2	20.000	0,826446	16.529
3	30.000	0,751315	22.539
4	40.000	0,683013	27.321
5	50.000	0,620921	31.046
6	60.000	0,564474	33.868
7	70.000	0,513158	35.921

Ghi chú: Các số liệu trong cột (3) tính được từ công thức $V = 1 : (1 + i)^n$ với i là lãi suất và n là số năm, trong thí dụ trên giá trị hiện tại của 1 USD ở năm thứ 5 với lãi suất 10% là: $1 : (1 + 0,10)^5 = 0,620921$ hoặc tra từ bảng tra giá trị hiện tại của 1 USD của Bảng thẩm định giá Parry.

Tổng số giá trị hiện tại = 176.315 USD

Có thể nhận thấy là trong thí dụ trên, ưu điểm của phương pháp dòng tiền chiết khấu là có khả năng nhạy cảm đối với giá trị thời gian của đồng tiền. Nó đo giá trị hiện tại của thu nhập thay đổi chính xác hơn là trên cơ sở thu nhập bình quân. Đồng thời, yếu điểm của phương pháp này là nó dựa trên các dự đoán tương lai của thu nhập và chi phí. Cũng như trong tất cả các kỹ thuật vốn hoá, đòi hỏi có sự cẩn thận trong việc lựa chọn các tỷ lệ chiết khấu.

Ví dụ 2: (phức tạp hơn)

Một nhà máy cũ thuộc sở hữu vĩnh viễn đặt ra giá bán là 70.000 USD. Đề nghị hiện đại hoá nhà máy theo ba giai đoạn: năm thứ nhất chi phí 60.000 USD, năm thứ hai chi phí 80.000 USD, và năm thứ tư chi phí 100.000 USD.

Thu nhập cho thuê dự tính ở giai đoạn đầu trong năm thứ 2, 3, 4, 5 là 9.000 USD một năm; giai đoạn hai trong năm thứ 3, 4, 5 là 10.000 USD một năm; và giai đoạn cuối cùng trong năm thứ 5 là 14.000 USD một năm. Hợp đồng cho thuê 15 năm với việc xem xét lại hợp đồng sau 5 năm. Dự kiến bán tài sản trong năm thứ sáu với giá 550.000 USD, trong đó nộp thuế tăng vốn là 69.000 USD. Số tiền vay trong kế hoạch với lãi suất là 12%/năm.

Hãy đánh giá giá trị ròng hiện tại của kế hoạch để khuyến nhà đầu tư nên hoặc không nên tiến hành đầu tư?

Bài giải:

Giá trị ròng hiện tại (NPV):

$$\begin{aligned}\text{NPV} &= 330.346 \text{ USD} - 282.128 \text{ USD} \\ &= 48.218 \text{ USD}\end{aligned}$$

Điều đó chỉ ra rằng NPV là tích cực và công trình có khả năng sinh lãi ở chi phí vay mượn với lãi suất 12%/năm.

Giá trị ròng hiện tại (NPV) tìm được giúp cho nhà đầu tư trả lời câu hỏi “có nên đầu tư hay không đầu tư”. Nếu NPV tính được là bằng hoặc lớn hơn 0 thì đầu tư là có tính khả thi. Nếu NPV là nhỏ hơn 0, thì coi đầu tư là không có tính khả thi. Trong thí dụ trên, đầu tư là có khả năng chấp nhận được đối với nhà đầu tư.

Năm	Chi tiết của các thu nhập và chi phí	Dòng tiền đi ra (chi phí) (USD)	Dòng tiền đi vào (thu nhập) (USD)	Giá trị hiện tại của 1 USD ở 12%	Dòng tiền chiết khấu	
					Dòng tiền đi ra (USD)	Dòng tiền đi vào (USD)
0	Giá mua	70.000		1,0	70.000	
1	Các công trình					
	Giai đoạn 1	60.000		0,893	53.000	
	Các công trình					
2	Giai đoạn 2	80.000		0,797	63.760	
	Tiền thuê giai đoạn 1		9.000	0,797		7.173
3	Tiền thuê giai đoạn 1		9.000	0,712		6.408
	Tiền thuê giai đoạn 2		10.000	0,712		7.120
4	Các công trình					
	Giai đoạn 3	100.000		0,636	63.600	
	Tiền thuê giai đoạn 1		9.000	0,636		5.724
	Tiền thuê giai đoạn 2		10.000	0,636		6.360
5	Tiền thuê giai đoạn 1		9.000	0,567		5.103
	Tiền thuê giai đoạn 2		10.000	0,567		5.670
	Tiền thuê giai đoạn 3		14.000	0,567		7.938
6	Thu nhập bán tài sản		550.000	0,507		278.850
7	Thuế tăng vốn	69.000		0,452	31.188	
					282.128	330.346

NPV là một chỉ tiêu rất quan trọng, nó cho ta biết quy mô hiện giá tiền lời của một dự án đầu tư là lớn hay nhỏ sau khi đã hoàn trả vốn đầu tư.

h/ Phương pháp suất lợi tức nội tại (IRR)

Suất lợi tức nội tại (IRR) là tỷ lệ chiết khấu mà ở đó chiết khấu tất cả các thu nhập tương lai của một công trình bằng với chiết khấu tất cả các chi phí tương lai của công trình đó. Đây chính là tỷ lệ chiết khấu mà gây ra giá trị ròng hiện tại (NPV) bằng 0.

IRR cho biết lãi suất mà bản thân dự án có thể mang lại cho nhà đầu tư. đương nhiên IRR càng lớn càng tốt. Một đầu tư có thể chấp nhận được nếu như IRR bằng hoặc lớn hơn suất lợi tức mong muốn. Qua IRR nhà đầu tư có thể biết chính xác lãi trên đầu tư của mình. Nếu cần chọn dự án đầu tư thì chọn dự án có IRR lớn nhất.

IRR còn đặc biệt quan trọng trong trường hợp đầu tư bằng vốn vay ngân hàng. Giả sử nếu nhà đầu tư vay ngân hàng để đầu tư vào một công trình với lãi suất tiền vay là $i\%$ thì:

- + Nếu $IRR < i$ khi đó dự án đầu tư sẽ không đủ tiền trả nợ ngân hàng.
- + Nếu $IRR = i$ thì dự án đầu tư chỉ tạo ra đủ tiền để trả nợ ngân hàng, còn nhà đầu tư thì không có lợi ích gì.
- + Nếu $IRR > i$ thì nhà đầu tư không những có thể trả được nợ mà còn có lãi.

Nếu dự án được đầu tư bằng vốn riêng của nhà đầu tư thì IRR phải lớn hơn lãi suất hấp dẫn tối thiểu. Chỉ tiêu lãi suất này thường do nhà đầu tư lựa chọn tùy theo kinh nghiệm bản thân, thường họ lấy bằng lãi suất tối đa mà nhà đầu tư đã đạt được trước đó.

Sự tiếp cận đối với phương pháp này giống như sự tiếp cận đã làm trong thí dụ tính NPV ở trên, nhưng tính toán thử nghiệm các tỷ lệ khác nhau cho đến khi tìm ra tỷ lệ đúng. Tiến trình lặp đi lặp lại các tính toán theo cách nếu dòng tiền chiết khấu NPV tính được lớn hơn 0, thì áp dụng tỷ lệ chiết khấu cao hơn; ngược lại, nếu NPV tính được là nhỏ hơn 0 thì áp dụng tỷ lệ chiết khấu nhỏ hơn. Tuy nhiên, chúng ta cần lưu ý là i_1 và i_2 không được khác nhau quá 2%. Nếu chênh lệch giữa i_1 và i_2 quá lớn thì kết quả tính IRR sẽ không chính xác.

Ví dụ tính IRR: Bài toán gồm đầy đủ các yếu tố như trong thí dụ tính NPV ở trên. Trong thí dụ đó NPV dương chỉ ra rằng đầu tư đang tạo ra tỷ lệ lãi lớn hơn 12%. Tính toán thử ở một số tỷ lệ như sau:

- + Với tỷ lệ 17%

Năm	Chi tiết của các thu nhập và chi phí	Dòng tiền đi ra (chi phí) (USD)	Dòng tiền đi vào (thu nhập) (USD)	Giá trị hiện tại của 1 USD ở 17%	Dòng tiền chiết khấu	
					Dòng tiền đi ra (USD)	Dòng tiền đi vào (USD)
0	Giá mua	70.000		1,0	70.000	
1	Các công trình					
	Giai đoạn 1	60.000		0,855	51.300	
2	Các công trình					
	Giai đoạn 2	80.000		0,731	58.480	
	Tiền thuê giai đoạn 1		9.000	0,731		6.570
3	Tiền thuê giai đoạn 1		9.000	0,624		5.616
	Tiền thuê giai đoạn 2		10.000	0,624		6.240
4	Các công trình					
	Giai đoạn 3	100.000		0,534	53.400	
	Tiền thuê giai đoạn 1		9.000	0,534		4.806
	Tiền thuê giai đoạn 2		10.000	0,534		5.340
5	Tiền thuê giai đoạn 1		9.000	0,456		4.104
	Tiền thuê giai đoạn 2		10.000	0,456		4.560
	Tiền thuê giai đoạn 3		14.000	0,456		6.384
6	Thu nhập bán tài sản		550.000	0,390		214.500
7	Thuế tăng vốn	69.000		0,333	22.977	
					256.157	258.129

$$NPV = 258.129 - 256.157$$

$$= 1.972 \text{ USD}$$

+ Với tỷ lệ 18%

Năm	Chi tiết của các thu nhập và chi phí	Dòng tiền đi ra (chi phí) (USD)	Dòng tiền đi vào (thu nhập) (USD)	Giá trị hiện tại của 1 USD ở 18%	Dòng tiền chiết khấu	
					Dòng tiền đi ra (USD)	Dòng tiền đi vào (USD)
0	Giá mua	70.000		1,0	70.000	
1	Các công trình					
	Giai đoạn 1	60.000		0,847	50.820	
2	Các công trình					
	Giai đoạn 2	80.000		0,718	57.440	
	Tiền thuê giai đoạn 1		9.000	0,718		6.462
3	Tiền thuê giai đoạn 1		9.000	0,609		5.481
	Tiền thuê giai đoạn 2		10.000	0,609		6.090
4	Các công trình					
	Giai đoạn 3	100.000		0,516	51.600	
	Tiền thuê giai đoạn 1		9.000	0,516		644
	Tiền thuê giai đoạn 2		10.000	0,516		5.160
5	Tiền thuê giai đoạn 1		9.000	0,437		3.933
	Tiền thuê giai đoạn 2		10.000	0,437		4.370
	Tiền thuê giai đoạn 3		14.000	0,437		6.118
6	Thu nhập bán tài sản		550.000	0,370		203.500
7	Thuế tăng vốn	69.000		0,314	21.666	
					251526	245.758

$$NPV = 245.758 - 251.526$$

$$= - 5.768 \text{ USD}$$

Từ các tính toán thử nghiệm trên, rõ ràng là công trình sẽ tạo ra một tỷ lệ lãi ở giữa 17% và 18% nhưng ở gần hơn với 17%. ước tính sát sao hơn có thể xác định được chính xác tỷ lệ lãi hơn nữa bằng cách nội suy đơn giản.

Ở 17% NPV = 1.972 USD, ở 18% NPV = - 5.768 USD, trong vòng 7.740 USD (là số cộng giá trị tuyệt đối của 1.972 USD và - 5.768 USD). Giả sử sự thay đổi là đều đặn, khi đó tỷ lệ chính xác tính được là:

$$17\% + \frac{1972}{7740} \text{ của } 1\% \text{ nghĩa là } 0,255\% = 17,255\%$$

Điều đó tất nhiên không phải là tuyệt đối chính xác, nhưng như vậy cũng đủ đảm bảo độ chính xác cho hầu hết các trường hợp. Có thể biểu diễn công thức cho cách nội suy như sau:

$$R \text{ nội suy} = i_1 + \left[(i_2 - i_1) \times \frac{NPV(i_1)}{NPV(i_1) + NPV(i_2)} \right]$$

Ở đây i_1 là tỷ lệ thấp hơn

i_2 là tỷ lệ cao hơn

Trong ví dụ trên:

$$i = 17 + \left\{ 1 \times \frac{1972}{7740} \right\} = 17,255\%$$

c/ So sánh phương pháp NPV và phương pháp IRR

Như đã trình bày ở phần trên, phương pháp NPV so sánh các chi phí và thu nhập tương lai trên một chiết khấu diễn tả giá trị vốn khởi điểm, trong khi phương pháp IRR chỉ ra lãi thu nhập trên một đầu tư. Trong thí dụ ở phần trên, việc áp dụng hai phương pháp với cùng một đầu tư cho kết quả giống nhau là cùng kết luận đầu tư là đáng giá. Điều đó không phải luôn luôn xảy ra, đôi khi sẽ có trường hợp một phương pháp chỉ ra đầu tư đề nghị là có khả năng sinh lãi, trong khi phương pháp khác chỉ ra đầu tư sẽ bị thua lỗ. Hoặc là trong việc tìm cách đi đến quyết định đầu tư vào công trình A hoặc công trình B, thì phương pháp NPV chỉ ra đầu tư vào công trình A là có lợi, trong khi phương pháp IRR

lại khuyến đầu tư vào công trình B. Lý do xảy ra sự trái ngược đó nằm trong sự lựa chọn tỷ lệ chiết khấu hoặc trong mô hình các chi phí và thu nhập.

Việc giải quyết mâu thuẫn đó có thể tìm thấy qua các tiêu chuẩn kiểm tra trong kỹ thuật dòng tiền chiết khấu (DCF), nó cung cấp các cách khác nhau để vượt qua vấn đề này. Theo quy tắc chung, phương pháp IRR được ưa thích bởi nhà định giá sử dụng DCF cho các phân tích chỉ ra mức lãi trên đầu tư, nó cho phép nhà định giá so sánh với lãi trên các đầu tư khác mà người ấy đã biết. Mặt khác, nhà định giá sẽ thích phương pháp NPV khi muốn so sánh giá trị của một đầu tư đề nghị với các đầu tư khác từ phương pháp đầu tư của thẩm định giá, và phương pháp NPV được liên kết chặt chẽ trong tiếp cận của chúng.

Nói chung, cả hai phương pháp NPV và IRR được sử dụng khi cần lựa chọn quyết định đầu tư nào là tốt nhất trong số các phương án đầu tư. Trong trường hợp phát triển xí nghiệp, NPV giúp cho chủ đầu tư lựa chọn giữa các đề nghị kế hoạch phát triển khác nhau. Qua phân tích mỗi phương án đề nghị bởi DCF để chỉ ra NPV của mỗi đầu tư, nhà đầu tư có thể lựa chọn được phương án đầu tư tốt nhất là phương án có NPV lớn nhất.

. Đối với các dự án loại trừ lẫn nhau, thì hãy chọn một dự án có NPV cao nhất với tỷ lệ chiết khấu thích hợp.

. Đối với các dự án không loại trừ lẫn nhau, và nếu có đủ vốn thì chấp nhận tất cả các dự án có $NPV > 0$.

Với trường hợp nhà đầu tư phải lựa chọn đầu tư trên các mô hình tiền cho thuê khác nhau, người ấy có khả năng tiến hành sự so sánh giữa chúng bằng phân tích DCF để chỉ ra IRR của mỗi một đầu tư để lựa chọn đầu tư nào là có lợi nhất.

5.2. Những mặt thuận lợi và hạn chế của phương pháp dòng tiền chiết khấu (DCF)

DCF là một công cụ định giá đặc biệt hữu ích cho tài sản có dòng tiền không ổn định. Nhà thẩm định giá phải quyết định liệu phân tích DCF có phải là phương pháp thích hợp nhất, là phương pháp chủ yếu, hay chỉ là phương pháp để kiểm tra.

Trong thực tế, DCF tỏ ra không thích hợp để áp dụng trong việc thẩm định giá với nhà máy có đầu tư không lớn, hoặc với thương mại hạn hẹp, và với các thẩm định tài chính hoặc cầm cố thông thường. Các thẩm định giá như vậy nên sử dụng chứng cứ bán thị trường có thể so sánh được.

Trong trường hợp việc sử dụng định giá DCF tạo ra một giá trị khác nhau quá lớn so với giá trị có được bởi chứng cứ bán thị trường, nhà thẩm định giá nên sử dụng phương pháp bổ sung phù hợp với đặc tính của tài sản. Độ tin tưởng vào kết luận cuối cùng của định giá DCF phụ thuộc vào giá trị và độ tin cậy của các giả thiết và các dự kiến đã sử dụng. Khi có sự khác nhau đáng kể giữa kết quả của các phương pháp thẩm định giá khác nhau, nhà thẩm định giá cần kiểm tra lại các giả thiết của DCF. Kết luận cuối cùng nên dựa vào kết quả từ việc cân nhắc hàng loạt giá trị hiện hành dựa trên sự so sánh và độ tin cậy của chứng cứ bán trực tiếp của thị trường.

Không nên đặt thành vấn đề coi DCF là phương pháp duy nhất có khả năng sử dụng đối với nhà thẩm định giá, mà thông thường nên thực hiện kiểm tra định giá DCF bằng các phương pháp khác. Trong một số trường hợp thì có thể phương pháp định giá DCF là phương pháp duy nhất hợp lý và logic.

6. Các phương pháp xác định tỷ lệ vốn hoá

Công việc quan trọng nhất và giai đoạn trọng yếu nhất của phương pháp đầu tư trong thẩm định giá là phương thức xác định tỷ lệ vốn hoá thị trường để qua đó có thể chuyển đổi thu nhập hoạt động thực tương lai thành giá trị hiện tại. Như vậy có thể nói tỷ lệ vốn hoá hoạt động như một cơ chế chuyển đổi các thu nhập hoạt động thực tương lai thành giá trị hiện tại.

Bảng dưới đây thể hiện kết quả vốn hóa thu nhập 1 USD ở các tỷ lệ lãi lựa chọn:

Thu nhập (USD)	Tỷ lệ lãi (%)	Giá trị vốn (USD)
1,00	0,01	100
1,00	0,02	50
1,00	0,04	25
1,00	0,08	12,50
1,00	0,16	6,25

Nhận xét: Tỷ lệ vốn hoá thấp thì giá trị vốn nhận được từ thu nhập 1 USD là cao hơn. Khi tỷ lệ lãi tăng từ 2% tới 4%, giá trị vốn giảm đi 50% (từ 50 USD xuống còn 25 USD). Nếu tỷ lệ vốn hoá lựa chọn không chính xác, như là tỷ lệ lãi đúng là 4% nhưng khi tính toán áp dụng tỷ lệ sai là 2% thì sẽ làm tăng giá trị vốn lên 100% (từ 25 USD tăng lên 50 USD).

Mối liên hệ cơ bản của thu nhập với giá trị được thể hiện qua công thức:

$$V = \frac{I}{R} \quad \text{hoặc là} \quad V = I \cdot F$$

Trong đó:

V là giá trị hiện tại của các lợi ích trong tương lai.

I là thu nhập của tài sản.

R là tỷ lệ vốn hoá có khả năng áp dụng để chuyển đổi thu nhập thành giá trị, với $R = r + i$, trong đó r là tỷ lệ khấu hao, còn i là tỷ lệ lãi.

F là số đảo của tỷ lệ vốn hoá $\left(F = \frac{1}{R} \right)$

Trong thực tế, chúng ta thường gặp khó khăn để tìm ra được một tỷ lệ vốn hoá chính xác, đó là do các khó khăn trong việc truy tìm được thông tin chính xác để phục vụ cho việc phân tích, và có nhiều lý do chủ quan thúc đẩy người mua tài sản ở các mức giá khác nhau. Nói chung, tài sản thường được mua để phục vụ cho một trong các mục đích sau:

a/ Đầu tư: Loại này là những người mua tài sản để tìm kiếm thu nhập từ nó. Nếu là đất trống thì để phát triển thành ra một đầu tư tạo ra thu nhập.

b/ Sử dụng: Loại này bao gồm các chủ sở hữu, và những người chiếm hữu tài sản cho các mục đích khác với việc để đầu tư hoặc đầu cơ.

c/ Đầu tư và đầu cơ: Loại này bao gồm những người mua tài sản với động cơ vừa để đầu tư vừa để đầu cơ.

. Khi đầu cơ là lý do chính cho việc mua tài sản, thì giá bán của tài sản trong tương lai là mối quan tâm chính vì nó tạo ra thu nhập qua việc bán tài sản.

Trong thực tế nếu nhà thẩm định sử dụng cách bán như vậy sẽ có sai lệch cao so với lợi nhuận thịnh hành. Điều đó có thể được chứng minh qua ví dụ sau:

Giả sử có khu đất rộng 40 ha ở ngoại ô thành phố, được mua ở mức giá 1.000 USD một ha, với dự tính nó sẽ tăng giá lên tới 4.000 USD một ha trong thời gian 10 năm. Giả sử thêm là nếu đất đó được cho thuê để chăn nuôi gia súc, thu được một số tiền cho thuê chỉ đủ đóng thuế và các chi phí linh tinh khác, tạo ra một thu nhập hoạt động thực bằng 0. Nhà thẩm định giá bằng cách làm truyền thống phân tích thu nhập để tìm ra giá trị thị trường hiện hành, sẽ cho kết quả tỷ lệ vốn hoá là 0 do người mua không có thu nhập hoạt động thực. Nếu tài sản đó sau 10 năm bán được ở mức dự tính 4.000 USD một ha, kết quả tăng giá này tiêu biểu cho lãi suất gần 15% một năm. Tham khảo bảng đầu tư định kỳ hàng năm cho biết 1 USD đầu tư ở 15% lãi kép trong 10 năm sẽ tăng giá trị lên tới 4,05 USD.

Khi đầu tư là lý do chính cho việc mua bất động sản, các nhà thẩm định thường gặp khó khăn khi lựa chọn tỷ lệ vốn hoá, bởi vì các giao dịch bất động sản thường tiến hành riêng rẽ và rất khó khăn để thu thập được tài liệu. Sự khó khăn càng lớn hơn khi cần lựa chọn được chứng cứ bán thị trường thích hợp để áp dụng hữu ích cho việc thống kê và phân tích thu nhập.

Mặc dù bất động sản là hàng hoá có tính chất địa phương, nhưng sự động viên tiền vốn của các nhà đầu tư vào bất động sản ở các khu vực có lãi suất cao và rủi ro thấp làm cho nó có đặc tính của thị trường quốc gia. Các thống kê tỷ lệ lãi do các công ty đầu tư và các nhà phân tích bất động sản tổng hợp chỉ ra các lợi nhuận đầu tư trong bất động sản. Các lợi nhuận đầu tư đó có thể sử dụng có hiệu quả trong việc đưa ra các tỷ lệ vốn hoá hợp lý thu được từ phân tích chứng cứ bán thị trường có thể so sánh được.

Các tổ chức đầu tư có nghĩa vụ bảo vệ quyền lợi tài chính của các nhà đầu tư của họ, do đó họ tìm kiếm các đầu tư có tính đến cân bằng sự rủi ro và thu nhập. Kết quả là họ chỉ đầu tư vào tài sản khi nào nó cạnh tranh được với sự đầu tư vào cổ phần, trái phiếu và chứng khoán. Nếu nhà thẩm định giá nhận thức được thu nhập của các loại đầu tư thay thế đó, thì người ấy có thêm cơ sở cho việc xác định tỷ lệ vốn hoá.

6.1. Các loại tỷ lệ vốn hoá

Có thể liệt kê và giải thích vắn tắt các loại tỷ lệ vốn hoá khác nhau như sau:

- Tỷ lệ lãi (i).
- Tỷ lệ vốn hoá (R).
- Tỷ lệ vốn hoá toàn bộ (R_0).
- Tỷ lệ vốn hoá công trình (R_p).
- Tỷ lệ vốn hoá đất (R_L).
- Tỷ lệ khấu hao $1/S_n$ (hoặc tỷ lệ tái tạo đầu tư).
- Tỷ lệ cầm cố (R_M).

a/ Tỷ lệ lãi (i)

Là lãi thu được trên một đầu tư và nó phải đủ cao để thu hút vốn đối với một loại đầu tư cụ thể.

Tỷ lệ này xác định dựa trên giả thiết cho rằng tài sản không bị hư hỏng, nó không bao gồm sự suy giảm giá trị trong tương lai hoặc sự tái tạo lại. Tỷ lệ lãi là một hiện tượng thị trường, nó khác nhau tùy theo số lượng cung và cầu, và với các đặc tính chất lượng của tài sản đầu tư. Tỷ lệ lãi như lãi hàng năm 1 USD của đầu tư, bị ảnh hưởng của các lực lượng thị trường sau:

. Tỷ lệ lãi trên các công trái của Chính phủ, và trên tiền gửi ngân hàng có đảm bảo.

. Gánh nặng quản lý hoặc chi phí để duy trì sự đầu tư, bao gồm các chi phí cho nhân viên, kế toán, thu nhập, điều tra và các chi phí giám sát quỹ.

. Trạng thái linh hoạt tương đối của đầu tư đối với việc chuyển đổi thành tiền mặt.

. Rủi ro mất mát của thu nhập và đầu tư do sự cạnh tranh hoặc do sự hoạt động của các lực lượng kinh tế trong vòng quay kinh doanh.

b/ Tỷ lệ vốn hoá (R)

Biểu thị mối quan hệ giữa thu nhập hoạt động thực của một tài sản và giá trị hoặc giá mà ở đó tài sản bán được.

Tỷ lệ vốn hoá luôn là phức hợp của tỷ lệ lãi và tỷ lệ khấu hao của đầu tư khi giá trị dự tính có suy giảm trong tương lai. Trong trường hợp khi đầu tư hoặc một bộ phận của nó duy trì được mức giá vĩnh viễn, thì tỷ lệ khấu hao cho đầu tư đó hoặc bộ phận đó của nó sẽ là số 0.

Tỷ lệ lãi và tỷ lệ vốn hoá có thể sử dụng thay thế cho nhau nếu khi ý nghĩa của nó là giống nhau. Đó là trong trường hợp khi khấu hao (r) của đầu tư bằng 0, tỷ lệ lãi (i) và tỷ lệ vốn hoá (R) trở nên giống nhau.

Công thức: $R = r + i$ khi $r = 0$ thì $R = i$

c/ Tỷ lệ vốn hoá toàn bộ (R_o)

Là tỷ lệ chỉ ra mối liên hệ giữa thu nhập hoạt động thực của toàn bộ tài sản (đất và công trình) với giá trị hoặc giá bán của toàn bộ tài sản. Theo quy tắc, tỷ lệ vốn hoá toàn bộ luôn lớn hơn tỷ lệ vốn hoá của đất và nhỏ hơn tỷ lệ vốn hoá của công trình, có thể chứng minh qua ví dụ sau:

Một công trình xây dựng trị giá 80.000 USD tạo ra một thu nhập thực là 9.600 USD/năm. Tỷ lệ vốn hoá của công trình là 9.600 USD: 80.000 USD hoặc là 12%. Nếu đất trên đó có công trình được định giá 20.000 USD và tạo ra thu nhập 1.800 USD/năm, thì tỷ lệ vốn hoá của đất là: 1.800 USD: 20.000 USD hoặc là 9%. Tỷ lệ vốn hoá toàn bộ sẽ có bằng việc chia tổng thu nhập của đất và công trình cho tổng giá trị của đất và công trình, tỷ lệ đó là:

$$\frac{9.600\text{USD} + 1.800\text{USD}}{20.000\text{USD} + 80.000\text{USD}} = \frac{11.400\text{USD}}{100.000\text{USD}} \text{ hoặc bằng } 11,4\%$$

Như vậy tỷ lệ vốn hoá toàn bộ 11,4% là nhỏ hơn tỷ lệ vốn hoá công trình 12% và lớn hơn tỷ lệ vốn hoá đất 9%.

Tỷ lệ vốn hoá toàn bộ đó cũng có thể nhận được bằng việc coi tỷ lệ công trình đối với tài sản là 80%, còn tỷ lệ đất đối với tài sản là 20% để tính như sau:

$$\text{Tỷ lệ vốn hoá công trình: } 0,12 \times 0,80 = 0,096$$

$$\text{Tỷ lệ vốn hoá đất: } 0,09 \times 0,20 = 0,018$$

$$= 0,114 \text{ hoặc } 11,4\%$$

Khi thu nhập của tài sản cho cả đất và công trình được đổi trực tiếp thành giá trị bằng việc sử dụng tỷ lệ vốn hoá toàn bộ, phương pháp thẩm định giá được gọi là vốn hoá trực tiếp. Phương pháp này thường không nên sử dụng nếu có phương pháp vốn hoá khác có khả năng sử dụng tạo ra kết quả chính xác hơn. Việc sử dụng tỷ lệ vốn hoá toàn bộ với giả thiết cho rằng tài sản mục tiêu là giống với tài sản có thể so sánh được về các đặc tính xây dựng, tuổi công trình, và các tỷ lệ giá trị đất với công trình là trường hợp hiếm có xảy ra trên thực tế.

d/ Tỷ lệ vốn hoá công trình

Là tỷ lệ thu nhập hoạt động thực của công trình đối với giá trị hoặc giá bán của công trình. Do thu nhập của công trình phải bao gồm cả hai lãi trên đầu tư và khấu hao của công trình đầu tư trên tuổi kinh tế còn lại của công trình, hoặc giai đoạn chiếm hữu dự kiến; tỷ lệ vốn hoá công trình cũng phải là một phức hợp của tỷ lệ lãi và tỷ lệ khấu hao của công trình đầu tư.

Ví dụ: Chứng minh nếu tỷ lệ lãi cho một công trình đầu tư là 9% và tỷ lệ khấu hao là 2% (khấu hao tính theo phương pháp giảm giá tuyến tính dựa trên tuổi thọ công trình còn lại 50 năm). Tỷ lệ vốn hoá công trình là $9\% + 2\% = 11\%$.

Khi tuổi thọ công trình còn lại ngắn đi, giả sử tỷ lệ lãi không đổi, thì tỷ lệ vốn hoá công trình sẽ tăng lên. Thí dụ, khi tuổi thọ công trình ước tính còn lại 20 năm, tỷ lệ khấu hao tuyến tính khi đó là 5%. Tỷ lệ vốn hoá công trình sẽ tăng lên: $9\% + 5\% = 14\%$.

đ/ Tỷ lệ vốn hoá đất (RI)

Là tỷ lệ của thu nhập hoạt động thực nhận được từ đất đối với giá trị hoặc giá bán của đất. Khi đất là toàn quyền sở hữu, thu nhập từ đất là vĩnh viễn, không có điều khoản nào làm giảm giá của đất đầu tư. Tuy nhiên, khi đất là mục tiêu để khai thác khoáng sản hoặc các nguồn tài nguyên khác, hoặc khi sở hữu chỉ trong một giai đoạn nằm trong hợp đồng cho thuê bất động sản, tỷ lệ giảm giá hoặc khấu hao phải được tính đến và cộng vào với tỷ lệ lãi để cung cấp lãi của đầu tư đất trên thời hạn các năm sở hữu. Trong một số trường hợp, giá trị của địa điểm dự kiến tăng lên trên giai đoạn thu nhập dự kiến, sẽ làm cho tỷ lệ vốn hoá toàn bộ trở nên thấp hơn.

Trong việc đánh giá vốn hoá thu nhập đất sở hữu vĩnh viễn, tỷ lệ vốn hoá đất và tỷ lệ lãi của đất là một và giống nhau.

e/ Tỷ lệ khấu hao hoặc tỷ lệ tái đầu tư ($1/S_n$)

Là tỷ lệ cung cấp một sự hoàn vốn hoặc tái tạo đầu tư trên tuổi thọ kinh tế của tài sản. Đôi khi nó được coi như là yếu tố quỹ trả nợ và có thể áp dụng trên giai đoạn ngắn hơn tuổi thọ kinh tế của tài sản. Về quy tắc, tỷ lệ khấu hao hàng năm được xác định dựa trên cơ sở lý thuyết hoặc tuổi thọ của tài sản. Sự lựa chọn tỷ lệ thích hợp cho việc khấu hao của một đầu tư là rất quan trọng do nó tác động đến giá trị vốn.

Trong thực tế phương pháp quỹ trả nợ để tái tạo vốn ít khi được sử dụng. Phương pháp khấu hao tuyến tính thường được sử dụng để phản ánh việc suy giảm của dòng thu nhập trên cuộc sống của đầu tư. Ngoại trừ trong trường hợp đối với các tài sản có tuổi thọ ngắn, hoặc đối với khoản dự trữ cho việc thay thế các trang thiết bị thì không nên sử dụng phương pháp khấu hao tuyến tính.

h/ Tỷ lệ cầm cố (RM)

Là một điều khoản gắn với mức độ thanh toán cầm cố, nó biểu lộ mối liên hệ đều đặn giữa các thanh toán cầm cố hàng năm (bao gồm lãi và khấu hao) và số lượng ban đầu của một món nợ.

Ví dụ: Thanh toán cầm cố hàng tháng là 1.000 USD, cầm cố chủ yếu ban đầu 100.000 USD. Tính R_M ?

Bài giải:

$$\begin{aligned} R_M &= \frac{\text{Thanh toán cầm cố hàng tháng} \times 12}{\text{Cầm cố chủ yếu ban đầu}} \\ &= \frac{1.000\text{USD} \times 12}{100.000\text{USD}} \\ &= 0,1200 \end{aligned}$$

6.2. Các phương pháp lựa chọn tỷ lệ vốn hoá

Các tỷ lệ vốn hoá để chuyển đổi thu nhập thành giá trị phải được dựa trên phân tích thị trường. Nhà thẩm định phải phân tích tài liệu giao dịch thị trường để tìm ra tỷ lệ vốn hoá thích hợp theo một trong các phương pháp sau:

- Tỷ lệ vốn hoá nhận được từ thị trường.
- Từ tổng thu nhập có hiệu quả và tỷ lệ chi phí hoạt động tìm ra Ro.
- Tỷ lệ vốn hoá toàn bộ với các mô hình giá trị -- thu nhập khác nhau:
- . Thu nhập ổn định với giá trị thay đổi.
- . Thay đổi tuyến tính trong thu nhập và giá trị.
- . Thu nhập và giá trị thay đổi đều đặn.
- Tỷ lệ vốn hoá đất và công trình tìm ra từ thị trường.
- Phương pháp lựa chọn tỷ lệ của chủ ngân hàng.

a/ Tỷ lệ vốn hoá nhận được từ thị trường

Dạng vốn hoá trực tiếp này dựa trên thông tin chính xác mà nhà thẩm định thu thập được về tài liệu bán mới đây của tài sản có thể so sánh được. Phương pháp này có các tình huống khác nhau, có khi tài liệu thu thập được về thu nhập hoạt động thực có khả năng sử dụng như là của tài liệu bán. Có khi không có khả năng để có được những thông tin cần thiết đó, khi đó nhà thẩm định giá phải bắt đầu với tổng thu nhập tiềm năng của tài sản, rồi trừ đi phần mất thu nhập và bổ trống diện tích cho thuê được người mua hoặc người bán cung cấp, rồi sử dụng một tỷ lệ chi phí hoạt động từ đó tạo ra ước tính thu nhập hoạt động thực của tài sản.

Trong việc thu thập các tài liệu thị trường, các tài liệu bán tương tự có thể so sánh được nên được sử dụng có chú ý đến các yếu tố sau:

- . Tuổi công trình.
- . Tỷ lệ chi phí hoạt động.
- . Thiết kế công trình.
- . Sự sử dụng công trình.
- . Tỷ lệ giá trị đất đai với tài sản.

Có hai thí dụ chứng minh sau:

Ví dụ 1:

Bán	Thu nhập hoạt động thực (1) (USD)	Giá bán (2) (USD)	Tỷ lệ vốn hoá toàn bộ (Ro) (3) = (1) : (2)
1	41.500	350.000	0,1186
2	38.090	325.000	0,1172
3	50.635	410.000	0,1235
4	46.460	383.000	1,1213

Ví dụ 2:

Bán	Tổng thu nhập tiềm năng (USD)	Tỷ lệ mất thu nhập và bỏ trống diện tích	Số thu nhập bị mất = (2) x (3)	Tổng thu nhập hiệu quả (USD) = (2) - (4)	Tỷ lệ chi phí hoạt động	Thu nhập hoạt động thực (USD) = (5)x(6)	Giá bán (USD)	Tỷ lệ vốn hoá toàn bộ (Ro) = (7):(8)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
1	52.000	0,05	2.600	49.400	0,55	27.170	260.000	0,1045
2	61.500	0,04	2.460	59.040	0,50	29.520	287.150	0,1028
3	47.360	0,01	4.736	42.624	0,55	23.443	221.600	0,1058

b/ Từ tổng thu nhập có hiệu quả và tỷ lệ chi phí hoạt động tìm ra tỷ lệ vốn hoá toàn bộ Ro

Trong thực tế, nhà thẩm định thường phải đối phó với tình trạng không có đủ thông tin và thông tin không hoàn chỉnh liên quan đến thị trường. Phương pháp này cho phép nhà thẩm định sử dụng khi không có khả năng thu được nhiều thông tin hơn trên một tài sản ngoài các thông tin về giá bán, ngày và điều khoản bán, sự mô tả vật lý, tỷ lệ chi phí hoạt động (OER), và tổng thu nhập

có hiệu quả (EGI). Từ các thông tin đó có thể tính toán ra tỷ lệ vốn hoá toàn bộ (Ro) như sau:

$$Ro = \frac{1 - OER}{EGIM} \quad \text{với} \quad EGIM = \frac{\text{Giá bán}}{EGI}$$

Ví dụ:

Một tài sản có thể so sánh được, có tổng thu nhập có hiệu quả là 145.000 USD, bán mới đây được 800.000 USD. Tỷ lệ chi phí hoạt động (OER) 45% là đặc trưng cho loại và tuổi của tài sản đó. Tỷ lệ vốn hoá toàn bộ là:

$$\begin{aligned} EGIM &= 800.000 \text{ USD} : 145.000 \text{ USD} \\ &= 5,5 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} Ro &= \frac{1 - 0,45}{5,5} \\ &= 10,0\% \end{aligned}$$

d/ Tỷ lệ vốn hoá toàn bộ với các mô hình giá trị thu nhập khác nhau

Để có khả năng đo giá trị, nhà thẩm định giá phải có khả năng dự tính các chiều hướng tương lai liên quan đến tài sản để cho các nhà đầu tư và các chủ sở hữu xem xét. Sự lựa chọn đó bao gồm ba khả năng mà thu nhập tương lai và mô hình giá trị có thể xảy ra. Dựa trên các khả năng tương lai đó mà tính toán tỷ lệ vốn hoá toàn bộ.

i/ Thu nhập ổn định với giá trị thay đổi

Các điều khoản cho thuê theo hợp đồng có thể là một tiền thuê ổn định, trong khi giá trị của tài sản tự nó thay đổi theo hướng tích cực hoặc tiêu cực. Người mua có triển vọng sẽ trả một mức giá phản ánh mức tiền thuê ở thị trường ngầm mà ở đó xảy ra sự đảo ngược của các điều kiện thị trường.

Phương trình cơ bản để tính toán sự thay đổi là:

$$Ro = Y_0 - \Delta$$

Với Ro là tỷ lệ vốn hoá toàn bộ.

Y_0 là tỷ lệ lợi nhuận của tài sản phản ánh thu nhập hiện tại, thu nhập tương lai và các thay đổi của giá trị.

Δ là thay đổi giá trị hàng năm.

Biến đổi phương trình cơ bản trên để phản ánh dòng thu nhập ổn định và giá trị tương lai thay đổi được thể hiện như sau:

$$R_0 = Y_0 - \Delta \cdot a$$

Ở đây R_0 và Y_0 được xác định như trên, nhưng Δ là tổng số giá trị dự tính thay đổi trong giai đoạn thu nhập dự đoán (n), và a là yếu tố quỹ trả nợ ($1/S_n$) tính ở tỷ lệ lợi nhuận trên giai đoạn thu nhập dự đoán.

Ví dụ: Đánh giá giá trị tài sản cho thuê theo hợp đồng thời hạn 10 năm, có thu nhập hàng năm thực là 80.000 USD. Giá trị của tài sản dự đoán tăng lên 40% trong giai đoạn 10 năm đó. Các phân tích thị trường cho biết dự tính lợi nhuận tài sản là 10%.

Bài giải:

$$\begin{aligned} R_0 &= Y_0 - \Delta \cdot a \\ &= 0,1 - (0,40) \cdot (0,062745) \\ &= 0,1 - 0,025098 \\ &= 0,074902 \end{aligned}$$

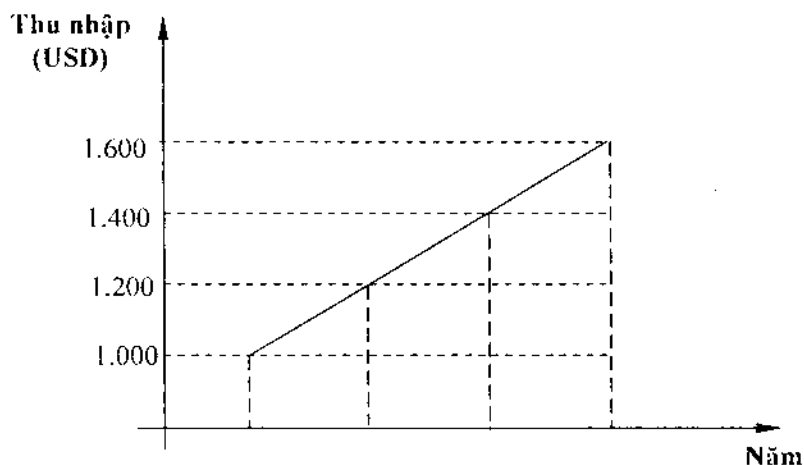
Bây giờ giả sử cũng tài sản đó dự tính suy giảm giá trị 40% trong giai đoạn 10 năm. Tính R_0 ?

$$\begin{aligned} R_0 &= 0,10 - (-0,40) \cdot (0,062745) \\ &= 0,10 + 0,025098 \\ &= 0,125098 \end{aligned}$$

ii/ Thay đổi tuyến tính trong thu nhập và giá trị

Một hợp đồng cho thuê tài sản với thu nhập tiền thuê tăng lên cùng với một số lượng tiền trong các năm kế tiếp, dự tính giá trị cũng tăng lên theo một đường thẳng song song.

Biểu thị trong đồ thị sau:



Thay thế cho việc sử dụng yếu tố quỹ trả nợ (a) như trong thí dụ trước, bây giờ là số đảo của thu nhập dự đoán (n). Sử dụng các số liệu giống như thí dụ trên, tỷ lệ vốn hoá toàn bộ (R_0) tìm được như sau:

$$\begin{aligned}
 R_0 &= Y_0 - \Delta \cdot a \\
 &= 0,10 - (0,40) \cdot (1/10) \\
 &= 0,10 - 0,04 \\
 &= 0,06
 \end{aligned}$$

iii/ Thu nhập và giá trị thay đổi đều đặn

Khi cả hai đại lượng thu nhập và giá trị của tài sản được dự tính thay đổi ở một tỷ lệ thay đổi đều đặn, việc tính R_0 rất đơn giản.

Ví dụ: Sự tăng lên 2% cho 10 năm.

$$\begin{aligned}
 R_0 &= Y_0 - \Delta \cdot a \\
 &= 0,10 - 0,02 \\
 &= 0,08
 \end{aligned}$$

đ/ Các tỷ lệ vốn hoá đất và công trình tìm ra từ thị trường

Các thẩm định giá có thể xảy ra không chính xác khi sử dụng tỷ lệ vốn hoá toàn bộ. Kết quả sai lạc là do các tài sản so sánh được không giống với tài

sản mục tiêu về kích thước, tuổi, tỷ lệ giá trị tài sản của đất so với tổng số tài sản và việc sử dụng của công trình. Vấn đề đó có thể tránh được bằng cách tìm ra tỷ lệ vốn hoá đất hoặc tỷ lệ vốn hoá công trình từ thị trường, rồi áp dụng chúng vào tài sản mục tiêu.

Ví dụ:

Có 5 chứng từ bán tài sản có thể so sánh được sau đây đang được phân tích:

. Bán công trình 1:

Giá bán 250.000 USD.

Thu nhập hoạt động thực (NOI) 30.000 USD.

Tỷ lệ giá trị địa điểm ước tính 25%.

. Bán công trình 2:

Giá bán 300.000 USD.

NOI 36.000 USD.

Tỷ lệ giá trị địa điểm ước tính 15%.

. Bán công trình 3:

Giá bán 260.000 USD.

NOI 30.212 USD.

Tỷ lệ giá trị địa điểm ước tính 40%.

. Bán đất 1:

Giá bán 450.000 USD.

NOI 45.000 USD.

. Bán đất 2:

Giá bán 75.000 USD.

NOI 7.500 USD.

NOI là thu nhập hoạt động thực.

Bài giải: Tỷ lệ vốn hoá công trình (R_B) có thể tính bằng cách sử dụng phương trình:

$$R_B = [(I_p) - (V_L - R_L)]/V_B$$

Ở đây: I_p là thu nhập của tài sản.

V_L là giá trị đất.

R_L là giá trị đất.

V_B là giá trị công trình.

Hoặc nếu giá trị của công trình không được biết, thì có thể sử dụng bảng sau:

Bán	Cấu thành	Tỷ lệ giá trị	Tỷ lệ vốn hóa = $\left[\frac{NOI}{\text{giá bán}} \right]$	Tỷ lệ trọng lượng
(1)	(2)	(3)	(4)	(5) = (3) x (4)
1	Tài sản	1,00	0,1200	0,1200
	Đất	0,25	0,1000	0,0250
	Công trình	0,75	R_B	0,0950
	R_B	= 0,0950/0,75 = 0,1271		
2	Tài sản	1,00	0,1230	0,1230
	Đất	0,15	0,1000	0,0150
	Công trình	0,85	R_B	0,1080
	R_B	= 0,1080/0,85 = 0,1271		
3	Tài sản	1,00	0,1162	0,1162
	Đất	0,40	0,1000	0,0400
	Công trình	0,60	R_B	0,0762
	R_B	= 0,0762/0,60 = 0,1270		

Đối với tài sản mục tiêu có thể rút ra:

Tỷ lệ vốn hoá công trình là 12,7%

Tỷ lệ vốn hoá đất là 10%

e/ Phương pháp lựa chọn tỷ lệ của chủ ngân hàng

Các chủ ngân hàng đầu tư và các tổ chức cho vay chấp nhận đơn xin vay nợ cầm cố thông thường dựa trên khả năng thu nhập không có rủi ro của tài sản do người đi vay đưa ra làm đồ thế chấp. Phụ thuộc vào loại và đặc tính của tài sản thế chấp tạo ra thu nhập – cư trú, cửa hàng, công xưởng, hoặc trang trại – người cho vay đặt ra tỷ lệ lãi cầm cố và giá trị tối đa của món tiền cho vay nằm trong giới hạn an toàn mà các thu nhập dự tính phải cung cấp đủ để trang trải cho nợ đến hạn. Một tỷ lệ vay nợ trên giá trị có thể đặt ra để xem xét đối với các loại tài sản khác nhau như sau:

Loại tài sản	Thu nhập so với lãi cầm cố	Tỷ lệ cho vay (%)
Cư trú	2 lần	75
Căn hộ	2,5 lần	70
Cửa hàng	2 lần	60
Công nghiệp	3 lần	55
Các mục đích đặc biệt	4 lần	50

Ví dụ:

Có điều kiện vay nợ cho một căn hộ với điều kiện quy định là:

- . Thu nhập so với lãi cầm cố 2,5 lần.
- . Tỷ lệ vay nợ trên giá trị bằng 60%.
- . Tỷ lệ lãi cầm cố 12%.

Phân tích các thu nhập đã qua trên một giai đoạn từ 3 tới 5 năm biết thu nhập hoạt động thực hàng năm là 18.000 USD.

Bài giải:

Tỷ lệ lãi tài sản được tính như sau:

Số lượng trả tối đa:

$$\text{Thu nhập } 18.000 \text{ USD} : 2,5 = 7.200 \text{ USD}$$

Số lượng hoặc giá trị của vay nợ cầm cố:

$$V = \frac{I}{R} = 7.200 \text{ USD} : 0,12 = 60.000 \text{ USD}$$

(lãi cầm cố)

Giá trị của toàn bộ tài sản:

$$60.000 \text{ USD} : 0,60 \text{ (tỷ lệ vay nợ} = 100.000 \text{ USD} \\ \text{trên giá trị)}$$

Tỷ lệ thu nhập đối với toàn bộ tài sản:

$$R = \frac{I}{V} = 8.000 \text{ USD} : 100.000 \text{ USD} = 0,08 \text{ hoặc } 8\%$$

Tỷ lệ thu nhập của giá trị tài sản bị cầm cố:

$$R = \frac{I}{V} = \frac{(18.000 - 7.200) \text{ USD}}{(100.000 - 60.000) \text{ USD}} = \frac{10.800 \text{ USD}}{40.000 \text{ USD}} \\ = 0,27 \text{ hoặc } 27\%$$

Sự chính xác của các tính toán trên có thể được chứng minh bằng việc đo các tỷ lệ phân đoạn như sau:

$$\text{Tỷ lệ cầm cố } 12\% \times 0,6 \text{ (tỷ lệ cầm cố)} = 7,2\%$$

Tỷ lệ giá trị tài sản bị cầm cố:

$$27\% \times 0,4 \text{ (tỷ số giá trị tài sản bị cầm cố)} = 10,8\%$$

$$\text{Tỷ lệ thu nhập đối với toàn bộ tài sản:} \quad 18\%$$

IV. PHƯƠNG PHÁP CHI PHÍ GIẢM GIÁ

1. Cơ sở lý luận

Trong số các tài sản đa dạng hiện hữu, có một số tài sản được thiết kế và sử dụng cho một mục đích riêng biệt để đáp ứng các yêu cầu cụ thể. Thí dụ điển hình là nhà thờ, bệnh viện, trường học, các trạm cảnh sát v.v. hay các tài sản tương tự thực hiện chức năng không sinh lời.

Trong hầu hết trường hợp, những tài sản đó được xây dựng bởi các nhà chức trách hay tổ chức có trách nhiệm cho việc sử dụng riêng biệt, và thường không có các tổ chức thay thế khác cần đến các tài sản đó. Do vậy, không xảy ra việc bán các tài sản đó ở trên thị trường, tức là không có những tài liệu bán làm cơ sở cho sự so sánh của việc định giá. Đối với những tài sản như vậy việc định giá được hình thành từ nguyên tắc thay thế, gọi là phương pháp chi phí giảm giá, với giả định rằng giá trị của tài sản hiện có có thể được đo bằng chi phí làm ra một tài sản tương tự như là một vật thay thế.

Cơ sở lập luận của phương pháp này là cho rằng một người mua tiềm năng có đầy đủ thông tin hợp lý sẽ không bao giờ trả giá cho một tài sản lớn hơn so với chi phí bỏ ra để mua đất và xây dựng một công trình có cùng một lợi ích tương tự.

2. Các ứng dụng của phương pháp chi phí giảm giá

Phương pháp chi phí giảm giá thường được ứng dụng để định giá trong các trường hợp sau:

. Định giá tài sản dành cho mục đích sử dụng riêng biệt như bệnh viện, trường học, nhà thờ, thư viện, nhà máy điện, nhà máy hoá chất, cơ sở lọc dầu v.v. là những tài sản ít có chứng cứ so sánh thị trường.

. Định giá cho mục đích bảo hiểm.

. Là phương pháp của người tham gia đấu thầu hay kiểm tra đấu thầu.

. Phương pháp chi phí cũng thường được sử dụng như là phương pháp kiểm tra đối với các phương pháp định giá khác.

3. Các bước thực hiện phương pháp chi phí giảm giá

Phương pháp chi phí giảm giá là một phương pháp hỗn hợp, trong đó sử dụng tổ hợp cả hai phương pháp so sánh và phương pháp chi phí. Việc thực hiện phương pháp này bao gồm các bước như sau:

(1) Ước tính giá trị của miếng đất mục tiêu cần định giá, coi như miếng đất đó là đất trống. Giả sử rằng sự sử dụng hiện tại là sử dụng tốt nhất và có hiệu quả nhất.

(2) Ước tính các chi phí hiện tại để xây dựng lại hoặc để thay thế những công trình xây dựng hiện có trên miếng đất.

Để ước tính chính xác số chi phí đó, nhà định giá cần phải hiểu về thiết kế xây dựng, về các nguyên vật liệu được sử dụng, nhằm đạt được việc ước tính chi phí ở một mức độ hợp lý.

(3) Ước tính tổng số tiền giảm giá tích lũy của các công trình xây dựng hiện có trên miếng đất xét trên tất cả mọi nguyên nhân. Sự giảm giá đó được chia thành 3 loại: giảm giá tự nhiên, lỗi thời chức năng và lỗi thời bên ngoài.

(4) Trừ số tiền giảm giá tích lũy khỏi chi phí hiện tại để xây dựng lại hoặc để thay thế những công trình xây dựng hiện có trên miếng đất, để có được giá trị hiện tại của công trình.

(5) Ước tính chi phí giảm giá của bất kỳ công trình xây dựng phụ nào và các hạng mục bổ trợ khác nằm trên địa điểm, như là phong cảnh, hàng rào và đường ô tô v.v.

(6) Cộng giá trị ước tính của miếng đất (bước 1) với chi phí giảm giá của công trình (bước 4) và chi phí giảm giá của các công trình phụ và các hạng mục bổ trợ (bước 5), sẽ được giá trị ước tính của tài sản cần định giá qua phương pháp chi phí giảm giá.

4. Các phương pháp xác định chi phí

4.1. Các loại chi phí

Trong phương pháp chi phí giảm giá có hai cách xác định chi phí:

(1) Chi phí tái tạo

Là chi phí hiện hành của việc xây dựng một công trình xây dựng thay thế giống hệt với công trình đang được định giá, bao gồm cả những điểm đã lỗi thời của công trình mục tiêu cần định giá đó.

Điều này có nghĩa là chi phí xây dựng công trình tái tạo là bản sao chính xác của công trình nguyên bản về nguyên vật liệu, thiết kế, cách trang trí và chất lượng tay nghề, kể cả việc thừa hưởng các sai lầm của thiết kế và tính không hiệu quả hoặc lỗi thời của nó.

Nhận xét về mặt lý luận được coi là phương pháp cho giá trị chính xác hơn, nhưng là phương pháp không hiện thực khi thực hiện đối với công trình lỗi thời cũ kỹ, bởi vì sẽ khó tìm ra nguồn kinh phí để tái tạo lại những cái không hiệu quả và đã lỗi thời.

(2) Chi phí thay thế

Là chi phí hiện hành của việc xây dựng một công trình có giá trị sử dụng tương đương với công trình đang được định giá theo đúng những tiêu chuẩn, thiết kế và bố cục hiện hành. Điều đó ám chỉ rằng:

. Các nguyên vật liệu, các phương pháp và kỹ thuật hiện đại được sử dụng trong việc xây dựng công trình.

. Tất cả các bộ phận có chức năng lỗi thời đều bị loại bỏ.

. Thông thường phương pháp chi phí thay thế cho số lượng tính toán thấp hơn phương pháp chi phí tái tạo, bởi vì nó không tính đến các bộ phận lỗi thời và không cần thiết, và tính toán trên việc sử dụng vật liệu và kỹ thuật hiện đại.

Phương pháp chi phí thay thế được coi là có tính thực tiễn cao hơn so với phương pháp chi phí tái tạo, nên trong thực tế nó thường được sử dụng nhiều hơn phương pháp chi phí tái tạo.

4.2. Các phương pháp ước tính chi phí

Trong việc ước tính chi phí xây dựng hiện tại, điều quan trọng là phải tính tới tất cả các chi phí có liên quan. Các chi phí đó có thể phân loại thành chi phí trực tiếp và chi phí gián tiếp.

a/ Các chi phí trực tiếp bao gồm chi phí lao động và nguyên vật liệu, đó là:

. Lao động làm thuê cho các chủ thầu chính và phụ.

. Các nguyên vật liệu đã được sử dụng vào công trình từ lúc bắt đầu tới lúc kết thúc.

. Thiết bị đi thuê hoặc sở hữu.

. Dịch vụ điện tạm thời.

. Lãi và chi phí quản lý của nhà xây dựng.

b/ Các chi phí gián tiếp có tầm quan trọng ngang với chi phí trực tiếp, bao gồm:

. Các phí dịch vụ chuyên nghiệp, bao gồm các phí pháp lý, định giá, tính khả thi tài chính, kỹ thuật, kiến trúc và giám sát.

. Các lãi vay nợ xây dựng.

. Các công tác quản lý tài sản.

. Các phí quản lý công trình.

. Tiền thuê đất theo hợp đồng, nếu có.

. Thuế bất động sản.

. Các trả giá để đẩy mạnh công trình.

. Bất kỳ chi phí nào mang tính chất tạm thời khác.

Nghiệp vụ ước tính chi phí được đào tạo trong các trường kiến trúc và xây dựng, người ước tính chi phí là nhà kỹ thuật nói chung họ không quan tâm tới giá trị. Còn nhiệm vụ của nhà thẩm định giá là chuyển đổi chi phí thành giá trị qua việc xem xét tác động của các điều kiện thị trường và việc nhận dạng các nguyên nhân giảm giá.

Các phương pháp ước tính chi phí hiện đang được các nhà kiến trúc, xây dựng và nhà thẩm định giá sử dụng được phân loại như sau:

. Phương pháp thống kê chi tiết của người xây dựng.

. Phương pháp khảo sát số lượng.

. Phương pháp chi phí mỗi đơn vị xây dựng theo cấu thành.

. Phương pháp so sánh thị trường.

(1) Phương pháp thống kê chi tiết của nhà xây dựng

Phương pháp này nói chung được sử dụng bởi các chuyên gia tính chi phí có kinh nghiệm khi ước tính chi phí của công trình xây dựng có quy mô lớn,

được hoàn thành phù hợp với các kế hoạch và chi tiết kỹ thuật xây dựng. Dưới phương pháp này, việc ước tính chi phí chi tiết được làm cho mỗi một lao động và nguyên vật liệu xây dựng phục vụ các yêu cầu chi tiết kỹ thuật. Mỗi một đơn vị lao động quan trọng trong tiến trình xây dựng từ nền móng tới trang trí cuối cùng và làm vệ sinh được hạng mục hoá và tính chi phí. Chi phí đó được cộng với chi phí chi tiết của nguyên vật liệu xây dựng và thiết bị, cuối cùng cộng với tỷ lệ phần trăm phí kiến trúc thịnh hành cùng với chi phí quản lý và lợi nhuận của người xây dựng.

Biểu mẫu áp dụng cho phương pháp này là:

Bảng 1 - Phân tích chi phí

Ước tính chi phí xây dựng theo phương pháp thống kê chi tiết cho một công trình cư trú có diện tích xây dựng là 1.000 m².

Miêu tả công trình: có 2 phòng ngủ, phòng sinh hoạt, bếp và phòng tắm, kết cấu khối bê tông v.v.

Số chi tiết kỹ thuật	Loại xây dựng	Nguyên vật liệu	Lao động	Tổng cộng
	Cung ứng nước			120,00 USD
	Giấy phép xây dựng			90,00 -
	Dịch vụ cấp điện			105,00 -
	Vệ sinh địa điểm			180,00 -
	Phí kiến trúc			300,00 -
1	Đào đất	-	-	-
2	Nền móng	-	-	-
3	Tường	-	-	-
4	Sàn	-	-	-
5	Trần	-	-	-
6	Mái	-	-	-
7	Cửa	-	-	-
8	Sơn và trang trí	-	-	-
9	Cấp nước	-	-	-
-	-----	-	-	-

Tổng số chi phí lao động và nguyên vật liệu:	28.990,76 USD
Chi phí quản lý hiện trường 3%:	869,72 USD
Cộng:	29.860,48 USD
Lợi nhuận và chi phí quản lý hành chính của người xây dựng ở 12%:	3.583,26 USD
Tổng cộng chi phí xây dựng mới:	33.443,74 USD
Lấy tròn là:	33.400,00 USD

Chi phí xây dựng 1 m² của công trình là: 33,40 USD/m²

Phương pháp thống kê chi tiết của nhà xây dựng được làm cẩn thận sẽ cho kết quả ước tính chi phí chính xác. Sự áp dụng phương pháp này đòi hỏi tốn nhiều công sức và thời gian. Trong thực tế, nhà thẩm định giá thường không được huấn luyện kỹ thuật hoặc không đủ trình độ để tiến hành các nghiên cứu chi phí chi tiết và tỉ mỉ như vậy. Vì lý do đó mà cần có các phương pháp khác thích hợp hơn và nhanh hơn để áp dụng cho phương pháp chi phí tới giá trị.

(2) Phương pháp khảo sát số lượng

Phương pháp này tương đối đơn giản hơn trong việc áp dụng và tốn ít thời gian hơn so với phương pháp (1). Dưới phương pháp này các chi phí cho công việc xây dựng được nhà thầu hợp đồng chính tập hợp từ tất cả các nhà thầu phụ. Phương pháp khảo sát số lượng nếu được áp dụng thành thạo sẽ cho kết quả tương đối chính xác, thường được khuyến nghị sử dụng cho nhiệm vụ thẩm định giá. Trong thực tế, các nhà ước tính chi phí được huấn luyện để quen với các hoạt động chi tiết và kỹ thuật của công nghiệp xây dựng, nhằm áp dụng phương pháp này đảm bảo cho kết quả tương đối chính xác.

Biểu mẫu áp dụng cho phương pháp này là:

Bảng 2

Ước tính chi phí xây dựng theo phương pháp khảo sát số lượng cho một công trình cư trú có diện tích xây dựng là 1.000 m².

Miêu tả công trình: có 2 phòng ngủ, bếp và nhà tắm, kết cấu khối bê tông, thiết bị nước nóng, bếp điện, hệ thống nhiệt trung tâm v.v.

Thống kê chi phí:

Loại xây dựng	Tổng cộng nguyên vật liệu và lao động
Phí kiến trúc	150 USD
Giấy phép xây dựng	300 -
Vệ sinh địa điểm	315 -
Đào đất	180 -
Nền móng	531 -
Xây ống khói	645 -
Sàn	5.871 -
Mộc	1.486 -
Mái	5.340 -
Cửa ra vào và cửa sổ	786 -
Vữa xây nhà	1.686 -
Tủ	2.400 -
Cách âm	1.065 -
Sơn	240 -
Nước	1.746 -
Nhiệt	2.454 -
Điện	2.250 -
Thiết bị cố định	1.161 -
Bảo hiểm	255 -
Linh tinh	90 -
Chi phí quản lý hiện trường 3%	300 -
Chi phí quản lý hành chính và lãi của nhà thầu	1.880 -

Tổng số chi phí:	31.470 USD
Lấy số tròn:	31.500 USD

Chi phí cho một mét vuông xây dựng là: 31,50 USD/m²

(3) Phương pháp chi phí mỗi đơn vị theo kết cấu xây dựng

Theo phương pháp này chi phí của mỗi đơn vị theo kết cấu xây dựng được nhà thầu chính hạng mục hoá và tập hợp từ tất cả các nhà thầu phụ; thí dụ, chi phí bê tông được tính theo đơn vị m³, mái theo đơn vị m², v.v. Các chi phí đặc trưng được tính theo thí dụ sau:

Mái lợp tôn	m ²	70,50 USD
Vữa xây dựng	m ³	4,05 -
Tường gạch	m	64,50 -
Nền lát gỗ	m ²	2,55
Ốp gạch men tường	m ²	2,10 -
Ống nước	m	4,05 -

.....

Phương pháp ước tính chi phí này có ích trong việc ước tính chi phí cho công việc sửa chữa thay thế hoặc ước tính chi phí xây dựng bổ sung, nó không được các nhà xây dựng áp dụng thường xuyên, và không khuyến nghị các nhà thẩm định giá bất động sản sử dụng như là một công cụ để thẩm định giá bất động sản.

(4) Phương pháp so sánh thị trường

Phương pháp này được các nhà kiến trúc, nhà xây dựng và nhà thẩm định giá sử dụng khi việc ước tính chi phí cần có kết quả nhanh chóng. Theo phương pháp này, các chi phí đơn vị theo m² hoặc m³ được tính bằng cách chia tổng số chi phí xây dựng của các kết cấu của công trình tương tự hoàn thành mới đây, cho khối lượng m² hoặc m³ chứa đựng bên trong kết cấu đó. Các công trình này phải tương tự về kích thước, thiết kế, chất lượng và hoàn thành việc xây dựng mới đây trong vòng từ 3 đến 6 tháng. Các kết quả đạt được sau đó được nhân với tổng số m² hoặc m³ của công trình mục tiêu cần định giá, tổng số cuối cùng được cộng thêm phần trăm phí kiến trúc, chi phí quản lý hành chính và lãi của nhà xây dựng.

Khó khăn chủ yếu và nguyên nhân gây ra sự không chính xác của phương pháp so sánh thị trường là trong thực tế không có 2 ngôi nhà nào giống nhau hoàn toàn về kiểu loại và chất lượng xây dựng. Muốn cho ước tính chi phí có thể tin tưởng được thì cần phải tính toán chi phí m^2 hoặc m^3 cho các ngôi nhà tiêu chuẩn theo một kích thước đã cho, ngoại trừ chi phí đất, rồi tiến hành điều chỉnh các khác biệt về kích thước, chu vi, hình dạng của ngôi nhà, cũng như về chất lượng và số lượng của các đặc trưng như phòng tắm, sàn đặc biệt, các lắp đặt cố định, thiết bị, độ cao của trần v.v.

5. Sự giảm giá tích lũy

Sự mất mát giá trị, vì bất kỳ lý do nào, tạo ra sự khác nhau giữa chi phí thay thế (hoặc xây dựng lại) mới của một tài sản (bằng tiền) so với giá trị thị trường của tài sản giống nhau tại thời điểm định giá được coi là giảm giá tích lũy.

Trong thực tế, có khả năng một tài sản là tăng giá chứ không phải giảm giá, việc đó xảy ra khi có sự khan hiếm bất thường xảy ra (hoặc như tài sản thuộc loại đồ cổ) có thể tạo ra một phần thưởng thị trường cho sự chiếm hữu tài sản. Sự tăng giá cũng có thể xảy ra khi lạm phát làm yếu đi sức mua của đồng tiền. Các trường hợp tăng giá bị loại trừ không được xem xét đến.

Ở đây, cũng cần giải thích đến sự khác nhau giữa sự giảm giá và sự khấu hao, đó cũng là sự khác nhau giữa nhiệm vụ của nhà thẩm định giá và nhà kế toán. Nhiệm vụ của nhà thẩm định giá là ước tính số lượng giảm giá tích lũy của tài sản, chứ không quan tâm đến khấu hao dự tính để bồi hoàn cho người chủ sở hữu những mất mát giá trị của đầu tư ban đầu. Còn nhà kế toán, chú ý tới việc ghi chép và theo dõi lịch sử của các chi phí cho việc bảo dưỡng và hoạt động của một tài sản, họ quan tâm chủ yếu tới chi phí ban đầu còn việc quan tâm tới giá trị hiện hành chỉ là thứ yếu. Ngược lại nhà thẩm định giá quan tâm chủ yếu tới giá trị hiện hành của các quyền tương lai đối với thu nhập tạo ra từ tài sản, còn chi phí lịch sử ban đầu của tài sản chỉ là thông tin thứ yếu không sử dụng đến trong tiến trình thẩm định giá, bởi vì trong thực tế, có thể tài sản được mua với giá ưu đãi từ bạn bè hoặc họ hàng.

Nhà thẩm định giá hoàn thành nhiệm vụ sau khi đã xác định được giá trị hiện tại của tài sản, nhà kế toán có thể tiếp nhận số liệu này để so sánh giá trị kinh tế của nhà thẩm định giá với giá trị sổ sách kế toán của mình, qua đó khuyến nghị các thay đổi trong phương thức kế toán phục vụ công tác kinh doanh.

Ví dụ: Tính giảm giá tích lũy của một tài sản nhà ở, nếu chúng ta biết chi phí thay thế hiện hành của tài sản đó tính được là 80.000 USD, và biết giá bán thị trường hiện hành của các tài sản tương tự cũng ở trong các điều kiện tương tự là 60.000 USD.

Bài giải: Giảm giá tích lũy của tài sản là:

$$80.000 \text{ USD} - 60.000 \text{ USD} = 20.000 \text{ USD}$$

hoặc là bằng 25%.

Thị trường, qua mức giá thấp hơn, tự động phản ánh sự thu nhỏ tính hữu ích của tài sản từ tất cả các nguyên nhân: tuổi, hư hỏng tự nhiên, hoặc do con người, hoặc do lỗi thời chức năng hoặc bên ngoài. Chỉ có bằng phương pháp chi phí giảm giá là nhà thẩm định giá thực hiện được ước tính trực tiếp và độc lập số tiền giảm giá trị do các nguyên nhân khác nhau gây ra.

Các nguyên nhân chính được công nhận gây ra giảm giá tích lũy là:

- . Sự giảm giá tự nhiên.
- . Lỗi thời chức năng.
- . Lỗi thời bên ngoài.

Có thể phân tích sâu hơn vào bên trong các nguyên nhân gây ra giảm giá tích lũy như sau:

a/ Giảm giá tự nhiên

i/ Hư hỏng qua quá trình sử dụng.

ii/ Hoạt động của các yếu tố như: tuổi, sự phá hủy của mối mọt và các vật hại, sự tàn phá của các cơn bão hoặc nhiệt độ cao v.v.

iii/ Làm hư hỏng cơ cấu qua sự xao lãng, lửa, nước, chất nổ hoặc người phá hoại.

b/ Lỗi thời chức năng

i/ Do sai sót trong thiết kế như: trần quá cao hoặc quá thấp, vị trí bếp, phòng tắm, phòng ngủ v.v. không thích hợp hoặc lãng phí diện tích.

ii/ Sự không đầy đủ trong kết cấu như: tường và trần không có cách âm, không có đủ dây điện, ống nước, quạt, nhiệt v.v. và thiếu các chức năng khác gây hạn chế sử dụng tài sản có hiệu quả.

iii/ Sự thừa quá mức các phương tiện kết cấu như: hệ thống sưởi hoặc hệ thống làm lạnh quá cỡ, ống nước và dây điện quá cỡ, các phòng tắm, phòng bếp quá nhiều, tường dày quá mức bình thường.

iv/ Lỗi thời về thiết bị như: kiểu bếp lỗi thời, thiết bị cấp nước nóng không có điều khiển tự động v.v.

c/ Lỗi thời bên ngoài.

i/ Các nguy hiểm và phiền toái gần cận như: luồng giao thông nặng nề, nhiều khói, bụi, tiếng động.

ii/ Các quy định về xây dựng hoặc quy hoạch làm giảm sút tính hữu ích của việc sử dụng và sở hữu công trình.

iii/ Các công trình nâng cao ở bên trên hoặc bên dưới đất làm ảnh hưởng đến tỷ lệ giá trị của đất trên công trình.

iv/ Việc giảm yêu cầu gây ra do sự thay đổi dân số, sự suy thoái kinh tế, hoặc các yếu tố kinh tế khác làm cho giá trị tài sản thấp hơn.

6. Tuổi kinh tế của công trình

Một tài sản đang hoạt động phải tạo ra một thu nhập tương xứng với số vốn đầu tư và các chi phí cần thiết để hoạt động và bảo dưỡng tài sản, khi tài sản ngừng hoạt động là lúc đã đạt đến cuối tuổi thọ kinh tế của nó. Tài sản đó có thể còn lại cái xác vật chất nhưng đã hết ý nghĩa về kinh tế, và tạo ra một gánh nặng tài chính ở trên miếng đất mà nó tồn tại. Trong thực tế nhiều tài sản bị phá đi để xây dựng công trình sản xuất khác chứ không phải là tự sụp đổ.

Như vậy, tuổi thọ kinh tế là tuổi thọ sản xuất của một công trình từ khi nó được xây dựng cho tới khi nó trở thành gánh nặng kinh tế đối với địa điểm. Khi công trình chấm dứt tuổi thọ kinh tế, nó không còn có giá trị và sự tồn tại của nó chỉ làm giảm đi giá trị của địa điểm. Hầu hết tuổi thọ kinh tế của một công trình được xây dựng tốt ước tính khoảng 50 năm. Trong thực tế có công trình đạt tuổi thọ cao hơn, nhưng kinh nghiệm cho biết rằng các công trình ở trên tuổi 50 đều phải được kiểm tra kỹ thuật toàn diện, hiện đại hoá và làm mới lại để đảm bảo cho sự tiếp tục tồn tại của nó. Việc đầu tư vốn nâng cao có thể mở rộng tuổi kinh tế còn lại của công trình, hoặc ngược lại, có thể làm thấp hơn tuổi hiệu quả của nó.

Tuổi theo thời gian của tài sản có thể khác đáng kể với tuổi hiệu quả của nó, phụ thuộc vào chất lượng xây dựng, thực tế bảo dưỡng, sự cẩn thận trong vận hành, và các chi phí vốn bỏ ra để làm các công việc nâng cấp hoặc hiện đại hoá. Như vậy, có thể kết luận rằng tuổi hiệu quả của một công trình một phần dựa trên tuổi thực của nó, nhưng quan trọng hơn, vào tính chất tương đối của nó, điều kiện vật chất, và dự tính tuổi còn lại. Thí dụ, một tài sản được bảo dưỡng rất tốt, hoặc đã được đổi mới, tuổi thực tế của nó có thể là 40 năm, nhưng tuổi hiệu quả của nó đánh giá chỉ là 25 năm. Điều ngược lại sẽ xảy ra với công trình bị sử dụng quá mức hoặc bảo dưỡng tồi. Điều biểu thị tuổi sản xuất còn lại của công trình là tuổi kinh tế còn lại (REL).

Để xác định tuổi hiệu quả làm cơ sở cho các tính toán giảm giá tích lũy, nhà thẩm định giá lấy tổng số tuổi kinh tế của công trình trừ đi tuổi kinh tế còn lại. Thí dụ, giả sử công trình có tổng số tuổi kinh tế là 50 năm, và ước tính tuổi kinh tế còn lại là 35 năm (dựa trên mức độ thông tin nhận được, đánh giá còn 70%), tuổi hiệu quả sử dụng trong các tính toán giảm giá sẽ là 15 năm.

Phép tính được thực hiện như sau:

Tổng số (trung bình) tuổi kinh tế của công trình:	50 năm
---	--------

Tuổi kinh tế còn lại của công trình (ước tính):	35 năm
---	--------

Tuổi hiệu quả của công trình:	15 năm
-------------------------------	--------

Trong việc sử dụng tuổi hiệu quả để ước tính giảm giá tích lũy, ở dạng đơn giản nhất của nó, phương pháp này tính cho tất cả các dạng giảm giá vật chất và lỗi thời.

Ví dụ: Giả sử rằng chi phí tái tạo của một công trình là 140.000 USD, tuổi kinh tế còn lại là 26 năm, tổng số tuổi kinh tế của công trình được đánh giá là 45 năm. Tính tổng số giảm giá tích lũy.

Bài giải:

Tổng số giảm giá tích lũy được tính như sau:

$$140.000 \text{ USD} \times \frac{45 - 26}{45} = 59.111 \text{ USD}$$

Tổng số giảm giá tích lũy là: 59.111 USD

Tuổi thực sự hoặc tuổi theo thời gian của công trình cũng là điều nhà thẩm định giá cần quan tâm biết đến. Tuổi thực sự của một công trình đơn giản là thời gian đã qua từ ngày hoàn thành nó tới ngày đánh giá. Ví dụ, nếu đánh giá cho rằng tuổi hiệu quả là 15 năm, nhưng lịch sử lại cho biết tuổi theo thời gian của công trình là 30 năm. Khi đó cần thu thập chứng cứ để giải thích sự khác nhau đó. Trong trường hợp đó phải cộng thêm hoặc trừ đi các kết cấu phục hồi nâng cao.

Tuổi theo thời gian tác động quan trọng trong các tính toán giảm giá đối với kết cấu già cỗi, và cho việc ước tính tuổi hiệu quả của các bộ phận như tấm mái, đường nước, dây điện, thiết bị nhiệt v.v. có tuổi dịch vụ hạn chế, ngắn hơn tuổi kinh tế còn lại của tài sản.

7. Các phương pháp đo giảm giá tích lũy

Có hai phương pháp chính để đo giảm giá tích lũy là:

- . Phương pháp kỹ thuật.
- . Phương pháp giảm giá rút ra từ thị trường.

7.1. Phương pháp kỹ thuật

Là phương pháp được các kỹ sư sử dụng thường xuyên trong phân tích cơ cấu. Sự điều tra và quan sát là quan trọng trong việc thu thập tài liệu giảm giá. Dưới phương pháp này các nguyên nhân của giảm giá được phân tích như sau:

Phân loại hiện tượng giảm giá tự nhiên và lỗi thời chức năng.

Giảm giá tự nhiên

+ Vật lý - có thể sửa chữa được:

- . Hồng mái.
- . Hồng vôi và ống nước.
- . Hồng đường đi bộ hoặc đường ô tô.
- . Bảo dưỡng kém các bức tường ngoài.

- . Hồng vật liệu trang trí.
- . Hồng sàn.
- . Hồng vách.
- . Hồng bồn tắm.
- . Hồng thiết bị bếp.
- . Hồng bơm nước.
- . Hồng thiết bị thông gió và nhiệt.
- . Hồng điện.
- . Nút sàn.
- . Những hư hỏng này nói chung có thể sửa chữa về kinh tế.
 - + Vật lý – không thể sửa chữa được:
- . Sự rạn nứt hoặc hư hỏng móng.
- . Các bộ phận chịu sức nặng của mái.
- . Hư hỏng các tường chịu lực.
- . Các thiếu sót của kết cấu.
- . Đây là các hư hỏng nói chung của các bộ phận không thể thay thế được.
- . Lỗi thời
 - + Lỗi thời chức năng - có thể sửa chữa được:
- . Sự rạn nứt hoặc hư hỏng của móng có nguyên nhân không phải do thiếu sót của kết cấu.
- . Các bộ phận mái yếu và nhỏ.
- . Vòi nước và ống nước không đủ.
- . Đường đi bộ hoặc đường ô tô không có hoặc không đủ.
- . Thiếu phòng tắm.
- . Thiết bị cố định ở buồng tắm hoặc cửa bếp lạc hậu lỗi thời.

- . Hệ thống cấp nước và bơm lỗi thời hoặc không đầy đủ.
- . Không có đủ buồng bếp.
- . Hệ thống thông gió và nhiệt không đủ hoặc lỗi thời.
- . Dây điện không đủ.
- . Các thiết bị điện cố định lỗi thời.
 - + Lỗi thời chức năng – không thể sửa chữa được:
- . Các móng quá lớn.
- . Các bộ phận của mái quá lớn.
- . Khung kết cấu quá lớn hoặc quá nhỏ, tay nghề thi công khung kết cấu kém.
- . Các tấm sàn và mái quá lớn hoặc quá nhỏ, tay nghề thi công kém.
- . Chất lượng tay nghề trong việc hoàn thiện sàn kém.
- . Chất lượng tay nghề trong việc thi công vật liệu trang trí kém.
- . Chất lượng tay nghề trong việc xây tường kém.
- . Gara quá nhỏ.
- . Kiến trúc nghèo nàn hoặc không bình thường, trần thấp quá mức, mặt sàn quá tối.
- . Công suất của máy móc thiết bị không đủ hoặc quá thừa.
- . Tường dày quá mức.
- . Bất kỳ đặc điểm chức năng nào của công trình mà đã trở nên lỗi thời vì lý do vật liệu mới, kỹ thuật mới.
 - + Lỗi thời bên ngoài:
- . Kiến trúc xấu.
- . Các nguy hại gây ảnh hưởng như là khói, bụi, tiếng động, mùi; không có đủ hệ thống giao thông, cửa hàng, trường học, công viên.

. Vấn đề pháp lý của quốc gia, khu vực và địa phương như là thuê quá cao, việc kiểm soát tiền cho thuê v.v.

a/ Sự giảm giá tự nhiên

+ Sự giảm giá tự nhiên – có thể sửa chữa được:

Dựa trên sự điều tra chi tiết và cẩn thận, lập danh sách tất cả các bảo dưỡng và sửa chữa cần thiết để phục vụ cho cơ cấu hoạt động. Nhiệm vụ của sửa chữa là:

. Sửa chữa thiếu sót để tạo ra sự hoạt động có hiệu quả.

. Chi phí sửa chữa liên quan tới việc làm tăng thêm giá trị hoặc tăng thêm thu nhập hoạt động thực của tài sản.

Sự giảm giá có thể dự tính trước bao gồm các chi phí cần thiết cho các hạng mục chủ yếu cần phải được bảo dưỡng thay thế hoặc trang bị lại theo giai đoạn, bao gồm: mái, cấp nước, dây điện, nhiệt, sơn lại theo chu kỳ và hoàn chỉnh lại bề mặt bên trong và bên ngoài.

Dạng khác của sự giảm giá có thể sửa chữa được là các trì hoãn sửa chữa được đo như là phần trăm của chi phí mới (xem thí dụ ở bảng 3).

+ Giảm giá tự nhiên – không thể sửa chữa được:

Trong phần này cần đo mất mát tích lũy do hư hỏng bởi tuổi thọ kéo dài của các phần chịu tải trọng nặng của công trình. Nhà thẩm định giá phải thiết lập một cách tương ứng ước tính tỷ lệ hết thời hạn của các cơ cấu khác nhau trong mối liên quan tới tổng số chi phí thay thế đơn vị của chúng. Điều đó có thể được tiến hành bởi một trong hai phương pháp sau:

. Phương pháp giá trị cấu thành toàn bộ.

. Phương pháp cấu thành giá trị riêng rẽ.

i/ Dưới phương pháp giá trị cấu thành toàn bộ, nhà thẩm định giá áp dụng ước tính tích lũy phần trăm mất mát của các phần cơ cấu cấu thành đối với ước tính chi phí thay thế của các phần đó. Điều này được thể hiện trong bảng sau:

Bảng 1. Phương pháp giá trị cấu thành toàn bộ

Các phần cơ cấu – cấu thành	Chi phí thay thế
Hệ đào đất:	1.200 USD
Các chân tường:	2.400 -
Tường:	9.900 -
Các vách ngăn:	3.600 -
Cơ cấu mái:	2.100 -
Dầm và các liên kết:	2.800 -
Cột:	660 -
Tổng cộng:	22.710 USD
Cộng với:	
8% chi phí kiến trúc:	1.817 USD
12% chi phí quản lý hành chính và lãi:	2.725 USD
Tổng số chi phí thay thế cấu thành:	27.252 USD
Ước tính giảm giá tự nhiên không thể sửa chữa được 15% (dựa trên tỷ lệ tuổi hiệu quả đối với tuổi thọ thông thường của các công trình xây dựng):	4.088 USD

ii/ Phương pháp giá trị cấu thành riêng rẽ tương tự như phương pháp trên, ngoại trừ nó áp dụng tỷ lệ giảm giá đối với mỗi một cấu thành xem xét. Thông thường, phương pháp này chỉ áp dụng đối với các hạng mục cơ cấu có cuộc sống ngắn hạn như là: mái, điện, nước, thảm, nhiệt và điều hoà không khí v.v. Thể hiện trong bảng sau:

Bảng 2. Phương pháp giá trị cấu thành riêng rẽ

Cấu thành các bộ phận cơ cấu	Chi phí thay thế (USD)	Tuổi hiệu quả (năm)	Tuổi thông thường mở rộng (năm)	Sự giảm giá
				Phân trăm (%) Tiền (USD)
Hố đào đất	1.200	9	60	180
Chân tường	2.400	9	60	360
Tường	9.900	9	60	1.485
Các vách ngăn	3.600	9	60	540
Kết cấu mái	2.100	9	60	315
Xà và các kết nối	2.850	9	60	428
Cột	660	9	60	99
Mái	1.450	10	20	725
Nhiệt điều hoà không khí	2.600	8	15	1.378
Thảm	2.000	10	12	1.660

Tổng cộng chi phí thay thế: 28.760 USD

Tổng số giảm giá trị tự nhiên – không thể sửa chữa được: 7.170 USD

b/ Lỗi thời chức năng

+ Lỗi thời chức năng - có thể sửa chữa được:

Nhà thẩm định giá lập danh sách các hạng mục cần hiện đại hoá và nâng cao, và chứng minh tính khả thi của chúng. Thường là các chi phí để hiện đại hoá các phòng tắm, bếp, cách âm, cấp nhiệt, xây thêm buồng nhỏ hoặc lắp thêm các thiết bị cố định. Ước tính chi phí để tiến hành các hạng mục đó nhận được từ các nhà hợp đồng chính và hợp đồng phụ, là những người chuyên nghiệp trong từng lĩnh vực xây dựng. Cần có sự thận trọng để việc ước tính chi phí không bị

trùng lặp. Thí dụ, nếu coi buồng tắm và bếp là mục tiêu cần hiện đại hoá, thì khi tính chi phí của việc sơn và trang trí các phòng đó đã tính bao gồm trong chi phí sơn và trang trí chung, do đó chi phí này không được tính trong các hạng mục giảm giá vật lý có thể sửa chữa được.

+ Lỗi thời chức năng – không thể sửa chữa được:

Kế hoạch giảm giá dựa nhiều vào việc áp dụng sự phán đoán đánh giá đúng đắn. Mọi cố gắng được làm ở đây để phản ánh sự phản bác của người mua đối với những hư hỏng không thể sửa chữa được như là trần thấp, mặt sàn xấu ... và chống lại việc bán đó được đo bằng số tròn: 100 USD, 500 USD, 1.000 USD ... hoặc như là phần trăm của tổng số các chi phí thay thế mới: 1%, 5%, 10% ...

c/ Lỗi thời bên ngoài – không thể sửa chữa được

Các mất mát do lỗi thời từ bên ngoài luôn luôn gây ra bởi các lực lượng hoặc các sự kiện ở bên ngoài tài sản. Do chủ sở hữu tài sản không thể kiểm soát được những lực lượng bên ngoài đó, nên các mất mát được phân loại là “không thể sửa chữa được”.

Các mất mát kinh tế quy cho tổn hại và nguy hiểm có thể do môi trường thể hiện qua mất mát thu nhập của tiền cho thuê tài sản. Các mất mát chỉ có thể quy cho đối với các công trình xây dựng, ngoại trừ các mất mát có thể gây ra đối với đất, nếu không mất mát đối với đất có thể bị tính 2 lần, bởi vì qua phương pháp so sánh thị trường để tìm giá trị đất, các nguy hiểm và tổn hại môi trường đã được phản ánh. Thể hiện qua bảng sau:

Bảng 3. Kế hoạch của phương pháp theo dõi giảm giá tích lũy.

Thống kê công trình dựa trên việc theo dõi các chỉ số sau:

Tuổi hiệu quả: 15 năm

Tuổi thọ kinh tế còn lại: 35 năm

+ Sự giảm giá tự nhiên:

. Có thể sửa chữa được:

Bảo dưỡng trả góp

Sơn bên ngoài: 500 USD

Sửa chữa cống có mái che:	120 -
Sơn bếp, buồng tắm và đại sảnh:	360 -
Sơn buồng ngủ:	400 -
Làm nhẵn và hoàn thiện lại sàn:	405 -
Thay thế lớp vật liệu lót nhà bếp:	240 -
Tổng cộng bảo dưỡng trả góp:	2.025 USD
Các trì hoãn:	
Các tấm mái 20% của 1.050 USD:	210 -
Sơn bên trong 40% của 750 USD:	300 -
Nhiệt 40% của 1.125 USD:	450 -
Đường ống và dây dẫn 20% của 1.800 USD:	360 -
Tổng cộng các trì hoãn:	1.320 USD
. Không thể sửa chữa được	
Dựa trên phương pháp cấu thành toàn bộ:	4.088 USD
Tổng số giảm giá tự nhiên:	7.433 USD
+ Lỗi thời chức năng:	
. Có thể sửa chữa được:	
Hiện đại phòng tắm (ngoại trừ việc sơn):	660 USD
Cách âm trần:	345 -
Cộng:	1.005 USD
. Không thể sửa chữa được:	
Do trần thấp và mặt bằng sàn xấu	

10% của chi phí thay thế	
Cộng lỗi thời chức năng – không thể sửa chữa được:	5.550 USD
Tổng cộng lỗi thời chức năng:	6.555 USD
+ Lỗi thời bên ngoài:	
. Không thể sửa chữa được:	
Mất mát tiền thuê do giao thông nặng nề gây nhiều tiếng ồn:	
45 USD một tháng x 135 m ² =	6.075 USD
Tỷ lệ giá trị đất đối với giá trị tài sản là 17%.	
Mất mát giá trị tiền thuê đóng góp đối với công trình là 83% của 6.075 USD:	5.042 -
Tổng số ước tính giảm giá tích lũy:	19.030 USD
Phần trăm giảm giá tích lũy:	
19.030 USD : 55.500 USD =	34,29%
Giá trị qua phương pháp giảm giá tích lũy:	
Ước tính chi phí thay thế mới của công trình:	55.500 -
Trừ đi giảm giá tích lũy:	19.030 -
Chi phí thay thế giảm giá:	36.470 USD
Cộng với:	
Giá trị đất tính qua phương pháp so sánh thị trường:	9.000 USD
Đường đi bộ và đường ô tô:	300 -
Phong cảnh:	450 -

Tổng số giá trị qua phương pháp chi phí giảm giá: 6.220 USD

Lấy tròn: 46.200 USD

Bảng 4. Cách thức tiến hành để tìm giá trị qua phương pháp chi phí giảm giá.

Chi phí thay thế hiện hành: Tất cả các công trình

bao gồm các chi phí trực tiếp và gián tiếp. ----- USD

Trừ đi: Giảm giá tích lũy.

1. Bảo dưỡng trả góp: ----- USD

2. Dự tính thay thế các đơn vị quan trọng:

mái, nhiệt ... -----

3. Các mất mát không thể sửa chữa được

do tuổi của cơ cấu: -----

4. Lỗi thời chức năng, có thể sửa chữa được: -----

5. Lỗi thời chức năng, không thể sửa chữa được: -----

6. Lỗi thời bên ngoài: -----

Tổng số giảm giá tích lũy: -----

Chi phí thay thế giảm giá: -----

Cộng với giá trị đất (bằng phương pháp so sánh

thị trường): -----

Phong cảnh: -----

Đường đi bộ và đường ô tô: -----

Các công trình khác (hàng rào...): -----

Tổng cộng giá trị qua phương pháp chi phí

giảm giá USD: -----

7.2. Phương pháp giảm giá rút ra từ thị trường

Phương pháp này tính cho tất cả các khía cạnh của giảm giá tích lũy. Có nhận xét cho rằng phương pháp này không được chính xác bằng phương pháp kỹ thuật. Tuy nhiên, trong thực tế phương pháp này thuận lợi khi nhận được các chứng cứ bán thị trường và dễ hiểu đối với khách hàng. Phương pháp này được đặc biệt chấp nhận đối với các công trình nơi có một số lớn các tài sản tương tự đang được đánh giá.

Các bước tiến hành trong phương pháp này được trình bày khái quát như sau:

(1) Qua điều tra xác định đúng các chứng cứ thị trường về bán tài sản có thể so sánh được.

(2) Bằng việc sử dụng các chứng cứ bán tài sản, ước tính giá trị của địa điểm, và giá trị địa điểm đó được trừ đi cùng với ước tính giá trị của các cải thiện trên địa điểm.

(3) Tính toán giá thành diện tích một mét vuông của mỗi một công trình bán, rồi ước tính chi phí thay thế hoặc chi phí tái tạo hiện hành.

(4) Trừ giá bán công trình khỏi chi phí xây dựng hiện hành, cho kết quả là tổng số giảm giá tích lũy.

(5) Chia tổng số tích lũy cho chi phí tái tạo (hoặc chi phí thay thế) của công trình để tìm tỷ lệ giảm giá toàn bộ.

(6) Chia tỷ lệ giảm giá toàn bộ cho tuổi vật lý để tìm tỷ lệ giảm giá hàng năm. Tỷ lệ giảm giá hàng năm đó sẽ chỉ được áp dụng đối với các tài sản có tuổi và có các đặc tính vật lý tương tự.

Phương pháp này được chứng minh qua ví dụ sau:

(1) Giá bán: 100.000 USD

Trừ đi giá trị địa điểm

(và các cải thiện trên địa điểm): 20.000 USD

(3) Chi phí tái tạo hiện hành:

$(2.800 \text{ m}^2 \times 50 \text{ USD/m}^2) = 140.000 \text{ USD}$

(4) Tổng số giảm giá tích lũy:

$$(140.000 \text{ USD} - 80.000 \text{ USD}) = 60.000 \text{ USD}$$

(5) Tỷ lệ giảm giá toàn bộ:

$$(60.000 \text{ USD} : 140.000 \text{ USD}) = 42,86\%$$

(6) Tỷ lệ giảm giá tích lũy hàng năm:

$$(42,86\% : 17 \text{ năm}) = 2,52\%$$

(17 năm là tuổi vật lý của công trình)

8. Các mặt hạn chế của phương pháp chi phí giảm giá

Phương pháp chi phí giảm giá có các mặt hạn chế sau đây:

. Do phương pháp chi phí phải dựa vào các dữ liệu thị trường, nên những hạn chế của phương pháp so sánh trực tiếp đã nói đến ở phần trên cũng đúng đối với phương pháp chi phí.

. Chi phí không bằng với giá trị và không tạo ra giá trị. Phương pháp chi phí phải sử dụng cách tiếp cận cộng tới, song tổng của nhiều bộ phận chưa chắc đã bằng với giá trị của toàn bộ. Trong việc áp dụng phương pháp chi phí giả định cho rằng chi phí bằng giá trị, trên thực tế giả định này có thể không đúng.

. Việc ước tính giảm giá tích lũy có thể trở nên rất chủ quan và khó thực hiện do có những sự khác nhau trong định nghĩa và thuật ngữ, cũng như không có một phương pháp riêng biệt nào được chấp nhận rộng rãi để ước tính giảm giá.

. Người thẩm định giá phải thông thạo kỹ thuật xây dựng và phải có đủ kinh nghiệm để có thể áp dụng được phương pháp thẩm định giá này.

. Nhận xét đánh giá chung cho rằng phương pháp này không có giá trị cao trong việc đưa ra các dự báo giá trị phù hợp. Nó ít khi được chấp nhận để cung cấp các thẩm định giá có giá trị.

9. Thí dụ

Công ty ABC sở hữu và đang điều hành hoạt động một trung tâm giải trí 5 năm tuổi. Nó cần được thẩm định giá cho mục đích báo cáo tài chính của công ty.

Trung tâm giải trí có diện tích sàn là 10.000 m² và diện tích đất là 3.000 m². Khu đất trên đó trung tâm giải trí định vị là đất toàn quyền sở hữu, chi phí xây dựng hiện hành của trung tâm giải trí được ước tính là 1.800 USD/m². Tuổi kinh tế của các công trình trong trung tâm giải trí được ước tính là 50 năm. Mỗi đây, một địa điểm có thể so sánh được đã được Nhà nước bán trong một hợp đồng cho thuê 60 năm cho sử dụng làm trung tâm giải trí với mức giá 1.600 USD/m². Hệ số được phép xây dựng (GPR) cho đất này là giống với tài sản mục tiêu cần thẩm định giá.

Bài giải:

Giá trị thị trường của đất trống:

$$3.000 \text{ m}^2 \times 2.000 \text{ USD/m}^2 = 6.000.000$$

Mức giá đất toàn quyền sở hữu 2.000 USD/m² tính được ở trên là từ mức giá đất cho thuê 60 năm đã biết là 1.600 USD/m² quy đổi ra bằng cách lấy hệ số chuyển đổi là 0,8.

$$1.600 \text{ USD/m}^2 : 0,8 = 2.000 \text{ USD/m}^2$$

- Chi phí hiện hành của các công trình:

$$10.000 \text{ m}^2 \times 1.800 \text{ USD/m}^2 = 18.000.000 \text{ USD}$$

- Giảm giá tích lũy trên các công trình đang tồn tại:

$$[(5/50) \times 100\%] \times 18.000.000 \text{ USD} = 1.800.000 \text{ USD}$$

- Chi phí thay thế giảm giá của công trình là:

$$18.000.000 \text{ USD} - 1.800.000 \text{ USD} = 16.200.000 \text{ USD}$$

- Giá trị thị trường của tài sản:

$$16.200.000 \text{ USD} + 6.000.000 \text{ USD} = 22.200.000 \text{ USD}$$

V. PHƯƠNG PHÁP THẶNG DƯ

1. Khái niệm về phương pháp thặng dư

Phương pháp thặng dư được vận dụng để xác định giá trị của bất động sản phát triển. Nó có thể là đất trống dành cho phát triển hay đất có các kết cấu xây

dựng đang tồn tại mà cần phải thay thế hay cải tạo, thông thường là tân trang lại hay phá bỏ và phát triển lại với những kết cấu xây dựng hoàn toàn mới.

Giá trị của sự phát triển được biểu hiện dưới hình thái giản đơn, hoàn toàn là giá trị ước tính, từ đó trừ đi tất cả các chi phí xây dựng. Phần dư ra thể hiện mức thặng dư mà trên đó giá trị đất được thể hiện.

Một tài sản có thể coi là có tiềm năng phát triển bất cứ khi nào một phần của giá trị tiềm tàng có thể bộc lộ ra bằng sự đầu tư vốn trên tài sản đó.

Có 3 ví dụ về tình huống phát sinh như vậy:

. Có một miếng đất trống hoặc chưa phát triển song đã được phép phát triển, hoặc có khả năng đạt được sự cho phép đó.

. Có một tài sản với công trình xây dựng đang tồn tại có tiềm năng để nâng cấp thông qua việc thay đổi cải tạo.

. Có một tài sản với công trình xây dựng đang tồn tại mà không có giá trị kinh tế, song đã được phép hoặc có khả năng được cấp phép phá huỷ và thay thế nó.

Trong thực tế cuộc sống, tài sản thường bị phá huỷ và tạo dựng trong quá trình không thể tránh được của sự phát triển nhằm đáp ứng những nhu cầu thay đổi của xã hội. Do đó, nhà thẩm định giá thường được yêu cầu thẩm định giá trị đất đai hay nhà cửa mà chúng có thể được phát triển mới hay tái phát triển. Nhà thẩm định giá có thể đạt đến một giá trị bằng cách so sánh trực tiếp với giá bán của tài sản tương tự khác mà nó được phát triển theo một cách tương tự. Điều này thường là không thực tế bởi vì khó tìm được tài sản tương tự có đặc điểm độc đáo của sự phát triển như tài sản mục tiêu cần thẩm định giá.

Nhà thẩm định giá có thể thực hiện bằng phương pháp đầu tư. Chẳng hạn, với ý định phát triển vùng đất đai để xây dựng các nhà kho mới trên một diện tích không có nhà kho nào đã được xây dựng trong những năm gần đây. Có thể dự kiến trước được số tiền cho thuê thu được từ người đi thuê, và do đó dự kiến được tổng số vốn nhà đầu tư cần bỏ vào nhà kho khi xây dựng bằng cách lựa chọn phương pháp đầu tư. Hơn nữa, có thể dự kiến chi phí cho việc xây dựng các nhà kho và lợi nhuận mà nhà đầu tư yêu cầu khi tiến hành một hoạt động đầu tư như vậy. Từ giá trị của công trình trừ đi tổng số chi phí và lợi nhuận yêu cầu sẽ có thể tính được giá trị của đất đai.

Ví dụ: Nếu giá trị của các nhà kho hoàn thành là 800.000 USD, chi phí xây dựng chúng là 500.000 USD và lợi nhuận yêu cầu là 70.000 USD. Khi đó người đầu tư có thể chi khoản tiền vào đất đai là:

$$800.000 \text{ USD} - (500.000 \text{ USD} + 70.000 \text{ USD}) = 230.000 \text{ USD}$$

Khi đó giá trị đất đai là 230.000 USD. Con số này thể hiện phần còn dư lại và phương pháp này được gọi là phương pháp thặng dư.

2. Các bước tiến hành phương pháp thặng dư

Phương pháp thặng dư bao gồm các bước thực hiện như sau:

(1) Xác định cách sử dụng tốt nhất và có hiệu quả nhất của tài sản cần được định giá có tính đến những quy định về xây dựng và những hạn chế khác.

(2) Ước tính toàn bộ tổng giá trị của quá trình phát triển và sự hoàn thành nó bằng cách sử dụng phương pháp so sánh trực tiếp hay phương pháp đầu tư.

(3) Ước tính tổng số chi phí phát triển bao gồm chi phí xây dựng, lợi nhuận của người làm công tác phát triển, chi phí marketing, các phí pháp lý, chi phí tài chính và các phí có liên quan.

(4) Lấy tổng giá trị phát triển trừ đi tổng chi phí phát triển để có được tổng giá trị còn lại. Tổng giá trị còn lại sau khi trừ đi các phí pháp lý, thuế tài sản, chi phí tài chính của đất và lợi nhuận liên quan sẽ cho giá trị đất còn lại.

Nếu tổng giá trị còn lại là số âm, chứng tỏ chi phí phát triển lớn hơn tổng thu phát triển, như vậy nếu thực hiện phương án phát triển này thì việc phát triển khu đất sẽ không có hiệu quả.

3. Hàm số tính giá đất

Phát triển bất động sản bao gồm các yếu tố như: nguồn vốn, lao động, vật tư v.v. và đất để tạo ra các sản phẩm hoàn chỉnh như nhà ở, khối văn phòng và trung tâm bán hàng v.v.

Phương pháp thặng dư coi đất là một yếu tố tích cực của sản xuất, do đó đất nhận số lượng thặng dư sau tất cả các yếu tố khác của sản xuất đã được bù đắp.

Thiết lập hàm số tính giá đất qua phương pháp thặng dư:

a/ Diện tích đất:	a
b/ Tỷ lệ đồ án:	r
c/ Tổng diện tích sàn:	ar
d/ Giá bán 1 đơn vị của diện tích sàn:	p
đ/ Chi phí xây dựng 1 đơn vị diện tích sàn:	c
(bao gồm các phí nghề nghiệp và chi phí tài chính)	
e/ Các phí pháp lý và marketing:	0,45 arp
h/ Lợi nhuận của người phát triển	marp
(lợi nhuận m của tổng số bán):	
i/ Giá trị đất:	x
k/ Thuế dịch vụ và hàng hoá (GST)	0,03 x hoặc 0
(Tất cả các loại đất, ngoại trừ đất cư trú, khoảng 3% giá đất):	
l/ Các phí pháp lý:	0,015 x
m/ Chi phí cấp vốn tài trợ	d
(phần trăm một giai đoạn):	
n/ Giai đoạn xây dựng	t
(số lượng các giai đoạn):	
Giả sử công trình bán được khi đã hoàn thành:	
Tổng số bán:	arp
Trừ đi:	
Chi phí xây dựng:	arc
Chi phí pháp lý và marketing:	0,045 arp
Lợi nhuận của người phát triển:	marp
Thặng dư ở cuối giai đoạn xây dựng là:	$ar[p(1 - 0,045 - m) - c]$

Chi phí của đất (ngoại trừ đất cư trú không có GST) + thuế tem (3%) + các phí pháp lý + chi phí cấp vốn tài trợ ở cuối giai đoạn xây dựng:

$$1,045 \times (1 + d)^t.$$

Chúng ta thiết lập mối liên hệ biểu diễn dưới dạng hàm số:

$$x = f(a, r, p, m, c, d, t)$$

Giải thích một số khái niệm:

. Tổng diện tích sàn = diện tích cho phép sử dụng thực + diện tích không có tính chất rõ ràng.

. Tỷ lệ đồ án thực = Diện tích cho phép sử dụng thực/diện tích đất.

. Tổng tỷ lệ đồ án = Tổng diện tích sàn/ diện tích đất.

. Yếu tố hiệu quả = Diện tích sàn thực/Tổng diện tích sàn.

Nếu giả sử yếu tố hiệu quả là 85%, có giá bán đất ở địa điểm A là 375 USD/m² một tổng tỷ lệ đồ án, giá bán đó sẽ chuyển vào trong giá đất thành (375 x 1/0,85) = 441 USD/m² của diện tích sàn thực.

4. Các hạn chế của phương pháp thặng dư

Phương pháp thặng dư có các mặt hạn chế sau:

. Khó khăn trong việc xác định sử dụng cao nhất và tốt nhất.

. Mọi ước tính về chi phí và giá bán có thể bị thay đổi tùy theo các điều kiện của thị trường.

. Giá trị còn lại cuối cùng nhạy cảm đối với những thay đổi của việc ước tính các chi phí và giá bán.

. Phương pháp này không tính đến giá trị thời gian của đồng tiền, như vậy đã giả định là tất cả các dòng tiền xảy ra ở cùng một thời điểm, mà giả định này là không hiện thực.

5. Ví dụ

Đánh giá giá trị của bất động sản toàn quyền sở hữu ở trên một đường phố chính. Tài sản bao gồm một ngôi nhà cũ hiện đang bỏ trống. Thẩm quyền

được phép là xây dựng một cửa hàng có các văn phòng ở bên trên. Cửa hàng có mặt tiền rộng 20 m^2 và chiều sâu là 60 m. Hai tầng dùng làm văn phòng sẽ được xây ở trên cửa hàng với lối đi riêng từ đường chính vào và có diện tích là 940 m^2 diện tích mặt bằng của mỗi tầng. Ngôi nhà cũ sẽ được phá bỏ. Dự kiến văn phòng cho thuê là 10 USD/ m^2 và cửa hàng là 20.000 USD/năm. Kết quả đầu tư sẽ bán trên cơ sở lãi 6,5%.

Bài giải:

a/ Thu nhập của việc bán tài sản

Thu nhập của việc bán tài sản xuất phát từ tính hữu dụng của bất động sản được phát triển. Nó có thể được xác định bằng phương pháp so sánh trực tiếp, trong trường hợp bất động sản được phát triển có tính chất thương mại nó sẽ được xác định bằng phương pháp đầu tư.

Giá trị cho thuê đầy đủ:

Cửa hàng:	20.000 USD/năm
-----------	----------------

Các văn phòng 2 tầng diện tích là:

$$940 \text{ m}^2 \times 2 = 1.880 \text{ m}^2$$

Giá là 10 USD/ $\text{m}^2 \times 1.880 \text{ m}^2 =$	18.800 USD/năm
--	----------------

Cộng:	38.800 USD/năm
-------	----------------

x Y.P trong sở hữu vĩnh viễn ở 6,5% =	15,385
---------------------------------------	--------

596.938 USD

Thu nhập bán tài sản lấy số tròn = 600.000 USD

b/ Chi phí bán

Chi phí chủ yếu trong một lần bán là phí của các đại lý bao gồm chi phí quảng cáo, chi phí về pháp lý trong việc chuyển nhượng sang tên. Trong thực tế có thể lấy mức phí chung cho một lần bán là khoảng 3% giá bán.

Trong trường hợp bất động sản phát triển có cho thuê tài sản trước khi bán, cần phải tính đến phí đại lý và phí thủ tục pháp lý phát sinh khi cho thuê. Phí của các đại lý thường là 10% của tiền cho thuê thu được hay bằng 15% nếu có hai hay nhiều hơn các đại lý được ủy thác. Tổng các mức phí có thể bằng khoảng 20% số tiền cho thuê thu được. Khi có người mua tài sản, giá trị bán cần được xác định, phí bán tài sản sẽ được hợp nhất vào trong việc định giá.

Tính các phí bán trong thí dụ:

. Phí bán: Phí của các đại lý và phí thủ tục pháp lý bằng 3% của 600.000 USD = 18.000 USD

. Phí khi cho thuê: Phí của các đại lý và phí làm thủ tục pháp lý bằng 20% của 38.800 USD = 7.760 USD

Tổng số phí bán: 25.760 USD

c/ Các chi phí phát triển

Các khoản chủ yếu thường gặp là chi phí thực tế của việc xây dựng phát triển và các chi phí cấp vốn tài trợ, cùng với một vài khoản chi phí linh tinh khác.

i/ Chi phí xây dựng: Trong giai đoạn đầu, các chi phí phát triển cần được ước tính dựa trên chi phí hiện hành của việc xây dựng trên mỗi mét vuông hay tổng diện tích sàn. Khi kế hoạch chi tiết để hoàn thiện thì có thể tính theo quy cách giá tiêu chuẩn hay bảng giá theo khối lượng. Ngoài chi tiết xây dựng thực tế, cần phải tính đến chi phí cho nhóm thiết kế chuyên môn. Thành phần của nhóm tùy theo công trình nhưng thường có một kiến trúc sư và một kỹ sư giám sát chất lượng. Với những công trình phức tạp hơn có thể cần có các kỹ sư kết cấu, kỹ sư điện, kỹ sư nhiệt và thông hơi. Phí phải trả ở trong khoảng từ 8% đến 14% của chi phí xây dựng và thường lấy mức chuẩn là 12%.

ii/ Chi phí cấp vốn tài trợ: Thông thường số vốn chi cho sự phát triển được đáp ứng bởi các ngân hàng hoặc các tổ chức cho vay khác, đặc biệt là đối với những dự án phát triển có quy mô trung bình và lớn. Chi phí vay tiền sẽ được trả khi công trình hoàn thành và được bán, lãi tiền vay được tính theo tỷ lệ thỏa thuận và trong nhiều trường hợp được cộng với một tỷ lệ phí cam kết (hay phí

huy động vốn) vào khoảng 1% của số tiền được cung cấp. Lãi suất thay đổi tùy theo trạng thái của người vay và các rủi ro gắn liền với kế hoạch phát triển. Tỷ lệ này có thể dao động trong mức từ 7% cho đến 20%, nhà thẩm định giá cần xác định được chính xác tỷ lệ ở thời điểm đánh giá giá trị. Trong một số trường hợp, nhà đầu tư có thể huy động được vốn từ nguồn vốn cho vay dài hạn có tỷ lệ lãi suất thấp hơn so với mức đang áp dụng ở trên thị trường, hoặc có thể đầu tư tiền từ nguồn vốn riêng của mình. Tuy nhiên, lãi suất phổ biến vẫn được tính khi định giá coi như là một chi phí cơ hội của vốn. Mức lãi suất ưu tiên sẽ tạo ra một giá trị đối với nhà đầu tư đó mà không nhất thiết là giá trị thị trường. Khi lãi suất đã biết thì chi phí lãi có thể xác định được.

Số tiền vay liên quan đến hai khoản: chi phí xây dựng và chi phí đất đai. Chi phí đất đai phát sinh ngay từ lúc bắt đầu và chịu lãi suất trong suốt thời kỳ phát triển. Số tiền cần thiết cho công việc xây dựng sẽ chỉ cần đến trong từng giai đoạn xây dựng, và dựa vào kinh nghiệm sẽ cho độ chính xác hợp lý. Có thể toàn bộ số tiền xây dựng được vay dành cho nửa giai đoạn đầu tư phát triển.

iii/ Các chi phí khác: Tất cả các vị trí phát triển đều có tính chất khác nhau và có những đặc trưng khác nhau, do vậy nó có các chi phí đặc trưng khác nhau. Tiêu biểu là chi phí phá dỡ các công trình xây dựng tồn tại cũ, chi phí này phụ thuộc vào tính chất của sự xây dựng và giá trị của vật liệu tận dụng được sau khi phá dỡ; các chi phí để có được sự chiếm hữu hoặc bồi thường cho những người đang thuê trên địa điểm, hoặc để mua lại các lợi ích nhỏ khác; các chi phí thoả thuận bồi thường cho những người hàng xóm lân cận như quyền đi qua khu đất của người khác, hay quyền sử dụng bức tường chung; các chi phí đặc biệt như dọn dẹp vị trí khu đất, san lấp những chỗ không bằng phẳng v.v.

Vì các khoản chi phí này khó có thể dự đoán trước được đầy đủ vào thời điểm thẩm định giá, nên có thể cho phép ước tính một tổng số chi phí chung cho các tình huống bất ngờ. Mặt khác, cũng phải hiểu rằng đó là một phần của những rủi ro của sự phát triển khấu trừ vào phần lợi nhuận.

Trở lại tính toán chi phí phát triển trong ví dụ trên:

- Chi phí xây dựng:

- Cửa hàng $1.320 \text{ m}^2 \times 30 \text{ USD/m}^2 = 39.600 \text{ USD}$

Văn phòng $2.150 \text{ m}^2 \times 60 \text{ USD/m}^2 =$	129.000 USD
Cộng:	168.600 USD
Phí dịch vụ chuyên môn 12%:	20.232 USD
- Tổng chi phí xây dựng:	188.832 USD
- Chi phí phá dỡ giả sử bằng:	1.200 USD
- Chi phí cấp vốn tài trợ, gồm có:	
(giả sử thời gian phát triển là 1 năm với lãi suất là 12%)	
. Chi phí phá dỡ 1.200 USD với lãi suất 12%	
trong 1 năm là:	144 USD
. Chi phí xây dựng 188.832 USD với lãi suất 12%	
trong khoảng 1/2 năm là:	11.330 USD
Tổng chi phí cấp vốn tài trợ là:	11.474 USD
Tổng cộng chi phí phát triển:	201.506 USD

d/ Lợi nhuận phát triển

Nhà đầu tư phát triển công trình nhằm tìm kiếm lợi nhuận, mức lợi nhuận tùy thuộc vào đặc điểm của sự phát triển và rủi ro đi kèm, sự cạnh tranh ở trên thị trường và thời gian phát triển, và các thuận lợi chung gắn với sự phát triển đó. Do đó, không thể đề ra được giới hạn chắc chắn của các mức lợi nhuận yêu cầu.

Lợi nhuận thường liên quan đến các chi phí, đôi khi có liên quan đến giá trị đầu tư phát triển. Nhà đầu tư phát triển có thể tìm kiếm chừng 20% tổng lợi nhuận trên vốn đầu tư tức là các chi phí xây dựng và chi phí đất đai, hay của giá trị phát triển.

Ở giai đoạn này của việc định giá, chi phí đất đai chưa được biết do vậy lợi nhuận trên chi phí này sẽ được tính toán sau.

Tính theo thí dụ sau:

. Các chi phí phát triển:

Chi phí xây dựng (kể cả các phí):	188.832 USD
-----------------------------------	-------------

Chi phí phá dỡ:	1.200 USD
-----------------	-----------

Các chi phí cấp vốn tài trợ:	11.474 USD
------------------------------	------------

Tổng chi phí phát triển:	201.506 USD
--------------------------	-------------

Lợi nhuận với tỷ lệ 20%:	40.301 USD
--------------------------	------------

đ/ Giá trị thặng dư đối với đất đai

Trong giai đoạn này, nhà thẩm định giá phải xác định thu nhập thuần của việc bán tài sản, tổng chi phí của đầu tư phát triển và các lợi nhuận theo đó. Chênh lệch giữa các con số này thể hiện tổng số có được để chi tiêu vào chi phí đất đai. Trong một số trường hợp, các chi phí xây dựng sẽ lớn hơn tiền thu bán tài sản. Nếu vậy nó cho thấy có giá trị âm đối với sự phát triển đó, và do đó khu đất đó không thích hợp để phát triển, trừ khi có một hình thức phát triển khác nào đó sẽ có thể có khả năng sinh lãi.

Trở lại ví dụ, giá trị thặng dư có được đối với chi phí đất đai là:

Tiền thu bán tài sản:	600.000 USD
-----------------------	-------------

Trừ đi:

Chi phí bán:	25.760 USD
--------------	------------

Tiền thu bán tài sản thuần:	574.240 USD
-----------------------------	-------------

Trừ đi:

Chi phí phát triển:	201.506 USD
---------------------	-------------

Lợi nhuận trên chi phí xây dựng:	40.301 USD
----------------------------------	------------

Giá trị thặng dư cho chi phí đất đai: 332.433 USD

Chi phí đất đai bao gồm 4 khoản:

Thứ nhất, giá phải trả cho đất đai, đó là mục tiêu chính của việc định giá.

Thứ hai, các phí chuyên môn và tem thuế liên quan đến việc mua. Các phí nói chung sẽ trả cho một đại lý hay các dịch vụ pháp lý trong khi sang tên chuyển nhượng. Các mức phí này cùng với tem thuế có thể chiếm khoảng 4% của mức giá phải trả.

Thứ ba, lợi nhuận của nhà đầu tư phát triển trên tổng số đã đầu tư vào đất đai.

Thứ tư, khoản lãi trên tiền vay phải trả được tính trong thời gian phát triển.

Tất cả các khoản này gắn với giá cả thực tế của đất đai và đến lượt giá cả lại phụ thuộc vào các khoản này. Cách đơn giản nhất để phân chia giá trị thặng dư giữa chúng là biểu diễn giá đất bằng ký hiệu x, và sau đó giải phương trình tiếp theo.

Trở lại với ví dụ trên:

a/ Giá cả đất đai =	1,00 x
b/ Phí mua đất đai bằng 4% của giá cả =	0,04 x
c/ Chi phí cấp vốn tài trợ lãi suất 12% trong thời kỳ phát triển tính trên (a) và (b) = $1,04 \times 1 \text{ năm ở } 12\% =$	$0,1248 \times$
d/ Lợi nhuận của nhà đầu tư với tỷ lệ 20% của tổng mức giá = $0,20 \cdot 1,1648 \times =$	$0,2330 \times$
Tổng giá trị của thặng dư đất đai =	$1,3978 \times$
Biết giá trị của thặng dư đất đai là	332.433 USD
$1,3978 \times =$	332.433 USD
$\times =$	237.826 USD
Giá đất lấy tròn	= 238.000 USD

Như vậy việc thẩm định giá đã được tiến hành xong, viết lại toàn bộ cho rõ ràng là:

. Tiền thu bán tài sản:

Cửa hàng: 20.000 USD/năm

Văn phòng 1.880 m² giá 10 USD/m²: 18.800 USD/năm

38.800 USD

Y.P trong sở hữu vĩnh viễn ở 6,5%: 15,385

600.000 USD

. Trừ đi các chi phí bán:

Chi phí bán với tỷ lệ 3% của 600.000 USD = 18.000 USD

Chi phí cho thuê tỷ lệ 20% của 38.800 USD = 7.760 USD

Tiền thu bán tài sản thuần = 574.240 USD

. Trừ đi các chi phí phát triển:

Chi phí xây dựng:

Cửa hàng 1.320 m² x 30 USD/m² = 39.600 USD

Văn phòng 2.150 m² x 60 USD/m² = 129.000 USD

168.600 USD

Các phí chuyên môn:

Chi phí phá dỡ: 1.200 USD

Chi phí cấp vốn tài trợ:

1.200 USD cho 1 năm ở tỷ lệ 12% = 144 USD

188.832 USD cho 1/2 năm ở tỷ lệ 12% = 11.330 USD

Trừ lợi nhuận của nhà đầu tư phát triển

ở tỷ lệ 20% của 201.506 USD = 40.301 USD

. Giá trị thặng dư đất đai (kể cả các phí

và lợi nhuận của nhà đầu tư): 332.433 USD

. Giá đất: 1,00 x

Cộng phí mua ở tỷ lệ 4%: 0,04 x

Chi phí cấp vốn tài trợ 1 năm ở tỷ lệ

12% của 1,04 x: 0,1248 x

1,1648 x

Lợi nhuận của nhà đầu tư phát triển

ở 20% của 1,1648 x: 0,2330 x

1,3978 x = 332.443 USD

x = 237.826 USD

Giá đất lấy tròn = 238.826 USD

Có thể nhận thấy rõ việc thẩm định giá trị này bao gồm nhiều con số tính toán, và tất cả đều dựa trên sự ước tính chi phí hay giá trị, hoặc các tính toán xuất phát từ sự ước tính đó. Cũng như mọi sự ước tính khác, sự ước tính của người này có thể không giống với người khác, do đó nhiều người tính toán có thể cho các giá trị không giống nhau. Với việc tính toán dựa trên một số lượng lớn các biến số, phạm vi thực tế cho các câu trả lời là tương đối rộng. Sự không chắc chắn này là điểm yếu của phương pháp thặng dư, nhưng là điều có thể chấp nhận được trong chừng mực khi các ước tính được đưa ra với thông tin

nhiều nhất có thể có được làm thu hẹp khả năng sai sót có thể có. Phương pháp này cũng có thể dễ dàng tiếp cận bằng chương trình máy tính.

VI. PHƯƠNG PHÁP LỢI NHUẬN

1. Khái niệm về phương pháp lợi nhuận

Phương pháp lợi nhuận được sử dụng để thẩm định giá cho các tài sản đặc biệt như khách sạn, rạp chiếu bóng và những tài sản khác, mà việc so sánh với những tài sản tương tự sẽ gặp khó khăn do giá trị chủ yếu của chúng phụ thuộc vào khả năng sinh lời của tài sản.

Trong một số hoàn cảnh, khả năng sinh lợi của việc sử dụng tài sản phụ thuộc nhiều vào dung lượng thương mại xác định dòng thu nhập của tài sản, đó là đặc điểm thường thể hiện cho các tài sản trong ngành vui chơi giải trí, bao gồm khách sạn và một số loại tài sản khác.

Có thể lấy thí dụ điển hình như là một trạm bơm xăng, kiểu loại của những tài sản đó tương đối giống nhau, và nó có xu hướng được đặt ở những vị trí nổi bật ở trên đường giao thông đông đúc. Tuy nhiên, việc so sánh của trạm này với trạm khác là rất khó khăn bởi vì mỗi một khu đất có thể nhạy cảm với các yếu tố độc đáo riêng và nó có thể ảnh hưởng mạnh mẽ đến doanh số bán hàng. Hai trạm xăng có chất lượng giống nhau nhưng một trạm bán được 400.000 gallon một năm, còn trạm kia bán được 700.000 gallon một năm. Mức độ bán hàng rõ ràng quyết định mức lợi nhuận, và các lợi nhuận lại quyết định giá cả mà người mua sẽ trả cho tài sản. Từ đó, giá trị của tài sản có thể được định ra từ sự biết rõ về lợi nhuận.

Ví dụ: Một tài sản đang tạo ra lợi nhuận là 50.000 USD/năm, một người mua có thể đầu tư vốn gấp 6 lần mức lợi nhuận, khi đó giá trị của tài sản sẽ là 300.000 USD.

Nếu một người thuê sẵn sàng trả mức tiền thuê tài sản là 20.000 USD/năm, thu được mức lợi nhuận là 50.000 USD/năm, người mua tài sản có thể đầu tư vốn gấp 15 lần tiền thuê, khi đó giá trị tài sản cũng là 300.000 USD.

2. Các bước tiến hành phương pháp lợi nhuận

Phương pháp lợi nhuận dựa vào sự phân tích khả năng thu nhập ước tính của việc sử dụng tài sản, trừ đi các chi phí hoạt động kinh doanh hợp lý, còn lại một khoản dư ra thể hiện là thu nhập thực hàng năm đặc trưng cho tài sản. Thu nhập thực này sau đó được chuyển hoá thành vốn theo đúng như cách trong phương pháp đầu tư.

Các bước tiến hành phương pháp này là ước tính tổng các thu nhập, trừ đi những chi phí liên quan đến việc tạo ra thu nhập đó, trừ tiếp khoản thu hồi vốn và lãi trên vốn mà người thuê nhà nhận được từ vốn của họ, và một số tiền thưởng công cho người thuê nhà.

Số dư còn lại sẽ được chuyển hoá thành vốn theo một tỷ lệ vốn hoá rút ra được từ cách phân tích các tài sản tương tự hoạt động trên thị trường để tính ra giá trị thị trường của tài sản.

3. Những điều cần chú ý khi sử dụng phương pháp lợi nhuận

Cần phải xem xét hết sức cẩn thận nguồn gốc của các khoản thu nhập và chi phí, bằng cách xem xét ghi chép của những năm trước (ít nhất là 3 năm nếu có thể được), nhờ đó mà các dự tính thu nhập và chi phí sẽ trở nên gần đúng hơn với số liệu chính xác.

Nếu các số liệu đó có chứa những khoản bất bình thường thì các khoản này cần phải được xem xét kỹ và loại bỏ nếu cần thiết.

Tỷ lệ phần trăm đối với cổ phần của người hưởng dụng nên được lấy theo kinh nghiệm thực tế bằng việc sử dụng mức trung bình của ngành nghề kinh doanh.

Việc xác định lãi suất vốn hoá cũng cần phải được thực hiện sau khi nghiên cứu thị trường. Trong những trường hợp có tiềm năng tăng thu nhập (thí dụ lượng khách du lịch tăng ảnh hưởng đến việc kinh doanh của khách sạn), thì lãi suất được sử dụng cũng cần phải phản ánh được điều đó.

4. Những mặt hạn chế của phương pháp lợi nhuận

Phương pháp lợi nhuận chỉ áp dụng được để thẩm định giá đối với những tài sản mà hoạt động của nó có tạo ra lợi nhuận.

Lợi nhuận ước tính có thể không phản ánh được mức độ thu nhập thực của tài sản. Một mức lợi nhuận cao có thể là kết quả của sự làm việc chăm chỉ quá mức của người vận hành tài sản đó.

Muốn làm việc tốt theo phương pháp này nhà thẩm định giá phải có kiến thức vững vàng về loại hình kinh doanh tài sản đó.

5. Ví dụ

Thông tin này được lấy ra từ công bố tài chính của khách sạn XYZ. Hãy tính giá trị thị trường của tài sản.

Giả định lợi tức ban đầu là 10%.

- Thu nhập:

Tiền phòng: 6.000.000 USD

Thực phẩm và đồ uống: 3.000.000 USD

Điện thoại: 500.000 USD

Các dịch vụ khác: 300.000 USD

- Các chi phí trực tiếp:

Phòng: 2.000.000 USD

Thực phẩm và đồ uống: 1.000.000 USD

Điện thoại: 200.000 USD

Các dịch vụ khác: 100.000 USD

- Các chi phí gián tiếp

Bán hàng và marketing: 250.000 USD

Quản lý chung: 500.000 USD

Các tiện ích công cộng: 200.000 USD

- Thuế tài sản:	70.000 USD
- Bảo hiểm:	130.000 USD
- Sửa chữa và bảo dưỡng:	200.000 USD

Bài giải:

+ Thu nhập đang hoạt động:

Tiền phòng:	6.000.000 USD
Thực phẩm và đồ uống:	3.000.000 USD
Điện thoại:	500.000 USD
Các dịch vụ khác:	300.000 USD

9.800.000 USD

- Trừ đi:

. Các chi phí trực tiếp:

Phòng ở:	2.000.000 USD
Thực phẩm và đồ uống:	1.000.000 USD
Điện thoại:	200.000 USD
Các dịch vụ khác:	100.000 USD

3.300.000 USD

. Các chi phí gián tiếp:

Quản lý chung và chi phí hành chính:	500.000 USD
Bán hàng + và marketing:	250.000 USD
Sử dụng các tiện ích công cộng:	200.000 USD

950.000 USD

- Trừ đi:

Sự thu hồi vốn của người đi thuê

5.000.000 USD/10 năm: 500.000 USD

Lãi trên vốn của người đi thuê

10% của 5.000.000 USD: 500.000 USD

1.000.000 USD

+ Số dư có thể chia được:

$9.800.000 \text{ USD} - (3.300.000 + 950.000 + 1.000.000) = 4.550.000 \text{ USD}$

- Trừ đi:

Cổ phần của người hưởng dụng 40% của

số dư có thể chia được: 1.820.000 USD

- Trừ đi:

Thuế tài sản: 70.000 USD

Bảo hiểm: 130.000 USD

Sửa chữa và bảo dưỡng: 200.000 USD

Thu nhập hoạt động thực từ đất và nhà: 2.330.000 USD

Vốn hoá tài sản sở hữu vĩnh viễn YP 10%

$2.330.000 \text{ USD} \times 10 = 23.300.000 \text{ USD}$

Giá trị thị trường của tài sản: 23.300.000 USD

VII. KỸ THUẬT ĐỊNH GIÁ

Phương pháp kỹ thuật được sử dụng tùy thuộc vào loại hình bất động sản và mục đích thẩm định giá. Ngành thẩm định giá đã phát triển được các phương

pháp luận xác định giá trị bất động sản theo thị trường và thống kê theo kinh nghiệm những phương pháp tốt nhất sử dụng trong các trường hợp thẩm định giá giá trị của bất động sản như sau:

Dạng bất động sản	Phương pháp thẩm định giá	Động lực	Thước đo ứng dụng
Đất đai cư trú	So sánh bán	Thị trường	đ/m ²
Công nghiệp	So sánh bán	Thị trường	Lợi tức cho thuê
Thương mại	So sánh bán	Thị trường	Lợi tức cho thuê
Khách sạn	So sánh bán	Thị trường	Kết quả kinh doanh
	Phương pháp lợi nhuận	Phi thị trường	Kết quả kinh doanh
Bệnh viện	So sánh bán	Thị trường	Lợi tức cho thuê
	Phân tích tài chính	Phi thị trường	Kết quả kinh doanh
	Phương pháp chi phí	Phi thị trường	Chi phí
Nông trang	So sánh bán	Thị trường	đ/ha
	Năng suất	Phi thị trường	đ/kg sản phẩm
Lâm nghiệp	So sánh bán	Thị trường	Khối lượng gỗ
			Tỷ lệ chiết khấu trên thị trường
Cơ sở hạ tầng (đường sá, v.v.)	Phương pháp chi phí	Phi thị trường	Chi phí dựa trên lợi ích sử dụng

Nghề thẩm định giá và những kỹ thuật và công cụ được các nhà thẩm định giá chuyên nghiệp sử dụng thường xuyên thay đổi để theo kịp với những tiến bộ công nghệ, cũng như thay đổi của thị trường bất động sản, là nơi mà các nhà thẩm định giá chuyên nghiệp cung cấp những dịch vụ của mình. Điều này đảm bảo tính hữu ích và sự phù hợp của các nhà thẩm định giá chuyên nghiệp.

PHẦN III

CÁC PHƯƠNG PHÁP
THẨM ĐỊNH GIÁ TRỊ
MÁY MÓC VÀ THIẾT BỊ

CHƯƠNG I

GIỚI THIỆU VỀ THẨM ĐỊNH GIÁ MÁY MÓC VÀ THIẾT BỊ

Những nhà thẩm định giá máy móc và thiết bị đầu tiên thực hành nghề nghiệp của mình trong những khu công nghiệp hoá chất của nước Anh gần 200 năm trước đây. Việc cần thiết có thẩm định giá bảo hiểm chủ yếu là do cuộc cách mạng công nghiệp và hoạt động thương mại toàn cầu ngày càng tăng vào nửa đầu thế kỷ XIX. Điều này mở ra một nghề mới cùng với nhu cầu cần có các nhà thẩm định giá máy móc, thiết bị có chuyên môn cao.

Càng ngày nhu cầu này càng tăng lên một cách đáng kể, và hiện nay hầu hết các nước đều có các tổ chức hoặc cơ quan thẩm định chuyên nghiệp cung cấp hoàn toàn hoặc một phần các chuyên gia thẩm định giá máy móc và thiết bị.

I. VAI TRÒ VÀ NHIỆM VỤ CỦA NHÀ THẨM ĐỊNH GIÁ MÁY MÓC VÀ THIẾT BỊ

1. Vai trò

Thẩm định giá máy móc và thiết bị là một lĩnh vực chuyên ngành rất cần thiết đối với sự vận hành của một nền kinh tế thị trường, đòi hỏi phải được thực hiện bởi các nhà chuyên môn được đào tạo, có kiến thức, có kinh nghiệm và có tính trung thực cao trong nghề nghiệp.

Thẩm định giá tài sản máy móc và thiết bị là căn cứ và là nền tảng cần thiết để thực hiện quản lý tài sản có hiệu quả, bao gồm các quyết định liên quan đến việc mua tài sản mới, chuyển nhượng tài sản đang sử dụng, đánh thuế, cho thuê, bảo hiểm, cầm cố, đầu tư và báo cáo tài chính.

Thẩm định lại tài sản theo định kỳ sẽ giúp nhà quản lý đưa ra được tỷ lệ hoàn vốn đầu tư thông qua việc xác định/nhận ra các cơ hội để giảm bớt chi phí,

sử dụng hợp lý các thiết bị, và cải tiến năng suất, và thông qua việc quan sát thấy rõ hơn, sẽ có tính giải trình hơn làm cơ sở cho các quyết định đầu tư.

Đối với những nước đang tiến hành công nghiệp hóa như nước ta hiện nay, đầu tư vào công nghiệp trong nước đối với máy móc và thiết bị đã và đang tăng lên nhanh chóng. Nhu cầu định giá thường xuyên đối với máy móc, thiết bị là một đòi hỏi quan trọng trong việc quản lý hoạt động đầu tư. Nhà thẩm định giá máy móc, thiết bị đóng vai trò trọng yếu trong việc giúp đỡ các doanh nghiệp điều hành quản lý hoạt động các đầu tư của họ.

Trong môi trường kinh tế mới, vai trò của nhà thẩm định giá ngày càng lớn mạnh hơn. Những nhà thẩm định giá ngày càng được công nhận rộng rãi trong cả khu vực nhà nước và khu vực tư nhân.

2. Nhiệm vụ

Nhiệm vụ của nhà thẩm định giá máy móc, thiết bị trong môi trường thương mại là cung cấp cho khách hàng của mình những đánh giá độc lập, không thành kiến, được nghiên cứu đầy đủ và logic về những giá trị máy móc và thiết bị của khách hàng vào một thời điểm cụ thể và theo những hướng dẫn cụ thể của khách hàng.

Nhà thẩm định giá phải có khả năng tự mình diễn đạt một cách chính xác, minh bạch, rõ ràng, có hệ thống và có chính kiến. Máy móc và thiết bị phải được mô tả một cách chính xác và nhà thẩm định giá máy móc và thiết bị phải am hiểu sâu về mặt kỹ thuật.

Nhà thẩm định giá không cần thiết phải biết vận hành một cỗ máy cụ thể, họ cũng không cần có trình độ thông thạo như một kỹ sư hàng không hoặc một lập trình viên máy tính. Họ phải tách xa khỏi việc vận hành máy móc và thiết bị đó, và quan sát xem xét trên phương diện tổng thể, nhưng khi cần thì họ cũng phải biết cách kiểm tra ứng dụng của máy móc và thiết bị đó và so sánh lại với các máy móc và thiết bị đã có tên tuổi. Nhà thẩm định giá cần phải hiểu chức năng cơ bản của các chi tiết của các hệ thống máy móc.

3. Sự khác nhau giữa nhà thẩm định giá bất động sản và nhà thẩm định giá máy móc thiết bị

Vai trò và chức năng của nhà thẩm định giá máy móc và thiết bị thường được so sánh với vai trò và chức năng của nhà thẩm định giá bất động sản, và

trong một chừng mực nào đó có sự tương tự như nhau. Tuy nhiên, cũng có một số khác nhau cơ bản giữa hai vai trò này.

Sự khác nhau đầu tiên dễ nhận thấy là sự khác biệt về các loại tài sản mà mỗi nhà thẩm định giá được yêu cầu đánh giá. Ví dụ, đối với vận chuyển hàng hải thương mại thì đất đai, nhà cửa, kho tàng, tường chắn sóng, cầu cống... sẽ do nhà thẩm định giá bất động sản đánh giá. Các tài sản như cần cẩu, máy lạnh, các thiết bị hoa tiêu, quản lý và bảo dưỡng, xe nâng, tàu kéo... sẽ do nhà thẩm định giá máy móc và thiết bị đảm nhận.

Một sự khác nhau nữa là mức độ chi tiết của tài sản được ghi chép và báo cáo. Nhà thẩm định giá bất động sản xem xét một tòa nhà như một tài sản sau đó đo đạc, điều tra xem xét và chi tiết hoá việc xây dựng cũng như các đặc điểm phù hợp của nó. Sau đó người ta sẽ sử dụng các kỹ thuật thẩm định giá phù hợp, đánh giá chung toàn bộ tòa nhà như là một tài sản trên cơ sở đơn vị mét vuông. Nhà thẩm định giá máy móc và thiết bị có nhiều tài sản riêng lẻ để điều tra, lập chi tiết và ghi chép. Ví dụ, một dây chuyền sản xuất ra phương tiện vận tải, bao gồm một loạt máy móc với các kích cỡ, công suất, chất lượng và nhà sản xuất chế tạo khác nhau. Như vậy, nhà thẩm định giá máy móc và thiết bị phải điều tra xem xét giá trị của mỗi khoản mục riêng lẻ, và cộng lại với nhau để đi đến một con số tổng hay giá trị cộng dồn.

Mức độ chi tiết và số lượng tài sản được đánh giá bởi các nhà thẩm định giá bất động sản và máy móc và thiết bị cũng khác nhau. Thời gian để thẩm định giá máy móc và thiết bị, đặc biệt là giai đoạn thị sát thị trường kéo dài hơn, có nghĩa là nếu chỉ dựa trên cơ sở thời gian bỏ ra thì chi phí thẩm định giá máy móc và thiết bị có thể lớn hơn so với thẩm định giá bất động sản.

Sự khác biệt lớn thứ ba là phương pháp tiếp cận để tính toán giá trị cuối cùng. Trong nền kinh tế thị trường, nhà thẩm định giá bất động sản trong hầu hết các trường hợp đều có các thông tin về bán hoặc cho thuê để giúp đỡ họ đánh giá tài sản. Nhưng nhà thẩm định giá máy móc và thiết bị có thể không tìm ra được bằng chứng vững chắc tương tự, đặc biệt đối với các dây chuyền sản xuất đặc biệt lớn, và cần áp dụng các phương pháp dựa trên cơ sở chi phí để đánh giá các hạng mục này.

Sự khác nhau thứ tư là các giá trị của máy móc thiết bị có tính quốc tế hơn so với giá đất.

Tuy nhiên, khi đánh giá tài sản cho cả hai trường hợp bất động sản và máy móc và thiết bị, nếu vì lý do nào đấy mà không có bằng chứng thích hợp trên thị trường, thì cả hai nhà thẩm định giá thường sẽ áp dụng phương pháp thẩm định dựa trên cơ sở chi phí. Phương pháp này đã được quốc tế công nhận là phương pháp chuẩn xác được phép sử dụng.

Như vậy, sự khác nhau chủ yếu giữa nhà thẩm định giá bất động sản và máy móc và thiết bị chính nằm ở phương pháp tiếp cận, thời gian đi thị sát thực tế, chủng loại tài sản và mức độ chi tiết được chú ý đối với tài sản được đánh giá. Không có sự khác biệt giữa các nhà thẩm định giá tài sản về mặt địa vị chuyên nghiệp, kỷ luật, tiêu chuẩn đạo đức và các phẩm chất khác. Những phẩm chất này được các tổ chức chuyên nghiệp của các nhà thẩm định giá đưa ra dù cho họ chọn lĩnh vực chuyên môn nào đi nữa.

II. MỘT NGHỀ NGHIỆP CHUYÊN MÔN HOÁ

Thẩm định giá máy móc và thiết bị là một nhánh mang tính chuyên môn hoá trong nghề thẩm định giá.

Thẩm định giá máy móc và thiết bị là một lĩnh vực chuyên ngành mà ngày càng có nhiều các tổ chức, cá nhân cần được tư vấn về giá trị của tài sản máy móc, thiết bị.

Việc thẩm định giá nên được hỗ trợ bởi những tài liệu thích hợp, và được báo cáo theo những tiêu chuẩn và phương pháp luận thẩm định giá quốc tế và trong nước phù hợp.

1. Tầm quan trọng của danh mục tài sản

Danh mục tài sản là phần cuối cùng và có lẽ là phần quan trọng nhất trong bản báo cáo của nhà thẩm định giá máy móc và thiết bị. Bản danh mục ghi chép chi tiết những máy móc và thiết bị thực tế hiện có, và được đánh giá bằng cách sử dụng những phương pháp luận phù hợp cho các yêu cầu thẩm định giá thích hợp.

Bản đăng ký tài sản đầy đủ và chi tiết của nhà thẩm định giá cung cấp cho khách hàng của họ một danh mục mới, cập nhật, chính xác và độc lập của tất cả các tài sản máy móc và thiết bị tại cơ sở của khách hàng. Trong trường hợp có sự mất mát do hỏa hoạn, lụt lội, mất cắp hoặc điều gì khác, tài liệu này sẽ đưa ra chứng cứ độc lập tài sản hiện có để phục vụ cho mục đích bảo hiểm. Trong trường hợp sát nhập hoặc chuyển giao, nó cung cấp cùng một thông tin cho cả người mua và người bán, để tất cả các bên biết có những tài sản nào nằm trong việc giao dịch.

Những thông tin chủ yếu như nơi sản xuất, kích cỡ, kiểu (model), số sêri (series), các mô tả chính xác và tuổi của máy móc và thiết bị đều được chú ý và phải được dùng cho bất cứ mục đích thẩm định giá nào. Mức độ chi tiết của bản đăng ký danh mục tài sản là rất quan trọng, và thẩm định là để lập ra và cung cấp những bản tốt nhất.

2. Ba lĩnh vực cơ bản của thẩm định giá máy móc và thiết bị

Công việc thẩm định giá máy móc và thiết bị có ba lĩnh vực cơ bản, đó là:

- . Giá trị phục hồi/thay thế và giá trị bồi thường dùng cho mục đích bảo hiểm.

- . Giá trị thay thế đã chiết khấu, giá trị thay thế hiện tại và giá trị sử dụng hiện tại theo các yêu cầu của báo cáo tài chính, thuế và các tiêu chuẩn kế toán.

- . Giá trị thị trường, giá trị bán đấu giá và giá trị bán cưỡng bức dùng trong các mục đích thanh toán, bán và bảo đảm tài chính.

Khi đánh giá giá trị tài sản cho các mục đích trên, điều cơ bản cần đạt được là: Sự định giá máy móc, thiết bị phải chính xác và cập nhật hoá, đáp ứng được các tiêu chuẩn kế toán. Những yêu cầu này là giống nhau đối với khu vực Nhà nước và khu vực tư nhân.

Sự định giá tài sản máy móc, thiết bị đòi hỏi sổ sách ghi chép tài sản phải có đầy đủ chi tiết, phải được cập nhật và được xác nhận một cách đồng nhất.

Trong thời kỳ cạnh tranh kinh tế đang diễn ra sôi động hiện nay, các công việc trên phải được hoàn tất với hiệu quả cao nhất. Do đó, cần thiết phải đưa vào sử dụng những kỹ thuật mới như mã vạch, các hệ thống số, máy đọc mã vạch, máy nhận diện chữ và hình, các cơ sở dữ liệu nối kết với nhau trên toàn quốc, và

hiện nay đã nói rộng ra đến máy điện toán cầm tay, và chứng cứ bằng hình ảnh, với các hình ảnh được chuyển thành số dùng cho việc ước lượng mức độ thiệt hại để đòi tiền bảo hiểm.

III. NHỮNG NGUYÊN TẮC CƠ BẢN ÁP DỤNG TRONG THẨM ĐỊNH GIÁ MÁY MÓC VÀ THIẾT BỊ

Giá trị thị trường của một tài sản máy móc và thiết bị được xác định dựa trên những nguyên tắc cơ bản sau:

1. Sự thay thế

Giới hạn trên của giá trị tài sản có xu hướng được tạo ra bởi chi phí mua một tài sản thay thế cần thiết tương đương, với điều kiện là không có sự chậm trễ quá mức làm ảnh hưởng đến sự thay thế. Khi đó một người mua thận trọng sẽ không trả nhiều tiền hơn để mua một tài sản thay thế như vậy trong thị trường mở.

2. Sự đóng góp

Giá trị của một tác nhân sản xuất hay một bộ phận cấu thành một tài sản phụ thuộc vào sự thiếu vắng của nó sẽ làm giảm đi bao nhiêu giá trị của toàn bộ tài sản, có nghĩa là lượng giá trị mà nó đóng góp vào toàn bộ giá trị của tài sản là bao nhiêu (xét trên cả giá trị và năng suất tạo ra).

Khi đánh giá một tài sản là bộ phận cấu thành của một tài sản, hay là sự bổ sung vào giá trị chung của toàn bộ tài sản, thì cần phân tích đánh giá sự tăng lên của mức lãi thực trên mức vốn đầu tư bổ sung. Từ kết quả tính toán này mà đánh giá giá trị hợp lý của tài sản đầu tư bổ sung.

3. Quan hệ cung và cầu

Giá trị thị trường được xác định bởi sự tác động qua lại của các lực lượng cung và cầu trên thị trường vào ngày thẩm định giá. Trên thị trường giá cả có xu hướng thay đổi tỷ lệ thuận với cầu và tỷ lệ nghịch với cung.

Khi thẩm định giá thì các lực lượng thị trường phải được phân tích và đánh giá cẩn thận về sự tác động của nó đến giá trị tài sản. Khi phân tích các

thông tin thị trường thu thập được, cần thiết phải cân nhắc đến tình trạng thị trường trước khi thực hiện các điều chỉnh.

Giá trị thị trường của máy móc và thiết bị được lắp đặt trên dây chuyền sản xuất hay mua bán trên thị trường phụ thuộc rất nhiều vào lượng cung và cầu trên thị trường tại ngày thẩm định giá.

IV. BẢN BÁO CÁO THẨM ĐỊNH GIÁ MÁY MÓC VÀ THIẾT BỊ

Một bản báo cáo thẩm định giá máy móc và thiết bị điển hình thường bao gồm một báo cáo trình bày chi tiết nhấn mạnh vào tất cả những điểm phù hợp và một danh mục tài sản chi tiết.

Bản báo cáo chi tiết này phải chứa đựng những thông tin về những khía cạnh sau của thẩm định giá.

1. Bản tuyên bố về những chỉ dẫn đặc biệt hoặc những điều kiện tham khảo dựa vào đó việc thẩm định giá được tiến hành.
2. Bản tuyên bố các mục đích và chức năng của thẩm định giá bao gồm cả các tiêu chí về thể chế pháp luật có thể áp dụng.
3. Bản mô tả vắn tắt bản chất của các tài sản được đưa ra thẩm định.
4. Ngày thẩm định giá có hiệu lực.
5. Bản tóm tắt rõ ràng và hợp lý về các nguồn dữ liệu làm cơ sở cho việc thẩm định giá, bao gồm những kết luận từ các bằng chứng, điều kiện thị trường và việc áp dụng chúng làm cơ sở thẩm định giá.
6. Bản diễn giải rõ ràng và hợp lý phương pháp thẩm định giá hoặc các phương pháp áp dụng để đạt được giá trị.
7. Bản tóm lược cuối cùng, hoặc tài liệu tham khảo cụ thể, các tài liệu được sử dụng hoặc tham khảo trong quá trình thẩm định giá phù hợp với sự hiểu biết xác thực của báo cáo thẩm định giá.
8. Bản tuyên bố rõ những giả thiết và những điều kiện hạn chế liên quan đến các kết luận thẩm định giá.

- 9. Bản thống kê danh mục tài sản là phần cuối cùng và cũng là phần quan trọng nhất trong bản báo cáo của nhà thẩm định giá máy móc và thiết bị. Bản danh mục ghi chép chi tiết những máy móc và thiết bị thực tế hiện có và được đánh giá bằng cách sử dụng những phương pháp luận phù hợp cho các yêu cầu thẩm định giá thích hợp.

Bản đăng ký tài sản đầy đủ và chi tiết của nhà thẩm định giá cung cấp cho khách hàng của họ một danh mục mới cập nhật, chính xác và độc lập của tất cả các tài sản máy móc và thiết bị tại các cơ sở của khách hàng. Trong trường hợp có sự mất mát do hoả hoạn, lụt lội, mất cắp hoặc điều gì khác, tài liệu này sẽ đưa ra chứng cứ độc lập tài sản hiện có để phục vụ cho mục đích bảo hiểm. Trong trường hợp sát nhập hoặc chuyển giao, nó cung cấp cùng một thông tin cho cả người mua và người bán để tất cả các bên biết có những tài sản nào nằm trong việc giao dịch.

Những thông tin chủ yếu như nơi sản xuất, kích cỡ, model, số seri, mô tả chính xác và tuổi của máy móc và thiết bị đều phải được chú ý và phải được dùng cho bất cứ mục đích thẩm định giá nào.

Bản thống kê tài sản cố định - máy móc và thiết bị

Để cung cấp thêm thông tin cho bạn đọc, những đề mục của Bản thống kê tài sản được giải thích như sau:

1. Khu vực (Department)	Là khu vực cụ thể trong nhà máy nơi định vị tài sản.
2. Hãng sản xuất (Manufacture)	Là tên hãng sản xuất tài sản nếu xác định được.
3. Kiểu (Model)	Là kiểu (Model) của tài sản nếu xác định được.
4. Mô tả (Description)	Là mô tả về mặt kỹ thuật tài sản và các thiết bị đi kèm.
5. Ngày sản xuất (Date of manufacturer)	Là ngày mà tài sản được sản xuất ra.

6. Nước xuất xứ (Country of origin)	Là nước mà tài sản được sản xuất ra.
7. Kích thước/công suất (Dimensions/Capacity)	Là kích thước hoặc công suất của tài sản nếu xác định được.
8. Số lượng (Quantity)	Là số lượng tài sản thẩm định như đã được mô tả nếu xác định được.
9. Tuổi hiện tại thực (Current effective age)	Là tuổi hiện tại thực của tài sản, có xét đến việc sử dụng trước đây và đại tu (nếu có).
10. Quá trình sử dụng trước đây của tài sản (Previous usage of assets)	Áp dụng cho những thiết bị cũ mua về và phản ánh số năm tài sản đã được sử dụng trước khi đưa về doanh nghiệp.
11. Tổng thời gian sử dụng kinh tế (Total economic life)	Là khoảng thời gian ước tính mà tài sản sẽ hoạt động.
12. Giá gốc ước tính (Estimated original cost)	Là giá gốc ước tính của tài sản.
13. Chi phí thay thế tài sản mới (GCRC)	Là chi phí thay thế tài sản mới.
14. Giá trị hiện thời (VTB)	Là giá trị hiện thời của tài sản.

CHƯƠNG II

CÁC PHƯƠNG PHÁP THẨM ĐỊNH GIÁ TRỊ MÁY MÓC VÀ THIẾT BỊ

Thẩm định giá là sự ước tính về giá trị của các quyền sở hữu tài sản thể hiện dưới hình thái tiền tệ cho một mục đích đã được xác định rõ tại một thời điểm xác định. Vì thế, các phương pháp thẩm định giá yêu cầu phải rõ ràng và dễ hiểu, có khả năng áp dụng trong những trường hợp thích hợp; để không chỉ đối với người thẩm định chuyên nghiệp mà cả khách hàng yêu cầu thẩm định khi đọc báo cáo cũng hiểu được, chính xác ý tưởng của các thẩm định viên.

A. PHƯƠNG PHÁP LUẬN

Khi thẩm định giá máy móc và thiết bị, các nhà thẩm định thường sử dụng một hoặc kết hợp những phương pháp sau:

a/ Phương pháp so sánh trực tiếp.

b/ Phương pháp chi phí.

c/ Phương pháp thu nhập.

Trong khi sử dụng các phương pháp trên để thẩm định giá máy móc và thiết bị, không có phương pháp nào là phương pháp chính xác nhất, mà chỉ có phương pháp thích hợp nhất. Việc lựa chọn phương pháp thích hợp nhất phụ thuộc vào các yếu tố: thuộc tính của tài sản cần thẩm định giá, sự sẵn có của dữ liệu về việc bán loại máy móc và thiết bị đó, sự tin cậy và khả năng sử dụng các tài liệu thị trường, và vào mục đích của việc thẩm định giá.

Nói chung, nhà thẩm định giá thích áp dụng phương pháp thay thế hoặc chi phí thay thế khấu hao cho thẩm định giá phục vụ cho mục đích bảo hiểm. Còn đối với thẩm định giá cho mục đích tài chính thì thường áp dụng hỗn hợp cả hai phương pháp so sánh trực tiếp và phương pháp thu nhập, việc phối hợp

tùy thuộc vào loại máy móc và thiết bị được đánh giá, các yêu cầu của thẩm định giá tại thời điểm đó. Phương pháp chi phí thường sử dụng khi thẩm định giá cho các tài sản riêng biệt không có sẵn ở trên thị trường. Còn phương pháp đầu tư rất phù hợp áp dụng cho những tài sản mang lại một khoản thu nhập đều đặn qua từng thời gian. Như vậy, mỗi một dự án thẩm định giá phải được xem xét cân nhắc một cách riêng biệt để lựa chọn ra phương pháp thẩm định thích hợp nhất.

I. PHƯƠNG PHÁP SO SÁNH TRỰC TIẾP

1. Cơ sở lý luận

Phương pháp so sánh dựa trên lý luận cho rằng giá trị thị trường của một tài sản có mối liên hệ mật thiết với giá trị của các tài sản tương tự có thể so sánh được đã được mua bán ở trên thị trường.

Vì thế, phương pháp này quan tâm đến sự nhận biết và đo lường tác động của sự hiện hữu, sự thiếu vắng của một số đặc tính kỹ thuật có trong giá bán của tài sản đang có bán trên thị trường với các đặc tính kỹ thuật hiện có trong tài sản cần thẩm định giá.

Phương pháp so sánh đòi hỏi phải tìm kiếm các tài sản đã được giao dịch trên thị trường hiện hành, và tương đối giống so với tài sản đối tượng cần thẩm định giá. Tiến hành phân tích giá bán của các tài sản có thể so sánh được, và làm những điều chỉnh thích hợp để phản ánh bất kỳ sự khác nhau nào giữa chúng và tài sản mục tiêu, từ đó xác định ra giá trị của tài sản mục tiêu cần thẩm định giá.

Các tài sản có thể tương tự như nhau, nhưng mỗi tài sản có tính chất độc đáo riêng, do đó chúng không bao giờ giống nhau một cách hoàn toàn. Những lý do làm cho tài sản không hoàn toàn giống nhau chủ yếu là :

- Địa điểm.

Khi đánh giá giá trị của một tài sản máy móc, thiết bị được lắp ráp tại một địa điểm, có nghĩa là đánh giá giá trị của tài sản đó gắn liền với giá trị đất đai ở đó. Trong thực tế, vị trí là một yếu tố quan trọng trong giá trị của một tài sản. ở những vị trí khác nhau thì giá trị của tài sản gắn liền với giá trị đất đai ở đó sẽ không giống nhau.

- Tình trạng vật chất.

Điều kiện vật chất của một tài sản máy móc và thiết bị phụ thuộc vào sự quan tâm bảo dưỡng, sửa chữa lại tài sản đó. Hai tài sản như nhau, nhưng có thể ở trong tình trạng vật chất trái ngược nhau nếu một tài sản được bảo dưỡng tốt, còn cái kia thì không.

- Tính chất chiếm hữu.

Giá trị của tài sản gắn với các quyền sở hữu cho phép người chủ của nó nhận được một dòng lợi ích hoặc doanh thu. Giá trị của các quyền sở hữu đó phụ thuộc chính vào quy mô và khả năng của nguồn doanh thu do nó tạo ra; thời gian dài, ngắn mà người sử dụng chúng được hưởng. Vì thế cần phải xác định rõ quyền sở hữu tài sản là sở hữu vĩnh viễn hoặc là cho thuê sử dụng với thời hạn bao nhiêu năm, sau đó mới sử dụng các phương pháp thẩm định giá cụ thể. Sự khác nhau giữa các lợi ích thu được do có sự khác nhau về quyền sở hữu, là điều cản trở chính cho việc áp dụng phương pháp so sánh trực tiếp nhằm thẩm định giá của các lợi ích.

- Mục đích của thẩm định giá.

Xác định mục đích của mỗi lần thẩm định giá là một yếu tố quan trọng trong việc quyết định lựa chọn phương pháp thẩm định giá. Chẳng hạn, khi thẩm định giá cho mục đích đầu tư hay cho mục đích bảo hiểm hỏa hoạn thì phương pháp so sánh trực tiếp sẽ không thích hợp, bởi vì các phương pháp khác sẽ đem lại những kết quả hiện thực hơn.

- Về thời gian.

Các giao dịch buôn bán diễn ra trên thị trường một cách thường xuyên. Thị trường không có tính chất tĩnh, do đó giá cả đạt được đối với một tài sản ở vào một thời điểm sẽ không còn giá trị như vậy khi cũng vẫn tài sản đó lại được bán ở thời điểm khác. Do vậy khả năng tin cậy của các mức giá thực tế sẽ giảm đi nếu thời gian của các giao dịch mua bán trôi qua càng dài. Ở trong các thị trường nhiều biến động thì có khi chỉ một thời gian ngắn trôi qua là các chứng cứ thị trường về giá cả đã trở nên không đáng tin cậy.

2. Các trường hợp áp dụng

Phương pháp so sánh trực tiếp là phương pháp chung cho việc thẩm định giá cho mua/bán, thẩm định giá trị tài sản thế chấp, thẩm định giá trị để đánh thuế tài sản, thẩm định giá cho các tài sản có các bằng chứng về bán có thể sử dụng được.

Phương pháp này được phổ biến rộng rãi và sử dụng nhiều nhất trong thực tế, vì những lý do sau:

- . Là phương pháp hầu như không gặp khó khăn về mặt kỹ thuật.
- . Nó thể hiện sự đánh giá về giá trị của thị trường, vì vậy nó có cơ sở vững chắc, có sức thuyết phục trong khi trình bày báo cáo, và được các cơ quan pháp lý công nhận.
- . Phương pháp so sánh trực tiếp không có công thức hay mô hình cố định, mà nó dựa vào sự hiện diện của các giao dịch thị trường để cung cấp dấu hiệu của giá trị. Vì vậy, phương pháp này đòi hỏi các nhà thẩm định phải có kinh nghiệm và kiến thức thị trường để tiến hành việc thẩm định giá một cách thích hợp.

Phương pháp so sánh trực tiếp trên thực tế là cơ sở cho hầu hết các thẩm định giá có sự tham gia của máy vi tính như là hệ thống đánh giá hàng loạt trên máy vi tính (CAMA) được sử dụng để thẩm định giá các tài sản cho mục đích đánh thuế.

3. Các bước tiến hành phương pháp so sánh trực tiếp

Phương pháp so sánh trực tiếp dựa trên việc phân tích giá bán của các tài sản tương tự có thể so sánh được. Nhà thẩm định giá sử dụng giá trị thị trường của tài sản mục tiêu tương đối sát với giá của các tài sản tương tự. Tuy nhiên, do không có tài sản nào giống nhau hoàn toàn do chúng có đặc tính kinh tế, kỹ thuật cao hơn hoặc thấp hơn, và do giá trị của tài sản thay đổi theo thời gian. Vì vậy, khi tiến hành thẩm định giá theo phương pháp so sánh trực tiếp, nhà thẩm định giá thường lấy thông tin giá của loại máy móc và thiết bị có cùng công dụng, cấu tạo ở trên thị trường, sau đó sử dụng các hệ số điều chỉnh như hệ số chênh lệch về phẩm chất, độ chính xác, độ tiện dụng, và hệ số lạm phát tiền tệ để xác định giá trị thị trường của máy móc, thiết bị cần thẩm định giá.

Phương pháp so sánh trực tiếp được tiến hành theo các bước sau:

a/ Tìm kiếm thông tin về các tài sản được bán trong thời gian gần đây làm máy chuẩn để so sánh để so sánh với đối tượng cần định giá. Máy móc, thiết bị được sử dụng làm máy chuẩn phải có cùng nguyên lý, đặc tính cấu tạo, cùng seri sản xuất, do một hãng hoặc do cùng nước chế tạo với máy móc, thiết bị cần thẩm định giá, có giá bán trên thị trường mở trong thời gian gần nhất với thời điểm nghiên cứu thẩm định giá.

Những nguồn tài liệu có thể sử dụng bao gồm:

- . Các bản đấu giá, đấu thầu và các thỏa thuận bán tư nhân.
- . Báo và tạp chí.
- . Cộng tác với các nhà cung cấp.
- . Các triển lãm máy thiết bị.
- . Tài liệu ở bên trong nhà máy.
- . Yêu cầu các Hiệp hội nước ngoài hoặc các chuyên gia kinh doanh máy.
- . Các bán thực sự đạt được từ các khách hàng như: các công ty cho thuê, các chủ sở hữu nhà máy v.v.

(1) Đấu giá, đấu thầu và các thỏa thuận bán tư nhân

Phương pháp đấu giá tài sản nói chung thường xảy ra cho việc bán máy móc và thiết bị đã qua sử dụng ở các nước phương Tây. Giá đạt được ở đấu giá khác nhau phụ thuộc vào loại người mua: người sử dụng, nhà buôn, người cung cấp và người buôn phế liệu. Nhà thẩm định giá cần phải phân tích các giá bán đó để phản ánh đúng mức giá đạt được.

(2) Báo, tạp chí

Các báo và tạp chí (công nghiệp) thường quảng cáo bán các máy đã qua sử dụng. Cần phải hiểu các quảng cáo đó có ý nghĩa rằng máy sẽ bán sau khi có sự thương lượng giữa người mua và người bán. Qua các ấn phẩm ở Mỹ và các nước phương Tây thông báo cho mọi người tham dự các cuộc đấu giá, có thể ghi nhận được giá bán.

(3) Cộng tác với nhà cung cấp

Các nhà cung cấp và phân phối máy móc và thiết bị thường trích dẫn giá của các máy mới. Đôi khi bạn có thể gặp khó khăn trong việc đạt được tài liệu khi nó là một thị trường cạnh tranh, giá bán thực sự sau khi chiết khấu sẽ được biết nếu bạn tỏ ra là một người mua nghiêm chỉnh.

(4) Các triển lãm máy

Việc tham dự các triển lãm máy là một trong các phương pháp tốt nhất để có được các giá máy mới, bởi vì các người mua tiềm năng có sự lựa chọn rộng rãi ở triển lãm khi giá cả của các nhà cung cấp thường là cạnh tranh và hấp dẫn. Các triển lãm là cách tuyệt vời nhất để lấy tài liệu với kỹ thuật mới nhất mà các nhà cung cấp đưa ra trên thị trường.

(5) Tài liệu ở bên trong nhà máy

Phương pháp dễ dàng nhất cho việc đạt được tài liệu là qua các ghi chép bên trong nhà máy nơi bạn đang thẩm định giá. Cần nhận thức rằng tài liệu đó là lịch sử và các giá mới có thể đã thay đổi theo thời gian so với thời điểm mua.

(6) Yêu cầu các Hiệp hội nước ngoài hoặc các chuyên gia buôn bán máy

Các nhà thẩm định giá nên thường xuyên giữ các mối liên hệ với các bạn đồng nghiệp ở các nước khác, người đã có kinh nghiệm trước đó trong các loại máy tương tự, và có khả năng cung cấp thông tin hữu ích để so sánh. Các nhà buôn máy đã sử dụng trong các sản phẩm máy chuyên biệt của họ như máy công cụ, máy chế biến thực phẩm, máy xây dựng, v.v. thường sẽ cung cấp cho bạn những thông tin tốt nhất về giá của máy đã sử dụng.

(7) Giá bán thực sự nhận được từ các công ty cho thuê, nhà máy, chủ sở hữu v.v.

Các tài liệu bán của các máy móc và thiết bị đạt được tự nó là công việc không bao giờ kết thúc và đòi hỏi cập nhật với các sản phẩm mới ở trên thị trường. Các giá của máy giống nhau bị thay đổi gây ra bởi các lực lượng cung và cầu cạnh tranh, các biến động thị trường, các thuế Chính phủ và các lý do khác. Chúng ta nhận thức rằng tài liệu đạt được có tính lịch sử cần được phân tích kỹ ở quan điểm tính hữu ích của tài liệu đối với mỗi một công việc đánh giá do tính thay đổi cố hữu của giá máy móc và thiết bị và các yếu tố kinh tế. Nhà thẩm định giá phải nhận thức được các trường hợp tài liệu đạt được. Các yếu tố như là tỷ giá và thuế nhập khẩu của Chính phủ phải được tính đến khi định giá.

b/ Tiến hành kiểm tra các tài sản có thể so sánh, để xác định giá trị của nó và đảm bảo rằng các tài sản này là có thể so sánh được.

c/ Xác định chỉ tiêu cơ bản của máy móc và thiết bị để đối chiếu so sánh.

Chỉ tiêu cơ bản của máy móc và thiết bị là chỉ tiêu phản ánh khả năng gia công, khả năng sử dụng v.v. Mọi sự thay đổi của các chỉ tiêu này sẽ tác động tới sự thay đổi giá của máy móc và thiết bị.

d/ Phân tích các giá bán, xác định những sự khác nhau (tốt hơn và xấu hơn) của mỗi một tài sản so với tài sản mục tiêu, và điều chỉnh giá bán (có thể tăng lên hoặc giảm đi) của các tài sản này so với tài sản mục tiêu.

Những chỉ tiêu bổ sung được đưa vào để điều chỉnh giá bán trong các trường hợp như là: sản phẩm được chế tạo bằng các nguyên vật liệu có độ bền cao hơn; máy móc và thiết bị được cải tiến, lắp đặt thêm các bộ phận nhằm làm giảm độ rung, độ ồn, v.v. giúp cho việc cải thiện môi trường làm việc, nâng cao năng suất lao động. Tuy các chỉ tiêu này không làm thay đổi khả năng gia công hay công dụng của máy móc và thiết bị, song nhờ nó mà máy móc và thiết bị tạo nên năng suất lao động cao hơn, hoặc tạo điều kiện thuận lợi hơn cho người lao động khi sử dụng nó. Các chỉ tiêu này thường gắn liền với việc áp dụng các công nghệ, thành tựu mới của khoa học kỹ thuật. Vì vậy, khi xuất hiện các dấu hiệu trên thì giá của các máy móc và thiết bị đó cũng sẽ được điều chỉnh, song tùy theo mức độ tác động cụ thể của các chỉ tiêu này mà có độ ảnh hưởng nhiều hay ít tới giá của máy móc và thiết bị.

Áp dụng các công thức tính toán thể hiện sự liên quan giữa các chỉ tiêu bổ sung với giá máy thiết bị cần thẩm định.

Giá máy thiết bị cần thẩm định bằng kết quả tính toán sau khi điều chỉnh các chỉ tiêu chính và chỉ tiêu bổ sung.

Khi sử dụng phương pháp này đòi hỏi các nhà thẩm định phải có lượng thông tin lớn về giá bán các loại máy móc và thiết bị theo công dụng, theo khả năng gia công, theo các chỉ tiêu bổ sung v.v. và được tích lũy theo hệ thống từ các giá máy móc và thiết bị được bán trên thị trường trong và ngoài nước, phân theo các khu vực sản xuất và xuất khẩu chính. Những số liệu này sẽ giúp cho nhà thẩm định tìm được các số mũ thích hợp khi sử dụng các công thức toán học phản ánh mối liên quan giữa các đặc tính kỹ thuật và giá, các hệ số bổ sung phản ánh sự điều chỉnh của giá khi điều chỉnh các chỉ số bổ sung.

Trong trường hợp khi máy móc, thiết bị có giá thị trường mà ta chọn làm máy chuẩn có cùng công dụng, song lại do các nhà sản xuất khác chế tạo (hãng, nước), thì trong quá trình thẩm định giá cần tìm các thông tin qua việc nghiên cứu giá hàng loạt các thiết bị để bổ sung hệ số chênh lệch về phẩm chất, độ chính xác, độ tiện dụng. Hệ số K này thường sử dụng từ 5% - 30%. Nếu chênh lệch là lớn hơn thì ta phải chọn thông tin về giá của loại máy chuẩn khác, để việc so sánh được chính xác hơn.

Để tiến hành thẩm định giá theo phương pháp so sánh, chúng ta phải tiến hành ghi chép đầy đủ các đặc tính kinh tế kỹ thuật của các tài sản máy móc và thiết bị bao gồm:

- . Tên hãng sản xuất.
- . Kiểu (Model), số seri chế tạo.
- . Miêu tả về mặt kỹ thuật tài sản và các thiết bị đi kèm.
- . Ngày tài sản được sản xuất ra.
- . Nước xuất xứ.
- . Kích thước toàn bộ và công suất của tài sản.
- . Tuổi hiện tại thực, là tuổi hiện tại của tài sản, có xét đến việc sử dụng trước đây và đại tu (nếu có).
- . Quá trình sử dụng trước đây của tài sản. áp dụng cho những máy móc và thiết bị cũ mua về và phản ánh số năm tài sản đã được sử dụng trước khi đưa về doanh nghiệp.
- . Tổng thời gian sử dụng kinh tế, là khoảng thời gian ước tính mà tài sản sẽ hoạt động.
- . Tuổi kinh tế còn lại.
- . Sao chép báo cáo đầy đủ về mức duy tu bảo dưỡng tài sản mà cơ sở đã thực hiện.
- . Ước tính mức độ sử dụng hiện nay, thường được biểu hiện bằng tỷ lệ phần trăm (%).
- . Giá gốc ước tính của tài sản.

Trên cơ sở đó tìm kiếm máy móc, thiết bị có cùng công dụng, nhưng hơn hoặc kém về đặc tính kỹ thuật chủ yếu, có giá thị trường đã biết làm máy chuẩn. Từ đó xác định giá thị trường máy cần thẩm định theo công thức Bèrim:

$$G_1 = G_0 \times \left(\frac{N_1}{N_0} \right)^x \quad (1)$$

Trong đó:

G_1 là giá trị của máy móc và thiết bị cần thẩm định giá.

G_0 là giá trị của máy móc và thiết bị có cùng công dụng có giá bán trên thị trường được chọn làm giá chuẩn.

N_1 là đặc trưng kỹ thuật cơ bản nhất của máy cần thẩm định giá.

N_0 là đặc trưng kỹ thuật cơ bản nhất của máy chuẩn (đã có giá bán trên thị trường).

x là hàm số hãm độ tăng giá theo đặc trưng kỹ thuật cơ bản.

Để kết quả thẩm định giá theo phương pháp so sánh được chính xác thì vấn đề quan trọng là phải xác định được trong các đặc tính kinh tế kỹ thuật của máy móc và thiết bị thì đặc tính nào là quan trọng nhất, và được sử dụng làm thông số để tính toán.

Trong thực tế, khi thẩm định giá máy móc và thiết bị lẻ, đặc tính kỹ thuật quan trọng của máy móc và thiết bị thường được xác định như sau:

- Đối với máy tiện là đường kính vật gia công.

Cần chia máy ra thành nhiều nhóm nhỏ như: loại máy tiện cỡ rất nhỏ, độ chính xác cao, kích thước gia công 0,5 - 5 mm; loại máy tiện cỡ nhỏ kích thước gia công 5 - 50 mm; máy tiện men vít kích thước gia công 50 - 500 mm; máy tiện đứng 2 trụ kích thước vật tiện lớn hơn 1500 mm đến 3500 mm và trọng lượng nặng hơn 2000 kg. Ngoài ra còn phải phân theo trình độ và yêu cầu công nghệ chế tạo máy như máy tiện tự động, bán tự động v.v. Điều này rất quan trọng trong việc xác định máy móc và thiết bị lấy làm chuẩn.

- Đối với máy khoan là đường kính lỗ khoan của vật gia công.

- Đối với máy bơm nước là năng suất bơm (m^3).

Ngoài ra còn phân loại máy bơm theo công dụng: máy bơm nước, máy bơm xăng, máy bơm axit, máy bơm bùn; phân theo cấu tạo: máy bơm ly tâm, bơm hướng tâm, bơm hướng trục, bơm 1 cấp, bơm nhiều cấp.

Khi chọn máy chuẩn để so sánh, phải chọn máy cùng công dụng. Thí dụ, không thể lấy máy bơm nước ly tâm làm chuẩn để so sánh với máy bơm nước hướng tâm; hoặc không thể so sánh máy bơm nước với máy bơm bùn v.v.

- Đối với các loại động cơ điện, máy phát điện thì đặc tính kỹ thuật để so sánh là công suất động cơ, công suất máy phát.

- Đối với các thiết bị lên men bia, bình chứa khí lỏng, thiết bị bình ngưng, thiết bị nổi hơi, lò nấu, phải chọn các máy có cùng cấu tạo (cùng chịu một áp lực nén, cùng đạt một nhiệt độ khi bảo ôn v.v.), thông thường lấy chỉ tiêu độ lớn như dung tích thùng lên men bia.

- Đối với xe vận tải, thường lấy trọng tải để so sánh, nhưng phải so sánh theo từng nhóm có cấu tạo giống nhau như: cùng xe chạy xăng, hoặc cùng xe chạy diesel, xe 1 cầu, xe 2 cầu, xe 3 cầu, xe vận tải thùng, xe ben, xe vận tải chuyên dùng (như xe chở xăng, xe chở xi măng, xe lạnh v.v.).

Hệ số hãm độ tăng giá (x) luôn luôn nhỏ hơn 1.

Đa số các loại máy móc và thiết bị hệ số hãm x bằng 0,7.

Tuy vậy, cũng có một số ít trường hợp hệ số hãm độ tăng giá bằng 0,75; 0,8; 0,85; 0,9; 0,95.

Hệ số này xác định được qua tổng kết thực tế giá của từng loại máy như :

. Đối với máy công cụ $x = 0,70 - 0,75$.

. Đối với máy phát điện nếu hiệu suất giữa máy nổ và máy phát đạt 90 - 95% thì x được tính là 0,80.

. Đối với các loại máy móc và thiết bị xác định theo chỉ tiêu độ lớn thì x cũng được tính từ 0,8 - 0,85.

Để tạo thuận lợi trong khi vận dụng phương pháp so sánh trực tiếp khi thẩm định giá, có thể sử dụng bảng tính sẵn theo giá trị số mũ x và theo đặc tính kỹ thuật chủ yếu N_1 của máy cần thẩm định giá và đặc tính kỹ thuật của máy chuẩn N_0 (đã biết giá thị trường) như sau:

Bảng tính sẵn theo x và N_1/N_0

x N_1/N_0	0,7	0,75	0,8	0,85	0,9	0,95
1,1	1,047	1,072	1,079	1,084	1,089	1,094
1,2	1,122	1,146	1,156	1,167	1,178	1,189
1,3	1,175	1,202	1,233	1,247	1,265	1,282
1,4	1,259	1,285	1,306	1,330	1,352	1,374
1,5	1,318	1,349	1,380	1,409	1,439	1,469
1,6	1,380	1,422	1,455	1,489	1,524	1,560
1,7	1,445	1,486	1,528	1,567	1,611	1,652
1,8	1,479	1,552	1,600	1,648	1,694	1,746
1,9	1,549	1,618	1,671	1,722	1,778	1,837
2,0	1,622	1,679	1,738	1,799	1,862	1,928
2,1	1,660	1,742	1,807	1,875	1,945	2,023
2,1	1,698	1,803	1,875	1,954	2,032	2,113
2,3	1,778	1,866	1,945	2,028	2,113	2,203
2,4	1,820	1,928	2,014	2,104	2,198	2,296
2,5	1,862	1,986	2,080	2,178	2,280	2,388
2,6	1,950	2,046	2,148	2,249	2,360	2,477
2,7	1,995	2,104	2,213	2,323	2,443	2,564
2,8	2,042	2,163	2,275	2,399	2,523	2,655
2,9	2,089	2,218	2,339	2,472	2,606	2,748
3,0	2,153	2,275	2,404	2,541	2,685	2,838
3,1	2,203	2,333	2,472	2,612	2,767	2,924
3,2	2,254	2,388	2,535	2,685	2,844	3,013
3,3	2,301	2,443	2,594	2,754	2,924	3,105
3,4	2,355	2,500	2,661	2,825	3,006	3,192
3,5	2,399	2,559	2,723	2,897	3,083	3,281

Ví dụ: Thẩm định giá một máy xúc bánh lốp do hãng Komatshu Nhật Bản chế tạo năm 1998 có công suất máy 200 mã lực, dung tích gầu xúc 0,8 m³.

Qua tập hợp thông tin thị trường được biết máy xúc bánh lốp Komatshu sản xuất năm 1998 có công suất máy 120 mã lực, dung tích gầu xúc 0,5 m³, có mức giá thị trường là 720 triệu đồng.

Bài giải:

Đối với máy xúc, lấy đặc trưng cơ bản về đặc tính kinh tế kỹ thuật là dung tích gầu xúc, áp dụng công thức:

$$G_1 = \left(\frac{N_1}{N_0} \right)^x \quad (\text{ở đây vận dụng hệ số mũ } x = 0,7)$$

Tính:

$$\frac{N_1}{N_0} = \frac{0,08}{0,5} = 1,6$$

Tra bảng: $\frac{N_1}{N_0} = 1,6$ và số mũ $x = 0,7$

Ta được: $\left(\frac{N_1}{N_0} \right)^{0,7} = 1,380$

Giá trị thị trường của máy cần thẩm định giá sẽ là:

$$\begin{aligned} G_1 &= 720 \text{ triệu} \times 1,380 \\ &= 993 \text{ triệu đồng} \end{aligned}$$

Trong thí dụ này, do máy chuẩn cùng một hãng, cùng một nước sản xuất, và cùng một thời điểm năm 1998 so với máy cần thẩm định giá, nên không cần phải bổ sung thêm các hệ số chênh lệch về chất lượng, cũng như hệ số lạm phát tiền tệ.

4. Định giá máy móc và thiết bị đang hoạt động tại doanh nghiệp

Trong trường hợp thẩm định giá máy móc và thiết bị đang hoạt động tại nơi sản xuất của doanh nghiệp, thì giá trị thị trường của máy móc và thiết bị không phải chỉ có giá mua, mà còn bao gồm các chi phí để máy có thể hoạt

động được (chi phí cho việc vận chuyển, lắp đặt, cân chỉnh, hệ thống ghép nối điện, hơi, nước v.v.). Việc thẩm định giá cũng cần tính đến dự định của người chủ sở hữu tài sản, người vận hành tài sản đó trên khía cạnh sử dụng dự tính, kế hoạch duy tu bảo dưỡng, và yêu cầu sản xuất trước mắt cũng như lâu dài.

Nói cách khác, giá trị tài sản của một doanh nghiệp là sự đầu tư cho khả năng sản xuất trong tương lai một khi tài sản đó đã được lắp đặt hoàn chỉnh. Nói chung, giá trị này không thể được định giá đơn thuần bằng cách cộng giá các hoá đơn và các chi phí mua hàng lại với nhau.

Các doanh nghiệp tùy theo yêu cầu, mục tiêu sản xuất và công nghệ chế tạo mà mua sắm, lắp đặt các loại máy móc và thiết bị khác nhau. Ở đây chúng ta xem xét trường hợp thẩm định giá máy móc và thiết bị của nhà máy cơ khí.

Trong các nhà máy cơ khí thông thường máy công cụ chiếm tỷ trọng cao so với các loại máy móc và thiết bị khác. Khi thẩm định giá đối với máy công cụ, nhà thẩm định tập trung nghiên cứu các chỉ tiêu sau:

- . Khả năng gia công.

- . Năng suất.

- . Độ lớn.

- . Tuổi thọ (độ bền, tính tiện lợi khi sử dụng, phụ tùng thay thế, khả năng sửa chữa).

Đối với mỗi một loại máy công cụ, các chỉ tiêu kỹ thuật nêu trên có tác động khác nhau tới các mức giá.

+ Những loại máy móc và thiết bị dùng khả năng gia công là chỉ tiêu chính để so sánh khi thẩm định giá.

Đó là các loại máy gia công tạo phôi (như máy búa, rèn, cắt, cưa, đập nóng hoặc đập nguội), máy cắt gọt kim loại (như máy tiện, máy phay, khoan, doa, chuốt, mài, cắt răng, ren v.v.), các thiết bị nâng hạ (như cần cẩu, cần trục, cầu trục, palăng, tời v.v.).

Để xác định giá máy móc và thiết bị theo chỉ tiêu khả năng gia công so với máy móc và thiết bị có giá bán trên thị trường, chúng ta áp dụng công thức (1) như sau:

$$G_1 = G_0 \left(\frac{N_1}{N_0} \right)^x$$

Ở đây:

G_1 : Giá của máy móc và thiết bị cần thẩm định giá.

G_0 : Giá của máy móc và thiết bị có giá bán trên thị trường.

N_1 : Khả năng gia công của máy móc và thiết bị cần thẩm định giá.

N_0 : Khả năng gia công của máy móc và thiết bị có giá bán trên thị trường.

x : Hệ số hãm độ tăng giá theo khả năng gia công.

Trong công thức này x là số nhỏ hơn 1 (đối với các máy công cụ $x = 0,70 - 0,75$). Riêng với máy phát điện, nếu hệ số hiệu suất giữa máy nổ và máy phát đạt $0,90 - 0,95$ thì x sẽ được tính là 0,8.

Do yêu cầu rất đa dạng của các ngành sản xuất, nên máy móc và thiết bị trên thực tế cũng rất đa dạng cả về chủng loại và kích thước gia công.

. Máy tiện:

Kích thước gia công $0,5 - 5$ mm. Là máy tiện bàn chuyên dùng loại rất nhỏ và có độ chính xác cao dùng để gia công các chi tiết nhỏ. Số lượng máy loại này ít nên thông tin giá trên thị trường rất khó thu thập.

Kích thước gia công $5 - 50$ mm, máy tiện bàn cỡ nhỏ thường được sử dụng rộng rãi trong các doanh nghiệp.

Kích thước gia công $50 - 500$ mm, máy tiện ren vít là loại máy thông dụng

Máy tiện đứng một trụ sử dụng khi cần tiện lỗ ở một mặt và chi tiết cần tiện có kích thước tối đa 1.500 mm, vật tiện có trọng lượng 2.000 kg.

Máy tiện đứng hai trụ sử dụng đối với các vật tiện có kích thước lớn hơn 1.500 đến 3.500 mm, và trọng lượng vật tiện nặng hơn 2.500 kg.

Một số chi tiết cần thiết phải tiện trên máy chuyên dùng Rovonne v.v.

Số loại máy là rất đa dạng, thông thường các máy tiện có đường kính vật tiện từ $50 - 500$ mm, và chiều dài vật tiện từ $200 - 2.000$ mm chiếm 95% số

lượng máy tiện, máy tiện băng dài và tiện cắt chiếm 3%, máy tiện đứng 1 và 2 trụ chiếm 1%, còn các loại máy tiện khác như Rovonve, chương trình, tiện nhiều dao ... chỉ chiếm khoảng 1%.

. Máy khoan:

Có nhiều loại máy khoan khác nhau như máy khoan bàn, máy khoan đứng, máy khoan ngang, khoan cần, máy khoan toa độ v.v.

. Máy doa:

Trong các cơ sở sản xuất thường sử dụng một số loại doa như: doa đứng, doa ngang, doa toa độ.

. Máy mài:

Máy mài thường được sử dụng nhiều trong các doanh nghiệp là máy mài tròn ngoài, máy mài tròn trong, máy mài mặt phẳng, mài thô, mài bóng.

. Máy bào:

Thường máy bào ngang để bào mặt phẳng, còn máy bào đầu trâu để bào các chi tiết có hình cong lượn.

. Trong khâu gia công chế tạo phối có các loại máy: máy cưa, máy cắt, máy búa, máy rèn, máy dập, máy nén khí, máy phát điện, v.v.

. Trong các loại máy móc và thiết bị còn có loại máy điều khiển tự động, bán tự động, có máy điều khiển theo chương trình, có loại máy có độ chính xác cao, độ chính xác thông thường v.v.

Khi lựa chọn máy chuẩn để so sánh trong trường hợp thẩm định giá theo khả năng gia công của một loại thiết bị cụ thể, cần lựa chọn các máy có độ cách biệt gia công hẹp.

Khi thẩm định giá yêu cầu nhà thẩm định phải thu thập được nhiều thông tin về giá, phải có kiến thức công nghệ chế tạo, đi sâu điều tra tiềm năng và phân bố sản xuất của các cơ sở sản xuất, để từ đó đưa ra cách đánh giá đúng về khả năng gia công, và công dụng của các loại máy. Trên cơ sở đó lựa chọn máy móc và thiết bị lấy làm giá chuẩn, làm cơ sở cho việc sử dụng công thức (1) để tính giá cho máy cần thẩm định đạt độ chính xác cao.

Thông thường khi sử dụng công thức (1) nên chọn giải chênh lệch năng suất, khả năng gia công từ 10 - 250%. Trường hợp nếu khả năng gia công so với máy chuẩn lớn hơn 250% thì khi tìm ra kết quả theo công thức trên cần đối chiếu so sánh với giá do cơ sở đã mua để kiểm tra lại kết quả.

Trường hợp khi máy móc và thiết bị có giá trên thị trường có cùng khả năng gia công song do nhà sản xuất ở các nước khác nhau chế tạo (như máy do Nga, Mỹ, Anh, Đức, Nhật ... chế tạo); hoặc máy móc và thiết bị do một nước chế tạo, song có độ chính xác khác nhau (như cấp chính xác, độ tiện dụng...) thì trong quá trình thẩm định phải nghiên cứu giá của hàng loạt các máy móc và thiết bị trên thị trường về các cấp chính xác, mức độ cải tiến để tìm ra hệ số bổ sung vào công thức.

Trong thời kỳ kế hoạch hoá trước đây, chúng ta thường lấy giá máy do Nga chế tạo làm chuẩn để tính giá khi mua máy móc và thiết bị của các nước khác. Hệ số chênh lệch giữa các nước, độ chính xác, độ tiện dụng v.v. thường được sử dụng là 5 - 30%.

+ Những loại máy móc và thiết bị dùng chỉ tiêu năng suất là chủ yếu để so sánh khi thẩm định giá.

. Máy bơm:

Phân theo chủng loại có máy bơm nước, máy bơm xăng, máy bơm a xít, máy bơm bùn.

Phân theo cấu tạo có máy bơm ly tâm, máy bơm hướng tâm, bơm hướng trục, bơm một cấp, bơm nhiều cấp tốc độ.

Ngoài năng suất bơm cần lưu ý thêm về chiều cao cột nước để bơm cho các nhà cao tầng, bơm giếng sâu.

. Máy nén khí:

Theo áp lực nén có loại áp lực cao, áp lực thường, máy nén một cấp hay nhiều cấp.

Theo nhiên liệu có loại máy nén chạy xăng, chạy diezen hay chạy điện.

Theo cấu tạo có loại cố định, loại di động.

. Máy xúc, máy ủi, máy cạp:

Theo nhiên liệu có loại chạy xăng, chạy diesel.

Theo phương thức điều khiển có loại điều khiển cơ học, điều khiển thủy lực.

. Máy nghiền sàng.

Cần lưu ý đến vật liệu đưa vào nghiền như máy nghiền đá, quặng, xi măng; máy sàng đá, cát, sỏi và kích thước vật liệu nhận được khi nghiền sàng.

. Băng tải:

Chia ra các loại như băng tải đá, than , quặng, gạch.

. Ô tô vận tải:

Cần phân theo đặc tính cấu tạo của từng xe. Trên cơ sở đó mà lựa chọn máy chuẩn dùng để so sánh.

Để xác định giá máy móc và thiết bị theo chỉ tiêu năng suất so với máy móc và thiết bị có giá bán trên thị trường, áp dụng công thức (1) như sau:

$$G_1 = G_0 \left(\frac{N_1}{N_0} \right)^x$$

Ở đây:

G_1 : Giá của máy móc và thiết bị cần thẩm định giá.

G_0 : Giá của máy móc và thiết bị có giá bán trên thị trường.

N_1 : Năng suất của máy móc và thiết bị cần thẩm định giá.

N_0 : Năng suất của máy móc và thiết bị có giá bán trên thị trường.

x : Hệ số hàm độ tăng giá theo năng suất.

Khi lựa chọn máy móc và thiết bị có giá bán trên thị trường làm cơ sở để so sánh, cần chọn các máy móc và thiết bị có năng suất từ 10 - 300%. Trường hợp phải dùng các máy móc và thiết bị chuẩn có năng suất lớn hơn 300% thì khi nhận kết quả tính toán theo công thức trên, cần xem xét kiểm tra với tài liệu giá mua do cơ sở cung cấp để tìm hiểu cụ thể và cân nhắc mức giá đã tính.

Riêng đối với máy bơm nước và các thiết bị vận chuyển như băng tải, cần trục, thang máy, cầu trục v.v. khi so sánh giữa máy móc và thiết bị cần phải

thẩm định và máy móc và thiết bị có giá bán trên thị trường mà cả hai chỉ tiêu: năng suất và chiều cao cột nước, hoặc năng suất và chiều dài hoặc chiều cao vận chuyển đều khác với máy chuẩn, thì khi tính giá cần áp dụng cách tính công $\Delta = \text{Năng suất} \times \text{Quãng đường vận chuyển của máy chuẩn và máy thẩm định giá}$.

+ Những loại máy móc và thiết bị dùng chỉ tiêu độ lớn là chủ yếu để so sánh khi thẩm định giá.

Các loại máy móc và thiết bị thường sử dụng chỉ tiêu độ lớn như: thiết bị lên men bia, bình chứa khí lỏng C_2H_2 , thiết bị bình ngưng, thiết bị nổi hơi, lò nấu, lò ủ, lò nung v.v. Khi so sánh giá các máy móc và thiết bị này, trước hết phải chọn các máy móc và thiết bị có cùng cấu tạo (cùng đạt một áp lực nén, cùng đạt một nhiệt độ trong quá trình bảo ôn nhiệt trong một khoảng thời gian nhất định giữa máy cần thẩm định với máy chuẩn, sau đó mới so sánh về năng suất).

Khi thẩm định giá máy móc và thiết bị theo chỉ tiêu độ lớn, thường sử dụng công thức (1) theo dạng sau:

$$G_1 = G_0 \left(\frac{N_1}{N_0} \right)^x$$

Ở đây:

G_1 : Giá của máy móc và thiết bị cần thẩm định giá.

G_0 : Giá của máy móc và thiết bị có giá bán trên thị trường.

N_1 : Độ lớn của máy móc và thiết bị cần thẩm định giá.

N_0 : Độ lớn của máy móc và thiết bị có giá bán trên thị trường.

x : Hệ số hàm độ tăng giá theo độ lớn.

Giá trị x thường được sử dụng từ 0,8 - 0,85.

Đặc biệt lưu ý nếu máy móc và thiết bị không cùng một điều kiện về cấu tạo, nhiệt độ, áp suất nén v.v. (không cùng mặt bằng để so sánh), thì không sử dụng công thức tính giá trên khi thẩm định giá tài sản.

Sau khi tính toán giá máy cần thẩm định theo công thức tính toán trên, tùy theo máy móc và thiết bị chọn làm máy chuẩn để so sánh mà áp dụng bổ sung các hệ số điều chỉnh như: chênh lệch về nước chế tạo, độ chính xác, độ

bên v.v. Số điều chỉnh này thường là phần trăm (%) trên cơ sở các tích lũy theo thống kê số lớn về giá giao dịch trên thị trường.

Kinh nghiệm trong thời bao cấp trước đây thì giá bán máy móc và thiết bị của các nước xã hội chủ nghĩa thường có sự chênh lệch như sau : Giá máy móc và thiết bị của Liên Xô là 1; của Đức và Tiệp Khắc là 1,2; của Hung và Ba Lan là 1,15; của Bungari và Rumani là 0,9; của Trung Quốc là 0,75 - 0,8.

Trong các nước tư bản chủ nghĩa, các nhà thẩm định thường sử dụng hệ số điều chỉnh tỷ giá giữa các đồng tiền khi thu thập các thông tin giá trên thế giới, và bổ sung hệ số lạm phát giữa các nước sản xuất hay kinh doanh máy.

+ Những loại máy móc và thiết bị dùng chỉ tiêu độ bền, tính tiện dụng và hiện đại là chỉ tiêu chính để so sánh khi thẩm định giá.

Đối với các loại máy móc và thiết bị đo lường, thiết bị vô tuyến, phát thanh truyền hình, máy vi tính, thiết bị thông tin liên lạc, thiết bị y tế, thiết bị văn phòng (máy tính, máy Fax, máy photocopy, máy in v.v.). Khi thẩm định giá cần đặc biệt phân tích kỹ những ứng dụng của khoa học kỹ thuật vào máy móc và thiết bị nhằm nâng cao các chỉ tiêu hoặc tính năng sử dụng như tiện lợi hơn, nhanh hơn, làm rõ hơn v.v. Việc áp dụng những tiến bộ khoa học kỹ thuật mới sẽ làm cho các máy móc và thiết bị được sản xuất thuộc thế hệ trước bị mất giá nhanh chóng, tức là có độ hao mòn vô hình rất lớn. Vì vậy, khi thẩm định giá đối với loại máy móc và thiết bị này đòi hỏi các nhà thẩm định phải luôn luôn theo dõi thông tin cập nhật về ứng dụng của các phát minh khoa học kỹ thuật, cải tiến kỹ thuật của máy móc và thiết bị trên lĩnh vực này. Trong các báo cáo thẩm định giá của các loại này cần nêu rõ seri chế tạo sản phẩm, tuổi kinh tế của sản phẩm, nêu chi tiết sự giống nhau và khác nhau do việc áp dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật mới vào sản xuất.

Khi thẩm định giá các loại máy móc và thiết bị này, phải so sánh với giá máy móc và thiết bị hiện đang có giá bán trên thị trường trong thời gian gần ngày thẩm định giá nhất. Việc thẩm định giá các loại máy móc và thiết bị này thường không áp dụng công thức (1) như nêu trên để tính giá.

Trên thị trường mở hiện nay, việc giao lưu mua bán các loại máy móc và thiết bị được các nhà đại diện chào bán và thông qua các kết quả đấu giá, các bản tin giá cả thị trường, và các bảng giá niêm yết tại các đại lý.

Trường hợp tiến hành thẩm định giá một nhà máy với toàn bộ máy móc và thiết bị bên trong. Chúng ta cần thực hiện theo các bước sau:

a/ Kiểm tra toàn bộ tài sản tại chỗ, tốt nhất là tiến hành kiểm tra lúc toàn bộ tài sản đang hoạt động bình thường.

b/ Ghi chép lại chi tiết đặc điểm của những tài sản đó, bao gồm:

- . Tên hãng sản xuất.
- . Kiểu (model).
- . Số seri (series).
- . Miêu tả về mặt kỹ thuật tài sản và các thiết bị đi kèm.
- . Ngày sản xuất.
- . Nước xuất xứ.
- . Kích thước.
- . Công suất.
- . Tuổi hiện tại thực.
- . Tổng độ tuổi kinh tế dự tính.
- . Tuổi kinh tế còn lại.
- . Mức duy tu bảo dưỡng tài sản.
- . Ước tính mức độ sử dụng hiện nay (bằng %).

c/ Áp dụng phương pháp so sánh đã trình bày ở trên và trình tự thẩm định được tiến hành với từng máy móc và thiết bị một, cần lưu ý mỗi một máy móc và thiết bị có một đặc trưng kinh tế kỹ thuật khác nhau như máy phát điện là công suất động cơ, máy tiện và máy khoan là kích thước vật gia công, v.v. và hệ số hao mòn tăng giá x cũng khác nhau.

Mức giá thẩm định toàn bộ máy móc và thiết bị của nhà máy là tổng các mức giá thẩm định cho từng máy móc và thiết bị riêng lẻ.

Đồng thời chúng ta cũng có thể thẩm định giá toàn bộ máy móc và thiết bị theo công thức (1). Khi đó đặc trưng kinh tế kỹ thuật của toàn bộ máy móc và thiết bị của nhà máy chính là công suất sản xuất. Khi căn cứ vào chỉ tiêu này

cần phân tích công suất thực tế so với công suất thiết kế, và đối chiếu với kết quả thẩm định giá của từng máy móc và thiết bị.

d/ So sánh tổng chi phí tài sản với tổng chi phí của các cơ sở sản xuất tương tự, sử dụng tổng công suất của từng cơ sở sản xuất để làm chỉ tiêu so sánh chung.

Điều rất quan trọng có thể thấy qua những bước ở trên là chuyên gia thẩm định tự mình kiểm tra đánh giá mỗi tài sản tại chỗ, thẩm tra những khía cạnh quan trọng của những thông tin thu thập được, hoàn thành việc thẩm tra chi tiết chi phí, và cuối cùng so sánh kết quả mình có được với những cơ sở sản xuất tương tự mà mọi người biết đến, và tại bất cứ nơi nào có thể làm được.

Từ những kết quả của các phương pháp thẩm định nói trên, nhà thẩm định giá cân nhắc và kiến nghị một mức giá của nhà máy phù hợp với thực tế thị trường.

Trong khi tiến hành phương pháp so sánh trực tiếp, cần chú ý đến một số điểm sau đây:

. Các tài sản sử dụng để so sánh nên là các tài sản tương tự ở trong khu vực gần cận với giao dịch bán mới được tiến hành. Trường hợp ít tài sản so sánh đáp ứng được các yêu cầu trên sẽ cho kết quả có độ chính xác kém hơn.

. Trong trường hợp nhà thẩm định không tìm được những so sánh đáp ứng được yêu cầu, thì phương pháp so sánh trực tiếp không thể áp dụng được.

. Để làm giảm bớt các định kiến và chủ quan trong việc đánh giá các yếu tố, nhà thẩm định sử dụng các thống kê, các phân tích xác suất và máy tính. Điều đó cho phép nhà thẩm định rút ra kết luận từ tập hợp các tài liệu, và nhận được kết quả đúng hơn.

5. Những hạn chế và các điều kiện cần phải có của phương pháp so sánh trực tiếp

a/ Hạn chế của phương pháp so sánh trực tiếp:

- Cần thiết phải có thông tin.

Rõ ràng là trong phương pháp này nếu không có thông tin thị trường về những giao dịch tương tự thì sẽ không sử dụng được.

- Các dữ liệu thường mang tính chất lịch sử.

Đây là điều không thể tránh khỏi. Trong điều kiện thị trường biến động, những thông tin này sẽ trở nên lạc hậu trong vòng một thời gian ngắn.

b/ Những điều kiện cần thiết để thực hiện được phương pháp so sánh trực tiếp:

. Chất lượng của thông tin phải cao.

Thông tin cần phải phù hợp, kịp thời, chính xác, có thể kiểm tra được, đầy đủ và đáng tin cậy.

. Thông tin thu thập được có thể so sánh được.

Trong trường hợp những cuộc mua bán có thể so sánh được lại không giống nhau lắm vì tính chất đặc biệt của tài sản được xem xét, điều đó sẽ gây ảnh hưởng đến tính chính xác của phương pháp này.

. Thị trường cần phải ổn định.

Nếu thị trường có biến động, phương pháp so sánh trực tiếp khó đạt được mức độ chính xác, mặc dù các đối tượng so sánh có các tính chất giống nhau về mọi mặt.

II. PHƯƠNG PHÁP CHI PHÍ

1. Cơ sở lý luận

Trong số các tài sản đa dạng hiện hữu, có một số tài sản được thiết kế và sử dụng cho một mục đích riêng biệt để đáp ứng các yêu cầu cụ thể.

Ví dụ, các máy móc và thiết bị chế tạo đơn chiếc như: tàu nghiên cứu biển, cần cẩu nổi 18 tấn lắp trên sà lan để nâng hạ các thiết bị đèn biển, thiết bị hải đăng, nhà máy hoá chất, cơ sở lọc dầu v.v.

Trong hầu hết trường hợp, những tài sản đó được sản xuất cho việc sử dụng riêng biệt, và thường không có các tổ chức khác cần đến các tài sản đó.

Do vậy, không xảy ra việc bán những tài sản đó ở trên thị trường, tức là không có những tài liệu bán làm cơ sở cho sự so sánh của thẩm định giá. Việc thẩm định giá trị đối với những tài sản như vậy được hình thành từ nguyên tắc

thay thế, gọi là phương pháp chi phí, với giả định rằng giá trị của tài sản hiện có có thể được đo bằng chi phí làm ra một tài sản tương tự như là một vật thay thế.

Cơ sở lập luận của phương pháp này là cho rằng một người mua tiềm năng có đầy đủ thông tin sẽ không bao giờ trả giá cho một tài sản lớn hơn so với chi phí bỏ ra để mua một tài sản có cùng một lợi ích tương tự.

2. Các trường hợp áp dụng

Phương pháp chi phí thường được ứng dụng để thẩm định giá trong những trường hợp sau:

- . Thẩm định giá tài sản dành cho mục đích sử dụng riêng biệt như : nhà máy hoá chất, cơ sở lọc dầu, nhà máy điện v.v. là các tài sản ít có những chứng cứ so sánh thị trường.

- . Thẩm định giá cho các mục đích bảo hiểm.

- . Là phương pháp của người đấu thầu hay kiểm tra đấu thầu.

- . Phương pháp chi phí cũng thường được sử dụng như là phương pháp kiểm tra đối với các phương pháp thẩm định giá khác.

3. Các bước thực hiện phương pháp chi phí

Việc thực hiện phương pháp chi phí bao gồm các bước sau:

a/ Ước tính các chi phí hiện tại để sản xuất thay thế tài sản hiện có bằng một tài sản giống hoàn toàn hoặc hầu như tương tự về mặt công suất và tiềm năng phục vụ.

Để ước tính chính xác số chi phí đó, nhà thẩm định cần phải hiểu về thiết kế sản phẩm, về các nguyên vật liệu được sử dụng, về các chi phí quản lý, nhân công v.v. nhằm đạt được việc ước tính chi phí ở một mức độ hợp lý.

- Khi thẩm định giá theo phương pháp chi phí đối với các máy móc, thiết bị do trong nước chế tạo, đòi hỏi nhà thẩm định phải có các căn cứ tính toán cụ thể, như là dự toán thiết kế của máy móc và thiết bị, từ đó xác định hãng sản xuất, chủng loại vật tư thiết bị theo ký mã hiệu, đặc tính kỹ thuật cụ thể của từng máy móc và thiết bị, các điều kiện chế tạo như giờ công, cấp bậc thợ cụ thể đòi hỏi cho công việc đó, lượng tiêu thụ điện của các máy móc, thiết bị tham

gia gia công sản phẩm v.v. Trên cơ sở các số liệu này, thẩm định viên căn cứ vào mặt bằng giá vật tư thiết bị; các quy định của Nhà nước theo chế độ về tiền lương, bảo hiểm xã hội; các khoản chi phí chung như chi phí sử dụng máy, chi phí phân xưởng, quản lý phí xí nghiệp; các quy định và hướng dẫn về chi phí thiết kế, lợi nhuận, thuế v.v. để tính toán chi phí chế tạo sản phẩm tại thời điểm thẩm định giá.

- Đối với các loại máy móc và thiết bị trong nước chưa sản xuất được, khi có nhu cầu sử dụng người mua thường liên hệ trực tiếp với các nhà chế tạo và ký hợp đồng mua theo các yêu cầu cụ thể. Khi có yêu cầu thẩm định giá, cần thẩm định các chứng từ nhập khẩu, lấy giá bán từ các công ty bán hàng; kiểm tra đối chiếu với thông báo chuyển tiền, tờ khai hải quan hoặc giấy cho phép nhập hàng của Bộ thương mại để xác minh giá nhập bằng ngoại tệ, đối chiếu với tỷ giá quy đổi ra đồng Việt Nam tại thời điểm thanh toán; các chi phí nhập khẩu, các hợp đồng chế tạo cụ thể. Từ những căn cứ đó để xác định giá của máy móc và thiết bị cần thẩm định.

b/ Ước tính tổng số khấu hao tích tụ của tài sản xét trên tất cả mọi nguyên nhân. Sự khấu hao đó được chia thành ba loại: khấu hao tự nhiên, lỗi thời chức năng và lỗi thời về kinh tế.

Khấu hao tích tụ là sự mất mát về giá trị của một tài sản, vì bất kỳ lý do nào, tạo ra sự khác nhau giữa chi phí thay thế (hoặc sản xuất lại) mới của một tài sản (bằng tiền) so với giá trị thị trường của tài sản giống nhau tại thời điểm định giá.

Ví dụ: Tính khấu hao tích tụ của một tài sản, nếu biết chi phí thay thế mới của tài sản đó tính được là 40.000 USD, và biết giá bán thị trường hiện hành của tài sản tương tự ở trong điều kiện tương tự là 30.000 USD.

Bài giải: Khấu hao tích tụ của tài sản sẽ là:

$$40.000 \text{ USD} - 30.000 \text{ USD} = 10.000 \text{ USD}$$

Hoặc là bằng 25%

Trong thực tế, có khả năng một tài sản là tăng giá chứ không phải là giảm giá, việc đó xảy ra khi có sự khan hiếm bất thường tạo ra một phần thưởng thị trường cho sự chiếm hữu tài sản. Sự tăng giá cũng có thể xảy ra khi lạm phát

làm yếu đi sức mua của đồng tiền. Các trường hợp tăng giá bị loại trừ không được xem xét trong chương này.

Những nguyên nhân chính của khấu hao tích tụ là:

. Khấu hao tự nhiên: Các hao mòn và hư hỏng do sử dụng, thời gian, khí hậu, tình trạng bảo dưỡng, môi trường hoạt động cụ thể của máy móc và thiết bị.

. Sự lỗi thời về chức năng: Là khấu hao do các mất mát tương đối về tính hữu ích của tài sản, là hậu quả bởi sai sót trong thiết kế sản phẩm, hay do sự lạc hậu kỹ thuật của máy móc và thiết bị trong tiến bộ của khoa học kỹ thuật đối với loại máy móc và thiết bị được thẩm định giá.

. Sự lỗi thời về kinh tế: Là sự mất mát giá trị do các yếu tố nằm bên ngoài tài sản, như do chủ doanh nghiệp sử dụng máy móc và thiết bị không thích hợp nên không phát huy được tối đa tác dụng của máy móc và thiết bị.

. Tuổi kinh tế của tài sản:

Một tài sản đang hoạt động phải tạo ra một thu nhập tương xứng với số vốn đầu tư và các chi phí cần thiết để hoạt động và bảo dưỡng tài sản, khi tài sản ngừng hoạt động là lúc đã đạt đến cuối tuổi thọ kinh tế của nó. Tài sản đó có thể còn lại cái xác vật chất nhưng đã hết ý nghĩa về kinh tế.

Như vậy tuổi thọ kinh tế là tuổi thọ sản xuất của một tài sản từ khi nó được chế tạo ra cho tới khi nó không còn hoạt động được nữa, tức là nó không còn có giá trị.

Khi tính khấu hao phục vụ cho mục đích thẩm định giá trị tài sản của doanh nghiệp thì tùy thuộc vào tuổi đời kinh tế đã được xác định của tài sản để sử dụng các tỷ lệ khấu hao khác nhau.

Ví dụ 1: Tài sản có tổng số tuổi kinh tế là 10 năm, ước tính tuổi kinh tế còn lại là 6 năm (dựa trên mức độ thông tin nhận được, đánh giá tài sản còn 60%), tính tuổi hiệu quả của tài sản.

Bài giải:

Tổng số tuổi kinh tế của tài sản: 10 năm

Tuổi kinh tế còn lại: 6 năm

Tuổi hiệu quả: 4 năm

Ví dụ 2: Giả sử chi phí thay thế mới tài sản là 40.000 USD. Tổng số tuổi kinh tế của tài sản là 10 năm, tuổi kinh tế còn lại là 6 năm. Tính tổng khấu hao tích tụ.

Bài giải:

Tổng số khấu hao tích tụ tính được là:

$$40.000 \text{ USD} \times \frac{10 - 6}{10} = 16.000 \text{ USD}$$

c/ Khấu trừ khấu hao tích tụ khỏi chi phí hiện tại tính theo mặt bằng giá thị trường để sản xuất thay thế tài sản hiện có, để có được giá trị hiện tại của tài sản.

4. Định giá máy móc, thiết bị đang hoạt động tại doanh nghiệp

Trường hợp thẩm định giá trị máy móc và thiết bị tại doanh nghiệp, trên cơ sở coi các tài sản đó tiếp tục sử dụng lâu dài, được mô tả chi tiết như sau:

(i). Tổng chi phí thay thế hiện tại (GCRC: Gross current replace cost)

Đây là loại chi phí để thay thế một tài sản hiện có bằng một tài sản giống hoàn toàn, hoặc hầu như tương tự về mặt công suất và tiềm năng phục vụ. Ngoài “giá xuất xưởng” (giá lõi thiếu) của tài sản mới, cần tính thêm cước phí vận chuyển, thuế hải quan và các loại thuế khác (nếu có áp dụng), chi phí kỹ thuật, thiết kế, chi phí lắp đặt và chạy thử nghiệm.

Những số liệu này có thể thu thập theo các cách thức sau:

a/ Thông qua liên lạc với các cơ quan hoặc nhà sản xuất ở các nước bằng cách tiếp xúc, hoặc bằng phương tiện thông tin liên lạc như Fax, email v.v.

b/ Từ kho lưu trữ của cơ quan thẩm định giá về những giá có được trong khi thẩm định giá các thiết bị tương tự trong thời gian gần đây.

c/ Thông qua việc trao đổi, thảo luận với đội ngũ cán bộ có trình độ cao, bao gồm cả giám đốc kỹ thuật và kỹ sư cao cấp. Sử dụng những kiến thức của họ về tài sản hiện có kết hợp với những giá có được từ những nhà cung cấp thiết bị.

d/ Nghiên cứu, xem xét các mức giá do đơn vị có tài sản thẩm định cung cấp trong quá trình thẩm định giá.

Theo nguyên tắc thẩm định chung, những việc giảm giá mua hàng mà đơn vị được hưởng, đều không được tính đến. Bởi vì, những việc giảm giá mua hàng như vậy có thể sẽ không có được vào thời điểm dự tính thay thế. Do đó, nếu tính đến yếu tố giảm giá ở trên sẽ dẫn tới việc đánh giá thấp giá trị tài sản, đặc biệt là đối với mục tiêu tài chính.

(ii). Giá trị đối với doanh nghiệp (VTB: Value to business)

Đối với những tài sản được thẩm định trên cơ sở giả thiết rằng tài sản đó sẽ tiếp tục tồn tại ở địa điểm và được sử dụng như hiện thời, cơ sở để xác định giá trị sẽ là giá trị đối với doanh nghiệp (VTB).

Việc thẩm định dựa trên giả thiết rằng những tài sản đã được lắp đặt và đang hoạt động trong phạm vi trụ sở của công ty có khả năng được sử dụng như tài sản của một doanh nghiệp đang hoạt động có lãi, có xét đến giá trị của toàn bộ tài sản đang được sử dụng trong quá trình hoạt động liên tục, và khả năng sử dụng nhà xưởng một cách bình thường trong thời hạn giấy phép hoạt động, và thời gian sử dụng kinh tế của tài sản đã lắp đặt.

Việc đánh giá theo cơ sở này có hai loại giá trị sau: “Chi phí thay thế ròng hiện thời” và “Giá trị có thể thu hồi” đối với tài sản.

a/ Chi phí thay thế ròng hiện thời

Chi phí thay thế ròng hiện thời thông thường được tính bằng cách khấu trừ tổng chi phí thay thế hiện thời để phản ánh các yếu tố như: tuổi, hiện trạng, thời gian sử dụng còn lại, giá trị còn lại và mức độ lỗi thời.

Tuy nhiên, đối với những tài sản có bằng chứng của thị trường về nó, chi phí thay thế ròng hiện thời cũng có thể được coi là chi phí phải mua trên thị trường một tài sản tương tự, với thời gian sử dụng kinh tế còn lại của tài sản hiện có, cộng với một số tiền bằng chi phí lắp đặt đã khấu hao của tài sản hiện có.

Trong quá trình thẩm định giá tại doanh nghiệp có trường hợp một số loại máy móc và thiết bị doanh nghiệp đang sử dụng, khi mua đã là máy móc và thiết bị đã dùng được nhập khẩu từ nước ngoài (hoặc của đơn vị sản xuất kinh doanh khác ở trong nước). Thông thường phần lớn các máy móc và thiết bị trên trước khi chuyển về nước nhập khẩu (hoặc máy cũ ở trong nước trước khi bán),

đều đã được đại tu hoặc được sửa chữa ở những mức độ khác nhau. Trong trường hợp này, cần nghiên cứu kỹ tình trạng máy móc và thiết bị trước khi nhập khẩu (hoặc mua về doanh nghiệp) đã được đại tu hoặc sửa chữa ở mức độ nào; nghiên cứu tài liệu của các cơ quan có thẩm quyền giám định và xác định tuổi đời kinh tế còn lại của số máy móc thiết bị đó. Xác định tuổi hiện tại thực của các tài sản cần thẩm định có tính đến thời gian đã sử dụng thực tế.

Đối với những máy móc và thiết bị đã qua sử dụng hoặc đã đại tu, tuổi hiện tại thực của tài sản được thẩm định phản ánh thời gian tài sản được sử dụng ở vị trí ban đầu, mức độ đại tu và cả thời gian sử dụng ở doanh nghiệp sau khi mua về. Thông thường tuổi hiện tại thực của tài sản tại doanh nghiệp được thu thập từ các nguồn thông tin sau:

- . Hồ sơ về tài sản của doanh nghiệp.
- . Nhãn hiệu dán trên tài sản.
- . Thông tin có được khi liên hệ với các nhà sản xuất và cung ứng.

Nếu trong trường hợp không xác định được độ tuổi hiện tại thực của tài sản bằng những phương pháp trên, thì sử dụng biện pháp so sánh tài sản đó với những tài sản tương tự khác, thảo luận kết quả thu thập được với các cán bộ kỹ thuật của doanh nghiệp để xác định tuổi hiện tại thực của tài sản phù hợp với mục đích thẩm định giá. Trong trường hợp nếu không có cách nào để xác định tuổi hiện tại thực của tài sản, thì có thể giả định rằng tài sản đã được sử dụng từ ngày đầu tiên sản xuất ra tài sản đó, cho tới ngày được doanh nghiệp mua và vận chuyển về.

b/ Giá trị có thể thu hồi

Phương pháp này được sử dụng khi có bằng chứng về sự suy giảm liên tục giá trị tài sản đang thẩm định tới mức thấp hơn chi phí thay thế ròng hiện thời.

Giá trị có thể thu hồi được tính bằng tổng giá trị có thể thu được từ tài sản trong suốt thời gian sử dụng còn lại của tài sản cộng với giá trị ròng có thể thực hiện được của tài sản khi thanh lý.

Ví dụ một tài sản có chi phí thay thế mới là 100 triệu đồng. Nếu thanh lý tài sản thu hồi được 10 triệu đồng, thì giá trị thanh lý của tài sản là 10%.

Thông thường một tài sản hết tuổi đời kinh tế, sẽ còn lại giá trị khi chủ sở hữu thanh lý tài sản. Giá trị này gọi là giá trị phế liệu thu hồi, nó thường được

thể hiện bằng tỷ lệ phần trăm (%) so với chi phí thay thế mới tài sản tại thời điểm thanh lý.

Giá trị phế liệu thu hồi thường nhận được thông qua đánh giá, phân tích các nguyên vật liệu có thể thu hồi từ các tài sản dự định thanh lý, với giá cả thu mua các phế liệu đó, kết hợp với kinh nghiệm của các nhà thẩm định giá về dự kiến các chi phí tháo dỡ, bóc tách các nguyên vật liệu để tính toán cụ thể mức có thể thu hồi từ các tài sản đó, và trao đổi với các cán bộ kỹ thuật và lãnh đạo của doanh nghiệp để tính toán xác định giá trị phế liệu có thể thu hồi tại thời điểm thẩm định giá.

c/ Ví dụ áp dụng phương pháp chi phí thay thế

Phương pháp này hiện nay được một số công ty thẩm định giá ở các nước Mỹ, Canada v.v. áp dụng cho việc thẩm định giá máy móc và thiết bị đã và đang sử dụng của các doanh nghiệp đang hoạt động cần xác định giá trị của doanh nghiệp. Chuẩn mực thẩm định giá của phương pháp cũng là giá trị thị trường.

Căn cứ vào nguyên giá thị trường máy móc và thiết bị, và dự kiến tỷ lệ sử dụng và giá trị còn lại. Xem xét các chi tiết và các cụm chi tiết cần thay thế khi chúng đã hư hỏng nhiều (40% - 45%) nếu tiếp tục sử dụng sẽ không còn an toàn nữa. Xác định giá trị thị trường của các chi tiết và cụm chi tiết này, từ đó xác định giá trị thị trường của máy móc và thiết bị đã và đang sử dụng sẽ bằng giá trị còn lại trừ đi giá trị của các chi tiết và cụm chi tiết phải thay thế.

Giá trị thị trường của máy móc và thiết bị đang sử dụng = Giá trị còn lại - Giá trị của các chi tiết và cụm chi tiết cần phải thay thế.

Ví dụ: Cần thẩm định giá một xe ô tô vận tải đang sử dụng nhãn hiệu HINO của Nhật Bản, sản xuất năm 1993 trọng tải 7 tấn, nguyên giá 560 triệu đồng, đã qua sử dụng 6 năm, tổng số cây số xe đã chạy là 900.000 km.

Bài giải:

Tổng số km cho một đời xe (đến khi đại tu) của loại xe HINO được xác định là 1.800.000 km. Như vậy tỷ lệ sử dụng còn lại của xe là:

$$\frac{900.000\text{km}}{1.800.000\text{km}} = \frac{1}{2}$$

Giá trị còn lại của xe ô tô này là:

$$560 \text{ triệu} \times \frac{1}{2} = 280 \text{ triệu đồng}$$

Tuy nhiên xe này cần phải thay thế một số phụ tùng, chi tiết và cụm chi tiết để đảm bảo cho xe hoạt động an toàn, chúng có giá thị trường như sau:

- I.ốp ô tô 3 bộ 1200-20:	9.000.000 đ
- Hộp số trục các đăng:	13.000.000 đ
- Má phanh ô tô:	600.000 đ
- Ác quy:	1.000.000 đ
- .v.v....	_____

Cộng trị giá các phụ tùng cần thay thế là: 30.000.000 đồng

Giá trị thị trường của xe ô tô HINO đang sử dụng là:

$$280 \text{ triệu} - 30 \text{ triệu} = 250 \text{ triệu đồng.}$$

5. Những mặt hạn chế của phương pháp chi phí

Phương pháp chi phí có các mặt hạn chế sau đây:

. Do phương pháp chi phí cũng phải dựa vào các dữ liệu thị trường, nên những hạn chế của phương pháp so sánh trực tiếp đã nói ở phần trên cũng đúng đối với phương pháp chi phí;

. Chi phí không bằng với giá trị, và chi phí không tạo ra giá trị;

. Phương pháp chi phí phải sử dụng đến cách tiếp cận cộng tổi, song tổng của nhiều bộ phận chưa chắc đã bằng với giá trị của toàn bộ;

. Việc ước tính khấu hao tích lũy có thể trở nên rất chủ quan và khó thực hiện do có những sự khác nhau trong định nghĩa và thuật ngữ, cũng như chưa có một phương pháp được chấp nhận rộng rãi riêng biệt nào để ước tính khấu hao;

. Người thẩm định giá cần phải thông thạo kỹ thuật về máy móc và thiết bị, và phải có đủ kinh nghiệm để có thể áp dụng được phương pháp định giá này.

III. PHƯƠNG PHÁP THU NHẬP (HAY PHƯƠNG PHÁP ĐẦU TƯ)

Phương pháp thu nhập (hay phương pháp đầu tư) có nội dung tương tự như đã được trình bày trong các phương pháp định giá bất động sản (xem nội dung ở trong phần viết về các phương pháp định giá bất động sản). Ở đây chúng ta xem xét trường hợp phương pháp thu nhập áp dụng cho định giá trong lĩnh vực đầu tư để lựa chọn phương án đầu tư. Việc lựa chọn các phương án đầu tư có một vị trí quan trọng trong công tác tài chính, vì nó là một nhân tố chủ yếu trong quá trình sinh lợi lâu dài của doanh nghiệp, đặc biệt trong nguồn vốn đầu tư hữu hạn nhưng lại có rất nhiều cơ hội để lựa chọn. Để thẩm định dự án đầu tư, có thể sử dụng nhiều phương pháp khác nhau, nhưng thông dụng nhất hiện nay là phương pháp giá trị ròng hiện tại (NPV) và phương pháp suất nội tức hiện tại (IRR).

1. Phương pháp tính giá trị ròng hiện tại (NPV)

NPV của một dự án là giá trị thu được bằng cách khấu trừ cho từng năm toàn bộ số chênh lệch giữa thu và chi được cộng dồn trong suốt thời hạn của dự án với một mức lãi suất không đổi được xác định từ trước. Số tiền chênh lệch này được khấu trừ từ thời điểm bắt đầu thực hiện dự án.

Công thức tính NPV của dự án như sau:

$$NPV = NCF_0 + (NCF_1 \times a_1) + (NCF_2 \times a_2) + (NCF_3 \times a_3) + \dots + (NCF_n \times a_n)$$

Trong đó:

- NCF_0 là chênh lệch luồng tiền của năm 0 (chi phí đầu tư ban đầu).
- $NCF_1, NCF_2, \dots, NCF_n$ là chênh lệch luồng tiền (giữa thu nhập và chi phí) của dự án trong các năm 1, 2, ..., n.
- $a_1, a_2, a_3, \dots, a_n$ là hệ số khấu trừ trong các năm 1, 2, 3, ..., n tương đương với lãi suất chiết khấu.

Chỉ tiêu NPV cho thấy tổng giá trị hiện tại ròng sau khi đã hoàn vốn.

. Nếu NPV dương thì dự án có lãi, ta có thể đầu tư.

. Nếu NPV = 0 thì dự án đầu tư chỉ hòa vốn.

. Nếu NPV âm thì dự án đầu tư bị lỗ vốn, không thể đầu tư.

Nếu NPV càng lớn thì càng có lợi, vì vậy nếu có hai dự án đầu tư cần so sánh thì dự án nào có NPV lớn hơn sẽ được lựa chọn. Nếu có nhiều dự án đầu tư thì ta chọn dự án đầu tư có NPV lớn nhất.

NPV là một chỉ tiêu rất quan trọng, nó cho ta biết quy mô hiện giá tiền lời của một dự án đầu tư là lớn hay nhỏ sau khi đã trả hoàn vốn đầu tư. Nói cách khác, NPV phản ánh hiệu quả việc đầu tư về phương diện tài chính.

Tuy nhiên, chỉ tiêu NPV cũng có nhược điểm là nó phụ thuộc vào lãi suất chiết khấu. Lãi suất chiết khấu càng lớn thì NPV càng nhỏ và ngược lại. Do đó, nó không cho ta biết tỷ lệ sinh lời mà bản thân dự án có thể tạo ra được. Để khắc phục nhược điểm này, trong quá trình thẩm định dự án, ta cần tính toán chỉ tiêu suất lợi tức nội tại (IRR).

2. Phương pháp tính tỷ suất lợi tức nội tại (IRR)

IRR là lãi suất chiết khấu mà tại đó giá trị hiện tại của luồng tiền vào bằng giá trị hiện tại của luồng tiền ra. Nói cách khác, đó là lãi suất mà tại đó giá trị hiện tại của khoản thu từ dự án bằng giá trị hiện tại của đầu tư và $NPV = 0$.

Cách tính IRR cũng tương tự như tính NPV. Ta vẫn có thể sử dụng bảng tính đó và thay vì khấu trừ luồng tiền mặt theo một mức lãi suất xác định trước, ta thử một vài mức lãi suất khác nhau để tìm ra lãi suất làm cho $NPV = 0$. Lãi suất đó là IRR, thể hiện chính xác khả năng sinh lời của dự án.

Quá trình tính toán bắt đầu bằng việc lập bảng thu chi. Sau đó, dùng một mức lãi suất dự tính để khấu trừ luồng tiền theo giá trị hiện tại. Nếu NPV dương thì sẽ thử một mức lãi suất cao hơn. Nếu ở mức lãi suất này mà NPV âm thì IRR sẽ nằm trong khoảng giữa thông qua cách tính sau:

$$IRR = i_1 + \left\{ (i_2 - i_1) \times \frac{NPV}{NPV_1 + NPV_2} \right\}$$

Trong đó:

+ NPV_1 là NPV dương tương ứng với lãi suất chiết khấu i_1 .

+ NPV_2 là NPV âm tương ứng với lãi suất chiết khấu i_2 .

Tuy nhiên, chúng ta cần lưu ý là i_1 và i_2 không được khác nhau quá 2%. Nếu chênh lệch giữa i_1 và i_2 quá lớn thì kết quả tính IRR sẽ không chính xác.

IRR là chỉ tiêu rất quan trọng, hiện nay chỉ tiêu này được sử dụng rộng rãi trên thế giới. IRR cho biết lãi suất mà bản thân dự án có thể mang lại cho nhà đầu tư. Đương nhiên là IRR càng lớn thì càng tốt. Nếu có hai hoặc nhiều dự án đầu tư cần so sánh, thì dự án đầu tư có IRR tối đa sẽ được lựa chọn.

IRR còn đặc biệt quan trọng trong trường hợp đầu tư bằng vốn vay ngân hàng. Giả sử nếu nhà đầu tư vay ngân hàng để đầu tư vào một công trình với lãi suất tiền vay là $i\%$ thì:

- + Nếu $IRR < i$ khi đó dự án đầu tư sẽ không đủ tiền trả nợ ngân hàng.
- + Nếu $IRR = i$ thì dự án đầu tư chỉ tạo ra đủ tiền để trả nợ ngân hàng, còn nhà đầu tư thì không có lợi ích gì.
- + Nếu $IRR > i$ thì nhà đầu tư không những có thể trả được nợ mà còn có lãi.

Nếu dự án được đầu tư bằng vốn riêng của nhà đầu tư thì IRR phải lớn hơn lãi suất hấp dẫn tối thiểu. Chỉ tiêu lãi suất này thường do nhà đầu tư lựa chọn tùy theo kinh nghiệm bản thân, thường họ lấy bằng lãi suất tối đa mà nhà đầu tư đã đạt được trước đó.

3. Ví dụ tính NPV và IRR

Các dòng tiền của một dự án đầu tư được thể hiện như sau:

Năm	Dòng tiền
0	-25.000 USD
1	6.500 -
2	7.500 -
3	8.500 -
4	4.000 -
5	12.000 -

Tính NPV của dự án nếu tỷ lệ lãi yêu cầu là (a) 14%; (b) 15%; (c) 15,5%?

Tính IRR của dự án này?

Bài giải:

Tính NPV:

Năm	Dòng tiền	Giá trị hiện tại của 1USD ở 14%	Giá trị hiện tại
0	-25.000	1	-25.000
1	6.500	0,877193	5701,754
2	7.500	0,7697468	5771,006
3	8.500	0,674972	5737,258
4	4.000	0,59208	2368,321
5	12.000	0,519369	6232,424
NPV			810,7638

Năm	Dòng tiền	Giá trị hiện tại của 1USD ở 15%	Giá trị hiện tại
0	-25.000	1	-25.000
1	6.500	0,869565	5652,174
2	7.500	0,756144	5671,078
3	8.500	0,657516	5588,888
4	4.000	0,571753	2287,013
5	12.000	0,497177	5966,121
NPV			165,2732

Năm	Dòng tiền	Giá trị hiện tại của 1USD ở 15,5%	Giá trị hiện tại
0	-25.000	1	-25.000
1	6.500	0,865801	5627,706

2	7.500	0,749611	5622,084
3	8.500	0,649014	5516,619
4	4.000	0,561917	2247,667
5	12.000	0,486508	5838,097
			NPV -147,827

Tính IRR:

IRR nằm giữa 15% và 15,5%, áp dụng công thức để tính:

$$IRR = i_1 + \left\{ (i_2 - i_1) \times \frac{NPV_1}{NPV_1 + NPV_2} \right\}$$

$$IRR = 15 + \left\{ (15,5 - 15) \times \frac{165,2732}{165,2732 + 147,827} \right\} = 15,26\%$$

B. MỤC ĐÍCH CỦA THẨM ĐỊNH GIÁ

Thẩm định giá máy móc và thiết bị nhằm phục vụ cho những mục đích sau đây:

- . Báo cáo tài chính;
- . Bảo hiểm;
- . Cầm cố tài sản;
- . Lựa chọn phương án đầu tư.

I. THẨM ĐỊNH GIÁ MÁY MÓC VÀ THIẾT BỊ CHO MỤC ĐÍCH TÀI CHÍNH

Trong công việc của mình, nhà thẩm định giá máy móc và thiết bị sẽ được yêu cầu tiến hành những thẩm định giá cho “mục đích tài chính”. Thuật ngữ này bao trùm một loạt các yêu cầu lớn, cho hàng loạt mục đích như:

- . Bảng cân đối tài sản của công ty.

- . Các chức năng kế toán và kiểm toán (cả bên trong và bên ngoài).
- . Vấn đề thị phần/mở rộng ra công cộng.
- . Các tiến trình chuyển giao/sát nhập.
- . Thế chấp đi vay.
- . Phục vụ cho việc đánh thuế, khiếu nại đòi giảm thuế.
- . Quản lý và thanh lý tài sản.
- . Mua hoặc bán.
- . Thẩm tra chi phí mua có đúng với thực tế thị trường được chấp nhận cả ở trong nước và quốc tế.
- . Góp vốn của mỗi bên trong liên doanh.
- . Cổ phần hoá các doanh nghiệp Nhà nước.

Những hoạt động thẩm định giá này được thực hiện sau khi nhận được chỉ dẫn từ những người như chủ ngân hàng, chủ đầu tư, nhà quản lý và thanh lý tài sản, luật sư, kế toán viên và các bên liên doanh. Bất kỳ một thẩm định giá máy móc và thiết bị nào được thực hiện cho các mục đích tài chính sẽ phản ánh giá trị thị trường của máy móc và thiết bị đó tại ngày thẩm định, dù mục đích của thẩm định là gì. Một điều vô cùng quan trọng đối với cả nhà thẩm định lẫn người hướng dẫn là phải làm rõ về các yêu cầu của thẩm định giá ngay từ đầu. Thông thường là sau khi nghe các yêu cầu của khách hàng, nhà thẩm định giá sẽ xác định loại thẩm định giá cần thiết.

Khi thẩm định giá cho mục tiêu xác định giá trị tài sản của doanh nghiệp, thẩm định viên cần thống kê đầy đủ các tài sản theo yêu cầu cần thẩm định giá có tại thời điểm thẩm định giá. Các tài sản đó phải thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp, có nghĩa là các tài sản hiện có được mua sắm hoặc lắp đặt ở doanh nghiệp có tại ngày thẩm định giá.

Sau đó tiến hành theo trình tự như sau:

- Phân loại các tài sản cần thẩm định giá theo khả năng sử dụng cụ thể của doanh nghiệp.
- . Loại đang sử dụng.

. Loại dư thừa không cần dùng.

- Nêu cơ sở, nguyên tắc và phương pháp dùng để tính toán giá trị doanh nghiệp theo từng loại máy móc và thiết bị.

- Có một bản danh mục chỉ rõ đặc tính kỹ thuật của máy móc và thiết bị, vị trí lắp đặt tại xí nghiệp.

- Các khoản tính và các khoản không tính trong tổng giá trị doanh nghiệp (những khoản không tính gồm: uy tín, sản phẩm dở dang, hàng trong kho, nguyên vật liệu sản xuất, máy móc và thiết bị đi thuê, v.v.).

- Nêu rõ các điểm còn hạn chế khi thẩm định giá.

- Nêu thời điểm thẩm định giá.

- Nêu rõ trách nhiệm của thẩm định viên.

Dưới đây là bản tóm tắt các phương pháp luận về thẩm định giá để xác định giá trị, chi phí trong từng trường hợp cụ thể:

Đối với tài sản trên thị trường đã được xác định và công nhận (tài sản không chuyên dụng). Ví dụ như: máy móc và thiết bị thông thường, phương tiện đi lại, các tác phẩm nghệ thuật v.v.	Giá trị thị trường đối với việc sử dụng hiện tại (giá mua trên thị trường hiện tại).
Đối với tài sản trên thị trường chưa được định hình và công nhận (tài sản chuyên dụng). Ví dụ như cơ sở hạ tầng, nhà xưởng, máy móc và thiết bị chuyên dùng v.v.	Chi phí thay thế khấu hao, chi phí tái tạo khấu hao.
Đối với tài sản có yêu cầu quá mức hoặc không được thay thế nếu có phát sinh (cung thấp hơn cầu hoặc tài sản khan hiếm).	Giá trị thị trường ở mức sử dụng tối đa nhất và có hiệu quả nhất (giá bán trên thị trường hiện tại).

Khi quyết định cơ sở để thẩm định giá máy móc và thiết bị là giá trị thị trường cho việc sử dụng hiện tại, có nghĩa là giá trị thị trường của tài sản dựa trên cơ sở việc tiếp tục sử dụng tài sản, giả định rằng tài sản này có thể bán

trong thị trường mở với sử dụng hiện tại (không tính đến sử dụng hiện tại có phải là cao nhất hay tốt nhất hay không), thì có thể sử dụng một trong ba phương pháp sau đây:

1. Phương pháp so sánh thị trường

Đối với máy móc và thiết bị thông dụng và đang có giá bán trên thị trường, thì giá trị tài sản cần thẩm định được đánh giá thông qua so sánh với giá bán trên thị trường.

Những số liệu này có được qua việc trao đổi thông tin với các nhà sản xuất thông qua hệ thống thông tin liên lạc điện thoại, fax, email; từ các kho dữ liệu của cơ quan thẩm định giá; các ấn phẩm cung cấp thông tin về giá cả thị trường; qua việc trao đổi, thảo luận với đội ngũ cán bộ có trình độ cao ở cơ sở; nghiên cứu xem xét các mức giá do đơn vị có tài sản yêu cầu thẩm định cung cấp, kết hợp với giá của các nhà sản xuất cung ứng máy móc, thiết bị. Cần lưu ý khi sử dụng các tài liệu do cơ sở cung cấp phải loại trừ các trường hợp giảm giá ưu đãi, vì các điều kiện đó thường không được lặp lại vào thời điểm dự tính thay thế. Nếu tính cả yếu tố giảm giá sẽ dẫn tới việc đánh giá thấp giá trị tài sản, đặc biệt khi thẩm định giá đối với mục tiêu tài chính.

Ví dụ: Đánh giá giá trị thị trường đối với việc sử dụng hiện tại của loại ghế văn phòng sau:

Đặc tính: Ghế xoay văn phòng 5 năm tuổi

Nhà sản xuất: Formway

Thế loại: ZAF

Số seri: 78630

Theo thông tin bán hàng từ nhà cung cấp các đồ dùng văn phòng loại cũ, thì giá của loại ghế văn phòng trên từ 80 USD đến 100 USD một ghế. Chiếc ghế trên 5 năm tuổi và vẫn sử dụng tốt. Xác định giá thị trường trên thực tế đối với chiếc ghế là 90 USD.

2. Phương pháp chi phí thay thế khấu hao

Đối với các loại máy móc và thiết bị chuyên dụng ít khi được bán trên thị trường mở, vì thế không thể đánh giá theo phương pháp so sánh thị trường. Để

thẩm định giá máy móc và thiết bị trong trường hợp này thường sử dụng phương pháp chi phí thay thế khấu hao.

Phương pháp này có liên quan đến việc xác định tổng chi phí thay thế hiện tại của tài sản, sau đó khấu hao nhằm phản ánh được vòng đời của tài sản, tuổi thọ của tài sản và dự tính giá trị còn lại của tài sản vào cuối vòng đời sử dụng tài sản. Kết quả sẽ cho chi phí thay thế hiện tại ròng.

Nhà thẩm định giá phải xác định xem tài sản hiện hành có đại diện cho khả năng thay thế tối ưu hay không, kể từ thời gian chế tạo chúng trong điều kiện đã xảy ra những thay đổi về chức năng và về kỹ thuật.

Ví dụ: Thẩm định giá một hệ thống làm lạnh sau đây để minh họa cho phương pháp thẩm định giá nói trên.

Yêu cầu thẩm định giá hệ thống làm lạnh điểm Movin.

Nhà sản xuất: Hãng DenSo

Chủng loại: 15 SF

Công suất: 1 pha; 1,6 Kw; 8,2 APM

Số seri: 87 - 89 - Kh

Bài giải:

+ Tổng chi phí thay thế hiện tại ròng (GCRC: Gross current replace cost).

Nói chung khoản chi phí này được xác định qua tham khảo giá bán hiện hành của tài sản. Các khoản chi phí về vận chuyển, lắp đặt, thuế, tỷ giá v.v.

Trường hợp vào thời điểm thẩm định, tài sản không còn được sản xuất nữa, hoặc đã có loại mới hơn xuất hiện thì cần phải có tỷ lệ điều chỉnh tăng hoặc giảm giá để phản ánh sự thay đổi về công nghệ.

Nhà sản xuất cho biết chi phí cung cấp và lắp đặt hệ thống làm lạnh điểm Movin nói trên là 12.000 USD.

+ Đánh giá thời gian làm việc có hiệu quả của tài sản.

Thời gian làm việc có hiệu quả của tài sản là khoảng thời gian ước lượng mà tài sản làm việc một cách bình thường. Thời gian làm việc có hiệu quả của tài sản sẽ chấm dứt khi chi phí hoạt động và bảo dưỡng vượt quá lợi nhuận thu

được. Khi đánh giá thời gian làm việc có hiệu quả của tài sản cần quan tâm đến các yếu tố sau đây:

- . Độ cũ, mới về các mặt chức năng, công nghệ, kỹ thuật, kinh tế v.v. của tài sản.

- . Việc sử dụng hiện hành và bảo dưỡng tài sản.

- . Tài sản có được sử dụng đúng mục đích như thiết kế hay không.

Đối với hệ thống làm lạnh điểm Movin, thời gian làm việc có hiệu quả là 10 năm.

+ Xác định giá trị còn lại

Giá trị còn lại của tài sản cần được xác định phục vụ cho tính khấu hao. Giá trị còn lại của tài sản phản ánh rằng tài sản đã cũ và không còn hoàn toàn kinh tế trong quá trình sử dụng hiện tại. Tài sản có thể vẫn được dùng, mặc dù mang ít hiệu quả và lợi nhuận.

Những tài sản hiện nay không còn được chế tạo nữa, nhưng có thể vẫn có giá trị còn lại khi chúng được sử dụng trong quá trình sản xuất ra sản phẩm nào đấy. Ngoài ra cũng tồn tại những trường hợp do tài sản mang tính đặc biệt, chuyên dùng cao thì giá trị còn lại của chúng có thể âm so với chi phí thay thế và phá hủy chúng.

Đối với hệ thống máy làm lạnh Movin, vào cuối thời gian làm việc có hiệu quả, giá trị còn lại của hệ thống là 0 đôla. Sau 10 năm không thể bán hệ thống làm lạnh nói trên ở trên thị trường đồ cũ được nữa, vì hệ thống này đã hết công suất sử dụng.

+ Chi phí thay thế hiện tại ròng (NCRC: Net current replace cost).

Khấu hao liên quan đến tuổi thọ, thời gian tồn tại và giá trị còn lại của tài sản, nó thường được biểu hiện bằng tỷ lệ phần trăm (%). Có nhiều phương pháp tính khấu hao khác nhau, có ba phương pháp phổ biến nhất là:

- . Phương pháp giá trị giảm dần.

- . Phương pháp đường thẳng hay chi phí trực tiếp.

- . Phương pháp sản lượng sản xuất.

Trong các báo cáo tài chính thì phương pháp đường thẳng là thông dụng nhất. Phương pháp này giả thiết rằng tỷ lệ khấu hao sẽ bằng nhau (không thay đổi) trong toàn bộ tuổi đời hữu ích của tài sản.

Trong ví dụ này sẽ sử dụng phương pháp đường thẳng để tính ra chi phí thay thế hiện tại ròng cho hệ thống làm lạnh điểm Movin.

Năm lắp đặt hệ thống:	1995
Khấu hao:	5 năm/10 năm tuổi thọ dự kiến.
Tỷ lệ khấu hao:	0,5
Mức khấu hao:	$12.000 \text{ USD} \times 0,5 = 6.000 \text{ USD}$
Chi phí thay thế hiện tại ròng:	6.000 USD

3. Phương pháp thu nhập

Phương pháp này dựa trên tính toán dòng tiền thu nhập thực dự kiến thu về trong suốt thời gian tồn tại của tài sản, sau đó được chiết khấu ở một tỷ lệ thích hợp để tìm ra giá trị hiện tại ròng của tài sản.

Phương pháp này áp dụng rất phù hợp đối với những tài sản mang lại một khoản thu nhập đều đặn qua từng thời gian. Tuy nhiên trong thực tế, rất khó khăn trong việc xác định chính xác một tài sản cụ thể mang lại một khoản tiền là bao nhiêu trong từng thời gian. Vì vậy nó không được sử dụng phổ biến trong thẩm định giá trị tài sản cho mục đích tài chính.

4. Thẩm định giá trị tài sản nhằm mục đích thanh lý chuyển nhượng

Đối với máy móc, thiết bị đã được lắp đặt đang hoạt động bình thường và đang trong thời gian sử dụng kinh tế, khi có bằng chứng về sự suy giảm liên tục giá trị tài sản tới mức thấp hơn chi phí thay thế ròng hiện thời. Trường hợp này thường xảy ra đối với các máy móc và thiết bị, dây chuyền sản xuất thuộc công nghệ lạc hậu so với mặt bằng chung, dẫn tới tỷ lệ tiêu hao nguyên nhiên vật liệu và điện năng lớn, làm cho chi phí sản xuất cao, nên doanh nghiệp càng sản xuất càng bị lỗ vốn; hoặc sản phẩm của doanh nghiệp sản xuất ra không phù hợp với nhu cầu thị trường, do đó hàng hoá bị tồn đọng v.v. Trong những trường hợp này khi cần thẩm định giá trị doanh nghiệp, các thẩm định viên đánh giá giá trị

thu hồi được từ tài sản khi nhượng bán máy móc và thiết bị chuyển mục đích sử dụng để thu hồi vốn.

Giá trị có thể thu hồi được tính bằng tổng giá trị có thể thu hồi được từ các loại máy móc, thiết bị trong suốt thời gian sử dụng còn lại của tài sản, và giá trị có thể thu hồi được của tài sản khi thanh lý.

Giá trị thanh lý được chia làm hai loại: thanh lý tại chỗ và thanh lý đã bị tháo dỡ.

. Giá trị thanh lý tại chỗ: Là tổng số ước tính số tiền có thể thu hồi được từ tài sản thanh lý khi toàn bộ tài sản sẽ được bán nguyên vẹn trong phạm vi giới hạn thời gian hoàn thành việc bán.

. Giá trị thanh lý bị tháo dỡ: Là tổng số tiền ước tính có thể thu hồi được đối với các tài sản được tháo dỡ khỏi vị trí nguyên thủy của chúng và được bán ở một vị trí khác. Khi đó xảy ra một số trường hợp sau:

Đối với loại tài sản là máy móc và thiết bị còn sử dụng được: Giá các loại máy móc và thiết bị này được tính theo phương pháp chi phí thay thế khấu hao.

Đối với các bộ phận máy móc và thiết bị còn có khả năng sửa chữa sử dụng lại vào mục đích khác, thường nó được xác định bằng giá các nguyên vật liệu cấu thành các chi tiết.

Đối với các loại máy móc và thiết bị không còn khả năng sử dụng do đã hết tuổi đời kinh tế, hoặc bị hỏng hóc không có khả năng phục hồi lại được, thì được tính theo giá thu hồi phế liệu, tức là số tiền có thể thu hồi được đối với máy móc và thiết bị được bán theo dạng nguyên vật liệu dùng để chế biến lại.

Nói chung thẩm định giá trị tài sản nhằm mục đích thanh lý căn cứ vào giá trị thị trường của tài sản. Giá trị thị trường phụ thuộc vào phương thức đưa tài sản ra bán. Cách bán tài sản phổ biến nhất nên sử dụng là đưa máy móc và thiết bị ra đấu thầu rộng rãi.

Khi thẩm định giá trị máy móc và thiết bị nhằm thanh lý chuyển nhượng, có hai phương pháp được áp dụng phổ biến là:

. Phương pháp so sánh trực tiếp trên thị trường.

. Phương pháp chi phí thay thế khấu hao.

Hai phương pháp này đã được trình bày kỹ ở phần trên.

Giá trị phế thải thường được thể hiện bằng tỷ lệ phần trăm (%) so với chi phí thay thế mới tài sản tại thời điểm thanh lý.

Ví dụ: Nếu doanh nghiệp hiện có một cái máy có chi phí thay thế mới hiện nay là 100 triệu đồng. Doanh nghiệp nhận được 10 triệu đồng từ việc bán máy đó, giá trị phế thải áp dụng cho máy hiện có là 10%.

Giá trị phế thải có thể nhận biết được qua những cuộc thảo luận với lãnh đạo và các cán bộ kỹ thuật của doanh nghiệp, cùng với kinh nghiệm của người thẩm định giá.

5. Những khoản mục không thuộc thẩm định tài chính

Những khoản mục sau hoàn toàn không thuộc thẩm định tài chính tài sản:

- . Uy tín;
- . Sản phẩm dở dang;
- . Hàng trong kho và nguyên vật liệu sản xuất;
- . Thuế hải quan đối với những tài sản nhập khẩu của công trình liên doanh với nước ngoài được miễn thuế nhập khẩu, trang thiết bị ban đầu cho công trình;
- . Máy móc và thiết bị đi thuê hoặc nằm trong hợp đồng thuê;
- . Giá trị hoặc chi phí liên quan đến phần mềm máy tính;
- . Giá trị hoặc chi phí liên quan đến hành chính, dữ liệu và hồ sơ máy tính;
- . Giá trị hoặc chi phí liên quan đến chi phí tham khảo, mẫu, hồ sơ phòng thí nghiệm;
- . Giá trị giấy phép hoạt động liên doanh;
- . Đồ đạc cá nhân của nhân viên nhập khẩu phục vụ cho nhu cầu cá nhân của người nước ngoài làm việc tại các doanh nghiệp.

Nhà thẩm định cần lưu ý đến những khoản mục không thuộc thẩm định tài chính này, bởi vì trên thực tế, các doanh nghiệp trong báo cáo quyết toán thường phản ánh gộp các chi phí trên, và khi yêu cầu đánh giá thường đề nghị tính cả các chi phí này.

II. THẨM ĐỊNH GIÁ MÁY MÓC VÀ THIẾT BỊ CHO MỤC ĐÍCH BẢO HIỂM

Các công ty kinh doanh muốn chắc chắn rằng số vốn đầu tư to lớn của họ được bảo vệ trong trường hợp bị mất mát, do vậy các tài sản như tàu bè, hàng hoá, máy móc v.v. cần phải được đánh giá cho mục đích bảo hiểm.

Thẩm định giá trị tài sản nhằm mục đích bảo hiểm sẽ phù hợp với các chính sách và điều kiện bảo hiểm và phụ thuộc vào:

- . Giá trị khôi phục tài sản, hoặc
- . Giá trị bồi thường.

Có thể tham khảo định nghĩa của Hội đồng bảo hiểm Ôxtraylia về hai loại giá trị trên như sau:

- Giá trị khôi phục của tài sản là chi phí cần thiết để thay thế, sửa chữa hoặc tái xây dựng lại, nhằm đưa tài sản trở lại những điều kiện tương tự như tình trạng trước đó của tài sản, nhưng không được tốt hơn hay rộng hơn những điều kiện của tài sản khi còn mới.

- Giá trị bồi thường của tài sản là chi phí cần thiết để thay thế, sửa chữa hoặc tái xây dựng lại tài sản, nhằm đưa tài sản trở lại những điều kiện tương tự như tình trạng trước đó của tài sản, nhưng không được tốt hơn hay rộng hơn những điều kiện của tài sản tại thời điểm mà tổn thất xảy ra, có xem xét đến tuổi đời, điều kiện bảo trì và thời gian hữu ích của tài sản đó.

Có 3 loại thẩm định giá bảo hiểm chính, đó là:

1. Bảo hiểm bồi thường thiệt hại

Loại này tương đương với chi phí thay thế tài sản hiện có bằng một tài sản có đặc tính tương tự về tuổi thọ, công suất, điều kiện và tuổi thọ kinh tế còn lại. Để thẩm định giá cho mục đích này, nói chung các nhà thẩm định chọn một trong hai phương pháp, và thông thường là sử dụng hỗn hợp cả hai phương pháp sau:

- . Chi phí mới phục hồi khấu hao.
- . Chi phí mua ở thị trường một tài sản có độ tuổi và các điều kiện tương tự, cộng với tất cả các khoản chi phí vận chuyển, lắp đặt và vận hành, và mọi khoản thuế áp dụng trong nước.

Khi thẩm định giá cần phân ra một số trường hợp sau:

+ Đối với các máy móc, thiết bị ít chịu tác động của hao mòn vô hình như ô tô tải, máy biến thế, máy thiết bị khai thác hầm lò, máy kéo v.v., khi thẩm định giá sử dụng phương pháp chi phí mới phục hồi khấu hao.

Nội dung của phương pháp này là lấy giá của tài sản máy móc, thiết bị mới đang có giá bán trên thị trường (cùng tên, seri chế tạo, nước sản xuất, đặc tính kinh tế kỹ thuật), xem xét chi tiết cụ thể tình trạng máy móc và thiết bị cần thẩm định giá của người mua bảo hiểm để xác định mức độ chênh lệch so với máy móc, thiết bị mới, từ đó đưa ra cách tính toán giá cụ thể.

Mức độ khấu hao thì tùy thuộc vào tuổi đời kinh tế đã được xác định của tài sản để sử dụng những tỷ lệ khấu hao khác nhau. Cần lưu ý đến đặc điểm kỹ thuật, chất liệu chế tạo của từng loại máy móc, thiết bị, môi trường hoạt động của máy móc, thiết bị, khả năng thay thế chúng trên thị trường, chúng có chịu tác động mạnh của tốc độ thay đổi nhanh chóng của khoa học kỹ thuật dẫn tới trở nên lạc hậu hay không mà tuổi đời kinh tế của mỗi loại máy móc, thiết bị được đánh giá khác nhau, và tỷ lệ khấu hao cũng rất khác nhau.

Để có được các thông tin giúp cho việc đánh giá đúng tuổi đời kinh tế của các máy móc, thiết bị, các nhà thẩm định phải thường xuyên cập nhật các thông tin, thông báo về phát minh cải tiến của các ngành khoa học, từ đó mà đưa ra những đánh giá có sức thuyết phục về tuổi đời kinh tế của từng loại máy móc, thiết bị cụ thể.

Ở nước ta, Ủy ban khoa học kỹ thuật Nhà nước năm 1990 đã đưa ra tỷ lệ khấu hao cho các nhóm máy móc, thiết bị được sử dụng trong các xí nghiệp công nghiệp. Các tỷ lệ này tuy mới phản ánh đặc trưng của các nhóm máy, chưa nêu tỷ mỉ các yếu tố kinh tế, kỹ thuật tác động đến tuổi đời kinh tế của từng loại máy cụ thể; song đây là tài liệu hết sức cần thiết, làm cơ sở cho các nhà thẩm định giá tiến hành công tác thẩm định giá máy móc và thiết bị ở Việt Nam.

+ Đối với máy móc, thiết bị chịu tác động lớn của hao mòn vô hình như máy móc và thiết bị điện tử, y tế, phát thanh truyền hình v.v. thì cần tìm kiếm giá bán của tài sản tương tự hiện có bán trên thị trường để áp dụng phương pháp so sánh trực tiếp.

+ Đối với các loại máy móc, thiết bị được chế tạo đơn chiếc theo đơn đặt hàng, và các trang bị theo đặc thù riêng của từng ngành như: tàu nghiên cứu

hiển, tàu chở dầu, tàu địa chính dùng để nghiên cứu thêm lục địa v.v. Khi thẩm định giá với mục đích bảo hiểm thì áp dụng phương pháp chi phí mới phục hồi khấu hao.

Có thể nói một cách ngắn gọn hơn là: Mục đích của bảo hiểm bồi thường là hoàn trả tài sản được cam kết bảo hiểm về điều kiện tương tự như nó vốn có trước khi khiếu nại về bảo hiểm xảy ra. Để xác định giá trị bồi thường, trong trường hợp có tồn tại thị trường mua bán tài sản đó, thì cách hay nhất là căn cứ vào trị giá của tài sản đó trên thị trường cũ cộng thêm với khoản chi phí vận chuyển và lắp đặt. Trường hợp tài sản mang tính chuyên dùng cao, không có thị trường mua bán tài sản đó, khi xác định giá trị bồi thường thì căn cứ vào chi phí khôi phục của tài sản, sau đó trừ đi một tỷ lệ theo độ cũ của tài sản, đó là cách phù hợp nhất. Phương pháp khấu hao trực tiếp được chấp nhận sử dụng trong trường hợp này.

Ví dụ:

Xác định giá trị bảo hiểm của chiếc ghế xoay văn phòng 5 năm tuổi, thể loại 2AF, số seri 78630, của nhà sản xuất Formway.

Bài giải:

Nếu tính giá trị khôi phục, chúng ta có thông tin về giá mua một chiếc ghế văn phòng mới cùng kiểu dáng, chất lượng với giá bán lẻ là 150 USD/chiếc. Trên thị trường hàng cũ cho thấy giá chiếc ghế tương ứng với chiếc ghế bảo hiểm là 90 USD. Vậy giá trị thị trường của chiếc ghế được bảo hiểm xác định là 90 USD.

2. Sự phục hồi với bảo hiểm mới

Loại bảo hiểm này tương đương với việc thay thế tài sản hiện có bằng một tài sản hoàn toàn mới với cùng một nhà sản xuất, công suất và kích cỡ, cộng với khoản chi phí vận chuyển, lắp đặt và vận hành, và mọi khoản thuế theo quy định tại ngày thẩm định giá. Giá máy móc, thiết bị mới được lấy từ giá bán của các nhà cung cấp hoặc cơ sở dữ liệu của nhà thẩm định giá.

Trường hợp này thường áp dụng khi có một hoặc một số máy móc, thiết bị trong dây chuyền sản xuất bị sự cố, hỏng hóc không thể khắc phục được cần thiết phải thay thế bằng máy móc và thiết bị mới.

3. Bảo hiểm thay thế chức năng

Loại bảo hiểm này là ước tính chi phí thay thế một nhóm hoặc tất cả tài sản trong một dây chuyền sản xuất để thực hiện các nhiệm vụ tương tự theo thiết kế hiện đại tối ưu, nhưng với tổng công suất không lớn hơn những thứ hiện đang có. Nó phản ánh những thay đổi quan trọng trong công nghệ, như thay các máy móc và thiết bị có năng suất thấp bằng các máy móc, thiết bị có năng suất cao hơn. Ví dụ, trong trường hợp thay thế 5 máy mới có thể thực hiện công việc của 10 máy hiện có, nhưng đó là những máy cũ.

Bảo hiểm bồi thường thiệt hại là hình thức bảo hiểm cổ nhất trên thế giới, còn bảo hiểm thay thế chức năng là hình thức mới nhất. Nhưng nói chung cơ sở dễ nhất của thẩm định giá bảo hiểm là phục hồi mới, vì nó không bao hàm những quyết định mang tính phán quyết như 2 cơ sở kia. Sự phục hồi với bảo hiểm mới cũng là cơ sở của bảo hiểm được ưa chuộng nhất ở nhiều nước trên thế giới. Tuy nhiên, trong các ngành công nghiệp như dệt may, chế biến bánh kẹo, rượu bia, các nhà thẩm định vẫn sử dụng phương pháp thay thế chức năng để tính toán.

Một số khái niệm bảo hiểm

Có một số khái niệm liên quan đến thẩm định giá trị bảo hiểm cần phải được hiểu như sau:

+ Trung bình hoặc dưới mức bảo hiểm.

Tài sản cần bảo hiểm giá trị toàn bộ của nó trong suốt thời gian bảo hiểm, thông thường là 12 tháng. Nếu các tài sản yêu cầu bảo hiểm ít hơn 85% (tỷ lệ này có thể biến đổi) giá trị thực tế của tài sản đó tại thời điểm bắt đầu hợp đồng bảo hiểm, thì sẽ chỉ có một phần giá trị của tài sản sẽ được trả cho chủ tài sản khi rủi ro xảy ra.

+ Phục hồi.

Đối với những thiệt hại: Phục hồi là việc sửa chữa và khôi phục những phần hư hỏng của tài sản nhằm đưa tài sản trở lại những điều kiện tương tự trước đó, nhưng không được tốt hơn điều kiện khi tài sản còn mới nguyên.

Nâng cấp là một vấn đề nảy sinh khi có một thiết bị rất cũ và nếu thiết bị này được thay thế bằng thiết bị mới hơn, có công suất và sản lượng cao hơn, chi

phí sản xuất thấp hơn. Thẩm định viên cần đánh giá chi phí thay thế giả thiết của tài sản bị hư hỏng dựa trên những thông tin mà anh ta có sẵn.

+ Hư hỏng một bộ phận.

Có thể phải thay thế một vài chi tiết máy móc cũ bằng các chi tiết mới mà công suất và sản lượng của toàn bộ cỗ máy móc vẫn tương đương như trước khi thay thế. Thẩm định viên cần xác định trong trường hợp nào là hư hỏng bộ phận. Nếu có thị trường hàng cũ thì bảo hiểm theo giá trị bồi thường sẽ phù hợp hơn.

+ Phá vỡ và vận chuyển các chi tiết rời.

Thẩm định giá trị máy móc, thiết bị cho mục đích bảo hiểm còn phải tính đến chi phí bỏ ra cho phá dỡ và vận chuyển các chi tiết rời ra. Các chi phí này là một phần của tổng số lỗ và không được bỏ qua.

+ Hiệu chỉnh.

Hiệu chỉnh nhằm đảm bảo các số liệu thẩm định phù hợp với điều kiện của thời hạn bảo hiểm có tính tới các chi phí đang phát sinh.

III. THẨM ĐỊNH GIÁ MÁY MÓC VÀ THIẾT BỊ CHO MỤC ĐÍCH CẦM CỐ

1. Tính chất của một cầm cố

Một cầm cố của tài sản là giao dịch giữa một bên là người phải cầm cố - giao quyền lợi của mình cho một bên khác - người nhận đồ thế chấp, như là một vật đảm bảo cho món vay nợ.

Giao dịch bị tác động bởi các điều khoản ghi trong văn bản cầm cố, trong đó người phải cầm cố thường thoả thuận trả lãi trên món vay nợ ở tỷ lệ phần trăm đã cho. Trong một số trường hợp văn bản cầm cố quy định cho thanh toán theo định kỳ vốn và lãi.

Người phải cầm cố giữ quyền thu hồi lại tài sản của mình, xoá nợ tạo ra bởi văn bản cầm cố bằng cách trả lại số tiền vay nợ cho người nhận đồ thế chấp, gọi là “tài sản ròng sau khi trả nợ”.

Các trường hợp không có văn bản cầm cố nhưng vẫn được coi là “có giá trị pháp lý” khi:

. Có thoả thuận bằng văn bản ghi nhận món vay nợ, và hứa hẹn thực hiện theo đúng pháp luật cầm cố khi có yêu cầu, và

. Có thoả thuận bằng miệng đồng thời với việc chuyển cho người cho vay cầm cố các văn bản chứng nhận thẩm quyền về tài sản cho người nhận cầm cố.

Theo quy tắc chung, cầm cố là một loại đầu tư có sự đảm bảo hợp lý và một tỷ lệ lãi đúng mức. Trong trường hợp người phải cầm cố không trả được lãi hoặc không còn khả năng để trả lại món vay nợ, người nhận cầm cố phải tiến hành các bước cần thiết để bảo vệ an toàn cho mình.

2. An toàn của người nhận cầm cố

An toàn của người nhận cầm cố đối với số tiền người đó cho vay phụ thuộc chủ yếu vào tài sản thế chấp mà có thể bán khi cần thiết ở bất kỳ thời điểm nào. An toàn của người đó trên việc nhận tiền lãi trên món cho vay nợ ở tỷ lệ thoả thuận phụ thuộc vào thu nhập thực của tài sản có khả năng tạo ra.

Thông thường người phải cầm cố nhận được số tiền cầm cố bằng $\frac{2}{3}$ ước tính giá trị thị trường thực của tài sản, như vậy người nhận cầm cố giữ lại giới hạn an toàn là $\frac{1}{3}$. Trong trường hợp tài sản có khả năng rủi ro giảm giá trị cầm cố trong tương lai, số tiền nhận trước chỉ là $\frac{3}{5}$. Trong tất cả các trường hợp, người nhận cầm cố với sự giúp đỡ của nhà thẩm định giá, nên xem xét không chỉ giá trị của tài sản liên quan đến vay nợ để nghị, mà còn phải xem xét thu nhập thực từ tài sản có đủ để trả lãi ở tỷ lệ đã thoả thuận hay không.

Nếu người phải cầm cố không trả được lãi, tuân theo các thoả ước của văn bản cầm cố phù hợp với pháp lý, người nhận cầm cố có quyền tiến hành các biện pháp sau:

a/ Dưới một số điều kiện của pháp luật, người nhận cầm cố có thể bán tài sản cầm cố, và sử dụng các thu nhập đó để trả món vay nợ và bất kỳ lãi chưa trả nào cùng với các chi phí bán tài sản. Số tiền còn dư thừa được trả lại cho người phải cầm cố.

b/ Người nhận cầm cố có thể nộp đơn tới toà án xin cho lệnh tịch thu tài sản để thế nợ, hiệu lực của lệnh chỉ kết thúc khi người phải cầm cố trả được món nợ.

c/ Người nhận cầm cố có thể bất cứ lúc nào tiến hành chiếm hữu các thu nhập từ tài sản, sau khi đã trả hết các chi phí cần thiết, có thể sử dụng phần còn

lại để trả lãi trên vay nợ cầm cố, bao gồm bất kỳ số lãi chưa trả nào. Số tiền còn dư thừa có thể được dùng để làm giảm số tiền nợ cầm cố, hoặc trả lại cho người phải cầm cố.

d/ Dưới một số điều kiện giống như phần (a) người nhận cầm cố có quyền chỉ định một người để tiếp nhận thu nhập từ tài sản bị cầm cố, và sử dụng nó cho các mục đích như trong (c), bao gồm cả hoa hồng trả cho người làm việc thu nhận.

Rõ ràng rằng các biện pháp đó chỉ có tác dụng đầy đủ khi trong các trường hợp (a) và (b) giá trị thị trường của tài sản vượt quá số lượng cho vay cầm cố; hoặc trong các trường (c) và (d) thu nhập thực của tài sản sau khi trừ đi tất cả các chi phí, là đủ để trả lãi hàng năm trên vay nợ bao gồm cả các nợ còn khất lại.

Mặc dầu tài sản là đảm bảo chủ yếu cho người nhận cầm cố, thường trong văn bản cầm cố có thoả ước cá nhân, yêu cầu có sự bảo lãnh của bên thứ ba. Vì vậy, cộng thêm với các biện pháp đã nói trên, có thêm biện pháp hành động theo thoả ước.

Đặc tính và vị trí của người đi vay cầm cố và người bảo lãnh cho người đi vay (nếu có) là các vấn đề quan trọng cần phải xem xét đối với người nhận cầm cố. Cả hai là vật đảm bảo thêm cho món nợ cũng như cho việc trả đều đặn lãi khi đến hạn.

3. Thẩm định giá cho mục đích cầm cố

Trong việc thẩm định giá cho các mục đích cầm cố, ngoài các nguyên tắc thông thường của thẩm định giá được áp dụng, nhà thẩm định còn phải chú ý tới vị trí của người nhận cầm cố trong mối liên hệ đối với tài sản, và các biện pháp có khả năng áp dụng đối với người nhận cầm cố trong trường hợp người phải cầm cố thất bại.

Người thẩm định phải luôn nghĩ đến việc có thể phải bán tài sản đảm bảo cho vay nợ trong tương lai, nếu giá bán là không đủ để thanh toán số tiền vay nợ, các khoản lãi chưa trả và chi phí, thì người nhận cầm cố sẽ bị thua lỗ.

Trong khi giá trị thị trường là cơ sở cho thẩm định giá, nhà thẩm định phải xem xét không chỉ là giá trị thị trường hiện tại, mà còn phải xem xét liệu

giá trị đó có khả năng được duy trì trong tương lai, và tài sản có sẵn sàng bán trong cuộc bán tài sản bất buộc.

Khi nghiên cứu các tài sản dùng để thế chấp của doanh nghiệp, nhà thẩm định giá cần phân biệt một số trường hợp sau:

a/ Doanh nghiệp sử dụng tài sản đầu tư làm vật thế chấp.

Trong trường hợp này các thẩm định viên cần nêu rõ tổng giá trị của các tài sản của doanh nghiệp trong đó có tài sản đưa thế chấp, và phân tích tầm quan trọng cũng như ảnh hưởng của các tài sản đưa thế chấp đối với tổng thu nhập chung của doanh nghiệp, nêu tỷ suất hoàn vốn nội bộ và xem xét các yếu tố này có ảnh hưởng tới việc hoàn trả vốn vay hay không.

b/ Vật thế chấp là các tài sản đang sử dụng.

Đối với các tài sản này khi thẩm định sẽ đánh giá trên cơ sở còn để trống quyền sở hữu, và đánh giá trên cơ sở coi tài sản này được sử dụng tốt nhất và có hiệu quả nhất.

Khi doanh nghiệp vay vốn không có khả năng trả, các tổ chức cho vay sẽ thay đổi quyền sở hữu đối với các tài sản đó. Khi thẩm định giá các tài sản này, các nhà thẩm định phải so sánh trên cơ sở giá trị thị trường để đánh giá giá trị của chúng.

c/ Trường hợp doanh nghiệp dùng các tài sản chuyên dụng làm vật thế chấp, do các tài sản này có khả năng thị trường rất hạn chế, và nó chỉ nhận được giá trị khi là một bộ phận của doanh nghiệp. Do vậy, nếu tách riêng thì các tài sản này không thể dùng làm các vật thế chấp để vay. Trường hợp đặc biệt nếu phải sử dụng làm vật thế chấp, thì các tài sản này phải được thế chấp cùng với các vật thế chấp khác để tạo thành dây chuyền sản xuất, hoặc một cụm tài sản của doanh nghiệp có công dụng và có giá bán trên thị trường, trên cơ sở giả định rằng các tài sản này để trống quyền sở hữu. Trong trường hợp này thường sử dụng phương pháp chi phí khấu hao để đánh giá giá trị của tài sản chuyên dụng.

Nhà thẩm định giá phải xem xét bất kỳ yếu tố nào như hành động của các cấp chính quyền dưới các chính sách hoặc đạo luật, mà có thể tác động không thuận lợi đến giá trị của tài sản trong tương lai.

Nhà thẩm định cũng phải đặt câu hỏi để tìm hiểu liệu thị trường có bị ảnh hưởng bởi điều kiện quốc gia hoặc quốc tế nào đấy, mà nhất thời có thể gây ra sự bùng nổ giá nhân tạo. Bất kỳ chi phí vốn nào có thể có trên tài sản, như là các hư hỏng tích tụ phải được tính cho sự giảm giá.

Thu nhập thực từ tài sản phải được tính toán với sự cẩn thận nhất, vì nó không chỉ là cơ sở thích hợp cho việc định giá trị, mà còn đảm bảo rằng nó đủ để thanh toán cho lãi trên vay nợ để nghị.

Trong trường hợp kinh doanh tài sản, uy tín nên loại trừ khỏi thẩm định giá. Nhà thẩm định cũng nên loại trừ bất cứ cái gì mà người phải cầm cố có thể dễ dàng bán đi hoặc di chuyển đi nơi khác, thí dụ như đồ gỗ, trừ khi có việc đảm bảo đủ an toàn rằng việc đó không thể xảy ra.

Thông tin đôi khi nhận được như giá trả cho tài sản người phải cầm cố, thường là không thể tin cậy. Một giá cao quá mức có thể đã được trả vì một lý do đặc biệt, hoặc là các giá thị trường có thể đã thay đổi.

Cùng với việc đánh giá giá trị tài sản, nhà thẩm định giá có thể được yêu cầu đưa ra những lời khuyên như là tính chất của thanh toán để đảm bảo an toàn, và tổng số tiền nhận trước được coi là hợp lý.

Có khả năng một tài sản có thể đem cầm cố ở nhiều nơi, quy định chung là người nhận cầm cố thứ hai hoặc tiếp theo nữa, mỗi khi có khiếu nại về tài sản, theo trật tự thông thường họ chỉ được giải quyết sau khi khiếu nại của người nhận cầm cố thứ nhất đã được giải quyết.

Rõ ràng rằng có ít đảm bảo hơn cho những người nhận cầm cố tiếp theo người thứ nhất. Trong trường hợp này cần phải tính toán cẩn thận để đảm bảo rằng tổng số tiền cho vay trước, bao gồm của cả người nhận cầm cố thứ nhất, không vượt quá số tiền cho vay hợp lý trên sự đảm bảo của tài sản - thông thường bằng 2/3 giá trị thị trường đúng của nó.

Khi định giá tài sản thế chấp, nhà thẩm định giá cần phải hiểu những khái niệm về các khả năng sau của tài sản:

+ Khả năng thanh khoản:

Là khả năng chuyển hóa nhanh thành tiền, tài sản có khả năng chuyển hóa nhanh thì có giá trị lớn, như là: cổ phiếu, trái phiếu và các loại chứng khoán dễ mua bán trên thị trường.

Hàng tồn kho có tính thanh khoản hơi kém vì phải bán.

Nhà cửa và đất đai càng kém thanh khoản vì việc tái lập quyền sở hữu và bán đất là một quá trình kéo dài.

+ Khả năng khấu hao:

Máy vi tính và các thiết bị điện tử xuống cấp nhanh, về mặt kỹ thuật thường bị lạc hậu.

Áo quần dễ bị lỗi mốt thời trang.

Bất động sản có thể tăng giá qua thời gian, là nguồn tài sản thế chấp hấp dẫn, nhưng còn phụ thuộc vào khả năng thị trường của nó.

+ Khả năng thị trường:

Hàng tồn kho bán cho thị trường chọn lọc thì kém hấp dẫn hơn hàng tồn kho triển vọng có nhiều người mua.

Ôtô con, ô tô tải có thể bán nhanh.

Cần cầu dùng xây dựng nhà cao tầng thì kén người mua phải là những công ty lớn.

+ Khả năng kiểm soát:

Cổ phiếu, trái phiếu có thể giữ trong két của ngân hàng nên có khả năng kiểm soát cao.

Tài sản thiết bị sản xuất lớn, không thể di dời được thì phụ thuộc vào ngân hàng có quyền được vào nhà máy kiểm tra thường xuyên hay không, cần thiết phải có giấy cam kết của chủ nhà máy.

Nên loại trừ những cái gì mà người phải cầm cố dễ dàng bán hoặc di chuyển đi nơi khác.

Đối với báo cáo thẩm định giá cho mục đích cầm cố cần đạt những mục tiêu chủ yếu sau đây:

. Cung cấp cho khách hàng giá trị thị trường của tài sản cầm cố ở ngày thẩm định giá.

. Nêu rõ mục đích yêu cầu các chỉ dẫn cho việc thẩm định.

. Cung cấp lời khuyên đối với người cho vay trong việc đánh giá rủi ro bao gồm các điều khoản vay nợ, đánh giá phần trăm giá trị tối đa cho việc nhận vốn vay nợ trước, điều khoản trả lại món nợ chính, và tỷ lệ lãi.

IV. THẨM ĐỊNH GIÁ MÁY MÓC VÀ THIẾT BỊ CHO MỤC ĐÍCH TÍNH THUẾ

1. Ý nghĩa của việc thẩm định giá để tính thuế

Cơ sở kinh tế để tính thuế phải mang tính khách quan ở cả hai khía cạnh về chất lượng và số lượng. Thẩm định giá để tính thuế có nghĩa là đồng thời tiến hành quản lý thuế quan thẩm định giá tài sản. ý nghĩa quan trọng của hệ thống thẩm định giá để tính thuế được minh chứng và công nhận ở nhiều quốc gia vì những nguyên nhân sau:

Một là, hệ thống này sẽ thúc đẩy chính sách quản lý bằng pháp luật trên toàn quốc.

Đánh thuế theo luật định là một trong những điểm chính trong quản lý Nhà nước theo pháp luật. Điều này có nghĩa các tổ chức thẩm định giá và các thẩm định viên phải tuân thủ theo pháp luật và theo những quy định trong thẩm định giá tài sản, tiến hành thẩm định giá một cách độc lập và đảm bảo sự khách quan và công bằng của kết quả thẩm định giá. Trong cơ chế quản lý thuế hiện nay, giá để tính thuế không được xác định trực tiếp qua giao dịch trên thị trường do lên xuống của giá cả dễ dàng tác động đến giá trị của các đối tượng cụ thể để tính thuế. Vì vậy, để tính thuế theo pháp luật thì cần phải xây dựng một hệ thống thẩm định giá làm cơ sở tính thuế. Ngoài ra, hệ thống này sẽ làm giảm đi những tranh chấp pháp lý nảy sinh do nhận thức khác nhau về thu và nộp thuế, làm hài hoà mối quan hệ giữa những người thu thuế và những người nộp thuế.

Hai là, hệ thống này hỗ trợ để tính thuế công bằng và hợp lý.

Tính thuế công bằng là một trong những điểm cơ bản của cạnh tranh công bằng trong nền kinh tế thị trường. Vì vậy, nếu giá tính thuế không thể xác định trực tiếp được trong quá trình giao dịch trực tiếp trên thị trường thì chúng ta phải thẩm định giá để tính thuế một cách độc lập, khách quan và công bằng. Đây là phương pháp duy nhất chúng ta có thể đảm bảo sự công bằng trong việc đóng

thuế. Chỉ có thông qua việc thẩm định giá như vậy để xác định giá trị tính thuế bắt buộc thì chúng ta mới nhận biết được sự phân bổ đồng đều để có thể giảm thuế quá cao (tăng thêm gánh nặng cho người đóng thuế), hoặc có thể tránh được tình trạng trốn thuế (có thể dẫn đến việc giảm nguồn thu tài chính quốc gia).

Ba là, việc xây dựng một hệ thống thẩm định giá làm cơ sở tính thuế là việc làm cần thiết và hữu ích, nó góp phần mở rộng phạm vi thẩm định giá tài sản và tăng cường việc quản lý thẩm định giá tài sản.

Ngoài những đặc tính chung của thẩm định giá tài sản thì thẩm định giá để tính thuế cũng có những đặc điểm riêng biệt. Vì vậy, thẩm định giá tài sản phải có sự khảo sát và nghiên cứu sâu rộng, thiết lập các tiêu chí và phương pháp chuyên dùng cho thẩm định giá tài sản tính thuế, xây dựng thẩm định giá tính thuế như là một bộ phận của hệ thống thẩm định giá tài sản và do đó sẽ nâng cao được chất lượng thẩm định giá, sẽ mở rộng hơn nữa phạm vi hoạt động thẩm định giá, tăng cường quản lý thẩm định giá tài sản.

2. Những đặc điểm và phạm vi của thẩm định giá để tính thuế

Thẩm định giá để tính thuế là một loại hình hoạt động kinh doanh đặc biệt, phối hợp giữa tính thuế với thẩm định giá tài sản. Vì vậy, ngoài những đặc điểm của thẩm định giá thông thường thì thẩm định giá tính thuế có những điểm nổi bật và phạm vi hoạt động riêng.

Những đặc điểm nổi bật của thẩm định giá để tính thuế:

a/ Thẩm định giá được tiến hành nhằm mục đích thu thuế và đóng thuế

Thẩm định giá tính thuế có những điểm cơ bản khác với thẩm định giá thông thường.

Trước hết, kết quả thẩm định giá tính thuế không sử dụng trong giao dịch trực tiếp (ví dụ sau khi công nhận kết quả thẩm định giá tính thuế thì tài sản không có sự chuyển giao hoặc thay đổi quyền sở hữu), kết quả thẩm định giá được coi như là căn cứ để xác định việc thu và đóng thuế. Mặc dù việc thu và đóng một số thuế diễn ra trong mối liên hệ giao dịch nhưng thẩm định giá để tính thuế không ảnh hưởng trực tiếp đến việc chuyển giao quyền sở hữu.

Thứ hai, luật và các quy định làm căn cứ cho việc thẩm định giá tính thuế rất khác so với luật và các quy định của thẩm định giá thông thường và còn căn cứ vào các quy định về thuế có liên quan để có sự kết hợp giữa thẩm định giá với hệ thống tài chính tương ứng.

Thứ ba, thẩm định giá không chỉ làm cơ sở để tính thuế mà còn làm cơ sở để xác định mức thuế. Như vậy, thẩm định giá không chỉ sử dụng cho thu và nộp thuế theo giá trị mà còn được sử dụng cho thu và nộp thuế theo mức thuế được xác định. Thẩm định giá tài sản thông thường, thường tính theo giá trị và ít khi tính theo mức thuế xác định.

b/ Trong một đối tượng thẩm định giá tồn tại hai đại diện thẩm định giá của bên thu thuế và bên đóng thuế.

Tất cả các kết quả thẩm định giá để tính thuế đều có mối quan hệ trực tiếp với người thu thuế và người nộp thuế. Khi bên thu thuế thẩm định giá để tính thuế thì bên đóng thuế thường thận trọng, cảnh giác đặc biệt là khi cảm thấy kết quả thẩm định gây tổn hại đến lợi ích của mình. Vì quyền lợi của mình, bên đóng thuế sẽ uỷ quyền cho một thẩm định viên khác (không đại diện cho bên thu thuế) thẩm định lại cơ sở tính thuế, hoặc thậm chí còn thông qua các thủ tục pháp lý để giải quyết công việc với bên thu thuế. Do đó, trong mỗi trường hợp thẩm định giá để tính thuế thì có một bên thẩm định giá đại diện cho bên thu thuế và bên kia đại diện cho bên đóng thuế. Đại diện cho bên thu thuế nhìn chung là chính thức, còn đại diện cho bên đóng thuế chủ yếu là không chính thức. Tuy nhiên, ở một số nước cũng có trường hợp đại diện thẩm định giá cho cả hai bên đều không chính thức. Do quyền lợi của thẩm định viên đại diện cho bên đóng thuế gắn liền với quyền lợi của người đóng thuế, nên sau khi hoàn tất công việc thẩm định giá để tính thuế, thì thẩm định viên này thường có ý định tham gia vào quá trình tổ tụng và chia thu nhập thu được sau khi thắng kiện.

c/ Sự đa dạng và phức tạp của đối tượng thẩm định giá.

Trên thực tế, sự đa dạng của đối tượng thẩm định giá được thể hiện trong các mục tiêu đánh giá có thể mang tính vật chất và phi vật chất. Những hàng hoá mang tính vật chất bao gồm tài sản (bất động sản, động sản); những hàng hoá mang tính phi vật chất gồm lợi nhuận và các dạng phi vật chất khác như chi tiêu tài chính và việc bù trừ chi phí, chi tiêu. Sự phức tạp được thể hiện trong các phạm vi khác nhau của cơ sở tính thuế đối với các loại thuế khác nhau, các dạng

khác nhau do sự khác nhau của các thông số tính thuế đối với cùng một loại thuế.

Phạm vi thẩm định giá để tính thuế như sau:

- Thẩm định giá để tính thuế tài sản.

Phạm vi của cơ sở tính thuế tài sản gồm bất động sản, động sản hữu hình và vô hình. Cơ sở tính thuế bao gồm các cơ sở tính thuế tài sản, thuế thừa kế và quà tặng, thuế canh tác và thuế nhà ở v.v. Các cơ sở này đóng vai trò quan trọng trong việc thẩm định giá để tính thuế.

- Thẩm định giá để tính thuế thu nhập.

Thuế thu nhập căn cứ vào thu nhập trong sản xuất, giao dịch kinh doanh, thu nhập cá nhân và lợi nhuận vốn. Ở nước ta, do hầu hết các loại thuế được đề cập ở trên đều có thể được tính bằng phương pháp kế toán tổng hợp. Các doanh nghiệp còn phải gánh nhiều thua lỗ và một số lượng đáng kể các doanh nghiệp không có lãi; do đó, việc thẩm định giá để tính thuế thu nhập của doanh nghiệp hiện tại chưa phổ biến. Tuy nhiên, khi nền kinh tế phát triển, thu nhập đầu người tăng, trình độ quản lý được nâng cao, sự giao dịch giữa các công ty chứng khoán ngày càng tăng thì hoạt động thẩm định giá làm cơ sở tính các loại thuế trên sẽ càng tăng.

- Thẩm định giá để tính thuế lưu thông.

Thuế lưu thông là đánh thuế trên số lượng mặt hàng lưu thông trên thị trường. Thuế lưu thông căn cứ vào giá trị lưu thông của hàng hoá và phi hàng hoá. Thuế trong lưu thông bao gồm bán hàng, thuế giá trị gia tăng, thuế tiêu thụ và thuế xuất nhập khẩu.

- Thẩm định giá để tính thuế tài nguyên.

Đối tượng đánh thuế của thuế tài nguyên là tài nguyên bao gồm : khoáng sản, dầu thô, khí gas, than, các khoáng sản phi kim loại và các nguồn tài nguyên khác.

Trên thực tế, giá trị làm cơ sở tính thuế có thể được xác định trực tiếp trên thị trường không thuộc phạm vi thẩm định giá. Nhưng giá trị làm cơ sở tính thuế không được xác định trong quá trình giao dịch trên thị trường thì thuộc phạm vi thẩm định giá.

3. Các phương pháp thẩm định giá để tính thuế

Do đặc tính riêng biệt của thẩm định giá để tính thuế nên không thể áp dụng tất cả các tiêu chuẩn và phương pháp thẩm định giá tài sản thông thường vào thẩm định giá để tính thuế. Thông thường vận dụng một số phương pháp sau:

3.1. Phương pháp thị trường

Điều kiện tiên quyết để áp dụng phương pháp thị trường là phải có thị trường và giao dịch. Thẩm định giá để tính thuế không nhằm mục đích giao dịch mà để thu và đóng thuế nên không được chuyển quyền sở hữu tài sản và do đó không xuất hiện sự ngang giá. Do không có sự ngang giá trực tiếp trong giá trị tính thuế để thu và nộp thuế nên giá trị tính thuế có thể không được xác định trong quá trình giao dịch trực tiếp trên thị trường. Bên cạnh việc tuân thủ theo luật và các quy định về thẩm định giá tính thuế, thì cũng nên có những điều chỉnh trong luật thuế.

Thẩm định giá để tính thuế liên quan rất nhiều đến lợi ích của người đóng thuế và người thu thuế. Vì vậy, các tiêu chuẩn và các phương pháp thẩm định giá theo giá trực tiếp trên thị trường không dễ dàng được chấp nhận, trừ khi các phương pháp và các tiêu chuẩn này căn cứ vào giá thực tế rất thấp kết hợp với luật thuế và các phương pháp thích hợp. Trên thực tế, thẩm định giá để tính thuế chủ yếu căn cứ vào giá trị thị trường hiện tại có điều chỉnh thích hợp theo luật thuế, và kết quả điều chỉnh được coi là giá trị thẩm định giá để tính thuế.

3.2. Phương pháp chi phí

Chi phí thay thế trong phương pháp chi phí bao gồm chi phí thay thế mới và chi phí thay thế khấu hao. Kết quả của hai phương pháp trên có thể khác nhau. Thẩm định giá tài sản thông thường không quy định cụ thể áp dụng loại chi phí thay thế nào, trong khi đó thẩm định giá tính thuế quy định chỉ áp dụng chi phí thay thế mới; chủ yếu xem xét giá trị chức năng sử dụng của đối tượng được thẩm định giá thay cho việc xác định giá trị sử dụng đặc biệt. Điều này nhằm đáp ứng nhu cầu đơn giản hoá thuế quan. Trong trường hợp thông thường, việc xác định giá trị chức năng đặc biệt của hàng hoá khó hơn việc xác định giá trị chức năng thông thường.

Ngoài sự khác nhau trong việc áp dụng chi phí thay thế mới, thì phương pháp tính theo chi phí còn có một số điểm khác nhau nữa khi áp dụng trong

thẩm định giá tính thuế và trong thẩm định giá tài sản thông thường, đặc biệt là trong việc tổng hợp giá trị của phương pháp tính theo chi phí.

Trong việc thẩm định giá tính thuế, phương pháp tính theo chi phí nên dựa trên cơ sở chi phí thay thế mới, có sự điều chỉnh thích hợp theo quy định chung trong luật thuế và coi giá trị điều chỉnh là giá trị thẩm định giá tính thuế.

3.3. Phương pháp thu nhập

Phương pháp tính theo thu nhập trong thẩm định giá tính thuế được áp dụng khác so với thẩm định giá tài sản thông thường. Sự khác nhau được thể hiện ở các khía cạnh sau:

Đó là sự khác nhau trong việc tính toán thời gian tính doanh thu. Đối với thẩm định giá tài sản thông thường thì khoảng thời gian này có thể được giới hạn hoặc không giới hạn, trong khi đó thẩm định giá tài sản để tính thuế cần phải có thời gian xác định (thường là một năm). Ví dụ, cơ sở tính thuế doanh thu tiền cho thuê là một năm. Do tính thuế một năm nên thời điểm tính doanh thu nên theo thời gian thu thuế. Doanh thu này là doanh thu trong cùng năm. Theo quy định của Luật thuế, doanh thu trong tương lai nhìn chung không được tính vào phạm vi thu thuế.

Mặt khác, khi được áp dụng trong thẩm định giá để tính thuế, phương pháp tính theo thu nhập không tính đến tỷ lệ khấu hao như trong thẩm định giá tài sản thông thường, vì doanh thu trong thẩm định giá tính thuế được tính trong cùng năm nên không cần phải tính tỷ lệ khấu hao.

Do đó, trong thẩm định giá để tính thuế thì phương pháp tính theo thu nhập chỉ có thể căn cứ vào giá trị hiện tại của doanh thu có những điều chỉnh thích hợp theo các quy định trong Luật thuế, và coi giá trị điều chỉnh là giá trị thẩm định giá để tính thuế.

V. THẨM ĐỊNH GIÁ MÁY MÓC VÀ THIẾT BỊ CHO MỤC ĐÍCH ĐẦU TƯ

Để việc phân tích đánh giá dự án đầu tư được thực hiện tốt, dự án được lựa chọn mang tính khả thi, ta cần thực hiện các bước sau đây:

1. Tổ chức thu thập thông tin

Trước hết chúng ta phải xác định rằng, các dự án đầu tư phải được thiết lập trước khi chúng được đánh giá, thẩm định. Ngay từ giai đoạn đầu tiên của sự hình thành chu trình dự án, tức giai đoạn nhận diện cơ hội đầu tư, đòi hỏi doanh nghiệp phải biết tổ chức thu thập, phân tích và xử lý thông tin về nguồn tài lực, thị trường, tiến bộ kỹ thuật công nghệ và lợi ích kinh tế có thể đạt được. Khi thiết lập một dự án đầu tư, điều cần thiết là phải ước tính được lợi nhuận và chi phí của nó. Công việc này đòi hỏi phải có sự tham gia của bộ phận marketing, quản trị sản xuất, kế hoạch v.v. Các bộ phận này sẽ đưa ra những dự báo về doanh thu bán hàng, chi phí nguyên vật liệu, lao động và nhiều dự báo khác có liên quan.

Để đạt được điều này cần phải bố trí, sắp xếp bộ máy chuyên môn nhằm nghiên cứu khả năng khai thác thông tin nói trên, điều hoà phối hợp mối quan hệ giữa các yếu tố trong quá trình phân tích, kiểm tra tình hình thực tiễn về lợi ích kinh tế mang lại, hoạch định mục tiêu phát triển và loại trừ mọi rủi ro có thể gặp phải trong quá trình thực thi dự án.

Tổ chức việc nhận diện và phân loại các dự án đầu tư căn cứ theo quy mô của dự án, mục đích đầu tư vào dự án và mối quan hệ giữa các dự án. Thực hiện tốt công tác này sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho tiến trình phân tích và đánh giá các dự án đầu tư của bước sau có hiệu quả cao.

2. Tổ chức phân tích và lựa chọn các dự án đầu tư

Để lựa chọn dự án đầu tư, có nhiều phương pháp phân tích và thẩm định khác nhau, mỗi phương pháp có ưu và nhược điểm riêng của nó. Để xác định một phương pháp tính toán, hay là kết hợp chúng với nhau trong quá trình phân tích, đánh giá, kết luận việc lựa chọn một dự án đầu tư, cần tiến hành các bước sau:

- + Loại trừ các phương án đầu tư có số vốn đưa ra vượt quá khả năng cho phép của doanh nghiệp.

- + Dùng một trong các phương pháp thẩm định giá đã giới thiệu để loại trừ những dự án không đem lại lợi nhuận cho doanh nghiệp, tức là những dự án được đánh giá là hoà vốn hoặc lỗ vốn, như trong trường hợp những dự án có kết

quả tính toán là $NPV < 0$ hoặc $IRR < i$ (i là lãi suất vay ngân hàng cho vốn đầu tư vào công trình).

+ Căn cứ vào mối quan hệ giữa các dự án với nhau, ta tiến hành chọn lựa các dự án đưa vào phân tích theo cách sau:

(i). Trường hợp các dự án được xét là độc lập với nhau

Ta có thể áp dụng một trong hai phương pháp NPV hoặc IRR để xác định dự án đầu tư được lựa chọn. Dự án đầu tư được lựa chọn theo phương pháp NPV là dự án có NPV cao nhất. Dự án đầu tư được lựa chọn theo phương pháp IRR là dự án có IRR cao nhất. Bởi vì đối với các dự án độc lập, đánh giá theo một trong hai phương pháp trên hoàn toàn không mâu thuẫn với nhau.

(ii). Trường hợp lựa chọn một trong nhiều dự án loại trừ lẫn nhau

Khi lựa chọn một trong các dự án loại trừ lẫn nhau, việc sử dụng 2 phương pháp NPV và IRR không phải thường xuyên cho ta những kết quả đồng nhất mà trong một số trường hợp có thể nảy sinh những mâu thuẫn khi phân hạng các dự án đầu tư. Nguyên nhân dẫn đến sự khác biệt là do sự khác nhau về quy mô đầu tư, khác nhau về dòng thu nhập, chi phí v.v.

Ví dụ: Nghiên cứu 3 dự án đầu tư được đưa ra xem xét sau:

Dự án	Thu nhập năm (USD)		Chi phí đầu tư (USD)	NPV ($r = 10\%$)	IRR (%)
	1	2			
A	6.000	1.000	5.000	1.281	34,80
B	2.000	12.000	10.000	1.736	20,00
C	5.300	1.800	5.000	1.306	33,10

Bài giải:

+ Nếu lựa chọn dự án đầu tư theo NPV thì ta chọn dự án B vì có NPV cao nhất (1.736 USD).

+ Nếu lựa chọn dự án đầu tư theo phương pháp IRR thì ta chọn dự án A vì có IRR lớn nhất (34,80%).

Trường hợp nảy sinh mâu thuẫn như trên chúng ta nên lựa chọn phương án nào? Theo chúng tôi, nên sử dụng phương pháp NPV, vì phương pháp này đơn giản khi sử dụng và ít phức tạp hơn so với phương pháp IRR. Khi đó, ta thực hiện theo các quy tắc sau:

. Tính NPV của từng dự án trên cơ sở lấy IRR làm tỷ suất chiết khấu thích hợp.

. Nếu các dự án độc lập với nhau, ta chọn dự án đầu tư nào có NPV dương và loại bỏ dự án đầu tư có NPV âm.

. Nếu phải chọn một trong nhiều dự án, ta chọn dự án đầu tư nào có NPV lớn nhất và đương nhiên phải dương.

Mặt khác các dự án được đưa ra để xem xét không phải cái nào cũng có số năm hoạt động như nhau. Do vậy, trong trường hợp này ta có thể phân chia thành 2 loại sau:

+ Các dự án đầu tư có đời sống như nhau:

Là các dự án đầu tư có số năm hoạt động như nhau kể từ khi dự án đưa vào hoạt động đến khi kết thúc.

. Trường hợp các dự án có số vốn đầu tư không quá chênh lệch nhau (tức không quá 1,5 lần), ta có thể áp dụng phương pháp NPV để xác định dự án được lựa chọn mà kết quả đem lại vẫn xác đáng.

. Trong trường hợp giữa các dự án đầu tư được xem xét có số vốn đầu tư chênh lệch nhau quá lớn.

Ví dụ: Giả sử có 2 phương án đầu tư với thời gian hoạt động là 1 năm. Số liệu về vốn đầu tư cũng như thu nhập của từng dự án được cho ở bảng sau:

Dự án	Thu nhập (USD)	Chi phí đầu tư (USD)	NPV ($r = 10\%$)	IRR (%)
A	1.210	1.000	100	21
B	1.100.220	1.000.000	200	10,022

Bài giải:

- Thông thường, người ta dựa vào phương pháp NPV làm cơ sở đánh giá lựa chọn dự án đầu tư, vì nó đo lường hết khả năng tối đa hoá lợi nhuận của doanh nghiệp; còn phương pháp IRR chỉ mang tính tương đối và kết quả chỉ là những tỷ lệ để làm chỉ tiêu so sánh.

- Trong ví dụ trên, nếu chọn NPV làm phương pháp thẩm định giá, ta sẽ chọn dự án B vì có NPV lớn (200). Tuy nhiên nếu xét về vốn đầu tư thì quá lớn (gấp 100 lần so với dự án A) trong khi doanh lợi mang lại không tương xứng (chỉ gấp 2 lần dự án A).

- Còn nếu chọn IRR làm phương pháp thẩm định giá, ta sẽ chọn dự án A vì có IRR lớn (21%). Tuy thế, sử dụng phương pháp này sẽ không đánh giá được quy mô về độ lớn của dự án đầu tư, dễ đưa đến mất cơ hội đầu tư lớn để thu vào giá trị hoạt động và lợi nhuận cao hơn.

Vấn đề ở đây là nhà doanh nghiệp muốn có một khoản lợi nhuận cao nhưng với một khoản vốn đầu tư hợp lý phù hợp với khả năng đầu tư của mình. Vì vậy họ phải lựa chọn phương pháp nào đạt được sự kết hợp hài hoà giữa độ lớn lợi nhuận mang lại và độ lớn của chi phí đầu tư bỏ ra.

+ Các dự án đầu tư có đời sống khác nhau:

Trong thực tế chúng ta thường gặp những dự án có thời gian hoạt động khác nhau, việc đánh giá để chọn lựa một trong các dự án loại trừ nhau càng trở nên khó khăn và phức tạp, cần thiết phải được đánh giá và xem xét kỹ lưỡng.

Trong trường hợp này, thông thường ta sẽ gặp phải 1 trong 2 tình huống sau:

a/ Các dự án có tuổi thọ ngắn hơn sẽ được bổ sung thay thế bằng một dự án khác khi nó vừa kết thúc kỳ hoạt động.

Để minh hoạ, giả định một doanh nghiệp phải lựa chọn 1 trong 2 máy M1 hoặc M2 để sản xuất, thời gian hoạt động của máy M1 là 3 năm và của máy M2 là 5 năm. Nếu chọn mua máy M1 theo dự kiến của doanh nghiệp thì sau khi sử dụng máy M1 hết thời hạn 3 năm sẽ thay thế bằng M_1' với giá là 20 triệu đồng. Các tài liệu khác thu thập được và kết quả tính toán cho thấy ở bảng sau: (để

đơn giản hoá, các số liệu được ghi trong ngoặc đơn là thể hiện chi phí đầu tư theo từng thời điểm của dự án, số liệu không ghi trong ngoặc đơn là thu nhập).

Đơn vị tính: triệu đồng

Máy	Năm						NPV ($r = 10\%$)
	0	1	2	3	4	5	
M1	(70)	45	45	45			41,90
M1'				(90)	70	90	36,08
M1+M1'	(70)	45	45	(45)	70	90	77,98
M2	(160)	60	60	60	60	60	67,44

Căn cứ vào bảng trên, ta thấy xí nghiệp nên lựa chọn phương án có sự kết hợp bổ sung giữa máy cũ và máy mới ($M1 + M1'$) để cuối cùng tạo ra NPV = 77,98 lớn hơn NPV tạo ra của máy M2 là 67,44.

Tóm lại, trong trường hợp các dự án có thời gian tồn tại không đồng nhất và có phương án thay thế như trên, ta thiết lập một chuỗi liên kết các khoản thu của dự án cho đến khi thoả mãn nhu cầu của doanh nghiệp trong tương lai. Tổng hợp NPV của các giải pháp được lấy làm cơ sở để so sánh giữa các dự án với nhau. Dự án được chọn sẽ là dự án có NPV cao nhất.

b/ Trong tình huống dự án không có phương án thay thế nào khác.

Lúc này ta coi như NPV đã đạt được ở năm kết thúc sẽ tạo ra một lợi nhuận cơ hội do tiết kiệm vốn (với lãi suất chiết khấu là r) của những năm còn lại khi đem so sánh với dự án có thời gian hoạt động dài hơn.

Trong ví dụ trên, giả sử xí nghiệp đã thoả mãn nhu cầu của máy M1 ở năm thứ 3 mà không cần đầu tư thay thế thêm máy $M1'$, như vậy NPV mới tính được từ máy M1 sẽ là:

$$NPV' = NPV (1 + r)^n$$

$$NPV' = NPV (1 + 0,1)^2 = 41,90 \times 1,21 = 50,70$$

Trường hợp này, khi so sánh ta lại chọn dự án mua máy M2 vì có NPV cao hơn ($67,44 > 50,70$).

Trên đây là một số vấn đề cần lưu ý khi thực hiện phân tích, đánh giá và lựa chọn dự án đầu tư trong một số trường hợp đặc biệt. Trong thực tế tùy theo tình hình cụ thể, cần cứ vào các yếu tố cơ bản đã trình bày trên, cần vận dụng một cách linh hoạt để có sự lựa chọn phương án đầu tư đem lại hiệu quả và thích hợp nhất.

Cần lưu ý là trong thực tế không có một phương pháp duy nhất nào giúp cho cán bộ quản lý giải đáp được mọi câu hỏi liên quan đến việc sử dụng các nguồn lực của công ty. Thông thường khi thẩm định giá dự án đầu tư, một phương pháp đánh giá bao giờ cũng được áp dụng bên cạnh những phương pháp khác. Có như vậy ta mới có thể chọn được những phương án tối ưu cho việc thực thi dự án hoặc quyết định đầu tư.

VI. VÍ DỤ MINH HOẠ THẨM ĐỊNH GIÁ MÁY MÓC VÀ THIẾT BỊ

Bước 1: Chỉ dẫn.

Đánh giá giá trị máy móc và thiết bị của hãng dệt X nhằm mục đích giải thể hãng.

Bước 2: Thu thập số liệu.

Lấy được bản sao về số liệu liên quan đến máy móc và thiết bị.

Bước 3: Khảo sát thực tế tài sản.

Bố trí thời gian đi khảo sát thực địa về tài sản để có các số liệu sau:

- . Mô tả tình trạng chung.
- . Nhà chế tạo.
- . Model.
- . Sản lượng.
- . Số seri.
- . Thiết bị phụ trợ, hoán cải.

Khảo sát thực địa về tài sản sẽ biết được mức độ mới, cũ, quá trình sửa chữa, duy tu tài sản.

Việc khảo sát máy móc của hãng dệt A cho ta số liệu sau:

Tài sản	Model	Loại	Số seri	Điều kiện làm việc
Máy dệt tròn Bromley, 8 số, đường kính 20 mm, 480 kim	S234	SPJ	14490	Hoàn hảo
Máy dệt tròn Bromley, 8 số, đường kính 20 mm, 452 kim	S233	RTC	17756	Hoàn hảo
Máy dệt tròn Bromley, 8 số, đường kính 18 mm, 452 kim	Không rõ	SPJ	7690	Hoàn hảo
Các chi tiết rời của máy dệt tròn Bromley	Không rõ	SPJ	Không rõ	Tốt
Máy dệt phẳng Protti, 8 số, khổ dài 195018 mm	R556	PT4	030299	Hoàn hảo
Máy dệt phẳng Protti, 7 số, khổ dài 195018 mm	R555	PT4	030498	Hoàn hảo
Máy dệt phẳng Protti, 5 số, khổ dài 1950 mm	R543	PT4	03147	Hoàn hảo
Máy dệt phẳng Dubied, 7 số	RF91	DRB2	21989	Tối
Máy dệt phẳng Dubied, 7 số	RF91	DRB2	21970	Tối
Máy dệt phẳng điện tử Universal, 6 số, khổ dài 2005 mm, điện 3 pha	610	Không có	63588	Tốt
Máy dệt phẳng điện tử Universal, 4 số, khổ dài 2005 mm, điện 3 pha	MC220	Không có	65700	Tốt
Máy dệt phẳng điện tử Universal, 4 số, khổ dài 2005 mm, điện 3 pha	MC220	Không có	65777	Tốt
Máy làm cổ áo Steiger, 12 số	877R	SSR3	41987	Tốt
Máy cắt tay áo Quasar	3575	A	6671	Hoàn hảo
Máy thùa khuy Rimoldi	22-4-55	Không có	65177	Hoàn hảo
Máy thùa khuy Mathbid	Seri II	Không có	77459	Hoàn hảo
Bàn hơi	6563	78R	87301	Hoàn hảo

Bước 4 & 5: Giá trên thị trường máy móc và thiết bị cũ.

Các tài sản định giá dựa trên giá thị trường nhằm giải thể hãng. Các thông tin về mức giá thị trường hiện tại, cung và cầu về máy móc và thiết bị đã qua sử dụng có thể khai thác từ các hãng cung cấp, các đại lý và công ty đấu thầu.

Cần nghiên cứu thông tin về tình trạng thị trường loại máy móc và thiết bị dệt này, vị trí của công ty trong ngành.

Bước 6: Định giá.

Trên cơ sở nghiên cứu xem xét thị trường hiện tại, độ cũ, điều kiện làm việc của các máy móc, thiết bị dệt, ta rút ra giá trị thị trường của máy móc và thiết bị dệt của hãng dệt A như sau:

Tài sản	Giá trị (USD)
Máy dệt tròn Bromley, 8 số, đường kính 20 mm, 480 kim	2.500
Máy dệt tròn Bromley, 8 số, đường kính 20 mm, 452 kim	2.000
Máy dệt tròn Bromley, 8 số, đường kính 18 mm, 452 kim	2.000
Các chi tiết rời của máy dệt tròn Bromley	2.000
Máy dệt phẳng Protti, 8 số, khổ dài 1950/18 mm	100
Máy dệt phẳng Protti, 7 số, khổ dài 1950/18 mm	500
Máy dệt phẳng Protti, 5 số, khổ dài 1950 mm	500
Máy dệt phẳng Dubied, 7 số	300
Máy dệt phẳng Dubied, 7 số	200
Máy dệt phẳng điện tử Universal, 6 số, khổ dài 2005 mm, điện 3 pha	9.000
Máy dệt phẳng điện tử Universal, 4 số, khổ dài 2005 mm, điện 3 pha	8.000
Máy dệt phẳng điện tử Universal, 4 số, khổ dài 2005, điện 3 pha	8.000
Máy làm cổ áo Steiger, 12 số	3.000
Máy cắt tay áo Quasar	3.000
Máy thừa khuy Rimoldi	1.000
Máy thừa khuy Mathbid	4.000
Bàn hơi Hoscrop	1.000

PHẦN IV

CÁC PHƯƠNG PHÁP
THẨM ĐỊNH GIÁ TRỊ
TÀI SẢN VÔ HÌNH

CHƯƠNG I

NGHIÊN CỨU LÝ LUẬN VỀ TÀI SẢN VÔ HÌNH

I. ĐỊNH NGHĨA, ĐẶC ĐIỂM VÀ PHÂN LOẠI TÀI SẢN VÔ HÌNH

1. Các định nghĩa về tài sản vô hình

Có thể giới thiệu hai định nghĩa về tài sản vô hình của Ủy ban Tiêu chuẩn Thẩm định giá quốc tế và Bộ Tài chính Việt Nam như sau:

- Tài sản vô hình là những tài sản thể hiện ra bằng những lợi ích kinh tế. Chúng không có cấu tạo vật chất mà tạo ra những quyền và những ưu thế đối với người sở hữu, và thường sinh ra thu nhập cho người sở hữu chúng.

(Ủy ban Tiêu chuẩn Thẩm định giá quốc tế. Hướng dẫn số 4 – năm 2000).

- Tài sản cố định vô hình là tài sản không có hình thái vật chất nhưng xác định được giá trị và do doanh nghiệp nắm giữ, sử dụng trong sản xuất, kinh doanh, cung cấp dịch vụ hoặc cho các đối tượng khác thuê phù hợp với tiêu chuẩn ghi nhận tài sản cố định vô hình.

(Chuẩn mực kế toán Việt Nam số 04 – Tài sản cố định vô hình, ban hành theo Quyết định của Bộ trưởng Bộ Tài chính số 149/2001/QĐ-BTC ngày 31 tháng 12 năm 2001).

2. Những đặc điểm chủ yếu của tài sản vô hình

Tài sản vô hình là những tài sản có giá trị lớn, thời gian hữu ích lâu dài, có hình thái biểu hiện rất đa dạng, nền kinh tế thị trường càng phát triển thì chủng loại của tài sản vô hình càng phong phú. Tài sản vô hình có những đặc điểm chủ yếu sau đây:

Một là, có hình thái vật chất không rõ ràng. Có loại được thể hiện bằng hình thái cụ thể như: nhãn hiệu thương mại, bằng sáng chế, v.v. nhưng có loại

lại hoàn toàn vô hình, ví dụ như: uy tín trên thị trường, lòng trung thành mến mộ của khách hàng, mối quan hệ kinh doanh, v.v.

Hai là, có tính mới: là một kỹ thuật mới, một sáng chế mới, một sáng tác mới hoặc một tác phẩm mới không sao chép lại của các tác giả trước. Tính mới là nét đặc trưng của mặt hàng trí tuệ, buộc các tác giả mặt hàng trí tuệ mới phải động não nhiều để làm ra và phải làm được trước những người khác, vì có những tình huống có nhiều tác giả làm việc tại các địa điểm khác nhau, nhưng trong cùng một thời gian đã cùng phát hiện ra một kỹ thuật mới. Ví dụ như hai nhóm nhà khoa học ở Mỹ và ở Pháp đã đồng thời tìm ra kỹ thuật phát hiện ra virus HIV, nếu xác định nhóm nào thực hiện trước được việc này và đăng ký trước bản quyền thì nhóm ấy sẽ được hưởng tác quyền. Việc xác định quyền ưu tiên này đôi khi rất khó khăn, trong trường hợp này sau nhiều năm tranh chấp, tác quyền được thoả thuận chia làm đôi cho cả hai nhóm nhà khoa học Pháp và Mỹ.

Ba là, việc xác định giá trị rất phức tạp. Có loại có thể định giá và mua bán được, ví dụ như: bản quyền, phát minh sáng chế, chi phí thành lập, vị trí kinh doanh, v.v. Giá trị của những tài sản cố định vô hình này được thể hiện bằng những khoản chi phí để mua tài sản đó thông qua các văn bản sở hữu được luật pháp thừa nhận như: khế ước, giấy chứng nhận sở hữu, hợp đồng, v.v. Bên cạnh đó, có những tài sản vô hình vô giá về giá trị, ví dụ như chữ “tín” trong kinh doanh. Loại tài sản này không thể mua bán được, nó được tạo ra bởi sự cố gắng của tập thể lãnh đạo và công nhân toàn doanh nghiệp. Giá trị của những tài sản này không thể đo đếm được cụ thể, nhưng nó được thể hiện ở khả năng sinh lời của doanh nghiệp.

Bốn là, tồn tại sự hao mòn vô hình của tài sản cố định vô hình. Đối với tài sản cố định hữu hình thì có hai hình thức hao mòn là: hao mòn vật lý (phụ thuộc vào mức độ sử dụng hoặc bị môi trường thiên nhiên phá huỷ), và hao mòn vô hình (do tiến bộ của khoa học kỹ thuật, nên những tài sản hiện tại bị mất giá). Còn đối với những tài sản cố định vô hình, chỉ có một hình thức biểu hiện hao mòn - đó là hao mòn vô hình của những tài sản vô hình. Sự bùng nổ kỹ thuật, sự cạnh tranh quyết liệt trên thương trường, và những yếu tố khác đã dẫn đến sự mất giá nhanh chóng của một tài sản cố định vô hình nào đó.

Ví dụ: Khách sạn A đang đông khách hoạt động nhộn nhịp vì hiện đang nằm ở vị trí trung tâm thành phố và gần nhà ga trung tâm, nhưng đến một ngày nào đó, do sự quy hoạch xây dựng lại, trung tâm thành phố và nhà ga trung tâm được chuyển đến một địa điểm khác. Khi đó, khách sạn A sẽ trở nên vắng khách và bị mất giá. Đó là biểu hiện hao mòn vô hình của tài sản cố định vô hình. Các sách giáo khoa và khoa học kỹ thuật hiện nay cứ 2-3 năm đều phải viết lại, vì mỗi năm đều có sự kiện mới xuất hiện hay được khám phá thêm.

Năm là, thời gian sử dụng hữu ích của một tài sản cố định vô hình thường là một đại lượng biến đổi, không cố định, có thể dài ngắn khác nhau, nhưng không phải là vô hạn định. Sản phẩm trí tuệ, ngoài các tác phẩm văn chương hay nghệ thuật, các sản phẩm khác có tính thời gian, vì khoa học kỹ thuật ngày nay biến chuyển rất nhanh.

Sự cạnh tranh trong nền kinh tế thị trường là một cuộc đua không có đích cuối cùng và không có người chiến thắng mãi mãi. Nhãn hiệu A ngày hôm nay được khách hàng ưa chuộng, nhưng ngày mai có thể nó phải nhường lại sự ưa thích đó cho nhãn hiệu B. Ngay cả những nhãn hiệu đã nổi tiếng trên thương trường nhiều năm như “Coca Cola”, “Honda” một ngày nào đó cũng có thể bị nhãn hiệu khác thay thế. Hoặc thí dụ như các phần mềm máy tính Word Perfect hay Fox-Pro, thời gian trước đây được sử dụng rất nhiều, hiện nay chỉ còn rất ít người sử dụng vì đã có những phần mềm như Microsoft Word và Microsoft Excel tiện lợi hơn. Do đó, các nhà sản xuất và kinh doanh những phần mềm trên gặp rất nhiều khó khăn. Trái lại, Bill Gate, chủ tịch tập đoàn Microsoft là người sở hữu tác quyền Windows thông dụng trên hầu hết máy vi tính hiện nay đã trở thành người giàu nhất trên thế giới.

3. Phân loại tài sản vô hình

Có hai cách phân loại tài sản vô hình:

(1) Tài sản vô hình có thể được phân loại theo hình thức xuất hiện như cách phân loại của Ủy ban Thẩm định giá quốc tế: các quyền, các mối quan hệ, tài sản sở hữu trí tuệ hay các nhóm tài sản vô hình khác (thường được gọi là uy tín).

- Các quyền

Mọi doanh nghiệp đều có quyền của mình. Những quyền này có thể tồn tại theo những điều kiện của một hợp đồng dưới hình thức văn bản hay không bằng văn bản, là các giấy phép hoạt động do cơ quan có thẩm quyền cấp, là các hợp đồng thuê mướn, hợp đồng phân phối, hợp đồng cung cấp, hoặc các thỏa thuận đặc quyền khác.

Giá trị của “quyền” phụ thuộc vào những lợi ích tài chính mà quyền đó mang lại cho doanh nghiệp.

- Mối quan hệ giữa các bên

Mọi doanh nghiệp đều phải thiết lập mối quan hệ với các đơn vị, các chủ thể và các cá nhân bên ngoài khác. Mối quan hệ này có thể không thể hiện thành hợp đồng nhưng nó rất quan trọng đối với doanh nghiệp.

Ví dụ, các mối quan hệ với lực lượng lao động kết hợp và các khách hàng đã có, các quan hệ với nhà cung cấp và các nhà phân phối, mối quan hệ bên trong khác giữa các bên v.v.

- Các tài sản vô hình lập thành nhóm

Là giá trị vô hình thặng dư còn lại sau khi tất cả các tài sản vô hình có thể nhận biết được đã được đánh giá và trừ ra khỏi tổng số giá trị tài sản vô hình, thường được gọi là uy tín. Đặc biệt là đối với những công ty đang làm ăn phát đạt và có lợi thế kinh doanh.

Tại nhiều thời điểm khác nhau, uy tín là thu nhập tăng thêm của một doanh nghiệp vượt lên trên một mức thu nhập bình thường đối với tài sản giống như vậy, và/hoặc giá trị của toàn bộ xí nghiệp vượt và cao hơn tổng giá trị của những tài sản hợp thành.

Uy tín là tài sản vô hình xuất hiện do sự hợp nhất, và/hoặc đánh giá tổng hợp bởi các yếu tố như tên tuổi, tiếng tăm, sự bảo trợ khách hàng, địa điểm, sản phẩm và các yếu tố tương tự khác có sinh ra các lợi ích kinh tế.

- Tài sản sở hữu trí tuệ

Là những tài sản vô hình không nằm ở dạng vật chất nhưng chúng có giá trị (do đó có giá cả) vì chúng có khả năng sinh ra trong tương lai dòng lợi nhuận dương (> 0).

Tài sản sở hữu trí tuệ là một loại đặc biệt của tài sản vô hình, nó thường được luật pháp bảo vệ khỏi những sự sử dụng trái thẩm quyền của những người khác. Ví dụ như: tên nhãn hàng hay nhãn hiệu thương mại, bản quyền, bằng sáng chế, các bí quyết thương mại hay bí quyết kinh doanh, và nhiều tài sản khác.

(2) Tài sản vô hình cũng có thể được phân loại theo các nguồn lực phụ thuộc con người và các nguồn lực không phụ thuộc vào con người.

+ Các nguồn lực phụ thuộc vào con người gồm có:

. Vốn con người: - Kiến thức chung.

- Kiến thức riêng.

+ Các nguồn lực không phụ thuộc vào con người gồm:

. Vốn tổ chức: - Các chuẩn mực và các hướng dẫn.

- Các cơ sở về dữ liệu (về khách hàng, hãng cạnh tranh v.v.)

- Các thoả thuận hợp tác.

- Các loại việc hàng ngày.

- Văn hoá tập thể (hãng).

. Vốn công nghệ: - Bằng sáng chế.

- Bí mật thương mại.

- Mẫu và bản vẽ công nghiệp.

- Quyền tác giả.

. Vốn quan hệ: - Danh tiếng.

- Nhãn hàng hoá.

- Tên thương mại.

- Sự trung thành, các quan hệ dài hạn.

- Các kênh phân phối.

Vốn con người về cơ bản là kiến thức một người có được làm tăng năng suất lao động của người đó, và là giá trị mà anh ta đóng góp cho hãng. Nó cũng bao gồm các phẩm chất cá nhân khác như danh tiếng, kinh nghiệm, sự phán đoán, trí thông minh hay lòng trung thành. Giá trị của vốn con người được đánh giá khác nhau tùy theo từng hãng và tùy theo thời kỳ. Do tác dụng khác nhau của kiến thức, nên phân làm hai loại vốn con người: kiến thức chung và kiến thức riêng. Loại có kiến thức chung có giá trị như nhau đối với các hoạt động khác nhau và khi làm cho bất kỳ người chủ sử dụng nào. Loại có kiến thức riêng bao gồm kiến thức và kỹ năng có giá trị đối với một hãng nhất định và một hoạt động nhất định. Loại kiến thức này có được sau nhiều năm cố gắng làm quen với công việc và là một sản phẩm bổ sung nhờ học hỏi qua mối quan hệ qua lại với các thành viên khác của xí nghiệp. Chính kiến thức về một vấn đề cụ thể mà một cá nhân có được gọi là “bí quyết” (Knowhow).

Vốn quan hệ có nguồn gốc liên quan đến thị trường. Nó bao gồm danh tiếng, nhân hàng hoá, sự trung thành của khách hàng, các quan hệ lâu dài với khách hàng, tên thương mại, dấu hiệu của hàng và các kênh phân phối v.v. Danh tiếng của một hãng là hình ảnh của hãng đó ở các hãng cung cấp, các hãng phân phối, những người cho vay, người lao động, khách hàng và cả các hãng cạnh tranh. Danh tiếng có được là từ các hành động trong quá khứ. Danh tiếng cũng là cơ sở dự đoán tương lai của hãng.

II. GIÁ TRỊ CỦA TÀI SẢN VÔ HÌNH

Ngay từ đầu thế kỷ XX, lý thuyết kinh tế đương thời đã tiếp cận khái niệm tài sản vô hình (intangible assets) bằng cách nhận diện được giá trị vô hình (intangible value) của một tài sản kinh doanh không trông thấy và không tồn tại dưới dạng vật chất; không sờ mó được nó và chỉ có thể cảm nhận được bằng lý trí, để đặt nền tảng cho khái niệm tài sản vô hình ra đời. Tài sản vô hình được đánh giá là một biến số phát triển của các nước tiên tiến thời bấy giờ, như ở nước Mỹ các nhà kinh tế học đã nhận diện được hai nét đặc biệt của một nền kinh tế tiên tiến là: Việc sử dụng cơ giới thay thế cho nhân công và có sự trao đổi thông tin rộng lớn trong quá trình lao động sản xuất. Tài sản vô hình thể

hiện ở đây là sự quen thuộc của con người với kỹ thuật cơ giới trong cuộc sống hàng ngày ở những nước có nền kinh tế phát triển so với người dân ở các nước kinh tế chậm tiến ở châu Á và châu Phi. Điểm mạnh của hoạt động kinh tế của các nước đã phát triển thời bấy giờ là sự chuyên môn hoá theo dây chuyền sản xuất ngày một cao hơn, kết hợp với nhiều thông tin liên lạc, nên đã đạt tới mức hiệu quả cao trong sản xuất công nghiệp.

Các nhà lý luận cũng chứng minh được rằng: Tài sản vô hình có cái có thể mua được và có cái không thể mua được; phải nhờ vào sự tích tụ của một quá trình lịch sử phát triển lâu dài của con người trong một cộng đồng, một quốc gia mới có được, ví dụ như: cơ cấu chính trị xã hội ổn định, sự phát huy của hiến pháp, một nền dân chủ thực sự tiến bộ, một bộ luật thương mại khả thi có điều chỉnh việc chống lại cạnh tranh không lành mạnh, hạn chế độc quyền; hoặc một bộ dân luật có nội dung gắn chặt các mối quan hệ phát triển quyền lợi vật chất với nhân thân con người từ khi mới sinh ra cho đến khi lập di chúc định đoạt tài sản một cách xuyên suốt. Tất cả là một quá trình xây dựng, tồn tại sinh động và phát triển có kỷ cương, trật tự, đã làm tiền đề cho nền kinh tế phát triển. Từ việc tiếp cận tài sản vô hình và thông qua giá trị vô hình, để có thể tiến tới hạch toán kế toán được tài sản vô hình là một bước đi khá dài trong khoa học tài chính và kinh doanh.

Ngày nay, khái niệm tài sản vô hình đã trở thành một thực tế khách quan, tồn tại và hiện hữu trong kế toán thương mại. Tại những quốc gia mà hiến pháp của họ gắn kết quan hệ thương mại với nền kinh tế thị trường, thì họ đã dễ dàng pháp chế hoá giá trị tài sản vô hình một cách minh bạch trong Luật thương mại của mình.

Giá trị vô hình của các doanh nghiệp là một đại lượng có thật, có thể tính toán được và trong nhiều trường hợp nó có giá trị rất lớn, thậm chí lớn hơn rất nhiều giá trị hữu hình của doanh nghiệp. Theo số liệu của Liên đoàn quốc tế các nhà kế toán (IFAC), năm 1998 khoảng 50% – 90% giá trị do một công ty tạo ra là nhờ vào việc quản trị các tài sản vô hình. Như vậy, các tài sản hữu hình chỉ tạo ra được từ 10% – 15% giá trị. Sự chênh lệch này sẽ tiếp tục tăng lên khi nền kinh tế tri thức ngày càng trở thành một thực tế khách quan. Nếu trong những

năm 1970 tương quan giữa giá trị sổ sách (căn cứ vào bảng cân đối tài sản) và giá trị thị trường (căn cứ vào giá cổ phiếu) của một công ty là 1/1, thì hiện nay tương quan đó là 1/6. Thách thức đang đặt ra cho các doanh nghiệp là rất to lớn. Các công ty không biết xây dựng một chiến lược để phát triển và quản trị tài sản vô hình thì sẽ phải đối mặt với rủi ro rất lớn trên thương trường.

Nắm bắt chiều hướng giá trị tăng lên của tài sản vô hình, nhiều nước đã nhanh chóng tập trung mọi nỗ lực đầu tư cho loại tài sản mới này. Theo số liệu của Chính phủ Hà Lan, năm 1992, các tài sản vô hình chiếm đến 35% tổng vốn đầu tư của Nhà nước cũng như của tư nhân ở Hà Lan. Cũng trong năm 1992, tại Mỹ, vốn đầu tư cho các tài sản vô hình đã vượt vốn đầu tư cho các tài sản hữu hình. Ở Thụy Điển, nguồn đầu tư cho các tài sản vô hình chiếm đến 20% GDP.

Năm 1996, toàn bộ giá trị tài sản của tập đoàn Microsoft là 86 tỷ USD. Thế nhưng toàn bộ những tài sản hữu hình có thể thấy được và sờ được (bao gồm bất động sản, máy móc, thiết bị v.v.) chỉ chiếm 1 tỷ USD. Phần khổng lồ 85 tỷ USD còn lại là giá trị của những tài sản vô hình không nhìn thấy và không sờ thấy được. Như vậy, đối với Microsoft, toàn bộ sự tài giỏi nằm ở việc khai thác và quản trị các tài sản vô hình, hơn là số tài sản hữu hình vừa ít ỏi vừa không thể tạo ra siêu lợi nhuận. Những tài sản vô hình của công ty Microsoft có nhiều, nhưng có thể lấy một thứ tài sản vô hình điển hình là bản quyền của phần mềm hệ điều hành Windows làm ví dụ. Bất cứ người sử dụng máy tính cá nhân nào cũng đều phải mua bản quyền cho việc sử dụng hệ điều hành này. Cứ mỗi ngày, có hàng trăm ngàn người mua máy tính cá nhân và trả tiền cho Microsoft, bất luận họ sống ở đâu trên trái đất này. Nguồn thu nhập chảy về không ngừng do bản quyền phần mềm Windows đưa lại, đã góp phần biến ông chủ Bill Gates của Microsoft thành người giàu có nhất hành tinh.

Một cuộc nghiên cứu của Interband, một hãng tư vấn thương hiệu hàng đầu thế giới, phối hợp với J.P. Morgan năm 2002 kết luận rằng tính trung bình thương hiệu chiếm ít nhất một phần ba giá trị cổ phiếu; có những trường hợp rất cao như McDonald's (71%), Disney (68%), Coca-Cola và Nokia (cùng là 51%).

Năm 2003, Tạp chí Business Week hợp tác cùng Tập đoàn Interband công bố danh sách 100 thương hiệu hàng đầu thế giới. Dẫn đầu là Coca-Cola (69,637 tỉ USD), tiếp đó là Microsoft (64,091 tỉ USD), IBM (51,188 tỉ USD), General Electric (41,311 tỉ USD), Intel (30,861 tỉ USD). Trong đó, giá trị nhãn

hiệu Coca-Cola chiếm hơn 60% giá thị trường của công ty. Theo số liệu năm 1997 thì giá trị tài sản sổ sách của công ty này chỉ chiếm 10% giá thị trường, điều này có nghĩa là giá trị tài sản vô hình của công ty này chiếm đến 90%, và trong đó giá trị nhãn hiệu chiếm phần lớn nhất trong giá trị tài sản vô hình của công ty.

Interband đã thực hiện một nghiên cứu và đưa ra được mức độ của giá trị tài sản vô hình và giá trị nhãn hiệu đối với những hàng hoá và dịch vụ khác nhau. Lĩnh vực mà nhãn hiệu đóng vai trò rất lớn đến giá trị của công ty là các sản phẩm cao cấp, thức ăn và nước uống, ô tô v.v. Với những loại sản phẩm này thì yếu tố tiên quyết để giúp doanh nghiệp thành công là phải xây dựng được một thương hiệu mạnh. Ngược lại, một số sản phẩm như các loại mặt hàng thiết yếu thì doanh nghiệp nên đầu tư vào công nghệ và kênh phân phối để sản phẩm có giá thành thấp và được phân phối rộng.

Đơn vị %

Sản phẩm và dịch vụ	Giá trị hữu hình	Giá trị nhãn hiệu	Giá trị vô hình khác
Mặt hàng thiết yếu	70	0	30
Sản phẩm công nghiệp	70	5	25
Sản phẩm dược	40	10	50
Dịch vụ bán lẻ	70	15	15
Công nghệ thông tin	30	20	50
Xe ô tô	50	30	20
Dịch vụ về tài chính	20	30	50
Thức ăn & nước uống	40	55	5
Hàng cao cấp	25	70	5

III. CÁC KHÁI NIỆM, CẤU THÀNH VÀ SỨC MẠNH CỦA NHÃN HIỆU

1. Khái niệm về nhãn hàng hoá và nhãn hiệu hàng hoá

“Nhãn hàng hoá” và “nhãn hiệu hàng hoá” là hai khái niệm khác nhau cần được phân biệt để tránh sự nhầm lẫn và ngộ nhận để làm tốt công tác ghi nhãn sản phẩm, đồng thời để tôn trọng đầy đủ các quy định về quyền sở hữu công nghiệp; bởi vì hai khái niệm khác nhau này có những điểm khác nhau cơ bản sau đây:

Về khái niệm:

- “Nhãn hiệu hàng hoá” theo giải thích trong Bộ luật dân sự năm 1995 của Việt Nam: Là các dấu hiệu bằng hình, chữ hoặc hình chữ kết hợp được thể hiện bằng một hoặc nhiều màu sắc dùng để phân biệt hàng hoá cùng loại của cơ sở sản xuất, kinh doanh khác nhau.

- “Nhãn hàng hoá” theo giải thích trong Quyết định 178/1999/QĐ - TTg ngày 30/8/1999 của Thủ tướng Chính phủ về việc ban hành quy chế ghi nhãn hàng hoá: Là nhãn chứa các thông tin cần thiết, chủ yếu về hàng hoá nhằm cung cấp cho người tiêu dùng những thông tin cơ bản để nhận biết hàng hoá, làm căn cứ để chọn mua và giúp cơ quan chức năng thực hiện việc kiểm tra, giám sát.

Có 8 nội dung bắt buộc phải có trong nhãn hàng hoá:

- (1). Tên hàng hoá;
- (2). Tên và địa chỉ của thương nhân chịu trách nhiệm hàng hoá;
- (3). Định lượng của hàng hoá;
- (4). Thành phần cấu tạo;
- (5). Chỉ tiêu chất lượng chủ yếu;
- (6). Ngày sản xuất, thời hạn sử dụng, thời hạn bảo quản;
- (7). Hướng dẫn bảo quản, sử dụng;
- (8). Xuất xứ của hàng hoá (đối với hàng xuất, nhập khẩu).

Về thực chất, nhãn hàng hoá cũng chính là nhãn sản phẩm vẫn được dùng trong đăng ký chất lượng sản phẩm.

Như vậy, “nhãn hàng hoá” chỉ thực hiện chức năng thông tin về hàng hoá cho người tiêu dùng, còn “nhãn hiệu hàng hoá” lại thực hiện chức năng phân biệt hàng hoá từ các nhà sản xuất khác nhau.

Về cách sử dụng:

Xuất phát từ chức năng của mình, một “nhãn hiệu hàng hoá” có thể được dùng chung cho toàn bộ hoặc từng loại hàng hoá của một chủ, nhãn hiệu hàng hoá cũng luôn được đặt ở những vị trí dễ nhận biết trên một sản phẩm hàng hoá hoặc bao bì hàng hoá.

Còn các “nhãn hàng hoá” dùng cho từng loại hàng hoá, lô, loạt hàng hoá khác nhau thì cũng khác nhau. Tức là, mỗi một sản phẩm đều có riêng nhãn hàng hoá của mình.

Về quản lý:

“Nhãn hiệu hàng hoá” được đăng ký bảo hộ theo Bộ luật dân sự năm 1995 và Nghị định 63/CP ngày 24/10/1996 của Chính phủ quy định chi tiết về sở hữu công nghiệp.

“Nhãn hàng hoá” được điều chỉnh theo Quy chế ghi nhãn hàng hoá lưu thông trong nước và hàng hoá xuất khẩu, nhập khẩu ban hành theo Quyết định 178/TTg ngày 30/8/1999 của Thủ tướng Chính phủ.

Cần chú ý khi sử dụng một nhãn hàng hoá không được gây động chạm đến các đối tượng sở hữu công nghiệp đã được bảo hộ như là:

- + Một nhãn sản phẩm dùng thêm tên người, vật, sự việc trùng hoặc tương tự với một nhãn hiệu hàng hoá đã được bảo hộ của người khác.

- + Một nhãn sản phẩm ngoài các nội dung bắt buộc có thể chứa một số nội dung có thể phương hại đến quyền của một nhãn hiệu hàng hoá hoặc một kiểu dáng công nghiệp đã được bảo hộ của người khác.

Những vấn đề trên cần được các nhà sản xuất và các nhà quản lý lưu ý khi tạo nhãn hàng hoá hoặc đăng ký, quản lý nhãn hàng hoá để tránh các vi phạm về sở hữu công nghiệp có thể nảy sinh.

2. Những yếu tố cấu thành nhãn hiệu sản phẩm

Nhãn hiệu sản phẩm được cấu thành bởi các yếu tố sau:

Tên gọi của nhãn hiệu (Brand name) là phần đọc được của nhãn, ví dụ Viso – bột giặt, Daso – dầu gội đầu, bột giặt, Halida – bia v.v. Tên gọi cần dễ đọc và dễ nhớ.

Biểu tượng của nhãn hiệu (symbol, logo) là bộ phận của nhãn hiệu, không đọc được như tên gọi. Nó là những tín hiệu mang tính điển hình hoá cao, cấu trúc cô đọng được biểu hiện bằng chữ, ký hiệu hay hình ảnh, ví dụ như: biểu tượng chợ Bến Thành của nhãn bia Sài Gòn, biểu tượng con voi của dầu Tường An, biểu tượng vô lăng của hãng xe Mercedes-Benz, hay biểu tượng của nhãn Sony là chính nó. Biểu tượng và những hình ảnh đặc trưng cần phải gọn gàng, rõ nét và có ý nghĩa.

Khẩu hiệu (slogan) được sử dụng trong một số trường hợp để làm mạnh thêm nhãn hiệu, ví dụ như: chỉ cần nhắc đến câu “Luôn luôn lắng nghe, luôn luôn thấu hiểu” là người ta nghĩ ngay đến công ty bảo hiểm Prudential, hãng điện thoại di động Ericson có khẩu hiệu “Hãy để mọi người lắng nghe bạn”, hay hãng Nokia với khẩu hiệu “Liên kết mọi người”. Một số doanh nghiệp Việt Nam đã xây dựng những khẩu hiệu, ví dụ như: “Nâng niu bàn chân Việt” của Công ty Bitis, “Sức khoẻ và trí tuệ” của Công ty Vinamilk, “Daso mới là hảo hạng” của Công ty Daso.

Khẩu hiệu cần phải ngắn gọn, có ý nghĩa cốt lõi mang tính tượng trưng, được dùng bên cạnh ký hiệu trong các mẫu quảng cáo. Mỗi công ty tuy có chiến lược kinh doanh khác nhau nhưng có cùng tôn chỉ mục đích là cung cấp cho khách hàng những sản phẩm dịch vụ tốt nhất theo cách thức riêng của mình. Khẩu hiệu là nét riêng để phân biệt các công ty, thậm chí có thể dùng để gọi thay tên công ty, nó thể hiện văn hoá, triết lý kinh doanh của từng công ty. Khẩu hiệu sẽ đồng hành với tên doanh nghiệp từ trong giao dịch kinh doanh hàng ngày (trên các tài liệu) cho đến các chiến lược tiếp thị. Qua biểu tượng và khẩu hiệu, doanh nghiệp có thể làm cho công chúng biết về mình. Đây chính là phương thức quảng cáo ít tốn tiền, dễ nhớ (do ngắn gọn).

Thương hiệu (Trade Mark - TM) là những nhãn hiệu đã đăng ký bản quyền tại cơ quan có thẩm quyền để được bảo vệ về mặt pháp lý. Trong trường

hợp này, công ty sẽ in thêm vào tên hay biểu tượng nhân một số ký hiệu như R (biểu hiện là thương hiệu đã đăng ký – Registered) hay C (giữ bản quyền – Copyright).

Ngay khi sử dụng một thương hiệu, doanh nghiệp có thể dùng ký hiệu (TM) để báo cho mọi người biết đây là thương hiệu không được bắt chước. Sau khi được cấp giấy đăng ký thương hiệu, doanh nghiệp được phép chuyển sang dùng ký hiệu (R). Một Trademark dùng trong lĩnh vực dịch vụ thường được gọi là Service mark (SM).

Còn Copyright (C) cũng có ký hiệu (R) là quyền tác giả áp dụng cho các sản phẩm sáng tạo trong văn học, âm nhạc, hội họa, điện ảnh, tin học v.v. Khác với Trademark, Copyright là quyền đương nhiên được hưởng sau khi có sáng tạo chứ không nhất thiết phải đăng ký bảo hộ. Theo thông lệ, tác phẩm nào không muốn người khác sử dụng mà không xin phép thì phải ghi rõ Copyright (R), năm xuất bản đầu tiên, tên người sở hữu tác phẩm v.v.

3. Sức mạnh của nhãn hiệu

Một nhãn hiệu mạnh sẽ mang lại cho doanh nghiệp nhiều giá trị như sau:

3.1. Giá trị quyền năng thị trường

Thứ nhất, một nhãn hiệu mạnh có thể giúp doanh nghiệp đạt được các vị thế dẫn đầu trong ngành mà nó đang tham gia. Nhiều người tiêu dùng bị thu hút mạnh mẽ chỉ vì danh tiếng của nhãn hiệu. Do vậy, những sản phẩm mang nhãn hiệu nổi tiếng sẽ có thị phần ngày càng tăng, doanh nghiệp có thể định mức giá cao hơn, điều tiết kênh phân phối, kháng cự lại sự xâm nhập của các đối thủ cạnh tranh vào lãnh địa sở hữu của họ. Một nhãn hiệu thành công sẽ ngăn cản các đối thủ cạnh tranh cũng như các nhãn hiệu khác xâm nhập vào thị trường hiện tại của doanh nghiệp.

Thứ hai, một nhãn hiệu mạnh sẽ tạo được sự bền vững về vị thế cạnh tranh. Một nhãn hiệu đã có được lòng tin của khách hàng sẽ dễ dàng đạt được lòng trung thành của khách hàng với nhãn hiệu. Địa vị của nhãn hiệu cũng được chứng tỏ và ngày càng được củng cố, đời sống của các sản phẩm mang nhãn hiệu mạnh thường dài hơn, nhãn hiệu có tính bền vững cao. Một nhãn hiệu mạnh không chịu ảnh hưởng bởi khái niệm “chu kỳ sống”, có thể chống chọi

với những sức ép cạnh tranh và tạo cho sản phẩm những năng lực riêng có, cho doanh nghiệp khả năng tồn tại dẻo dai hơn. Thị trường Việt Nam sau 20 năm chiến tranh, khi hầu hết các quảng cáo liên quan tới các sản phẩm của Mỹ bị vắng bóng, nhưng quyền năng nhãn hiệu mạnh của Mỹ vẫn rất lớn. Các nhãn hiệu mạnh của Mỹ đã vượt qua được thành kiến của cuộc chiến tranh ngày trước.

Thứ ba, nhãn hiệu mạnh sẽ giúp doanh nghiệp triển khai thành công sản phẩm của mình trên thị trường quốc tế. Các nhãn hiệu mạnh không bị bó hẹp bởi biên giới các quốc gia. Một nhãn hiệu mạnh có thể vượt qua biên giới và nền văn hoá của các quốc gia rất dễ dàng. Coca Cola đã hiện diện ở hầu khắp các quốc gia trên toàn cầu. Hay trên thị trường châu Á, nơi mà đồ ăn cần tinh tế với nhiều loại gia vị sành điệu, các khách hàng vẫn bị hấp dẫn bởi đồ ăn nhanh của Mc Donald. Điều đó không có nghĩa là các nhãn hiệu ngoại quốc vẫn thành công mà không cần thay đổi gì. Họ đã thay đổi để thích nghi: Thích nghi sản phẩm, thích nghi các hoạt động marketing với điều kiện của địa phương, với văn hoá cũng như khẩu vị của khách hàng bản địa.

Thứ tư, các nhãn hiệu mạnh thường có khả năng phân phối rộng khắp, xâm nhập nhanh hơn, sâu hơn vào các khu vực thị trường mới. Các doanh nghiệp sở hữu nhãn hiệu mạnh trên tầm quốc tế có khả năng tiếp cận tới rất nhiều thị trường và luôn đảm bảo sự an toàn trong kênh phân phối sản phẩm. Điều đó làm cho doanh nghiệp có được các kênh phân phối hiệu quả hơn cho các nhãn hiệu, đặc biệt với các nhãn hiệu không có cùng đẳng cấp với các nhãn hiệu mạnh. Sức mạnh của tên hiệu nổi tiếng cho phép chúng tiến tới nhiều ngành khác nhau. Chẳng hạn Dunhill chuyển từ việc chỉ cung cấp thuốc lá đơn thuần sang lĩnh vực thời trang cho những người có địa vị xã hội cao, hoặc Virgin kinh doanh ở ngành hàng không khi mở rộng kinh doanh sang các ngành khác như dịch vụ tài chính, du lịch tầu hoả v.v. cũng dễ dàng được khách hàng chấp nhận. Với một nhãn hiệu mạnh, việc tiếp cận và thâm nhập các thị trường mới cũng dễ dàng hơn.

Thứ năm, một nhãn hiệu mạnh cũng giúp cho nhân viên làm việc tự hào, phấn khởi và đóng góp nhiệt thành hơn cho sự thành công của doanh nghiệp. Nhãn hiệu mạnh là động lực thúc đẩy nhân viên làm việc tích cực hơn, thu hút nhiều nhân tài cũng như giữ chân được những nhân viên làm việc có hiệu quả. Hình ảnh và sự nổi tiếng của nhãn hiệu mạnh là một trong những động lực

manh thúc đẩy và khuyến khích nhân viên. Chính điều đó cũng giúp doanh nghiệp dễ dàng thu hút được những nhân viên có năng lực. Rất nhiều chuyên gia tối làm việc cho những doanh nghiệp có nhãn hiệu hàng đầu bởi vì những kinh nghiệm mà họ hy vọng sẽ nhận được. Các nhà quản trị giỏi nhất cũng muốn được làm việc ở những công ty tốt nhất.

Thứ sáu, tạo ra sự linh hoạt trong kinh doanh cho chủ sở hữu. Nhãn hiệu ngày càng trở nên hữu dụng vì nó có hiệu quả hơn hẳn. Người ta nhận ra rằng, nhãn hiệu không phải chỉ là một sản phẩm, nó rộng hơn sản phẩm. Bởi vì nó có thể là dòng sản phẩm, là nhãn hiệu của cả tổ chức, của doanh nghiệp hay của một tập đoàn. Và nếu quản lý nhãn hiệu thành công, nó không có chu kỳ sống, nghĩa là nó bất tử. Do đó nó có khả năng tồn tại trên thị trường đầy biến động với các mức độ cạnh tranh khốc liệt nhất. Trên thị trường ngày càng có nhiều sản phẩm và dịch vụ tương tự nhau, cách duy nhất để phân biệt chúng là tạo thêm những giá trị khác nữa trong tiềm thức của khách hàng về sản phẩm doanh nghiệp cung ứng.

Một vấn đề mang tính chiến lược ở thế kỷ XXI cho các doanh nghiệp là làm thế nào để bứt phá khỏi vị trí trung bình. Đó chính là công việc của xây dựng và phát triển những nhãn hiệu mạnh. Những nhãn hiệu mạnh sẽ là một phần giá trị vô hình được gắn kết với sản phẩm, giúp nó đứng ở những vị trí khác biệt so với những sản phẩm tầm thường khác.

Thứ bảy, một nhãn hiệu mạnh có thể giúp cho doanh nghiệp vượt qua những thời kỳ khó khăn với tổn thất thấp nhất.

Khi doanh nghiệp đang đối mặt với những vấn đề nan giải về tài chính và khả năng cạnh tranh, nhãn hiệu mạnh có những đóng góp rất lớn như giúp doanh nghiệp vượt qua khủng hoảng về mặt tài chính, bỏ xa các đối thủ cạnh tranh yếu. Trong thời kỳ khủng hoảng những năm 1990, không một nhãn hiệu mạnh nào của châu Á bị thất bại là những minh chứng đầy sức thuyết phục.

3.2. Giá trị tài chính của nhãn hiệu

Một nhãn hiệu mạnh làm tăng giá trị sản phẩm trên thị trường, đảm bảo mức độ an toàn lâu dài, tốc độ phát triển lớn với tỷ suất lợi nhuận cao, ổn định và sẽ làm gia tăng giá trị cho các tài sản hiện có của doanh nghiệp. Một nhãn hiệu mạnh có thể có được những giá trị như: thứ nhất, sự khác biệt trong cạnh

tranh; thứ hai, những mức giá cao (giá hớt vág) mà bất cứ doanh nghiệp nào cũng mong muốn; thứ ba, sản lượng bán rất cao; thứ tư, giảm các chi phí sản xuất và dễ dàng đạt được hiệu quả kinh tế theo quy mô; thứ năm, đảm bảo cho cầu ổn định và tăng trưởng.

Bên cạnh đó, giá cổ phiếu của các công ty có nhãn hiệu mạnh bao giờ cũng cao hơn ở mức đáng kể so với mức trung bình.

Việc tạo lập và phát triển những nhãn hiệu mạnh nổi tiếng toàn cầu sẽ là phương tiện quan trọng để các doanh nghiệp sử dụng nhằm tiến vào thị trường thế giới. Ngày nay người ta quan tâm nhiều hơn tới giá trị thực tế của các nhãn hiệu qua việc đánh giá khả năng sinh lợi của chúng.

Ở Việt Nam, trong một số trường hợp liên doanh với nước ngoài, người ta cũng đã xác định được giá trị của nhãn hiệu, như trường hợp công ty bia Việt Hà, khi góp vốn liên doanh với nước ngoài đã tính được giá trị của nhãn hiệu bia Halida là 550.000 USD; nhãn hiệu bia Sài Gòn của công ty bia Sài Gòn được tính trị giá góp vốn vào liên doanh ở Nghệ An là 9,5 triệu USD; trường hợp công ty P/S tính được trị giá nhãn hiệu là 5,3 triệu USD, hãng Kao đã mua lại công ty P/S với giá cao hơn nhiều lần so với giá trị thực của công ty P/S gần như đang trên vực phá sản. Họ vực dậy công ty với nhãn hiệu P/S đã có chỗ đứng vững chắc trong tâm trí người Việt Nam, và thuyết phục được khách hàng Việt Nam với hình ảnh của một sản phẩm truyền thống của người Việt Nam.

3.3. Giá trị của nhãn hiệu mạnh đối với người tiêu dùng

Thứ nhất, khắc hoạ được hình ảnh của doanh nghiệp hay sản phẩm mang tên nhãn hiệu trong tiềm thức và tình cảm của khách hàng. Khi nhắc tên nhãn hiệu, người ta nghĩ ngay về sản phẩm và những lợi ích nó cung cấp cũng như doanh nghiệp sở hữu nhãn hiệu đó. Ví dụ, khi nói đến Kodak, người ta nghĩ ngay đến phim ảnh có chất lượng cao. Hay khi nói đến Sony, người ta nghĩ ngay đến tivi, dàn máy âm thanh hoàn hảo.

Thứ hai, một nhãn hiệu muốn thành công phải biểu trưng cho những sản phẩm bảo đảm về chất lượng khiến khách hàng khỏi phải cân nhắc hay suy tính khi mua. Một phụ nữ Việt Nam có thể bỏ ra hàng chục triệu đồng để mua một chiếc máy giặt hiệu Electrolux vì tin rằng nó sẽ bền tới 40 năm. Hay người ta chuộng phim Kodak hơn các nhãn hiệu phim khác bởi họ tin rằng nó có khả

năng duy trì hình ảnh của những kỷ niệm lâu hơn và chụp ảnh đẹp hơn. Nếu doanh nghiệp đạt được tiêu chuẩn này, khi nói đến sản phẩm, khách hàng nghĩ ngay đến sản phẩm mang nhãn hiệu của doanh nghiệp, đó là tiền đề thành công của doanh nghiệp.

Thứ ba, nó tăng cường sự hành diện về địa vị của khách hàng và đạt được mức độ thoả mãn cao, khích lệ tiêu thụ sản phẩm. Một dân chơi sành điệu sẵn sàng chi hàng triệu đồng chỉ để mua một chiếc quần Jean hiệu CK, hay một chiếc đồng hồ hiệu Rado. Bởi anh ta tin tưởng rằng anh ta sẽ được mọi người kính nể hơn với những đồ hiệu đắt tiền đó. Nghĩa là nhãn hiệu có ảnh hưởng tích cực vào những quyết định lựa chọn mua sắm của khách hàng. Và tất nhiên, khi nhãn hiệu nổi tiếng, nghĩa là đạt được sự thành công, nó sẽ đem đến cho người sở hữu nó những khoản lợi nhuận khổng lồ.

Như vậy, nhãn hiệu mạnh có những giá trị lợi ích lớn mà không phải yếu tố nào, sản phẩm nào cũng có thể có được. Đó là một trong những lợi thế cạnh tranh hữu hiệu nhất giúp doanh nghiệp vượt khó khăn, trở nên vững chãi và phát triển thị trường mạnh mẽ hơn. Nó cũng đem đến cho doanh nghiệp khoản thu nhập cao nhất do việc có thể tính giá cao và giảm giá thành do đạt được hiệu quả kinh tế theo quy mô.

IV. QUYỀN SỞ HỮU TRÍ TUỆ

Hệ thống bảo hộ sở hữu trí tuệ nói chung và sở hữu công nghiệp nói riêng đã trở thành đòi hỏi có tính toàn cầu; là nội dung thường xuyên hiện diện trong các hoạt động kinh tế, thương mại các khối, các tổ chức, khu vực, đặc biệt trong Tổ chức thương mại thế giới.

1. Khái niệm cơ bản

Sở hữu trí tuệ là các sáng tạo của trí tuệ mà đối với chúng Nhà nước dành cho các cá nhân sự kiểm soát độc quyền trong một thời gian nhất định nhằm ngăn chặn sự khai thác đối tượng một cách bất hợp pháp.

Sở hữu trí tuệ thường được hiểu gồm hai phần: “Sở hữu công nghiệp” và “Quyền tác giả và các quyền kế cận”. Trong Hiệp định thương mại Việt – Mỹ quyền sở hữu trí tuệ bao gồm quyền tác giả và các quyền liên quan, nhãn hiệu

hàng hoá, sáng chế, thiết kế mạch tích hợp, tín hiệu thông tin mang chương trình mã hoá, bí mật thương mại (thông tin bí mật), kiểu dáng công nghiệp và quyền đối với giống thực vật. Trong khi đó với pháp luật Việt Nam hiện nay quyền sở hữu trí tuệ chưa bao gồm các quyền về thiết kế mạch tích hợp, tín hiệu thông tin mang chương trình mã hoá, giống thực vật. Những nội dung này còn đang ở trong giai đoạn soạn thảo chờ phê duyệt.

Quyền sở hữu công nghiệp ở Việt Nam bao gồm các đối tượng sau đây: sáng chế, giải pháp hữu ích, kiểu dáng công nghiệp, nhãn hiệu hàng hoá, tên gọi xuất xứ hàng hoá là 5 đối tượng phát sinh quyền nếu đi đăng ký. Còn 4 đối tượng bao gồm bí mật thương mại, chỉ dẫn địa lý, tên thương mại, quyền chống cạnh tranh không lành mạnh liên quan đến sở hữu công nghiệp thì tự động được xác lập khi có đủ điều kiện do pháp luật quy định, không cần phải đăng ký như 5 đối tượng kể trên. Bản chất của quyền sở hữu công nghiệp là bảo hộ nội dung ý tưởng sáng tạo, chống lại việc khai thác bất hợp pháp ở quy mô công nghiệp. Như vậy có thể nói đối tượng của quyền sở hữu công nghiệp là các tài sản vô hình làm giàu cho xã hội.

Đối tượng của quyền sở hữu công nghiệp có thể được chia ra làm hai loại: các sáng tạo công nghiệp và các dấu hiệu để phân biệt hàng hoá. Sáng chế, giải pháp hữu ích và kiểu dáng công nghiệp là sáng tạo công nghiệp, còn nhãn hiệu và tên gọi xuất xứ chỉ là các dấu hiệu để phân biệt hàng hoá.

Quyền sở hữu công nghiệp là một loại quyền lợi thứ ba bên cạnh các quyền lợi đối vật và quyền lợi đối nhân. Quyền sở hữu công nghiệp khác với quyền lợi đối nhân vì nó đối kháng với mọi người; bằng sáng chế cấm đoán mọi người không được tạo ra sản phẩm được bảo hộ hoặc là sử dụng giải pháp hữu ích được bảo hộ; chủ sở hữu một nhãn hiệu có quyền cấm đoán người khác không được sử dụng cùng một dấu hiệu để chỉ định một sản phẩm tương tự. Như vậy người thụ hưởng một quyền sở hữu công nghiệp có thể đối kháng quyền này với mọi người. Nhưng không phải vì thế mà nó là quyền đối vật, bởi vì thời hạn của quyền lợi này tương đối ngắn, không vĩnh viễn.

Tại sao các quốc gia công nghiệp phát triển coi quyền sở hữu công nghiệp là một yếu tố phát triển kỹ thuật và tiến bộ kinh tế. Sự tiến bộ về kinh tế cần một điều kiện cơ bản: có một công cụ kích thích hoạt động sáng tạo và làm dễ dàng sự giao lưu kiến thức kỹ thuật. Bằng bảo hộ chính là công cụ đó. Độc quyền có

thời hạn mà bằng bảo hộ đem lại cho người thụ hưởng cho phép người này hy vọng có thể khấu hao các khoản đầu tư nhiều khi lớn lao mà họ đã phải bỏ ra để biến một sáng chế thành một sản phẩm, hay một giải pháp hữu ích có thể kinh doanh được. Bằng bảo hộ cũng đóng một vai trò quan trọng trong việc trao đổi các thông tin khoa học kỹ thuật và do đó đóng góp vào sự gia tăng sản lượng công nghệ của xã hội. Nhãn hiệu là một công cụ tuyệt vời để chiếm lĩnh các thị trường nhờ vào sự phát triển các phương tiện quảng cáo, đó là một công cụ duy nhất cho phép phân biệt sản phẩm này với các sản phẩm khác cùng loại.

Đối với các nước đang phát triển, công nghiệp hoá là yêu cầu bắt buộc khẩn trương. Việc công nghiệp hoá, hiện đại hoá đòi hỏi trong giai đoạn đầu phải sử dụng một lượng lớn các kỹ thuật nước ngoài. Nhưng sự chuyển giao kỹ thuật chỉ thực hiện được trong bầu không khí tin cẩn. Vai trò chính yếu của quyền sở hữu công nghiệp là củng cố bầu không khí tin cẩn đó. Bên mua kỹ thuật nhờ vào bằng sáng chế, có thể hiểu rõ cái mình mua, còn bên bán thì được đảm bảo an toàn pháp lý hơn.

Quyền sở hữu công nghiệp là một tài sản, tài sản này có thể là đối tượng của một hành vi pháp lý. Cần phân biệt giữa các hành vi có hiệu lực chuyển quyền sở hữu công nghiệp và các hành vi không nhằm mục đích chuyển giao quyền này mà chỉ chuyển quyền sử dụng đối tượng sở hữu công nghiệp.

Quyền tác giả liên quan đến việc bảo hộ và khai thác cách thể hiện các ý tưởng ở dạng hữu ích. Quyền tập trung vào các bảo hộ quyền của tác giả và chủ tác phẩm. Tác phẩm được hiểu ở đây là các tác phẩm văn học nghệ thuật, khoa học bao gồm: tác phẩm viết, các bài giảng, bài phát biểu, tác phẩm sân khấu và các loại hình biểu diễn nghệ thuật khác, tác phẩm điện ảnh, audio, video nghe nhìn, tác phẩm phát thanh và truyền hình, tác phẩm báo chí, tác phẩm âm nhạc, tác phẩm kiến trúc, tác phẩm tạo hình và mỹ thuật ứng dụng, tác phẩm nhiếp ảnh, công trình khoa học, sách giáo khoa, giáo trình, phần mềm máy tính, các bức họa đồ, bản vẽ, sơ đồ, bản đồ có liên quan đến địa hình, kiến trúc, công trình khoa học, tác phẩm dịch, phóng tác, cải biên, chuyển thể, hợp tuyển và tác phẩm khác. Tác phẩm được bảo hộ phải là bản gốc dưới một dạng vật chất cụ thể. Như vậy để được bảo hộ như quyền tác giả, các ý tưởng phải được thể hiện dưới một dạng vật chất nhất định, ví dụ tiểu thuyết dưới dạng tác phẩm nói thu bằng băng catset, hay một đoạn của tiểu thuyết được thể hiện thông qua hình

thức kể truyện có nhiều người nghe v.v. Điều này có nghĩa là bản gốc phải được tạo ra bằng chính lao động của nhà sáng tạo. Bản chất của quyền tác giả là ngăn ngừa các đối tượng không được tùy tiện sao chép tác phẩm.

2. Sự cần thiết phải có quyền sở hữu trí tuệ

Mục tiêu của hoạt động hệ thống sở hữu trí tuệ là khuyến khích hoạt động sáng tạo; cổ vũ đầu tư tìm kiếm các giải pháp kỹ thuật - mỹ thuật ứng dụng, các tác phẩm cũng như các sáng kiến kinh doanh mới; thúc đẩy cạnh tranh lành mạnh đồng thời sử dụng một cách tiết kiệm và có hiệu quả nhất các nguồn lực trí tuệ của xã hội.

Quyền sở hữu trí tuệ cần thiết phải được bảo hộ vì những lý do sau đây:

Một là, quyền sở hữu trí tuệ sẽ khuyến khích người có óc sáng chế và dọn đường cho những phát minh tiếp theo. Đó là vì người phát minh muốn được cấp bằng sáng chế thì phải công bố chi tiết phát minh của mình, dựa vào những thông tin này, người khác có thể đưa ra phát minh tiếp theo. Hơn nữa, nếu người phát minh được cấp quyền sở hữu một cách rộng rãi thì sẽ yên tâm tìm những phát minh liên hệ. Thiếu quyền đó, nhiều phát minh sẽ có khả năng trùng lặp gây lãng phí.

Hai là, quyền sở hữu trí tuệ là một cách dùng lợi nhuận để thúc đẩy người phát minh đi vào sản xuất. Một số thị trường, nhất là các sản phẩm và dịch vụ mới, sẽ khó xuất hiện nếu doanh nhân không được kích thích sản xuất.

Có thể khẳng định quyền sở hữu trí tuệ phục vụ phúc lợi cộng đồng. Một mặt, xã hội cần những biện pháp cụ thể để khuyến khích sáng tạo; mặt khác, nếu quá chặt chẽ thì sản phẩm trí tuệ sẽ không được xã hội tận dụng. Quyền sở hữu trí tuệ sẽ được công khai hoá phát minh cho mọi người sử dụng miễn phí sau một thời gian nhất định.

Ba là, việc tạo dựng, củng cố giá trị của mọi đối tượng sở hữu trí tuệ thực chất là một quá trình đầu tư tốn kém về vật chất và trí tuệ. Trong khi đó, bản chất của cạnh tranh lại là tìm kiếm các biện pháp giảm bớt chi phí và tăng cường lợi nhuận. Việc sao chép, mô phỏng, thậm chí đánh cắp nguyên vẹn các thành quả sáng tạo kỹ thuật - kinh doanh của đối thủ là biện pháp hấp dẫn nhất để đạt được mục tiêu trên. Bởi vậy, nguy cơ chiếm đoạt các sản phẩm trí tuệ là

nguy cơ thường xuyên và ngày càng nghiêm trọng trong các nền kinh tế thị trường công nghiệp hoá. Nếu không áp dụng các biện pháp ngăn chặn nguy cơ này, mọi nỗ lực chính đáng đều bị vùi dập bởi tệ nạn chiếm đoạt hoặc cạnh tranh không lành mạnh. Một cơ chế pháp luật chống lại nguy cơ như vậy là đòi hỏi ngày càng gay gắt.

Bốn là, nhà đầu tư nước ngoài sẽ chỉ chấp nhận chuyển giao công nghệ và thực hiện các biện pháp đầu tư, nếu nhận thấy đủ cơ hội khai thác công nghệ đó ở quốc gia dự định đầu tư. Sẽ là thiếu căn cứ, nếu cho rằng vì sự lạc hậu về kỹ thuật và công nghệ mà không cần phải có một sự bảo hộ công nghệ nào ở các nước đang phát triển. Bởi vì sự tồn tại của hệ thống bảo hộ công nghệ đóng vai trò rất quan trọng trong các quyết định chuyển giao công nghệ rất cần thiết cho hoạt động đầu tư trực tiếp. Một hệ thống bảo hộ có hiệu quả ở một nước mới phát triển sẽ góp phần cải thiện vị thế của quốc gia đó trong cuộc cạnh tranh khu vực cũng như quốc tế về vốn đầu tư và chuyển giao công nghệ. Bảo hộ sở hữu trí tuệ như vậy sẽ trở thành động lực chuyển giao và ứng dụng công nghệ ở các nước mới phát triển.

Năm là, để thực hiện chính sách phát triển kinh tế chống lại nguy cơ bị tụt hậu, các nước phát triển và ngay cả các nước đang phát triển cần phải có một hệ thống bảo hộ pháp lý phù hợp nhằm khuyến khích ứng dụng và cải tiến công nghệ trong nước. Như vậy, một hệ thống bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ có hiệu quả là một yếu tố để phát triển đất nước, như kinh nghiệm của cựu Thủ tướng Nhật Bản Tanzan Ishibashi: “Tôi tin chắc rằng, đây là bí quyết phát triển công nghiệp của chúng tôi từ thời Meiji. Chỉ trong một nước đã nhận ra giá trị thực sự của hệ thống bảo hộ sáng chế và quyết tâm dùng mọi sức lực của nó để xây dựng hệ thống đó, người ta mới có thể hy vọng công nghiệp phát triển”.

Một khi cơ sở hạ tầng và khả năng kỹ thuật cho việc cải tiến công nghệ đã được thiết lập ở một nước đang phát triển, hệ thống bảo hộ sáng chế sẽ trở thành một yếu tố thúc đẩy sự nghiệp cải tiến công nghệ trong nước: Những người sao chép dần trở thành các nhà cải tiến kỹ thuật. Bởi vậy, câu hỏi đặt ra cho các nước đang phát triển không phải là có thiết lập hệ thống bảo hộ sở hữu trí tuệ hay không, mà phải là thiết lập như thế nào và vào lúc nào. Vấn đề đặt ra cho các nhà hoạch định chính sách sẽ là, thời điểm nào trong quá trình phát triển kinh tế, kỹ thuật sẽ là phù hợp cho việc áp dụng một hệ thống bảo hộ toàn diện và hiệu quả.

Biện pháp để đạt được các mục tiêu trên là thông qua việc vận hành hệ thống các quy phạm pháp luật mà xây dựng và duy trì một lĩnh vực hoạt động gọi là hệ thống bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ – trong đó quan hệ giữa các chủ thể liên quan tới đối tượng mang nội dung quan hệ quyền và nghĩa vụ và các quan hệ đó được điều chỉnh sao cho phù hợp với xu thế phát triển kinh tế xã hội. Nguyên tắc chung của các hệ thống này là thông qua việc thừa nhận và bảo vệ của pháp luật đối với các quyền sở hữu trí tuệ mà chủ thể các quyền đó (người nắm giữ quyền) được đảm bảo các điều kiện thuận lợi nhất trong một thời gian nhất định đủ để khai thác nhằm không những bù đắp các chi phí đầu tư tạo ra giá trị của các đối tượng đó mà còn có thể thu được lợi nhuận để tiếp tục tạo ra các thành tựu mới.

3. Lý thuyết về quyền sở hữu trí tuệ

Vấn đề quyền sở hữu trí tuệ (IPR) có từ đời Chu ở Trung Quốc khi mối quan tâm về việc nhận dạng hàng hoá tăng lên. Năm 835, Hoàng đế Wenzong đã ngăn cấm việc sao chép trái phép các tài liệu, lịch và những thể loại khác liên quan đến thuật tiên tri. Ở thế giới phương Tây, IPR dưới dạng bằng phát minh bắt đầu xuất hiện vào khoảng năm 1500 ở Venice và lan rộng tới hầu hết các cường quốc chính ở châu Âu vào năm 1550. Dần dần, các Chính phủ đã công nhận quyền tác giả, sau đó IPR được điều chỉnh cho phù hợp với sự phát triển ngày càng rộng rãi của các cuộc cải tiến công nghệ. Trong thời kỳ hiện đại, yêu sách về IPR đã phát triển từ một quyền do Nhà nước cấp đến một nhân quyền phổ quát mà không cần phải cân nhắc kỹ lưỡng.

Ở đây, chúng ta xem xét đến một số lý thuyết truyền thống được sử dụng để biện giải cho quyền sở hữu và sở hữu trí tuệ. Sở hữu, dưới hình thức này hay hình thức khác, đã là một mối quan tâm của nhiều cuộc đấu tranh trong lịch sử cho những quyền cơ bản. Hiến chương Magna Carta (1215), Tuyên ngôn độc lập của Mỹ (1776) và Tuyên ngôn chung về nhân quyền (1948) đều công nhận quyền sở hữu dưới một số hình thức. Nhìn chung, nói về sở hữu là nói đến quyền đối với các vật thể hữu hình như đất đai, cơ sở kinh doanh, nhà cửa và các của cải khác. Nhưng vẫn còn một dạng sở hữu khác, bao gồm cả đối tượng vô hình như các sản phẩm trí tuệ. Sự hiện diện về mặt lý thuyết cho các tài sản vô hình đã dựa trên hai lý thuyết truyền thống: Thuyết lao động của John Locke về sở hữu trí tuệ và thuyết vị lợi.

3.1. Thuyết lao động của John Locke về sở hữu

John Locke biện minh cho quyền sở hữu thông qua lao động. Theo quan điểm của ông, những sản phẩm được làm ra bởi một cá nhân thông qua sự kết hợp giữa lao động và tài nguyên là sở hữu của một mình người đó. Thuyết của ông có hai hạn chế đối với việc có được sở hữu là: “vừa đủ và không làm thiệt hại phần chung dành cho người khác”. Nói cách khác, khi những người khác không bị khó khăn hơn do việc người này có quyền sở hữu thì sẽ không có hạn chế về số lượng tài sản được chiếm dụng. Hạn chế thứ hai liên quan đến số lượng tài sản có thể sử dụng: “Một người không nên lấy nhiều một tài sản hơn mức người đó có thể sử dụng hết trước khi nó hỏng”. Tuy nhiên, lý thuyết về lao động của ông về sở hữu còn có nhiều vấn đề khi dùng nó để biện giải cho IPR. Cụ thể, việc xác định quyền sở hữu trong quá trình tích tụ sáng tạo đặt ra một vấn đề nghiêm trọng. Ví dụ, các tác phẩm văn học thường được xây dựng trên kết quả nỗ lực của những người khác bởi vì lao động của họ đều hàm chứa trong sản phẩm mới, vậy liệu các nhà phát minh và người viết trước đó có được hưởng một phần quyền sở hữu đối với sản phẩm đó không? Nếu những nhà phát minh trước đó đã sử dụng lao động của họ để tạo ra sản phẩm thì quyền đối với tài sản của họ có giảm đi không nếu người khác sử dụng tài sản đó? Như các câu hỏi trên nêu ra, quá trình tích tụ các phát minh làm vấn đề quyền sở hữu trở nên phức tạp khi IPR biện giải bằng lao động. Do đó, phải cần đến một quan điểm khác với lý thuyết lao động của Locke.

Một trong những ý kiến lý giải thuyết Locke thường được dẫn ra là của Robert Nozick. Nozick chỉ ra rằng trong khi việc kết hợp lao động của mọi người với các thứ khác có thể mang lại quyền sở hữu đối với sản phẩm thì nó cũng có thể dẫn đến kết quả làm mất đi lao động của người đó. Tức là, tại sao việc kết hợp sức lao động lại biện minh được cho quyền sở hữu một tài sản mà trước đó không thuộc sở hữu? Ông lấy ví dụ bằng việc đổ nước quả xuống biển, sau đó hỏi rằng lúc này ông có sở hữu biển không hay là ông đã đánh mất nước quả của mình. Cuối cùng, Nozick phản đối việc Locke nhấn mạnh tầm quan trọng vào lao động cho việc phân phối sở hữu dựa trên điều kiện thứ nhất của Locke. Nozick giải thích điều kiện thứ nhất của Locke nghĩa là những người khác khi không còn được tự do sử dụng tài sản đã có sở hữu, cũng không bị gây khó khăn hơn lúc tài sản đó chưa bị chiếm dụng. Điểm cốt lõi của luận cứ: “bị

khó khăn hơn” là vấn đề: Khó khăn hơn so với cái gì? Theo Nozick mọi người sẽ bị khó khăn hơn nếu: Họ mất cơ hội để cải thiện tình hình bởi một sự chiếm hữu cụ thể; hoặc họ không còn được tự do sử dụng những gì trước kia có thể sử dụng. Giải thích một cách chặt chẽ về “hoàn cảnh khó khăn hơn” là khi một người không có gì để chống đỡ sự tổn thất, khi đó anh ta bị “khó khăn hơn” theo cả hai điều kiện trên. Cách giải thích kém thuyết phục hơn về sự “khó khăn hơn” có thể bỏ qua ý sau và chỉ dựa trên ý đầu. Theo Nozick, mọi người có thể không sở hữu một tài sản nhưng vẫn sử dụng nó được. Tuy thế, họ vẫn bị khó khăn hơn do khả năng tiếp cận đối tượng bị hạn chế. Hơn nữa ông khẳng định rằng bất cứ lý thuyết nào biện giải cho việc có được sở hữu cũng phải bao gồm điều kiện thứ hai.

Nozick nói thêm rằng cần phải đặt ra một căn cứ để so sánh tình trạng “khó khăn hơn”. Chẳng hạn, ông trực tiếp vận dụng quan điểm có tính chất quyết định này cho các sản phẩm trí tuệ mà ông coi đương nhiên là sở hữu cá nhân trong kế hoạch của ông.

Ông nêu ra ví dụ về một nhà nghiên cứu y học chế ra một loại thuốc chữa bệnh mới. Ông ta từ chối bán loại thuốc đó nếu như không được đảm bảo đặc quyền kiểm soát cá nhân đối với sản phẩm. Nozick khẳng định rằng điều kiện đó tập trung vào cách thức riêng mà các hành vi chiếm hữu tác động đến người khác, chứ không phải vào kết cấu của tình hình sẽ xảy đến. Điều ông quan tâm là mọi người không bị thiệt hại, quyền của họ không bị xâm phạm. Những khái niệm về thiệt hại của Nozick rất hẹp, chú trọng vào sự thiệt hại có thể có đối với người sở hữu tài sản. Liệu sự thiệt hại có thể mang một ý nghĩa tương đối hay không? Nghĩa là người ta có thể thiệt hại khi so sánh với những người khác trong cùng hoàn cảnh không? Chúng ta có thể mở rộng khái niệm này để tính đến cả tình hình sẽ xảy ra không? Đây xem ra là một cách phân tích công bằng bởi luật pháp và cơ cấu pháp lý cần phải cân nhắc đến những điều tốt và những lợi ích chung. Từ đó thấy rằng, chính các tác động có liên quan xuất phát từ sự chiếm hữu là điều chúng ta cần quan tâm. Để tìm hiểu điều này trong vấn đề IPR, cần phải có một số thông tin bổ sung. Giả sử nhà nghiên cứu có thể đạt điều kiện cho việc bán loại thuốc đó vì đã được Chính phủ cấp bằng sáng chế. Bằng sáng chế đem lại cho ông ta một lợi thế, cụ thể là lợi thế về khả năng độc quyền trong việc bán sản phẩm. Nozick cho rằng: Nếu có được công thức đúng, mọi người có thể tự do tạo ra loại thuốc đó. Tuy nhiên, về mặt pháp lý, bằng

sáng chế ngăn cấm những người này tự do cung cấp loại thuốc đó. Nếu độc quyền, nhà nghiên cứu có thể đặt ra một mức giá cao nhất mà thị trường có thể chấp nhận. Kết quả là một số người sẽ có khả năng mua được thuốc đó trong khi những người khác thì không. Nếu dùng căn cứ của Nozick để so sánh thì một số người sẽ được sung sướng hơn. Họ sẽ có thể mua thuốc đó để dùng. Những người khác có thể không mua được thuốc vì khó khăn. Nếu mục đích của IPR chỉ là để bảo vệ các ý tưởng thì nó đã đạt được điều ấy. Tuy nhiên, ở đây không nói đến quyền những người khác được sử dụng thông tin này trừ khi họ tuân theo những điều kiện độc quyền do người sở hữu đặt ra. Nếu độc quyền có mục đích làm cho cuộc sống con người tốt đẹp hơn thì người ta phải nhìn vào tác động của quyền đó đối với tất cả mọi người. Nếu loại thuốc đó chỉ một số người mua được, thì những người còn lại sẽ bị khó khăn hơn so với những người kia. Do đó, theo chủ nghĩa này, những người cần đến thuốc nhưng không thể có được là những người “khó khăn hơn”. Hiểu theo cách đó, IPR không được biện giải bởi theo ý nghĩa tương đối, mọi người đã bị đẩy vào tình thế khó khăn hơn.

Mối quan tâm chính của Nozick là các nguồn tài sản không bị độc quyền. Ở đây có sự mâu thuẫn giữa điều kiện của Nozick với IPR, bởi IPR thúc đẩy độc quyền và hạn chế khả năng tiếp cận sản phẩm. Không có IPR thì nhà nghiên cứu không công bố kết quả nghiên cứu của mình ra công khai. Vấn đề tranh luận này là nếu không bảo hộ IPR, nhà nghiên cứu sẽ không công bố thông tin và sẽ chẳng có ai được lợi. Cách lập luận như vậy đưa đến vấn đề quyền của nhà phát minh.

Mặc dù quyền của nhà phát minh cần được công nhận trong bất cứ cơ cấu IPR nào, chúng cũng cần được đối chiếu với quyền của những người phải chấp nhận hậu quả của việc bảo hộ IPR. Tóm lại, cần phải đặt ra câu hỏi liệu có phải việc thiết lập IPR chỉ có khi nó mang lại lợi ích cho riêng một số ít người? Cho dù IPR là công bằng bởi mọi người đều có quyền nhận được sự bảo hộ IPR, nhưng quyền kiểm soát sản phẩm có được từ đó đã đưa đến sự phân biệt trong số những người cần đến sản phẩm. Điều này được nêu trong ví dụ khảo sát của Nozick. Cơ hội tiếp cận lợi thế do việc bảo hộ IPR đem lại dựa trên nguồn tài chính, điều đó có thể trông đợi trong một nền kinh tế cạnh tranh. Hệ thống này là thoả đáng nếu người ta quan tâm đến việc phân phối các sản phẩm không có tính thiết yếu, tức là các sản phẩm không ảnh hưởng đến sự sung túc về vật chất

của mọi người. Tuy vậy, các hệ thống IPR có xu hướng coi mọi sản phẩm trí tuệ là bình đẳng. Chúng không nhận ra được rằng không phải mọi sản phẩm trí tuệ đều có tính thiết yếu. Ví dụ, mọi người sẽ không bị gây “khó khăn hơn” khi họ thiếu tiền để mua một đĩa compact mới, nhưng những ai thiếu tiền mua một loại thuốc có thể bảo vệ sinh mạng mình thì sẽ bị “khó khăn hơn” so với những người có tiền mua thuốc. Một số người có thể cho rằng mạng lưới phúc lợi xã hội là để trợ giúp những người không thể đáp ứng những chi phí như vậy. Tuy nhiên, ngay cả khi điều đó là sự thực thì khi một thể chế mở rộng trên toàn cầu như IPR, những bất bình đẳng tiềm tàng càng dễ có cơ hội bộc lộ hơn. Chẳng hạn, nơi hệ thống IPR tồn tại trong các nước đang phát triển, các nguồn lực hạn chế có thể cản trở những cố gắng để trợ giúp những người cần tiếp cận sản phẩm.

Tóm lại, lý thuyết của Locke và cách giải thích theo chủ nghĩa tự do của nó đã không đưa ra được lý do xác đáng để biện giải cho sự tồn tại của IPR để bảo hộ cho tất cả các sản phẩm trí tuệ. Kết luận này dựa trên những tình huống đã được đưa ra trong lý thuyết trên phủ định sự biện giải cho quyền sở hữu. Lý thuyết của Locke không lý giải được quá trình tích tụ sáng tạo trong đó quyền sở hữu duy nhất lại được trao cho người sử dụng thành quả lao động trước đó của người khác. Cách Nozick diễn giải lý thuyết của Locke dựa trên điều kiện thứ nhất không giải thích một cách đầy đủ cho IPR vì mọi người vẫn có khả năng bị gặp khó khăn một cách tương đối trong hệ thống IPR, nhất là do hậu quả của cơ hội tiếp cận các nguồn tài chính và các sản phẩm không ngang bằng giá cả ở thị trường trong nước và trên toàn cầu. Do đó, người ta cần phải nhìn vào một phần khác trong truyền thống phương Tây để có thể biện giải cho IPR theo các lý thuyết về sở hữu. Một cách tiếp cận khả dĩ là thuyết vị lợi.

3.2. Chủ nghĩa vị lợi và Quyền sở hữu trí tuệ

Nhà triết học Canada Will Kymlicka đưa ra ý kiến rằng chủ nghĩa vị lợi phù hợp với ý nghĩa sâu xa về trách nhiệm xã hội của chúng ta, đó là ý tưởng cho sự sung túc của con người là quan trọng và các nguyên tắc đạo đức cần phải đưa ra thử nghiệm về hậu quả của chúng đối với sự sung túc của con người.

Kymlicka cho rằng về mặt đạo lý, những hành vi làm tối đa hoá phúc lợi của con người. Cũng theo hướng đó, nhà lý luận chính trị John Rawls lưu ý: “Nguyên tắc cho xã hội là thúc đẩy càng nhiều càng tốt phúc lợi của các nhóm

lợi ích, thực hiện tới mức cao nhất một hệ thống toàn diện của mong muốn xuất phát từ các mong muốn của những thành viên”. Tuy nhiên, trong những năm gần đây, nhìn chung cách tiếp cận theo lý thuyết vị lợi đã chịu sự công kích từ một số học giả. Sự phê phán rất rộng và đa dạng, với chủ đề chính là: Chủ nghĩa vị lợi không tính đến sự khác nhau giữa các cá nhân. Rawls chỉ ra: “Chủ nghĩa vị lợi không mang tính cá nhân, trong đó, bằng việc tổng hợp hệ thống các ý muốn, nó áp dụng vào xã hội nguyên tắc lựa chọn cho một cá nhân”. Chủ nghĩa vị lợi buộc các quyền mà cá nhân có được qua công bằng và bình đẳng cũng phải phục tùng lợi ích xã hội. Phép tính về giá trị sử dụng thực đã đặt ra chính sách xã hội vị lợi, cái đang gây ra rắc rối, nhất là khi một chính sách lấy mục tiêu là một khu vực dân số. Nhà kinh tế học Amartyasen lập luận, theo lý thuyết vị lợi, việc xoá bỏ những điều xấu trong xã hội chỉ được biện minh nếu có một giá trị sử dụng thực thông qua việc xoá bỏ chúng. Tất nhiên, sự phản biện của Amartyasen có những tác động trực tiếp tới IPR. Gánh nặng đối với những người theo thuyết vị lợi là phải biện giải cho IPR dựa trên sự cải thiện toàn diện trong phúc lợi chung.

Cách lập luận của những người theo thuyết vị lợi là IPR kích thích việc sản xuất những sản phẩm trí tuệ mới. Việc đặt ra quyền sở hữu cho nhà sáng chế đã tạo ra động cơ kích thích mọi người tận dụng chi phí và thời gian để phát minh ra các sản phẩm mới hoặc phát triển những ý tưởng mới. Nếu xoá bỏ IPR, lúc đó sẽ không có động cơ cho việc cung cấp các sản phẩm trí tuệ vì mọi người sẽ tự do sao chép các sản phẩm mà không đền bù lại cho các nhà phát minh.

Trong một hệ thống bảo hộ IPR chặt chẽ, việc phổ biến sản phẩm trí tuệ rất chậm chạp. Luật về sở hữu trí tuệ là để cho các nhà sáng chế có một thời gian lấy lại khoản đầu tư ban đầu và kiếm một lợi nhuận vừa phải đánh đổi cho phần trí thức. Nhưng Edwin Hettinger lại thấy một nghịch lý trong cách lập luận trong thuyết vị lợi: Việc phổ biến phương pháp hoặc cách tiếp cận sản phẩm bị hạn chế, do đó việc sản xuất, mua và sử dụng sản phẩm phải kể đến tương lai. Kết quả là sự tiến bộ bị cản trở. Sự tiến bộ còn có thể bị ngăn trở hơn nữa bởi sự lạm dụng quyền sở hữu do việc mua bán bằng sáng chế, bản quyền và nhãn hiệu độc quyền, do đó tính cạnh tranh trong sản xuất hàng hoá bị xoá bỏ. Khi ấy nhà sản xuất có đặc quyền cung cấp sản phẩm của họ ở một mức giá thị trường chấp nhận được mà không bị cạnh tranh với các sản phẩm khác. Không bị cạnh tranh,

họ có thể tự tạo ra mức giá độc quyền thật cao cho sản phẩm trong suốt quá trình được bảo hộ quyền sở hữu trong khi vẫn tránh được sức ép cạnh tranh buộc các công ty cải tiến sản phẩm. Sự biện giải theo thuyết vị lợi cũng ngụ ý rằng tất cả các sản phẩm và mọi người đều phụ thuộc một cách bình đẳng vào IPR. Tuy nhiên thực tế không có vẻ như vậy. Chẳng hạn các bộ phim lệ thuộc vào sự bảo hộ nhiều hơn so với các sách học thuật. Thực chất, không phải mọi sản phẩm hay các nhà sản xuất phụ thuộc như nhau vào sự bảo hộ IPR chính thức. Lợi nhuận trước mắt có được do có sản phẩm xuất hiện đầu tiên ở thị trường đã đủ sức kích thích người ta tham gia quá trình sản xuất. Đối với các tập đoàn lớn, thị phần cho sản phẩm còn quan trọng hơn sự bảo hộ IPR lâu dài. Gần đây luật về quyền sở hữu được sử dụng nhiều hơn. Vấn đề thị phần đưa chúng ta trở lại với lập luận của thuyết vị lợi rằng IPR đem lại động cơ kích thích sự phát minh và sản xuất, yếu tố đó thúc đẩy tăng trưởng kinh tế. Thực ra IPR có thể kích thích hoạt động sáng tạo và sản xuất đối với một số sản phẩm trí tuệ, tăng tính chất sẵn có tức thì của sản phẩm, nhất là trong các lĩnh vực đòi hỏi một quá trình đào tạo lâu dài hoặc có chi phí nghiên cứu cao.

Các nước công nghiệp hoá phương Bắc cho rằng sự bảo hộ chặt chẽ IPR sẽ thúc đẩy tiến bộ kinh tế của bất kỳ một quốc gia nào. Phương Nam nhìn chung chống lại luận điểm này, khẳng định rằng cần thiết phải có cơ hội tiếp cận các kỹ thuật riêng biệt có thể trợ giúp cho quá trình phát triển. Nước Mỹ dứt khoát cấm việc bảo hộ cho tác phẩm nước ngoài. Nước Anh cũng đã vay mượn nhiều ý tưởng và phát minh từ nước ngoài. Trung Quốc đạt mức tăng trưởng đáng kinh ngạc với luật về IPR. Thực chất ý kiến của thuyết vị lợi cho rằng cái lợi về lâu dài lớn hơn những thiệt hại trước mắt của việc bảo hộ IPR là không xác đáng.

3.3. Bản chất của sở hữu và sở hữu trí tuệ

Hai thuyết trên đã không mấy thành công khi vận dụng vào sở hữu trí tuệ. Có thể cần bổ sung thêm một số điều trong sự phân biệt giữa sở hữu truyền thống và sở hữu trí tuệ.

3.3.1. Sự chiếm hữu

Thuyết sở hữu truyền thống quan niệm rằng sở hữu không phải gắn riêng với sự chiếm hữu cá nhân. Trong trường hợp sở hữu trí tuệ, Nhà nước phải đảm bảo đặc quyền sở hữu đối với các ý tưởng hoặc tác phẩm, tự tạo nên mối quan

hệ giữa người chủ sở hữu trí tuệ và những người khác. Ở trạng thái tự nhiên theo thuyết của Locke thì sở hữu và sở hữu trí tuệ có khác nhau.

Cách duy nhất để bảo vệ sở hữu trí tuệ là giữ bí mật cho nó. Theo cách này sở hữu trí tuệ không phải thuộc độc quyền bởi vì không thể ngăn cản được người khác sử dụng nó một khi nó đã bị lộ.

3.3.2. Sự cung cấp

Một đặc điểm nữa phân biệt sở hữu và sở hữu trí tuệ là sự cung cấp. Không ai có thể sử dụng đất đã có sở hữu. Còn công thức của sản phẩm được mọi người có thể sử dụng nhiều lần mà nguồn cung cấp không thay đổi. Do đó sở hữu trí tuệ khác một cách cơ bản với sở hữu đơn thuần. Vậy IPR đem lại cho mọi người quyền sử dụng ý tưởng hay phát minh của mình.

3.3.3. Đặc quyền kiểm soát

IPR đem lại cho các cá nhân đặc quyền kiểm soát đối với một đối tượng nào đó. IPR cho phép người chủ sở hữu loại trừ những người khác, kiểm soát khối lượng sản phẩm và thiết lập một mức giá độc quyền trong phạm vi giới hạn mà lượng cầu sản phẩm chấp nhận. Do vậy, mọi người nếu muốn thực hiện ý tưởng của người khác thì phải được sự cho phép của người có bản quyền và phải trả tiền.

Việc cấp đặc quyền kiểm soát đối với các sản phẩm trí tuệ là cố gắng nhằm thay đổi cấu trúc cổ hữu của nó. Về bản chất, các sản phẩm trí tuệ là không phụ thuộc độc quyền. Sản phẩm trí tuệ chỉ bị khan hiếm do các phương tiện mà con người áp đặt, đó là IPR.

Có một luận cứ tiềm ẩn nói về việc tổ chức Luật IPR như một chính sách xã hội. Bất cứ cách tiếp cận nào cũng phải làm cân bằng giữa quyền của nhà phát minh với nhu cầu của những người khác muốn sử dụng các phát minh đó.

4. Quyền sở hữu trí tuệ và phát triển kinh tế

4.1. Vai trò của quyền sở hữu trí tuệ trong hoạt động kinh tế

Quyền sở hữu trí tuệ thường được nhìn nhận ở khía cạnh pháp luật, nhưng thực chất nó liên quan đến khía cạnh kinh doanh nhiều hơn, nó là một phần không thể thiếu trong sự phát triển kinh doanh. Quyền sở hữu trí tuệ có vai trò thúc đẩy cạnh tranh và khuyến khích sáng tạo. Nó là một tài sản kinh doanh

thiết yếu. Không giống như các tài sản hữu hình khác như nhà xưởng, trang thiết bị, phương tiện sản xuất kinh doanh, Quyền sở hữu công nghiệp là một loại tài sản vô hình gắn liền với uy tín của cơ sở sản xuất kinh doanh thông qua việc bảo hộ các đối tượng có chức năng nhận dạng như nhãn hiệu hàng hoá, tên thương mại. Ví dụ như các sản phẩm giải khát có tiếng trên thế giới với nhãn hiệu uy tín: Coca Cola, Heineken, hay các nhãn hiệu: Tribeco, Halida của Việt Nam. Người sản xuất, người tiêu dùng nhận biết được hàng hoá của một cơ sở sản xuất chủ yếu căn cứ vào các dấu hiệu phân biệt như kiểu dáng sản phẩm, nhãn hiệu, tên gọi gắn trên hàng hoá. Khi sản phẩm hàng hoá có những đặc tính, uy tín nhất định thì các dấu hiệu này luôn là đối tượng dễ bị bắt chước, làm nhái với mục đích gây nhầm lẫn cho người tiêu dùng về nguồn gốc thương mại của sản phẩm hàng hoá. Việc bảo hộ nhãn hiệu, tên thương mại, tên gọi xuất xứ hàng hoá, chỉ dẫn địa lý, kiểu dáng công nghiệp sẽ giúp cho việc bảo vệ uy tín của sản phẩm, chống lại các hành vi giả mạo và cạnh tranh không lành mạnh khác.

Quyền sở hữu công nghiệp gắn liền với độc quyền khai thác thị trường về một sản phẩm hoặc dịch vụ nhất định, ví dụ như xe gắn máy Honda, xe hơi Toyota, máy ảnh Olympus, đàn organ Yamaha v.v. Nguyên tắc bảo hộ quyền sở hữu công nghiệp là dành cho chủ sở hữu quyền độc quyền sử dụng đối tượng sở hữu công nghiệp đã được bảo hộ nhằm mục đích kinh doanh. Có nghĩa là nhờ được độc quyền khai thác đối tượng sáng tạo của mình, chủ sở hữu quyền có khả năng lập chiến lược phân phối và kiểm soát thị trường cho sản phẩm của mình một cách hợp lý. Một công ty có sản phẩm mới hoặc công nghệ mới, bằng việc đưa ra sản phẩm sử dụng thuận lợi hơn với giá thấp, có thể giành được vị trí thuận lợi so với đối thủ cạnh tranh và giành được thắng lợi trong cuộc tranh giành thị trường. Văn bằng bảo hộ cấp cho các giải pháp kỹ thuật mới như bằng độc quyền sáng chế, bằng độc quyền giải pháp hữu ích là một công cụ hữu hiệu để chống lại sự chiếm đoạt bất chính thành quả đầu tư tài chính và sáng tạo của mình từ phía các đối thủ cạnh tranh.

Trên thực tế, quyền sở hữu trí tuệ có thể được pháp luật bảo vệ qua các hình thức: bản quyền, bằng sáng chế, thương hiệu, bí mật kinh doanh. Tuy mọi ngành công nghiệp đều cần quyền sở hữu trí tuệ, song mỗi ngành có khác nhau về nhu cầu quyền sở hữu trí tuệ, và mức quan trọng tương đối giữa bản quyền, bằng sáng chế, thương hiệu, và bí mật kinh doanh.

Mức tùy thuộc của từng khu vực công nghiệp vào quyền sở hữu trí tuệ

Bản quyền sáng chế	Dược phẩm, công nghệ sinh học, chủng loại sinh vật.
Bản quyền	Văn hoá phẩm: sách, băng, phim ảnh CD, phần mềm.
Thương hiệu	Sản phẩm có giá trị nhờ uy tín và đầu vào có chất lượng cao.
Bí mật kinh doanh	Tổ chức quản lý, tiếp thị v.v.

Vì sự khác biệt này, tùy chính sách phát triển công nghiệp, Nhà nước có thể cấp phát và bảo vệ không đồng đều các loại sở hữu trí tuệ khác nhau, cũng như phân biệt công nghệ mô phỏng và công nghệ sáng chế.

Ý nghĩa kinh tế của quyền sở hữu trí tuệ khác nhau giữa các nước phụ thuộc vào số lượng nguồn lực các nước đầu tư vào để tạo ra tài sản trí tuệ và số lượng tri thức và thông tin được bảo hộ đã sử dụng vào sản xuất và tiêu dùng. Chỉ số quan trọng để đánh giá vai trò các nguồn lực mà các nước đã đầu tư vào để tạo ra những thông tin và tri thức mới là chi tiêu của nước đó cho hoạt động nghiên cứu và phát triển (R&D). Năm 1992, các nước phát triển đã chi 372 tỷ USD hay gần 2% GDP cho R&D. Mỹ bỏ xa tất cả các nước với khoản chi lớn nhất cho R&D khoảng 167 tỷ USD hay 2,8% GDP. Các nước đang phát triển chi cho R&D ít hơn nhiều (tổng số khoảng 57 tỷ USD), ở tất cả các nước đang phát triển chi cho R&D chưa đến 1% GDP. Các nước đang phát triển chi tiêu nhiều cho R&D gồm có Trung Quốc, Brazil, Ấn Độ và các nước công nghiệp mới ở châu Á.

4.2. Sở hữu trí tuệ và phát triển

Quyền sở hữu trí tuệ được sử dụng như một công cụ phát triển quốc gia không phải là ý đồ mới. Chính các nước hiện nay đã phát triển cũng đã tích cực sử dụng công cụ này trong quá khứ. Chẳng hạn như từ năm 1790 đến 1836 thì Mỹ (lúc ấy còn là nước nhập khẩu công nghệ) chỉ cấp bằng phát minh cho cư dân Mỹ. Đến năm 1836 thì chính sách này mới được nới lỏng, và chỉ sau năm 1862 Mỹ mới cấp quyền sở hữu trí tuệ cho công dân nước khác. Tương tự, một phần chiến lược “bắt kịp” nổi tiếng của Nhật Bản cũng là dựa vào du nhập công nghệ nước ngoài, qua một chế độ quyền sở hữu trí tuệ cố ý nâng đỡ phổ biến tri thức hơn là sáng tác. Gần đây hơn (từ năm 1960 đến 1980) Đài Loan và Hàn

Quốc đã tỏ ra khá dễ dãi trong vấn đề bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ, phần chính cũng là để các nhà sản xuất của họ dễ bắt chước công nghệ nước ngoài qua mô phỏng và công nghệ ngược (tách tháo máy móc thiết bị, hoặc phân tích các hoá phẩm, để học hỏi các bí quyết công nghệ, công thức chế biến). Chỉ từ sau nửa cuối thập kỷ 1980, vì áp lực của Mỹ, các nước này mới thực hiện sự bảo vệ mạnh mẽ quyền sở hữu trí tuệ. Công nghiệp dược phẩm của Ấn Độ cũng đã phát triển tương đối khá vì trong Đạo luật về quyền sở hữu trí tuệ năm 1970 của họ, công nghệ này đã đặc biệt nhận được sự quan tâm.

Dù nhiều quốc gia đã có kinh nghiệm như nói trên, tác động thực tế của quyền sở hữu trí tuệ đến phát triển không phải là dễ phân tích. Một mặt, bảo vệ tài sản trí thức sẽ khuyến khích phát minh và canh tân công nghệ như đã nói, song thất chặt quyền sở hữu trí tuệ cũng sẽ tăng giá thành, gây thêm khó khăn cho mô phỏng, và nhiều lạm dụng khác. Hơn nữa, trong ngắn hạn, thất chặt quyền sở hữu trí tuệ có thể gây nhiều tổn phí kinh tế và xã hội. “Công nghệ sao chép” có thể là công nghiệp đang dùng nhiều lao động, đóng cửa công nghiệp này sẽ làm tăng thất nghiệp.

Khi trình độ phát triển trong nước thấp thì bảo hộ công nghệ sáng chế là không có lợi ích trực tiếp, song bảo đảm nhãn hiệu, thương hiệu nước ngoài sẽ có ích lợi gián tiếp ở chỗ nó tạo cảm tình cho các công ty nước ngoài mà không hại gì cho ta. Mặt khác, quyền sở hữu trí tuệ cho các công nghệ mà ta có thể mô phỏng thì có thể lỏng lẻo hơn, tạo cơ hội cho những nhà sản xuất nội địa. Lẽ dĩ nhiên, chúng ta cũng cần một quyền sở hữu đáng kể nhằm bảo vệ những người mô phỏng trong nước chống sao chép.

Các nghiên cứu kinh tế lượng (điển hình là của Park và Ginarte năm 1997) cho thấy một nền kinh tế mở tăng trưởng nhanh cũng là có quyền sở hữu trí tuệ ngày càng chặt chẽ. Lý do có thể là vì một nền kinh tế mở cần quyền sở hữu trí tuệ để tăng chất lượng hàng hoá cạnh tranh. Hơn nữa, công ty trong những nền kinh tế mở sẽ ít ngần ngại chấp nhận phí tổn chuyển giao công nghệ và thích ứng nó vào hoàn cảnh địa phương. Đáng kể hơn nữa, quyền sở hữu trí tuệ, độ mở cửa kinh tế, FDI, và sự tích lũy vốn con người hầu như cộng tác với nhau để tăng năng suất và tốc độ tăng trưởng.

4.3. Sở hữu trí tuệ và thu nhập

Ảnh hưởng đến mức độ thu nhập: Theo nghiên cứu kinh tế lượng của Maskus và nhiều người khác thì có một liên hệ rõ rệt giữa mức độ thu nhập của

một nước và cường độ quyền sở hữu trí tuệ ở nước ấy. Tuy nhiên, chiều liên hệ thay đổi tùy theo mức độ thu nhập đang có. Ở nhiều nước có thu nhập còn rất thấp thì hầu như quyền sở hữu trí tuệ có lỏng lẻo đi ít thì thu nhập lại cao hơn. Ở những nước có thu nhập trung bình, thu nhập tăng lên thì quyền sở hữu trí tuệ cũng cao hơn. Tại nhiều nước đã phát triển, có thu nhập cao nhất thì quy mô và cường độ của quyền sở hữu trí tuệ cũng là lớn nhất.

Ảnh hưởng đến chênh lệch thu nhập trong nước: Ở đa số các quốc gia đang phát triển, những người có thu nhập thấp chỉ có thể sử dụng những loại hàng hoá tân thời (chẳng hạn như phần mềm máy vi tính) bằng cách sao chép “lậu”. Vì thế, thắt chặt quyền sở hữu trí tuệ nhất là trên thực tế thì hành sẽ giúp duy trì, hay có khi mở rộng thêm sự chênh lệch giàu nghèo.

4.4. Quyền sở hữu trí tuệ đối với xuất nhập khẩu

Ảnh hưởng của quyền sở hữu trí tuệ đến xuất nhập khẩu tùy thuộc vào hai yếu tố chính là khả năng bắt chước và cơ cấu công nghiệp.

a/ Nếu khả năng bắt chước là kém thì thắt chặt quyền sở hữu trí tuệ sẽ không làm thay đổi mức sản xuất trong nước, và do đó sẽ không ảnh hưởng đến xuất nhập khẩu. Mặt khác, nếu khả năng này là cao, thì thắt chặt quyền sở hữu công nghệ cho nước ngoài sẽ tạo thêm “chướng ngại” cho các nhà sản xuất trong nước, do đó sẽ ảnh hưởng nhiều đến khối lượng ngoại thương. Smith (1993) chia các nước ra làm bốn loại, theo hai tiêu chuẩn là cường độ quyền sở hữu trí tuệ và khả năng bắt chước, và đưa ra một số kết quả được trình bày trong bảng sau:

Liên hệ giữa quyền sở hữu trí tuệ, khả năng bắt chước và khối lượng ngoại thương

	Quyền SHTT mạnh	Quyền SHTT yếu
Khả năng bắt chước cao	Các nước đã phát triển (Mỹ) (kết quả không rõ ràng).	Ấn Độ, Trung Quốc, Thổ Nhĩ Kỳ, Venezuela (Quyền SHTT càng mạnh thì nhập khẩu càng nhiều)
Khả năng bắt chước thấp	Không có nước nào Quyền SHTT tăng lên thì nhập khẩu sẽ kém đi.	Các nước nhỏ chưa phát triển (kết quả không rõ rệt)

Theo Maskus và Penubarti (1997), nếu khả năng bắt chước chưa cao, thì thắt chặt quyền sở hữu trí tuệ sẽ làm tăng nhập khẩu, do đó sẽ làm tăng thế độc quyền của các công ty ngoại trong thị trường nội. Vì thế, theo hai tác giả này, cùng lúc với thắt chặt quyền sở hữu trí tuệ, các quốc gia kém khả năng bắt chước cần tăng nỗ lực chống độc quyền. Tiếc thay, các nước nhỏ nghèo lại ít có khả năng thực hiện điều đó.

b/ Ảnh hưởng của quyền sở hữu trí tuệ đến ngoại thương cũng tùy thuộc vào cơ cấu công nghiệp. Nếu công ty ngoại phải cạnh tranh với nhiều công ty nội thì quyền sở hữu trí tuệ sẽ làm thị phần đó lớn thêm. Nhưng ảnh hưởng chung đến thị trường thì lại khó tiên đoán, bởi lẽ có hai hiệu ứng tương phản. Một mặt, quyền sở hữu trí tuệ càng chặt thì thế lực thị trường của công ty ngoại càng mạnh, song mặt khác nó cũng làm thị trường nhỏ lại vì sự rút lui của các công ty bé. Ảnh hưởng tối hậu sẽ tùy vào hiệu ứng nào là mạnh hơn.

Quyền sở hữu công nghiệp thể hiện ý nghĩa quan trọng trong hoạt động xuất nhập khẩu. Các văn bằng bảo hộ quyền sở hữu công nghiệp chỉ có giá trị trong một phạm vi lãnh thổ nhất định, thông thường là lãnh thổ quốc gia. Do đó khi muốn xuất nhập hàng hoá vào lãnh thổ quốc gia khác các doanh nghiệp phải lưu ý mở rộng phạm vi bảo hộ của văn bằng hoặc phải kiểm tra xem hàng hoá mà mình kinh doanh hoặc có ý định kinh doanh có vi phạm quyền sở hữu của người khác không, nếu không sẽ phải chịu những hậu quả pháp lý, kinh tế không lường trước được, có khi dẫn đến phá sản, tù tội. Ví dụ Hiệp định thương mại Việt - Mỹ sẽ là cơ sở để giải quyết các tranh chấp quyền lợi phát sinh do khai thác đối tượng sở hữu công nghiệp khi pháp luật của hai quốc gia có những điểm khác biệt trong việc xử lý các hàng hoá của Mỹ và Việt Nam xuất nhập khẩu vào thị trường hai nước. Hay Công ước Paris về bảo hộ quyền sở hữu công nghiệp mà Việt Nam là một thành viên cũng là cơ sở pháp lý tương tự giữa Việt Nam và các nước thành viên khác của Công ước.

4.5. Quyền sở hữu trí tuệ đối với đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI)

Nói chung, quyền sở hữu trí tuệ càng chặt chẽ thì càng giảm mô phỏng và càng khuyến khích FDI. Tuy nhiên ảnh hưởng này tùy thuộc vào loại công nghệ cũ hoặc mới, có dễ bắt chước hay không.

Đối với các công nghệ cũ đã chuẩn hoá thì FDI tùy thuộc phần lớn vào giá phí đầu vào, tầm cỡ thị trường, cước chuyên chở, và những lợi thế vị trí

khác, do đó thắt chặt quyền sở hữu trí tuệ sẽ không có ảnh hưởng đáng kể đến FDI của những công nghệ ấy.

Đối với các công nghệ tân tiến thì thắt chặt quyền sở hữu trí tuệ sẽ thu hút FDI, khuyến khích chuyển giao công nghệ, nhất là loại dễ bắt chước. Lý do là bằng phát minh, bản quyền và thương hiệu sẽ làm tăng giá trị của tài sản trí thức, và cách khai thác loại tài sản đó hữu hiệu nhất là trong nội bộ xí nghiệp thay vì qua cơ chế thị trường. Trên phương diện này cũng nên xem đến yếu tố khác trong nước như: loại công nghệ, trình độ bắt chước, mức độ cạnh tranh. Ngoài ra một chế độ quyền sở hữu trí tuệ rộng rãi và thực thi cũng khuyến khích các công ty nước ngoài tìm kiếm công nghệ thích hợp với địa phương.

Ảnh hưởng của quyền sở hữu trí tuệ đến mức độ cho thuê công nghệ (licensing) cũng là đáng chú ý. Theo nhiều mô hình, chặt chẽ hoá quyền sở hữu trí tuệ sẽ làm tăng mức độ cho thuê công nghệ (thay vì FDI hoặc xuất khẩu) của các công ty ngoại cho các công ty nội, vì lẽ quyền sở hữu trí tuệ càng mạnh thì phí cho thuê công nghệ càng thấp do dễ trừng phạt các công ty nhận cho thuê công nghệ lại tiết lộ bí mật. Tuy nhiên, cũng có người cho rằng các công ty nước ngoài sẽ nghiêng về FDI thay vì cho thuê công nghệ, vì họ ngại tiết lộ bí quyết công nghệ do thủ tục li-xăng đòi hỏi.

Quyền sở hữu trí tuệ là biện pháp đảm bảo đầu tư quan trọng cho cả đầu tư trong nước và nước ngoài. Một trong các yếu tố mà nhà đầu tư tính toán là khả năng kiểm soát thị trường phân phối và tiêu thụ sản phẩm. Muốn như vậy nhà đầu tư không thể không quan tâm đến quyền sở hữu trí tuệ. Nó sẽ là rào cản hữu hiệu khi xuất hiện các cạnh tranh không lành mạnh, các hoạt động nhập khẩu, làm hàng giả. Trước sự tấn công đó, các sản phẩm và dịch vụ do đầu tư mang lại thật sự tồn tại và có chỗ đứng trên thị trường chỉ khi quyền sở hữu trí tuệ được bảo hộ và thực thi có hiệu quả. Và như vậy quyền sở hữu trí tuệ đã giúp doanh nghiệp thực hiện tốt kế hoạch phân phối sản phẩm, kế hoạch chiếm lĩnh thị trường. Quyền sở hữu trí tuệ là tài sản có giá trị trong liên doanh liên kết. Nhờ giá trị có được từ nội dung kinh tế của giải pháp kỹ thuật được bảo hộ, từ tiềm năng khai thác thương mại của kết quả sáng tạo mà quyền sở hữu trí tuệ được xác định giá trị và trở thành tài sản góp vốn khi liên kết, liên doanh sản xuất, phân phối sản phẩm. Một số nhãn hiệu của doanh nghiệp Việt Nam đã được xác định giá trị cao và dùng để góp vốn vào liên doanh như nhãn hiệu P/S

cho sản phẩm kem đánh răng, VISO cho sản phẩm bột giặt ... Hay nhãn hiệu bia Heineken, Tiger người tiêu dùng Việt Nam khi sử dụng một sản phẩm phải trả tiền bản quyền nhãn hiệu và công nghệ tới 3% giá bán tịnh. Như vậy có thể nói trong bối cảnh tự do thương mại hiện nay, quyền sở hữu trí tuệ nói chung và quyền sở hữu công nghệ nói riêng ngày càng trở nên quan trọng và liên quan chặt chẽ tới hoạt động thương mại. Nó trở thành nghĩa vụ quốc tế của hầu hết các quốc gia trên thế giới.

4.6. Quyền sở hữu trí tuệ đối với việc chuyển giao công nghệ

Quyền sở hữu công nghiệp gắn liền với việc chuyển giao công nghệ. Công nghệ mới thường là các giải pháp kỹ thuật mới có tính sáng tạo, được cấp bằng độc quyền theo cơ chế bảo hộ sáng chế. Trong chuyển giao công nghệ, người được chuyển giao muốn tiếp thu giải pháp kỹ thuật được bảo hộ sáng chế trước tiên phải được chuyển giao quyền sử dụng, tức là quyền khai thác công nghệ trong một thời hạn, lãnh thổ với những hạn chế, ràng buộc nhất định về nghĩa vụ. Để bảo vệ uy tín của công nghệ, của chất lượng sản phẩm do công nghệ tạo ra, đồng thời lại muốn doanh số tiêu thụ sản phẩm này ngày càng gia tăng để làm căn cứ tính bản quyền, thì quá trình chuyển giao công nghệ thường đi kèm với chuyển giao quyền sử dụng nhãn hiệu. Như sản phẩm áo may sẵn Pierre Cardin của công ty may thuê An Phước có được từ chuyển giao công nghệ và nhãn hiệu của Pierre Cardin, hay sản phẩm bia Tiger của nhà máy bia Việt Nam là kết quả của việc chuyển giao công nghệ và nhãn hiệu của Singapore.

5. Những khuynh hướng phát triển trong thời gian tới của sở hữu trí tuệ

Cùng với sự phát triển của khoa học, công nghệ cũng như các sáng tạo trong kinh doanh, “nội hàm” của sở hữu trí tuệ ngày càng mở rộng. Danh sách các đối tượng sở hữu trí tuệ được bổ sung không ngừng và sự bổ sung đó diễn ra đặc biệt nhanh trong khoảng 30 năm gần đây. Các dạng tài sản trí tuệ đều là sản phẩm, sự thể hiện, là thước đo, đồng thời là động lực của sự tiến bộ nói chung của xã hội về tinh thần, vật chất và trình độ công nghệ sản xuất, công nghệ kinh doanh.

Có bốn khuynh hướng phát triển của sở hữu trí tuệ trong những thập kỷ sắp tới.

Khuynh hướng thứ nhất: Sở hữu trí tuệ ngày càng đóng vai trò quan trọng trong cơ cấu chính sách kinh tế – thương mại của các quốc gia, chế độ bảo hộ sở hữu trí tuệ phát triển ngược với chế độ bảo hộ mậu dịch.

Khuynh hướng thứ hai: Sở hữu trí tuệ sẽ nhanh chóng mở rộng phạm vi và nội dung sang các đối tượng mới, đồng thời có thể sẽ phát sinh các nguyên tắc bảo hộ mới cho các đối tượng không truyền thống.

Khuynh hướng thứ ba: Các thao tác hành chính liên quan tới việc xác lập quyền sở hữu công nghiệp sẽ ngày càng đơn giản, nhanh chóng; các thành tựu công nghệ mới, nhất là công nghệ thông tin, sẽ được ứng dụng và làm thay đổi căn bản hoạt động của các cơ quan sở hữu công nghiệp.

Khuynh hướng thứ tư: Các hoạt động sở hữu trí tuệ diễn ra theo hướng toàn cầu hoá rộng lớn và triệt để hơn.

Các Hiệp định thương mại (Hiệp định TRIPS – WTO) ký kết những năm gần đây là cơ hội và cũng tạo ra thách thức về sở hữu trí tuệ đối với Việt Nam trong quá trình hội nhập.

III. TÀI SẢN VÔ HÌNH TRONG CÔNG TÁC KẾ TOÁN

1. Sự thừa nhận tài sản vô hình của công tác kế toán

Ngày nay, khái niệm tài sản vô hình đã trở thành một thực tế khách quan, tồn tại và hiện hữu trong kế toán thương mại; luật của nhiều quốc gia đã thể chế hoá để đem lại thuận lợi trong quan hệ thương mại và nhất là đầu tư của nước ngoài vào các nước đang phát triển. Hiện nay, theo số liệu thống kê của Liên đoàn quốc tế các nhà kế toán (IFAC), mối tương quan giữa giá trị sổ sách của một công ty căn cứ vào giá trị sổ sách và giá trị thị trường căn cứ vào giá cổ phiếu của công ty đó là 1/6. Thách thức đang đặt ra cho các doanh nghiệp là rất to lớn. Chỉ có các công ty biết xây dựng một chiến lược để phát triển và quản trị tài sản vô hình thì mới có thể tồn tại và phát triển.

Theo quan điểm kế toán, tài sản của doanh nghiệp là những tài sản thuộc quyền sở hữu hoặc kiểm soát lâu dài của doanh nghiệp, có giá trị thực sự đối với doanh nghiệp và có giá phí xác định. Tài sản cố định vô hình khác với tài sản cố định hữu hình ở chỗ chúng không có hình thái vật chất cụ thể. Một số người cho

ràng tài sản cố định vô hình rất khó xác định giá trị, thậm chí không thể xác định được giá trị như là uy tín hay danh tiếng bởi vì nó vô giá. Họ cũng cho rằng số tài sản cố định vô hình này không thể là đối tượng để mua bán. Thời gian khấu hao tài sản cố định vô hình có thể là vô cùng nếu doanh nghiệp còn tiếp tục hoạt động. Dưới góc độ kế toán, những vấn đề trên không hoàn toàn như vậy.

Thứ nhất, dù là tài sản cố định vô hình nhưng nguyên tắc xác định giá trị của chúng vẫn dựa trên cơ sở giá phí. Đây là một trong các nguyên tắc kế toán chung đã được thừa nhận của Hiệp hội kế toán quốc tế. Theo nguyên tắc này, giá trị tài sản cố định vô hình được phản ánh trong báo cáo kế toán của doanh nghiệp theo giá phí mà doanh nghiệp đã chi ra để có được tài sản đó. Trong trường hợp doanh nghiệp không trực tiếp bỏ ra các chi phí để tạo ra tài sản này, thì nó không được phản ánh trong báo cáo kế toán của doanh nghiệp. Ví dụ Honda là thương hiệu có vai trò rất quan trọng đối với hoạt động kinh doanh của hãng Honda, nhưng trong báo cáo kế toán của họ lại không có khoản mục nêu giá trị của thương hiệu này. Trong khi đó, một nhà sản xuất xe gắn máy khác mua nhãn hiệu Honda gắn vào sản phẩm của mình thì phản ánh giá trị nhãn hiệu thương mại đó trên báo cáo kế toán theo giá mua.

Muốn có bất kỳ một tài sản cố định vô hình nào, công ty cũng phải đầu tư. Công ty có thể phải bỏ tiền ra mua các tài sản cố định vô hình như lợi thế thương mại, bằng phát minh, hoặc chi tiền cho các hoạt động nghiên cứu, phát triển. Công ty có thể không trực tiếp mua uy tín từ một công ty khác, nhưng để có được uy tín trên thương trường, họ cũng phải bỏ ra các chi phí để giữ uy tín với khách hàng về chất lượng sản phẩm, thời hạn giao hàng và thanh toán v.v. Việc bỏ ra các chi phí để thực hiện chế độ hậu mãi hoàn hảo cũng chính là sự đầu tư nhằm làm tăng uy tín của doanh nghiệp. Giá trị của uy tín ở đây là tổng cộng những chi phí tăng thêm ngoài các chi phí để giữ sản phẩm ở chất lượng bình thường hoặc chi phí tăng thêm do phải giao hàng đúng hạn hay lợi tức bị mất của số tiền phải thanh toán đúng hạn. Ở đây uy tín không phải là đối tượng được mua bán trực tiếp mà nó được tự động hình thành thông qua các hành vi của doanh nghiệp. Do vậy những chi phí tăng thêm này không được tính vào giá trị của uy tín vì chúng đã được hạch toán vào chi phí kinh doanh. Uy tín có thể có vai trò rất quan trọng trong kinh doanh của doanh nghiệp này, nhưng nó không được thể hiện trong báo cáo kế toán. Trường hợp doanh nghiệp này bị

giao bán thì uy tín có thể được ước lượng giá trị để tính vào giá chào bán, còn giá cả của uy tín sẽ được xác định thông qua thoả thuận giữa người bán và người mua. Phân tích này cho thấy để có được bất kỳ tài sản cố định nào, doanh nghiệp cũng cần phải đầu tư, phải bỏ ra các chi phí và có thể hạch toán được. Như vậy tài sản cố định vô hình không phải là vô giá là không thể tính toán được.

Thứ hai, tài sản cố định vô hình cũng được mua, bán giống như các tài sản khác, ngay cả những tài sản cố định vô hình tưởng như khó mua, khó bán nhất là uy tín. Việc đầu tư dẫn đến có uy tín trong kinh doanh cũng là một hình thức mua. Uy tín thường gắn liền với thương hiệu. Trên thế giới có nhiều công ty bán danh của mình cho các công ty khác thông qua việc bán quyền sử dụng nhãn hiệu thương mại. McDonald cho phép khách hàng sử dụng nhãn hiệu thương mại của mình để kinh doanh đồ ăn nhanh trên toàn thế giới. Các công ty trả tiền để được phép gắn lên sản phẩm của mình những thương hiệu nổi tiếng để nhờ uy tín sẵn có của các công ty này mà chiếm lĩnh thị trường. Nếu hai cửa hàng kinh doanh cùng mặt hàng có lợi thế thương mại và giá trị tài sản cố định hữu hình như nhau, người mua sẽ sẵn sàng mua ở cửa hàng có uy tín với giá cao hơn. Phần giá cao hơn đó chính là trả cho uy tín của cửa hàng. Việc người bán đòi giá cao hơn đã thêm giá trị uy tín vào giá trị của cửa hàng. Ở đây, ta thấy có hai loại tài sản vô hình là: loại tài sản vô hình có khả năng xác định được, gồm thương hiệu, bằng sáng chế, nhãn hiệu, kiểu mẫu và quyền sở hữu mỹ thuật v.v.; và loại tài sản vô hình không xác định được, bao gồm lòng trung thành mến mộ của khách hàng, tính hiệu quả do phục vụ nhã nhặn, mau lẹ của nhân viên cửa hàng, và những ấn tượng tốt về cửa hàng ... Đối với loại tài sản này, người ta chỉ có thể xác định được giá trị khi doanh nghiệp đó được đem bán cho một chủ sở hữu khác.

Trong tiến trình kinh doanh, hầu hết các tổ chức kinh doanh đều chiếm hữu các tài sản cố định vô hình như: bằng sáng chế đối với một phát minh, một nhãn hiệu hoặc thương hiệu nổi tiếng, phần mềm máy vi tính, bản quyền, quyền sử dụng đất có thời hạn, giấy phép khai thác khoáng sản và thủy sản, hạn ngạch xuất nhập khẩu, giấy phép nhượng quyền, quan hệ kinh doanh với khách hàng hay nhà cung cấp, sự trung thành của khách hàng, thị phần và quyền tiếp thị, v.v. Những tài sản cố định vô hình đó góp phần mang lại lợi nhuận cho doanh nghiệp khi nó được sử dụng vào hoạt động sản xuất kinh doanh. Việc ghi nhận

vào sổ sách kế toán đối với tài sản cố định vô hình phải theo đúng các tiêu chuẩn kế toán. Mỗi tài sản cố định vô hình phải được ghi nhận vào sổ sách kế toán theo đúng nguyên giá của nó, và nguyên giá này được sử dụng làm căn cứ để khấu hao. Nguyên giá là bao gồm tất cả các chi phí mà doanh nghiệp phải bỏ ra (liên quan đến việc mua hoặc phát triển bên trong) để có được tài sản cố định vô hình đó. Trong trường hợp doanh nghiệp có được tài sản cố định vô hình bằng cách trao đổi với một tài sản hay hàng hoá khác không phải là tiền, thì nguyên giá được xác định là giá trị thị trường của tài sản hay hàng hoá đem trao đổi. Sự khấu hao tài sản cố định vô hình cho phép một công ty nhận dạng được chi phí thực của mình, và như vậy thu nhập thực của công ty sẽ được tính toán chính xác hơn.

2. Hạch toán kế toán tài sản vô hình

Trong những năm gần đây, nhu cầu hạch toán kế toán tài sản vô hình là một vấn đề cấp thiết nên Ngân hàng thế giới trong tư liệu Các chuẩn mực kế toán quốc tế có hướng dẫn thực hành việc hạch toán kế toán tài sản vô hình như sau:

(1) Các Tiêu chuẩn kế toán quốc tế (International Accounting Standards IAS) nêu vấn đề đặt ra cho việc kế toán tài sản phi vật chất là cần phải quy định rõ các khía cạnh chủ yếu như sau: a/ Công nhận là một tài sản; b/ Quyết định giá trị mang sang; c/ Quyết định và hạch toán lỗ do giảm giá trị; d/ các yêu cầu về công bố.

Để hạch toán kế toán, phải dựa trên một số chuẩn mực cơ bản là:

. Một tài sản phi vật chất là một tài sản không phải là tiền, có thể xác định được mà không cần có nội dung vật chất; tài sản này được sử dụng trong sản xuất hoặc cung cấp hàng hoá và dịch vụ, cho các bên khác thuê hoặc mục đích hành chính.

. Một tài sản phi vật chất được công nhận là một tài sản, theo quy định chung, khi: có khả năng là các doanh nghiệp sẽ thu được các lợi ích kinh tế tương lai của tài sản này và, giá trị của tài sản có thể tính toán và nhận định một cách chắc chắn. Tất cả các chi phí liên quan đến tài sản phi vật chất được tính vào chi phí, ví dụ nghiên cứu khoa học, đào tạo quảng cáo và chi phí khởi đầu công việc v.v.

Việc ghi nhận kế toán (xác nhận đối tượng ghi vào sổ sách kế toán) đối với tài sản cố định vô hình phải theo tiêu chuẩn của tài sản cố định hữu hình. Mỗi tài sản cố định vô hình phải được ghi nhận vào sổ sách kế toán theo đúng nguyên giá của nó và nguyên giá này được làm căn bản khấu hao. Nguyên giá đó gồm tất cả các chi phí liên quan đến việc phát triển hay thụ hưởng tài sản. Trong trường hợp doanh nghiệp thụ hưởng một tài sản cố định vô hình bằng cách trao đổi với một tài sản hay hàng hoá khác không phải là tiền thì nguyên giá được xác định là giá thị trường của tài sản hay hàng hoá đem trao đổi.

Trước đây, người ta chỉ tính giá thương hiệu khi đi mua lại của người khác, chứ ít khi định giá thương hiệu của mình. Đó là do các tiêu chuẩn kế toán chỉ ghi nhận mục “uy tín” một khi tài sản vô hình đó được mua bán với giá cụ thể. Ở Việt Nam đến nay vẫn đang thực hiện nguyên tắc này, trong Quyết định của Bộ trưởng Bộ Tài chính số 206/2003/QĐ-BTC ngày 12/12/2003 về ban hành chế độ quản lý, sử dụng và trích khấu hao tài sản cố định, Điều 4 phần xác định nguyên giá tài sản cố định vô hình ghi rõ: “Nguyên giá tài sản cố định vô hình là nhãn hiệu hàng hoá: là các chi phí thực tế liên quan trực tiếp tới việc mua nhãn hiệu hàng hoá”, “Các chi phí phát sinh trong nội bộ để doanh nghiệp có nhãn hiệu hàng hoá, ..., không được xác định là tài sản cố định vô hình mà hạch toán vào chi phí kinh doanh trong kỳ”.

Tuy nhiên, cuối thập niên 1980, một sự kiện ở Anh đã làm thay đổi cách suy nghĩ và cách làm này. Năm 1988, Rank Hovis McDougall (RHM), một tập đoàn thực phẩm hàng đầu ở Anh, có nguy cơ bị mua đứt bởi Goodman Fielder Wattie (GFW). Nhưng RHM đã tự vệ thành công nhờ chiến lược chứng minh giá trị danh mục thương hiệu của mình. Đây là lần định giá thương hiệu đầu tiên cho thấy rằng có thể định giá không chỉ các thương hiệu được mua lại, mà cả thương hiệu do chính công ty tạo ra.

Sau khi kháng cự thành công ý đồ mua đứt của GFW, RHM đưa vào các báo cáo tài chính năm 1988 giá trị của cả những thương hiệu do chính mình tạo ra lẫn những thương hiệu mua lại từ hãng khác dưới mục tài sản vô hình trong bảng cân đối kế toán.

Năm 1989, Sở Giao dịch chứng khoán London ủng hộ khái niệm định giá thương hiệu theo cách của RHM. Điều này là động lực tạo nên một làn sóng các công ty lớn với hàng hóa có thương hiệu riêng (như LVMH, L’Oreal, Gucci,

Prada, và PPR) ghi nhận giá trị thương hiệu như là tài sản vô hình trong bảng cân đối kế toán của họ. Một số công ty đã dùng cách này như một chỉ số thể hiện hiệu quả tài chính để báo cáo với các cổ đông (bằng cách so sánh giá trị thương hiệu trước đây và hiện nay).

Anh, Ôxtraylia, và NiuDilân đã đi đầu trong việc hiệu chỉnh các tiêu chuẩn kế toán để cho phép các thương hiệu đạt được xuất hiện trong bảng cân đối kế toán. Lần lượt các hội đồng tiêu chuẩn kế toán của Anh, của quốc tế (năm 1999) và của Mỹ (năm 2002) đã thêm các điều khoản cho phép ghi nhận “uy tín đạt được” (acquired goodwill) trong bảng cân đối kế toán.

3. Khấu hao tài sản vô hình

Những đặc điểm về giá trị, thời gian sử dụng và hao mòn của tài sản cố định vô hình là những căn cứ kinh tế đáng tin cậy để định ra phương pháp khấu hao tài sản cố định vô hình thích hợp. Đối với tài sản cố định hữu hình, người ta có nhiều phương pháp tính khấu hao. Còn với tài sản cố định vô hình, do những đặc điểm có tính đặc thù của nó, nên thông thường người ta áp dụng hình thức khấu hao chủ yếu, đó là phương pháp khấu hao đường thẳng. Các bước thực hiện phương pháp này là: Tùy theo đặc điểm cụ thể của tài sản cố định vô hình, người ta ước tính cho nó một thời gian sử dụng hữu ích nhất định, rồi lấy nguyên giá của tài sản cố định vô hình đó chia cho thời gian sử dụng hữu ích của tài sản, sẽ được số tiền khấu hao hàng năm của tài sản.

Ví dụ, nếu công ty chi phí mất 10.000 USD để có được một bằng sáng chế và ước tính thời gian hữu ích của tài sản đó là 10 năm (mặc dù tuổi thọ pháp lý của bằng sáng chế đó có thể là 22 năm), số lượng khấu hao trả dần trong một năm sẽ được tính là:

$$\begin{aligned}\text{Số khấu hao một năm} &= \frac{\text{Chi phí ban đầu}}{\text{Thời gian sử dụng hữu ích}} \\ &= \frac{10.000\text{USD}}{10} = 1.000 \text{ USD}\end{aligned}$$

Ngoài phương pháp khấu hao đường thẳng là phương pháp chủ yếu, người ta còn có thể sử dụng hai phương pháp khấu hao tài sản cố định vô hình sau:

. Phương pháp khấu hao theo số dư giảm dần, số khấu hao hàng năm giảm dần trong suốt thời gian sử dụng hữu ích của tài sản.

. Phương pháp khấu hao theo số lượng sản phẩm dựa trên tổng số đơn vị sản phẩm ước tính tài sản có thể tạo ra.

Thời gian sử dụng hữu ích của một tài sản cố định vô hình là khoảng thời gian tài sản mang lại lợi ích kinh tế cho doanh nghiệp sở hữu nó. Khi xác định thời gian sử dụng hữu ích của tài sản cố định vô hình làm căn cứ tính toán khấu hao cần phải xem xét đến các yếu tố sau: khả năng sử dụng dự tính của tài sản, sự lạc hậu về kỹ thuật và công nghệ, sự thay đổi về nhu cầu, hoạt động cạnh tranh hiện tại và khả năng tiềm tàng, những hạn chế về mặt pháp lý và của các hợp đồng, và dự tính cuộc sống của các dịch vụ... Thời gian khấu hao của tài sản cố định vô hình là hữu hạn dù thời gian sử dụng của nó có thể là vô hạn. Khi đã ước lượng thời gian hữu ích (ví dụ là 3 hoặc 5 năm) để xác định số tiền khấu hao mỗi năm, nhưng sau đó các điều kiện thực tế cho thấy là thời gian hữu ích của tài sản cố định vô hình đó có thể dài hoặc ngắn hơn sự ước lượng ban đầu, ta phải sửa đổi mức khấu hao hàng năm của thời gian hữu ích còn lại bằng cách lấy giá trị còn lại chia cho thời gian hữu ích còn lại.

Những tài sản cố định vô hình có thể khấu hao bao gồm:

+ Tiền bản quyền

Dựa trên số tiền đã trả để mua chúng hoặc chi phí phát triển bên trong. Mặc dù tuổi thọ pháp lý của nó kéo dài, cấp cho công ty có thể đến 75 năm, cấp cho cá nhân bằng tuổi thọ của tác giả cộng với 50 năm. Tuy nhiên, việc ước tính thời gian sử dụng hữu ích của một bản quyền thường ngắn hơn tuổi thọ pháp lý của nó rất nhiều, và nó được khấu hao theo thời gian sử dụng hữu ích đã được xác định.

+ Quyền kinh doanh

Chi phí của một quyền kinh doanh bao gồm phí trả cho người cấp quyền, chi phí pháp lý và chi phí xảy ra trong sự chiếm hữu. Quyền kinh doanh thường được cấp cho một giai đoạn hạn chế nên được khấu hao theo tuổi thọ của nó. Nếu quyền kinh doanh có một tuổi thọ xác định, nói chung nó nên được khấu hao trên một giai đoạn hợp lý, không nên vượt quá thời hạn 40 năm.

+ Các giao ước không cạnh tranh

Là Hiệp định bởi người bán một kinh doanh cam kết không kinh doanh cạnh tranh trong một số khu vực trong một giai đoạn nhất định. Chi phí của giao

ước không cạnh tranh nên được khấu hao trên giai đoạn quy định bởi giao ước, trừ khi tuổi thọ kinh tế của kinh doanh đó được dự tính ngắn hơn thì sẽ tính khấu hao trên tuổi thọ kinh tế của kinh doanh.

+ Quyền đi ngang qua

Chi phí trả cho quyền đi ngang qua một lối đi có thể được khấu hao trên tuổi thọ hạn chế và riêng biệt của nó.

+ Các chi phí tổ chức

Các chi phí tổ chức xảy ra khi tạo lập Công ty hoặc một Hiệp hội, các phí pháp lý, dịch vụ kế toán, phí hợp nhất, và các dịch vụ liên quan khác. Các chi phí tổ chức thường được khấu hao trên thời gian 60 tháng.

+ Bằng sáng chế

Chi phí của một bằng sáng chế bằng cách mua nó hoặc nghiên cứu phát triển bên trong, thông thường được khấu hao trên tuổi thọ pháp lý của nó (hoặc trên tuổi pháp lý còn lại lúc mua) hoặc thời gian hữu ích của bằng sáng chế đó, tùy theo cái nào là ngắn hơn.

+ Thương hiệu, nhãn hiệu và các tên kinh doanh

Chi phí đối với thương hiệu, nhãn hiệu và các tên kinh doanh nên được khấu hao trên thời hạn không vượt quá 40 năm. Tuy nhiên do giá trị của các tài sản đó phụ thuộc vào việc thay đổi thị hiếu của người tiêu dùng, chúng nên được khấu hao trên một giai đoạn ngắn hơn.

+ Phần mềm máy tính

Phần mềm máy tính có thể được khấu hao dưới một số điều kiện, phụ thuộc vào mục đích của nó. Phần mềm máy tính nói chung được khấu hao trong thời gian 60 tháng, nhưng nó có thể được khấu hao trên một giai đoạn ngắn hơn nếu biết được rõ ràng rằng nó sẽ bị lỗi thời hoặc không được sử dụng trong một thời gian ngắn hơn.

+ Danh sách khách hàng

Dưới một số điều kiện, danh sách khách hàng được mua có thể được khấu hao nếu chứng minh được rằng danh sách đó có thời gian hữu ích xác định và khách hàng ở trên danh sách đó có khả năng bị giảm dần theo thời gian.

+ Các tài sản thuê theo hợp đồng

Các tài sản thuê theo hợp đồng được khấu hao trên thời gian còn lại của hợp đồng thuê hoặc thời gian sử dụng hữu ích của nó, tùy theo cái nào là ngắn hơn.

+ Các loại tài sản vô hình khác

Một số tài sản vô hình khác có thể được khấu hao bao gồm : chi phí thủ tục thừa nhận tài sản vô hình, chi phí lưu thông, chi phí phát triển mở, các phương tiện kiểm soát ô nhiễm, chi phí trồng lại rừng, và ngay cả giá trị của thị phần hoặc quyền tiếp thị.

Kinh nghiệm của Hoa Kỳ cho thấy theo quy định của Hội đồng chuẩn mực kế toán tài chính Hoa Kỳ, thời hạn tối đa để khấu hao tài sản cố định vô hình không được vượt quá 40 năm. Thời hạn khấu hao của từng tài sản cố định vô hình cụ thể phụ thuộc vào việc ước lượng chu kỳ sống của nó. Các tài sản cố định vô hình như uy tín, nhãn hiệu thương mại, quyền đặc nhượng thường được khấu hao với thời hạn dài nhưng cũng không quá 40 năm; bằng phát minh có thời hạn khấu hao vài năm. Các chi phí nghiên cứu phát triển phát sinh liên tục hàng năm nên được tính vào chi phí của năm phát sinh. Để giảm bớt rủi ro và nhanh chóng thu hồi vốn đầu tư, các doanh nghiệp thường áp dụng thời hạn khấu hao tài sản cố định ngắn hơn thời gian sử dụng tài sản. Đặc biệt với tài sản cố định vô hình, thời gian khấu hao thường ngắn hơn nhiều. Việc tính khấu hao với tài sản cố định chấm dứt khi đã thu hồi đủ vốn đầu tư vào tài sản cố định đó cho dù nó vẫn còn được sử dụng. Luật pháp nhiều nước cho phép các doanh nghiệp nhanh chóng thu hồi nhanh vốn đầu tư vào tài sản cố định.

CHƯƠNG II

KINH NGHIỆM QUỐC TẾ VỀ QUYỀN SỞ HỮU TRÍ TUỆ

I. HIỆP ĐỊNH VỀ CÁC KHÍA CẠNH LIÊN QUAN TỚI THƯƠNG MAI CỦA CÁC QUYỀN SỞ HỮU TRÍ TUỆ (HIỆP ĐỊNH TRIPS) TRONG KHUÔN KHỔ WTO

Sở hữu trí tuệ không phải là một vấn đề mới trong thực tiễn hoạt động kinh tế thế giới. Trước những năm 1980, đã tồn tại nhiều Điều ước quốc tế đa phương về sở hữu trí tuệ, trong đó quan trọng nhất là Công ước Paris về bảo hộ sở hữu công nghiệp (ký kết năm 1883, được sửa đổi lần cuối cùng vào năm 1979); Công ước Berne về bảo hộ các tác phẩm văn học và nghệ thuật (ký kết năm 1886, được sửa đổi lần cuối cùng vào năm 1979); Công ước Rome về bảo hộ người biểu diễn, nhà sản xuất bản ghi âm và các tổ chức phát sóng (ký kết năm 1961) và Công ước về bảo hộ giống cây trồng mới (ký kết năm 1961, được sửa đổi lần cuối cùng vào các năm 1978 và 1991). Các Điều ước nói trên đều khẳng định vai trò ngày càng quan trọng của sở hữu trí tuệ đối với hoạt động đầu tư, sản xuất và thương mại ở từng quốc gia cũng như trong quan hệ quốc tế.

Tuy nhiên, chỉ từ những năm 1980, sở hữu trí tuệ mới trở thành mối quan tâm thường xuyên và có ảnh hưởng trực tiếp tới các thể chế thương mại quốc tế. Các hệ thống bảo hộ sở hữu trí tuệ đã có ở các quốc gia khác nhau được đánh giá lại và bị đòi hỏi phải tuân thủ các tiêu chuẩn thống nhất có tính chất quốc tế. Đã hình thành một tư duy mới trên góc độ thương mại đối với vấn đề sở hữu trí tuệ. Một Điều ước quốc tế mới về sở hữu trí tuệ đã ra đời, đó là Hiệp định về các khía cạnh liên quan tới thương mại của các quyền sở hữu trí tuệ (Hiệp định TRIPS) trong khuôn khổ WTO được ký kết tại Marakesh, Ma Rốc ngày 15-04-1994 và bắt đầu có hiệu lực từ ngày 01-01-1995.

Có một số lý do dẫn đến sự ra đời của Hiệp định TRIPS – WTO:

Thứ nhất, đó là do sự chuyển biến ngày càng sâu rộng trong kết cấu giá trị của các sản phẩm và dịch vụ truyền thống theo hướng ngày càng tăng hàm lượng trí tuệ so với hàm lượng tài nguyên và lao động. Bên cạnh đó, đã xuất hiện nhiều loại sản phẩm mới, thậm chí xuất hiện nhiều ngành mới chủ yếu dựa trên cơ sở khai thác trí tuệ. Khả năng cạnh tranh của các sản phẩm, dịch vụ thay đổi: các yếu tố giảm giá thành do nguyên liệu, nhân công rẻ không còn là nhân tố quyết định. Cuộc đua nhằm giành giật và gìn giữ thị trường chủ yếu dựa trên cơ sở đua tranh đầu tư cho sáng tạo trí tuệ. Các tài sản trí tuệ vì vậy là kết tinh của các thành quả đầu tư theo hướng này và trở thành một bộ phận thuộc các đối tượng của hoạt động thương mại.

Thứ hai, khuynh hướng sử dụng mà không đầu tư các thành quả trí tuệ, thực chất là đánh cắp các thành quả trí tuệ, lại diễn ra ngày càng phổ biến và trầm trọng. Nạn hàng nhái, hàng giả đã trở thành một vấn nạn mang tầm vóc quốc tế. Việc bắt chước, sao chép để sản xuất và bán các sản phẩm có chứa các thành quả sáng tạo đã tạo cơ hội cho những kẻ tiến hành các hoạt động đó chiếm chỗ, tiến tới đẩy lùi khỏi thị trường những người đã bỏ công sức đầu tư để tạo ra các thành quả đó. Kết quả là những người đã đầu tư không có khả năng thu hồi vốn và lợi nhuận cần thiết nhằm tiếp tục các hoạt động sáng tạo. Cùng với sự phát triển của công nghệ, nguy cơ của một nền thương mại thiếu lành mạnh dựa trên tệ đánh cắp các tài sản trí tuệ cũng ngày càng trầm trọng. Tạo lập một hệ thống bảo hộ sở hữu trí tuệ hữu hiệu nhằm ngăn chặn nguy cơ này là một đòi hỏi bức thiết và có tính chất quốc tế.

Trong bối cảnh đó, một Hiệp định về sở hữu trí tuệ liên quan đến thương mại ra đời là nhằm để “góp phần thúc đẩy việc cải tiến, chuyển giao và phổ biến công nghệ, mang lại lợi ích cho cả người sáng tạo và người sử dụng công nghệ cũng như lợi ích kinh tế – xã hội nói chung và bảo đảm sự cân bằng giữa quyền và nghĩa vụ”. (Điều 7, Hiệp định TRIPS).

Hiệp định TRIPS – WTO ra đời đã làm thay đổi bộ mặt của hệ thống sở hữu trí tuệ thế giới. Về nguyên tắc bảo hộ sở hữu trí tuệ, Hiệp định TRIPS tái khẳng định đồng thời mở rộng các quy định của Công ước Paris và Công ước Berne. Hiệp định TRIPS đòi hỏi mọi quốc gia thành viên của WTO phải xây dựng hệ thống bảo hộ sở hữu trí tuệ theo các tiêu chuẩn tối thiểu thống nhất.

Một cách tổng quát, các tiêu chuẩn tối thiểu ấn định trong Hiệp định TRIPS nhằm đảm bảo cho mỗi quốc gia thành viên có một hệ thống sở hữu trí tuệ đầy đủ và có hiệu quả.

Hiệp định TRIPS bao gồm 73 điều, chia làm 7 phần, những nội dung cơ bản của Hiệp định TRIPS là:

1. Nghĩa vụ tổng quát

Mỗi nước thành viên của WTO có nghĩa vụ dành cho công dân của nước thành viên khác, theo nguyên tắc đối xử quốc gia và đối xử tối huệ quốc, sự bảo hộ và thực thi quyền sở hữu trí tuệ một cách đầy đủ và có hiệu quả.

2. Phạm vi điều chỉnh

Hiệp định TRIPS là một Hiệp định đa phương toàn diện nhất về sở hữu trí tuệ. Các lĩnh vực của sở hữu trí tuệ được điều chỉnh là: quyền tác giả và quyền liên quan (tức là quyền của người biểu diễn, nhà sản xuất bản ghi âm và các tổ chức phát sóng); nhãn hiệu hàng hoá, bao gồm cả nhãn hiệu dịch vụ; chỉ dẫn địa lý, bao gồm cả tên gọi xuất xứ; kiểu dáng công nghiệp; patent, bao gồm cả bảo hộ giống cây trồng mới; thiết kế bố trí mạch tích hợp; và thông tin không được tiết lộ, bao gồm cả bí mật thương mại và dữ liệu thử nghiệm.

3. Nguyên tắc cơ bản

Các nguyên tắc cơ bản về đối xử quốc gia (cấm thành viên phân biệt đối xử giữa công dân của mình với công dân của các thành viên khác) và về đối xử tối huệ quốc (cấm thành viên phân biệt đối xử giữa công dân của các thành viên khác), được áp dụng chung cho tất cả các đối tượng sở hữu trí tuệ thuộc phạm vi điều chỉnh của Hiệp định. Các nghĩa vụ này không chỉ áp dụng đối với các tiêu chuẩn về nội dung của việc bảo hộ mà còn áp dụng cả đối với những vấn đề liên quan đến khả năng đạt được, xác lập, phạm vi, việc duy trì và thực thi quyền sở hữu trí tuệ cũng như những vấn đề ảnh hưởng đến việc sử dụng quyền sở hữu trí tuệ được điều chỉnh cụ thể trong Hiệp định.

4. Các tiêu chuẩn bảo hộ tối thiểu

Để cụ thể hoá mục tiêu bảo hộ đầy đủ và có hiệu quả quyền sở hữu trí tuệ đối với mỗi loại quyền sở hữu trí tuệ nêu trên, Hiệp định quy định các tiêu

chuẩn tối thiểu về từng yếu tố bảo hộ cơ bản, đó là đối tượng được bảo hộ, các quyền được cấp và các ngoại lệ được phép đối với các quyền đó và thời hạn bảo hộ tối thiểu. Hiệp định quy định các tiêu chuẩn này bằng cách trước hết yêu cầu các nghĩa vụ về mặt nội dung của các Điều ước cơ bản của Tổ chức sở hữu trí tuệ thế giới (WIPO) – Công ước Paris, Công ước Berne, Hiệp ước IPIC – phải được tuân thủ. Các trường hợp ngoại lệ đối với các quy định về quyền tinh thần của Công ước Berne, tất cả các quy định cơ bản về nội dung của các điều ước này được đưa vào Hiệp định TRIPS bằng cách dẫn chiếu tại các Điều 2.1, 9.1 và 35, và vì vậy trở thành các nghĩa vụ theo Hiệp định TRIPS giữa các nước thành viên WTO. Đồng thời, Hiệp định TRIPS bổ sung một số nghĩa vụ quan trọng khác về các vấn đề mà các Điều ước kể trên không điều chỉnh hoặc được coi là không thoả đáng. Dưới đây là tóm tắt các yêu cầu ngoài các điều ước quốc tế của WIPO.

5. Quyền tác giả

Đối tượng bảo hộ – Là cách thể hiện chứ không phải các ý tưởng, trình tự, phương pháp vận hành hoặc khái niệm toán học (Điều 9.1). Chương trình máy tính, bất kể dưới dạng mã nguồn hay mã máy, được bảo hộ như bảo hộ tác phẩm văn học theo Công ước Berne (Điều 10.1). Cơ sở dữ liệu được bảo hộ theo quyền tác giả, bất kể dưới hình thức đọc được bằng máy hoặc dưới các hình thức khác, kể cả trường hợp bản thân các dữ liệu không được bảo hộ, với điều kiện việc lựa chọn và sắp xếp các dữ liệu là sự sáng tạo trí tuệ (Điều 10.2).

Quyền tác giả – Ít nhất đối với chương trình máy tính và tác phẩm điện ảnh – phải bao hàm quyền cho thuê bản gốc hoặc bản sao (Điều 11).

Thời hạn bảo hộ – Đối với tác phẩm không phải là tác phẩm nhiếp ảnh và tác phẩm kỹ thuật ứng dụng – nếu không tính theo đời người thì ít nhất là 50 năm tính từ ngày cuối cùng của năm dương lịch mà tác phẩm được tạo ra (Điều 12).

6. Quyền liên quan

Đối tượng bảo hộ – Liên quan đến tác phẩm được bảo hộ quyền tác giả, gồm các chương trình biểu diễn, ghi âm và phát thanh, truyền hình.

Quyền của người biểu diễn – Là độc quyền ghi âm buổi biểu diễn, sao chép các bản ghi âm buổi biểu diễn, phát sóng vô tuyến hoặc truyền tới công chúng buổi biểu diễn trực tiếp (Điều 14.1).

Quyền của nhà sản xuất buổi ghi âm -- Là độc quyền sao chép (Điều 14.2), cho thuê bản ghi âm (Điều 14.4).

Quyền của tổ chức phát thanh, truyền hình -- Là độc quyền ghi, sao chép bản ghi, phát lại bằng phương tiện vô tuyến và truyền tới công chúng các chương trình phát sóng (Điều 14.2).

Thời hạn bảo hộ -- Tối thiểu là 50 năm đối với người biểu diễn và nhà sản xuất bản ghi âm và 20 năm đối với tổ chức phát thanh truyền hình.

7. Nhãn hiệu hàng hoá

Đối tượng bảo hộ -- Là mọi dấu hiệu hữu hình hoặc sự kết hợp các dấu hiệu đó, có khả năng phân biệt hàng hoá và dịch vụ của một doanh nghiệp với hàng hoá, dịch vụ của các doanh nghiệp khác; bao gồm cả tên người, chữ, số, các yếu tố hình và sự kết hợp các màu sắc cũng như bất kỳ sự kết hợp nào của các yếu tố đó (Điều 15).

Có thể cho phép hoặc không cho phép đăng ký các dấu hiệu vô hình (ví dụ như nhãn hiệu âm thanh hoặc mùi vị); trường hợp các dấu hiệu vốn không có khả năng phân biệt những hàng hoá hoặc dịch vụ liên quan, được phép yêu cầu tính phân biệt phải đạt được thông qua quá trình sử dụng; có thể đánh giá khả năng đăng ký dựa trên cơ sở sử dụng, tuy nhiên, việc sử dụng thực sự nhãn hiệu không được coi là một điều kiện đối với việc nộp đơn đăng ký, và chỉ được phép từ chối đơn nếu ý định sử dụng không được thực hiện ít nhất sau 3 năm kể từ ngày nộp đơn (Điều 14.3).

Nhãn hiệu dịch vụ phải được bảo hộ tương tự như nhãn hiệu hàng hoá (Điều 15.1, 15.4, 16.2 và 62.3); nhãn hiệu nổi tiếng phải được bảo hộ kể cả khi chưa đăng ký.

8. Các quyền của chủ sở hữu nhãn hiệu

Đối với nhãn hiệu hàng hoá đã đăng ký, chủ sở hữu có độc quyền ngăn cấm những người không được sự đồng ý của mình sử dụng trong hoạt động thương mại các dấu hiệu trùng hoặc tương tự với nhãn hiệu đó nếu việc sử dụng như vậy có khả năng gây nhầm lẫn (Điều 16.1).

Đối với nhãn hiệu nổi tiếng, ngoài sự bảo hộ được quy định tại Điều 6^{bis} của Công ước Paris, các thành viên phải từ chối hoặc huỷ bỏ đăng ký và cấm sử

dùng nhãn hiệu xung đột với một nhãn hiệu được coi là nổi tiếng. Sự bảo hộ nhãn hiệu nổi tiếng đã đăng ký được mở rộng cho những hàng hoá và dịch vụ không tương tự với hàng hoá và dịch vụ đã đăng ký cho nhãn hiệu đó chống lại việc gây liên tưởng sai lệch giữa những hàng hoá hoặc dịch vụ đó với chủ sở hữu nhãn hiệu đã đăng ký và gây thiệt hại cho chủ sở hữu (Điều 16.3).

Các ngoại lệ hạn chế đối với các quyền của chủ sở hữu nhãn hiệu có thể gồm việc sử dụng một cách trung thực các thuật ngữ mang tính mô tả, với điều kiện đảm bảo lợi ích hợp pháp của chủ sở hữu nhãn hiệu và của các bên thứ ba (Điều 17).

Thời hạn bảo hộ – Ít nhất là 7 năm và có thể gia hạn không giới hạn số lần (Điều 18).

Các quy định khác – Nếu việc sử dụng là điều kiện để duy trì việc đăng ký, không được phép huỷ bỏ đăng ký trước khi kết thúc 3 năm không sử dụng liên tục (Điều 19); không được gây trở ngại vô lý đối với việc sử dụng nhãn hiệu bằng các yêu cầu đặc biệt (Điều 20); cấm cấp li-xăng không tự nguyện đối với nhãn hiệu hàng hoá. Chủ nhãn hiệu đã đăng ký phải được phép chuyển nhượng nhãn hiệu cùng với hoặc độc lập với cơ sở kinh doanh có nhãn hiệu đó (Điều 21).

9. Chỉ dẫn địa lý

Đối tượng bảo hộ – Là những chỉ dẫn dùng để chỉ hàng hoá xuất xứ từ lãnh thổ của một thành viên, hoặc một khu vực hoặc địa phương trong lãnh thổ đó, mà chất lượng đặc thù, danh tiếng hoặc các đặc trưng khác của hàng hoá đó chủ yếu do xuất xứ địa lý mang lại (Điều 22.1).

Nội dung bảo hộ – Là ngăn chặn, bằng các biện pháp pháp lý, việc sử dụng các chỉ dẫn lừa dối công chúng về xuất xứ địa lý của hàng hoá và cấu thành hành vi cạnh tranh không lành mạnh theo nghĩa của Điều 10^{bis} Công ước Paris (Điều 22.2).

Nhãn hiệu có sử dụng chỉ dẫn địa lý có tính chất lừa dối công chúng về địa điểm xuất xứ thật phải bị từ chối đăng ký hoặc huỷ bỏ hiệu lực đăng ký (Điều 22.3).

Chỉ dẫn địa lý của rượu vang hoặc rượu mạnh được bảo hộ chống việc sử dụng cho sản phẩm xuất xứ từ nơi khác, kể cả trường hợp công chúng không bị

nhầm lẫn, không có sự cạnh tranh không lành mạnh và có chỉ dẫn xuất xứ thật của hàng hoá hoặc chỉ dẫn địa lý được sử dụng kèm theo các thuật ngữ như “kiểu”, “loại”, “dạng”, “mô phỏng” hoặc các từ tương tự; và được bảo hộ chống đăng ký nhãn hiệu (Điều 23). Những ngoại lệ về việc bảo hộ bổ sung đối với chỉ dẫn địa lý dùng cho rượu vang và rượu mạnh (Điều 24) gồm: Không phải bảo hộ chỉ dẫn địa lý đã trở thành tên chung để mô tả sản phẩm liên quan, chỉ dẫn địa lý không được bảo hộ hoặc không còn được sử dụng ở nước xuất xứ.

10. Kiểu dáng công nghiệp

Đối tượng bảo hộ – Là mọi kiểu dáng công nghiệp có tính mới hoặc nguyên gốc, được tạo ra một cách độc lập (không sao chép của người khác)

Quyền của chủ sở hữu – Là độc quyền sản xuất, bán, nhập khẩu nhằm mục đích thương mại sản phẩm mang hoặc thể hiện kiểu dáng công nghiệp là bản sao hoặc về cơ bản là bản sao của kiểu dáng công nghiệp được bảo hộ.

Thời hạn bảo hộ – Tối thiểu tổng cộng là 10 năm (có thể chia thành các kỳ ngắn hơn).

11. Patent

Đối tượng bảo hộ – Là mọi sáng chế có tính mới, tính sáng tạo và khả năng áp dụng công nghiệp, bất kể đó là sản phẩm hay quy trình, không phân biệt lĩnh vực công nghệ, không phân biệt nơi tạo ra sáng chế và bất kể sản phẩm được nhập khẩu hay sản xuất tại chỗ (Điều 27.1). Có ba loại đối tượng ngoại lệ được phép loại trừ không cấp patent gồm: các sáng chế trái với trật tự công cộng và đạo đức; các phương pháp chẩn đoán, nội khoa và ngoại khoa để chữa bệnh cho người và động vật (Điều 27.3(a)); thực vật và động vật không phải là chủng vi sinh và các quy trình chủ yếu mang tính sinh học để sản xuất động vật hoặc thực vật ngoài các quy trình phi sinh học và các quy trình vi sinh. Tuy nhiên, những nước loại trừ giống cây trồng phạm vi bảo hộ patent phải có một hệ thống bảo hộ riêng hữu hiệu (Điều 27.3(b)).

Các quyền của chủ sở hữu – Là độc quyền ngăn cản những người khác không được thực hiện các hành vi: sản xuất, sử dụng, chào bán, bán, hoặc nhập khẩu nhằm để bán sản phẩm là đối tượng của patent hoặc độc quyền ngăn cản những người khác thực hiện hành vi sử dụng quy trình là đối tượng của patent và tất cả các hành vi: sử dụng, chào bán, bán hoặc nhập khẩu để bán ít nhất là

sản phẩm thu được trực tiếp từ quy trình đó. Chủ patent cũng phải có quyền chuyển nhượng hoặc để thừa kế patent và ký kết hợp đồng li-xăng (Điều 28). Một số ngoại lệ hạn chế đối với độc quyền được cấp theo patent, có thể được quy định với điều kiện những ngoại lệ đó không xung đột một cách bất hợp lý với việc khai thác bình thường patent và không ảnh hưởng bất hợp lý đến lợi ích hợp pháp của chủ patent, có tính đến lợi ích hợp pháp của các bên thứ ba (Điều 30).

Thời hạn bảo hộ sáng chế – ít nhất 20 năm tính từ ngày nộp đơn (Điều 33).

Các quy định khác – Gồm: Nghĩa vụ bộc lộ sáng chế một cách rõ ràng và đầy đủ của người nộp đơn yêu cầu cấp patent; nghĩa vụ chứng minh vô can của bị đơn xâm phạm patent về quy trình sản xuất sản phẩm mới (Điều 34); các điều kiện cấp li-xăng không tự nguyện và việc sử dụng của Chính phủ không cần sự cho phép của chủ thể quyền (Điều 31).

12. Giống cây trồng

Giống cây trồng phải được bảo hộ bằng hệ thống patent hoặc một hệ thống riêng, hữu hiệu, hoặc bằng sự kết hợp hai hệ thống đó (Điều 27.3). Mô hình bảo hộ bằng hệ thống riêng theo tiêu chuẩn của Công ước quốc tế về bảo hộ giống cây trồng mới (Công ước UPOV) là mô hình phổ biến và được coi là hữu hiệu, đáp ứng yêu cầu của TRIPS.

13. Thiết kế bố trí

Đối tượng bảo hộ – Là các thiết kế bố trí mạch tích hợp có tính nguyên gốc.

Các quyền của chủ thể quyền – Bao gồm quyền sao chép và quyền nhập khẩu, bán và các hành vi phân phối khác nhằm mục đích thương mại; quyền phân phối được mở rộng cho cả các sản phẩm chứa mạch tích hợp chùng nào sản phẩm đó còn chứa thiết kế bố trí được sao chép bất hợp pháp (đoạn cuối cùng của Điều 36). Một số hạn chế đối với các quyền này gồm các hành vi đối với sản phẩm xâm phạm do người xâm phạm vô ý thực hiện có thể được coi là hợp pháp với điều kiện phải bồi thường cho chủ thể quyền sau khi có thông báo về hành vi xâm phạm (Điều 37.1).

Thời hạn bảo hộ – Là 10 năm (Điều 38).

14. Thông tin không công bố (Bí mật thương mại và dữ liệu thử nghiệm)

Đối tượng bảo hộ – Là thông tin không công bố, có giá trị thương mại do tính bí mật và được bảo mật bằng những biện pháp phù hợp (Điều 39.2), trong đó có các dữ liệu thử nghiệm và các dữ liệu bí mật khác liên quan đến được phẩm và nông hoá phẩm có sử dụng các hoá chất mới được cung cấp cho Chính phủ để xin phép lưu hành.

Các quyền của chủ sở hữu – Là ngăn cản việc bộc lộ, thu thập hoặc sử dụng bởi những người khác mà không có sự đồng ý của mình theo cách thức trái với tập quán thương mại trung thực. “Cách thức trái với tập quán thương mại trung thực” bao gồm hành vi vi phạm hợp đồng, bội tín và xui khiến bội tín, cũng như hành vi thu thập thông tin không được tiết lộ bởi các bên thứ ba đã biết hoặc phải biết rằng các hành vi đó liên quan đến việc thu thập thông tin đó.

Các dữ liệu thử nghiệm và các dữ liệu bí mật khác đệ trình cho Chính phủ để xin phép lưu hành phải được Chính phủ bảo hộ chống bị sử dụng nhằm mục đích thương mại không lành mạnh và chống bị bộc lộ.

Những tiêu chuẩn đối với hệ thống bảo đảm thực thi Hiệp định là:

- Phải bảo đảm khả năng khiếu kiện cho người có quyền sở hữu trí tuệ khi quyền đó bị xâm phạm;

- Phải bảo đảm khả năng khiếu nại cho người bị xử lý khi áp dụng các biện pháp chế tài hoặc khi giải quyết tranh chấp nếu người đó cho rằng mình bị xử lý sai hoặc không thoả đáng;

- Phải có quy định rõ ràng về trình tự, thủ tục tố tụng và thủ tục hành chính liên quan đến việc giải quyết các tranh chấp hoặc xử lý các xâm phạm về sở hữu trí tuệ; các thủ tục đó phải đơn giản, có hiệu quả;

- Phải có các quy định về các biện pháp chế tài, kể cả các biện pháp hành chính hoặc hình sự để bảo đảm ngăn chặn các hành vi xâm phạm quyền sở hữu trí tuệ, trong đó đặc biệt phải chú ý các biện pháp khẩn cấp, tạm thời;

- Phải có các biện pháp kiểm soát biên giới (hải quan) hữu hiệu nhằm ngăn chặn các sản phẩm xâm phạm tham gia vào lưu thông;

- Phải bảo đảm các biện pháp chế tài hình sự, chống lại các hành vi xâm phạm nghiêm trọng, quy mô lớn;

- Phải có các biện pháp thích hợp ngăn chặn và xử lý các hành vi lạm dụng quyền, đền bù thiệt hại cho bất kỳ bên nào.

Thời gian áp dụng các tiêu chuẩn về sở hữu trí tuệ do Hiệp định TRIPS ấn định là: Từ 1-1-1996 cho các nước phát triển; từ 1-1-2000 cho các nước đang phát triển và các nước chuyển đổi nền kinh tế tập trung sang kinh tế thị trường; và từ 1-1-2005 cho các nước kém phát triển.

II. HAI QUAN ĐIỂM TRÁI NGƯỢC NHAU VỀ QUYỀN SỞ HỮU TRÍ TUỆ (ĐỐI VỚI HIỆP ĐỊNH TRIPS)

1. Quyền sở hữu trí tuệ ngày càng quan trọng trong các giao dịch quốc tế

Quyền sở hữu trí tuệ ngày càng có ý nghĩa trong các giao dịch quốc tế về hàng hoá và dịch vụ. Kể từ những năm 1980, tăng trưởng trong lĩnh vực xuất khẩu đã tăng nhanh chóng và tỷ trọng các sản phẩm có hàm lượng tri thức hay công nghệ cao trong toàn bộ thương mại thế giới tăng gấp đôi, từ 12% lên 24%, trong khoảng thời gian giữa năm 1980 và năm 1994. Tuy nhiên, nên chú ý rằng, hầu hết thương mại quốc tế về hàng hoá công nghệ cao thuộc về các nền kinh tế phát triển.

Lĩnh vực dịch vụ có cơ cấu sinh động trong thương mại thế giới: Tỷ trọng dịch vụ thương mại toàn cầu tăng từ 15% năm 1980 lên 18% năm 1995, bao gồm ba loại dịch vụ cơ bản khác nhau: giao thông, du lịch và “các dịch vụ khác”. Quyền sở hữu trí tuệ có ý nghĩa lớn nhất đối với “các dịch vụ khác”, gồm các dịch vụ về thông tin và máy tính, và các nguyên bản hay bản thảo như: các bản viết tay và các cuộn phim, hoạt động bán bản quyền sở hữu, dưới dạng tiền bản quyền và lệ phí cấp giấy phép. Số tiền thu được từ tiền bản quyền và lệ phí cấp phép lớn nhất là Mỹ. Tổng số tiền bản quyền và lệ phí cấp giấy phép tăng từ mức trung bình 6,7 tỷ USD trong các năm 1981-1982 lên mức trung bình 23,2 tỷ USD trong các năm 1993-1995, chiếm khoảng 3,3% tổng giá trị xuất khẩu hàng hoá và dịch vụ của Mỹ. Các nhà xuất khẩu trí tuệ lớn nhất của Mỹ là các hãng kinh doanh trong nước. Đó là kết quả xuất khẩu sở hữu trí tuệ từ các công ty mẹ ở Mỹ sang các chi nhánh của chúng ở nước ngoài, chiếm khoảng 18,2 tỷ USD trong tổng số 23,2 tỷ USD của các năm 1993-1995.

Vai trò của Quyền sở hữu trí tuệ tăng lên trong các giao dịch quốc tế cũng thể hiện qua sự tăng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) trên toàn cầu – đã tăng lên gấp 4 lần từ năm 1982 đến năm 1994; cùng thời gian đó, tổng sản phẩm trong nước trên thế giới đã tăng lên gấp đôi. Dòng đầu tư trực tiếp nước ngoài chảy vào các nước đang phát triển đã tăng vọt vào đầu những năm 1990. Trong năm 1996, FDI chảy vào các nước đang phát triển đã tăng lên khoảng 110 tỷ USD – xấp xỉ 1/3 tổng toàn bộ các dòng vốn vào trên thế giới. Ở Mỹ, trong năm 1995 khoảng 50% vốn không phải FDI nằm trong các dịch vụ bao gồm: thương mại bán buôn, ngân hàng, tài chính, bảo hiểm và bất động sản, và 36% liên quan đến các hoạt động chế biến. Nhận định nói chung đều cho rằng Quyền sở hữu trí tuệ xứng đáng được xem là FDI. Nhiều nhà phân tích đã khẳng định sự tồn tại tài sản vô hình là một trong những cơ sở chính để các hãng kinh doanh trở thành xuyên quốc gia, thay thế cho việc cung cấp cho thị trường nước ngoài dựa vào quan hệ xuất khẩu lâu dài. Các tài sản này bao gồm: mô hình ứng dụng các công nghệ mới, bí quyết sản xuất, kỹ năng quản lý, uy tín chất lượng.

Ngày nay, các đối tượng quyền sở hữu trí tuệ là đối tượng giao dịch trong phần lớn các giao dịch thương mại trên thế giới, và thu nhập từ các đối tượng TRIPS cũng chiếm một tỷ trọng đáng kể trong tổng thu nhập của nhiều quốc gia trên thế giới. Theo thống kê của Liên minh quyền sở hữu trí tuệ quốc tế (International Intellectual Property Alliance I I PA), thu nhập từ bản quyền của Mỹ năm 2001 đã lên tới 535,1 tỷ US, bằng 5,24% tổng sản phẩm quốc nội (GDP), trong đó thu nhập từ xuất khẩu đạt 88,97 tỷ USD. Riêng thu nhập từ các ngành dịch vụ phổ biến sản phẩm, tức là các ngành công nghiệp phụ cận công nghiệp bản quyền, mức thu nhập năm 2001 đã đạt đến 151,8 tỷ USD.

Chính vì sự gia tăng mãnh liệt giá trị của TRIPS trong thương mại và dịch vụ như vậy, mà vấn đề bảo hộ TRIPS ngày càng trở nên thời sự trong các cuộc đàm phán thương mại quốc tế, ảnh hưởng của TRIPS đối với tự do thương mại cũng ngày càng rõ rệt hơn. Một mặt, cần nhận thức được tính thiết yếu của việc bảo hộ TRIPS trong mọi mặt của đời sống xã hội, đặc biệt là trong các giao dịch thương mại, lĩnh vực mà giá trị kinh tế của TRIPS được thể hiện rõ nhất và khai thác mạnh nhất. Mặt khác, cũng không thể phủ nhận được rằng việc xác lập độc quyền với các đối tượng TRIPS sẽ thiết lập nên những trở ngại nhất định cho các hoạt động thương mại nói chung, đặc biệt là giao dịch thương mại quốc tế nói riêng.

Thống kê học về sở hữu trí tuệ cho thấy rõ là ưu thế nổi trội của vấn đề sở hữu công nghiệp trên khắp thế giới đang thuộc về các nước công nghiệp đã phát triển. Vấn đề này rất dễ nhận thấy, cụ thể là:

- Đối với các bằng phát minh: Các nước đang phát triển chiếm chưa đầy 5% tổng số bằng phát minh trên toàn thế giới trong khoảng thời gian 1994-1995.

- Đối với kiểu dáng công nghiệp: Chưa đầy 1% các chứng nhận trong nước có nguồn gốc từ thế giới đang phát triển. Khoảng 32% các đăng ký nhãn hiệu thương mại trong nước, và 29% chứng nhận giải pháp hữu ích đã được cấp trong các năm 1994-1995 thuộc về các nước đang phát triển.

Khi cân nhắc về bảo hộ TRIPS, xuất phát điểm của các quốc gia không phải là đồng đều, có những khác biệt lớn tồn tại giữa các nước có nền kinh tế phát triển, cũng thường là những nước xuất khẩu công nghệ, và các nước kém phát triển hơn về kinh tế (các nước đang phát triển) thường là những nước nhập khẩu công nghệ.

2. Quan điểm của Liên hợp quốc và của các nước phát triển

Đối với Liên hợp quốc, quyền sở hữu trí tuệ được xác định với tư cách là một nhân quyền phổ quát: “Tất cả mọi người có quyền bảo vệ các lợi ích về tinh thần và vật chất có được từ bất cứ một sản phẩm nào mang tính khoa học, văn học hay nghệ thuật mà người đó là tác giả”. Liên hợp quốc có trách nhiệm quản lý rất nhiều Hiệp định quốc tế khác nhau liên quan đến sở hữu trí tuệ. Quan điểm của Liên hợp quốc về sở hữu trí tuệ và nghĩa vụ của nó nhằm thực hiện các Hiệp định trong đó thúc đẩy sự bảo hộ rộng rãi quyền sở hữu trí tuệ là không hoà hợp với những mục tiêu quan trọng khác, đặc biệt là mục tiêu thúc đẩy sự sung túc về vật chất của con người.

Quan điểm của các quốc gia phát triển coi việc bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ như là một phần thưởng cho sự thúc đẩy hoạt động sáng tạo và đổi mới sản phẩm trí tuệ. Những quốc gia phát triển cho rằng nếu không thực hiện việc bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ, thì sẽ làm cho các công ty mất dần đi khả năng đầu tư vào việc phát triển sản phẩm mới.

Gần đây, phương Tây do Mỹ dẫn đầu đã thúc bách đòi tăng cường sự bảo hộ toàn cầu đối với quyền sở hữu trí tuệ, phù hợp với quan điểm của Liên hợp

quốc. Bảo hộ TRIPS được đánh giá tích cực một cách tương đối thống nhất ở các nước phát triển. Tại các nước này, TRIPS được đánh giá như một động lực phát triển khoa học kỹ thuật. Bảo hộ sáng chế một mặt sẽ khuyến khích lao động sáng tạo, phát triển kiến thức kỹ thuật mới; mặt khác, đăng ký sáng chế góp phần phổ biến kiến thức mới, qua đó hỗ trợ ngược lại quá trình cải tiến kỹ thuật. Tuy nhiên, giữa các mục đích khuyến khích sáng tạo và phổ biến kiến thức này cũng tiềm ẩn một mâu thuẫn nội tại, đó là vấn đề “hàng hoá công cộng” trong kinh tế học. Nếu muốn kiến thức kỹ thuật mới được phổ biến một cách tối đa, thì chi phí phải giảm đến không, tức là phải hạn chế tối đa độc quyền về sáng chế. Ngược lại, phải đảm bảo được độc quyền khai thác sáng chế này thì mới có thể khuyến khích hoạt động sáng tạo để phát triển kiến thức mới được. Cho tới nay, chưa có một biện pháp nào giải quyết được triệt để mâu thuẫn này, người ta chỉ tìm cách cân bằng lợi ích để đạt được hiệu quả phát triển tốt nhất theo mục đích đặt ra. Các ví dụ thực tế về bảo hộ sáng chế quốc tế cho thấy ảnh hưởng về cải tiến kỹ thuật quan hệ mật thiết đến hệ thống bảo hộ. Tại những quốc gia có hệ thống bảo hộ nghiêm khắc (như Mỹ, CHLB Đức), việc phát triển công nghệ được khuyến khích nhiều, nhưng quá trình phổ biến kiến thức lại trì trệ; còn trong một hệ thống bảo hộ yếu hơn (như ở Nhật Bản), việc phổ biến kiến thức và kèm theo đó là phát triển ứng dụng được thúc đẩy mạnh, trong khi lĩnh vực nghiên cứu cơ bản lại bị hạn chế hơn.

3. Quan điểm của các nước đang phát triển

Quan điểm của nhiều quốc gia đang phát triển cho rằng sở hữu trí tuệ như là một loại sản phẩm công (public product). Việc tiếp cận dễ dàng sở hữu trí tuệ sẽ tạo điều kiện thúc đẩy đất nước phát triển, góp phần giảm dần khoảng cách về trình độ phát triển giữa các quốc gia phát triển và các quốc gia đang phát triển.

Từ hoàn cảnh kinh tế, các nước đang phát triển đều có chung những mối lo ngại nhất định khi cân nhắc việc bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ. Mối lo ngại đầu tiên của các nước đang phát triển là các nhà phát triển công nghệ và chủ sở hữu công nghệ, thường là các nước đã phát triển. Tiếp đó là những lo ngại về chính sách xã hội và việc làm, vì các hoạt động vi phạm quyền TRIPS tạo việc làm cho một con số lao động không nhỏ trong các nước đang phát triển. Thêm nữa, việc bảo hộ một cách hiệu quả quyền TRIPS sẽ kéo theo sự dịch chuyển thu

nhập liên tục từ phía Nam (các nước đang phát triển) lên phía Bắc (các nước phát triển). Hơn nữa, bảo hộ công nghệ một cách nghiêm khắc có nghĩa là cản trở và hạn chế quá trình truyền bá và phổ biến công nghệ, một quá trình rất cần thiết trong chính sách phát triển. Ngoài ra, việc bảo hộ TRIPS theo những tiêu chuẩn ngặt nghèo của các nước phát triển đòi hỏi các nước đang phát triển phải dành ra những nguồn lực không nhỏ trong tổng nguồn lực vốn dĩ hạn chế, trong khi các mục đích phát triển kinh tế khác vẫn cần mà không thể sử dụng chúng được.

Những lo ngại của các nước đang phát triển không phải là không có lý do thực tiễn, vì kinh nghiệm thực tế ở các nước này cho thấy, phần lớn các công nghệ được đăng ký bảo hộ không được đem ra ứng dụng tại chỗ, mà chỉ nhằm mục đích giữ vị thế thị trường của chủ công nghệ từ nước ngoài, chống lại các đối thủ cạnh tranh bản địa tiềm năng. Ngay cả ở những tập đoàn kinh tế đa quốc gia cũng có sự phân hoá về công nghệ tương đối rõ. Vì những thuận lợi về cơ sở hạ tầng mà hoạt động nghiên cứu thường được tập trung về trụ sở chính, thông thường là ở mẫu quốc của tập đoàn, sau đó các kết quả nghiên cứu mới được đưa sang các công ty con bằng con đường chuyển giao công nghệ.

Như vậy, các nước đang phát triển cho rằng: Quan điểm tăng cường bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ có thể làm phương hại đến các nước đang phát triển. Bằng việc thúc đẩy sự bảo hộ mạnh mẽ hơn đối với tất cả các sản phẩm trí tuệ, các nước đang phát triển sẽ bị lâm vào một tình thế bất lợi nghiêm trọng, cả trong chính sách phát triển để duy trì sự tăng trưởng kinh tế lẫn trên thị trường toàn cầu ngày càng mang tính cạnh tranh. Các nước phát triển Mỹ, Anh, Pháp, Nhật, Đức v.v. đều đã từng chấp nhận và áp dụng các phát minh, tác phẩm, ý tưởng của nước ngoài và điều chỉnh chúng cho phù hợp với điều kiện trong nước để thúc đẩy tăng trưởng và phát triển liên tục của nước họ. Các nước đang phát triển phải đối mặt với một vấn đề là bị áp đặt những hàng rào nghiêm ngặt hơn đối với khả năng tiếp cận các công nghệ có thể giúp họ duy trì sự phát triển. Họ cho rằng quyền sở hữu trí tuệ được ấn định bởi các nước phát triển sẽ gây khó khăn cho phát triển của họ và chỉ có lợi cho các nước giàu.

Tuy có những văn bản luật nhằm bảo vệ các sở hữu trí tuệ ở mỗi quốc gia khác nhau, nhưng trong thực tế có sự khác biệt lớn về bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ ở các quốc gia khác nhau.

Mức độ bảo vệ sở hữu trí tuệ ở một số nước
(Mức độ tăng dần từ 0 đến 10)

Quốc gia	Sáng chế	Quyền tác giả (Bản quyền)	Nhãn hiệu	Thông tin bí mật
Argentina	3,8	5,7	7,1	4,4
Brazil	3,3	5,2	3,3	3,3
Canada	8,1	7,7	9,0	7,8
Chile	5,7	5,7	7,6	7,8
Trung Quốc	2,4	2,9	6,2	3,3
Đức	8,6	8,6	9,0	10,0
Ấn Độ	3,3	5,7	3,8	3,3
Israel	7,1	7,1	8,6	8,9
Mexico	3,3	7,6	3,8	3,3
New Zealand	7,1	8,1	9,5	7,8
Hàn Quốc	3,3	4,8	3,8	3,3
Singapore	7,1	6,7	8,6	5,6
Thái Lan	2,4	4,8	6,7	5,6
Mỹ	9,0	8,1	9,0	7,8

Nguồn: “The impact of intellectual Property Rights on Foreign investment”. Columbia Journal of World Business – 1996.

Nhìn lại toàn cục quá trình hình thành và nội dung đã có hiệu lực của Hiệp định TRIPS, phải công nhận rằng các nước đang phát triển là người đã bị thua thiệt trong vòng đàm phán Uruguay, và đã buộc phải ký kết Hiệp định TRIPS trong khuôn khổ các Hiệp ước của WTO để có thể trở thành thành viên của WTO. Nhưng dù quan tâm đến lợi ích của các nước đang phát triển đến đâu, cũng phải nhận thức được rằng, quyền sở hữu trí tuệ không thể được tách

riêng ra trong khung cảnh toàn cầu hoá thị trường. Quá trình phát triển kinh tế của các nước đang phát triển phụ thuộc rất nhiều vào việc tiếp cận thị trường các nước phát triển. Chính các nước đang phát triển cũng ý thức được rằng, một thị trường quốc tế không thể có được nếu không có những đảm bảo tối thiểu cho “công nghiệp trí tuệ”. Đối với việc bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ, câu hỏi đặt ra cho các nước đang phát triển không còn là “có hay không” nữa, mà là phải làm như thế nào để đảm bảo được tối đa lợi ích phát triển, lợi ích xã hội và lợi ích quốc gia trong khung cảnh pháp luật thương mại quốc tế hiện nay.

III. MỘT SỐ NỘI DUNG CỦA CÔNG ƯỚC BERNE

Công ước Berne về bảo hộ các tác phẩm văn học nghệ thuật (Berne Convention for Protection of Literary and Artistic Work) là Công ước quốc tế toàn diện và thống nhất đầu tiên về bảo hộ quyền tác giả. Công ước này được chính thức thông qua vào ngày 9-9-1886. Đến nay, Công ước Berne đã được sửa đổi một số lần (tại Roma vào năm 1928, Brussel vào năm 1948, Stockholm vào năm 1967, tại Paris vào năm 1971 và lần sửa lớn nhất diễn ra tại Berlin vào năm 1980) nhằm hoàn thiện hệ thống bảo hộ quyền tác giả được quy định trong Công ước Berne và phù hợp với các thay đổi và sự phát triển của khoa học công nghệ trong việc sử dụng các tác phẩm văn học nghệ thuật, cũng như nhằm ghi nhận các quyền liên quan mới phát sinh.

Mục đích chính của Công ước Berne như được ghi nhận trong lời nói đầu là: “Bảo hộ một cách thống nhất và có hiệu quả các quyền của các tác giả đối với các tác phẩm văn học nghệ thuật của họ”.

Công ước gồm 47 Điều và một phụ lục gồm 5 Điều (áp dụng đối với các nước đang phát triển) được xây dựng dựa trên ba nguyên tắc cơ bản: Thứ nhất, nguyên tắc đối xử quốc gia; Thứ hai, nguyên tắc đương nhiên được bảo hộ mà không cần bất cứ thủ tục hành chính nào; Thứ ba, bảo hộ độc lập.

Công ước có các quy định điều chỉnh việc bảo hộ các tác phẩm văn học nghệ thuật. Điều 2 của Công ước liệt kê một danh sách không giới hạn các tác phẩm được bảo hộ, bao gồm bất kỳ sự sản xuất nguyên gốc nào trong lĩnh vực văn học, nghệ thuật và khoa học dưới bất kỳ hình thức thể hiện nào. Các tác phẩm phát sinh, tác phẩm được tạo ra từ các tác phẩm đã có trước đó như tác

phẩm dịch cũng được bảo hộ như tác phẩm gốc, cũng như các vấn đề khác liên quan đến việc bảo hộ quyền tác giả, giới hạn bảo hộ đối với một số tác phẩm, tiêu chuẩn bảo hộ, bảo hộ các tác phẩm múa, kiến trúc và một số tác phẩm nghệ thuật nhất định, các quyền được bảo hộ tại nước mà tác giả là công dân và ở nước ngoài, một số hạn chế đối với một số tác phẩm của công dân của nước không là thành viên của Công ước.

Công ước quy định thời hạn bảo hộ quyền tác giả là từ ngày tác phẩm được tạo thành kéo dài đến hết 50 năm sau ngày tác giả mất, hoặc tác giả cuối cùng mất nếu tác phẩm do từ hai tác giả tạo nên. Tuy nhiên, đối với các tác phẩm phim, các nước thành viên có thể quy định thời hạn bảo hộ là 50 năm kể từ ngày tác phẩm được công bố với công chúng, hoặc từ ngày tác phẩm được tạo thành (nếu tác phẩm chưa được công bố trong suốt thời gian đó). Trong trường hợp không xác định được tác giả, thời hạn bảo hộ là 50 năm kể từ ngày tác phẩm được công bố.

Các quy định khác của Công ước điều chỉnh các vấn đề về gia nhập Công ước, quyền và các nghĩa vụ của các nước thành viên cũng như cơ chế thực thi Công ước.

Việt Nam đã gia nhập Công ước Berne ngày 26-10-2004 và trở thành một trong 157 nước thành viên của Công ước. Do đó, Việt Nam được hưởng các quyền lợi cũng như phải tuân thủ các nghĩa vụ được quy định trong Công ước này.

IV. LUẬT SỞ HỮU TRÍ TUỆ HOA KỲ

1. Những vấn đề về Luật sở hữu trí tuệ

Luật về sở hữu trí tuệ Hoa Kỳ có thể được chia thành ba lĩnh vực riêng biệt do ba cơ quan quản lý.

(1) Patent (bằng sáng chế): Dành cho những phát minh về khoa học, kỹ thuật và trong cả những nhu cầu bình thường của dân chúng. Thí dụ: chỉ làm sạch răng, nón có quạt chạy bằng sức gió thổi, máy rửa xe tự động trong các trạm bơm xăng v.v.

(2) Trademark “TM” hoặc Servicemark (SM) (thương hiệu và biểu tượng): Dành cho những công ty có những mặt hàng đặc biệt, khác với những

loại cùng lĩnh vực. Thí dụ: GM là Trademark của General Motor, Coca Cola với loại chữ viết tay độc đáo, COKE là Servicemark thuộc sản phẩm của Coca Cola.

Loại này có thể dùng cho tên hoặc cho tên và biểu tượng. .

(3) Copyright (bản quyền) về hình ảnh (Picture), phim ảnh (Movie), băng (Cassette Tape), đĩa (Disk), băng hình (Vidio Tape), truyện, thơ, nhạc, hình vẽ (Designs), đĩa mềm vi tính v.v.

Chi phí ước lượng cho:

Loại 1: Patent (bằng sáng chế) từ khoảng 50.000 đến 100.000 USD tùy theo sản phẩm và thị trường lớn hay nhỏ.

Loại 2: Trademark (thương hiệu và biểu tượng) từ khoảng 3.000 đến 20.000 USD tùy theo thị trường lớn hay nhỏ.

Loại 3: Copyright (bản quyền) từ khoảng 100 đến 1.000 USD cho mỗi mẫu. Nếu số lượng nhiều thì có thể giảm còn 50 đến 70 USD cho mỗi mẫu.

Thực sự giá phải trả cho Văn phòng bản quyền chỉ có 30 USD, chi phí này cao vì phải chi cho Văn phòng luật sư đại diện. Loại 1 và loại 2 phải được luật sư giải thích trước toà.

Trong thực tiễn, Luật sở hữu trí tuệ của Mỹ rất đa dạng và phức tạp. vì còn lệ thuộc vào từng tiểu bang và thành phố. Luật này cũng căn cứ vào các án lệ (Precedent) được cập nhật hàng ngày, và phán quyết của Toà án cũng không bao giờ đi ra ngoài án lệ nếu không có trường hợp đặc biệt. Thí dụ: Toà án liên bang tại tiểu bang California xử thắng kiện cho một công ty bị ăn cắp bản quyền (sao lại hình vẽ trên áo thun), thì Toà án liên bang tại tiểu bang Wasington cũng phải căn cứ vào án lệ đó để xử cho trường hợp có kiện giống như vậy. Các toà án cùng cấp không bao giờ phán quyết ngược nhau trên toàn lãnh thổ Hoa Kỳ. Đây là điểm rất cần đặc biệt lưu ý của luật pháp Hoa Kỳ. Lãnh thổ Hoa Kỳ rất lớn, hệ thống Toà án liên bang có 50 toà trên 50 tiểu bang. Họ sử dụng chung một hệ thống pháp lý và những chánh Toà án liên bang được sắp xếp hay luân chuyển trên khắp lãnh thổ Hoa Kỳ. Tất cả những tranh chấp liên quan đến Luật Hoa Kỳ (Luật sở hữu công nghiệp thuộc về cấp quốc gia), luật sư sẽ khởi kiện ở Toà án liên bang để toà này thụ lý. Nếu doanh nghiệp (hay cá nhân) bị kiện ở tiểu bang khác thì tự sắp xếp để đi đến nơi khởi kiện ra toà, nếu không sẽ bị áp

giải bởi cơ quan thi hành án Hoa Kỳ. Cơ quan này có trụ sở trên khắp 50 tiểu bang. Họ làm việc độc lập và quyền hành rất lớn. Họ chỉ làm việc dưới quyền của Tòa liên bang, không một cơ quan nào có thể chỉ phối được. Họ có quyền bắt giam, trưng dụng, niêm phong và tra cứu tất cả giấy tờ, hồ sơ liên quan đến vụ kiện. Tất cả các cơ quan tiểu bang và liên bang phải có nhiệm vụ giúp đỡ họ hoàn thành công tác được giao phó. Cơ quan này cũng có một bộ phận rất nổi tiếng là “Bảo vệ nhân chứng”.

Án lệ (tiền lệ) là một thủ tục phức tạp mà đa số luật sư và chánh án sử dụng để xét xử vụ kiện. Trong lịch sử của hệ thống pháp luật Hoa Kỳ, có rất nhiều vụ kiện và phán quyết của tòa. Những phán quyết này được sử dụng để làm định hướng cho những phiên tòa sau. Trong Hiệp định thương mại giữa Hoa Kỳ và Việt Nam, có điều khoản về Luật sở hữu trí tuệ và phương hướng giải quyết khi có vi phạm và tranh chấp. Doanh nghiệp Hoa Kỳ có thể kiện ta và ngược lại ta có thể kiện họ. Nếu họ kiện tại Hoa Kỳ thì Chính phủ Việt Nam phải giúp đỡ tổng đạt đến doanh nghiệp (hoặc cá nhân) cho mọi thủ tục được tiến hành. Người bị kiện phải đi sang Hoa Kỳ để ra tòa, chi phí tự lo lấy. đương nhiên là phải có một luật sư Hoa Kỳ đại diện trước tòa. Họ xử theo án lệ mà họ có rất nhiều; còn nếu chúng ta kiện họ, thì tòa án Việt Nam có bao nhiêu án lệ để làm mẫu mực cho phiên tòa? Rõ ràng là phần bất lợi thuộc về phía chúng ta. Khi bước vào một thị trường lớn vào bậc nhất thế giới, việc kiện tụng trở thành quen thuộc hàng ngày, nếu chúng ta không có sự chuẩn bị kỹ càng thì rất khó đứng vững được trên thị trường này.

Thông thường tại Hoa Kỳ, một luật sư về Luật sở hữu trí tuệ học và theo đuổi ngành này suốt cả đời vẫn chưa biết hết được những án lệ (chỉ riêng của Tòa liên bang), lúc nào họ cũng cần đến một vài luật sư khác trợ giúp trong việc tra cứu án lệ. Do đó, họ thường kết hợp với nhau thành nhóm để làm việc chung với nhau. Thù lao của những luật sư này thường rất đắt do phải làm việc khó khăn gấp 5 đến 10 lần những luật sư thông thường (lấy ví dụ, dựng xe, thành lập công ty, di chúc, v.v.) Trung bình thì thù lao một giờ làm việc của họ vào khoảng từ 500 đến 1.000 USD.

Đa số những vụ kiện về vi phạm Luật bản quyền thường được điều đình để bồi thường ngoài tòa án, vì chi phí luật sư lên đến vài trăm nghìn USD là chuyện thường, và phán quyết của tòa án thông thường bênh vực cho bên khởi

kiện. Nếu toà xử cho bên thắng dù chỉ 1 USD thì bên thua kiện phải trả toàn bộ chi phí (luật sư, thám tử tư, nhân viên thi hành án, giấy, bút, hồ sơ, nhân chứng v.v.). Luật bản quyền có tác dụng cả về Hình lẫn Hộ, có nghĩa là vừa phải trả tiền, vừa phải ở tù vì trách nhiệm hình sự.

Những luật sư gốc Việt Nam có bằng cấp hành nghề tại Hoa Kỳ có khoảng trên dưới 2.000 người, nhưng chỉ có hai người có bằng hành nghề về Luật sở hữu trí tuệ nó là một trong những luật khó nhất của luật pháp Hoa Kỳ. Các doanh nghiệp tại Hoa Kỳ cũng rất nhạy cảm đối với luật này, nên mỗi công ty có tối thiểu một luật sư để hướng dẫn những thủ tục cần thiết trước khi bán sản phẩm ra ngoài cho công chúng. Dính vào kiện tụng thuộc loại này thì kết quả thường là trắng tay, vì những luật sư hành nghề Luật bản quyền được chia phần trăm trên số tiền đòi được. Tỷ lệ thường là 50/50 hoặc 40/60. Tất cả chi phí điều tra và tiến hành vụ kiện đều được phía luật sư ứng trước. Doanh nghiệp ở tại Hoa Kỳ còn ngại như vậy, phía Việt Nam tối nhất mỗi doanh nghiệp xuất khẩu nên thuê một luật sư tư vấn trong lĩnh vực ngành nghề của mình để được nghe những lời khuyến cáo cần thiết. Số chi phí này không cao lắm. Dĩ nhiên, khi đã làm theo đúng sự hướng dẫn của luật sư, chúng ta có quyền kiện để đòi bồi thường thiệt hại trong trường hợp bị trục trặc. Mỗi luật sư hành nghề tại Hoa Kỳ đều có một khoản tiền bảo hiểm nghề nghiệp trách nhiệm với Toà. Nếu hướng dẫn sai, họ sẽ phải bồi thường và mất quyền hành nghề, điều này rất hiếm xảy ra trong lịch sử tố tụng Hoa Kỳ. Đây cũng là con đường an toàn nhất cho các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam sang thị trường Hoa Kỳ.

2. Đăng ký nhãn hiệu ở Hoa Kỳ

Ở Hoa Kỳ, việc đăng ký nhãn hiệu thương mại có thể thực hiện ở cấp tiểu bang hoặc cấp liên bang. Người đầu tiên sử dụng nhãn hiệu trong thương mại hoặc nộp đơn xin sử dụng nhãn hiệu là người có quyền sử dụng và đăng ký nhãn hiệu đó. Có thể dùng những mẫu vật như nhãn hiệu (label), phiếu/thẻ hàng (tag), bao bì (container) như là bằng chứng sử dụng thực tế một nhãn hiệu thương phẩm; hoặc có thể dùng những mẫu quảng cáo trên tạp chí hay những cuốn sách giới thiệu như là bằng chứng cho việc sử dụng thực tế một nhãn hiệu dịch vụ. Cơ quan phụ trách về bằng sáng chế và nhãn hiệu cấp liên bang là USPTO (The United States Patent and Trademark Office), nhưng thường được viết tắt là PTO.

Việc xin đăng ký bảo hộ nhãn hiệu cấp liên bang với PTO mang lại những lợi ích sau:

- (1). Được thông báo về quyền sở hữu nhãn hiệu trên toàn liên bang;
- (2). Được nằm trong thẩm quyền tài phán của Tòa án liên bang;
- (3). Là cơ sở để tiến hành việc đăng ký nhãn hiệu ở các quốc gia khác (mặc dù Mỹ không nằm trong Liên minh đăng ký quốc tế về nhãn hiệu, gọi tắt là Liên minh Madrid, để có được lợi ích đăng ký quốc tế của hệ thống Madrid);
- (4). Được thông báo cho Hải quan Hoa Kỳ để ngăn chặn việc nhập khẩu những vi phạm quyền bảo hộ nhãn hiệu của mình.

Người nộp đơn có thể nộp qua thư điện tử (e-mail) trực tiếp cho PTO và thanh toán bằng thẻ tín dụng vào tài khoản của PTO. Mẫu đơn có thể lấy từ địa chỉ mạng <http://teas.uspto.gov/indexTLT.html>. TEAS là viết tắt của Trademark Electronic Application System (hệ thống nộp đơn điện tử về nhãn hiệu). Người nộp đơn có thể gửi thư điện tử trực tiếp cho PTO và thanh toán bằng thẻ tín dụng vào tài khoản của PTO. Người nộp đơn cũng có thể gửi bằng đường bưu điện hoặc tự tay cầm đến địa chỉ sau: “Assistant Commissioner for Trademark, Box New App/Fee, 2900 Crystal Drive, VA 22202-3513”. Đơn phải kèm theo bản vẽ mô tả nhãn hiệu. Người nộp đơn phải là người sở hữu của nhãn hiệu, nếu không đơn bị coi là không có hiệu lực.

PTO có quyền từ chối đăng ký nhãn hiệu nếu mẫu vật đăng ký không có chức năng của một nhãn hiệu, thí dụ như dùng tên gọi chung của loại sản phẩm làm nhãn hiệu riêng của mình. Ngoài ra, PTO có quyền từ chối đăng ký trong những trường hợp sau:

- (1). Dùng những hình ảnh/tên gọi/ký hiệu phi đạo đức, lừa dối, tai tiếng;
- (2). Nhãn hiệu làm cho người ta liên hệ một cách sai lệch hoặc bất kính đến những con người cụ thể/những tổ chức/tín ngưỡng/quốc huy;
- (3). Nhãn hiệu có cờ/biểu tượng/huy chương của Hoa Kỳ hay của nước khác;
- (4). Nhãn hiệu có tên/chân dung/chữ ký của một người còn sống (trừ khi người ấy có văn bản đồng ý); hoặc của một tổng thống Hoa Kỳ đã quá cố mà người vợ góa vẫn còn sống (trừ khi bà này đồng ý bằng văn bản);

(5). Nhãn hiệu tương tự như một nhãn hiệu đã được PTO bảo hộ có thể gây nhầm lẫn hoặc có mục đích đánh lừa người tiêu dùng;

(6). Nhãn hiệu chỉ mô tả hoặc mô tả sai lạc những đặc điểm của sản phẩm/dịch vụ;

(7). Nhãn hiệu chỉ mô tả hoặc mô tả sai lạc về địa lý;

(8). Nhãn hiệu chỉ là một cái họ (surname).

Thời gian xem xét đơn có thể kéo dài từ một năm đến vài năm tùy thuộc những vấn đề pháp lý có thể phát sinh. Khoảng 6 tháng sau ngày nộp đơn, người nộp đơn sẽ nhận được một biên nhận vào sổ, trong đó có ghi số thứ tự của đơn xin. Mọi liên hệ thư từ với PTO đều qua số thứ tự này. Có thể 6 tháng một lần hỏi thăm tình hình qua điện thoại số (703) 305-8747 hoặc truy cập <http://tarr.uspto.gov/>.

Để tránh trùng lặp với một nhãn hiệu đã được PTO bảo hộ, có thể truy cập <http://tess.uspto.gov/bin/gate.exe?f=login&p-lang=english&p-d=tmk>, hoặc tham khảo miễn phí tại thư viện Public Search Library có địa chỉ tại “2900 Crystal Drive, 2nd Floor, Arlington, Virginia 22202”.

Thời gian bảo hộ nhãn hiệu là 10 năm, có thể xin tái bảo hộ 10 năm một lần. Trong thời gian bảo hộ, vào khoảng giữa năm thứ 5 và năm thứ 6 người chủ sở hữu phải nộp Tờ khai có tuyên thệ (Affidavit of Use) báo cáo việc có sử dụng nhãn hiệu. Và trước khi hết thời gian bảo hộ cũng phải nộp tờ khai trên (nếu nộp trễ quá thời hạn 6 tháng kể từ ngày hết hạn bảo hộ thì phải trả thêm phí). Trong năm cuối cùng, nếu muốn gia hạn bảo hộ thêm 10 năm nữa thì phải làm đơn xin (nếu nộp trễ quá thời hạn 6 tháng kể từ ngày hết hạn bảo hộ thì phải trả thêm phí).

Trong trường hợp phát hiện có người sử dụng nhãn hiệu giống như nhãn hiệu của mình thì phương cách tốt nhất là nhờ đến một hãng luật chuyên môn về nhãn hiệu khởi kiện tại Trademark Trial and Appeal Board. Người chủ sở hữu nhãn hiệu có quyền chuyển nhượng nhãn hiệu cho một người khác, trường hợp này có thể hỏi chi tiết tại Ban chuyển nhượng (Assignment Division) tại số điện thoại (703) 308-9723.

CHƯƠNG III

CÁC PHƯƠNG PHÁP THẨM ĐỊNH GIÁ TRỊ TÀI SẢN VÔ HÌNH

A. PHƯƠNG PHÁP LUẬN THẨM ĐỊNH GIÁ TÀI SẢN VÔ HÌNH

Để có thể nhận dạng được tài sản vô hình, có thể phân loại như một tài sản và định rõ giá trị thị trường thực sự, thì tài sản vô hình đó phải đáp ứng bốn tiêu chí cơ bản sau đây:

- . Có thể nhận dạng một cách riêng rẽ.
- . Được bảo vệ hoặc có khả năng bảo vệ.
- . Có thể chuyển nhượng.
- . Tồn tại tự nhiên.

Khi xác định là có sự tồn tại của một tài sản vô hình có thể nhận dạng được thì cần phải xác định giá trị thị trường thực sự của nó.

Trong quá trình thẩm định giá tài sản vô hình của một doanh nghiệp, vấn đề rất cần thiết là phải kiểm tra các báo cáo tài chính của doanh nghiệp nhằm phát hiện xem đã có tài sản vô hình nào được thừa nhận trong quá khứ hay không. Các báo cáo tài chính cần xác định các tài sản vô hình có thể nhận dạng được nhưng vẫn chưa được vốn hoá như các giấy phép, các hợp đồng, các hạn ngạch quy định, các đặc quyền kinh doanh, v.v. Những tài sản vô hình như bằng sáng chế, bản quyền cũng có thể được tìm ra thông qua khoản tiền bản quyền đã ghi trong các tài khoản.

Để thẩm định giá tài sản vô hình, việc đầu tiên nhà thẩm định giá cần làm là xác định về mặt số lượng các dòng thu nhập hoặc lợi tức mà tài sản vô hình đó tạo ra. Một số vấn đề có thể nảy sinh trong quá trình phân chia các dòng tiền

giữa các tài sản vô hình mà chúng có thể phối hợp để tạo ra một dòng tiền riêng lẻ. Ví dụ: Một con chip vi tính được cấp bằng sáng chế và tên nhãn hiệu của chủ thể đang sở hữu nó, ví dụ như con chip vi tính Intel, phần giá trị lớn hơn lại nằm ở nhãn hiệu vì phần lớn số người mua nó do sự nổi tiếng của nhãn hiệu này, chứ ít khi biết tại sao nó tốt hơn hay kém hơn con chip của nhãn hiệu khác.

Mỗi trường hợp cần được xử lý dựa trên giá trị của nó. Trong một số trường hợp cụ thể, tùy thuộc vào mục đích của thẩm định giá mà các tài sản vô hình cần thẩm định theo nhóm.

Sau khi đã xác định được lợi ích tài chính từ tài sản vô hình, bước tiếp theo cần phải lựa chọn phương pháp thẩm định giá thích hợp.

Trong thực tế thường sử dụng các phương pháp sau:

- . Phương pháp thẩm định giá dựa trên thu nhập.
- . Phương pháp thẩm định giá dựa trên thị trường.
- . Phương pháp thẩm định giá dựa trên chi phí.

I. CÁC PHƯƠNG PHÁP THẨM ĐỊNH GIÁ DỰA TRÊN THU NHẬP

Các phương pháp thẩm định giá căn cứ vào thu nhập dựa trên nguyên tắc cơ bản là giá trị của một tài sản vô hình sẽ được tính ra từ các lợi ích kinh tế (tức là thu nhập/dòng tiền) mà tài sản đó mang lại trong tương lai. Hai cách tiếp cận thông thường nhất là vốn hoá thu nhập và phân tích dòng tiền chiết khấu.

(1) Trong cách tiếp cận vốn hoá thu nhập, một mức thu nhập đại diện được chia cho một tỷ lệ vốn hoá để chuyển thu nhập thành giá trị.

Thu nhập được các nhà thẩm định giá phân bổ cho các tài sản vô hình khác nhau, sao cho thu nhập được phân bổ cho tất cả các tài sản riêng rẽ không vượt quá thu nhập có được trên toàn bộ tài sản.

Công thức áp dụng là:

$$V = \frac{I}{R}$$

Trong đó: V là giá trị hiện tại của các lợi ích trong tương lai.

I là thu nhập của tài sản.

R là tỷ lệ vốn hoá.

(2) Trong cách tiếp cận phân tích dòng tiền chiết khấu tương lai hoặc phương pháp lãi cổ tức, các khoản tiền nhận được sẽ được xác định cho từng giai đoạn trong những giai đoạn tương lai. Những khoản nhận được này được chuyển sang giá trị bằng cách áp dụng một tỷ lệ chiết khấu có sử dụng các kỹ thuật giá trị hiện tại.

. Các phương pháp chiết khấu thường được sử dụng nhất đối với các tài sản vô hình có đời sống kinh tế hữu hạn. Giai đoạn thời gian bao hàm trong các phương pháp chiết khấu thường ngắn hơn đời sống kinh tế hay đời sống pháp lý của tài sản.

. Các tỷ lệ vốn hoá và tỷ lệ chiết khấu được rút ra từ thị trường và biểu hiện bằng nhiều yếu tố giá cả (được trích ra từ những dữ kiện giao dịch và kinh doanh rộng rãi) hay bằng một tỷ lệ lãi (được rút ra từ những đầu tư thay thế).

. Những lợi ích hay thu nhập dự báo được chuyển thành giá trị có sử dụng các tính toán trong đó xem xét đến tăng trưởng kỳ vọng và thời hạn tồn tại các lợi ích, đến rủi ro gắn liền với dòng lợi ích và giá trị thời điểm của đồng tiền.

Có những phương pháp thẩm định giá dựa trên thu nhập được trình bày dưới đây:

1. Phương pháp vốn hoá lợi nhuận trong quá khứ

Trong phương pháp này bước đầu tiên là đánh giá phần thu nhập trong quá khứ mà tài sản vô hình đã tạo ra.

Sau đó lợi tức sau thuế được vốn hoá bằng một tỷ lệ vốn hoá. Tỷ lệ này phản ánh các yếu tố: tuổi thọ của tài sản trong tương lai, chất lượng của thu nhập, có nghĩa là liệu những thu nhập này có ổn định, tăng lên hay giảm đi, chi phí về vốn hoặc triển vọng tương lai của ngành mà tài sản được sử dụng.

Phương pháp này có nhược điểm là thu nhập được sử dụng là thu nhập của kỳ trước, và số liệu đó chỉ có thể đưa ra một chỉ dẫn, nó có thể không phản ánh được tương lai. Trong khi vẫn coi giá trị thị trường của một tài sản là giá trị hiện tại của những lợi ích kinh tế trong tương lai của tài sản đó.

Phương pháp này chỉ nên sử dụng khi mức thu nhập mà tài sản tạo ra và ngành kinh doanh đó tương đối ổn định.

2. Phương pháp vốn hoá lợi nhuận vượt trội (siêu lợi nhuận)

Phương pháp này giả định rằng có thể tách riêng tổng lợi nhuận vượt trội sau thuế mà doanh nghiệp đang quản lý và thu lợi ích từ tài sản đang xem xét, so với lợi nhuận của các chủ thể tương tự không quản lý tài sản này.

Sau đó, tổng lợi nhuận tăng thêm đó sẽ được vốn hoá bằng cách sử dụng một tỷ lệ vốn hoá thích hợp để tìm ra giá trị của tài sản vô hình có thể nhận dạng được.

Phương pháp này thường được sử dụng để thẩm định giá trị của các nhãn hiệu thương mại đã nổi tiếng.

Trong thực tế, việc áp dụng phương pháp này gặp nhiều khó khăn. Khó khăn lớn nhất là việc xác định lợi nhuận vượt trội, bởi vì rất khó trong việc có được thông tin chính xác về tổng lợi nhuận từ nhãn hiệu đem lại, và cũng khó tìm thấy các doanh nghiệp bán sản phẩm tương tự mà không có nhãn hiệu.

Thông thường việc tính toán phần lợi nhuận vượt trội và tỷ lệ vốn hoá được sử dụng trong thẩm định giá là rất chủ quan và không đáng tin cậy.

3. Phương pháp tiền bản quyền tác giả

Khi áp dụng phương pháp này, cần phải lượng hoá dòng tiền hay thu nhập đã trừ thuế trong tương lai từ các tài sản vô hình bằng cách ước tính dòng tiền bản quyền tác giả có thể thu được, nếu giấy phép quyền sử dụng tài sản vô hình đó được cấp cho một đối thủ cạnh tranh. Hoặc việc tính toán này có thể được tiến hành bằng cách ước tính tiền bản quyền tác giả mà chủ sở hữu tài sản cần phải trả để sử dụng tài sản đó nếu họ không quản lý tài sản này. Tức là dòng tiền đó được tách ra từ tiền trả bản quyền tác giả.

Khi dòng tiền mặt hoặc dòng thu nhập (tiền bản quyền tác giả) thu được từ tài sản đã xác định, chúng ta sẽ sử dụng một tỷ lệ vốn hoá thích hợp để thẩm định giá trị tài sản vô hình. Phương pháp phân tích dòng tiền chiết khấu cũng được sử dụng khi dòng tiền của các năm là khác nhau.

Trong thực tế, việc lựa chọn tỷ lệ tiền bản quyền tác giả thích hợp có thể mang tính chủ quan, đặc biệt là khó có được thông tin về các tỷ lệ áp dụng cho

một ngành cụ thể. Cũng nên lưu ý rằng tỷ lệ tiền bản quyền tác giả trong một ngành khó mà chính xác tuyệt đối; chẳng hạn nó có thể sai số phụ thuộc vào mức áp dụng, ví dụ như phần trăm tính trên tổng doanh số bán ra hay tổng lợi nhuận (doanh số trừ đi chi phí về vốn). Tỷ lệ tiền bản quyền tác giả cũng phụ thuộc vào mức hỗ trợ của chủ thể cấp giấy phép.

Tỷ lệ tiền bản quyền tác giả thông thường được thoả thuận giữa các công ty với nhau trên cơ sở phải tính đến các yếu tố sau:

- . Mức doanh thu dự tính.
- . Mức lợi nhuận có thể đạt được.
- . Mức độ độc quyền của giấy phép (độc quyền tại một khu vực).
- . Vùng lãnh thổ (toàn quốc, một vùng hoặc toàn cầu).

. Mức độ đóng góp của mỗi bên vào chuyển nhượng bản quyền, ví dụ tiền bản quyền tác giả sẽ được trả cao hơn nếu bên cấp bản quyền đến tận nơi để tư vấn chuyên môn cho người được cấp bản quyền, hoặc trả cho việc quảng cáo trên toàn quốc.

. Tuổi thọ dự tính của sản phẩm (tuổi thọ của bằng sáng chế trong bao lâu).

. Cạnh tranh tương lai, nghĩa là các đối thủ cạnh tranh có thể sản xuất sản phẩm thay thế với giá thấp/rẻ hơn.

Cần lưu ý rằng tiền bản quyền có thể thay đổi theo tuổi thọ của giấy phép, ví dụ như chúng có thể cao hơn trong những năm đầu khi sản phẩm còn độc quyền, hoặc có thể thấp hơn nếu dự tính rằng sẽ phải mất một thời gian để đạt được doanh số yêu cầu.

Để đánh giá xem liệu tiền bản quyền có khả năng so sánh hay không thì cần tiếp cận các thông tin liên quan và điều này thường khó khăn và không phải lúc nào cũng làm được.

Các thông tin về tiền mua bản quyền tác giả có thể thu thập từ các công ty nghiên cứu của các chuyên gia (đặc biệt là ở nước Mỹ). Tuy nhiên, chúng không phải lúc nào cũng phù hợp cho các mục đích so sánh.

4. Phương pháp giá trị hiện tại ròng của các dòng tiền cận biên thu được trong tương lai

Điểm mấu chốt của phương pháp này là tách dòng tiền thẳng dư kỳ vọng thu được từ tài sản vô hình được thẩm định. Sau đó sử dụng phương pháp dòng tiền chiết khấu (DCF) để tìm ra giá trị hiện tại ròng của các dòng tiền cận biên thu được trong tương lai.

Về mặt lý thuyết phương pháp này có giá trị lớn nhất, tuy nhiên trong thực tế rất khó có thông tin xác thực về dòng tiền thu từ tài sản vô hình trong tương lai.

II. CÁC PHƯƠNG PHÁP THẨM ĐỊNH GIÁ DỰA TRÊN THỊ TRƯỜNG

Phương pháp thẩm định giá dựa trên thị trường được thực hiện bằng cách so sánh đối tượng thẩm định giá với các tài sản vô hình tương tự, hay các lợi ích sở hữu tài sản vô hình và các chứng khoán đã được bán trên thị trường mở.

Hai nguồn dữ liệu thường được sử dụng nhất là các thị trường trong đó những lợi ích sở hữu các tài sản vô hình tương tự được kinh doanh, và các giao dịch trước đó về sở hữu tài sản vô hình đã được tiến hành.

Khi áp dụng phương pháp này, cần phải đáp ứng những điều kiện sau:

- . Cần phải có cơ sở hợp lý dựa vào để so sánh với các tài sản vô hình tương tự. Những tài sản vô hình tương tự cần nằm trong cùng lĩnh vực công nghiệp với tài sản thẩm định, hay trong một ngành công nghiệp đáp ứng được cùng các thông số về kinh tế. Sự so sánh phải được thực hiện có ý nghĩa và không gây ra sự nhầm lẫn.

- . Dữ liệu của các tài sản vô hình sử dụng để tính toán phải chính xác.

- . Dữ liệu giá cả phải còn hiệu lực vào thời điểm thẩm định giá và đại diện cho thị trường vào thời điểm đó.

- . Tiến hành những điều chỉnh phù hợp để khiến cho tài sản vô hình tương tự và tài sản vô hình cần thẩm định trở nên dễ so sánh hơn.

- . Khi sử dụng những giao dịch trước đó trong các tài sản vô hình, cần thực hiện những điều chỉnh cần thiết đối với sự thay đổi về thời gian, những hoàn

cảnh thay đổi trong nền kinh tế, trong ngành công nghiệp và trong các tài sản vô hình.

Phương pháp này tỏ ra ưu việt hơn phương pháp dựa trên chi phí và thu nhập vì nó có tính khách quan hơn, độ tin cậy cao hơn và có những bằng chứng về giá thị trường (là giá thỏa thuận giữa các bên giao dịch).

Phương pháp này nếu có thể sử dụng được là tốt nhất, tuy nhiên vấn đề là trong thực tế khó tìm được các cuộc giao dịch về tài sản vô hình tương tự trên thị trường và các thông tin đáng tin cậy về chúng. Các giao dịch đó thường tuân thủ các điều khoản không tiết lộ bí mật, và trong mỗi cuộc giao dịch có thể có những vấn đề “chi phí phụ” đã được tính vào giá đã thanh toán, ví dụ một hợp đồng phân phối cho một công ty con của người bán, do đó việc tách riêng các yếu tố giao dịch cụ thể là rất khó thực hiện. Đồng thời, các tài sản thuộc sở hữu trí tuệ thường là duy nhất nên nảy sinh khó khăn trong việc tìm ra mức giá của những tài sản có thể so sánh được với tài sản cần thẩm định. Các lý do đó gây ra hạn chế khi áp dụng phương pháp này.

III. CÁC PHƯƠNG PHÁP THẨM ĐỊNH DỰA TRÊN CHI PHÍ

Phương pháp chi phí được thực hiện dựa trên nguyên tắc thay thế. Có nghĩa là giá trị của một tài sản sẽ không lớn hơn chi phí khi thay thế tất cả các bộ phận hợp thành của nó.

Trong khi thực hiện phương pháp chi phí, chi phí của từng bước tạo ra tài sản phải được xác định, kể cả lợi nhuận của các bên khai thác, có sử dụng những lý thuyết và kiến thức được biết vào thời điểm thẩm định giá.

Có hai phương pháp thẩm định giá dựa trên chi phí của tài sản vô hình:

1. Phương pháp dựa trên chi phí quá khứ

Phương pháp này xác định và tổng hợp các chi phí quá khứ đã phát sinh trong quá trình xây dựng tài sản, tổng chi phí được coi như giá trị của tài sản đó.

Phương pháp này có thiếu sót cơ bản là trong một chừng mực nào đó, giá trị tài sản bắt nguồn từ tiềm năng phục vụ của nó hoặc các lợi ích kinh tế mà nó mang lại trong tương lai, nên nếu chỉ sử dụng chi phí quá khứ của tài sản là không chính xác.

Chi phí của một tài sản cũng ít khi bằng với giá trị thị trường, ví dụ một chiếc máy được cấp bằng sáng chế đã được sử dụng trong một quy trình sản xuất có thể có chi phí sản xuất cao hơn so với chiếc máy thay thế mà đối thủ cạnh tranh đã sản xuất hiện đang có trên thị trường. Trái lại, một thiết bị được cấp bằng sáng chế, ví dụ như một cái chốt an toàn, có thể có chi phí sản xuất rất thấp nhưng lại có giá trị rất lớn tạo ra hàng triệu đô la dòng tiền mặt.

2. Phương pháp dựa trên chi phí thay thế tái tạo

Phương pháp này được sử dụng để thẩm định giá các tài sản vô hình có thể nhận dạng được và có thể tạo ra một sự thay thế cho nó. Phương pháp này liên quan đến việc xác định và tổng hợp các chi phí cần thiết để tái tạo lại tài sản mà nó có khả năng tạo ra các lợi ích kinh tế trong tương lai giống như tài sản đang được thẩm định giá.

Về mặt lý thuyết, phương pháp này chính xác hơn phương pháp chi phí quá khứ. Tuy nhiên, trong thực tế khó ước tính được chi phí thay thế hiện tại một cách khách quan cho một tài sản vô hình, ví dụ như trong quá trình thẩm định giá một nhãn hiệu, cần bao nhiêu chi phí quảng cáo để đạt được mức độ quan tâm của thị trường với một nhãn hiệu là rất khó thực hiện.

Phương pháp chi phí thay thế khấu hao thường được áp dụng khi thẩm định giá cho các tài sản chuyên dụng như phần mềm máy tính đã được cấp giấy phép độc quyền sở hữu. Cách tính là:

$$\text{Giá trị phần mềm máy tính} = \text{Chi phí thay thế tái tạo} - \text{Khấu hao/độ cũ.}$$

IV. NHẬN XÉT CHUNG

Thẩm định giá trị tài sản vô hình có thể coi là một công việc khó khăn nhất trong thẩm định giá. Bởi vì khó dự báo được những dòng tiền đáng tin cậy của tài sản vô hình đang được thẩm định, rất khó chia tách các dòng tiền của một doanh nghiệp thành từng bộ phận cấu thành (trong đó có tài sản vô hình).

Phương pháp hiệu quả nhất sử dụng trong việc thẩm định giá các tài sản vô hình như bằng sáng chế, bản quyền và tên nhãn hiệu là phương pháp tính tiền bản quyền tác giả. Thông thường, có thể thu thập các thông tin về tiền bản quyền tác giả có thể được trả. Dùng kỹ thuật chia lợi nhuận để kiểm tra tỷ lệ

tiền bản quyền tác giả, đồng thời kiểm tra dòng tiền của bên cấp giấy phép và bên được cấp giấy phép theo hợp đồng về cấp giấy phép, đánh giá xem các dòng tiền đó có thực sự thương mại không.

Đối với nhãn hiệu và tên báo thì khó tách giá trị của chúng ra khỏi “lợi thế kinh doanh”. Trong trường hợp nhãn hiệu, nên dùng phương pháp so sánh thị phần và giá cả giữa nhãn hiệu của các sản phẩm tương tự. Ví dụ, nhãn hiệu sản phẩm nổi tiếng “Cadbury” sẽ có giá cao hơn và thị phần lớn hơn một nhãn hiệu kẹo sô-cô-la chung chung. Khi thẩm định giá nhãn hiệu, nhà thẩm định giá cần chú ý xác định khoản lợi nhuận tăng thêm, tức là dòng tiền mà người chủ nhãn hiệu thu về từ sản phẩm có nhãn hiệu cao hơn so với sản phẩm cạnh tranh không có nhãn hiệu nổi bật.

“Tên tờ báo” được bảo vệ bằng bản quyền tác giả nhãn hiệu thương mại. Trong thẩm định giá tên tờ báo, điều phổ biến là quy về phần vượt quá của lợi thế về uy tín của tên tờ báo đó. Giá trị của một tờ báo là kết hợp của nhiều yếu tố như khuôn khổ, phong cách biên tập, nội dung và vị thế trên thị trường. Đối với tên tờ báo chỉ có một giá trị giới hạn có thể quy cho nó, mỗi trường hợp cụ thể phải được xử lý dựa trên giá trị của nó. Tên của một tờ báo nổi tiếng sẽ có giá trị cao hơn, ví dụ như tên của tờ tạp chí Times. Quá trình thẩm định giá cũng giống như đối với tài sản vô hình khác, ví dụ xác định giá trị dòng tiền thu được từ một nhãn hiệu, lượng hoá rủi ro đối với các dòng tiền đó và vốn hoá bằng một tỷ lệ vốn hoá thích hợp, đây là việc rất khó khăn trong thực tế.

Trong quá trình thẩm định giá tài sản vô hình có thể nhận dạng được, các thẩm định viên khác nhau có thể cho kết quả thẩm định khác nhau, đó là do có sự khác nhau giữa những dòng tiền được ước tính và có sự khác nhau về những giả định liên quan đến các biến số như tỷ lệ chiết khấu.

B. CÁC PHƯƠNG PHÁP XÁC ĐỊNH GIÁ TRỊ TÀI SẢN VÔ HÌNH

Trên cơ sở những phương pháp luận đã trình bày ở trên, những phương pháp cụ thể để xác định giá trị tài sản vô hình và sở hữu trí tuệ trong thực tiễn sẽ được trình bày ở dưới đây:

I. CÁC PHƯƠNG PHÁP KỸ THUẬT ĐỊNH GIÁ CÔNG NGHỆ – MUA LI-XĂNG

Trong chuyển giao công nghệ, có nhiều yếu tố cần chi trả, nhưng chỉ có ít yếu tố liên quan đến chi phí thuần về tri thức công nghệ, còn hầu hết các yếu tố khác là về các dịch vụ có liên quan như cung cấp các chi tiết/phụ kiện, thiết bị, đặc quyền kinh doanh, tên nhãn hàng, các dịch vụ chuyên môn v.v. Cũng trong quá trình chuyển giao công nghệ, bên chuyển giao (có li-xăng) và bên được chuyển giao (mua li-xăng), thường có các quyết tâm hành động, động cơ thúc đẩy, chiến lược và chương trình làm việc riêng của mình. Do vậy, mối quan hệ giữa bên chuyển giao (có li-xăng) và bên được chuyển giao (mua li-xăng) thường không phải là quan hệ chỉ gắn liền với việc chuyển giao công nghệ. Chiến lược của bên có li-xăng và bên mua li-xăng có ảnh hưởng đến giá cả công nghệ. Để thuận tiện, ở đây chúng ta chỉ xem xét việc định giá công nghệ trong tình huống mua li-xăng đơn thuần, tức là áp dụng đối với chuyển giao công nghệ từ cơ quan nghiên cứu triển khai đến các tổ chức bên ngoài. Phương pháp cơ bản và cổ điển để đánh giá công nghệ dựa trên cơ sở đánh giá chi phí cơ bản bổ sung biên lợi nhuận đối với bên bán và sau đó soạn ra các chiến lược để thoả thuận mua bán một lần, hoặc chi trả định kỳ nhiều lần theo dạng trả kỳ vụ và để ra chi phí phải trả phù hợp cho việc chuyển giao. Các phương pháp này đơn giản và giải quyết vấn đề từ *góc độ kinh tế của bên cung*.

Cách tiếp cận khác là giải quyết vấn đề *xuất phát từ bên cầu*. Đây là phương pháp thu hút sự chú ý, trong đó việc đánh giá được thực hiện sao cho bên sử dụng công nghệ sẵn lòng tham gia chia sẻ chi phí phải trả để thu nhận công nghệ. Như vậy, điểm xuất phát là chi phí cơ bản đối với bên bán, và nếu chi phí cơ bản không thể thu hồi được từ việc chuyển giao một lần, các chiến lược sẽ được đề ra để tìm được số lượng khách hàng cần thiết để cung cấp công nghệ sao cho thu hồi được đủ các chi phí cơ bản. Làm như vậy, biên lợi nhuận thích hợp được đề ra và bổ sung, phân bổ cho một hoặc nhiều lần chuyển giao.

Phương pháp thứ ba là *phương pháp tiếp thị*, trong đó công nghệ được định giá bằng cách tạo nhu cầu thị trường cho nó thông qua hình thức phù hợp ở dạng dự án mua lại, cung cấp thiết bị theo hợp đồng cho thuê, BOT (Xây dựng – Khai thác – Chuyển giao), v.v. nếu có, và sắp xếp những ràng buộc này cho hấp dẫn hơn là cố gắng bán trọn gói tri thức một cách nguyên xi. Ở đây, yếu tố “khả

năng kiếm lợi” của công nghệ được thể hiện rõ và là yếu tố quyết định quan trọng chiến lược định giá và quá trình định giá công nghệ áp dụng chiến lược định giá này.

Phương pháp thứ tư là *định giá thay thế*. Ưu thế lợi nhuận của việc thay thế một công nghệ hiện có bằng công nghệ thay thế/hiện đại hoặc tạo ra dự án thu lợi cần phải được đánh giá và tính toán phần đóng góp thích hợp để xác định giá.

Phương pháp thứ năm là *định giá giá trị bán lại trong tương lai* của công nghệ khi công nghệ vẫn còn đang thông dụng và chưa bị lỗi thời. Định giá này có thể thực hiện một cách tuyệt đối hoặc tương đối.

Nói chung, giá công nghệ phụ thuộc vào việc định giá các chi phí cơ hội, lợi ích có thể phát sinh đối với bên mua, bên bán và sức mạnh cũng như vị thế đàm phán thương thuyết tương đối của hai bên. Tuy nhiên, giá công nghệ thoả đáng là phải đủ trả công cho sự sáng tạo, nỗ lực và đầu tư của bên bán; nhưng đồng thời giá cũng không được cao làm đe dọa đến khả năng sinh lợi hoặc khả năng thanh toán của bên mua. Nói chung, cá nhân các nhà sáng chế và các cơ quan nghiên cứu triển khai cho rằng họ có quyền đòi hỏi giá thật cao cho công nghệ của họ, vì họ cho rằng nếu không sẽ không có công nghệ mới và như vậy cũng chẳng có cơ hội. Ngược lại, bên mua tiềm năng cho rằng do đầu tư tài chính của họ vượt xa chi phí/chi tiêu tài chính phát triển công nghệ của bên bán và họ phải chịu gánh nặng rủi ro; do vậy, họ phải có quyền thu lợi nhuận tạo ra từ cơ hội. Cả hai bên đều biện hộ theo cách của mình nhưng mỗi quan điểm sẽ là sai lầm nếu đi đến vị thế cực đoan. Tuy nhiên, không có phương pháp hoặc kỹ thuật chuẩn nào về định giá công nghệ ngoài những “công thức” kinh nghiệm cho phép hai bên cân nhắc phạm vi giá từ quan điểm của bên kia. Nhưng giá thoả thuận cuối cùng sẽ phụ thuộc vào kỹ năng đàm phán, sức mạnh chiến lược của các bên và kinh nghiệm của họ. Giá cuối cùng của công nghệ là giá các bên đồng thuận.

Sau đây chúng tôi sẽ giới thiệu ba phương pháp thường được sử dụng để đạt đến giá công nghệ thoả thuận, với giả thiết thực hiện đối với “tình huống mua li xăng đơn thuần”.

1. Phương pháp kỹ thuật định giá của Mỹ

Kỹ thuật định giá của Mỹ dựa trên cơ sở tính chi phí – lãi do mỗi bên thực hiện để ước tính phạm vi giá đàm phán của phía bên kia.

Bên bán xác định giá sàn công nghệ (thấp nhất) của mình bằng cách ước tính chi phí cho chuyển giao công nghệ và thu nhập tạo được từ đầu tư thay thế các công nghệ như vậy với giá trị hiện thời của chúng chiết đi tỷ lệ lãi suất đã biết, và giá trần công nghệ (cao nhất) như giá trị thấp hơn hai giá trị sau đây:

- . Giá trị (kinh tế và/hoặc chiến lược) của công nghệ đối với bên mua theo đánh giá của bên bán; và

- . Ước tính giá của bên bán mà bên mua sẽ phải trả cho công nghệ từ một nguồn khác.

Bên mua xác định giá trần có thể trả theo giá trị ước tính thấp nhất của:

- . Lợi nhuận hoặc tiết kiệm chi phí của bên mua thu được nhờ sử dụng công nghệ này trong vòng đời của nó;

- . Giá của công nghệ tương tự có thể mua từ nguồn khác;

- . Chi phí phát triển công nghệ bằng phương tiện của bên mua/mua công nghệ bằng phương tiện không hợp pháp khác.

Đối với bên mua, giá sàn là giá ước tính chi phí chuyển giao công nghệ của bên bán. Như vậy, cả hai bên đều ước tính được chi phí cơ hội và chi phí thực của họ và ước tính các chi phí tương tự của bên kia. Phạm vi đàm phán sẽ bắt đầu sau thương thuyết ban đầu đạt đến sự chênh lệch giữa giá sàn của bên bán và giá trần của bên mua. Thoả thuận cuối cùng sẽ phụ thuộc vào kỹ năng đàm phán của hai bên, vị thế tài chính, công nghệ tương đối và sức mạnh đàm phán. đương nhiên là việc đàm phán chỉ diễn ra khi giá trị tối đa mà bên mua chấp nhận được cao hơn giá tối thiểu mà bên bán chấp nhận được. Quá trình đàm phán được thể hiện trong sơ đồ sau:

GIÁ CỦA BÊN BÁN

Giá trần

- . Giá trị đánh giá lợi ích đối với bên mua.
- . Giá công nghệ đối với bên mua (khi mua nguồn khác).

Giá sàn

- . Giá trị đánh giá chi phí chuyển giao công nghệ.

Phạm vi
đàm phán

GIÁ CỦA BÊN MUA

Giá trần

- . Giá trị đánh giá lợi ích.
- . Giá công nghệ tương tự.
- . Giá trị đánh giá chi phí từ phát triển.

Giá sàn

- . Giá trị đánh giá chi phí chuyển giao của bên bán.

2. Phương pháp Koran

Là phương pháp đánh giá giá trị li-xăng được sử dụng rộng rãi do giáo sư tiến sĩ Imre Koran phát triển. Phương pháp dựa trên cơ sở nguyên lý chia sẻ lợi nhuận mà bên bán nhận được phần lợi nhuận của mình ở dạng phí li-xăng, thể hiện bằng phần trăm Q, lợi nhuận hàng năm, hoặc giá trị gia tăng hàng năm, hoặc giá trị sản phẩm hàng năm, hoặc một đặc trưng hàng năm khác của giá trị – khối lượng. Giá trị của phí li-xăng L được tính theo công thức:

$$L = z.i.Q$$

Trong đó:

L: phí li xăng;

z: phần trăm, có thể là tỷ lệ trả kỳ vụ hoặc tỷ lệ phí li-xăng;

i: thời gian tính theo năm;

Q: giá trị gia tăng hoặc lợi nhuận hoặc giá trị sản phẩm tính bằng tiền.

Yếu tố z còn có thể biểu diễn như một hàm tượng trưng:

$$z = f(u, b, o, t) = \frac{u + b + o + t}{4}$$

Trong đó:

u: tính mới của công nghệ;

b: tính phức tạp của công nghệ;

o: năng suất hoặc hiệu quả của công nghệ;

t: yếu tố về khối lượng hoặc khả năng áp dụng của công nghệ.

Yếu tố thời gian i biểu diễn như một hàm tượng trưng:

$$i = f(v, h, e) = \frac{v + h + e}{3}$$

Trong đó:

v: tốc độ phát triển/thay đổi công nghệ;

h: thị phần dự tính của công nghệ mới trong thị trường sản phẩm;

e: giá trị tác động quy mô của công nghệ.

Phạm vi tác động z và i có thể được định giá theo các bảng sau đây:

Bảng 1: Điểm định giá/giá trị các biến số độc lập của z

Điểm định giá	u Tính mới	b Tính phức tạp	o Năng suất	t Khả năng áp dụng
5	Mới trên thế giới	Tính năng và giải pháp phức tạp	Rất cao	Phạm vi nhỏ: không thay thế được
3	Ít có, tiên tiến	Tính năng phức tạp nhưng giải pháp đặc thù	Cao	Phạm vi trung bình: cần thiết
2	Đã có, nhưng đã cải tiến	Tính năng và giải pháp trung bình	Trung bình nhưng có cải tiến	Phạm vi trung bình: hữu ích
1	Đã có nhưng được cập nhật	Tính năng và giải pháp đơn giản	Trung bình	Phạm vi lớn: phương án cải tiến

Bảng 2: Điểm định giá/giá trị của các biến số độc lập của i

Điểm định giá	v Tốc độ phát triển	h Thị phần dự tính	c Giá trị tác động quy mô
5	Rất cao 3 – 4 năm	Công nghệ duy nhất	Quy mô nhỏ: đột phá
3	Cao 5 – 8 năm	Công nghệ chủ yếu	Quy mô trung bình: tiên tiến
2	Trung bình 9 – 15 năm	Ngang với các công nghệ khác	Quy mô trung bình: hiện đại
1	Chậm	Chậm phát triển rộng	Quy mô lớn: giải pháp mới

Các giá trị của hai hàm z và i được tính với các trọng số như nhau, và như vậy mỗi yếu tố z và yếu tố thời gian i được tính như các trung bình cộng của loạt giá trị tính được bằng số của các biến độc lập.

Sau đây chúng tôi sẽ lấy một ví dụ về công nghệ D sản xuất gang cầu cần bán li-xăng cho một nhà máy lớn ở Việt Nam từ Ấn Độ. Công nghệ này thuộc loại đã có và được sử dụng rộng rãi. Các thông số độc lập có thể được đánh giá dễ dàng như sau:

- u đã có nhưng được cập nhật: 1
- b tính năng và giải pháp đơn giản: 1
- o năng suất cải tiến trung bình: 2
- t công nghệ cải tiến, áp dụng ở quy mô lớn: 1
- v tốc độ phát triển trung bình: 2
- h thị phần ngang với các công nghệ khác: 2
- e qui mô trung bình dẫn đến hiện đại hoá: 2

Như vậy ta có:

$$z = \frac{u + b + o + t}{4} = \frac{1 + 1 + 2 + 1}{4} = 1,25\%$$

$$i = \frac{v + h + e}{3} = \frac{2 + 2 + 2}{3} = 2 \text{ năm}$$

Sản lượng hàng năm, khi sử dụng vốn ổn định được đánh giá với giá quốc tế hiện nay, giả sử là 1,20 triệu USD, thì:

$$L = z.i.Q = (0,0125 \times 2) \times (1,2 \times 10^6) = 30.000 \text{ USD}$$

Phí li-xăng sẽ là 30.000 USD. Việc chia phí li-xăng như là khoản tiền trả trước và thanh toán kỳ vụ theo định kỳ là vấn đề ước tính giá trị hiện tại của tiền trả sau và cần phải thương thuyết. Việc xác định các thông số độc lập là vấn đề đánh giá kỹ thuật – thương mại của công nghệ và rõ ràng là bên bán và bên mua đánh giá khác nhau. Tuy nhiên, đánh giá này đưa ra phạm vi giá đàm phán có thể tiếp cận đến bằng việc trao đổi giữa các bên. Nếu có thể tiến hành quy trình bằng cách cả hai bên cùng thảo luận và nhất trí giá trị của mỗi thông số, việc đánh giá sẽ trở nên thuận tiện và dễ được chấp nhận hơn.

3. Phương pháp định giá công nghệ theo “qui tắc vận dụng”

Nhiều bên đàm phán xác định chi phí mua li-xăng trên cơ sở gọi là “qui tắc vận dụng”, nói một cách khác, là dựa trên cơ sở khả năng xét đoán hoặc ý nghĩa kinh doanh của họ. Theo qui tắc vận dụng hay được sử dụng nhất, tổng chi phí mua li-xăng công nghệ có thể bằng khoảng 20% đến 30% lợi nhuận ròng hoặc lãi đối với bên mua trong vòng đời công nghệ, hoặc 3 đến 10% chi phí vốn của dự án thực hiện công nghệ. Hiển nhiên là các giá trị này thay đổi phụ thuộc vào việc đánh giá vòng đời và tỷ lệ khả năng sinh lợi do hai bên giả thiết và vào loại hình công nghệ/sản phẩm. Do vậy, có sự khác biệt lớn về giá được đánh giá, thậm chí đối với các công nghệ giống nhau. Nhưng các qui tắc vận dụng này chỉ phù hợp cho khi bắt đầu thương thuyết.

Giá cả đối với việc chuyển giao công nghệ sẽ ảnh hưởng đến khả năng thực hiện dự án đang được xem xét. Vì không có một phương pháp chuẩn nào để xác định một giá hợp lý, giá thực tế sẽ dựa trên:

- . Sức mạnh cả và khả năng đàm phán của bên nhận công nghệ và bên cung cấp công nghệ.
- . Tuổi thọ của công nghệ, tốc độ hao mòn vô hình.
- . Tỷ giá trung bình thường được các công ty có liên quan sử dụng.
- . Những chi phí về nghiên cứu và triển khai đối với công nghệ đó.

Trong hầu hết các trường hợp, người ta có thể sử dụng một phương pháp đơn giản có thể xác định xem liệu giá của một công nghệ có hợp lý hay không.

Theo phương pháp này, giá của công nghệ được tính là phần trăm của lợi nhuận mà bên nhận công nghệ thu được. Thí dụ: Chúng ta xem xét việc xây dựng một nhà máy sản xuất pin khô của bên nhận kỹ thuật.

Giá trị hàng hoá bán được trong giai đoạn 5 năm tới: 2.500.000 USD

Những chi phí đã được tính trước cho sản xuất: 1.600.000 USD

Chi phí quản lý và chi phí chung: 500.000 USD

Giá của công nghệ (tính trên 6% tiền trả kỳ vụ): 80.000 USD

Từ những số liệu trên tính được lợi nhuận của bên nhận kỹ thuật (trừ giá công nghệ) là:

$$2.500.000 - 1.600.000 - 500.000 = 400.000 \text{ USD}$$

Từ đó chúng ta tính được phần trăm của giá công nghệ trong phần lợi nhuận của bên nhận kỹ thuật:

$$80.000 \text{ USD} / 400.000 \text{ USD} = 20\%$$

Tỷ lệ phần trăm này biểu lộ rõ ràng sự hợp lý của giá công nghệ. Thông thường nó sẽ dao động trong khoảng từ 20% đến 30%. Tuy nhiên, phương pháp này sẽ chỉ có tác dụng nếu bên mua công nghệ thu được lợi nhuận thực sự. Nó sẽ không có tác dụng khi bên mua công nghệ bị lỗ.

4. Các phương pháp thanh toán tiền mua li-xăng

4.1. Tiền trả kỳ vụ (royalty)

Khái niệm tiền trả kỳ vụ (royalty) được sử dụng trong tất cả các hình thức sở hữu công nghiệp, là hình thức thanh toán trong việc trao quyền sử dụng các đối tượng sở hữu công nghiệp. Quyền sở hữu các đối tượng sở hữu công nghiệp nói trên được thiết lập căn cứ vào các luật pháp quốc gia (sáng chế, nhãn hiệu hàng hoá, bản quyền tác giả), luật dân sự (bí mật về thương mại), hay các Hiệp ước quốc tế (know how). Kết quả là người mua phải thanh toán một khoản tiền nhất định trong việc mua bán li-xăng các đối tượng sở hữu công nghiệp, bởi vì anh ta đã thu được lợi nhuận từ việc sử dụng các đối tượng này. Tiền trả kỳ vụ có thể được coi là tiền trả cho việc thuê quyền sử dụng các đối tượng sở hữu công nghiệp chứ không phải là việc bán đứt quyền sử dụng các đối tượng này.

Đối với một hoạt động kinh doanh ổn định thì tiền trả kỳ vụ sẽ là một phần của tổng lợi nhuận mà bên mua li-xăng thu được. Một quan điểm như vậy sẽ cho phép người bán li-xăng tự do trong việc xác định tiền thù lao đối với các người mua li-xăng khác nhau. Vì vậy, tiền trả kỳ vụ có thể được coi như là một sự chia sẻ thu nhập giữa người bán và người mua li-xăng.

Có thể lấy ví dụ về nguyên tắc tính thù lao này qua việc nó được áp dụng phổ biến trong thương mại điện ảnh. Nhà phát hành phim cho rằng một món tiền thù lao phải trả giống nhau đối với các buổi chiếu phim khác nhau là không có lợi cho anh ta và khách hàng bởi vì:

(1) Qui mô của các rạp chiếu bóng khác nhau (số lượng chỗ ngồi) cũng với số buổi chiếu trong một ngày.

(2) Đối tượng khách khác nhau ở từng vùng, địa phương (nông thôn, thành thị) do đó giá vé bán ra cũng phải khác nhau.

(3) Thời gian chiếu cũng dài ngắn khác nhau từ nơi này đến nơi khác.

Chính vì vậy nhà phát hành phim sẽ xác định tiền thù lao của mình trên cơ sở số vé bán được qua mỗi đợt chiếu phim. Các ông chủ của các rạp chiếu phim thường chỉ quan tâm trực tiếp đến số tiền mà họ thu được qua việc đem chiếu các bộ phim, và họ phải trích ra bao nhiêu tiền từ thu nhập của các buổi chiếu để trả cho người phát hành.

Mức độ tiền trả kỳ vụ thường được tính toán dựa trên giá bán các sản phẩm và giá trị thu được từ việc bán sản phẩm. Sau đây là công thức xác định tỷ lệ tiền trả kỳ vụ:

$$\text{Tỷ lệ tiền trả kỳ vụ} = \frac{\text{Tiền trả cho người bán li - xăng}}{\text{Giá bán sản phẩm}}$$

Công thức này có thể phân tích như sau:

$$\text{Tỷ lệ tiền trả kỳ vụ} = \frac{\text{Lợi nhuận của người bán li - xăng}}{\text{Giá bán sản phẩm}}$$

hoặc:

$$= \frac{\text{Lợi nhuận của người bán li - xăng}}{\text{Lợi nhuận của người mua li - xăng}} \times \frac{\text{Lợi nhuận của người mua li - xăng}}{\text{Giá bán sản phẩm}}$$

Như vậy ta có công thức sau:

$$\begin{array}{ccccc} \text{Tỷ lệ tiền trả kỳ vụ} & & \text{Phần được chia của người} & & \text{Tỷ lệ lợi nhuận của người} \\ \text{đối với việc bán sản} & = & \text{bán trong lợi nhuận của} & \times & \text{mua thu được từ việc bán} \\ \text{phẩm (Royalty rate)} & & \text{người mua li-xăng} & & \text{sản phẩm (License's} \\ \text{on sales)} & & \text{(Licensor's share of} & & \text{profit on sale)} \\ \text{(ROS)} & & \text{licensee's profit)} & & \text{(POS)} \\ & & \text{(LSLP)} & & \end{array}$$

Ở dạng viết tắt ta có công thức sau:

$$\text{ROS} = \text{LSLP} \times \text{POS}$$

Như vậy, người mua li-xăng nếu đã xác định được lợi nhuận của mình từ việc bán các sản phẩm (POS), có thể tính được LSLP đối với bất cứ một ROS đã chọn nào, chúng ta hãy xem xét thí dụ sau:

Nếu người bán li-xăng muốn được chia 20% lợi nhuận của người mua trên một sản phẩm, giá của sản phẩm là 5 USD/kg, trong số tiền này thì lợi nhuận thu được của người mua li-xăng theo dự tính của người bán là 1,5 USD, anh ta có thể đòi hỏi một tỷ lệ tiền trả kỳ vụ là 6% (ROS).

$$\begin{aligned} \text{Trường hợp A: } \text{ROS} &= \text{LSLP} \times \text{POS} \\ &= 20\% \times \frac{1,50\text{USD}}{5,00\text{USD}} = 6\% \end{aligned}$$

Tuy nhiên, cơ quan quản lý mua bán li-xăng cũng có thể áp dụng cách tính toán trên trong việc xác định một tỷ lệ tiền trả kỳ vụ hợp lý. Cho nên nếu cơ quan quản lý chỉ giới hạn tỷ suất lợi nhuận của người bán li-xăng bằng 10% lợi nhuận mà người mua thu được thì ROS sẽ được tính như sau:

$$\begin{aligned} \text{Trường hợp B:} \\ \text{ROS} &= 10\% \times \frac{1,50\text{USD}}{5,00\text{USD}} = 3\% \end{aligned}$$

Với hai cách tính trên ta có thể rút ra kết luận rằng với mọi tỷ lệ trả tiền kỳ vụ xác định thì LSLP phụ thuộc vào khả năng sinh lợi của xí nghiệp của người mua li-xăng và phê duyệt về ROS của cơ quan quản lý mua bán li-xăng.

Ở đây có một vấn đề cần đề cập tới, đó là trong trường hợp A: Nếu ROS vẫn giữ nguyên là 6%, giá bán sản phẩm là 5 USD, nhưng lợi nhuận của người mua giảm xuống 0,50 USD/kg, khi đó LSLP sẽ là:

$$LSLP = \frac{ROS}{POS} = \frac{6\%}{0,50/5,00} = 60\% \text{ (so với 20\% trong trường hợp A).}$$

Có nghĩa là, đối với một tỷ lệ tiền trả kỳ vụ đã xác định thì LSLP tăng lên khi lợi nhuận của người mua li-xăng giảm. Nói cách khác, với bất kỳ một tỷ lệ tiền trả kỳ vụ đã được xác định thì LSLP sẽ đạt được mức cao nhất khi người mua li-xăng thu lợi ít nhất (lợi nhuận do việc bán sản phẩm POS).

Sử dụng công thức: $ROS = LSLP \times POS$ ta có thể đi đến hai kết luận sau:

(1) Tỷ lệ tiền trả kỳ vụ cần được người mua li-xăng và cơ quan quản lý xem xét đặc biệt khi khả năng sinh lãi của xí nghiệp ở mức độ thấp. Khả năng sinh lãi thấp có thể xảy ra trong những trường hợp sau:

- . Trong giai đoạn đầu của việc thực hiện dự án.
- . Trong những ngành công nghiệp có trình độ công nghệ thấp.
- . Trong một thị trường có mức độ cạnh tranh cao.

...

(2) Tỷ lệ tiền trả kỳ vụ cao có thể được chấp nhận trong những hoạt động kinh doanh có khả năng sinh lợi cao (như việc sản xuất những sản phẩm thiết bị điện tử). Kết quả của việc phân chia thu nhập ở đây không được tồi hơn việc phân chia thu nhập giữa hai bên khi cả khả năng sinh lợi lẫn tỷ lệ tiền trả kỳ vụ đều ở mức độ thấp (Trường hợp A và B ở Bảng 1 được trình bày sau đây).

Bảng 1: Ảnh hưởng của khả năng sinh lợi của bên bán li-xăng đối với việc phân chia thu nhập (tính theo %).

ROS đã thoả thuận trong hợp đồng	POS của bên mua li-xăng	Thông số thu được trên LSLP
2	10 (trường hợp A)	20
	20	10
	30	6,6
3	10	30
	20	15
	30	9,9
5	10	50
	20	25
	30 (trường hợp B)	16,5

Chúng ta đã biết rằng khi lợi nhuận thu được của xí nghiệp ở mức độ thấp thì việc phân chia thu nhập sẽ có lợi cho người bán li-xăng. Để tránh sự phân chia bất hợp lý này, số tiền trả kỳ vụ thường được hoãn thanh toán cho đến khi khả năng sinh lợi của nó đạt được ở mức độ cao. Về mặt lý thuyết thì thời hạn thanh toán có thể bắt đầu từ 3,4 năm kể từ khi nhà máy bắt đầu đưa vào hoạt động. Nếu người bán li-xăng không chấp nhận việc hoãn thời gian thanh toán, người mua li-xăng có thể đàm phán một tỷ lệ tiền trả kỳ vụ thấp hơn trong 3, 4 năm đầu và một tỷ lệ cao hơn cho những năm sau. Một điều khoản như trên có thể được người bán chấp nhận nếu tỷ lệ chia lãi thấp có thể được đền bù bằng việc thu được một khoản tiền trả kỳ vụ lớn.

Tóm lại, việc xem xét tỷ lệ tiền trả kỳ vụ cần phải gắn chặt với việc xem xét thời hạn thanh toán và mức độ sản xuất. Khi phê duyệt các tỷ lệ tiền trả kỳ vụ cơ quan quản lý mua bán li-xăng cần chú ý tới 4 yếu tố:

- (1) Mức độ trả kỳ vụ.
- (2) Thời hạn thanh toán (có thể ngắn hơn thời hạn hợp đồng có hiệu lực).
- (3) Khối lượng sản xuất hàng năm.
- (4) Lợi nhuận tiềm tàng của người mua li-xăng vào kỳ hạn thanh toán đầu tiên và kỳ hạn thanh toán toàn bộ trong suốt thời gian hợp đồng có hiệu lực.

Tóm lại phương pháp trả kỳ vụ có một số đặc điểm sau:

. Người bán li-xăng phải chịu rủi ro của việc sử dụng li-xăng với người mua li-xăng;

. Người bán li-xăng có thể mở rộng thị trường của họ ở nước người mua bằng một số nhân nhượng về tỷ lệ tiền trả kỳ vụ trong trường hợp người mua không có hàng hoá đầy đủ để làm chủ thị trường của mình;

. Nếu người bán vi phạm hợp đồng thì việc trả kỳ vụ có thể bị đình chỉ, tương tự như trường hợp nếu bên mua li-xăng bị giải thể thì việc trả kỳ vụ có thể chấm dứt;

. Tiền trả kỳ vụ tạo thuận lợi cho việc sử dụng quỹ tiền mặt của người bán (hoặc mức độ ngoại tệ chuyển ra nước ngoài);

. Tỷ lệ trả kỳ vụ có thể khác nhau và có thể thay đổi theo thời gian thông qua thoả thuận;

. Có thể chuyển từ phương thức trả kỳ vụ sang phương thức trả gọn (nếu bên bán đồng ý) ở bất cứ thời điểm nào của hợp đồng li-xăng. Như vậy là nó hạn định trách nhiệm thanh toán trong tương lai;

. Tỷ lệ tiền trả kỳ vụ có thể thay đổi trong trường hợp việc sử dụng know-how do bên bán chuyển giao không đạt kết quả.

. Thu nhập của người bán li-xăng tự động tăng lên qua việc tăng giá sản phẩm (do lạm phát của nước người mua hoặc do việc đánh thuế đầu vào) mà người bán không phải đóng góp thêm gì cho xí nghiệp;

. Thu nhập của người bán li-xăng không được dự tính một cách chắc chắn trong suốt thời hạn hợp đồng có hiệu lực.

4.2. Hình thức trả gọn (Lump – sum)

Trong việc mua bán quyền sử dụng các đối tượng sở hữu công nghiệp, hình thức trả gọn (Lump-sum) có thể được thay thế cho hình thức trả kỳ vụ. Mặc dù hai phương pháp có thể tương đương về mặt tính toán số học, nhưng cũng có những lý do để lựa chọn một trong hai phương pháp này.

Phương pháp trả gọn có những ưu điểm sau:

. Giá công nghệ (số ngoại tệ phải trả) đã được xác định;

. Lợi ích của người bán li-xăng được bảo đảm qua việc kiểm tra các thanh toán của người mua;

. Lợi nhuận của người bán li-xăng sẽ không bị giảm sút do tăng giá bán sản phẩm để bù vào tình trạng lạm phát;

. Có khả năng so sánh các chào hàng về li-xăng trong điều kiện có cạnh tranh, và những điều khoản phức tạp như thời hạn hợp đồng và khối lượng sản phẩm chưa được đề cập;

. Giá trị tuyệt đối của số tiền trả kỳ vụ vì một lý do nào đó nhỏ hơn giá trị tính của số tiền trả kỳ vụ.

Tuy nhiên, phương pháp trả gọn cũng có các nhược điểm sau:

. Trong một thoả thuận trả gọn thì người bán li-xăng không phải chịu rủi ro về thu nhập. Mà việc phân chia rủi ro là một vấn đề cần quan tâm hàng đầu trong mua bán li-xăng;

. Rất khó duy trì sự quan tâm của người bán đối với việc sản xuất ở xí nghiệp người mua sau khi hợp đồng hết hiệu lực, nếu người bán nhận được số tiền trả gọn;

. Việc mở rộng thị trường của người mua li-xăng qua việc tham gia của người bán có thể bị ngăn cản khi mà việc mở rộng thị trường không mang thêm lợi nhuận cho người bán;

. Người bán li-xăng có thể bán tiếp li-xăng phụ trong cùng một nước với một mức tiền trả kỳ vụ khác nhau, do đó thu nhập và thị trường người mua có thể bị nguy hại.

Qua những ưu và nhược điểm của hai phương pháp trên, chúng ta dễ nhận thấy phương thức trả kỳ vụ là phương thức có nhiều ưu điểm hơn. Phương pháp này cũng là phương pháp được áp dụng phổ biến ở các nước đang phát triển.

Việc kết hợp hai phương thức thanh toán trong một hợp đồng mua bán li-xăng cũng có thể mang lại một số lợi ích nhất định cho người mua li-xăng. Một trong những cách kết hợp tốt nhất hai phương pháp này là việc thoả thuận một điều khoản về “thời không trả thù lao” hay là “mức trả kỳ vụ tối đa” có nghĩa là khi tổng các khoản thù lao đã được thanh toán đạt được một mức độ nhất định, và vượt qua mức độ này thì người mua li-xăng không có nghĩa vụ phải tiếp tục trả kỳ vụ. Một phương thức kết hợp mềm dẻo hơn là việc thoả thuận thay thế phương thức trả kỳ vụ bằng phương thức trả gọn vào bất cứ thời điểm nào trong thời hạn hiệu lực của hợp đồng.

4.3. Các phương pháp trả kỳ vụ khác

+ Phương thức trả kỳ vụ giảm dần: Phương thức thanh toán này khuyến khích người bán mở rộng thị trường của mình, bán nhiều sản phẩm hơn. Theo phương thức này thì tỷ lệ tiền trả kỳ vụ sẽ giảm dần khi sản xuất tăng hay bán được nhiều sản phẩm hơn. Ví dụ: Tiền trả kỳ vụ sẽ được tính như sau:

3% cho 100.000 đơn vị sản phẩm đầu tiên.

2% cho 200.000 đơn vị sản phẩm tiếp theo.

1% cho 600.000 đơn vị sản phẩm tiếp theo.

Không phải trả kỳ vụ khi đơn vị sản phẩm vượt quá 1.200.000 đơn vị.

+ Phương thức trả kỳ vụ tối thiểu: Các cơ quan quản lý mua bán li-xăng ở các nước đang phát triển thường không chấp nhận phương thức trả kỳ vụ tối thiểu vì cho rằng người bán li-xăng sẽ không bị ràng buộc với rủi ro của người mua trên thị trường. Tuy nhiên, trong một số trường hợp dựa trên sự nhân nhượng của hai bên thì phương thức này có thể được áp dụng. Thí dụ, nếu người bán li-xăng đưa ra những lý do xác đáng cho đòi hỏi này và nhân nhượng người mua bằng việc cho phép họ đặt ra một giới hạn tối đa về mức tiền kỳ vụ phải trả ở bất cứ một năm thanh toán nào.

5. Các yếu tố ảnh hưởng đến định giá công nghệ

Ba kỹ thuật thực nghiệm để định giá công nghệ nêu trên bị ảnh hưởng nhiều bởi quyền và nghĩa vụ của bên bán và bên mua cùng nhất trí và tiến tới thỏa thuận hợp đồng, tức là bị ảnh hưởng bởi các yếu tố:

- . Phạm vi và phương thức cung cấp công nghệ;
- . Hình thức cấp li-xăng;
- . Phạm vi lãnh thổ áp dụng li-xăng;
- . Hạn chế/bản quyền xuất khẩu;
- . Bồi thường/bản quyền sáng chế;
- . Bảo hành/bảo đảm;
- . Quyền cải tiến/sửa đổi;
- . Thời hạn li-xăng;
- . Nghĩa vụ sau chuyển giao; và
- . Bảo vệ pháp lý chống xâm phạm.

Ngoài các yếu tố này, còn có các yếu tố liên quan khác ảnh hưởng đến việc định giá công nghệ là:

- . Năng lực quản lý và kỹ thuật của bên mua;
- . Quy mô vận hành sử dụng của bên mua;
- . Ổn định chính trị ở đất nước bên mua;

- . Cạnh tranh ở đất nước bên mua;
- . Rủi ro kinh doanh ở đất nước bên mua;
- . Khả năng cạnh tranh (tương lai) giữa bên mua và bên bán; và
- . Giai đoạn (trình độ công nghệ) trong vòng đời công nghệ.

Sự toàn cầu hoá kinh tế và thương mại làm gia tăng nhanh sự chuyển giao công nghệ. Vì vậy, tri thức định giá và thẩm định công nghệ trở nên ngày càng phổ biến hơn. Định giá công nghệ được phát triển, hoàn thiện cùng với kinh nghiệm và thời gian. Việc định giá này sẽ được hỗ trợ nhiều nhờ cách định giá để đạt đến phạm vi giá thương thuyết bằng cách sử dụng một trong các phương pháp đã nêu trên.

II. CÁC PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ GIÁ TRỊ NHÂN HIỆU THƯƠNG MẠI

Khi đánh giá giá trị nhãn hiệu thương mại, cần xem xét những yếu tố sau:

- Xác định rõ chủ sở hữu của nhãn mác đó. Chúng đã được đăng ký bản quyền hay chưa?
- Xác định rõ lợi nhuận thu được qua việc sử dụng nhãn mác đó. Khoản lợi nhuận này bao gồm cả những chi phí tiết kiệm được về tiếp thị, quảng cáo, thời gian, tiền công do sử dụng nhãn mác đem lại.
- Thông tin về việc mua bán những nhãn mác tương tự hoặc có thể so sánh được.
- Các chi phí phải bỏ ra để xây dựng, phát triển nhãn mác khác tương tự.
- Lượng hoá dòng lợi nhuận vượt trội thu được từ những sản phẩm mang nhãn mác so với những sản phẩm cùng loại không mang nhãn mác.
- Tuổi đời của nhãn mác.
- Có tồn tại thị trường cấp giấy phép cho nhãn mác hay không. Nếu có, cần xác định rõ dòng thu nhập thu từ nhãn mác.

Nhìn chung, phần lớn các mô hình định giá thương hiệu có thể phân thành những loại chính sau đây:

1. Những phương pháp dựa vào nghiên cứu

Nhiều mô hình dùng nghiên cứu tiêu dùng để định giá tài sản thương hiệu. Những mô hình này không áp giá trị tài chính lên thương hiệu, mà đo lường những hành vi và thái độ của người tiêu dùng có tác động đến hiệu quả kinh tế của thương hiệu, nghiên cứu khách hàng và hỏi ý kiến họ chú trọng tới các yếu tố có ảnh hưởng tới quyết định mua hàng. Những mô hình này sử dụng nhiều số đo khác nhau về cảm nhận của người tiêu dùng như mức độ nhận biết/hiểu rõ/quen thuộc về sản phẩm, những đặc điểm hình ảnh cụ thể, những yếu tố cân nhắc khi mua sắm, sở thích mức độ thoả mãn và giới thiệu với người khác. Đặc biệt, người tiêu dùng có thể được yêu cầu xếp loại thứ tự các hàng hoá có tính chất giả định mà khác nhau về chất lượng và cả khác nhau trong nhãn hiệu thương mại. Phản ứng của người tiêu dùng đối với các vấn đề giả định như vậy có thể được sử dụng để thiết lập giá trị của một nhãn hiệu.

Bằng phân tích thống kê, các mô hình này đánh giá tác động tổng hợp đối với hành vi mua sắm của người tiêu dùng, từ đó ước tính giá trị tài chính của thương hiệu. Tuy nhiên, những phương pháp này không phân biệt tác động của những yếu tố quan trọng như nghiên cứu và phát triển, và thiết kế đối với thương hiệu. Do đó, chúng không thể hiện được mối liên hệ giữa những chỉ số marketing cụ thể với hiệu quả tài chính của thương hiệu.

Một thương hiệu có thể đạt kết quả rất cao với những chỉ số này nhưng vẫn không tạo được giá trị tài chính. Hiểu được những yếu tố đó sẽ rất có ích cho việc đánh giá những hành vi mua sắm quyết định thành bại của một thương hiệu. Nhưng nếu không được tích hợp vào một mô hình kinh tế, chúng sẽ chưa đủ để đánh giá giá trị kinh tế của thương hiệu.

2. Những phương pháp thuần túy tài chính

2.1. Phương pháp phân thưởng giá cả

Phương pháp phân thưởng giá cả dựa trên sự so sánh về giá của một hàng hoá có nhãn hiệu với giá của một hàng hoá tương tự không có nhãn hiệu. Nhận thức bằng trực giác cho thấy sự khác nhau về giá giữa 2 hàng hoá phản ánh giá trị đóng góp của nhãn hiệu đối với hàng hoá có nhãn hiệu.

Tuy nhiên, phương pháp này trong áp dụng thường lợi dụng một loạt các điều chỉnh chủ quan trong việc chia ra từng phần giá khác nhau đi vào giá trị của nhãn hiệu và các cấu thành khác. Các điều chỉnh đó có thể được làm bởi các chuyên gia thẩm định giá, nhưng thông thường đó là các tuyên bố chủ quan thiếu các số liệu cơ bản. Hơn nữa, mục đích chính của nhiều thương hiệu không nhất thiết phải bán được giá cao hơn, mà là đảm bảo thu hút được mức cầu cao nhất trong tương lai.

2.2. Phương pháp dựa vào chi phí

Phương pháp này định nghĩa giá trị thương hiệu là tổng hợp của tất cả những chi phí đã gánh chịu trong quá khứ, hay chi phí thay thế cần có để đưa thương hiệu đến trạng thái hiện tại; tức là tổng của những chi phí phát triển, tiếp thị, quảng cáo, truyền thông v.v.

Phương pháp này được đánh giá là kém chính xác do trong các phân tích thường sử dụng rất nhiều chi phí quảng cáo lịch sử để xây dựng nhãn hiệu, để duy trì vị trí hoặc ấn tượng của nó. Trong đánh giá đó các chi phí thực sự của việc phát triển một kỹ thuật thành công sẽ bao gồm chi phí nghiên cứu và phát triển các công trình hoặc các kỹ thuật mà không thành công. Phương pháp cũng không thể đưa vào tính toán các khả năng bán tương lai, thay cho chỉ dựa vào các chi phí lịch sử của phát triển nhãn hiệu, mà có thể rất khác so với khả năng thị trường hiện hành của nhãn hiệu. Phương pháp này cũng thất bại vì tiền của đổ ra đầu tư cho thương hiệu chưa chắc tạo ra giá trị gia tăng từ thương hiệu.

2.3. Phương pháp thu nhập

Phương pháp thu nhập cố gắng dự đoán dòng lợi nhuận tương lai từ doanh số bán một sản phẩm có nhãn hiệu đã cho, và rồi xác định phần nhỏ của dòng lợi nhuận đó có khả năng đóng góp của nhãn hiệu, rồi nhân với một tỷ lệ chiết khấu để tính ra giá trị hiện tại ròng của nhãn hiệu.

Phương pháp này được đánh giá có tính chủ quan cao (được Ventz và Martin miêu tả chi tiết vào năm 1989).

2.4. Phương pháp so sánh

Trong phương pháp so sánh, doanh số của một nhãn hiệu, hoặc một thanh toán bản quyền cho sử dụng một nhãn hiệu thương mại của một sản phẩm có

thể so sánh được, được sử dụng như một hướng dẫn tới giá trị của hàng hoá đang cần xác định giá trị nhãn hiệu thương mại.

Phương pháp này gặp nhiều hạn chế trong sử dụng, bởi vì trên thị trường, mỗi thương hiệu phải có sự khác biệt với các thương hiệu khác, nên thực sự ít có các nhãn hiệu có thể dùng để so sánh được để giúp cho chúng ta vận dụng phương pháp này.

2.5. Phương pháp tách lợi nhuận

Phương pháp tách lợi nhuận phân chia các lợi nhuận đang hoạt động đối với một sản phẩm cụ thể giữa người cấp giấy phép và người được cấp giấy phép và rồi chiết khấu kết quả dòng thu nhập sau thuế tới giá trị hiện tại. Phương pháp giả định ước tính cách các thoả thuận cấp phép được thương lượng thực sự. Người được cấp phép vui lòng trả một phần lợi nhuận đang hoạt động của họ cho người cấp giấy phép, do sự đóng góp bởi nhãn hiệu thương mại tạo ra lợi nhuận trong kinh doanh của người được cấp giấy phép.

Golschilder sử dụng khái niệm tách lợi nhuận (từ 25 tới 30%) cho việc phân phối tỷ lệ lợi nhuận đang hoạt động tới nhãn hiệu thương mại. Sự xác định tỷ lệ này rõ ràng là tùy tiện.

2.6. Phương pháp xác định giá trị qua sự giành được

Phương pháp này cố gắng định giá một nhãn hiệu qua sự giành được phần thưởng giá mà một công ty muốn sử dụng nhãn hiệu hàng hoá vui lòng trả cho sự sử dụng nhãn hiệu hàng hoá cho công ty đang sở hữu nhãn hiệu hàng hoá đó.

Phương pháp này có rất nhiều khó khăn trong việc nhận dạng do khía cạnh giá trị của sự giành được có thể gắn bó với các sản phẩm giành được, và trong việc nhận dạng các tiết kiệm chi phí hiện diện trong sự hợp nhất (Phương pháp được Mahajan, Et. Al trình bày năm 1990).

2.7. Phương pháp tài chính

Hai giáo sư Simon và Sullivan trình bày 2 kỹ thuật đo giá trị nhãn hiệu của một công ty. Các phương pháp đó được nhận từ thị trường tài chính ước tính các lợi nhuận liên quan tới nhãn hiệu.

Trong phương pháp thứ nhất, Simon và Sullivan phân tích giá trị tài sản vô hình của một công ty thành 3 cấu thành: giá trị của nhãn hiệu, giá trị của các yếu tố không phải nhãn hiệu mà làm giảm các chi phí của công ty liên quan tới các đối thủ cạnh tranh của nó, và giá trị của các yếu tố công nghiệp rộng rãi mà cho phép nhận được các lợi nhuận độc quyền hoặc cạnh tranh siêu đẳng (như là môi trường thuận lợi). Trước tiên họ đo giá trị vô hình của một công ty, rồi họ liên hệ giá trị vô hình của công ty với 3 cấu thành mô tả trên. Mục tiêu là để tách biệt giá trị nhãn hiệu khỏi các giá trị xác định bởi cơ cấu công nghiệp hoặc thuận lợi chi phí.

Trong phương pháp thứ 2, hai giáo sư Simon và Sullivan cũng vận dụng phương pháp dùng giá bán cổ phiếu để định giá tài sản nhãn hiệu. Họ lập luận rằng thị trường cổ phiếu sẽ điều chỉnh giá bán của một doanh nghiệp theo triển vọng tương lai của những nhãn hiệu của doanh nghiệp đó.

Giá thị trường của một doanh nghiệp là hàm số của (1) Giá cổ phiếu và (2) Số lượng cổ phiếu mà nó phát hành. Lấy giá thị trường này trừ đi chi phí thay thế của những tài sản hữu hình (nhà xưởng, thiết bị, hàng tồn kho và tiền mặt), số dư sẽ là tài sản vô hình.

Tài sản vô hình gồm có: (1) Giá trị của tài sản nhãn hiệu; (2) Giá trị của những yếu tố phi nhãn hiệu (như năng lực R&D, bằng sáng chế); (3) Giá trị của những yếu tố thuộc ngành nghề (như những quy định của ngành, tình trạng tập trung trong ngành).

Tài sản nhãn hiệu được giả thiết là hàm số của ba biến số: (1) Tuổi của nhãn hiệu và thứ tự tham gia thị trường của nó (nhãn hiệu càng lâu đời thì tài sản của nó càng lớn); (2) Tổng cộng phí quảng cáo; (3) Tỷ lệ phí quảng cáo hiện nay của nhãn hiệu so với tổng phí quảng cáo toàn ngành (nó nói lên những lợi thế về mặt định vị nhãn hiệu).

Ví dụ đưa ra trong Bảng 1 cho thấy tỷ lệ trung bình của tài sản nhãn hiệu so với tài sản hữu hình của các doanh nghiệp Hoa Kỳ dựa trên những số liệu của 638 doanh nghiệp vào năm 1985. Tỷ lệ đó rất cao trong ngành quần áo (61%) và thuốc lá (46%), và rất thấp trong ngành kim khí cơ bản (1%) hoặc vật liệu xây dựng thô (0%).

Bảng 1. Tỷ lệ của tài sản nhãn hiệu so với tài sản hữu hình (%)

STT	Ngành	Tỷ lệ
1.	Quần áo	61
2.	Thuốc lá	46
3.	Thực phẩm	37
4.	Hoá chất	34
5.	Máy móc chạy điện	22
6.	Thiết bị vận tải	20
7.	Kim khí cơ bản	1
8.	Đất, đá, thủy tinh	0

2.8. Phương pháp dựa vào lợi ích kinh tế

Hầu hết những phương pháp đã nêu ở trên đều thiếu thành tố tài chính hoặc tiếp thị để có thể đánh giá trọn vẹn và xác đáng giá trị kinh tế của thương hiệu. Phương pháp dựa vào lợi ích kinh tế (được đưa ra vào năm 1988) kết hợp các số đo tài sản thương hiệu với những chỉ số tài chính, và đã trở thành phương pháp định giá thương hiệu được công nhận rộng rãi nhất; nó đã được dùng trong hơn 3.500 trường hợp định giá thương hiệu trên thế giới.

Phương pháp này dựa vào những nguyên tắc căn bản của tiếp thị (hiệu quả của thương hiệu và hiệu quả của doanh nghiệp có tương quan với nhau) và tài chính (tính giá trị ròng hiện tại của những lợi ích tương lai của thương hiệu). Cách làm của Interband và Business Week khi xếp hạng 100 thương hiệu hàng đầu thế giới là một ví dụ minh họa cho phương pháp này.

Hàng năm, tạp chí Business Week phối hợp với Interband để tính toán và xếp hạng 100 thương hiệu có giá trị nhất toàn cầu. Phương pháp của họ về cơ bản là kết hợp chiết khấu dòng tiền tương lai về hiện tại (DCF) với nghiên cứu tiêu dùng.

Trước hết, họ ước tính tổng doanh số của thương hiệu đó. Kế đến, với sự trợ giúp của những nhà phân tích của J. P. Morgan Chase, Citigroup, và Morgan Stanley, họ dự tính lãi ròng của thương hiệu đó. Rồi họ trừ đi một khoản để

hạch toán cho chi phí sở hữu những tài sản hữu hình, để tính giá trị kinh tế gia tăng nhờ những yếu tố vô hình.

Bước tiếp theo là loại bỏ những khoản lợi nhuận mà thương hiệu đạt được nhờ những yếu tố vô hình khác. Ví dụ, người ta mua xăng Shell vì cái tên đó hay vì trạm xăng nằm ở vị trí thuận tiện? Interband dùng nghiên cứu thị trường và các cuộc phỏng vấn với các nhà quản lý trong các ngành để sàng lọc những biến số đó.

Cuối cùng là phân tích sức mạnh của thương hiệu đó để ước tính mức độ rủi ro của những lợi nhuận tương lai của thương hiệu. Để tính sức mạnh của thương hiệu, Interband xem xét đến các yếu tố như khả năng dẫn đầu thị trường, tính ổn định và khả năng vượt qua các biên giới địa lý và văn hoá. Phân phân tích rủi ro này sẽ cho ra tỷ lệ chiết khấu thích hợp để tính giá trị hiện tại ròng của các lợi nhuận tương lai của thương hiệu.

3. Phương pháp kinh tế lượng

Giá trị kinh tế của một nhãn hiệu thương mại phản ánh khả năng của nhà chế tạo để định ra một giá bán hoặc thị phần cao hơn cho hàng hoá có nhãn hiệu so với hàng hoá không có nhãn hiệu tương tự. Sự không đảm bảo về chất lượng, hoặc sự thiếu quen thuộc với các hàng hoá không nhãn hiệu làm cho nhiều người tiêu dùng do dự khi mua các sản phẩm đó ngay cả khi chúng bán ở mức giá thấp đáng kể so với hàng hoá có nhãn hiệu. Điều đó dẫn đến hai hệ quả:

Thứ nhất, do người tiêu dùng thích hàng hoá có nhãn hiệu hơn các hàng hoá cạnh tranh không nhãn hiệu của nó, hàng hoá có nhãn hiệu có thể bán được ở mức giá cao hơn hàng hoá không có nhãn hiệu.

Thứ hai, người sản xuất hàng hoá có nhãn hiệu thông thường có khả năng bán số lượng lớn hơn so với người sản xuất hàng hoá không có nhãn hiệu.

Sự tổ hợp của phần thưởng giá và tăng cường thị phần xác định khả năng sinh lãi của hàng hoá có nhãn hiệu so với hàng hoá không có nhãn hiệu.

Lý luận cơ bản của phương pháp này là từ khía cạnh kinh tế, giá trị thích hợp đối với một nhãn hiệu thương mại liên quan tới phần mất mát lợi nhuận nếu người sản xuất có nhãn hiệu bị từ chối không cho sử dụng nhãn hiệu thương mại. Mục đích của phân tích nhu cầu là để ước tính mức giá mà người sản xuất

một hàng hoá có nhãn hiệu sẽ chấp nhận nếu bắt buộc phải bán hàng hoá tương tự mà không có nhãn hiệu thương mại, và số lượng nào sẽ có khả năng bán ở giá đó. Nếu các giá và số lượng đó có thể ước tính được chính xác, khi đó có khả năng xác định giá trị của một nhãn hiệu thương mại như là một phần của lợi nhuận hoặc doanh số.

Có hai cấu thành cơ bản để phân tích giá trị kinh tế của nhãn hiệu thương mại. Cấu thành thứ nhất là tài liệu bán lịch sử của các nhãn hiệu đó và các đối thủ cạnh tranh với chúng, được sử dụng để ước tính nhu cầu đối với các sản phẩm đó.

Cấu thành thứ hai là phương pháp tính toán giá trị của một nhãn hiệu thương mại từ hàm cầu đối với nhãn hiệu và các đối thủ cạnh tranh của nó.

Phương pháp kinh tế lượng xác định giá trị của một nhãn hiệu dựa trên tác động thị trường của việc mất quyền sử dụng nhãn hiệu thương mại đó của người sản xuất. Trong phương pháp này giá trị kinh tế của một nhãn hiệu thương mại bằng sự khác nhau giữa lợi nhuận kinh tế của một người sản xuất có thể kiếm được với nhãn hiệu thương mại và lợi nhuận thu được khi không có nhãn hiệu thương mại.

Hai khoản thông tin liên quan đến người sản xuất có nhãn hiệu nếu nhãn hiệu thương mại của nó hết hạn (hoặc nói cách khác là không còn khả năng sử dụng) sẽ là: (1) Nhu cầu của người tiêu dùng đối với các hàng hoá không có nhãn hiệu (mà có thể được xác định từ tài liệu lịch sử về các bán hàng không có nhãn hiệu) và (2) Các chi phí sản xuất riêng của người sản xuất có nhãn hiệu. Phân tích sử dụng các thông tin này, tổ hợp với giả thiết lợi nhuận tối đa, để ước tính lợi nhuận của người sản xuất có nhãn hiệu sẽ thu được nếu họ bị bắt buộc bán hàng hoá của họ mà không có nhãn hiệu thương mại.

Phương pháp kinh tế lượng duy trì hai giả thiết. Thứ nhất, người tiêu dùng sẽ nhận biết các hàng hoá không nhãn hiệu do nhà sản xuất có nhãn hiệu cung ứng là giống với các hàng hoá không có nhãn hiệu khác. Thứ hai, chi phí sản xuất đơn vị sản phẩm của người sản xuất có nhãn hiệu là giống nhau dù là sản xuất hàng hoá có nhãn hiệu hoặc không có nhãn hiệu.

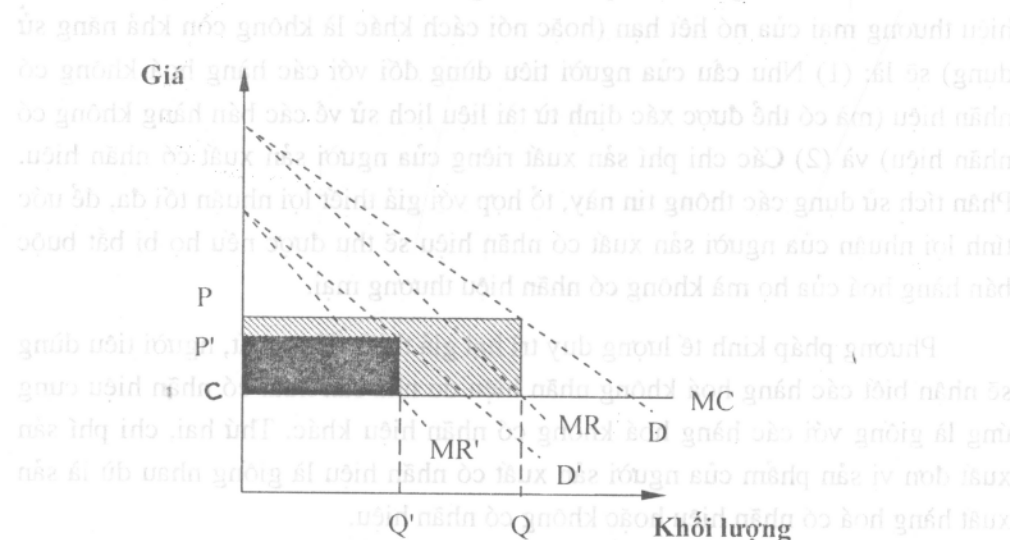
Tóm lại, phân tích nhu cầu có thể được sử dụng để ước tính lợi nhuận có tính chất giả thiết của một người sản xuất có nhãn hiệu đang bán hàng hoá

không có nhãn hiệu thương mại của họ. Việc sử dụng phương pháp này, giá trị của nhãn hiệu thương mại được xem là bằng sự khác nhau giữa lợi ích kinh tế thực sự (với có nhãn hiệu) và lợi ích kinh tế giả thiết (không có nhãn hiệu).

Phân tích nhu cầu và khả năng sinh lãi của nhãn hiệu.

Phần này miêu tả nhấn mạnh lý thuyết kinh tế đối với định giá nhãn hiệu, cũng như chi tiết việc tính toán một phần lợi nhuận có khả năng đóng góp để sử dụng một nhãn hiệu thương mại. Nhu cầu của người tiêu dùng đối với các hàng hóa có nhãn hiệu và không có nhãn hiệu xác định khả năng sinh lãi của hoạt động kinh doanh với việc có và không có lợi ích của một nhãn hiệu thương mại. Giả sử rằng các công ty hoạt động để thu được lợi nhuận tối đa, các công thức nhận được bên dưới chỉ ra rằng phần lãi thích hợp có khả năng đóng góp đối với nhãn hiệu thương mại phụ thuộc vào thị phần và các co dẫn giá tương ứng của các nhà sản xuất có nhãn hiệu và không có nhãn hiệu.

Người giữ một nhãn hiệu thương mại có độc quyền trên thị trường đối với nhãn hiệu của nó, mặc dù có sự tồn tại của các hàng hoá thay thế có nhãn hiệu và không có nhãn hiệu khác- kiểm chế khả năng đặt ra giá cả của nó. Khi là một độc quyền, người sản xuất có nhãn hiệu tự do đặt ra giá cả để tối đa lợi nhuận của mình.



Hình 1. Nhu cầu đối với hàng hoá có nhãn hiệu và không có nhãn hiệu

Trong hình 1, đường cong nhu cầu D tiêu biểu nhu cầu đối với một hàng hoá có nhãn hiệu. Đường cong thứ hai trong hình 1 là D', tiêu biểu nhu cầu đối với một hàng hoá không có nhãn hiệu tương tự. Khi giá của hàng hoá không có nhãn hiệu là P' người tiêu dùng sẽ mua Q' đơn vị của hàng hoá không nhãn hiệu. Phản ánh trung thực sự ưa thích nhãn hiệu của người tiêu dùng nói chung, hai đường cong trong hình 1 được vẽ ra khi các hàng hoá có nhãn hiệu và không có nhãn hiệu được đưa ra ở cùng một mức giá, số lượng nhu cầu của hàng hoá có nhãn hiệu vượt quá nhu cầu của hàng hoá không có nhãn hiệu.

Trên hình vẽ, giả thiết rằng đường chi phí biên là đường thẳng nằm ngang MC. Lưu ý trong thực tế, các nhà sản xuất khác nhau có các cơ cấu chi phí khác nhau. Giả thiết đó cho rằng nếu nhà sản xuất có nhãn hiệu mất đi nhãn hiệu thương mại của nó, thì nó vẫn sẽ giữ lại đường cong chi phí biên giống nhau MC, nhưng nó sẽ đương đầu với đường nhu cầu không nhãn hiệu D'.

Lợi nhuận tối đa thu được bởi người sản xuất có nhãn hiệu là diện tích hình chữ nhật PABC. Diện tích của hình chữ nhật đó bằng:

$$L = Q(P - C) \quad (1)$$

đó là, số lượng bán (Q) nhân với lãi một đơn vị (P - C).

Tương tự, lãi thu được bởi người sản xuất có nhãn hiệu trong lúc đang bán các hàng hoá không nhãn hiệu là diện tích hình chữ nhật P'A'B'C', có diện tích bằng:

$$L' = Q'(P' - C) \quad (2)$$

đó là, số lượng bán (Q') nhân với lãi một đơn vị (P' - C).

Hình 1 đã chứng minh giá trị của một tên nhãn hiệu đối với người nắm giữ nó. Giá trị kinh tế của nhãn hiệu thương mại là sự khác nhau giữa lãi người sản xuất có thể thu được bằng việc bán sản phẩm có nhãn hiệu (L), so với lãi người sản xuất có thể thu được khi bán hàng hoá không có nhãn hiệu (L'). Điều khác nhau đó có thể được diễn tả như sau:

$$V = L - L' \quad (3)$$

Thay thế phương trình (1) và (2) vào (3) và sắp xếp lại, phương trình được hình thành như sau:

$$V = Q(P - C) - Q'(P' - C) = Q(P - P') + (Q - Q')(P' - C) \quad (4)$$

Lưu ý rằng công thức cuối cùng của tính toán này có 2 cấu thành được cộng cùng với nhau. Cấu thành thứ nhất $Q(P - P')$, là phần thưởng giá một đơn vị gắn liền với nhãn hiệu $(P - P')$, nhân với số lượng bán (Q) , của hàng hoá có nhãn hiệu. Kết quả, cấu thành thứ nhất đó bằng tổng số giá trị của phần thưởng giá đối với nhãn hiệu. Cấu thành thứ hai $(Q - Q')(P' - C)$, biểu thị sự tăng khối lượng bán có khả năng đóng góp đối với nhãn hiệu thương mại $(Q - Q')$, nhân với lãi một đơn vị của người sản xuất không có nhãn hiệu $(P' - C)$. Cấu thành thứ hai do đó biểu thị giá trị của phần thị trường tăng lên. Hai cấu thành đó được trình bày trên hình 1 như là kết quả của diện tích bôi đen đậm mở rộng theo cả hai phương thẳng đứng (phần thưởng giá) và phương nằm ngang (phần thị trường tăng lên) để lấp đầy diện tích bôi đen nhạt.

Từ hình 1, rõ ràng rằng giá trị của một nhãn hiệu thương mại trong việc đóng góp lợi nhuận đang hoạt động nói chung sẽ trở nên nhỏ hơn so với tổng số lợi nhuận đang hoạt động từ việc bán hàng hoá có nhãn hiệu. Lý do của điều đó là ngay cả khi không sử dụng nhãn hiệu thương mại, người sản xuất sẽ vẫn dự tính thu được một số lợi nhuận kinh tế. Nói cách khác, không phải tất cả lợi nhuận của người sản xuất có nhãn hiệu là có khả năng đóng góp đối với quyền sở hữu của nhãn hiệu thương mại. Phần chỉ ra trong diện tích đen đậm có thể nhận biết là không có nhãn hiệu thương mại. Chỉ có phần lợi nhuận chỉ ra bên ngoài diện tích đen đậm là có khả năng đóng góp đối với nhãn hiệu thương mại.

Hình 1 trình bày một trường hợp lý tưởng trong đó nó giả thiết rằng người sản xuất có nhãn hiệu sẽ có khả năng hành động như là độc quyền trong thị trường không có nhãn hiệu. Tuy nhiên, thị trường không có nhãn hiệu trong thực tế là thị trường nhóm bán có nhiều người sản xuất, mỗi một người chỉ có khả năng thu được một phần của lãi toàn bộ. Do đó, thực sự hộp đen trình bày phần lãi không có nhãn hiệu của người sản xuất có nhãn hiệu sẽ trở nên nhỏ hơn như đã chỉ ra trong bảng 1.

Sau rất nhiều phép tính biến đổi, cuối cùng xác định được công thức có thể được sử dụng để tính giá trị kinh tế của một nhãn hiệu thương mại, đó là:

$$G = 1 - \frac{S(1-S)}{1-r_0} \frac{e-1}{e^1-S} \quad (5)$$

Ở đây S được tính theo công thức:

$$S = \frac{r_0}{r_0 + 1}$$

r_0 là thị phần của hàng hoá có nhãn hiệu.

r_1 là thị phần của hàng hoá không có nhãn hiệu.

c là độ co giãn giá của hàng hoá có nhãn hiệu.

c' là độ co giãn giá của hàng hoá không có nhãn hiệu.

Ví dụ:

Phần này miêu tả tài liệu sử dụng trong phân tích nhu cầu áp dụng trong thí dụ tính toán một số sản phẩm của công ty Carnation bao gồm các loại sản phẩm sau: cà phê hoà tan, sữa bột, bữa sáng ăn ngay 6 gói, thực phẩm chó Mighty Dog và thực phẩm mèo Fancy Feast. Có 3 loại sử dụng để phân tích nhu cầu: tài liệu bán, các chỉ số nhân khẩu học và kinh tế vĩ mô, và sản phẩm riêng biệt. Tài liệu về bán (số lượng bán và giá bán trung bình) được rút ra từ 2 nguồn khác nhau, “Báo cáo nghiên cứu của Nielsen đối với công ty Carnation” (nghiên cứu của Nielsen 1979 - 1984) và “Cơ sở của Sami - Báo cáo đặc biệt” (Marketing khu vực bán hàng, 1979 - 1984) tìm thấy trong hồ sơ marketing của công ty Carnation.

Bảng 1. Tóm tắt các co giãn giá và thị phần của hàng hoá có nhãn hiệu và không có nhãn hiệu

Sản phẩm	Cafe hoà tan	Sữa bột	Bữa sáng ăn ngay 6 gói	Thực phẩm chó Mighty Dog	Thực phẩm mèo Fancy Feast
Thị phần của hàng hoá có nhãn hiệu	51,3 %	30,8 %	80,3 %	5,9 %	3,9 %
Thị phần của hàng hoá không có nhãn hiệu	28,2 %	47,8 %	17,6 %	2,2 %	8,7 %
Độ co giãn giá của hàng hoá có nhãn hiệu	2,1 %	2,03 %	1,47 %	2,42 %	4,27 %
Độ co giãn giá của hàng hoá không có nhãn hiệu	1,44 %	1,22 %	1,74 %	2,25 %	1,61 %

Áp dụng công thức (5) tính cho một số sản phẩm của công ty Carnation.

Ví dụ: Đối với cafe hoà tan:

Thị phần của hàng hoá có nhãn hiệu $r_0 = 51,3 \%$

Thị phần của hàng hoá không có nhãn hiệu $r_1 = 28,2 \%$

Độ co giãn giá của hàng hoá có nhãn hiệu $e = 2,01 \%$

Độ co giãn giá của hàng hoá không có nhãn hiệu $e' = 1,44 \%$

Sử dụng các số liệu đó trong phương trình (6) cho kết quả:

$$S = \frac{r_0}{r_0 + r_1} = \frac{0,513}{0,513 + 0,282} = 0,645$$

Áp dụng kết quả trên vào phương trình (5), cho kết quả:

$$G = 1 - \frac{S(1-S)}{1-r_0} \frac{e-1}{e'-S} = 1 - \frac{0,645(1-0,645)}{1-0,513} \frac{2,01-1}{1,44-0,645}$$

$$= 1 - 0,470.1,270 = 0,403$$

Giá trị 40,3% đó tương ứng tỷ lệ phần trăm nhãn hiệu trong tổng lợi nhuận kinh tế của sản phẩm cafe hoà tan.

Tương tự tính với các sản phẩm khác được kết quả trong bảng 2 như sau:

Bảng 2. Tóm tắt các tính toán phần nhãn hiệu thương mại

Sản phẩm	Cafe hoà tan	Sữa bột	Bữa sáng ăn ngay 6 gói	Thực phẩm chó Mighty Dog	Thực phẩm mèo Fancy Feast
Tỷ lệ phần trăm nhãn hiệu trong tổng lợi nhuận	40,3 %	57,2 %	61,8 %	80,3 %	43,8 %

III. CÁC PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ GIÁ TRỊ UY TÍN CỦA MỘT DOANH NGHIỆP

Giá trị tài sản của một doanh nghiệp đang làm ăn có lãi gồm có hai phần:

. Tài sản thông thường có thể nhìn thấy được bao gồm: nhà đất, tài sản lắp đặt cố định, tiện nghi, trang bị và cổ phần v.v.

. Tài sản không nhìn thấy được bao gồm: tổ chức, danh tiếng, địa điểm, các quan hệ, bí quyết, các giấy cho phép v.v.

Như vậy, giá trị tài sản của một doanh nghiệp đang làm ăn có lãi có thể trình bày thành phương trình sau:

$$V = A + G$$

Ở đây: V là tổng giá trị tài sản của doanh nghiệp.

A là giá trị của các tài sản thực có thể nhìn thấy được.

G là giá trị của uy tín bao gồm các thứ không nhìn thấy được.

Trong khi tiến hành xác định giá trị của một doanh nghiệp đang làm ăn có lãi, ta có thể tách ra làm hai phần là xác định giá trị của các tài sản cụ thể, và xác định giá trị của uy tín.

1. Định nghĩa và đặc tính của uy tín

Định nghĩa “uy tín” trong từ điển Oxford:

“Uy tín là đặc lợi do người bán một doanh nghiệp cấp cho người mua trong một thương vụ với sự công nhận là người kế nghiệp của mình; là sự sở hữu của một dạng thức cố sẵn liên kết với các khách hàng, được coi như là một bộ phận riêng biệt trong giá trị có thể bán được của một doanh nghiệp”.

Từ định nghĩa trên, có thể rút ra ý nghĩa chung của uy tín là việc cung cấp ưu đãi của người bán một doanh nghiệp tới người mua doanh nghiệp đó, với sự công nhận tính kế thừa của người ấy và chuyển giao cho người ấy sở hữu “uy tín” đã tạo nên gắn liền với các khách hàng, coi nó như là một bộ phận riêng biệt trong giá trị có thể bán được của một doanh nghiệp.

Những đặc tính chung của uy tín là:

- . Uy tín là điều không thể nhìn thấy và khó xác định;
- . Uy tín bao gồm nhiều bộ phận khác nhau, và thường nó dễ bị lẫn lộn với các thuận lợi có tính địa phương;
- . Nó có tính chất độc lập đối với tài sản;
- . Uy tín chỉ có một giá trị thị trường khi nó có thể chuyển giao được.

Uy tín có thể gắn với danh tiếng và phẩm chất cá nhân, với một dây chuyền sản xuất, với một doanh nghiệp hoặc tên một nhãn hiệu hàng hoá.

2. Giá trị của uy tín

Giá trị của uy tín là dựa trên quyền hoặc ưu thế gắn chặt với một doanh nghiệp mà nó cho phép người chủ sở hữu doanh nghiệp có được mức giá cao hơn giá trị tài sản thực của doanh nghiệp.

Từ công thức $V = A + G$

Giá trị doanh nghiệp của một doanh nghiệp đang làm ăn có lãi (V) khi nó lớn hơn giá trị các tài sản thực của doanh nghiệp (A), điều đó chứng tỏ giá trị uy tín của doanh nghiệp là dương (G). Từ đó cho biết rằng doanh nghiệp đang làm ăn có lãi, và khả năng sinh lãi đó có thể duy trì được ở trong tương lai.

Trong trường hợp khi doanh nghiệp làm ăn không có lãi, giá trị của uy tín có thể trở thành số âm. Khi đó, V trở nên nhỏ hơn A, chứng tỏ doanh nghiệp đang làm ăn không có lãi.

Trong thực tế trên thương trường, trong việc mua bán và chiếm hữu công ty, các công ty có tài sản lớn nhưng quản lý kém, thì không thể bán được tài sản với giá trị lớn hơn giá trị tài sản thực của doanh nghiệp.

3. Các phương pháp đánh giá giá trị uy tín

Uy tín là dựa trên khả năng sinh lãi hiện hành lớn nhất để đánh giá khả năng sinh lãi tương lai lớn nhất của kinh doanh. Trong việc định giá uy tín, các tài khoản đang hoạt động của kinh doanh là cần thiết. Có hai phương pháp xác định giá trị uy tín:

3.1. Phương pháp siêu lợi nhuận

Công thức tính cơ bản theo phương pháp này là:

Tính tổng số thu nhập

Trừ đi (-) tất cả các chi phí bao gồm: sửa chữa, bảo dưỡng, bảo hiểm, thuế tài sản và các tiền thuê thực phải trả (có nghĩa là tất cả các chi phí cho tài sản).

= Ước tính lợi nhuận thực có khả năng đạt được

Trừ đi (-) lãi trên vốn sử dụng thực trong kinh doanh

Trừ đi (-) lương và các phí của chủ doanh nghiệp

= Siêu lợi nhuận ước tính.

Nhân với (x) tỷ lệ vốn hoá thích hợp

= Giá trị của uy tín

3.2. Phương pháp tổng tư bản hoá

Giá trị của uy tín có thể tìm được bằng cách vốn hoá lợi nhuận thực có thể đạt được trong tương lai trừ đi giá trị thực của các tài sản.

Công thức tính cơ bản là:

Ước tính thu nhập có thể đạt được trong tương lai

Trừ đi (-) tất cả các chi phí

Trừ đi (-) lương và các phí của chủ doanh nghiệp

= Ước tính lợi nhuận thực có thể đạt được trong tương lai

Nhân với (x) tỷ lệ vốn hoá thích hợp

= Giá trị vốn của doanh nghiệp

Trừ đi (-) giá trị các tài sản thực có thể nhìn thấy của doanh nghiệp

= Giá trị của uy tín

Trong phương pháp này, khác nhau chủ yếu là lợi nhuận thực được vốn hoá để tính tổng số giá trị vốn của doanh nghiệp trên cơ sở là một doanh nghiệp đang làm ăn có lãi. Không có khấu trừ lãi trên vốn sử dụng thực trong kinh doanh, do chúng ta đang trừ đi giá trị các tài sản thực có thể nhìn thấy được (tài

sản hữu hình) để đạt đến giá trị của uy tín. Uy tín, trong trường hợp này, như được xác định trước đó là: $G = V - A$. Tuy nhiên, một tỷ lệ vốn hoá thị trường cần nhận được để vốn hoá giá trị của kinh doanh.

IV. PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ GIÁ TRỊ VÔ HÌNH CỦA DOANH NGHIỆP NHÀ NƯỚC TRONG CỔ PHẦN HOÁ Ở VIỆT NAM

Giá trị vô hình của doanh nghiệp gồm hai bộ phận:

Bộ phận thứ nhất là các chi phí làm tăng giá trị của doanh nghiệp như: tiền mua bằng sáng chế, phát minh; chi phí để ứng dụng ISO-9000, chi phí để đưa một số mặt hàng của doanh nghiệp vào vị trí “top ten”, v.v.

Bộ phận thứ hai là các lợi thế như: uy tín công ty, tín nhiệm của nhãn mác các sản phẩm của doanh nghiệp, địa thế thuận lợi (trung tâm giao thông) v.v. Những giá trị này nói chung không thể tính toán một cách trực tiếp được, mà chỉ tính toán một cách gián tiếp thông qua lợi nhuận hay doanh thu của doanh nghiệp.

Tóm lại, giá trị vô hình của các doanh nghiệp là một đại lượng có thật, có thể tính toán được và trong nhiều trường hợp nó có giá trị rất lớn, thậm chí lớn hơn cả giá trị hữu hình của doanh nghiệp. Ở Việt Nam trong quá trình liên doanh đã có một số doanh nghiệp xác định được giá trị nhãn mác của một số sản phẩm như: nhãn thuốc đánh răng P/S là 5,3 triệu USD, nhãn bia 333 là 9 triệu USD, nhãn bia Hailida là 500 ngàn USD v.v. Tuy nhiên, số doanh nghiệp làm được như vậy còn rất ít. Và vì vậy, việc tìm phương pháp tính giá trị vô hình phù hợp với điều kiện của Việt Nam là rất cần thiết và bức bách.

1. Phương pháp đánh giá giá trị tài sản vô hình của doanh nghiệp

Tuy giá trị vô hình gồm hai bộ phận như đã trình bày ở trên, nhưng không thể tính theo hai phương pháp trực tiếp và gián tiếp rồi cộng lại để có được giá trị vô hình của toàn doanh nghiệp. Bởi vì, khi tính theo phương pháp trực tiếp (cộng các chi phí) thì nói chung giá trị vô hình của doanh nghiệp chưa bao gồm giá trị của bộ phận thứ hai. Nhưng khi tính theo phương pháp gián tiếp (thông qua lợi nhuận hoặc doanh thu) thì lợi nhuận tính được đã bao gồm cả hai bộ phận. Nếu đem cộng giá trị hai bộ phận tính được thì sẽ bị trùng. Vì vậy, nên chọn một trong hai cách tính theo hai trường hợp:

(1) Khi giá trị vô hình của doanh nghiệp được thể hiện chủ yếu dưới dạng có thể tính toán được thì nên dùng phương pháp tính trực tiếp, tức là cộng các chi phí lại. Cách này vừa dễ tính, vừa có sức thuyết phục, người mua khó từ chối trả giá. Nhược điểm của cách này là tính không hết giá trị vô hình của doanh nghiệp. Nhưng cũng cần lưu ý rằng giá trị vô hình của doanh nghiệp luôn luôn biến động, thay đổi bởi những yếu tố chủ quan và khách quan, nên hầu như không thể tính chính xác tuyệt đối được. Ví dụ, giá trị vô hình của doanh nghiệp sẽ tăng lên, nếu sản phẩm của doanh nghiệp được xếp vào loại sản phẩm có “chất lượng cao của Việt Nam”, hoặc là Nhà nước vừa quy hoạch xác định một con đường lớn đi qua mặt tiền của doanh nghiệp v.v. Ngược lại, giá trị vô hình của doanh nghiệp sẽ bị giảm đi nếu nền kinh tế rơi vào khủng hoảng, hoặc doanh nghiệp bị mắc vào một vụ bê bối tài chính đang bị thanh tra phanh phui v.v. Vì thế, trong thực tế không thể tuyệt đối hoá độ chính xác của việc xác định giá trị tài sản vô hình của doanh nghiệp.

(2) Khi giá trị vô hình của doanh nghiệp về cơ bản không được biểu hiện bằng các chi phí thì cách tốt nhất là áp dụng phương pháp tính gián tiếp. Có nhiều phương pháp tính gián tiếp, như thông qua lợi nhuận, doanh thu ... Nhưng để phù hợp với trình độ quản lý hiện nay của các doanh nghiệp Việt Nam, có thể áp dụng cách tính mang tính tổng hợp gắn với hiệu quả hoạt động doanh nghiệp là thông qua lợi nhuận (và tỷ suất lợi nhuận) của doanh nghiệp. Công thức tính đơn giản là:

$$G_{VH} = V.(r_{DN} - r_{ng})$$

Trong đó:

G_{VH} là giá trị vô hình của doanh nghiệp.

V là giá trị tài sản hữu hình (sau khi kiểm kê và đánh giá lại).

r_{DN} là tỷ suất lợi nhuận bình quân của doanh nghiệp trong 3 đến 5 năm.

r_{ng} là tỷ suất lợi nhuận bình quân của các doanh nghiệp cùng ngành nghề trong thời gian tương ứng (3-5 năm).

Ví dụ: Doanh nghiệp A dự định năm 2004 sẽ cổ phần hoá. Biết tỷ suất lợi nhuận bình quân 3 năm 2001 – 2003 là 18% năm, tỷ suất lợi nhuận bình quân của các doanh nghiệp cùng ngành nghề trong 3 năm đó là 16%. Giá trị hữu hình

của doanh nghiệp sau khi kiểm kê đánh giá lại là 18 tỷ đồng. Ta tính được giá trị vô hình của doanh nghiệp là:

$$G_{VH} = 18 \text{ tỷ} (18\% - 16\%) = 360 \text{ triệu đồng.}$$

Phương pháp này tuy công thức tính thì đơn giản, nhưng nội dung các yếu tố đưa vào tính toán thì không đơn giản, hiện nay đang còn nhiều ý kiến khác nhau. Có thể nêu ra một số vấn đề cụ thể sau:

- Có ý kiến cho rằng phải lấy tỷ suất lợi nhuận bình quân của tất cả các doanh nghiệp mới thấy rõ lợi thế của doanh nghiệp (thông qua lợi nhuận siêu ngạch). Theo chúng tôi, ý kiến này không phải là sai, nhưng phạm vi so sánh quá rộng như vậy e rằng không phản ánh được lợi thế của doanh nghiệp, hơn nữa tính toán lại quá phức tạp.

- Nếu xác định tỷ suất lợi nhuận bình quân 3-5 năm trước khi cổ phần hoá là sát với tình hình thực tế của nước ta, còn nếu xác định tỷ suất lợi nhuận bình quân 3-5 năm trong tương lai thì đúng lý thuyết khoa học, nhưng không ai tin vì tình hình sản xuất – kinh doanh ở nước ta chưa ổn định, còn nhiều thay đổi. Tâm lý của dân ta là chỉ tin vào cái gì đã xảy ra, họ sợ nhất những lời hứa hẹn, những dự đoán “tô hồng”.

Cách tính lấy tỷ suất lợi nhuận bình quân 3-5 năm trước khi cổ phần hoá là sát thực tế, nhưng lại không khoa học và không sử dụng được kết quả tính toán để xây dựng đề án phát triển trong 3-5 năm tới của doanh nghiệp.

- Nên cho phép các doanh nghiệp tính giá trị vô hình theo các phương pháp khác nhau phù hợp với tình hình thực tế của doanh nghiệp mà người mua có thể chấp nhận được. Quy định một cách tính duy nhất có nhược điểm là rất khó xử đối với các doanh nghiệp mới đi vào sản xuất – kinh doanh, mới đầu tư xây dựng lại, hoặc đang thua lỗ v.v.

Doanh nghiệp là một loại hàng hoá. Giá bán một doanh nghiệp ngoài việc phải tuân thủ quy luật giá trị còn phải phục tùng quy luật cung cầu nữa. Mặt khác, bán hàng không chỉ là kỹ thuật, mà còn là nghệ thuật. Vì vậy chuyện đắt rẻ khi bán một hàng hoá - doanh nghiệp là rất khó xác định chính xác tuyệt đối để cho mọi người hài lòng. Nguyên tắc tối cao ở đây là phải cố gắng không để mất vốn trong điều kiện chúng ta có thể tính toán và thuyết phục được người mua để bảo đảm không bên nào bị thiệt.

2. Phương pháp đánh giá giá trị lợi thế doanh nghiệp khi cổ phần hoá doanh nghiệp nhà nước

Lợi thế kinh doanh được định nghĩa trong Tiêu chuẩn định giá quốc tế như sau: “Lợi thế kinh doanh là tài sản vô hình phát sinh như một kết quả của danh tiếng, uy tín, lượng khách hàng, vị trí, sản phẩm và những nhân tố tương tự không được xác định hay định giá riêng biệt nhưng chúng tạo ra những lợi ích kinh tế”.

Như vậy, lợi thế trong sản xuất kinh doanh của một doanh nghiệp được hình thành từ nhiều yếu tố như: uy tín, trình độ công nhân, trình độ tổ chức sản xuất, vị trí kinh doanh ... Xét về mặt lượng, giá trị lợi thế của một doanh nghiệp được đo bằng khoản thu vượt trội so với khoản thu nhập do giá trị vật tư tài sản kiểm kê có thể mang lại, vấn đề được lý giải như sau:

Khi không có những cơ hội tốt, thay vì đầu tư vốn vào sản xuất, doanh nghiệp có thể gửi tiền vào ngân hàng hay mua trái phiếu kho bạc để thu được một khoản lãi nào đó. Điều này có nghĩa là, ứng với một lượng vốn nhất định bao giờ cũng có khả năng mang lại một khoản lợi nhuận bằng lãi tiền gửi ngân hàng hay của trái phiếu kho bạc. Và mọi doanh nghiệp đều có thể đầu tư bằng cách này đối với toàn bộ số vốn của mình để cùng hưởng chung một tỷ suất lợi nhuận.

Nhưng khi các doanh nghiệp sử dụng số vốn đó đầu tư vào sản xuất, thì mỗi một doanh nghiệp sinh ra một tỷ suất lợi nhuận khác nhau, trong trường hợp lớn hơn lãi suất tiền gửi thì khoản chênh lệch lãi suất đó chính là do giá trị lợi thế mang lại. Ví dụ, doanh nghiệp A có số vốn là 100 triệu đồng; nếu gửi vào ngân hàng với lãi suất là 10%/năm thì sau một năm, doanh nghiệp sẽ nhận được 110 triệu đồng; nếu doanh nghiệp đó sử dụng vốn đầu tư vào sản xuất kinh doanh, đạt tỷ suất lợi nhuận cao hơn là 15%, thì sau một năm kinh doanh, doanh nghiệp đó nhận được số tiền là 115 triệu đồng. Khi đó giá trị lợi thế của hoạt động trực tiếp đầu tư sản xuất là:

$$100 \times (15\% - 10\%) = 5 \text{ triệu đồng}$$

Theo quy định thuộc Điều 16 trong Nghị định số 64/2002/NĐ-CP ngày 19/6/2002 của Chính phủ về việc chuyển doanh nghiệp nhà nước thành công ty cổ phần, căn cứ xác định giá trị thực tế của doanh nghiệp là:

(1) Số liệu trong sổ sách kế toán của doanh nghiệp tại thời điểm cổ phần hoá.

(2) Số lượng và chất lượng tài sản theo kiểm kê phân loại tài sản thực tế của doanh nghiệp tại thời điểm cổ phần hoá.

(3) Tính năng kỹ thuật của tài sản, nhu cầu sử dụng và giá thị trường tại thời điểm cổ phần hoá.

(4) Giá trị quyền sử dụng đất, lợi thế kinh doanh của doanh nghiệp về vị trí địa lý, uy tín của doanh nghiệp, tính chất độc quyền về sản phẩm, mẫu mã, thương hiệu (nếu có).

(5) Khả năng sinh lời của doanh nghiệp xác định trên cơ sở tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp.

Trong đó Điều 17 của Nghị định quy định giá trị lợi thế kinh doanh của doanh nghiệp được xác định trên cơ sở tỷ suất lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp trên vốn Nhà nước tại doanh nghiệp bình quân trong 3 năm liền kề trước khi cổ phần hoá so với lãi suất của trái phiếu chính phủ kỳ hạn 10 năm ở thời điểm gần nhất nhân với giá trị phần vốn nhà nước tại doanh nghiệp tại thời điểm định giá.

Nếu doanh nghiệp có giá trị thương hiệu được thị trường chấp nhận thì xác định căn cứ vào thị trường.

Bộ Tài chính đã ban hành Thông tư số 79/2002/TT-BTC ngày 12/09/2002 hướng dẫn thi hành Nghị định số 64/2002/NĐ-CP ngày 19/06/2002 của Chính phủ về cách tính lợi thế kinh doanh của doanh nghiệp nhà nước khi cổ phần hoá như sau:

Đối với doanh nghiệp có lợi thế kinh doanh như vị trí địa lý, uy tín của doanh nghiệp, tính chất độc quyền về sản phẩm, mẫu mã, thương hiệu (nếu có) và có tỷ suất lợi nhuận sau thuế cao hơn lãi suất trái phiếu chính phủ kỳ hạn 10 năm ở thời điểm gần nhất trước thời điểm định giá thì phải tính thêm giá trị lợi thế kinh doanh vào giá trị thực tế của doanh nghiệp cổ phần hoá theo quy định sau:

- Xác định giá trị lợi thế kinh doanh của doanh nghiệp theo tỷ suất lợi nhuận của doanh nghiệp trong 3 năm liền kề trước khi cổ phần hoá:

Giá trị lợi thế kinh doanh của doanh nghiệp	=	Giá trị phần vốn nhà nước tại doanh nghiệp theo sổ kế toán của doanh nghiệp	x	Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn nhà nước bình quân trong 3 năm trước khi cổ phần hóa { Lãi suất trái phiếu chính phủ kỳ hạn 10 năm tại thời điểm gần nhất
---	---	---	---	---

Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn nhà nước bình quân =

$$\frac{\text{Lợi nhuận sau thuế bình quân 3 năm liền kể trước khi cổ phần hoá}}{\text{Vốn nhà nước theo sổ kế toán bình quân 3 năm liền kể trước khi cổ phần hoá}} \times 100\%$$

- Trường hợp doanh nghiệp có giá trị thương hiệu đã được xác định hoặc đã được thị trường chấp nhận cao hơn giá trị lợi thế kinh doanh xác định theo quy định trên thì căn cứ vào giá trị thương hiệu đã phản ánh trên sổ kế toán hoặc giá trị được thị trường chấp nhận để tính vào giá trị doanh nghiệp cổ phần hoá. Trường hợp thấp hơn thì tính thêm phần chênh lệch vào giá trị doanh nghiệp cổ phần hoá.

PHẦN V

CÁC TIÊU CHUẨN THẨM ĐỊNH GIÁ CỦA ỦY BAN TIÊU CHUẨN THẨM ĐỊNH GIÁ QUỐC TẾ (IVSC) NĂM 2000 VÀ NHỮNG PHÉP TOÁN ÁP DỤNG TRONG CÔNG TÁC THẨM ĐỊNH GIÁ

A. CÁC TIÊU CHUẨN THẨM ĐỊNH GIÁ CỦA ỦY BAN TIÊU CHUẨN THẨM ĐỊNH GIÁ QUỐC TẾ (IVSC) NĂM 2000

I. QUY TẮC THẨM ĐỊNH GIÁ QUỐC TẾ SỐ 1

Thẩm định giá trị bất động sản

1.0. Giới thiệu

Ủy ban tiêu chuẩn thẩm định giá quốc tế (IVSC) đã đưa ra những thuật ngữ và khái niệm cơ bản đối với thẩm định giá. Mục tiêu của bản Quy ước số 1 này (GN1) là phát triển thêm trên nền tảng cơ bản đó để hiểu rõ hơn quy trình thẩm định giá bất động sản.

1.2. Bất động sản là một bộ phận chủ yếu của tài sản, của cải trên thế giới. Những hoạt động của thị trường tài sản dựa trên kết quả thẩm định giá, do đó cần phải đạt được sự nhất trí chung về các tiêu chuẩn thẩm định giá trị tài sản để từ đó xác định giá trị thị trường của tài sản. Sự hiểu biết chính xác và vận dụng đúng đắn những tiêu chuẩn này sẽ làm tăng khả năng thực hiện các giao dịch mua bán trong nước và quốc tế đối với bất động sản, cải thiện vị trí của bất động sản trong đầu tư, đồng thời làm giảm những cơ hội gian lận, lừa dối và lạm dụng.

1.3. “Tài sản” xét trên phương diện pháp lý được định nghĩa là “sự sở hữu” hơn là “một thực thể vật chất như đất đai, các tòa nhà, dinh thự và tài sản cá nhân hữu hình”. Trên phương diện này, IVSC phân biệt bốn loại tài sản chung như sau:

1.3.1. Bất động sản.

1.3.2. Tài sản cá nhân.

1.3.3. Các doanh nghiệp.

1.3.4. Các lợi ích tài chính.

1.4. Thẩm định giá bất động sản cũng tuân theo những nguyên tắc, phương pháp thẩm định thống nhất và được chấp nhận chung như đối với những loại tài sản khác. Vấn đề quan trọng đối với thẩm định viên và người sử dụng

dịch vụ thẩm định giá là vận dụng những phương pháp thích hợp đối với từng loại tài sản. Nếu không phân biệt loại tài sản rõ ràng thì có thể dẫn đến quyết định không đúng hoặc kém chất lượng (xét về thị trường tư vấn) và thể hiện sai giá trị báo cáo. Giá trị báo cáo cao hơn hay thấp hơn giá trị thị trường của tài sản là kết quả của sự lẫn lộn hay đánh đồng các loại tài sản với nhau. Hậu quả tương tự như vậy xảy ra khi hệ thống thuật ngữ hay những thông tin về tài sản không rõ ràng.

1.5. Thẩm định viên bất động sản cần nhận thức được sự phức tạp của thị trường và của bất động sản được mua bán trên thị trường. Sự khác nhau trong thị trường bất động sản và giữa những tài sản cá nhân sẽ được phản ánh chính xác và tin cậy khi thực hiện tốt những nguyên tắc thẩm định giá chung (gọi tắt là GAVP).

1.6. Tất cả các nước thành viên Hiệp hội thẩm định giá quốc tế đều đồng ý rằng thẩm định viên phải là người được đào tạo, có trình độ và kinh nghiệm đặc biệt. Sự xuất hiện những Hiệp hội thẩm định giá có tính chuyên nghiệp ở cấp độ quốc gia đã minh chứng cho nhu cầu thị trường cần phải có những thẩm định viên có năng lực và tư cách. Quá trình toàn cầu hóa thị trường tài sản và sự hình thành IVSC phản ánh nhu cầu cần phải có những phương pháp thẩm định giá thống nhất trên toàn thế giới. Bản Quy tắc số 1 về bất động sản cung cấp cơ sở cho việc áp dụng các phương pháp được chấp nhận chung trong thẩm định giá trị bất động sản.

1.7. Cần phải nắm bắt một cách rõ ràng mối quan hệ giữa nội dung Quy tắc số 6 về thẩm định giá trị doanh nghiệp và nội dung Quy tắc số 1 về thẩm định giá trị bất động sản. Bất động sản được đánh giá như là một “thực thể riêng biệt”, nghĩa là như tài sản vật chất có gắn những quyền sở hữu cụ thể, chẳng hạn như một tòa nhà văn phòng, một chỗ ở, một nhà máy hay những loại tài sản khác gắn với đất đai. Tuy nhiên, thẩm định giá trị doanh nghiệp là đánh giá một thực thể kinh doanh trong đó bất động sản chỉ là một bộ phận. Vì thẩm định giá theo giá trị thị trường, nên bất động sản luôn luôn được thẩm định theo Tiêu chuẩn thẩm định giá số 1. Khi xác định giá trị của bất động sản như là một bộ phận của giá trị doanh nghiệp, thì đó là đánh giá giá trị thị trường của bất động sản đó.

1.8. Mặc dù nội dung trong bản Quy tắc thẩm định số 1 không nhất thiết phải giống với thực tế tại tất cả các nước, nhưng nội dung đó cũng phản ánh nguyên tắc thẩm định giá được chấp nhận chung (GAVP). Điều quan trọng là thẩm định viên và người sử dụng dịch vụ thẩm định giá phải nắm vững những tiêu chuẩn thẩm định giá quốc tế.

1.9. Mục tiêu của Quy tắc thẩm định giá số 1 không phải là cung cấp những hướng dẫn cụ thể về cách thức tiến hành thẩm định giá hay đề ra những quy trình đặc biệt cho thẩm định viên áp dụng. Mục tiêu này sẽ do các chương trình đào tạo của mỗi nước đảm nhận. Mục tiêu chính của IVSC là xây dựng một hệ thống khung khổ và những yêu cầu chung cho việc thẩm định giá trị bất động sản nhằm làm cho hoạt động thẩm định giá trên toàn thế giới mang tính thống nhất chung.

2.0. Phạm vi

2.1. Bản Quy tắc thẩm định này nhằm mục đích giúp cho quá trình thẩm định và áp dụng kết quả thẩm định giá trị bất động sản.

2.2. Các nội dung cơ bản của bản Quy tắc thẩm định giá số 1 bao gồm:

2.2.1. Định nghĩa những thuật ngữ và khái niệm cơ bản.

2.2.2. Quá trình và nội dung thẩm định giá.

2.2.3. Tầm quan trọng của các nguyên tắc và khái niệm.

2.2.4. Những yêu cầu công khai, minh bạch của báo cáo.

2.2.5. Minh họa những trường hợp lạm dụng và hiểu sai các tiêu chuẩn thẩm định giá.

2.2.6. Giới thiệu Quy tắc về bất động sản.

2.3. Những nội dung cụ thể về quy trình thẩm định giá không thuộc phạm vi hướng dẫn của Quy tắc thẩm định giá số 1. Tuy nhiên, điều quan trọng cần nhấn mạnh là thẩm định viên chuyên nghiệp phải là người đã được đào tạo những quy trình thẩm định giá như vậy. Trong khi áp dụng, thẩm định viên thường vận dụng nhiều quy trình trong mỗi lần thẩm định giá và sau đó tổng hợp những kết quả thành một kết quả cuối cùng phản ánh giá trị thị trường của bất động sản.

3.0. Định nghĩa

3.1. Phần nguyên tắc và khái niệm chung về thẩm định giá đã nêu ra những định nghĩa về đất đai, tài sản, bất động sản, quyền về bất động sản; tài sản vốn, giá cả, chi phí và giá trị, giá trị thị trường, nguyên tắc sử dụng tốt nhất và có hiệu quả nhất, lợi ích. Phần danh mục các thuật ngữ định nghĩa thêm về những khái niệm và thuật ngữ kỹ thuật được sử dụng trong những Tiêu chuẩn thẩm định và Quy tắc thẩm định. Dưới đây là những định nghĩa giải thích cho phần Quy tắc thẩm định giá số 1 và được nêu ở đây để tiện lợi cho người đọc.

3.2. Số liệu so sánh (comparable data): Là những số liệu được sử dụng trong phân tích thẩm định giá nhằm đánh giá giá trị tài sản. Số liệu so sánh liên quan đến những tài sản có đặc tính tương tự với tài sản được thẩm định giá. Những số liệu so sánh bao gồm: giá bán, tiền cho thuê, thu nhập và chi phí, vốn hóa có nguồn gốc thị trường và tỷ lệ lãi.

3.3. Những yếu tố so sánh (elements of comparison): Là những đặc tính cụ thể của các tài sản và giao dịch mua bán làm cho giá cả bất động sản thay đổi. Những yếu tố so sánh bao gồm: những quyền của tài sản chuyển nhượng, điều kiện tài chính, điều kiện bán, điều kiện thị trường, địa điểm và các đặc điểm về vật chất và kinh tế của tài sản v.v. (xem thêm đoạn 6.6 và những đoạn tiếp theo về các yếu tố so sánh).

3.4. Nguyên tắc sử dụng tốt nhất và có hiệu quả nhất (highest and best use): Là việc sử dụng tài sản tốt nhất ở mức có thể được trong điều kiện cho phép về pháp lý, điều kiện khả thi về tài chính và đem lại giá trị lớn nhất cho tài sản.

3.5. Thị trường (market): Là môi trường giao dịch trong đó hàng hóa, sản phẩm và dịch vụ được trao đổi giữa người mua và người bán thông qua một cơ chế giá cả.

3.6. Giá trị thị trường (market value): Đã được định nghĩa trong khái niệm và nguyên tắc về Tiêu chuẩn thẩm định giá quốc tế 1 phần 3.

3.7. Các quyền về bất động sản (property rights): Là các quyền được gắn với việc sở hữu bất động sản. Những quyền này bao gồm quyền mở rộng hay không mở rộng đất đai, quyền cho người khác thuê, quyền gieo trồng, quyền

khai thác, quyền thay đổi địa thế, quyền chia nhỏ, quyền sáp nhập và quyền đổ chất phế thải. Sự kết hợp những quyền này đôi khi được gọi là “nhóm quyền năng” (bundle of rights) gắn với quyền sở hữu bất động sản. Các quyền về tài sản phụ thuộc vào những quy định hạn chế công hay tư như: quyền đi qua đất đai của người khác, quyền ưu tiên trong đi lại, mật độ phát triển, sự quy hoạch và những hạn chế khác có thể gây trở ngại đối với việc sử dụng tài sản.

3.8. Bất động sản (real estate): Bao gồm đất đai và tất cả các vật khác được coi là thành phần tự nhiên như cây cối, khoáng sản, những tài sản được con người xây dựng trên đất như các tòa nhà và những công trình hạ tầng, cải tạo mở rộng. Tất cả những vật gắn kết lâu dài như hệ thống cấp nước, các hệ thống làm nóng và làm lạnh, mạng lưới điện và những vật liệu xây dựng như máy nâng hay thang máy cũng là một bộ phận của bất động sản. Bất động sản còn bao gồm tất cả những vật liệu gắn liền với bên trên và bên dưới nền đất.

3.9. Tài sản thực (real property): Bao gồm tất cả các quyền, các lợi ích và lợi nhuận gắn với việc sở hữu bất động sản. Tài sản thực là một khái niệm pháp lý phân biệt với khái niệm bất động sản là một tài sản vật chất.

3.10. Đơn vị so sánh (units of comparison): Sử dụng đặc trưng hai thành phần để phát triển một yếu tố (ví dụ: giá m², lãi/vốn...) nhằm phản ánh được những sự khác nhau giữa những tài sản và tạo thuận lợi cho phân tích khi áp dụng các phương pháp thẩm định giá.

3.11. Phương pháp chi phí (cost approach): Là một trong những phương pháp thẩm định giá thường được áp dụng trong xác định giá trị thị trường và nhiều trường hợp thẩm định giá khác. Tại một số nước khác, phương pháp chi phí có thể ít được sử dụng thường xuyên và phương pháp chi phí thay thế khấu hao (DRC) được xem là một phương pháp thay thế có thể chấp nhận được khi thẩm định giá tài sản chuyên dụng, không có hay có ít số liệu thị trường cho phân tích. ¹

4.0. Mối quan hệ với tiêu chuẩn kế toán

4.1. Thẩm định giá tài sản được sử dụng trong giao dịch mua và bán phục vụ cho báo cáo tài chính, là cơ sở để tiến hành đầu tư và ra quyết định sử dụng đất cũng như cho nhiều mục đích khác. Khi thẩm định giá phục vụ cho báo cáo

tài chính, vai trò của thẩm định viên là tuân theo những yêu cầu của tiêu chuẩn kế toán và tiêu chuẩn thẩm định giá tài sản thực. Trong trường hợp có phát sinh mâu thuẫn hay sự khác nhau giữa hai loại tiêu chuẩn này thì thẩm định viên cần xem xét tình huống phát sinh một cách đầy đủ, triệt để.

4.2. Mục tiêu chính của tiêu chuẩn kế toán là cung cấp cơ sở, qua đó đánh giá và so sánh hoạt động quản lý và tình hình tài chính của một xí nghiệp trên thị trường. Đối với tài sản thực, điều này yêu cầu thẩm định giá phải dựa trên giá trị thị trường và không phụ thuộc vào người chủ sở hữu tài sản. Điều này tạo điều kiện thuận lợi cho việc so sánh và đánh giá thị trường phản ánh được thị trường tài sản thực và nâng cao sự hiểu biết chung đối với giá trị tài sản. Những hiểu biết đó sẽ không thể có được nếu chỉ dựa vào những đánh giá riêng rẽ của từng xí nghiệp riêng biệt.

4.3. IVSC cho rằng sự độc lập của các tiêu chuẩn kế toán và tiêu chuẩn thẩm định giá là phục vụ lợi ích chung và những đánh giá khách quan, không thiên lệch của bên thứ ba do các thẩm định viên chuyên nghiệp cung cấp sẽ nâng cao được tính khách quan và hữu ích của kiểm toán và các báo cáo tài chính khác. Do đó, thẩm định viên tài sản phải nắm vững nguyên lý kế toán áp dụng vào công việc thẩm định giá, đáp ứng những yêu cầu liên quan đến thẩm định giá trong phạm vi những tiêu chuẩn thẩm định giá quốc tế.

4.4. Bản Quy tắc thẩm định giá số 1 còn nhằm mục đích đưa ra những hướng dẫn chung đối với giá trị thị trường và các loại thẩm định giá tài sản thực khác theo yêu cầu áp dụng thẩm định giá 1, thẩm định giá cho báo cáo tài chính, và Tiêu chuẩn kế toán quốc tế số 16 đối với tài sản là nhà cửa và trang thiết bị. Tất cả những hướng dẫn này là phù hợp với hạch toán kế toán.

5. Hướng dẫn

5.1. Theo nghĩa rộng, giá trị là mối quan hệ giữa vật được sở hữu với một hay nhiều cá nhân muốn sở hữu vật đó. Để phân biệt những mối quan hệ chủ quan giữa con người với nhau. Thẩm định viên cần nhận biết một loại giá trị đặc biệt làm cơ sở cho thẩm định giá. Giá trị chung nhất nhưng cũng tồn tại các giá trị phi thị trường (xem giới thiệu các Tiêu chuẩn thẩm định giá quốc tế số 1 và 2 nêu trên).

5.1.1. Giá trị thị trường chịu sự tác động của các yếu tố thị trường và đáp ứng những nguyên tắc khác nhau của kinh tế học về bất động sản. Bằng việc áp dụng định nghĩa về giá trị thị trường trong thẩm định giá, thẩm định viên và người sử dụng dịch vụ thẩm định giá lập được một kế hoạch mang tính khách quan.

5.1.2. Khi giá trị thị trường là mục tiêu của thẩm định giá, thẩm định viên sẽ vận dụng định nghĩa về giá trị thị trường, quy trình và phương pháp phù hợp với Tiêu chuẩn thẩm định giá quốc tế số 1.

5.2. Khi thẩm định giá dựa trên giá trị phi thị trường, thẩm định viên sẽ áp dụng định nghĩa giá trị một cách hợp lý và sẽ tuân theo những Tiêu chuẩn thẩm định giá quốc tế số 2 và những Quy tắc hướng dẫn. Trách nhiệm của thẩm định viên là không để xảy ra hiểu sai hay áp dụng sai khi thẩm định giá dựa trên giá trị phi thị trường. Những nhận thức và định nghĩa chính xác thuật ngữ cùng với những giới hạn được nêu ra đối với khả năng áp dụng thẩm định giá và báo cáo thẩm định giá sẽ đảm bảo cho một kết quả thẩm định phù hợp.

5.3. Sơ đồ hướng dẫn 1 minh họa quá trình thẩm định giá được áp dụng tại nhiều nước. Sơ đồ đó phản ánh nguyên tắc thẩm định giá được chấp nhận chung (GAVP) và trên thực tế gần giống nhau tại tất cả các nước, cho dù các bước cụ thể có được tuân theo một cách chính xác hay không. Những nguyên tắc để rút ra quá trình này là giống nhau đối với tất cả các nước. Mặc dù quá trình này có thể được sử dụng để áp dụng đối với giá trị thị trường hay giá trị phi thị trường nhưng việc áp dụng giá trị thị trường đòi hỏi quá trình thẩm định giá chỉ dựa trên cơ sở dữ liệu thị trường.

5.4. Cần phân biệt giữa công việc thẩm định giá với báo cáo thẩm định giá. Thẩm định giá bao gồm tất cả những bước nghiên cứu, thu thập dữ liệu, lập luận, phân tích và kết luận cần thiết để đạt được sự ước định giá trị. Một báo cáo thẩm định giá đưa ra những thông tin và kết luận về quá trình đó. Mặc dù có những yêu cầu khác nhau giữa các nước, những tiêu chuẩn này đòi hỏi những ghi chép phải được lưu giữ để phản ánh quá trình thẩm định giá đã được thực hiện tuân theo những quy định và những kết luận đưa ra là đáng tin cậy. Những ghi chép này phải được đưa ra trong trường hợp có thanh tra sau đó. Nói chung, thẩm định viên phải phân biệt giữa thẩm định giá và báo cáo thẩm định giá.

5.5. Theo thông lệ, yêu cầu của khách hàng được thể hiện trong một hợp đồng dịch vụ thẩm định giá dưới hình thức văn bản. Hợp đồng nêu ra những điều khoản thỏa thuận trong công việc giữa khách hàng và thẩm định viên, những điều khoản về phí thẩm định và điều kiện thanh toán, những yêu cầu đặc biệt, những hạn chế và những vấn đề khác.

5.6. Sơ đồ hướng dẫn 1 cho thấy thẩm định viên và khách hàng thẩm định giá phải thống nhất với nhau về bối cảnh và phạm vi của thẩm định giá. Những nội dung đó bao gồm:

5.6.1. Bất động sản cần được thẩm định giá.

5.6.2. Những quyền gắn với bất động sản được thẩm định giá.

5.6.3. Mục đích sử dụng kết quả thẩm định giá, những hạn chế có liên quan.

5.6.4. Định nghĩa về loại tài sản đánh giá.

5.6.5. Thời hạn giá trị thẩm định có hiệu lực.

5.6.6. Phạm vi công việc thẩm định giá và phạm vi của báo cáo thẩm định giá.

5.6.7. Những điều kiện ngẫu nhiên hoặc hạn chế mà thẩm định giá phải chấp nhận.

5.7. Trong khi thực hiện các bước đánh giá sơ bộ tài sản và thu thập số liệu, lựa chọn dữ liệu, thẩm định viên sẽ làm quen dần với thị trường chung và tài sản cần thẩm định qua đó thực hiện những phân tích cụ thể hơn.

5.7.1. Dữ liệu kinh tế chung được thu thập ở cấp độ khu vực, thành phố, toàn quốc và quốc tế tùy thuộc vào tài sản liên quan. Các yếu tố xã hội, chính trị và môi trường được tính vào trong giá trị thị trường cần được kiểm tra để hiểu rõ hơn về một tài sản cụ thể. Bất kỳ các yếu tố cụ thể nào cũng cần phải được xem xét và điều tra chi tiết.

5.7.2. Dữ liệu về tài sản hay dữ liệu liên quan trực tiếp với tài sản đang được thẩm định giá và tài sản mang ra so sánh cũng được tập hợp và xem xét. Những dữ kiện này bao gồm số liệu về: địa điểm, sự cải tạo, mở rộng, về chi phí và khấu hao, về thu nhập và chi phí, về vốn hóa và tỷ lệ sinh lời, về nguồn gốc

sở hữu, tình hình sử dụng và thông tin quan trọng khác được người mua và bán áp dụng trong các giao dịch mua bán.

5.7.3. Dữ liệu về cung và cầu: Phân tích thị trường để xác định các xu hướng thị trường, mối quan hệ giữa cung và cầu, giá cả, những thông tin khác về thị trường.

5.8. Khi những dữ liệu trên được tập hợp và phân tích, nhà phân tích sẽ quyết định việc sử dụng đất đai đối với tài sản được thẩm định. Vì những lô đất bất động sản khác nhau có thể có những tiềm năng sử dụng khác nhau nên bước đầu tiên đối với việc lựa chọn dữ liệu giá mua bán và các dữ liệu so sánh khác là xác định nguyên tắc sử dụng tốt nhất và có hiệu quả nhất (HABU) của tài sản.

5.8.1. Nguyên lý sử dụng bất động sản tốt nhất và có hiệu quả nhất được dựa trên một ý nghĩa rằng mặc dù giữa hai hay nhiều bất động sản có thể có sự giống nhau về mặt vật chất, nhưng có thể vẫn khác nhau đáng kể trong việc sử dụng. Nguyên lý sử dụng bất động sản tốt nhất và có hiệu quả nhất là cơ sở để xác định giá trị thị trường của tài sản đó.

5.8.2. Những yếu tố cơ bản của nguyên tắc sử dụng tốt nhất và có hiệu quả nhất phải trả lời những câu hỏi sau:

- Việc sử dụng đó có hợp lý và có khả năng được thực hiện không?
- Việc sử dụng có hợp pháp không?
- Tài sản có thích hợp về mặt vật chất đối với việc sử dụng hay không?
- Việc sử dụng có khả thi về mặt tài chính không?
- Việc sử dụng được lựa chọn có mang lại hiệu quả tối đa cho đất đai không?

5.9. Tại nhiều nước (không phải là tất cả các nước) có ba phương pháp được công nhận trong quá trình thẩm định giá là: phương pháp chi phí, phương pháp so sánh giá bán và phương pháp vốn hóa thu nhập. Thẩm định viên cần xem xét cụ thể từng phương pháp. Tại một số nước, việc áp dụng các phương pháp thẩm định giá là quy tắc bắt buộc, trừ khi thẩm định viên chứng minh được rằng không có đủ các dữ liệu cần thiết hay các lý do xác đáng khác để không áp dụng một phương pháp thẩm định giá cụ thể nào đó. Các phương pháp thẩm

định dựa trên nguyên tắc thay thế có nghĩa là khi có nhiều các sản phẩm hàng hóa hay dịch vụ có sự giống nhau hay tương đồng, thì hàng hóa hay dịch vụ có mức giá thấp nhất sẽ thu hút nhu cầu lớn nhất và được phân phối rộng nhất. Nói cách khác, mức giá của một tài sản hình thành trên thị trường bị khống chế bởi: (1) Mức giá của các tài sản tương tự, cạnh tranh thị phần với tài sản cần thẩm định; (2) Chi phí xây dựng tài sản; và (3) Số vốn cần thiết cho xây dựng.

5.10. Phương pháp chi phí là phương pháp thẩm định giá được công nhận tại hầu hết các nước. Tại một số nước, phương pháp này được vận dụng riêng gọi là phương pháp chi phí thay thế khấu hao (DRC), phương pháp chi phí xác định giá trị tài sản bằng giá đất cộng với chi phí xây dựng nhà cửa. Chi phí xây dựng thường được cộng thêm lỗ hay lãi của người xây dựng. Giá đất được cộng vào tổng chi phí chung đó. Như vậy, phương pháp chi phí đã đề ra một giới hạn (là mức giá tối đa) mà thị trường trả cho một tài sản khi tài sản đó còn mới. Đối với tài sản thẩm định đã cũ, cần áp dụng một tỷ lệ khấu trừ (giảm giá) do lạc hậu về chức năng, về kỹ thuật, sự hỏng hóc, kém hiệu quả và lỗi thời so với tài sản còn mới, từ đó tính ra một mức giá xấp xỉ với giá trị thị trường của tài sản đó.

Chi phí thay thế khấu hao (DRC) là một phương pháp thay thế được chấp nhận để tìm ra giá trị thị trường đối với các tài sản chuyên dụng khi không có các dữ liệu thị trường thích hợp. Phương pháp chi phí thay thế khấu hao (DRC) sử dụng trong thẩm định giá xây dựng báo cáo tài chính.

5.11. Phương pháp so sánh giá bán cho rằng giá của tài sản được xác định bởi thị trường. Do đó, giá trị thị trường có thể tìm được dựa vào giá cả thị trường đối với tài sản cạnh tranh với tài sản cần thẩm định. Việc áp dụng các quá trình so sánh là cơ bản đối với quá trình thẩm định giá theo phương pháp này.

5.11.1. Khi những dữ liệu là sẵn có, thì phương pháp so sánh giá bán là phương pháp xác định giá trị trực tiếp và tiện dụng nhất.

5.11.2. Khi không có đầy đủ dữ liệu, khả năng áp dụng phương pháp so sánh giá bán sẽ bị hạn chế. Tuy nhiên, việc nghiên cứu không đầy đủ của thẩm định viên không phải là lý do để loại bỏ phương pháp này khi mà những dữ liệu vẫn có thể thu thập trên thị trường.

5.11.3. Sau khi các dữ liệu bán hàng được tập hợp và kiểm chứng, sẽ áp dụng một hay nhiều đơn vị so sánh để phân tích. Các đơn vị so sánh sử dụng hai thành phần để tạo ra một yếu tố (ví dụ như giá/m², giá/kg, lãi/vốn...) phản ánh được sự khác nhau giữa các tài sản. Các đơn vị so sánh mà người bán và người mua sử dụng để đưa ra quyết định mua và bán sẽ được thẩm định viên sử dụng trong phân tích, thẩm định.

5.11.4. Các yếu tố so sánh là các đặc tính cụ thể của các tài sản và giao dịch mua bán, làm thay đổi các mức giá của bất động sản. Các yếu tố so sánh là đối tượng phân tích chủ yếu khi áp dụng phương pháp so sánh giá bán.

5.11.5. Để tiến hành so sánh trực tiếp giữa một tài sản bán và tài sản thẩm định, thẩm định viên cần điều chỉnh sự khác nhau trong các yếu tố so sánh giữa hai tài sản đó. Sự điều chỉnh nhằm thu hẹp sự khác nhau giữa một tài sản so sánh và tài sản thẩm định. Thẩm định viên sẽ áp dụng các phương pháp số lượng và (hoặc) chất lượng để phân tích sự khác nhau và quyết định mức độ điều chỉnh đó.

5.11.5.1. Kỹ thuật phân tích về số lượng dựa trên quá trình toán học để nhận biết những yếu tố so sánh nào yêu cầu những điều chỉnh và đo lường số lượng trong những điều chỉnh đó. Ví dụ, các kỹ thuật điều chỉnh bao gồm: phân tích giá bán theo từng cấp, phân tích thống kê, phân tích đồ thị, phân tích xu hướng, phân tích liên quan đến chi phí và phân tích dữ liệu lần hai.

5.11.5.2. Kỹ thuật phân tích chất lượng nghiên cứu những mối quan hệ giữa giá bán và các đặc tính của tài sản mà không tính tới số lượng. So sánh chất lượng thường phản ánh đặc tính không hoàn hảo của thị trường bất động sản. Những ví dụ về phân tích chất lượng như: phân tích so sánh tương quan, phân tích theo dãy và phỏng vấn cá nhân.

5.12. Phương pháp vốn hóa thu nhập (hay phương pháp thu nhập) được áp dụng trong thẩm định giá trị thị trường. Tuy nhiên, để áp dụng 'giá trị thị trường' thì cần phải xây dựng và phân tích thông tin thị trường thích hợp. Điều này khác hẳn với việc xây dựng thông tin liên quan tới một người sở hữu hoặc phản ánh quan điểm của một nhà phân tích hay đầu cơ cụ thể.

5.12.1. Phương pháp vốn hóa thu nhập cũng dựa trên những nguyên tắc được áp dụng đối với các phương pháp thẩm định giá khác. Đặc biệt, phương

pháp này dựa trên nguyên tắc dự báo, nghĩa là tính toán giá trị hiện tại của các khoản thu nhập trong tương lai được dự báo.

5.12.2. Cũng giống như các phương pháp khác, phương pháp vốn hóa thu nhập chỉ có thể được sử dụng một cách tin cậy khi có các dữ liệu so sánh thích hợp. Khi những thông tin như vậy không có sẵn thì phương pháp này chỉ có thể sử dụng để phân tích chung mà thôi. Phương pháp vốn hóa thu nhập đặc biệt quan trọng đối với những tài sản được mua và bán trên cơ sở đặc tính và khả năng thu nhập và trong trường hợp có sự trợ giúp của thị trường thì những yếu tố khác nhau được kết hợp vào trong quá trình phân tích.

5.12.3. Nghiên cứu thị trường luôn đóng vai trò quan trọng khi áp dụng phương pháp vốn hóa thu nhập. Ngoài việc cung cấp những dữ liệu cụ thể cho việc xử lý, nghiên cứu thị trường còn cung cấp thông tin có chất lượng để xác định khả năng so sánh và giúp cho việc đánh giá khả năng áp dụng các kết quả. Do đó, phương pháp này không chỉ mang tính định lượng, tính toán học mà còn yêu cầu cả đánh giá chất lượng.

5.12.4. Sau khi nghiên cứu thị trường và các dữ liệu so sánh, thẩm định viên sẽ tiến hành phân tích báo cáo thu nhập và chi phối đối với tài sản thẩm định. Bước này bao gồm nghiên cứu các số liệu về thu nhập và chi phí trong quá khứ của tài sản được thẩm định và của những tài sản cạnh tranh khác. Sau đó, thẩm định viên sẽ làm một báo cáo phản ánh những dự báo thị trường, tạo ra một cơ sở để tiến hành phân tích sâu hơn nữa. Mục tiêu của bước này là ước tính thu nhập có thể thu được của tài sản và sẽ chuyển hóa thành một con số chỉ báo về giá trị. Việc ước định này có thể phản ánh thu nhập và chi phí cho một năm hoặc một loạt các năm.

5.12.5. Sau khi hoàn thành báo cáo nói trên, bước tiếp theo là thẩm định viên phải lựa chọn phương pháp vốn hóa. Phương pháp vốn hóa trực tiếp sử dụng một tỷ lệ chung mà khi được chia cho thu nhập của một năm sẽ tạo ra một con số chỉ báo giá trị. Việc vốn hóa thu nhập là tính đến giá trị thời gian của đồng tiền và được áp dụng đối với số năm dự kiến thu nhập trong tương lai. Phương pháp phân tích dòng tiền chiết khấu là một ví dụ điển hình của phương pháp vốn hóa thu nhập. Cả hai phương pháp vốn hóa trực tiếp hoặc vốn hóa thu nhập đều được dùng để xác định giá trị thị trường của tài sản nếu tỷ lệ vốn hóa

là tỷ lệ lãi suất thị trường. Nếu được áp dụng đúng đắn, cả hai phương pháp đều dẫn đến cùng một giá trị giống nhau.

5.13. Ba phương pháp thẩm định giá trị độc lập với nhau ngay cả khi mỗi phương pháp đều dựa trên các nguyên tắc giống nhau. Tất cả ba phương pháp đều nhằm mục đích xác định giá trị thị trường. Tuy nhiên, giá trị cuối cùng phụ thuộc vào sự phân tích các dữ liệu và các bước thẩm định, vào sự kết hợp tất cả các chỉ báo giá trị được rút ra từ các phương pháp khác nhau. Như thể hiện trong sơ đồ hướng dẫn 1, quá trình tổng hợp sẽ cho một báo cáo về giá trị xác định.

5.14. Báo cáo thẩm định giá được thể hiện trong các Tiêu chuẩn thẩm định giá quốc tế, trong Quy tắc hành nghề và trong phần 7.1 dưới đây.

5.15. Giá trị thị trường đòi hỏi các số liệu liên quan đến thị trường.

6.0. Thảo luận

6.1. Thẩm định viên và người sử dụng dịch vụ thẩm định giá không nên lẫn lộn giữa các loại hình thẩm định giá khác nhau. Giá trị thị trường, loại giá trị phổ biến nhất được tìm kiếm trên thị trường rất khác biệt so với các loại giá trị khác. Mỗi loại giá trị này có mục đích sử dụng riêng, chỉ được xem xét trong một bối cảnh nhất định. Bằng sự báo cáo chính xác, sự thể hiện minh bạch, đầy đủ cùng với sự bảo đảm rằng loại giá trị được nêu trong báo cáo thẩm định giá là phù hợp với mục đích thẩm định giá dự kiến, thẩm định viên sẽ góp phần nâng cao độ tin cậy của giá trị thẩm định.

6.2. Thuật ngữ thị trường bao gồm tài sản, người bán, người mua và cấp độ cạnh tranh trong thị trường đó. Nếu một tài sản được lựa chọn để so sánh nhưng lại không mang tính cạnh tranh với tài sản đang được thẩm định giá thì tài sản được so sánh thuộc về một thị trường khác.

6.3. Toàn bộ các quyền sở hữu cá nhân gắn với một tài sản cụ thể được coi như là một lợi ích toàn quyền sở hữu, lợi ích sở hữu tuyệt đối hay các thuật ngữ thích hợp khác phụ thuộc vào mỗi quốc gia.

6.4. Trong bất kỳ mọi dữ liệu so sánh nào, điều cần thiết là các tài sản đang thu thập những dữ liệu so sánh phải có những đặc điểm giống với tài sản cần được thẩm định giá. Những đặc điểm này bao gồm các đặc điểm về pháp lý, vật chất, địa điểm và đặc điểm sử dụng tương ứng với những đặc điểm của tài

sản phẩm định và phản ánh các điều kiện thị trường mà tài sản thẩm định cạnh tranh. Những sự khác nhau này cần được chú ý và được phân tích trong cả ba phương pháp thẩm định giá.

6.4.1. Trong phương pháp chi phí, dữ liệu so sánh là các chi phí xây dựng và phát triển, sau khi thực hiện những điều chỉnh đối với sự khác nhau về số lượng, chất lượng và lợi ích giữa hai tài sản. Ngoài ra, cần tiến hành phân tích những dữ liệu đất đai và đánh giá mức độ khấu hao của các công trình trên đất (xem thêm phần đề cập về chi phí thay thế khấu hao (DRC) trong đoạn 5.11 ở trên).

6.4.2. Trong phương pháp so sánh giá bán, những số liệu mua bán có thể được điều chỉnh để phản ánh sự khác nhau giữa tài sản so sánh và tài sản thẩm định. Các chỉ tiêu để so sánh bao gồm: Các quyền chuyển giao về tài sản, các điều kiện về tài chính, điều kiện bán, những chi tiêu được thực hiện ngay sau khi bán, điều kiện thị trường, địa điểm, các đặc điểm vật chất, sử dụng và những tài sản không có tính chất bất động sản.

6.4.3. Trong phương pháp vốn hóa thu nhập, các chỉ tiêu để so sánh bao gồm: tiền cho thuê, thu nhập, chi phí và tỷ lệ vốn hóa, tỷ suất sinh lời. Những dữ liệu so sánh về thu nhập và chi phí, tỷ lệ vốn hóa và tỷ lệ sinh lời trong tương lai phải xác định được.

6.5. Cần lựa chọn các đơn vị so sánh thích hợp để các phân tích cho kết quả đúng đắn. Các đơn vị so sánh khác nhau có thể được sử dụng tùy thuộc vào loại tài sản và hướng tập trung phân tích. Hai tòa nhà văn phòng có thể so sánh với nhau theo đơn vị so sánh là giá cho mỗi mét vuông cho thuê hay diện tích cho thuê. Hai nhà kho có thể so sánh với nhau theo đơn vị so sánh là giá mỗi mét khối. Đối với hai căn phòng có thể sử dụng giá mỗi đơn vị gian nhà hay căn hộ. Đối với hai mảnh đất nông nghiệp có thể sử dụng sản lượng gieo trồng trên mỗi héc-ta. Đơn vị so sánh chỉ hữu ích khi được lựa chọn và áp dụng một cách phù hợp với tài sản thẩm định giá và với tài sản so sánh trong từng phân tích, phản ánh một cách sát nhất những đơn vị so sánh được người bán và người mua sử dụng trong một hoàn cảnh mua bán cụ thể.

6.6. Các yếu tố so sánh thể hiện những đặc điểm cụ thể của các tài sản và các giao dịch và từ đó có thể dẫn đến sự khác nhau về giá cả. Phân tích thị

trường cho phép nhận biết những yếu tố nào là đặc biệt nhạy cảm. Những yếu tố so sánh sau đây cần được xem xét như là cơ sở của phương pháp so sánh giá bán.

6.6.1. Quyền đối với tài sản được chuyển giao: Việc nhận biết chính xác các quyền của tài sản được chuyển giao trong từng giao dịch mua bán là cần thiết bởi giá cả giao dịch mua bán luôn được dự kiến dựa trên lợi ích của tài sản chuyển giao mang lại.

6.6.2. Những điều kiện tài chính: Những điều kiện trong thỏa thuận tài chính của bất kỳ giao dịch nào cần được hiểu biết đầy đủ vì những thỏa thuận tài chính khác nhau có thể làm cho mức giá cả phải trả cho một tài sản khác biệt so với tài sản tương tự.

6.6.3. Những điều kiện mua bán: Động cơ đặc biệt của bên mua, bên bán đối với giao dịch mua bán có thể ảnh hưởng tới mức giá phải trả và thậm chí làm cho một số giao dịch trở thành giao dịch phi thị trường. Điều kiện bán đặc biệt ví dụ mức giá mà người mua trả cao hơn giá thị trường cho lô hàng có giá trị sưu tập. Điều kiện mua đặc biệt ví dụ mức giá mà người bán yêu cầu thấp hơn giá thị trường cho lô hàng đang trong tình trạng bán tháo. Những điều kiện mua bán còn bao gồm quan hệ về tài chính, kinh doanh hay quan hệ thân thuộc giữa các bên liên quan trong giao dịch, những đánh giá về thuế bất bình thường, sự khan hiếm tài sản trên thị trường hay những dấu hiệu về kiện cáo, tố tụng do tranh chấp.

6.6.4. Các chi tiêu được thực hiện ngay sau khi mua: Là chi tiêu phải trả do mua tài sản và do một người mua có hiểu biết thương lượng vào trong giá mua, bao gồm những chi phí sửa chữa hay thay thế những cấu trúc hay bộ phận cấu trúc, chi phí khắc phục ô nhiễm môi trường hay các chi phí gắn với những thay đổi khu vực để tạo sự phát triển.

6.6.5. Điều kiện thị trường: Điều kiện thị trường vào thời điểm giao dịch mua bán của tài sản so sánh có thể khác với những điều kiện thị trường vào thời điểm thẩm định giá của tài sản được thẩm định. Các yếu tố có ảnh hưởng trực tiếp đến điều kiện thị trường bao gồm sự tăng hay giảm giá trị tài sản một cách nhanh chóng, những thay đổi về thuế thu nhập, hạn chế hay đình chỉ xây dựng,

sự dao động cung và cầu hoặc bất kỳ sự kết hợp các yếu tố nào làm thay đổi đến điều kiện thị trường từ ngày này đến ngày khác.

6.6.7. Đặc điểm vật chất: Những đặc tính như phạm vi, chất lượng xây dựng, điều kiện vật chất của tài sản thẩm định và tài sản so sánh được thẩm định viên mô tả và phân tích. Nếu những đặc điểm vật chất của tài sản so sánh khác với những đặc điểm của tài sản thẩm định thì mỗi sự khác nhau đó cần được xem xét, phân tích và điều chỉnh.

6.6.8. Đặc điểm kinh tế: Gồm những đặc điểm như thu nhập, chi phí hoạt động, các điều kiện cho thuê, sự quản lý và thành phần những người thuê được sử dụng để phân tích những tài sản có khả năng tạo ra thu nhập. Cần thận trọng không gán những điều chỉnh đối với các điểm khác nhau về kinh tế cho những đặc điểm khác nhau về các quyền tài sản được chuyển giao hay do những thay đổi trong các điều kiện thị trường.

6.6.9. Sử dụng: Quy hoạch khu vực và những hạn chế hay giới hạn khác có ảnh hưởng đến việc sử dụng một tài sản. Nếu có sự khác nhau giữa việc sử dụng hiện tại của tài sản so với việc sử dụng của tài sản thẩm định giá thì sự tác động của việc này lên giá trị cần được xem xét kỹ lưỡng. Nói chung, chỉ những tài sản sử dụng tốt nhất và có hiệu quả nhất giống nhau hay tương tự nhau mới được sử dụng trong phân tích so sánh.

6.6.10. Tài sản không phải là bất động sản: Tài sản cá nhân, những lợi ích kinh doanh hay những khoản khác không tạo nên bất động sản có thể được tính vào trong giá mua bán hay trong lợi ích sở hữu của tài sản được thẩm định. Những thành phần này cần được phân tích riêng biệt so với bất động sản. Những ví dụ điển hình của tài sản cá nhân là đồ đạc, vật cố định và thiết bị trong một khách sạn hay nhà hàng.

6.7. Trong khi áp dụng phương pháp so sánh giá bán, thẩm định viên cần tuân theo một quy trình thống nhất. Quy trình đó bao gồm:

6.7.1. Nghiên cứu thị trường để phát triển thông tin thị trường phù hợp cho những tài sản tương tự cạnh tranh với tài sản cần thẩm định; thông tin này sẽ thay đổi đối với những loại tài sản khác nhau nhưng thông thường bao gồm những thông tin về loại tài sản, ngày bán, kích cỡ, địa điểm, khu vực và những thông tin thích hợp khác.

6.7.2. Kiểm chứng thông tin để xác nhận thông tin đó là chính xác và các điều khoản, điều kiện bán là phù hợp với những yêu cầu giá trị thị trường; khi có sự khác nhau, thẩm định viên thông qua sự cân nhắc, đánh giá sẽ xác định xem dữ liệu có đảm bảo không.

6.7.3. Lựa chọn các đơn vị so sánh phù hợp (ví dụ giá cả mỗi mét vuông, mỗi đơn vị đo diện tích, giá mỗi phòng, hệ số thu nhập, giá trị hiện tại của 1\$ mỗi giai đoạn...) và tiến hành phân tích so sánh cho từng đơn vị.

6.7.4. So sánh tài sản mua bán với tài sản cần thẩm định, sử dụng các yếu tố so sánh và điều chỉnh giá bán của từng loại tài sản so sánh khi có dữ liệu trợ giúp cho những điều chỉnh đó. Thẩm định viên sẽ sử dụng các dữ liệu bán để sắp xếp từng loại hay xác định một phạm vi giá trị có thể có đối với tài sản. Nếu dữ liệu được xem xét và không đủ để so sánh thì tài sản sẽ được loại ra khỏi sự so sánh.

6.7.5. Tổng hợp các kết quả thành sự biểu thị giá trị: Khi điều kiện thị trường không rõ ràng hay khi những số liệu giá bán có những chênh lệch khác nhau lớn thì tốt nhất là nên xây dựng một dãy dấu hiệu giá trị có phạm vi biến đổi rộng.

6.8. Khi Quy tắc hướng dẫn số 1 có liên quan đặc biệt đến những chỉ định về giá trị thị trường thì nguyên lý sử dụng tốt nhất và hiệu quả nhất sẽ làm cơ sở cho việc phân tích. Việc nắm bắt được cách thức và động lực của thị trường bất động sản là cần thiết để xác định nguyên lý sử dụng tốt nhất và có hiệu quả nhất của tài sản. Vì các lực lượng thị trường tạo ra giá trị thị trường nên sự tác động lẫn nhau giữa các lực lượng thị trường và việc sử dụng tốt nhất và có hiệu quả nhất là điều quan trọng cơ bản. Nguyên lý sử dụng tốt nhất và hiệu quả nhất thể hiện việc sử dụng có hiệu quả nhất trong số những sử dụng tiềm năng có thể áp dụng trên tài sản và do đó là một yếu tố dẫn dắt thị trường.

6.8.1. Nguyên lý sử dụng tốt nhất và có hiệu quả nhất đối với lô đất khi đất đang bị bỏ trống và đối với một lô đất được cải tạo là khác nhau. Tại nhiều nước, phá hủy những tòa nhà khi tòa nhà đó còn có khả năng sử dụng có hiệu quả là điều bất hợp pháp. Khi sự phát quang chuẩn bị mặt bằng là hợp pháp và được cho phép thì những chi phí liên quan đến công việc đó có thể làm cho việc xây dựng mới đó là không khả thi về mặt kinh tế. Do đó có thể có sự khác nhau giữa nguyên lý sử dụng tốt nhất và có hiệu quả nhất của đất đai bỏ trống với đất

đai được cải tạo. Thẩm định viên phải phân tích và báo cáo những điều này và phải phân biệt rõ nguyên lý sử dụng tốt nhất và có hiệu quả nhất nào được lựa chọn. Thẩm định viên cũng phải trình bày những cơ sở cho sự lựa chọn đó.

6.8.2. Tại nhiều nước, cần thiết phải tiến hành xác định giá trị đất đai dựa trên nguyên lý sử dụng tốt nhất và có hiệu quả nhất mặc dù không có sự cải tạo nào trên mảnh đất đó. Nguyên lý sử dụng tốt nhất và có hiệu quả nhất này là cần thiết khi đó là đất trống nhưng đồng thời cũng cung cấp cơ sở kinh tế cho việc đánh giá hiệu quả của việc cải tạo. Trên thực tế, người ta cũng tiến hành phân tích thông tin thị trường để xác định mức độ khấu trừ tích lũy có thể có trong việc cải tạo đó. Tại một số nước hay trong những trường hợp có ít thông tin thị trường về việc mua bán đất trống, giá trị đất đai có thể sẽ không xác định được. Những tiêu chuẩn mang tính địa phương tại từng nước sẽ hướng dẫn công việc thẩm định trong những trường hợp cụ thể này.

6.9. Những trường hợp thẩm định giá trị đất đai bao gồm:

6.9.1. Phương pháp so sánh giá bán: Là sự so sánh trực tiếp dữ liệu thực tế về giao dịch mua bán giữa lô đất tương tự với lô đất cần thẩm định giá. Mặc dù yếu tố giá bán là quan trọng nhất nhưng sự phân tích các danh mục và giá chào hàng đối với những lô đất tương tự khác có thể cạnh tranh với lô đất cần thẩm định sẽ góp phần hiểu rõ hơn về thị trường đất đai.

6.9.2. Phương pháp phân bổ: Là một phương pháp so sánh gián tiếp trong đó xây dựng một tỷ lệ giữa giá trị đất và giá trị của công trình xây dựng trên đất. Kết quả là một thước đo phân bổ tổng mức giá trị thị trường giữa đất đai và các công trình xây dựng trên đất.

6.9.3. Phương pháp trích dẫn: Là một phương pháp so sánh gián tiếp khác, xác định giá trị của các công trình xây dựng trên đất bằng cách lấy chi phí trừ đi (-) khấu hao. Kết quả còn lại là giá cả của đất đai.

6.9.4. Phương pháp phân chia nhỏ: Là phân chia một bất động sản cụ thể thành nhiều lô nhỏ, tính toán thu nhập và chi phí cho từng lô này và áp dụng tỷ lệ chiết khấu từ các thu nhập thuần túy để tìm ra giá trị. Phương pháp này là phương pháp hỗ trợ trong một số trường hợp nhưng tùy thuộc vào giả thiết gắn với định nghĩa giá trị thị trường.

6.9.5. Phương pháp thặng dư đất đai: Dựa trên sự phân tích về thu nhập và chi phí. Từ thu nhập do sử dụng đất sẽ tìm ra thu nhập ròng, sau đó trừ đi những chi phí cải tạo nhà cửa. Phần thu nhập còn lại coi như là khoản thặng dư đối với

đất đai và được vốn hóa thành một mức giá trị. Phương pháp này chỉ áp dụng đối với những mảnh đất sinh ra thu nhập cần ít giả thiết.

6.9.6. Phương pháp vốn hóa tiền thuê đất: Nếu đất đai tạo ra một khoản tiền cho thuê độc lập, khoản tiền thuê đó sẽ được vốn hóa thành một dấu hiệu giá trị thị trường. Tuy nhiên cần chú ý không được đi chệch hướng đã định bởi các điều khoản và điều kiện đặc biệt trong hợp đồng thuê muốn đất mà có thể không mang tính đại diện cho thị trường.

6.10. Thị trường bất động sản được định nghĩa là quan hệ qua lại giữa cá nhân hay tổ chức nhằm trao đổi các quyền của bất động sản lấy tiền. Những thị trường bất động sản riêng được xác định bởi loại tài sản, địa điểm, khả năng tạo ra thu nhập, đặc trưng các bên chiếm cứ, thái độ và động cơ của các nhà đầu tư hay những đặc điểm khác được những cá nhân hay tổ chức tham gia trong việc trao đổi bất động sản thừa nhận. Thị trường bất động sản cũng phụ thuộc vào những ảnh hưởng rộng rãi khác nhau về xã hội, kinh tế, chính trị và môi trường.

6.10.1. Khi so sánh với thị trường hàng hóa, thị trường chứng khoán hay các sản phẩm đặc biệt khác, thị trường bất động sản được xem là thị trường không hiệu quả. Đặc điểm này bắt nguồn từ một loạt các yếu tố như tính chất ít co giãn của cung và tính chất cố định về địa điểm của đất đai nhà cửa. Do cung về bất động sản không thể điều chỉnh nhanh chóng để đáp ứng lại những thay đổi trong nhu cầu về bất động sản.

6.10.2. Đầu tư vào bất động sản là loại đầu tư khó chuyển thành tiền mặt mà thị trường tài chính không dễ dàng đáp ứng. Thẩm định viên cần chấp nhận những đặc điểm này và phải có sự hiểu biết về những đặc tính của thị trường bất động sản hoặc bộ phận thị trường để có được sự phân tích khách quan và tin cậy cho khách hàng.

6.11. Áp dụng phương pháp chi phí thường là thích hợp nhất khi các tài sản còn mới hay tương đối mới. Trong một thị trường đang suy giảm, sự giảm sút về kinh tế hay bên ngoài phải được tính đến và phản ánh vào giá trị. Phương pháp này có thể mang tính thuyết phục khi các số liệu giá trị đất đai và khấu hao công trình xây trên đất có thể thu thập trên thị trường. Phương pháp chi phí rất có lợi trong đánh giá giá trị thị trường phần xây dựng dự kiến, đánh giá các tài sản có mục đích đặc biệt và các tài sản không thường xuyên trao đổi trên thị trường.

7.0. Yêu cầu về tính công khai minh bạch

7.1. Một báo cáo thẩm định giá bất động sản phải gồm có: Những yếu tố thể hiện trong phần “xác định rõ nhiệm vụ thẩm định” trong sơ đồ 1, kết luận về giá trị, những phân tích, lập luận minh họa cho kết luận thẩm định phù hợp với Tiêu chuẩn thẩm định và với Quy tắc hành nghề thẩm định.

7.2. Tham khảo thêm Quy định hành nghề thẩm định, phần 6.0 để hiểu rõ hơn về yêu cầu minh bạch trong báo cáo thẩm định.

8.0. Những điều khoản vận dụng

8.1. Tại một số nước, một thẩm định viên có thể buộc phải vận dụng hay tham khảo một định nghĩa cụ thể về giá trị thị trường để đáp ứng các tiêu chuẩn pháp lý hay thông lệ tại quốc gia đó. Khi có những yêu cầu như vậy thì những yêu cầu này phải được thể hiện trong báo cáo thẩm định giá, và nếu có yêu cầu khác biệt so với Tiêu chuẩn thẩm định giá quốc tế, sự khác biệt đó cũng cần được thể hiện và trình bày một cách phù hợp với Quy định hành nghề thẩm định, phần 6.0.

8.2. Nếu thẩm định viên phải tham gia vào công việc thẩm định giá với những điều khoản phải vận dụng so với nội dung quy tắc thẩm định này, thì thẩm định viên chỉ được phép tiến hành thẩm định khi đã đáp ứng các điều kiện sau:

8.2.1. Thẩm định viên phải đảm bảo rằng kết quả thẩm định giá không dẫn đến sự hiểu lầm của khách hàng, của người sử dụng kết quả thẩm định và của công chúng.

8.2.2. Thẩm định viên phải thông báo rõ với khách hàng rằng những nội dung vận dụng so với Quy tắc thẩm định giá này sẽ được thể hiện công khai trong báo cáo thẩm định giá.

8.2.3. Khách hàng đồng ý với các giả thiết nêu trong báo cáo thẩm định giá.

9.0. Thời hạn hiệu lực

Bản Quy tắc thẩm định giá quốc tế này có hiệu lực từ ngày mùng 1 tháng 7 năm 2000.

Sơ đồ hướng dẫn 1: Quá trình thẩm định giá

Xác định rõ ràng nhiệm vụ						
Nhận biết bất động sản	Nhận biết các quyền sở hữu	Sử dụng thẩm định giá	Xác định giá trị	Thời hạn giá trị	Phạm vi công việc	Các điều kiện hạn chế khác

↓

Tập hợp và lựa chọn dữ liệu phân tích sơ bộ		
Chung (Khu vực thành phố và khu vực xung quanh) Xã hội Chính quyền Môi trường	Cụ thể (Chủ thể và dữ liệu so sánh) Chi phí và khấu hao Thu nhập và chi tiêu Tỷ lệ vốn hóa Nguồn gốc sở hữu Sử dụng tài sản	Cung và cầu cạnh tranh (thị trường chính) Khía cạnh cạnh tranh Tài sản Hàng bán và bản kê khai Những chỗ trống và chào hàng Nghiên cứu về cầu Tỷ lệ thu hút

↓

Phân tích sử dụng tốt nhất và có hiệu quả nhất Đất để trống Đất được nâng cấp cải tạo Cụ thể về việc sử dụng, thời gian, những người tham gia thị trường
--

↓

Ước định giá trị đất

↓

Áp dụng các phương pháp thẩm định giá		
Phương pháp chi phí	Phương pháp so sánh doanh số	Phương pháp vốn hóa thu nhập

↓

Kết hợp những chỉ báo giá trị và dự tính giá trị cuối cùng
--

↓

Báo cáo giá trị được xác định

II. QUY TẮC THẨM ĐỊNH GIÁ QUỐC TẾ SỐ 3

Thẩm định giá máy móc và thiết bị

1. Giới thiệu

1.1. Mục đích của chú ý hướng dẫn này là làm rõ và hướng dẫn cho các nhà thẩm định giá trong các quá trình chuẩn bị thẩm định giá máy móc và thiết bị. Như được xác định dưới đây, máy móc và thiết bị tập hợp thành một loại tài sản chung khác với bất động sản. Vận dụng thẩm định giá quốc tế số 1 đề cập đến những yêu cầu thẩm định giá cho những mục đích báo cáo tài chính. Chú ý hướng dẫn này nhằm làm rõ và mở rộng sự đề cập đó đối với các tài sản hữu hình khác ngoài bất động sản và phân biệt các thẩm định giá vì mục đích báo cáo tài chính từ các cơ sở thẩm định giá khác có thể được áp dụng trong những mục đích báo cáo phi tài chính.

1.2. Máy móc và thiết bị có thể được thẩm định giá vì nhiều mục đích khác nhau. Khi thẩm định giá vì mục đích báo cáo tài chính, máy móc và thiết bị được áp dụng giống như cách thức thẩm định các tài sản khác, áp dụng các khái niệm giá trị thị trường và chi phí khấu hao (DRC) phù hợp với nội dung áp dụng thẩm định giá quốc tế số 1 (IVA1). Khi thẩm định cho mục đích khác với mục đích báo cáo tài chính, máy móc và thiết bị được thẩm định bằng cách áp dụng cơ sở thẩm định giá thích hợp. Các kết quả thẩm định sẽ được phân biệt rõ với giá trị thị trường nếu vận dụng cơ sở giá trị phi thị trường.

1.3. Máy móc và thiết bị kết hợp tạo thành một loạt các tình huống yêu cầu sự đánh giá có kỹ năng về lợi ích của tài sản được thẩm định và xem xét kỹ lưỡng những đặc tính về vật chất, chức năng, và kinh tế của tài sản đó. Cũng như các tài sản hữu hình riêng biệt, máy móc và thiết bị có thể được bán ra cùng với một loạt các tài sản hữu hình và vô hình khác, được nhóm lại hay bán riêng rẽ hoặc được chia thành các bộ phận tách rời sau đó mới được bán ra. Các phương pháp thẩm định giá thích hợp bao gồm:

Phương pháp so sánh bán.

Phương pháp chi phí thay thế khấu hao.

Phương pháp (vốn hoá) thu nhập.

1.4. Ủy ban tiêu chuẩn thẩm định giá quốc tế tìm cách tránh rơi vào sự hiểu lầm và/hay có những quan niệm sai trong những nước có liên quan đến thẩm định giá máy móc và thiết bị. Các nhà thẩm định giá khi áp dụng các tiêu chuẩn thẩm định giá quốc tế và những nội dung hướng dẫn này có trách nhiệm lựa chọn các phương pháp thẩm định giá đúng đắn, tăng cường sự hiểu biết của những người sử dụng thẩm định giá, báo cáo khách quan những thẩm định giá tiến hành, tránh những trường hợp có thể dẫn đến sự đánh lừa công chúng.

2. Phạm vi

2.1. Hướng dẫn này bao gồm những định nghĩa, những nguyên tắc và các xem xét quan trọng trong thẩm định giá có gắn với báo cáo về máy móc và thiết bị.

2.2. Hướng dẫn này được vận dụng với sự tham chiếu cụ thể đến các tiêu chuẩn của Ủy ban thẩm định giá quốc tế 1 và 2 (các tiêu chuẩn IVSC1 và 2), áp dụng thẩm định giá quốc tế 1 (IVA1) và chú ý hướng dẫn IVSC số 5 (khái niệm về một tổ chức làm ăn phát đạt trong thẩm định giá). Hầu hết những tiêu chuẩn và hướng dẫn nổi bật này phân biệt những thẩm định giá được thực hiện trên cơ sở giá trị thị trường với những thẩm định được thực hiện trên một cơ sở khác với giá trị thị trường, và phân biệt những thẩm định giá phục vụ cho các báo cáo tài chính và những thẩm định phục vụ cho các mục đích khác.

3. Các định nghĩa

3.1. Máy móc và thiết bị bao gồm những tài sản hữu hình khác với bất động sản, phục vụ mục đích sinh ra thu nhập cho người sở hữu. Các định nghĩa thích hợp khác bao gồm dưới đây:

3.1.1. Nhà xưởng là một nhóm các tài sản có thể bao gồm các ngôi nhà không lâu dài, những máy móc và thiết bị.

3.1.2. Máy móc bao gồm những máy riêng rẽ hay tập hợp nhiều máy. Một máy móc là một thiết bị có sử dụng hay gắn các năng lực cơ khí, có nhiều bộ phận trong đó và có một chức năng xác định thực hiện những loại công việc nào đó.

3.1.3. Thiết bị là những tài sản phụ trợ được sử dụng để trợ giúp cho chức năng của xí nghiệp.

. Giá trị thị trường được định nghĩa trong tiêu chuẩn IVSC1 là:

Giá trị thị trường là lượng xác định mà một tài sản sẽ trao đổi vào thời gian thẩm định giá giữa một người mua có thiện chí và một người bán có thiện chí trong một giao dịch có thời gian đủ dài sau khi tìm hiểu đúng đắn thị trường qua đó các bên hành động một cách có hiểu biết, thận trọng và không có sự ép buộc.

3.3. Giá trị sử dụng được định nghĩa trong tiêu chuẩn IVSC2 - Nó có thể là cơ sở đối với máy móc và thiết bị khi tài sản được thẩm định là bộ phận của xí nghiệp đang hoạt động thịnh vượng và nằm trong khái niệm giá trị của một doanh nghiệp tiềm năng đang hoạt động. Giá trị của tài sản đối với một doanh nghiệp đang hoạt động có thể khác đáng kể với giá trị thị trường của tài sản đó. Như đã đề cập tại IVSCGN5, những thẩm định giá như vậy không có nguồn gốc giá trị thị trường và cần được nhà thẩm định giá phân biệt và trình bày kỹ lưỡng.

3.4. áp dụng thẩm định giá quốc tế 1 đề cập đến cơ sở giá trị thị trường được áp dụng đối với báo cáo tài chính.

3.5. Các định nghĩa giá trị ở thị trường khác có thể được áp dụng trong các loại thẩm định giá máy móc và thiết bị bao gồm như sau:

3.5.1. Giá trị thanh lý hay giá trị bán ép buộc được định nghĩa trong tiêu chuẩn IVSC2. Trong một số nước, định nghĩa này có thể được gọi là giá trị bán ép buộc hoặc bằng thuật ngữ khác chỉ số lượng tiền thu được một cách hợp lý do việc bán một tài sản trong một khoảng thời gian quá ngắn để đáp ứng được yêu cầu về thời hạn tìm hiểu thị trường trong định nghĩa giá trị thị trường. Những giá trị này không bao gồm những chi phí sẵn sàng thực hiện - là chi phí cần thiết để khiến cho tài sản trở nên có hiệu quả- bởi vì luồng thu nhập gắn với tài sản không trợ giúp cho những chi phí đó. Cũng cần phân biệt giữa thời gian diễn ra việc bán tài sản và địa điểm bán tài sản.

3.5.2. Giá trị tận dụng được định nghĩa trong tiêu chuẩn IVSC2. Giá trị tận dụng là giá trị của một tài sản- không kể đất đai - khi nó bị loại bỏ để làm vật liệu hơn là cho việc sử dụng tiếp mà không có sự sửa chữa đặc biệt hay làm cho thích ứng. Nó có thể được xem như là tổng hay giá trị thuần của các chi phí loại bỏ. Trong trường hợp sau, nó có thể tương đương với giá trị có thể thực hiện thuần. Nó được giả thiết rằng những bộ phận nào đó của tài sản là có khả năng sử dụng lại. Giá trị tận dụng cũng có thể được gọi là giá trị phế bỏ.

3.5.3. Chi phí thay thế bảo hiểm hay giá trị có thể bảo hiểm: Là chi phí thay thế khấu hao mới như được xác định trong chính sách bảo hiểm trừ đi chi phí thay thế khấu hao của từng khoản đặc biệt được loại ra trong chính sách nếu có.

3.5.4. Chi phí thực hiện đấu thầu là số lượng giá trị được xác định mà một bên dự kiến sẽ giành được tại một lần bán đấu thầu được khuyến khích, tiến hành và tham dự đúng đắn. Nó được giả thiết rằng việc bán đấu giá được tổ chức trên một địa điểm và phần lớn tất cả các tài sản thuộc danh mục liệt kê được chào bán một lần.

3.5.5. Giá trị phục hồi: Là chi phí cần thiết để thay thế, sửa chữa hay dựng lại tài sản để đảm bảo một điều kiện tiêu chuẩn giống về cơ bản - nhưng không tốt hơn hay rộng lớn hơn so với những điều kiện khi mới.

3.5.6. Giá trị đảm bảo thiệt hại: Là chi phí cần thiết để thay thế, sửa chữa hay dựng lại đảm bảo một điều kiện về cơ bản là giống với - nhưng không tốt hơn hay rộng lớn hơn - những điều kiện của nó vào thời gian khi những thiệt hại xảy ra được tính đến vào trong điều kiện và thời gian sử dụng còn lại.

4. Quan hệ với các tiêu chuẩn kế toán

4.1. Máy móc và thiết bị là những tài sản hữu hình, sẽ được phản ánh trong các thẩm định giá phục vụ cho báo cáo tài chính. Cũng như tất cả các tài sản hữu hình khác, máy móc và thiết bị được thẩm định theo giá thị trường và có thể áp dụng cơ sở chi phí thay thế khấu hao (xem áp dụng tiêu chuẩn thẩm định giá quốc tế 1).

4.2. Nếu cơ sở thẩm định giá khác được báo cáo như áp dụng trong bảo hiểm, thanh lý hay các áp dụng đặc biệt khác, báo cáo sẽ phải xác định mọi cơ sở thích hợp của thẩm định giá được áp dụng và phân biệt chúng với những tiêu chuẩn giá trị thị trường (đặc biệt xem chú ý hướng dẫn IVSC5).

4.3. Trong tiêu chuẩn kế toán quốc tế 16 (IAS16) điều khoản 31 quy định chỉ dẫn cụ thể đối với việc áp dụng chi phí thay thế khấu hao đối với máy móc và thiết bị:

Giá trị công bằng của những tài sản máy móc và thiết bị thường là những giá trị thị trường của nó được xác định qua thẩm định giá. Khi không có những

chứng cứ của giá trị thị trường, do đặc tính đặc biệt của máy móc và thiết bị và bởi những tài sản này hiếm khi được bán trên thị trường, ngoại trừ như là một bộ phận của doanh nghiệp tiếp tục hoạt động, chúng sẽ được thẩm định giá theo chi phí thay thế khấu hao của nó.

4.4. Chi phí thay thế khấu hao (DRC) về cơ bản được áp dụng trong trường hợp thiếu dữ liệu bán để so sánh. Một đánh giá rút ra từ chi phí thay thế khấu hao được nhắc đến như “được thẩm định giá bằng cách tham chiếu chi phí thay thế khấu hao”. Kết quả này phụ thuộc vào khả năng sinh lời đầy đủ hay tiềm năng phục vụ của xí nghiệp từ việc sử dụng đồng bộ các tài sản, một giả thiết có thể được chấp nhận hay bác bỏ. Nếu những người đứng đầu xí nghiệp cho rằng hiệu quả tiềm tàng của xí nghiệp không đủ để thực hiện đánh giá DRC, họ có thể chấp nhận một con số thấp hơn trong kế toán của họ, chuyển một cách thực sự đánh giá chi phí thay thế khấu hao của mình sang giá trị đang sử dụng.

Tuy nhiên, trách nhiệm của nhà thẩm định giá là xác định xem một thẩm định giá đạt được bằng chi phí thay thế khấu hao có phụ thuộc vào sự kiểm nghiệm của những người đứng đầu xí nghiệp về khả năng sinh lời tiềm tàng hay không.

5. Hướng dẫn

5.1. Các tình huống thẩm định giá máy móc và thiết bị có sự khác nhau và có những trường hợp yêu cầu xác định hơn một loại giá trị trong một lần tiến hành công việc thẩm định. Do đó, máy móc và thiết bị sẽ được thẩm định trên cơ sở phù hợp với những trường hợp và được xác định thích ứng trong báo cáo thẩm định giá.

5.2. Nhằm phục vụ cho các mục đích báo cáo tài chính, những tài sản cấu thành máy móc và thiết bị phải được tách riêng thành những loại tài sản hoạt động, đòi thừa hay tài sản đầu tư cho phù hợp với việc áp dụng thẩm định giá quốc tế 1. Mặc dù quá trình này có thể ôm đồm và thường phức tạp khi có một danh mục lớn các tài sản được thẩm định giá. Sự nhận biết và phân loại đúng đắn và chi tiết các tài sản hợp thành máy móc và thiết bị là những đòi hỏi cần thiết cơ bản để thực hiện một thẩm định giá trị. Cần phải có những chỉ dẫn khách hàng về những sự phân loại này vào thời điểm bắt đầu thực hiện nhiệm vụ thẩm định giá.

5.3. Nếu một nhà thẩm định giá chấp nhận một thẩm định trong đó không đưa ra những chỉ dẫn cụ thể đối với định nghĩa thẩm định giá được áp dụng, khi đó nhà thẩm định giá sẽ phải tiến hành điều tra và nghiên cứu độc lập để nhận biết được thẩm định giá thích hợp.

5.4. Sự trình bày phải được nhà thẩm định giá thực hiện rõ ràng và chắc chắn để thông tin những kết quả thẩm định giá máy móc và thiết bị. Yêu cầu này là sự thể hiện những gì đã vạch ra trong những tiêu chuẩn IVSC1 và 2 và áp dụng thẩm định giá quốc tế 1.

5.5. Để đảm bảo sự hiểu biết cho khách hàng và người sử dụng báo cáo thẩm định giá, tránh những sự lạm dụng có thể, các nhà thẩm định giá cần tiến hành những bước hợp lý để đảm bảo công việc thực hiện sẽ không được kết luận sai lầm hay không phù hợp đối với những hoàn cảnh.

5.6. Trong khi tiến hành một thẩm định giá máy móc và thiết bị, nhà thẩm định giá sẽ phải nhận rõ, hiểu biết và áp dụng một cách chính xác những phương pháp và kỹ thuật cần thiết để tạo ra một kết quả thẩm định không sai lầm.

5.7. Cho dù khái niệm, việc sử dụng và vận dụng những cơ sở phi thị trường của giá trị có thể là phù hợp trong những trường hợp nào đó, nhà thẩm định giá phải có trách nhiệm đảm bảo rằng nếu giá trị đó được tìm thấy và được báo cáo, nó sẽ không được diễn giải như là một đại diện của giá trị.

5.8. Các thẩm định giá sẽ phải trình bày rõ tài sản máy móc và thiết bị được thẩm định trong địa điểm hay ngoài địa điểm.

6. Sự thảo luận

6.1. Giá trị thị trường của máy móc và thiết bị dựa trên cơ sở tin tưởng rằng một người mua thận trọng sẽ không trả nhiều hơn cho một tài sản, hay một nhóm tài sản so với chi phí để có được một tài sản hay một nhóm tài sản thay thế tương đương thoả mãn yêu cầu trên thị trường. Trong thẩm định giá máy móc và thiết bị, chi phí của những tài sản thay thế thường bao gồm những chi phí để khiến cho tài sản làm việc có hiệu quả. Những chi phí này đôi khi được gọi là những chi phí “tạo ra sự sẵn sàng” và thường bao gồm những chi tiêu cần thiết gắn liền như động cơ máy móc, vận chuyển, lắp đặt thay thế, gắn những vật có ích và khởi động.

6.2. Máy móc và thiết bị bao gồm những vật lắp đặt và phương tiện trợ giúp cho những quá trình xử lý hay chế tạo nhằm thực hiện một chức năng xác định trước. Những thứ này bao gồm cả các phương tiện phi bất động sản, dưới dạng cố định hay có thể di chuyển, được đặt vào vị trí hiệu quả nhất trong quá trình xử lý, chế tạo hay hoàn thiện các sản phẩm hàng hoá. Những khoản được báo cáo riêng rẽ như các tồn kho vật liệu, các sản phẩm hoàn thiện, các bằng sáng chế và những thứ tương tự không được bao gồm vào đó. Do đó, điều quan trọng đối với quá trình thẩm định giá là tất cả những khoản được thẩm định giá không bị bỏ sót và cũng không được tính hai lần trong thẩm định giá và các báo cáo liên quan.

. Máy móc và thiết bị có thể phân chia rộng rãi thành bốn loại:

6.3.1. Máy móc và thiết bị có thể được lắp đặt toàn bộ gắn với những quá trình công nghiệp hay thương mại của người chiếm hữu.

6.3.2. Trang thiết bị bao gồm những đồ đạc, trang bị trong nhà, vật trang bị gắn với bất động sản và những đồ dùng cố định của người thuê, các phương tiện, bệ đỡ máy móc, các khuôn đúc và những công cụ đời và những trang thiết bị khác.

6.3.3. Công xưởng bao gồm những gian nhà công nghiệp được hợp nhất bằng quá trình khép kín trong các thiết bị trợ giúp, những cấu trúc và một đặc trưng chuyên biệt.

6.3.4. Các dịch vụ thuộc về toà nhà thường được bao gồm trong thẩm định giá đất đai và dinh thự. Các dịch vụ thuộc về toà nhà được tính vào nhà xưởng và thiết bị gồm có: dịch vụ điện, ga, nước, sưởi nóng, nóng lạnh, điều hoà và thông hơi, phòng cháy và an ninh, thoát nước, cầu thang hay thang máy và giàn cần trục cùng với những thứ khác khi được cung cấp như là một phần của các quá trình công nghiệp được thực hiện bởi người chiếm hữu.

6.4. Đối với các thẩm định giá liên quan đến giá trị thanh lý hay giá trị bán ép buộc, phạm vi thời gian để bán thường do khách hàng quy định và có thể có phạm vi từ một giai đoạn thời gian tương đối dài đến một giai đoạn ngắn hơn cho tới cả giai đoạn thời gian cấp tốc. Trong một số trường hợp, sự bán hàng có thể dưới hình thức đấu thầu. Trong các trường hợp khác, một tài sản được bán có thể thông qua sự gạ bán hay một sự kết hợp với các tài sản khác để bán chọn

gói. Cách thức chào bán, phạm vi thời gian và địa điểm tài sản vào lúc bán là những vấn đề cần được thể hiện đúng trong báo cáo thẩm định giá.

7. Các yêu cầu thể hiện

7.1. Các báo cáo thẩm định giá không được dẫn đến hiểu sai. Các tiêu chuẩn báo cáo có thể khác nhau giữa các nước nhưng trách nhiệm của nhà thẩm định giá là phải kết hợp tối thiểu những nội dung được nêu trong các tiêu chuẩn IVSC 1 và 2 và nội dung áp dụng thẩm định giá 1.

7.2. Do nhiều trường hợp máy móc và thiết bị có thể liên quan đến những danh mục phức tạp các nội dung bao gồm trong thẩm định giá, điều đặc biệt quan trọng là nhà thẩm định giá phải ghi thành từng khoản hay phân loại rõ ràng tất cả những nội dung bao gồm trong thẩm định giá. Tương tự, một số đối tượng có thể được thẩm định như là có tính chất hoạt động trong khi một số khác được xem như là dôi thừa đối với những hoạt động hay được nắm giữ như những đối tượng đầu tư. Những khác nhau trong các loại tài sản là cơ sở yêu cầu nhà thẩm định giá phân biệt giữa những loại tài sản này nếu được tham gia trong những thẩm định giá phục vụ cho báo cáo tài chính. Nếu thực hiện các đánh giá giá trị thị trường, cần nêu lên sự thể hiện và biện minh trong báo cáo thẩm định giá.

8. Những điều khoản xuất phát

8.1. Nếu một nhà thẩm định giá được yêu cầu thực hiện một nhiệm vụ có xuất phát từ những hướng dẫn này, nhà thẩm định giá chỉ chấp nhận và thực hiện công việc đó khi:

8.1.1. Nhà thẩm định giá xác định rằng công việc đó sẽ không dẫn đến việc lừa dối khách hàng, những người sử dụng báo cáo hay dịch vụ hoặc công chúng.

8.1.2. Nhà thẩm định giá tư vấn cho khách hàng rằng công việc liên quan đến mọi giả thiết đặc biệt hay xuất phát từ những tiêu chuẩn phải được thể hiện đầy đủ trong bất kỳ mọi báo cáo và/hay những trình bày của bên thứ ba và do nhà thẩm định giá thực hiện như là một kết quả nằm trong nhiệm vụ, và

8.1.3. Nhà thẩm định giá sẽ yêu cầu một điều kiện cam kết của mình rằng mọi xuất phát hay giả thiết đặc biệt phải được thể hiện trong bất kỳ một tư liệu công bố nào có tham chiếu đến ý kiến đánh giá của nhà thẩm định giá.

8.2. Trong bất kỳ mọi trường hợp có sự xuất phát từ tiêu chuẩn này, nhà thẩm định giá cần nêu rõ trong những báo cáo bằng miệng hay bằng văn viết rằng những thẩm định giá được báo cáo là khác với giá trị thị trường và chúng không đáp ứng những yêu cầu tiêu chuẩn cho các mục đích báo cáo tài chính.

9. Thời hạn hiệu lực

9.1. Chú ý hướng dẫn thẩm định giá quốc tế này có hiệu lực từ ngày 1 tháng 7 năm 1997.

III. QUY TẮC THẨM ĐỊNH GIÁ QUỐC TẾ SỐ 4

Thẩm định giá tài sản vô hình

1. Mở đầu

1.1. Ủy ban tiêu chuẩn thẩm định giá quốc tế đưa ra chú ý hướng dẫn này nhằm tăng cường tính thích ứng và chất lượng của các thẩm định giá tài sản vô hình trong cộng đồng quốc tế vì lợi ích của những người sử dụng các báo cáo tài chính và người sử dụng các thẩm định giá tài sản vô hình.

1.2. Thẩm định giá tài sản vô hình thường được yêu cầu và thực hiện trên cơ sở giá trị thị trường của thẩm định giá áp dụng những điều khoản của tiêu chuẩn IVSC1. Khi áp dụng những cơ sở thẩm định giá khác với sự trình bày và thể hiện đúng đắn, những quy định của tiêu chuẩn IVSC2 sẽ được áp dụng.

1.3. Nói chung, những khái niệm, quá trình và các phương pháp áp dụng trong thẩm định giá các tài sản vô hình cũng giống như đối với các loại thẩm định giá khác. Một số thuật ngữ có thể có những ý nghĩa và cách vận dụng khác. Những sự khác nhau này là điều quan trọng cần thể hiện khi chúng được vận dụng. Chú ý hướng dẫn này đưa ra những định nghĩa quan trọng sử dụng trong thẩm định giá các tài sản vô hình.

1.4. Các nhà thẩm định giá và những người sử dụng các dịch vụ thẩm định giá cần chú ý phân biệt giữa giá trị của các tài sản vô hình riêng biệt, tài sản có thể có cùng đặc tính và những xem xét về tính chất đang hoạt động, về cả những vấn đề gặp phải trong thẩm định giá trị các lợi ích tài sản thực, chẳng hạn như thẩm định giá trị tài sản có tiềm năng kinh doanh.

2. Phạm vi

2.1. Hướng dẫn này được đưa ra nhằm trợ giúp cho quá trình thực hiện hay sử dụng những thẩm định giá các tài sản vô hình.

2.2. Ngoài những yếu tố chung như đối với các chú ý hướng dẫn khác về các tiêu chuẩn quốc tế, chú ý hướng dẫn này bao hàm một sự đề cập mở rộng hơn đối với quá trình thẩm định giá các tài sản vô hình. Điều này bao gồm việc điển hình hoá những vấn đề chung cho các thẩm định giá tài sản vô hình và cung cấp một cơ sở so sánh với các loại thẩm định giá khác nhưng không được xem như sự bắt buộc hay hạn chế trừ phi được nêu ra trong chú ý hướng dẫn này hay một chú ý hướng dẫn khác trong các tiêu chuẩn IVSC.

2.3. Do những nguyên tắc thẩm định giá cơ bản, những tiêu chuẩn IVSC và các chú ý hướng dẫn cũng có thể được áp dụng cho thẩm định giá các tài sản vô hình nên chú ý hướng dẫn này cần được hiểu như là sự kết hợp tất cả các phần có thể áp dụng của những tiêu chuẩn IVSC.

3. Các định nghĩa

3.1. Giá trị sổ sách:

3.1.1. Đối với tài sản, đó là chi phí vốn của một tài sản trừ đi khấu hao tích lũy, những khoản loại bỏ hay những khoản trả đều đặn khi nó xuất hiện trên sổ sách kế toán của doanh nghiệp.

3.1.2. Đối với một doanh nghiệp: Là chênh lệch giữa tổng số tài sản có (khấu hao thuần, khoản trả đều đặn ...) và tổng tài sản nợ của một doanh nghiệp khi chúng xuất hiện trên bảng tổng kết tài sản. Nó đồng nghĩa với giá trị sổ sách thuần, giá trị thuần và cổ phiếu của các cổ đông.

3.2. Xí nghiệp kinh doanh: Là một tổ chức thương mại, công nghiệp hay dịch vụ theo đuổi một hoạt động kinh tế.

3.3. Vốn hoá.

3.3.1. Sự chuyển thu nhập thành giá trị.

3.3.2. Cơ cấu vốn của một doanh nghiệp.

3.3.3. Sự thừa nhận một chi tiêu như là một tài sản vốn hơn là một chi phí có tính chất chu kỳ.

3.4. Nhân tố vốn hoá: Bất kỳ một bội số hay ước số được sử dụng để chuyển thu nhập thành giá trị.

3.5. Tỷ lệ vốn hoá: Mọi ước số (thường biểu hiện bằng tỷ lệ phần trăm) được sử dụng để chuyển thu nhập thành giá trị.

3.6. Dòng tiền:

Tổng dòng tiền: Là thu nhập thuần sau thuế cộng với các khoản không phải tiền mặt như khấu hao, khoản bỏ vào đều đặn.

Dòng tiền thuần (tĩnh) cổ phần: Tổng dòng tiền trừ đi những khoản tăng vốn lưu động (những khoản giảm được cộng vào), trừ đi các chi tiêu vốn, trừ đi những khoản giảm trong phân gốc nợ vốn đầu tư, cộng với phần tăng trong nợ gốc vốn đầu tư.

Dòng tiền thuần vốn đầu tư: Là dòng tiền thuần cổ phần cộng với các thanh toán lãi thuần của điều chỉnh thuế trừ khoản tăng thuần trong nợ gốc.

3.7. Tỷ lệ chiết khấu: Là tỷ lệ hoàn lại sử dụng để chuyển một số tiền, khoản phải thu hay khoản phải trả trong tương lai thành giá trị hiện tại.

Một trung bình trọng lượng của tỷ lệ chiết khấu được áp dụng đối với những tài sản vô hình và một tỷ lệ chiết khấu được áp dụng đối với các tài sản hữu hình sẽ tương quan với chi phí bình quân gia quyền của vốn đối với doanh nghiệp.

3.8. Đời sống kinh tế: Là giai đoạn trong đó tài sản được sử dụng có hiệu quả. Đời sống kinh tế có thể khác nhau giữa các nước phụ thuộc vào mức độ phát triển công nghiệp và môi trường quy định của từng nước.

3.9. Thời hạn hiệu lực: Là thời gian trong đó ý kiến đánh giá của nhà thẩm định giá được áp dụng.

3.10. Xí nghiệp: Xem xí nghiệp kinh doanh.

3.11. Một doanh nghiệp đang phát đạt: Một doanh nghiệp đang hoạt động.

. Giá trị doanh nghiệp đang hoạt động:

3.12.1. Tiền đề của giá trị của một doanh nghiệp, hay một lợi ích bên trong một doanh nghiệp hoạt động.

3.12.2. Những yếu tố vô hình của giá trị trong một doanh nghiệp hoạt động, sinh ra từ các nhân tố như một lực lượng lao động được đào tạo, một nhà xưởng hoạt động và các giấy phép cần thiết. Những hệ thống và các quy trình tại chỗ.

3.13. Uy tín: Là tài sản vô hình xuất hiện do sự hợp nhất và/hoặc đánh giá tổng hợp bởi các yếu tố như tên tuổi, tiếng tăm, sự bảo trợ khách hàng, địa điểm, sản phẩm và các yếu tố tương tự khác có sinh ra các lợi ích kinh tế.

3.14. Phương pháp thu nhập: Một cách thức xác định dấu hiệu giá trị của một tài sản vô hình trong đó giá trị được xác định bằng cách chuyển đổi những lợi ích dự kiến.

3.15. Tài sản vô hình: Là những tài sản thể hiện ra bằng những lợi ích kinh tế. Chúng không có cấu tạo vật chất mà tạo ra những quyền và những ưu thế đối với người sở hữu và thường sinh ra thu nhập cho người sở hữu chúng. Tài sản vô hình có thể phân loại dưới các hình thức xuất hiện: các quyền, các mối quan hệ, các nhóm tài sản vô hình khác hay tài sản sở hữu trí tuệ.

3.15.1. Các quyền tồn tại theo những điều kiện của một hợp đồng dưới hình thức văn bản hay không bằng văn bản, đó là lợi ích kinh tế đối với các bên chẳng hạn như các hợp đồng cung ứng, hợp đồng phân phối, hợp đồng cung cấp, các giấy phép và nhiều dạng khác.

3.15.2. Mối quan hệ giữa các bên thường là không có tính chất hợp đồng- có thể là ngắn hạn và có thể có giá trị lớn đối với các bên chẳng hạn như lực lượng lao động kết hợp, các quan hệ khách hàng, các quan hệ với nhà cung cấp, quan hệ với các nhà phân phối và mối quan hệ bên trong khác giữa các bên v.v.

Các tài sản vô hình lập thành nhóm là giá trị vô hình thặng dư còn lại sau khi tất cả các tài sản vô hình có thể nhận biết đã được đánh giá và trừ ra khỏi tổng số giá trị tài sản vô hình.

3.15.3. Những khái niệm thay thế khác như quyền bảo trợ, thu nhập dư thừa và giá trị thặng dư. Các tài sản vô hình cùng nhóm thường được gọi là uy tín. Tại nhiều thời điểm khác nhau, uy tín đã được cho là chiều hướng đối với những khách hàng quay trở lại một địa điểm kinh doanh, là thu nhập tăng thêm của một doanh nghiệp vượt lên trên một mức thu nhập bình thường đối với tài sản giống như vậy và hoặc giá trị của toàn bộ xí nghiệp vượt và cao hơn tổng giá trị của những tài sản hợp thành.

3.15.4. Tài sản trí tuệ là một loại đặc biệt của tài sản vô hình bởi vì nó thường được luật pháp bảo vệ khỏi những sử dụng trái thẩm quyền của những người khác. Ví dụ về tài sản trí tuệ như tên nhãn hàng hay nhãn hiệu kinh doanh, bản quyền, bằng sáng chế, các bí mật hay bí quyết kinh doanh và nhiều tài sản khác.

3.15.5. Nói chung, trong chuyên môn kế toán giới hạn sự thừa nhận đối với những tài sản vô hình riêng biệt ở những thuộc tính như: được chấp nhận chung, có một tư cách pháp lý hay thời gian tồn tại theo hợp đồng và/hoặc phải có khả năng chuyển giao riêng biệt và tách ra khỏi doanh nghiệp.

3.16. Quyền tài sản vô hình: Là những quyền và ưu thế của người sở hữu tài sản vô hình.

3.17. Đời sống pháp lý: Là đời sống theo luật của tài sản vô hình.

3.18. Phương pháp thị trường: Một cách chung để xác định giá trị của một tài sản vô hình có sử dụng một hay nhiều phương pháp so sánh tài sản thẩm định với tài sản tương tự được bán ra.

3.19. Giá trị thị trường. Xem tiêu chuẩn IVSC1.

3.20. Tỷ lệ thu nhập: Một lượng thu nhập (thua lỗ) và/hoặc sự thay đổi trong giá trị thực hiện hay được dự kiến trên một đầu tư được thể hiện bằng một tỷ lệ phần trăm của đầu tư đó.

3.21. Chi phí thay thế mới: Là chi phí hiện tại của một khoản mới tương đương có lợi ích tương đương gần nhất như khoản được đánh giá.

3.22. Thời hạn báo cáo: Có thể giống hay khác với thời hạn thẩm định giá.

3.23. Chi phí tái tạo mới: Là chi phí hiện tại của một khoản mới tương đương.

3.24. Phương thức thẩm định giá: Nói chung, là một cách thức xác định giá trị có sử dụng một hay nhiều các phương pháp thẩm định giá cụ thể (tham khảo phương thức dựa trên tài sản, phương thức thị trường và phương thức thu nhập).

3.25. Phương pháp thẩm định giá: Là một cách thức cụ thể để xác định giá trị nằm trong phạm vi các phương thức thẩm định giá.

3.26. Quy trình thẩm định giá: Là một quy trình bao gồm hành vi, cách thức, kỹ thuật thực hiện các bước trong một phương pháp thẩm định giá.

3.27. Tỷ số thẩm định giá: Là một hệ số trong đó một mức giá trị hay giá cả đứng làm tử số và các dữ liệu về tài chính, hoạt động hay vật chất đứng ở vị trí mẫu số.

3.28. Giá trị sử dụng: Loại giá trị này chủ yếu chỉ giá trị mà một tài sản cụ thể đóng góp vào xí nghiệp mà trong đó nó là một bộ phận, không kể đến giá trị sử dụng cao nhất và tối ưu nhất hay một số tiền có thể được thực hiện qua việc bán tài sản. Giá trị sử dụng là giá trị mà một tài sản cụ thể có được đối với một sử dụng cụ thể và cho một người sử dụng xác định và do đó không liên quan đến thị trường.

4. Quan hệ với các tiêu chuẩn kế toán

4.1. Thẩm định giá tài sản vô hình thường được sử dụng như một cơ sở để thực hiện sự phân bổ giá trị cho các tài sản khác nhau, nhằm giúp cho việc xây dựng hay báo cáo lại các báo cáo tài chính. Trong bối cảnh này, các nhà thẩm định giá tài sản vô hình phản ánh giá trị thị trường của các thành phần riêng rẽ của một bản cân đối của doanh nghiệp, nhằm đáp ứng các tiêu chuẩn kế toán, có chú ý đến những thông lệ phản ánh sự ảnh hưởng của giá cả thay đổi.

4.2. Các xem xét để cập khác liên quan đến mối quan hệ của thẩm định giá tài sản vô hình và các tiêu chuẩn kế toán là tương tự như những nội dung được đề cập trong IVA.

4.3. Tiêu chuẩn kế toán quốc tế 38 (IAS 38) đã quy định việc xử lý kế toán đối với các tài sản vô hình, đề cập đến tiêu chuẩn mà một tài sản vô hình phải đáp ứng để được thừa nhận, xác định số lượng mang sang của các tài sản vô hình và trình bày các yêu cầu thể hiện đối với các tài sản vô hình.

5. Hướng dẫn

5.1. Việc thẩm định giá các tài sản vô hình có thể cần đến một số những hình thức sử dụng, như sự hợp nhất hay tách ra của những doanh nghiệp hay các bộ phận của doanh nghiệp, sự sát nhập, bán một tài sản vô hình và những hình thức tương tự.

5.1.1. Khi mục tiêu của thẩm định giá yêu cầu một sự xác định giá trị thị trường, nhà thẩm định giá sẽ áp dụng các định nghĩa giá trị thị trường, các quá trình và các phương pháp phù hợp với quy định tại tiêu chuẩn IVSC1.

5.1.2. Khi một cam kết hợp đồng yêu cầu một cơ sở giá trị khác với giá trị thị trường, nhà thẩm định giá cần nhận rõ loại giá trị liên quan, định nghĩa giá trị đó và tiến hành các bước cần thiết để phân biệt sự xác định giá trị với sự xác định giá trị thị trường.

5.2. Nếu theo ý kiến của nhà thẩm định giá, những khía cạnh nào đó của một thoả thuận chỉ ra rằng một sự xuất phát từ quy định của những tiêu chuẩn nào đó hay của chú ý hướng dẫn này là cần thiết và thích hợp, thì sự xuất phát đó cần được xem xét đồng thời với lý do của sự xuất phát đó.

5.3. Nhà thẩm định giá cần tiến hành các bước cần thiết để đảm bảo rằng tất cả các nguồn dữ liệu được đưa vào là đáng tin cậy và phù hợp với việc tiến hành thẩm định giá. Trong nhiều trường hợp, sự thẩm tra toàn bộ các nguồn dữ liệu thứ hai hay thứ ba là nằm ngoài phạm vi dịch vụ của nhà thẩm định giá. Do đó, việc nhà thẩm định giá tiến hành các bước hợp lý để thẩm tra sự chính xác và hợp lý của các nguồn dữ liệu là thông lệ trên thị trường và địa điểm thẩm định giá.

5.4. Các nhà thẩm định giá những tài sản vô hình phải thường xuyên dựa vào thông tin nhận được từ một người khách hàng hay các đại diện của một khách hàng. Nguồn của bất cứ dữ kiện nào như vậy được đưa vào sẽ được nhà thẩm định giá nêu ra trong các báo cáo bằng miệng hay bằng văn bản và cần thẩm tra dữ liệu một cách hợp lý khi có thể.

5.5. Mặc dù nhiều các nguyên tắc, phương pháp và kỹ thuật thẩm định giá tài sản vô hình là tương tự với các lĩnh vực thẩm định giá khác, thẩm định giá tài sản vô hình yêu cầu sự giáo dục, đào tạo, những kỹ năng và kinh nghiệm đặc biệt.

6. Sự thảo luận

6.1. Việc trình bày nhiệm vụ thẩm định giá bao gồm:

6.1.1. Tài sản vô hình hay lợi ích sở hữu trong các tài sản vô hình được thẩm định.

6.1.2. Thời gian hiệu lực của thẩm định giá.

6.1.3. Định nghĩa giá trị.

6.1.4. Người sở hữu lợi ích.

6.1.5. Mục tiêu sử dụng thẩm định giá.

6.2. Các yếu tố cần được nhà thẩm định giá xem xét bao gồm :

6.2.1. Các quyền, những đặc lợi hay những điều kiện gắn với sở hữu lợi ích.

6.2.1.1. Các quyền sở hữu được đưa ra trong những tư liệu pháp lý khác nhau. Trong một số nước, hay trong một số quyền hạn pháp lý nào đó, những tư liệu này có thể được kể ra như bằng sáng chế, nhãn hàng, nhãn hiệu thương mại, bí quyết, các cơ sở dữ liệu và bản quyền.

6.2.1.2. Bất cứ người nào có sở hữu lợi ích sẽ phải ghi lại những lợi ích đó của tài sản vô hình vào trong tư liệu. Có thể có những quyền và những điều kiện nằm trong một thoả thuận hay trao đổi tương ứng và những quyền này có thể được hay không được chuyển nhượng sang một người sở hữu lợi ích mới.

6.2.2. Đời sống kinh tế còn lại và/hay đời sống pháp lý của tài sản vô hình.

6.2.3. Khả năng thu nhập của tài sản vô hình.

6.2.4. Đặc điểm của tài sản vô hình và lịch sử của tài sản vô hình. Do chỗ giá trị nằm trong lợi ích của sở hữu tương lai, nên lịch sử có thể có giá trị ở chỗ nó có thể đưa ra một sự hướng dẫn đối với triển vọng của tài sản vô hình trong tương lai.

6.2.5. Triển vọng kinh tế có thể ảnh hưởng đến tài sản vô hình được thẩm định, và kể cả triển vọng chính trị cùng với chính sách của chính phủ. Các vấn đề như tỷ giá hối đoái, lạm phát và lãi suất có thể ảnh hưởng đến những tài sản vô hình hoạt động trong những khu vực khác nhau và theo cách hoàn toàn khác nhau.

6.2.6. Điều kiện và triển vọng của ngành công nghiệp cụ thể có thể ảnh hưởng đến tài sản vô hình được thẩm định.

6.2.7. Giá trị vô hình cũng có thể nằm trong những tài sản không khác nhau và thường gọi là uy tín. Cần chú ý rằng giá trị uy tín trong bối cảnh này là

giống với uy tín trong ý nghĩa kế toán ở chỗ cả hai là những giá trị còn lại (chi phí gốc theo thuật ngữ kế toán) sau khi tất cả các tài sản khác đã được tính đến.

6.2.8. Các giao dịch trước đó trong các lợi ích sở hữu của tài sản vô hình thẩm định.

6.2.9. Các dữ liệu thị trường khác, các tỷ lệ thu nhập trên những đầu tư thay thế v.v.

6.2.10. Giá thị trường của những lợi ích tài sản vô hình hay của tài sản vô hình tương tự giành được.

6.2.10.1. Thông thường thông tin đầy đủ là rất khó hoặc không thể thu được, đặc biệt khi sử dụng các giao dịch giành được. Trong khi có thể biết được giá của giao dịch thực sự thì nhà thẩm định giá lại không thể biết được những sự bảo hành hay bồi thường thiệt hại của người bán, những điều kiện đi kèm hay nhận được hoặc ảnh hưởng của kế hoạch thuế đối với giao dịch.

6.2.10.2. Những dữ liệu so sánh cần luôn luôn được sử dụng một cách thận trọng và có thể cần phải thực hiện những điều chỉnh không tránh khỏi.

6.2.11. Điều chỉnh những báo cáo tài chính lịch sử để xác định các năng lực kinh tế hay triển vọng của các tài sản vô hình.

6.2.12. Bất kỳ mọi thông tin nào khác mà nhà thẩm định giá cho là thích hợp.

6.3. Các phương pháp thẩm định giá trị tài sản vô hình.

6.3.1. Phương pháp chi phí, thường được gọi là “chi phí tái tạo” (Phương pháp chi phí cũng được biết đến như là phương pháp tài sản điều chỉnh).

6.3.1.1. Phương pháp dựa trên chi phí được tìm ra trên nguyên tắc thay thế, có nghĩa giá trị của một tài sản sẽ không lớn hơn chi phí khi thay thế tất cả các bộ phận hợp thành của nó.

6.3.1.2. Trong khi thực hiện phương pháp chi phí, chi phí của từng bước tạo ra tài sản phải được xác định, kể cả lợi nhuận của những bên khai thác, có sử dụng những lý thuyết và kiến thức được biết vào thời điểm thẩm định giá.

6.3.2. Phương pháp thu nhập đối với thẩm định giá doanh nghiệp.

6.3.2.1. Phương pháp thu nhập xác định giá trị của một tài sản vô hình hay lợi ích sở hữu tài sản vô hình bằng cách tính toán giá trị hiện tại của các lợi

ích dự kiến. Hai phương pháp tiếp cận thu nhập thông thường nhất là vốn hoá thu nhập và phân tích dòng tiền chiết khấu.

6.3.2.1.1. Trong phương pháp vốn hoá thu nhập, một mức thu nhập đại diện được chia cho một tỷ lệ vốn hoá hay nhân với một hệ số nhân thu nhập để chuyển thu nhập thành giá trị.

6.3.2.1.2. Thu nhập được phân bổ đại diện cho các tài sản vô hình khác nhau bởi nhà thẩm định giá. Cần lưu ý sao cho thu nhập được phân bổ cho tất cả các tài sản riêng rẽ không vượt quá thu nhập có được trên toàn bộ tài sản.

6.3.2.1.3. Về lý thuyết, thu nhập có thể là đa dạng các định nghĩa khác nhau về thu nhập và dòng tiền. Trên thực tế, thu nhập đo được thường là thu nhập trước thuế hay sau thuế. Nếu các phương pháp vốn hoá có sử dụng đời sống kinh tế của tài sản, nó phải là vô hạn hoặc rất dài.

6.3.2.1.4. Trong phân tích dòng tiền tương lai chiết khấu và/ hoặc phương pháp lãi cổ tức, các khoản tiền nhận được sẽ được xác định cho từng giai đoạn trong những giai đoạn tương lai. Những khoản nhận được này được chuyển sang giá trị bằng cách áp dụng một tỷ lệ chiết khấu có sử dụng các kỹ thuật giá trị hiện tại. Nhiều định nghĩa về dòng tiền có thể được vận dụng. Các phương pháp chiết khấu thường hay được sử dụng nhất đối với các tài sản vô hình có đời sống kinh tế hữu hạn. Giai đoạn thời gian bao hàm trong các phương pháp chiết khấu thường ngắn hơn đời sống kinh tế hay đời sống pháp lý (là giai đoạn được xác định trong đó một tài sản hay lợi ích tài sản được pháp luật bảo vệ).

6.3.2.1.4.1. Đời sống kinh tế được đo qua thời kỳ khi các tài sản vô hình có thể dự kiến đem lại một thu nhập kinh tế trên tài sản cho người sở hữu.

6.3.2.1.4.2. Đời sống pháp lý được xác định qua giai đoạn trong đó tài sản vô hình có thể được bảo vệ bằng pháp luật. Chẳng hạn như bằng sáng chế có một đời sống có thể xác định được tại điểm khởi đầu của nó và từ từ, qua thời gian tiến dần đến không còn tồn tại.

6.3.2.1.5. Các tỷ lệ vốn hoá và tỷ lệ chiết khấu được rút ra từ thị trường và biểu hiện bằng nhiều yếu tố giá cả (được trích ra từ những dữ kiện giao dịch và kinh doanh rộng rãi) hay bằng một tỷ lệ lãi (được rút ra từ những đầu tư thay thế).

6.3.2.2. Những lợi ích hay thu nhập dự báo được chuyển thành giá trị có sử dụng các tính toán trong đó xem xét đến tăng trưởng kỳ vọng và thời hạn tồn

tại các lợi ích, đến rủi ro gắn liền với dòng lợi ích và giá trị thời điểm của đồng tiền.

6.3.3. Phương pháp thị trường để thẩm định giá tài sản vô hình.

6.3.3.1. Phương pháp thị trường so sánh đối tượng thẩm định với các tài sản vô hình tương tự hay các lợi ích sở hữu tài sản vô hình và các chứng khoán được bán trên thị trường mở.

6.3.3.2. Hai nguồn dữ liệu thường được sử dụng nhất trong phương pháp thị trường là các thị trường trong đó những lợi ích sở hữu các tài sản vô hình tương tự được kinh doanh và các giao dịch trước đó trong sở hữu tài sản vô hình được thẩm định.

6.3.3.2.1. Trong phương pháp thị trường, cần phải có một cơ sở hợp lý để so sánh và dựa vào các tài sản vô hình tương tự. Những tài sản vô hình tương tự này cần nằm trong cùng lĩnh vực công nghiệp với tài sản thẩm định hay trong một ngành công nghiệp đáp ứng được cùng các thông số khác nhau về kinh tế. Sự so sánh phải được thực hiện theo một cách thức mang ý nghĩa và không được gây sự nhầm lẫn.

6.3.3.3. Thông qua sự phân tích những cái có được trong các tài sản vô hình, nhà thẩm định giá thường tính toán các tỷ lệ thẩm định giá, trong đó giá cả thường được chia cho một thước đo thu nhập nào đó hay các tài sản thuần. Cần thận trọng trong tính toán và lựa chọn các tỷ lệ này.

6.3.3.3.1. Tỷ lệ hay các tỷ lệ lựa chọn phải đưa lại thông tin có ý nghĩa về giá trị của tài sản vô hình.

6.3.3.3.2. Dữ liệu của các tài sản vô hình tương tự sử dụng để tính toán phải chính xác.

6.3.3.3.2. Việc tính toán các tỷ lệ cũng phải chính xác.

6.3.3.3.3. Nếu là dữ liệu bình quân trong giai đoạn xem xét thì phương pháp lấy bình quân cũng phải thích hợp.

6.3.3.3.4. Tất cả các tính toán phải được thực hiện theo cùng một cách giống nhau đối với cả tài sản vô hình tương tự và tài sản vô hình được thẩm định.

6.3.3.3.5. Dữ liệu giá cả dùng trong các tỷ lệ phải còn hiệu lực vào thời điểm thẩm định giá và đại diện cho thị trường vào thời điểm đó.

6.3.3.3.6. Những điều chỉnh nào đó có thể được thực hiện khi phù hợp để khiến cho tài sản vô hình tương tự và tài sản vô hình thẩm định trở nên dễ so sánh hơn.

6.3.3.3.7. Các điều chỉnh có thể cần được làm không thường xuyên, không định kỳ và các khoản không hoạt động.

6.3.3.3.8. Các tỷ lệ lựa chọn phải được đưa ra phù hợp với những khác nhau về rủi ro và những triển vọng của những tài sản vô hình tương tự và tài sản vô hình thẩm định.

6.3.3.3.9. Có nhiều chỉ báo giá trị có thể được tính toán do có thể lựa chọn và áp dụng nhiều yếu tố thẩm định giá đối với tài sản vô hình được thẩm định.

6.3.3.4. Khi sử dụng các giao dịch trước đó trong các tài sản vô hình thẩm định để có được sự hướng dẫn về thẩm định giá, những điều chỉnh cần thiết có thể được thực hiện đối với sự thay đổi về thời gian và những hoàn cảnh thay đổi trong nền kinh tế, trong ngành công nghiệp và trong các tài sản vô hình.

. Các quá trình xử lý kết hợp.

6.4.1. Kết luận thẩm định giá sẽ căn cứ trên:

6.4.1.1. Định nghĩa giá trị; và

6.4.1.2. Tất cả các thông tin thích hợp cần thiết trong phạm vi nhiệm vụ.

6.4.2. Kết luận giá trị cũng sẽ dựa trên những chỉ báo về giá trị từ các phương pháp thẩm định giá thực hiện.

6.4.2.1. Sự lựa chọn và dựa vào các phương pháp và sự tính toán thích hợp phụ thuộc vào quyết định của nhà thẩm định giá.

6.4.2.2. Nhà thẩm định giá phải dùng đến quyết định của mình khi xác định tính chất quan trọng tương quan của việc xác định giá trị đạt được trong quá trình thẩm định giá. Nhà thẩm định cũng cần đưa ra những lý lẽ và những sự biện minh cho các phương pháp được sử dụng và để đánh giá tính chất quan trọng của các phương pháp dựa vào đó để đạt đến kết quả tổng hợp về giá trị.

7.0. Các yêu cầu trình bày

7.1. Nhà thẩm định giá có thể báo cáo kết luận thẩm định giá bằng hình thức miệng hay văn bản.

7.2. Báo cáo thẩm định giá tài sản vô hình mô tả các kết quả thẩm định giá đối với tài sản vô hình, các phân tích hay đánh giá về tài sản đó. Trong phạm vi có thể và thích hợp, mỗi báo cáo thẩm định giá tài sản vô hình bằng miệng hay bằng văn bản bao gồm những vấn đề chủ yếu sau:

7.2.1. Chữ ký và xác nhận. Nhà thẩm định giá, người ký báo cáo thẩm định giá phải chịu trách nhiệm về những khẳng định đưa ra trong báo cáo bằng văn bản.

7.2.2. Các điều kiện giả thiết và hạn chế.

7.2.2.1. Các khẳng định kết luận chứa trong báo cáo phải được coi là đúng đắn và chính xác.

7.2.2.2. Nhà thẩm định giá cần làm rõ nguồn dữ liệu lấy làm căn cứ, chỉ ra xem có dựa vào dữ liệu được các bên khác cung cấp không, và nếu căn cứ dữ liệu do các bên khác cung cấp, thì phải nêu rõ dữ liệu đó có được nhà thẩm định giá thẩm định thêm hay không.

7.2.2.3. Các phân tích báo cáo, các đánh giá và kết luận được giới hạn chỉ ở những giả thiết được báo cáo và những điều kiện hạn chế và là những phân tích, đánh giá và kết luận không thiên lệch của cá nhân nhà thẩm định giá (xem phần 8.2 dưới đây).

7.2.2.4. Nhà thẩm định giá phải nêu rõ rằng họ không có lợi ích hiện tại hay tương lai trong tài sản thuộc đối tượng báo cáo và không có lợi ích cá nhân hay những thiên vị đối với các bên liên quan. Nếu có mặt lợi ích hay thiên vị như vậy, nó phải được tiết lộ, phanh phui.

7.2.3. Mô tả nhiệm vụ thẩm định giá.

7.2.3.1. Lợi ích thẩm định phải được mô tả rõ.

7.2.3.2. Thời hạn thẩm định phải được nêu rõ.

7.2.3.3. Phải nêu và xác định định nghĩa giá trị.

- 7.2.3.4. Phải nêu các tiền đề và giả thiết quan trọng đối với giá trị.
- 7.2.3.5. Phải nêu rõ mục tiêu sử dụng thẩm định giá.
- 7.2.3.6. Phạm vi thẩm định giá phải được xác định.
- 7.2.3.7. Phải nêu rõ thời hạn chuẩn bị báo cáo.
- 7.2.4. Mô tả tài sản vô hình.
 - 7.2.4.1. Các nguồn thông tin sử dụng.
 - 7.2.4.2. Triển vọng đối với nền kinh tế và ngành công nghiệp.
 - 7.2.4.3. Lịch sử tài sản.
 - 7.2.4.4. Tính nhạy cảm đối với các nhân tố thời vụ hay chu kỳ.
 - 7.2.4.5. Sự cạnh tranh.
 - 7.2.4.6. Sở hữu; và
 - 7.2.4.7. Triển vọng đối với tài sản vô hình.
 - 7.2.4.8. Các giao dịch quá khứ của các lợi ích sở hữu tương tự trong các tài sản vô hình.
- 7.2.5. Về phương pháp thẩm định giá.
 - 7.2.5.1. Những cách thức và phương pháp thẩm định giá sử dụng và lý do áp dụng chúng phải được đề cập.
 - 7.2.5.2. Những tính toán và suy luận theo sau trong khi áp dụng một hay nhiều phương pháp thẩm định giá cũng phải được đề cập đến.
 - 7.2.5.3. Việc rút ra các biến số như các tỷ lệ chiết khấu, tỷ lệ vốn hoá hay các yếu tố thẩm định giá phải được nhắc đến.
 - 7.2.5.4. Những suy luận logic đằng sau sự kết hợp tất cả các đánh giá thẩm định giá khác nhau thành một đánh giá giá trị duy nhất cũng cần được đề cập đến.
- 7.2.6. Bí mật của báo cáo, những bản sao chụp báo cáo không được cung cấp cho bất cứ một người nào khác ngoài khách hàng mà không được phép cụ thể của khách hàng, trừ phi đó là quyết định của một cơ quan pháp luật có thẩm quyền pháp lý.

7.2.7. Về việc cung cấp bảo quản tư liệu, nhà thẩm định giá sẽ bảo quản và gìn giữ tư liệu về tất cả các thông tin và sản phẩm của công việc trong một giai đoạn thời gian hợp lý.

7.3. Các yêu cầu thể hiện chung khác đối với thẩm định giá tài sản vô hình là giống với những yêu cầu được phản ánh trong phần 6 của IVA1. Đặc biệt, nghĩa vụ của nhà thẩm định giá là đảm bảo rằng báo cáo thẩm định giá được chuẩn bị đầy đủ và được truyền đi sao cho không gây ra sự sai sót nào.

7.4. Những thể hiện quan trọng khác đối với thẩm định giá tài sản vô hình được đề cập đến trong phần 6 của chú ý hướng dẫn này.

8. Các điều khoản xuất phát

8.1. Trong một số nước hay một số thẩm quyền pháp luật, một nhà thẩm định giá có nghĩa vụ sử dụng hay tham chiếu đến một định nghĩa cụ thể của giá trị thị trường để đáp ứng những tiêu chuẩn pháp lý, hay luật định nào đó của pháp luật điều chỉnh việc thực hiện các dịch vụ thẩm định giá. Nếu các kết quả thẩm định giá được báo cáo không tuân theo những thẩm quyền pháp lý như vậy, khi các tiêu chuẩn quốc tế được áp dụng hay khi một định nghĩa của địa phương có thể phụ thuộc vào một sự giải nghĩa sai, nhà thẩm định giá cũng cần tham khảo đến định nghĩa trong các tiêu chuẩn IVSC.

8.2. Những nhà thẩm định giá nói chung không được coi là có trách nhiệm đối với công việc do các kiểm toán viên thực hiện hay đối với những quyết định hoặc chỉ dẫn do những người lãnh đạo của một doanh nghiệp đưa ra. Trong quá trình thẩm định giá một tài sản vô hình, khi những chỉ thị như vậy được các nhà kiểm toán hay lãnh đạo doanh nghiệp đưa ra, nhà thẩm định giá tài sản vô hình sẽ xác định rằng việc chấp nhận những chỉ thị như vậy sẽ không đi đến sai lạc hay không thích hợp. Nhà thẩm định giá có thể xuất phát từ những thực tế thẩm định giá doanh nghiệp bình thường khi sự xuất phát đó được thể hiện và trình bày một cách thích hợp.

9. Thời hạn áp dụng

9.1. Chú ý hướng dẫn thẩm định giá quốc tế này có hiệu lực từ ngày 1 tháng 7 năm 2000.

B. CÁC PHÉP TOÁN ÁP DỤNG CHO CÔNG TÁC THẨM ĐỊNH GIÁ

I. KHÁI QUÁT CHUNG

Các nhà thẩm định giá trong khi tiến hành tính toán có thể sử dụng các bảng đánh giá giá trị tính sẵn để tiết kiệm thời gian tính toán và giảm thiểu rủi ro trong tính toán chi tiết.

Những phép toán dùng để tính toán bảng đánh giá giá trị tính sẵn (gọi là Bảng thẩm định giá Perry) là những công cụ toán học đặc lực cho nhà thẩm định giá trong công tác của mình. Những phép toán này được giới thiệu ở phần tiếp theo.

II. BẢNG TÍNH GIÁ TRỊ TƯƠNG LAI CỦA 1 USD TÍCH LŨY QUA CÁC NĂM

Bảng này thể hiện lượng giá trị 1USD được đầu tư với các tỷ lệ lãi kép khác nhau sẽ tích lũy được thành tổng số tiền là bao nhiêu qua một số năm nào đó (lãi kép là lãi trả không chỉ cho số vay ban đầu mà cả cho số lãi được gộp vào số vốn đó nữa). Sự tính toán như vậy được thể hiện qua ví dụ sau:

Ví dụ 1:

Với 1 USD được đầu tư ở tỷ lệ lãi kép là 5% trong 3 năm sẽ tích lũy được thành bao nhiêu?

Bài giải:

	Gốc (USD)	Lãi 5% (USD)	Tổng số (USD)
Giá trị vào cuối năm thứ nhất (1 USD cộng với lãi 5% trên 1 USD)	1	0,05	1,05
Giá trị vào cuối năm thứ hai (1,05 USD cộng với lãi 5% trên 1,05 USD)	1,05	0,0525	1,1025
Giá trị vào cuối năm thứ ba (1,1025USD cộng với lãi 5% trên 1,1025USD)	1,1025	0,0551	1,1576

Bảng thẩm định giá là công việc tính toán cần mẫn theo phương pháp trên để lập ra bảng tính sẵn. Nó giúp cho người khai thác các con số trực tiếp từ bảng tiết kiệm được thời gian tính toán. Bảng giá trị tương lai của 1 USD tích lũy qua các năm có tầm quan trọng là nó được dùng làm cơ sở cho việc cấu trúc các bảng thẩm định giá khác.

Công thức dùng cho bảng tính là:

Tổng số lãi phải trả trên 1 USD trong n năm $= (1 + i)^n - 1$

Trong đó: i là lãi thu được mỗi năm trên 1 USD

n là số năm.

III. BẢNG TÍNH GIÁ TRỊ HIỆN TẠI CỦA 1 USD

Bảng này là nghịch đảo của Bảng giá trị tương lai của 1 USD tích lũy qua các năm. Bảng trên cho biết lượng giá trị mà ở đó 1 USD sẽ tích lũy được với lãi kép qua thời kỳ một số năm nào đó, thì bảng này cho thấy tổng số tiền đem đầu tư hiện tại sẽ có lượng giá trị là 1 USD trong thời gian tương ứng. Có thể thu được bất kỳ con số cần thiết nào của Bảng giá trị hiện tại của 1 USD bằng cách chia số 1 cho con số tương ứng của Bảng giá trị tương lai của 1 USD.

Ví dụ 2:

Với số tiền là bao nhiêu đem đầu tư hiện tại với lãi kép là 5%/năm sẽ tích lũy thành 1 USD trong thời gian 6 năm?

Bài giải:

Gọi V là số tiền đầu tư, ta có phương trình:

1 USD = $V \times$ lượng giá trị của 1 USD trong 6 năm với lãi suất 5%

$$\begin{aligned} V &= \frac{1}{\text{Lượng giá trị của 1 USD trong 6 năm với lãi suất 5\%/năm}} \\ &= \frac{1}{1,340} \text{ (tra bảng A ở phụ lục)} \\ &= 0,7462 \text{ USD} \end{aligned}$$

Số liệu 0,7462 này có thể được rút ra nhanh chóng từ cách tra bảng C (Bảng giá trị hiện tại của 1 USD) ở phần phụ lục.

Bảng giá trị hiện tại của 1 USD được sử dụng rộng rãi ở trong thực tế để tính giá trị vào thời điểm hiện tại của tổng số tiền có thể nhận được trong tương lai.

Công thức dùng cho bảng tính là:

$$\text{Giá trị hiện tại của 1 USD} = \frac{1}{\left(1 + \frac{i}{m}\right)^{m \cdot n}}$$

Trong đó: m là số lượng các thanh toán trong 1 năm.

n là số năm.

i là lãi suất.

IV. BẢNG TÍNH GIÁ TRỊ TƯƠNG LAI CỦA 1 USD MỘT GIAI ĐOẠN

Bảng này thể hiện một lượng giá trị mà một loạt các khoản tiền gửi có giá trị 1 USD vào cuối mỗi năm sẽ tích lũy được trong một giai đoạn cho trước ở một tỷ lãi kép cho trước.

Bảng này hữu ích đối với nhà thẩm định giá trong khi tính toán tổng chi phí qua một giai đoạn một số năm khi các chi tiêu hàng năm được phát sinh gắn với một tài sản không sinh hiệu quả trong thời gian hiện tại.

Ví dụ 3:

Một đồn điền mới trồng cây lấy gỗ sẽ đạt đến kỳ trưởng thành trong 80 năm. Chi phí ban đầu cho việc gieo trồng là 2.000 USD/ha, chi phí bảo dưỡng bình quân hàng năm là 200 USD/ha. Tổng phí tổn cho mỗi hecta vào thời gian khi gỗ trưởng thành là bao nhiêu, không kể đến bất kỳ sự tăng lên nào trong giá trị của đất, và giả sử rằng lãi suất yêu cầu trên số vốn là 5%?

Bài giải:

2.000 USD/ha chỉ cho gieo trồng là một khoản tiền không sinh lời trong khoảng thời gian 80 năm. Chi phí đối với người sở hữu được thể hiện bằng một tổng số tiền, mà với nó có thể tích lũy được nếu đem đầu tư trong thời gian đó với lãi kép. Phân tích toán này cần sử dụng bảng tính giá trị tương lai của 1 USD tích lũy qua các năm.

Khoản chi 200 USD/ha vào việc bảo dưỡng là khoản chi hàng năm cũng không đem lại thu nhập trong thời gian 80 năm. Chi phí đó đối với người chủ sở hữu được thể hiện bởi tổng số tiền mà một loạt các khoản chi liên tiếp như vậy có thể tích lũy nếu đầu tư với lãi kép. ở đây cần thiết sử dụng bảng tính giá trị tương lai của 1 USD một giai đoạn.

. Chi phí vốn ban đầu mỗi ha	2.000 USD
Tổng giá trị của 1 USD trong 80 năm	x
ở lãi suất 5%:	49,56 (tra bảng A)
	99.120 USD
. Chi phí hàng năm cho mỗi ha	200 USD
Tổng giá trị của chi phí 1 USD mỗi năm	x
trong giai đoạn 80 năm ở lãi suất 5%:	971,229 (tra bảng B)
	194.246 USD
. Tổng chi phí cho mỗi ha vào cuối kỳ:	
99.120 USD + 194.246 USD	= 293.366 USD

Công thức dùng cho bảng tính là:

Gọi lượng giá trị 1 USD tích lũy mỗi năm trong thời gian n năm là A.
 Khi đó:

$$A = \frac{(1+i)^n - 1}{i}$$

Trong đó: n là số năm.

i là lãi suất.

V. BẢNG TÍNH QUỸ TRẢ NỢ

Quỹ trả nợ là những khoản tiền dành riêng được tích góp dần hàng năm để làm một việc nhất định nào đó, chẳng hạn như để trả nợ hay để thay thế một tài sản, ở một thời điểm đã biết trong thời gian tới.

Bảng này là nghịch đảo của bảng tính giá trị tương lai của 1 USD một giai đoạn; thay vì thể hiện số tiền mà một loạt các khoản tiền gửi 1 USD sẽ tích lũy được trong một giai đoạn nào đó, nó thể hiện số tiền phải gửi hàng năm với lãi kép để sinh ra 1 USD trong thời gian từng ấy năm. Các con số trong bảng này là những số nghịch đảo của những con số trong bảng kia, do đó số tiền để dành trả nợ dần hàng năm cần tìm có thể có được bằng cách chia số 1 cho con số tương ứng của bảng lượng giá trị của 1 USD mỗi năm và ngược lại.

Bảng có giá trị sử dụng trực tiếp cho nhà thẩm định giá khi muốn biết cần phải để dành số tiền bao nhiêu hàng năm ngoài số thu nhập để đáp ứng các chi phí vốn đến hạn phải thực hiện nghĩa vụ trong tương lai, như các yêu cầu sửa chữa vào cuối kỳ của hợp đồng thuê; hoặc yêu cầu tái thiết lại bất động sản.

Ví dụ 4:

Một nhà đầu tư mua một tài sản toàn quyền sở hữu với giá 100.000 USD, được đánh giá là sẽ tạo ra thu nhập thuần là 20.000 USD/năm cho 15 năm tới. Vào cuối thời gian 15 năm đó sẽ cần phải tái thiết lại tài sản với chi phí là 150.000 USD để duy trì được mức thu nhập. Chủ sở hữu sẽ phải cung cấp số vốn như thế nào hàng năm để dành cho sự tái thiết? Giả sử lãi suất trên vốn đầu tư là 3%/năm.

Bài giải:

Người chủ sở hữu có thể cung cấp khoản chi phí xây dựng lại bằng cách tích lũy vốn trả dần hàng năm với lãi suất 3%/năm trên 15 năm như sau:

Chi phí xây dựng lại:	150.000 USD
Vốn tích lũy trả dần hàng năm để sinh ra	x
1 USD trong 15 năm với lãi suất 3%/năm:	0,0538 (tra bảng thẩm định giá của Parry)
Vốn để dành trả dần cần thiết =	8.070 USD/năm

Thu nhập thực sự của người chủ sở hữu khi đó sẽ là:

$$20.000 \text{ USD} - 8.070 \text{ USD} = 11.930 \text{ USD/năm}$$

Thể hiện một tỷ lệ thu nhập thực sự là 11,93% trên giá mua thay cho con số 20% mà dường như sự đầu tư đó sinh ra.

Công thức dùng cho bảng tính này là:

$$S = \frac{i}{(1+i)^m - 1}$$

Trong đó:

S là số tiền để dành trả dần.

n là số năm.

i là lãi suất.

VI. BẢNG TÍNH GIÁ TRỊ HIỆN TẠI CỦA 1 USD MỘT GIAI ĐOẠN (HOẶC BẢNG THU NHẬP NHIỀU NĂM - VIẾT TẮT LÀ Y.P TỪ CHỮ YEARS PURCHASE TABLE)

Các con số trong bảng qua các lãi suất khác nhau thể hiện tổng số tiền được trả một cách hợp lý cho một loạt các số liệu của 1 USD có thể nhận được vào cuối một số năm kế tiếp đã cho. Bằng cách áp dụng con số thích hợp trong bảng đối với thu nhập thuần từ tài sản, nhà thẩm định giá đạt được sự đánh giá của mình về giá trị thị trường.

Khi thu nhập là vĩnh viễn, con số thu nhập nhiều năm có thể tìm được qua biểu thức:

$$Y.P = \frac{1}{i}$$

Trong đó: i là lãi suất.

$$\text{Giả sử nếu } i = \frac{5}{100} \text{ thì } Y.P = \frac{100}{5} = 20$$

Nhưng khi thu nhập có được chỉ trong một thời kỳ giới hạn, chẳng hạn như quyền lợi cho thuê theo hợp đồng, thì mối quan hệ giữa thu nhập nhiều năm và lãi suất càng phức tạp hơn.

Ví dụ 5:

Một tài sản tạo ra một thu nhập thuần là 500 USD mỗi năm, giả thiết đầu tư có lãi suất 5%/năm.

Hỏi người mua có thể trả số tiền cho tài sản đó là bao nhiêu trong trường hợp thu nhập là vĩnh viễn và thu nhập chỉ nhận được trong thời gian giới hạn là 6 năm?

Bài giải:

Trường hợp tài sản tạo ra thu nhập là vĩnh viễn, khi đó người mua có thể trả số tiền cho tài sản đó là:

$$500 \text{ USD} \times YP = 500 \text{ USD} \times \frac{100}{5} = 10.000 \text{ USD}$$

Bây giờ trong trường hợp thu nhập chỉ nhận được trong thời gian giới hạn là 6 năm, và lãi suất vẫn là 5%. Khi này người mua sẽ không trả giá 10.000 USD cho tài sản đó, vì nếu người đó trả như vậy thì đến khi kết thúc kỳ hạn 6 năm lãi của họ nhận được trên tài sản sẽ bị ngừng lại, và người đó khi ấy sẽ bị mất cả vốn lẫn lãi.

Có hai cách giải quyết vấn đề này. Cách thứ nhất là xem xét luồng thu nhập trong 6 năm, và tách riêng thu nhập của mỗi năm, ở trong ví dụ này là:

Cuối năm thứ 1, thu nhập: 500 USD

Cuối năm thứ 2, thu nhập: 500 USD

.....

Cuối năm thứ 6, thu nhập: 500 USD

Bây giờ tính giá trị hiện tại của số tiền nhận được trong tương lai bằng cách áp dụng giá trị hiện tại của 1 USD đối với tổng số tiền nhận được trong tương lai, lần lượt tiến hành cho từng năm một, được thể hiện như sau:

. Cuối năm thứ nhất, tổng số tiền nhận được 500 USD

x Giá trị hiện tại của 1 USD trong 1 năm ở lãi suất 5%.	x 0,9524 (tra bảng C)
	476 USD
. Cuối năm thứ 2, tổng số tiền nhận được	500 USD
x Giá trị hiện tại của 1 USD trong 2 năm ở lãi suất 5%.	x 0,9070 (tra bảng C)
	454 USD
. Cuối năm thứ 3, tổng số tiền nhận được	500 USD
x Giá trị hiện tại của 1 USD trong 3 năm ở lãi suất 5%.	x 0,8638 (tra bảng C)
	432 USD
. Cuối năm thứ 4, tổng số tiền nhận được	500 USD
x Giá trị hiện tại của 1 USD trong 4 năm ở lãi suất 5%.	x 0,8227 (tra bảng C)
	411 USD
. Cuối năm thứ 5, tổng số tiền nhận được	500 USD
x Giá trị hiện tại của 1 USD trong 5 năm ở lãi suất 5%.	x 0,7835 (tra bảng C)
	392 USD
. Cuối năm thứ 6, tổng số tiền nhận được	500 USD
x Giá trị hiện tại của 1 USD trong 6 năm ở lãi suất 5%.	x 0,7462 (tra bảng C)
	373 USD
Tổng cộng:	2.538 USD

Kết quả tính toán cho thấy giá trị của quyền lợi nhận được 500 USD mỗi năm trong thời hạn 6 năm ở lãi suất 5% là 2.538 USD. Phương pháp này đòi hỏi tính cần cù và nếu giai đoạn thời gian kéo dài thì việc tính toán trở nên nặng nề.

Có thể làm theo cách ngắn gọn hơn như sau:

Số tiền nhận được mỗi năm 500 USD.

Giá trị hiện tại của 1 USD trong 1 năm ở lãi suất 5% là					0,9524
"	"	"	2	"	0,9070
"	"	"	3	"	0,8638
"	"	"	4	"	0,8227
"	"	"	5	"	0,7835
"	"	"	6	"	0,7462
Tổng cộng:					5,0756

Giá trị hiện tại của 50 USD mỗi năm sau 6 năm là:

$$500 \text{ USD} \times 5,0756 = 2.538 \text{ USD}$$

Một phương pháp thay thế đối với vấn đề đánh giá thu nhập có kỳ hạn là: từ việc nhận được thu nhập trong kỳ hạn để dành ra một số thu nhập cho Quỹ trả nợ, vào cuối kỳ hạn Quỹ trả nợ đã tích lũy bằng vốn ban đầu là X đôla. Bằng cách này, thu nhập có kỳ hạn đã được vĩnh viễn hoá và do đó có thể so sánh trực tiếp với thu nhập vĩnh viễn.

Công thức tìm giá trị hiện tại của 1 USD mỗi năm đối với một thu nhập kỳ hạn là:

$$= \frac{1}{i + S}$$

Trong đó:

i là lãi trên 1 USD trong 1 năm ở lãi suất thích hợp.

S là quỹ trả nợ để thay thế 1 USD vào cuối kỳ.

Câu hỏi tiếp theo là Quỹ trả nợ được tích lũy với lãi suất nào? Quỹ trả nợ có thể được thực hiện bằng một hợp đồng với công ty bảo hiểm. Lãi trên hợp đồng đó là thấp bởi vì đó là hình thức đầu tư ít rủi ro và bảo đảm nhất.

Trong thực tế có nhà đầu tư tạo ra các điều khoản của Quỹ trả nợ theo cách khác, hoặc có nhà đầu tư không tạo ra Quỹ trả nợ.

Ví dụ 6:

Giá trị của một tài sản cho thuê là bao nhiêu khi nó tạo ra một thu nhập thuần là 500 USD cho 6 năm kế tiếp, và giả sử rằng người mua yêu cầu lãi suất đầu tư là 5%, và thực hiện cung cấp cho Quỹ trả nợ với lãi suất 3%?

Bài giải:

Lãi trên 1 USD trong 1 năm ở lãi suất 5% = 0,05

Quỹ trả nợ để tạo ra 1 USD trong 6 năm

ở lãi suất 3%. = 0,1546 (tra Bảng thẩm định giá Parry)

YP 6 năm ở 5% và 3%:

$$\begin{aligned} &= \frac{1}{1 + S} \\ &= \frac{1}{0,05 + 0,1546} \\ &= 4,888 \end{aligned}$$

Thẩm định giá trị:

Thu nhập thuần 500 USD

x Giá trị hiện tại của 1 USD mỗi năm x

hoặc YP trong 6 năm ở lãi suất 5% và 3%: 4,888

Giá trị = 2.444 USD

Lưu ý: Trên thực tế con số 4,888 có thể lấy được trực tiếp từ bảng giá trị hiện tại của 1 USD mỗi năm ở lãi suất 5% và 3% trong sách “Các bảng thẩm định giá trị của Parry”.

Thu nhập nhiều năm (Y.P) áp dụng trong ví dụ trên được gọi là Y.P có lãi suất gấp đôi, bởi vì có 2 lãi suất khác nhau được áp dụng, lãi suất thứ nhất (5%) được gọi là lãi suất “sinh lợi”, và lãi suất thứ hai (3%) gọi là lãi suất “tích lũy”.

Cần lưu ý rằng thu nhập kỳ hạn 500 USD mỗi năm khi đánh giá trên Y.P với lãi suất đơn sinh ra 2.538 USD, trong khi đánh giá trên Y.P với lãi suất gấp

đôi thì tạo ra 2.444 USD. Sự lựa chọn Y.P thích hợp được xác định bởi tính chất của thu nhập, bởi các nhân tố xung quanh đặc biệt là tính chất pháp lý của bất động sản.

Công thức của Y.P lãi suất gấp đôi và Y.P lãi suất đơn là như sau:

a/ Thu nhập nhiều năm (Y.P) với lãi suất đơn

$$V = 1 - \frac{\frac{1}{(1+i)^n}}{i}$$

Trong đó:

V là giá trị hiện tại.

S là Quỹ trả nợ hàng năm.

i là lãi suất.

n là số năm.

b/ Thu nhập nhiều năm (YP) với lãi suất gấp đôi:

$$V = \frac{1}{i + \frac{S}{(1+S)^n - 1}}$$

Trong đó:

V là giá trị hiện tại.

S là Quỹ trả nợ hàng năm.

i lãi suất.

n số năm.

PHỤ LỤC

GIỚI THIỆU MỘT SỐ BẢNG THẨM ĐỊNH GIÁ CỦA PARRY

Bảng A: Giá trị tương lai của 1 USD tích lũy qua các năm:

$$V = (1 + i)^n;$$

Bảng B: Giá trị tương lai của 1 USD giai đoạn:

$$V = \frac{(1+i)^n - 1}{i};$$

Bảng C: Giá trị hiện tại của 1 USD:

$$V = \frac{1}{\left(1 + \frac{i}{m}\right)^{m \cdot n}};$$

Bảng D: Giá trị hiện tại của 1 USD một giai đoạn:

$$V = \frac{1 - \frac{1}{(1+i)^n}}{i};$$

Bảng A: Giá trị tương lai của 1 USD tích lũy qua các năm: $V = (1 + i)^n$;

N: số năm; i: lãi suất

Ký hiệu	1%	2%	3%	4%	5%	6%	7%	8%	9%	10%	11%	12%	13%	14%	15%
1	1,0100	1,0200	1,0300	1,0400	1,0500	1,0600	1,0700	1,0800	1,0900	1,1000	1,1100	1,1200	1,1300	1,1400	1,1500
2	1,0201	1,0404	1,0609	1,0816	1,1025	1,1236	1,1449	1,1664	1,1880	1,2100	1,2321	1,2544	1,2769	1,2996	1,3225
3	1,0303	1,0612	1,0927	1,1249	1,1576	1,1910	1,2250	1,2597	1,2950	1,3310	1,3676	1,4049	1,4429	1,4815	1,5209
4	1,0406	1,0824	1,1255	1,1699	1,2155	1,2625	1,3108	1,3605	1,4115	1,4641	1,5181	1,5735	1,6305	1,6890	1,7490
5	1,0510	1,1041	1,1593	1,2167	1,2763	1,3382	1,4026	1,4693	1,5386	1,6105	1,6851	1,7623	1,8424	1,9254	2,0114
6	1,0615	1,1262	1,1941	1,2653	1,3401	1,4185	1,5007	1,5869	1,6771	1,7716	1,8704	1,9738	2,0820	2,1950	2,3131
7	1,0721	1,1487	1,2299	1,3159	1,4071	1,5036	1,6058	1,7138	1,8280	1,9487	2,0762	2,2107	2,3526	2,5023	2,6600
8	1,0829	1,1717	1,2668	1,3686	1,4775	1,5938	1,7182	1,8509	1,9926	2,1436	2,3045	2,4760	2,6584	2,8526	3,0590
9	1,0937	1,1951	1,3048	1,4233	1,5513	1,6895	1,8385	1,9990	2,1719	2,3579	2,5580	2,7731	3,0010	3,2519	3,5179
10	1,1046	1,2190	1,3439	1,4802	1,6289	1,7906	1,9672	2,1689	2,3974	2,6537	2,9394	3,1058	3,3946	3,7072	4,0456
11	1,1157	1,2434	1,3842	1,5395	1,7103	1,8983	2,1049	2,3316	2,5804	2,8531	3,1518	3,4785	3,8359	4,2262	4,6524
12	1,1268	1,2682	1,4258	1,6010	1,7959	2,0122	2,2522	2,5182	2,8127	3,1384	3,4985	3,8960	4,3345	4,8179	5,3503
13	1,1381	1,2936	1,4685	1,6651	1,8856	2,1329	2,4098	2,7196	3,0658	3,4523	3,8833	4,3635	4,8980	5,4924	6,1528
14	1,1495	1,3195	1,5126	1,7317	1,9799	2,2609	2,5785	2,9372	3,3417	3,7975	4,3104	4,8871	5,5348	6,2613	7,0757
15	1,1610	1,3459	1,5580	1,8009	2,0789	2,3966	2,7590	3,1722	3,6425	4,1772	4,7846	5,4736	6,2543	7,1379	8,1371
16	1,1726	1,3728	1,6047	1,8730	2,1829	2,5404	2,9522	3,4259	3,9703	4,5950	5,3109	6,1304	7,0673	8,1372	9,3576
17	1,1843	1,4002	1,6528	1,9479	2,2920	2,6928	3,1588	3,7000	4,3276	5,0515	5,8951	6,8680	7,9861	9,2765	10,761
18	1,1961	1,4282	1,7024	2,0258	2,4065	2,8543	3,3799	3,9960	4,7171	5,5599	6,5436	7,6900	9,0243	10,575	12,375
19	1,2081	1,4568	1,7535	2,1068	2,5270	3,0256	3,6165	4,3157	5,1417	6,1159	7,2633	8,6128	10,197	12,056	14,232
20	1,2202	1,4859	1,8061	2,1911	2,6533	3,2071	3,8697	4,6610	5,6044	6,7275	8,0623	9,6463	11,523	13,743	16,367
25	1,2824	1,6406	2,0938	2,6658	3,3884	4,2919	5,4274	6,8485	8,6231	10,835	13,585	17,000	21,231	26,462	32,919
30	1,3478	1,8114	2,4273	3,2434	4,3219	5,7435	7,6123	10,068	13,268	17,449	22,892	29,960	39,116	50,950	66,212
40	1,4889	2,2080	3,2620	4,8010	7,0400	10,286	14,974	21,725	31,409	45,259	65,001	93,051	132,76	188,88	267,86
50	1,6446	2,6916	4,3938	7,1067	11,467	18,420	29,457	46,902	74,358	117,39	184,56	289,00	450,74	700,23	1083,7
60	1,8167	3,2810	5,8916	10,520	18,679	32,988	57,946	101,26	176,03	304,48	524,06	897,60	1530,1	2595,9	4384,0

Bảng B: Giá trị tương lai của 1 USD giai đoạn: $V = \frac{(1+i)^n - 1}{i}$;

n: số năm; i: lãi suất

Số kỳ han	1%	2%	3%	4%	5%	6%	7%	8%	9%	10%	11%	12%	13%	14%	15%
1	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
2	2,0100	2,0200	2,0300	2,0400	2,0500	2,0600	2,0700	2,0800	2,0900	2,1000	2,1100	2,1200	2,1300	2,1400	2,1500
3	3,0301	3,0604	3,0909	3,1216	3,1525	3,1836	3,2149	3,2464	3,2781	3,3100	3,3421	3,3744	3,4069	3,4396	3,4725
4	4,0604	4,1216	4,1838	4,2465	4,3101	4,3746	4,4399	4,5061	4,5731	4,6410	4,7097	4,7793	4,8498	4,9211	4,9934
5	5,1010	5,2040	5,3091	5,4163	5,5256	5,6371	5,7507	5,8666	5,9817	6,1051	6,2278	6,3528	6,4803	6,6101	6,7424
6	6,1520	6,3081	6,4684	6,6330	6,8019	6,9753	7,1533	7,3359	7,5233	7,7165	7,9129	8,1152	8,3227	8,5355	8,7537
7	7,2135	7,4343	7,6625	7,8983	8,1420	8,3938	8,6540	8,9228	9,2001	9,4872	9,7833	10,089	10,405	10,730	11,067
8	8,2857	8,5830	8,8923	9,2142	9,5491	9,8975	10,260	10,637	11,028	11,436	11,850	12,300	12,757	13,233	13,727
9	9,3685	9,7546	10,159	10,583	11,027	11,491	11,978	12,488	13,021	13,579	14,164	14,776	15,416	16,085	16,786
10	10,462	10,950	11,464	12,006	12,578	13,181	13,816	14,487	15,193	15,937	16,722	17,549	18,420	19,337	20,304
11	11,567	12,169	12,808	13,486	14,207	14,972	15,784	16,645	17,560	18,531	19,561	20,655	21,814	23,045	24,349
12	12,683	13,412	14,192	15,026	15,917	16,870	17,888	18,977	20,141	21,384	22,713	24,133	25,650	27,271	29,002
13	13,809	14,680	15,618	16,627	17,713	18,882	20,141	21,495	22,953	24,523	26,212	28,029	29,985	32,089	34,352
14	14,947	15,974	17,086	18,292	19,599	21,015	22,550	24,215	26,019	27,975	30,095	32,393	34,883	37,581	40,505
15	16,097	17,293	18,599	20,024	21,579	23,276	25,129	27,152	29,361	31,772	34,405	37,280	40,417	43,842	47,580
16	17,258	18,639	20,175	21,825	23,657	25,673	27,888	30,324	33,003	35,950	39,190	42,753	46,672	50,980	55,717
17	18,430	20,012	21,762	23,698	25,840	28,213	30,840	33,750	36,974	40,545	44,501	48,884	53,739	59,118	65,075
18	19,615	21,412	23,414	25,645	28,132	30,906	33,999	37,450	41,301	45,599	50,396	55,750	61,725	68,394	75,836
19	20,811	22,841	25,117	27,671	30,593	33,780	37,379	41,446	46,018	51,159	56,939	63,440	70,749	78,969	88,212
20	22,019	24,297	26,870	29,778	33,066	36,786	40,995	45,762	51,160	57,275	64,203	72,002	80,947	91,025	102,44
25	28,243	32,030	36,459	41,646	47,727	54,865	63,249	73,158	84,701	98,347	114,41	133,33	155,62	181,87	212,79
30	34,785	40,568	47,575	56,085	66,439	79,058	94,461	113,28	136,31	164,49	199,02	241,33	293,20	356,79	434,75
40	48,886	60,402	75,401	95,026	120,80	154,76	199,64	259,56	337,88	442,59	581,83	767,09	1013,7	1342,0	1779,1
50	64,463	84,579	112,80	152,67	209,35	290,34	406,53	573,77	815,08	1163,9	1688,8	2400,0	3459,5	4994,5	7217,7
60	81,700	114,05	136,05	237,99	353,58	533,33	813,52	1253,2	1944,8	3034,8	4755,1	7471,6	11762	18535	29220

Bảng C: Giá trị hiện tại của 1 USD: $V = \frac{1}{(1 + \frac{i}{m})^{m \cdot n}}$

n: số năm; m: số lượng thanh toán trong 1 năm (trong bảng này m = 1)
i: lãi suất

Số kỳ hạn	1%	2%	3%	4%	5%	6%	7%	8%	9%	10%	11%	12%	13%	14%	15%
1	0,9901	0,9804	0,9709	0,9615	0,9524	0,9434	0,9346	0,9259	0,9174	0,9091	0,9009	0,8929	0,8850	0,8772	0,8696
2	0,9803	0,9612	0,9426	0,9246	0,9060	0,8879	0,8700	0,8523	0,8347	0,8174	0,8009	0,7846	0,7683	0,7521	0,7360
3	0,9706	0,9423	0,9151	0,8890	0,8638	0,8396	0,8163	0,7938	0,7722	0,7513	0,7312	0,7118	0,6931	0,6750	0,6575
4	0,9610	0,9238	0,8885	0,8548	0,8227	0,7921	0,7629	0,7353	0,7084	0,6830	0,6587	0,6355	0,6133	0,5921	0,5718
5	0,9515	0,9057	0,8626	0,8219	0,7835	0,7473	0,7130	0,6806	0,6499	0,6209	0,5935	0,5674	0,5428	0,5194	0,4972
6	0,9420	0,8880	0,8375	0,7903	0,7462	0,7050	0,6663	0,6302	0,5963	0,5645	0,5346	0,5066	0,4803	0,4556	0,4323
7	0,9327	0,8706	0,8131	0,7599	0,7107	0,6651	0,6227	0,5835	0,5470	0,5132	0,4817	0,4523	0,4251	0,3996	0,3759
8	0,9235	0,8535	0,7894	0,7307	0,6768	0,6274	0,5820	0,5403	0,5019	0,4665	0,4339	0,4039	0,3762	0,3506	0,3269
9	0,9143	0,8368	0,7664	0,7026	0,6446	0,5919	0,5439	0,5002	0,4601	0,4241	0,3909	0,3606	0,3329	0,3075	0,2843
10	0,9053	0,8203	0,7441	0,6758	0,6139	0,5584	0,5083	0,4632	0,4224	0,3855	0,3522	0,3220	0,2946	0,2697	0,2472
11	0,8963	0,8043	0,7224	0,6496	0,5847	0,5268	0,4751	0,4289	0,3875	0,3505	0,3173	0,2875	0,2607	0,2366	0,2149
12	0,8874	0,7885	0,7014	0,6264	0,5568	0,4970	0,4440	0,3971	0,3555	0,3186	0,2858	0,2567	0,2307	0,2076	0,1869
13	0,8787	0,7730	0,6810	0,6006	0,5303	0,4688	0,4150	0,3677	0,3262	0,2897	0,2575	0,2292	0,2042	0,1821	0,1625
14	0,8700	0,7579	0,6611	0,5775	0,5051	0,4423	0,3878	0,3405	0,2992	0,2633	0,2320	0,2046	0,1807	0,1597	0,1413
15	0,8613	0,7430	0,6419	0,5553	0,4810	0,4173	0,3624	0,3152	0,2745	0,2394	0,2090	0,1827	0,1599	0,1401	0,1229
16	0,8528	0,7284	0,6232	0,5339	0,4581	0,3936	0,3387	0,2919	0,2519	0,2176	0,1883	0,1631	0,1415	0,1229	0,1069
17	0,8444	0,7142	0,6050	0,5134	0,4363	0,3714	0,3166	0,2703	0,2311	0,1978	0,1696	0,1456	0,1252	0,1078	0,0929
18	0,8360	0,7002	0,5874	0,4936	0,4155	0,3503	0,2959	0,2502	0,2120	0,1799	0,1528	0,1300	0,1108	0,0946	0,0808
19	0,8277	0,6864	0,5703	0,4746	0,3957	0,3305	0,2765	0,2317	0,1945	0,1635	0,1377	0,1161	0,0981	0,0829	0,0703
20	0,8195	0,6730	0,5537	0,4564	0,3769	0,3118	0,2584	0,2145	0,1741	0,1486	0,1240	0,1037	0,0868	0,0728	0,0611
25	0,7798	0,6095	0,4776	0,3751	0,2953	0,2330	0,1842	0,1460	0,1160	0,0923	0,0736	0,0588	0,0471	0,0378	0,0304
30	0,7119	0,5521	0,4120	0,3083	0,2314	0,1741	0,1314	0,0994	0,0754	0,0573	0,0437	0,0334	0,0256	0,0196	0,0151
40	0,6717	0,4529	0,3066	0,2083	0,1420	0,0972	0,0668	0,0460	0,0318	0,0221	0,0154	0,0107	0,0075	0,0053	0,0037
50	0,6080	0,3715	0,2281	0,1407	0,0872	0,0543	0,0339	0,0213	0,0134	0,0085	0,0054	0,0035	0,0022	0,0014	0,0009
60	0,5504	0,3048	0,1697	0,0951	0,0535	0,0303	0,0173	0,0099	0,0057	0,0033	0,0019	0,0011	0,0007	0,0004	0,0002

$$1 - \frac{1}{(1+i)^n}$$
 Bảng D: Giá trị hiện tại của 1 USD một giai đoạn: $\frac{1}{(1+i)^n}$;

n: số năm; i: lãi suất

Số kỳ hạn	1%	2%	3%	4%	5%	6%	7%	8%	9%	10%	11%	12%	13%	14%	15%
1	0,9901	0,9801	0,9709	0,9615	0,9524	0,9434	0,9346	0,9259	0,9174	0,9091	0,9000	0,8929	0,8859	0,8772	0,8696
2	1,9794	1,9416	1,9135	1,8861	1,8591	1,8334	1,8080	1,7833	1,7594	1,7355	1,7125	1,6901	1,6681	1,6467	1,6257
3	2,9410	2,8839	0,8286	2,7751	2,7232	2,6730	2,6243	2,5771	2,5313	2,4869	2,4437	2,4018	2,3612	2,3216	2,2832
4	3,9029	3,8077	3,7171	3,6299	3,5460	3,4651	3,3872	3,3121	3,2397	3,1699	3,1024	3,0373	2,9715	2,9047	2,8375
5	4,8634	4,7135	4,5797	4,4518	4,3295	4,2124	4,1002	3,9977	3,8997	3,7908	3,6959	3,6018	3,5177	3,4333	3,3522
6	5,7955	5,6044	5,4172	5,2421	5,0757	4,9173	4,7665	4,6229	4,4859	4,3553	4,2305	4,1114	3,9976	3,8887	3,7845
7	6,7282	6,4721	6,2303	6,0021	5,7861	5,5824	5,3893	5,2064	5,0330	4,8681	4,7122	4,5638	4,4226	4,2883	4,1601
8	7,6517	7,3255	7,0197	6,7327	6,4632	6,2098	5,9713	5,7466	5,5348	5,3349	5,1461	4,9676	4,7988	4,6389	4,4873
9	8,5665	8,1622	7,7861	7,4353	7,1078	6,8017	6,5152	6,2460	5,9952	5,7590	5,5370	5,3282	5,1317	4,9461	4,7716
10	9,4713	8,9826	8,5302	8,1109	7,7217	7,3601	7,0236	6,7101	6,4177	6,1446	5,8992	5,6502	5,4262	5,2161	5,0188
11	10,3676	9,7868	9,2526	8,7605	8,3064	7,8869	7,4987	7,1430	6,8052	6,4951	6,2065	5,9377	5,6869	5,4527	5,2117
12	11,2554	10,5753	9,9540	9,3851	8,8633	8,3838	7,9427	7,5361	7,1607	6,8137	6,4924	6,1944	5,9176	5,6603	5,1206
13	12,1337	11,3484	10,6350	9,9856	9,3936	8,8527	8,3577	7,9038	7,4867	7,1034	6,7499	6,4235	6,1218	5,8421	5,5831
14	13,0037	12,1062	11,2961	10,5631	9,8966	9,2950	8,7455	8,2442	7,7862	7,3667	6,9819	6,6282	6,3025	6,0021	5,7245
15	13,8851	12,8493	11,9379	11,1181	10,3797	9,7122	9,1079	8,5595	8,0607	7,6061	7,1000	6,8109	6,4624	6,1422	5,8474
16	14,7179	13,5777	12,5611	11,6523	10,8378	10,1059	9,4466	8,8514	8,3126	7,8232	7,3792	6,9740	6,6039	6,2651	5,9542
17	15,5623	14,2919	13,4661	12,1657	11,2741	10,4773	9,7632	9,1216	8,5446	8,0216	7,5488	7,1196	6,7291	6,3729	6,0472
18	16,3983	14,9920	13,7535	12,6593	11,6896	10,8276	10,0591	9,1719	8,7556	8,2014	7,7016	7,2497	6,8399	6,4671	6,1280
19	17,2260	15,6785	14,3238	13,1339	12,0853	11,1581	10,3356	9,6036	8,9581	8,3649	7,8393	7,3658	6,9380	6,5504	6,1982
20	18,0456	16,3514	14,8775	13,5903	12,4622	11,1699	10,5940	9,8181	9,1285	8,5136	7,9633	7,4691	7,0248	6,6231	6,2593
25	22,0232	19,5235	17,4131	15,6221	14,0939	12,7834	11,6536	10,6748	9,8226	9,0770	8,4217	7,8431	7,3300	6,8229	6,1611
30	25,8077	22,3965	19,6001	17,2920	15,3725	13,7648	12,4090	11,2578	10,2737	9,4269	8,6938	8,0552	7,4957	7,0027	6,5660
40	32,8347	27,3555	23,1148	19,7928	17,1591	15,0463	13,3317	11,2946	10,7574	9,7791	8,9511	8,2438	7,6344	7,1050	6,6418
50	39,1961	31,4236	25,7298	21,4822	18,2559	15,7619	13,8007	12,2335	10,9617	9,9149	9,0417	8,3045	7,6752	7,1327	6,6605
60	44,9550	34,7809	27,6756	22,6235	18,9293	16,1614	14,0392	12,1766	11,0480	9,9677	9,0736	8,3240	7,6873	7,1401	6,6651

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Sách “Các phương pháp thẩm định giá trị tài sản” - Đoàn Văn Trường - Ngô Trí Long - Nhà xuất bản Khoa học và Kỹ thuật - 1997.
2. Sách “Các phương pháp thẩm định giá trị bất động sản” - Đoàn Văn Trường - Nhà xuất bản Khoa học và Kỹ thuật - 2000
3. Sách “Các phương pháp thẩm định giá trị máy móc và thiết bị” - Đoàn Văn Trường - Nhà xuất bản Khoa học và Kỹ thuật - 2003.
4. Sách “Các phương pháp xác định giá trị tài sản vô hình” - Đoàn Văn Trường - 2005.
5. Thẩm định giá nhà xưởng, máy móc, trang thiết bị và cơ giới - Văn phòng thẩm định giá Ôxtrâylia - 2000.
6. Thẩm định giá đối với sở hữu trí tuệ - Văn phòng thẩm định giá Ôxtrâylia - 2000.
7. Các nguyên tắc và khái niệm trong thẩm định giá - Văn phòng thẩm định giá Ôxtrâylia - 2000.
8. Một số vấn đề cần lưu ý khi phân tích và lựa chọn dự án đầu tư - Thạc sỹ Phạm Xuân Thành - Tạp chí Phát triển kinh tế - 1999.
9. Phương pháp tính toán giá trị hiện tại ròng và tỷ suất sinh lời nội bộ trong thẩm định dự án - Trần Hữu Ý - Tạp chí Ngân hàng số 6/1997.
10. Nghiên cứu các vấn đề về thẩm định giá để tính thuế - Tiến sĩ Ji Yicheng - Trường đại học Xiamen, Trung Quốc - 10/1999.
11. “Xác định giá trị vô hình của doanh nghiệp như thế nào” - Vĩnh Định - Tạp chí Tài chính - tháng 7/1998.
12. “Khấu hao tài sản cố định vô hình” - Thạc sỹ Lê Hồng Thăng - Tạp chí Tài chính - tháng 5/1997.

13. “Sở hữu trí tuệ, kinh tế mở và phát triển” - Trần Hữu Dũng - Tạp chí Nghiên cứu kinh tế, số 299 - tháng 4/2003.
14. Xác định giá trị vô hình của doanh nghiệp như thế nào? - Vĩnh Định Tạp chí Tài chính.
15. Thẩm định giá đối với sở hữu trí tuệ - Văn phòng thẩm định giá Ôxtrâylia 2000.
16. Các nguyên tắc và khái niệm trong thẩm định giá - Văn phòng thẩm định giá Ôxtrâylia - 2000.
17. Chuẩn mực kế toán Việt Nam số 04 - Tài sản cố định vô hình.
18. Chuẩn mực, phương pháp thẩm định giá tài sản là máy, thiết bị thực tiễn ở Việt Nam (tài liệu lưu hành nội bộ) - Nguyễn Văn Thúc - Ban vật giá Chính phủ - 2001.
19. Nguyên tắc và thực hành thẩm định giá - Văn phòng thẩm định giá Australia (AVO) - tháng 11/2001.
20. “Một số nội dung của Công ước Berne” - Luật gia Vũ Hà - Bắc Bắc - Báo Hà Nội mới, ngày 16/11/2004.
21. Những tiêu chuẩn thẩm định giá quốc tế năm 2000, Nhà xuất bản thành phố Hồ Chí Minh - 2003.
- International Valuation Standards 2000 - The International Assets Valuation Standards Committee (IVSC).
22. The valuation of real estate - The United States of America - 1986.
23. New Zealand Institute of Valuers - Background paper Issued 1/1/1995.
24. Singapores Indo - China technical assistance property valuation training course - School of Building and Real Estate - National University of Singapore - 3/1998.
25. Rules of Property Land - Economy Institute of New Zealand incorporated - 4/1995.

26. Real Estate valuation in Global Markets - National University of Singapore - 1998.
27. Good will and going concern - National University of Singapore - 1998.
28. Insurance Valuation Report - New Zealand Institute of Valuers, issued 1/1/1995.
29. Property Valuation Training course - 7/1997. Professor Lim Lan Yuan – School of Building and Real Estate - National University of Singapore.
30. Asean Valuers Association (AVA).Constitution & Bye-Laws - 9/1990
31. The Institute of Plant & Machinery Valuers (INC) - 15/3/1991.
32. Investment Valuation - Aswath Damodaran - Canada 1996.
33. The Valuation of Real Estate - America 1986.
34. Asset Valuations - National University of Singapore - 4/1998.
35. Discounted cash flow method - National University of Singapore - 1998.
36. Use of discounted flow in property valuations – New Zealand Institute of Valuers - 1995.
37. The Valuation of Commercial Property – New Zealand Institute of Valuers - 1997.
38. Studies consumer demand: Econometric methods applied to market data - Kluwer Academic publishers - 1998.
39. International Valuation Standards 2000 - International Valuation Standards Committee IVSC - 2000.
40. The Valuation of properties for mortgage purposes – New Zealand Institute of Valuers - 1995.
41. Insurance Valuation Report - New Zealand Institute of Valuers - 1995.

Roles of Valuers. MITG Reg Mc Namara Vice Chairman of International Standards Committee - 8/1997.

42. Introduction to valuation methods - National University of Singapore - 3/1998.

43. Economist. Com - 25/12/2002.

44. "Consumer Behaviour"- Schiffman Bednall - Watson Kanuk - Printed in Singapore by Kyodo Printing Co.Ltd - 1997.

45. World Bank - World development report: Knowledge for development - Oxford University Press New York - 1998.

46. Managing brand equity - David A. Aaker

The Free Press - New York - 1991.

47. The Valuation of Commercial property – New Zealand Institute of Valuers - 1997.

48. Intellectual property rights in the global economy - Maskus, Keith E. - Washington D.C. Institute for International economics 2000.

49. Intellectual property rights and economic growth. Park - Walter C. vaf Carlos Ginarte - 1997.

50. Strategic brand communication campaingns - Don E Schultz. Beth E. Brarns NTC Business books - 1999.

51. Brands - The new wealth creators - Susannah Hari and John Myrphy Macmillan business - 1998.

MỤC LỤC

PHẦN I:

NHỮNG CƠ SỞ LÝ LUẬN CỦA THẨM ĐỊNH GIÁ VÀ GIỚI THIỆU VỀ CÔNG TÁC THẨM ĐỊNH GIÁ

5

Chương I: NHỮNG CƠ SỞ LÝ LUẬN CỦA THẨM ĐỊNH GIÁ

7

I. Khái niệm về thẩm định giá

7

II. Các khái niệm về tài sản, giá cả, giá trị và giá trị thị trường

8

1. Tài sản và quyền sở hữu tài sản

8

1.1. Tài sản

8

1.2. Phân loại tài sản

9

1.3. Quyền sở hữu tài sản

13

2. Giá cả, chi phí, giá trị, thu nhập và mối quan hệ cung cầu

14

2.1. Giá cả

14

2.2. Chi phí

17

2.3. Giá trị

18

2.4. Thu nhập

24

2.5. Mối quan hệ cung cầu

24

3. Giá trị thị trường và giá trị phi thị trường

25

3.1. Khái niệm thị trường

25

3.2. Phân loại thị trường

26

3.3. Giá trị thị trường

27

3.4. Giá trị phi thị trường

33

4. Các thuật ngữ và khái niệm khác

37

5. Những yếu tố ảnh hưởng đến giá trị của tài sản

37

5.1. Các yếu tố mang tính chính trị

38

5.2. Các yếu tố mang tính xã hội	39
5.3. Các yếu tố mang tính kinh tế	39
5.4. Các yếu tố mang tính vật chất	41
5.5. Các yếu tố về tình trạng pháp lý của tài sản	42
5.6. Các yếu tố khác	42
III. Những nguyên tắc của thẩm định giá	43
1. Nguyên tắc sử dụng tối nhất và có hiệu quả nhất	43
2. Nguyên tắc thay thế	44
3. Nguyên tắc đóng góp	44
4. Nguyên tắc cung cầu	45
5. Nguyên tắc dự kiến các lợi ích tương lai	45
6. Nguyên tắc dự đoán những thay đổi trong mô hình kinh tế – xã hội	45
IV. Những mục tiêu của thẩm định giá	46
1. Thẩm định giá cho các mục đích của chính quyền	46
2. Thẩm định giá để thuê mướn	47
3. Thẩm định giá để bảo hiểm	48
4. Thẩm định giá cho báo cáo tài chính	49
5. Thẩm định giá cho mục đích đầu tư	50
6. Thẩm định giá cho mục đích cầm cố	50
7. Thẩm định giá phục vụ cho mục đích cổ phần hóa các doanh nghiệp	51
8. Thẩm định giá cho máy móc và thiết bị	51
9. Thẩm định giá cho tài sản vô hình	51
V. Các phương pháp thẩm định giá	52
1. Phương pháp so sánh giá bán (Phương pháp so sánh trực tiếp)	53
2. Phương pháp thu nhập (Phương pháp đầu tư)	54
3. Phương pháp chi phí	54
4. Phương pháp thặng dư	55

5. Phương pháp lợi nhuận	55
VI. Quy trình thẩm định giá	56
1. Xác định vấn đề	57
2. Lên kế hoạch thẩm định giá	57
3. Khảo sát hiện trường và thu thập tài liệu	58
4. Phân tích tài liệu	59
5. Đánh giá giá trị tài sản cần thẩm định giá	59
6. Báo cáo thẩm định giá	60
<u>Chương II. GIỚI THIỆU VỀ CÔNG TÁC THẨM ĐỊNH GIÁ</u>	62
I. Vai trò, nhiệm vụ và phẩm chất cần thiết của nhà thẩm định giá	62
1. Vai trò của công tác thẩm định giá	62
2. Nhiệm vụ của nhà thẩm định giá	63
3. Những phẩm chất cần thiết của một nhà thẩm định giá	64
4. Đăng ký nhà thẩm định giá	65
5. Các cấp độ hoạt động của thẩm định giá	65
6. Phạm vi của dịch vụ thẩm định giá chuyên nghiệp	67
7. Năng lực của người thẩm định giá	67
8. Mối quan hệ giữa kiểm toán và thẩm định giá	68
II. Giới thiệu về một số tổ chức thẩm định giá chuyên nghiệp trên thế giới	72
1. Ủy ban Tiêu chuẩn Thẩm định giá Quốc tế (IVSC)	73
2. Hiệp hội các nhà thẩm định giá ASEAN (AVA)	75
3. Văn phòng thẩm định giá Ôxtrâyliu (AVO)	75

PHẦN II:	
CÁC PHƯƠNG PHÁP THẨM ĐỊNH GIÁ TRỊ BẤT ĐỘNG SẢN	79
<u>Chương I. TỔNG QUAN VỀ BẤT ĐỘNG SẢN</u>	81
I. Định nghĩa về bất động sản	81
II. Quyền lợi đối với bất động sản	81
1. Đối với đất đai	81
2. Đối với các công trình	82
III. Thị trường bất động sản	82
1. Các đặc trưng của thị trường bất động sản	83
2. Các khu vực của thị trường bất động sản	85
3. Những nhân tố ảnh hưởng đến cung cầu của thị trường đất đai	86
IV. Báo cáo thẩm định giá bất động sản	90
1. Nội dung cơ bản	90
2. Đối với tài sản cư trú	91
3. Đối với tài sản nông thôn	91
4. Đối với tài sản thương mại	92
5. Đối với mục đích cầm cố	93
6. Đối với mục đích bảo hiểm	94
7. Đối với vấn đề ô nhiễm đất và nhà	95
8. Đối với thẩm định giá nhà đang xây dựng chưa hoàn thành	98
9. Đối với thẩm định giá phân đoạn	99
 <u>Chương II: CÁC PHƯƠNG PHÁP THẨM ĐỊNH GIÁ TRỊ BẤT ĐỘNG SẢN</u>	 100
I. Sự đa dạng của các phương pháp định giá	100
II. Phương pháp so sánh trực tiếp	102
1. Cơ sở lý luận	102

2. Các nguyên tắc chủ yếu áp dụng trong phương pháp so sánh trực tiếp	104
3. Các trường hợp áp dụng	104
4. Các bước tiến hành phương pháp so sánh trực tiếp	105
5. Các yếu tố so sánh tác động đến giá trị	107
6. Quá trình điều chỉnh	108
7. Phân tích giao dịch thị trường	109
8. Những hạn chế và những điều kiện cần phải có của phương pháp so sánh trực tiếp	110
9. Một số thí dụ về phương pháp so sánh trực tiếp	110
III. Phương pháp thu nhập (hay phương pháp đầu tư)	114
1. Cơ sở lý luận	114
2. Trường hợp áp dụng	116
3. Những bước tiến hành phương pháp thu nhập	117
4. Các dạng định giá bằng phương pháp thu nhập	119
4.1. Đối với sở hữu vĩnh viễn	119
4.2. Đối với sở hữu không phải là vĩnh viễn	126
4.3. Ưu khuyết điểm của phương pháp vốn hóa tiền thuê ròng	134
5. Kỹ thuật dòng tiền chiết khấu (DCF)	135
5.1. Phương pháp luận	135
5.2. Những mặt thuận lợi và hạn chế của phương pháp dòng tiền chiết khấu (DCF)	144
6. Các phương pháp xác định tỷ lệ vốn hoá	148
6.1. Các loại tỷ lệ vốn hoá	148
6.2. Các phương pháp lựa chọn tỷ lệ vốn hoá	151
IV. Phương pháp chi phí giảm giá	161
1. Cơ sở lý luận	161
2. Các ứng dụng của phương pháp chi phí giảm giá	161

3. Các bước thực hiện phương pháp chi phí giảm giá	162
4. Các phương pháp xác định chi phí	162
4.1. Các loại chi phí	162
4.2. Các phương pháp ước tính chi phí	163
5. Sự giảm giá tích lũy	169
6. Tuổi kinh tế của công trình	171
7. Các phương pháp đo giảm giá tích lũy	173
7.1. Phương pháp kỹ thuật	173
7.2. Phương pháp giảm giá rút ra từ thị trường	183
8. Các mặt hạn chế của phương pháp chi phí giảm giá	184
9. Thí dụ về phương pháp chi phí giảm giá	184
V. Phương pháp thặng dư	185
1. Khái niệm về phương pháp thặng dư	185
2. Các bước tiến hành phương pháp thặng dư	187
3. Hàm số tính giá đất	187
4. Các hạn chế của phương pháp thặng dư	189
5. Thí dụ về phương pháp thặng dư	189
VI. Phương pháp lợi nhuận	198
1. Khái niệm về phương pháp lợi nhuận	198
2. Các bước tiến hành phương pháp lợi nhuận	199
3. Những điều cần chú ý khi sử dụng phương pháp lợi nhuận	199
4. Những mặt hạn chế của phương pháp lợi nhuận	200
5. Thí dụ về phương pháp lợi nhuận	200
VII. Kỹ thuật định giá	202

PHẦN III:	
CÁC PHƯƠNG PHÁP THẨM ĐỊNH GIÁ MÁY MÓC VÀ THIẾT BỊ	205
<u>Chương I.</u> GIỚI THIỆU VỀ THẨM ĐỊNH GIÁ MÁY MÓC THIẾT BỊ	207
I. Vai trò và nhiệm vụ của nhà thẩm định giá máy móc thiết bị	207
1. Vai trò	207
2. Nhiệm vụ	208
3. Sự khác nhau giữa nhà thẩm định giá bất động sản và nhà thẩm định giá máy móc thiết bị	208
II. Một nghề nghiệp chuyên môn hóa	210
1. Tầm quan trọng của danh mục tài sản	210
2. Ba lĩnh vực cơ bản của thẩm định giá máy móc thiết bị	211
III. Những nguyên tắc cơ bản áp dụng trong thẩm định giá máy móc thiết bị	212
1. Sự thay thế	212
2. Sự đóng góp	212
3. Quan hệ cung và cầu	212
IV. Bản báo cáo thẩm định giá máy móc và thiết bị	213
<u>Chương II.</u> CÁC PHƯƠNG PHÁP THẨM ĐỊNH GIÁ MÁY MÓC THIẾT BỊ	216
A. Phương pháp luận	216
I. Phương pháp so sánh trực tiếp	217
1. Cơ sở lý luận	217
2. Các trường hợp áp dụng	219
3. Các bước tiến hành phương pháp so sánh trực tiếp	219
4. Thẩm định giá máy móc thiết bị đang hoạt động tại doanh nghiệp	227
5. Những mặt hạn chế và các điều kiện cần phải có của phương pháp so	

<i>sánh trực tiếp</i>	236
II. Phương pháp chi phí	237
1. Cơ sở lý luận	237
2. Các trường hợp áp dụng	238
3. Các bước thực hiện phương pháp chi phí	238
4. Thẩm định giá máy móc thiết bị đang hoạt động tại doanh nghiệp	241
5. Những mặt hạn chế của phương pháp chi phí	245
III. Phương pháp thu nhập (hay phương pháp đầu tư)	246
1. Phương pháp tính giá trị ròng hiện tại (NPV)	246
2. Phương pháp tính tỷ suất lợi tức nội tại (IRR)	247
3. Ví dụ tính NPV và IRR	248
B. Mục đích của thẩm định giá	250
I. Thẩm định giá máy móc thiết bị cho mục đích tài chính	250
1. Phương pháp so sánh thị trường	253
2. Phương pháp chi phí thay thế khấu hao	253
3. Phương pháp thu nhập	256
4. Thẩm định giá trị tài sản nhằm mục đích thanh lý chuyển nhượng	256
5. Những khoản mục không thuộc thẩm định tài chính	258
II. Thẩm định giá máy móc thiết bị cho mục đích bảo hiểm	259
1. Bảo hiểm bồi thường thiệt hại	259
2. Sự phục hồi với bảo hiểm mới	261
3. Bảo hiểm thay thế chức năng	262
III. Thẩm định giá máy móc thiết bị cho mục đích cầm cố	263
1. Tính chất của một cầm cố	263
2. An toàn của người nhận cầm cố	264
3. Thẩm định giá cho mục đích cầm cố	265
IV. Thẩm định giá máy móc thiết bị cho mục đích tính thuế	269

1. Ý nghĩa của việc thẩm định giá để tính thuế	269
2. Những đặc điểm và phạm vi của thẩm định giá để tính thuế	270
3. Các phương pháp định giá để tính thuế	273
3.1. Phương pháp thị trường	273
3.2. Phương pháp chi phí	273
3.3. Phương pháp thu nhập	274
V. Thẩm định giá máy móc thiết bị cho mục đích đầu tư	274
1. Tổ chức thu thập thông tin	275
2. Tổ chức phân tích và lựa chọn các dự án đầu tư	275
VI. Thí dụ minh họa định giá máy móc thiết bị	280
PHẦN IV:	
CÁC PHƯƠNG PHÁP THẨM ĐỊNH GIÁ TRỊ TÀI SẢN VÔ HÌNH	283
<u>Chương I. NGHIÊN CỨU LÝ LUẬN VỀ TÀI SẢN VÔ HÌNH</u>	285
I. Định nghĩa, đặc điểm và phân loại tài sản vô hình	285
1. Các định nghĩa về tài sản vô hình	285
2. Những đặc điểm chủ yếu của tài sản vô hình	285
3. Phân loại tài sản vô hình	287
II. Giá trị của tài sản vô hình	290
III. Khái niệm, cấu thành và sức mạnh của nhãn hiệu	294
1. Khái niệm về nhãn hàng hóa và nhãn hiệu hàng hóa	294
2. Những yếu tố cấu thành nhãn hiệu sản phẩm	296
3. Sức mạnh của nhãn hiệu	297
3.1. Giá trị quyền năng thị trường	297
3.2. Giá trị tài chính của nhãn hiệu	299
3.2. Giá trị của nhãn hiệu mạnh đối với người tiêu dùng	300
IV. Quyền sở hữu trí tuệ	301
1. Khái niệm cơ bản	301

2. Sự cần thiết phải có Quyền sở hữu trí tuệ	304
3. Lý thuyết về Quyền sở hữu trí tuệ	306
3.1. Thuyết lao động của John Locke về sở hữu	307
3.2. Chủ nghĩa vị lợi và quyền sở hữu trí tuệ	310
3.3. Bản chất của sở hữu và sở hữu trí tuệ	312
4. Quyền sở hữu trí tuệ và phát triển kinh tế	313
5. Những khuynh hướng phát triển trong thời gian tới của sở hữu trí tuệ	320
V. Tài sản vô hình trong công tác kế toán	321
1. Sự thừa nhận tài sản vô hình của công tác kế toán	321
2. Hạch toán kế toán tài sản vô hình	324
3. Khấu hao tài sản vô hình	326
<u>Chương II. KINH NGHIỆM VỀ BẢO HỘ SỞ HỮU TRÍ TUỆ VÀ QUẢN LÝ NHÃN HIỆU HÀNG HOÁ Ở MỘT SỐ NƯỚC TRÊN THẾ GIỚI</u>	330
I. Hiệp định về các khía cạnh liên quan tới thương mại của các quyền sở hữu trí tuệ (Hiệp định TRIPS) trong khuôn khổ WTO	330
1. Nghĩa vụ tổng quát	332
2. Phạm vi điều chỉnh	332
3. Nguyên tắc cơ bản	332
4. Các tiêu chuẩn bảo hộ tối thiểu	332
5. Quyền tác giả	333
6. Quyền liên can	333
7. Nhãn hiệu hàng hoá	334
8. Các quyền của chủ sở hữu nhãn hiệu	334
9. Chỉ dẫn địa lý	335
10. Kiểu dáng công nghiệp	336
11. Patent	336
12. Giống cây trồng	337

13. Thiết kế bố trí	337
14. Thông tin không công bố (bí mật thương mại và dữ liệu thử nghiệm)	338
II. Hai quan điểm trái ngược nhau về Quyền sở hữu trí tuệ (đối với Hiệp định TRIPS)	339
1. Quyền sở hữu trí tuệ ngày càng quan trọng trong các giao dịch quốc tế	339
2. Quan điểm của Liên hiệp Quốc và của các nước phát triển	341
3. Quan điểm của các nước đang phát triển	342
III. Một số nội dung của Công ước Berne	345
IV. Luật sở hữu trí tuệ của Hoa Kỳ	346
1. Những vấn đề về luật sở hữu trí tuệ	346
2. Đăng ký nhãn hiệu ở Hoa Kỳ	349
<u>Chương III. CÁC PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ GIÁ TRỊ TÀI SẢN VÔ HÌNH</u>	352
A. Phương pháp luận thẩm định giá tài sản vô hình	352
I. Các phương pháp thẩm định giá dựa trên thu nhập	353
1. Phương pháp vốn hoá lợi nhuận trong quá khứ	354
2. Phương pháp vốn hoá lợi nhuận vượt trội	355
3. Phương pháp tiền bản quyền tác giả	355
4. Phương pháp giá trị hiện tại ròng của các dòng tiền cận biên thu được trong tương lai	357
II. Các phương pháp thẩm định giá dựa trên thị trường	357
III. Các phương pháp thẩm định giá dựa trên chi phí	358
1. Phương pháp dựa trên chi phí quá khứ	358
2. Phương pháp dựa trên chi phí thay thế tái tạo	359
IV. Nhận xét chung	359
B. Các phương pháp đánh giá giá trị tài sản vô hình	360
I. Các phương pháp kỹ thuật định giá công nghệ – mua li-xăng	361

<i>1. Phương pháp kỹ thuật định giá của Mỹ</i>	363
<i>2. Phương pháp Koran</i>	364
<i>3. Phương pháp định giá theo “quy tắc vận dụng”</i>	367
<i>4. Các phương pháp thanh toán tiền mua li-xăng</i>	368
<i>5. Các yếu tố ảnh hưởng đến định giá công nghệ</i>	375
II. Các phương pháp đánh giá giá trị nhãn hiệu thương mại	376
<i>1. Những phương pháp dựa vào nghiên cứu</i>	377
<i>2. Những phương pháp thuần túy tài chính</i>	377
2.1. Phương pháp phần thưởng giá cả	377
2.2. Phương pháp dựa vào chi phí	378
2.3. Phương pháp thu nhập	378
2.4. Phương pháp so sánh	378
2.5. Phương pháp tách lợi nhuận	379
2.6. Phương pháp xác định giá trị qua sự giành được	379
2.7. Phương pháp tài chính	379
2.8. Phương pháp dựa vào lợi ích kinh tế	381
<i>3. Phương pháp kinh tế lượng</i>	382
III. Các phương pháp đánh giá giá trị uy tín của một doanh nghiệp	389
<i>1. Định nghĩa và đặc tính của uy tín</i>	389
<i>2. Giá trị của uy tín</i>	390
<i>3. Các phương pháp xác định giá trị của uy tín</i>	390
3.1. Phương pháp siêu lợi nhuận	391
3.2. Phương pháp tổng tư bản hóa	391
IV. Phương pháp đánh giá giá trị tài sản vô hình của doanh nghiệp Nhà nước trong cổ phần hoá ở Việt Nam	392
<i>1. Phương pháp tính giá trị vô hình của doanh nghiệp</i>	392
<i>2. Phương pháp tính giá trị lợi thế của doanh nghiệp khi cổ phần hoá doanh nghiệp Nhà nước</i>	395

PHẦN V:	
CÁC TIÊU CHUẨN CỦA ỦY BAN TIÊU CHUẨN THẨM ĐỊNH GIÁ QUỐC TẾ (IVSC) NĂM 2000 VÀ NHỮNG PHÉP TOÁN ÁP DỤNG TRONG CÔNG TÁC THẨM ĐỊNH GIÁ	399
A. Các tiêu chuẩn của Ủy ban Tiêu chuẩn Thẩm định giá Quốc tế (IVSC) năm 2000	401
I. Quy tắc thẩm định giá quốc tế số 1	401
Thẩm định giá trị bất động sản	
II. Quy tắc quốc tế số 3	422
Thẩm định giá máy móc và thiết bị	
III. Quy tắc thẩm định giá quốc tế số 4	430
Thẩm định giá tài sản vô hình	
B. Các phép toán áp dụng trong công tác thẩm định giá	445
I. Khái quát chung	445
II. Bảng tính giá trị tương lai của 1 USD tích lũy qua các năm	445
III. Bảng tính giá trị hiện tại của 1 USD	446
IV. Bảng tính giá trị tương lai của 1 USD một giai đoạn	447
V. Bảng tính quỹ trả nợ	449
VI. Bảng tính giá trị hiện tại của 1 USD một giai đoạn	450
PHỤ LỤC	456
Bảng A: Giá trị tương lai của 1 USD tích lũy qua các năm	457
Bảng B: Giá trị tương lai của 1 USD một giai đoạn	458
Bảng C: Giá trị hiện tại của 1 USD	458
Bảng D: Giá trị hiện tại của 1 USD một giai đoạn	460
Tài liệu tham khảo	461

ĐOÀN VĂN TRƯỜNG

TUYỂN TẬP CÁC PHƯƠNG PHÁP THẨM ĐỊNH GIÁ TRỊ TÀI SẢN

Chịu trách nhiệm xuất bản: PGS., TS. TÔ ĐĂNG HẢI

Biên tập: ĐỖ MINH NGỌC

Vẽ bìa: HƯƠNG LAN

NHÀ XUẤT BẢN KHOA HỌC VÀ KỸ THUẬT
70 Trần Hưng Đạo - Hà Nội

In 500 cuốn, khổ 16x24cm, tại Nhà in Hà Nội - Công ty Sách Hà Nội. 67 Phó Đức Chính - Ba Đình - Hà Nội. Số giấy phép xuất bản: 409-2006/CXB/117-33/KHKT ngày 23/5/2006. Số in: 576. In xong và nộp lưu chiểu tháng 1 năm 2007.

SÁCH ĐÃ XUẤT BẢN CỦA CÙNG MỘT TÁC GIẢ

- 1. Đầu tư nước ngoài trong khu vực châu Á - Thái Bình Dương**
Trung tâm thông tin tư liệu khoa học và công nghệ quốc gia - Ủy ban khoa học
Nhà nước - 1992
- 2. Kiến thức phổ thông để kinh doanh trong thị trường chứng khoán**
Nhà xuất bản khoa học và kỹ thuật - 1995
- 3. Công nghiệp hóa nông thôn ở các nước đang phát triển**
Trung tâm thông tin tư liệu khoa học và công nghệ quốc gia - Bộ khoa học công
nghệ và môi trường - 1995
- 4. Thành lập, tổ chức và điều hành hoạt động công ty cổ phần**
Nhà xuất bản khoa học và kỹ thuật - 1996
- 5. Kiến thức phổ thông để kinh doanh trong thị trường chứng khoán**
Nhà xuất bản khoa học và kỹ thuật - In lần thứ hai có sửa chữa bổ sung - 1997
- 6. Các phương pháp thẩm định giá trị tài sản**
Nhà xuất bản khoa học và kỹ thuật - 1997
- 7. Bán phá giá và biện pháp, chính sách chống bán phá giá hàng nhập khẩu**
Nhà xuất bản Thống kê - 1998
- 8. Các phương pháp thẩm định giá trị bất động sản**
Nhà xuất bản khoa học và kỹ thuật - 2000
- 9. Nghiên cứu người tiêu dùng- Những vấn đề về việc bảo vệ quyền lợi người
tiêu dùng ở Việt Nam**
Nhà xuất bản khoa học và kỹ thuật - 2002
- 10. Các phương pháp thẩm định giá trị máy móc thiết bị**
Nhà xuất bản khoa học và kỹ thuật - 2003
- 11. Các phương pháp xác định giá trị tài sản vô hình**
Nhà xuất bản khoa học và kỹ thuật - 2005
- 12. Bán phá giá - Phương pháp xác định mức phá giá và mức độ thiệt hại**
Nhà xuất bản khoa học và kỹ thuật - 2006



Giá: 72000^d

